

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

3/2016



Tapaaminen konkurssiasiamiehen kanssa



Uusia Luottomiehiä



Uudelle uralle - Kaj Grönholm



Kutsu Syyskokoukseen



Helpoin tapa hoitaa erääntyneiden laskujen perintä

Valitse vaihtoehtoista itsellesi sopivin:



LOMAKE

Täytä laskun
tiedot
lomakkeelle



KUVA

Ota kuva
laskusta ja
lähetä se meille



SÄHKÖPOSTI

Lähetä
laskun tiedot
sähköpostilla

Lindorff Pikaperinnällä saat rahat nopeammin.

www.pikaperinta.fi

Luottomiehen syksy

KUSTANTAJA

Luottomiehet – Kreditmännens ry
Jäsenlehti. Ilmestyy neljä kertaa vuodessa
34. ilmestymisvuosi

PÄÄTOIMITTAJA

Olli-Pekka Pitkälä
Puh: 050 540 0316
olli-pekka.pitkajarvi@scania.fi

TOIMITUSNEUVOSTO

Anne Björk puh: 0400 877 577
Terhi Hakkarainen puh: 050 442 9699
Ossi Lahti puh: 043 824 2001
Henna Simola puh: 040 700 9478
Satu Seppelin puh: 043 824 0499
Rainer Komi puh: 050 595 4673

TOIMITUKSEN OSOITE

www.luottomiehet.fi/toimitus

ULKOASU

Kirsi Niemi, Grano Oy

TILAAJAPALVELU

Luottomiehet ry
Consista Oy
Ratavallinkatu 13 A, 00520 Helsinki
Sähköpostios: luottomiehet@paritilit.fi
puh: 09-622 5715, fax: 09-622 5725

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry.
IBAN FI3420891800073866
BIC NDEAFIHH

PAINOPAikka

Grano Oy
ISSN-L 1457-7909
ISSN 1457-7909 (Painettu)
ISSN 2242-2498 (Verkkojulkaisu)

Kirjoittajien lehdessä esittämät mielipiteet ovat
heidän omiaan eivätkä siten välttämättä edusta
yhdistyksen kantaa.



Niin se kesä taas meni. Brexit-draamaa Britanniassa, järkyttäviä terrori-iskuja Nizzassa ja Istanbulissa. Jalkapalloa potkittiin kuukausi Ranskassa, mutta eipä voittanut kotijoukkue tosin ei Saksakaan. Meillä täällä Suomessa ampieiset, Tampereen deliiniit ja heikohko kesää ovat puhuttaneet. Joskus tulee mieleen, asummeko sittenkin vielä lintukodossa? Toivottavasti Luottomiehet ovat saaneet lomalla aikaa perheilleen, ystävilleen ja harrastuksilleen. Ajatuksen saaminen pois työkuviosta, arkirutiineista poikkeaminen ja uudet ihmiset, paikat ja asiat ovat mielen virkistymiselle tutkitusti tärkeitä asioita.

Luottomiehen syksy on perinteisesti vilkas. Omat työtehtävät, keskenkäiset ja uudet projektit sekä niihin liittyvät usein tiukat aikataulut vaativat meiltä paljon venymistä. Eräällä vanhalla esimiehelläni oli tapana sanoa: "Kiirettä mutta kivaa", ajattelen itse samoin. Syksyn odotettu seminaari Tallinnassa on jo kolmen viikon kuluttua tämän lehden ilmestymisen jälkeen eli lokakuun 13.-14. päivä. Seminaarin teemoista peräti kolme on Baltia-spesiaaleja tietoisuuksia. Ne esittelevät liiketoimintariskien hallintaa, luottoraportointia ja perintätoimintaa nimenomaan tällä mielenkiintoisella markkina-alueella. Erinomainen mahdollisuus siis oman kompetenssin nostamiseen kaikille niille, jotka työskentelevät virolaisten, latvialaisten ja liettualaisten yritysten kanssa. Muutenkin on odotettavissa tiivis puolitoistapäiväinen samanhenkisessä porukassa! Kyseessä on muuten laskujeni mukaan jo 30. Luottomiesten syysseminaari. Jos olet kiinnostunut yhdistyksemme seminaarihistoriasta, katso tarkemmin Luottolinkistä nro 04/2015 sivulta 9.

Sääntömääräinen syyskokouksemme tulee tänä vuonna normaalia aiemmin vain viikko Tallinnan seminaarin jälkeen. Mikäli et ole aiemmin ollut mukana kokouksissa, järjestä kalenteriisi aikaa nyt ja tule tapaamaan tuttuja Scandic Marskiin. Voit myös halutessasi pyrkiä vaikuttamaan esimerkiksi uusiin hallitusjäseniin vaikka jo nyt vinkkaamalla kandidaatista istuvalle hallitukselle. Myös muihin toimikuntiin valitaan uusia jäseniä. Yhdistyksemme etu on osaavat ja innokkaat jäsenet, jotka tekevät voitavansa, kun valinta osuu kohdalle. Pitää myös olla rehellinen itselleen ja muille; puolivaloilla toimikunnissa mukana oleminen esimerkiksi jatkuvien omien työkiireiden takia ei ole paras vaihtoehto. Silloin voi oman paikan luovuttaminen olla parempi vaihtoehto.

Olen iloinen, kun voin päättää tämän kirjoituksen kertomalla uudesta Luottolinkin toimittajasta Satu Seppelinistä. Satu työskentelee ja asuu Vaasassa ja toimii tällä hetkellä OK Perintä Oy:n saatavakaupan kehityspäällikkönä. Satu on ollut mukana jo tämän lehden teossa ja tuo jatkossa varmasti uusia tuulia Linkin toimittamiseen aurinkoiselta länsirannikolta.

Nähdään tapahtumissa lokakuussa!

Olli-Pekka Pitkälä

TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus	3
Hallituspäätös	4
Toimintakertomus 2015	6
Näkökulma riidattomiin kuluttajaluottoihin	8
Kysymyksiä uusille luottomiehille	9
Tapaaminen konkurssiasiamiehen kanssa	10
Uudelle Uralle	12
Kevätkokouskuulumisia	13
Uudelleen laadittu EU:n maksukyvyttömyysasetus	14
Kenen kynästä?	15
Entinen vai uusi linja?	16
Mistä kulmakiviä Luottomiehet – Kreditmännens ry:n tulevaisuuteen?	17
Kallista vai järkevää?	18
Syyskokouskutsu	20
Lyhyesti	21
Mediatiedot 2016	23

Luottoriskien ennustaminen datan täyttämässä maailmassa

Luottoalalla yksi keskeisimpiä kysymyksiä on, kenelle myöntää luottoa? Yksinkertainen ja suoraviivainen kysymys, jolla katetaan sekä yksityishenkilöt että yritykset.

Perehdytän tässä tekstissä erilaisiin luottoriskien ennustemalleihin. Pyrkimykseni on kuvata maanläheisesti erilaisia tapoja ennustaa luottoriskejä sekä antaa neuvoja erilaisten mallien arvioimiseen sekä mallin valintaan.

Aiemmin luotonanto oli paikallista, kun nykyisin luotonantajien on toimittava globaalissa ympäristössä, jossa verkon yli tapahtuva liikenne ei tunne rajoja. Lisäksi globaalit ilmiöt vaikuttavat voimakkaasti ja välittömästi meihin. Esimerkiksi EU:n Venäjän vastaiset pakotteet sekä Venäjän vastapakotteet tekivät suurta hallaa vientiyrityksille. Jos yritys ei saa hetkeen vientituloja, niin se luonnollisesti heijastuu sen lainanmaksukykyyn.

Nykyisen talousjärjestelmän perustessa hyvin pitkälle vieraalla pääomalla toimimiseen on likviditeettihäiriöillä tapana levitä nopeasti hyvin laajoille alueille. Nykyinen tapamme rahoittaa toimintaamme sekä yksityishenkilöinä että kuluttajina on lisännyt voimakkaasti keskinäisiä riippuvuussuhteita ja muodostanut nykyisestä talousjärjestelmästä osin erittäin epästabiliin sekä vaikeasti ennustettavan. Huomautettakoon, että kun taloudessakin on lopulta kysymys ihmisistä, niin ennustettavuuden vaikeuden ymmärtää.

Kaikessa yksinkertaisuudessaan erilaiset ennustemallit perustuvat kolmeen asiaan: dataan, menetelmään ja tekijään.

Data on raaka-ainetta ja menetelmä laatikko, jonka läpi data työnnetään ja lopputuloksena saadaan vastaus siihen ketä kannattaa luotottaa. Esimerkki oluen panemisesta: Panimon datana eli raaka-aineena ovat erilaiset viljat, humalat ja hiivat. Panimolla on omat menetelmänsä oluen panemiseen: erilaisten mäsien käymislämpötilat, väliviilennykset, suodatukset, käymisasiat ja lämpötilat. Lopputuloksena syntyvät oluet, joiden

ominaisuudet riippuvat raaka-aineista, menetelmistä sekä tekijöistä.

Nykyiset työjuhdat eli regressiomallit

Pankkien ja rahoituslaitoksien työjuhtana ovat jo pitkään olleet erilaiset regressiomenetelmät, jotka perustuvat riippuvuuksien löytämiseen eri asioiden välillä. Ne perustuvat klassiseen tilastotieteen ja aikaan jolloin tiedon saanti oli rajoitettua ja otoksen perusteella piti pystyä ennustamaan koko asiakaskunnalle riskit. Regressiomallit toimivat kiitetävästi, jos niitä osataan käyttää oikein ja niiden heikkoudet sekä vahvuudet tunnetaan. Erityisen tarkkana tulee olla riippuvuuksien ja kausaalisuuden kanssa. Regressiomallit paljastavat riippuvuudet, mutta eivät ota kantaa kausaalisuuteen. Sateenvarjojen myynti ja sadepäivät ovat vahvasti riippuvaisia, mutta sateenvarjojen myynti ei aiheuta sadetta.

Asiantuntijamallit eli päättelypuut

Asiantuntijamallit eli niin sanotut päättelypuut ovat suoraviivaisia pisteytysmalleja. Siinä eri ominaisuuksille annetaan subjektiiviset painoarvot, jotka perustuvat henkilön eli asiantuntijan omaan kokemukseen asiakkaista. Esimerkiksi yrityspuolella yrityksen nuori ikä tai toimiala voivat olla perusteena negatiivisille pisteille, jotka näkyvät lopullisessa pistemäärässä. Asiantuntijamallit toimivat hyvin, jos pisteytys saadaan kohdilleen. Niiden heikkous on siinä, että ne ovat voimakkaasti riippuvaisia pisteyttäjästä eli henkilöstä ja tämän kokemuksesta alalta. Lisäksi ne ovat työlämpiä rakentaa kuin regressiomallit.

Koneoppiminen

Uutena menetelmänä on koneoppiminen, jonka voi hahmottaa johdonmukaisuusien tai kaavojen tunnistamisena. Koneoppimisen pohjana on ohjelma, jolle ryhdytään syöttämään erilaisia datasettejä, joiden pohjalta kone tekee päätöksiä. Esimerkiksi sähköpostien roskaposti-



filttereissä voidaan soveltaa koneoppimisen metodeja. Tyypillisesti kone tekee ensin paljon virheitä, mutta muuttaa päätöksiään useamman datasetin myötä. Koneoppimisen heikkouksiin kuuluu muun muassa se, että siihen tarvitaan suuret määrät dataa. Koneoppimista on sovellettu enemmän kasvojen tai äänen tunnistuksessa, mutta luottoalalla ne ovat vielä kokeiluasteella.

Data

Toinen vaihtoehto parantaa malleja on löytää uusia datalähteitä. Kuluttajapuolella datasetti koostuu usein taustatiedoista kuten tulotaso, asuinmuoto ja työpaikkatieto, ikä, sukupuoli, asuinpaikkakunta jne. Faktatietojen lisäksi voidaan käyttää tietoja hakijan nettikäyttäytymisestä: Miten hakija on liikkunut sivustolla, mikä on hänen selaimensa versio, onko käyttöjärjestelmä päivitetty viimeisimpään versioon, mikä on hakijan sivuhistoria. Mielikuvitus on lopulta rajana uusien datalähteiden löytämisessä ja niitä kannattaa etsiä, sillä ne voivat tehdä ratkaisevan eron kahden erilaisen mallin välillä.

Nykyisessä tiedon täyttämässä (data driven) maailmassa on vallan siirtyminen tilaajalta toimittajalle ellei asiakkaalla ole edes auttavaa tilastollisten mallien

ymmärrystä. Jos organisaatiossasi ei ole dataosaajaa ja tuleva projekti on arvokas, niin konsultin palkkaaminen edes päiväksi voi olla kannattava investointi.

Hyvät muistisäännöt, kun organisaationne on ostamassa luottopäättösjärjestelmää

Vaadi aina menetelmien ja niiden hyvien ja huonojen puolien avaamista. Vaadi toimittajaa avaamaan data, johon kuhunkin malli perustuu.

Lisäksi ota huomioon mallien vanhentuminen eli kuinka usein malli tulee päivittää ja siitä aiheutuvat kustannukset. Tuleeko uusi päivitys neljännesvuosittain, puolivuosittain vai vuosittain?

Lopuksi viimeinen palikka luottopäättösjärjestelmän luomisessa on tekijä eli ihminen; tässä sinun täytyy vain luottaa ihmistuntemukseesi.

LUOTTOMIESTEN TAPAHTUMAKALENTERI

Syysseminaari Tallinnassa 13.–14.10.2016

**Syyskokous 20.10.2016 klo 18.30
Scandic Marski – Helsinki**

**Luottolinkki 04/2016:
Aineistopäivä 14.11.2016, ilmestyy 9.12.2016**

**Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen
täyttäminen käy vaivattomasti**

**Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi tai
olemalla yhteydessä yhdistyksen sihteerin
tarik.hossain@bisnode.fi tai puh. 040 733 3519.**

ME HUOLEHDIMME, ETTÄ

PENGAR GLIDER IN

Rohkeasti ja ystävällisellä otteella palvelut yritysrahoituksen, perinnän, reskontra- ja taloushallinnon sekä verkkokaupan tarpeisiin.

Olemme myös mainio työpaikka. Suomen parhaat työpaikat -tutkimuksessa sijoituimme tänä vuonna jo viidettä kertaa peräkkäin parhaiden joukkoon. Tämä tuottaa myös tyytyväisiä asiakkaita. Siksi olemme vahvassa kasvussa Suomessa ja muualla Euroopassa.

09 4134 6404 | myynti@svea.fi | www.svea.fi

Enemmän rahaa suomalaisille.

Lue lisää
tästä:



Svea Ekonomi on osa ruotsalaista Svea-konsernia, jonka rahat ovat käytettävissä yrityksesi menestykseen.

SVEA
EKONOMI

Toimintakertomus **vuodelta 2015**

Vuosi 2015 oli yhdistyksen viideskymmenesneljäs (54.) toimintavuosi.

Yhdistyksen jäsenmäärät vuoden 2015 lopussa olivat seuraavat:

- Henkilöjäseniä 558 (658), joista eläkeläisjäseniä 37 (81) ja kunniajäseniä (3)
- Kannattajajäsenenä olevia yrityksiä oli 6 (6).

HALLITUS

Yhdistyksen hallitus toimi koko toimintavuoden ajan seuraavassa kokoonpanossa:

Puheenjohtaja
Veronica Andersson
Bisnode Finland Oy

Varapuheenjohtaja
Juha Nikkilä
Intrum Justitia Oy (lakitoimikunta)

Sihteeri
Hanna Tuohimäki, Visma Duetto Oy

Rahastonhoitaja
Mervi Lahtinen, Kesko Oy

Kerhomestari
Mika Ylinen
Santander Consumer Finance Oy

Hallituksen jäsen
Mika Kyyhkynen, Hankkija Oy
(kansainvälinen toiminta)

Hallituksen jäsen
Anne Koivuniemi, Lindorff Oy
(viestintä ja markkinointi)

Hallituksen jäsen
Pasi Rissanen, Suomen Asiakastieto Oy
(koulutus)

Hallituksen jäsen
Sari Torikka, Vapo Oy
(varain- ja jäsenhankinta)

Hallituksen toiminta

Hallitus kokoontui toimintavuoden aikana kymmenen kertaa.

Hallitus noudatti vuoden 2015 toiminnassaan pitkälti hyväksi havaittuja perinteitä.

Painopiste vuoden 2015 hallitustyöskentelyssä oli strategiaprojektin jalkauttamisessa sekä viestinnän ja koulutustapahtumien kehittämisessä.

Osana yhdistyksen uusiutumista ja etenkin viestinnän kehittämistä yhdistys julkisti uudistetut kotisivunsa toimintavuoden aikana, lisäksi luotiin LinkedIn ryhmä.

Kotisivujen uudistus mahdollisti visuaalisen ilmeen modernisoinnin sekä etenkin sisällön tehokkaamman ylläpidon jatkossa. Graafisen ilmeen päivitys toimii pohjana Luottolinkki-lehden ilmeen uudistukselle.

Vuoden aikana tapahtunut jäsenmäärän lasku on seurausta toteutetusta jäsenrekisterin siivouksesta sekä muuttaman yhtiön tarkentuneesta käytännöstä jäsenmaksuihin liittyen.

TOIMINNANTARKASTAJAT

Varsinaiset toiminnantarkastajat:

Juha Iskala, Intrum Justitia Oy
Are Kivelä, Bisnode Finland Oy

Varatoiminnantarkastajat:

Rauno Hamu, Bisnode Finland Oy
Vesa Turunen, Suomen Asiakastieto Oy

TOIMIKUNNAT

Luottoalan neuvottelukunta

Neuvottelukunnan tehtävänä on antaa yhdistyksen hallitukselle neuvoja ja asiantuntijalausuntoja.

Neuvottelukuntaan kuului kertomusvuonna kuusi jäsentä ja sen puheenjohtajana toimi Jorma Metsänen.

Neuvottelukunta ei kokoontunut toimikauden aikana.

Lakitoimikunta

Lakitoimikunta avustaa yhdistyksen hallitusta juridisissa kysymyksissä, erityisesti seuraamalla lainsäädäntöhankkeita ja valmistelemalla niistä lausuntoja.

Lakitoimikuntaan kuului kertomusvuonna yhdeksän jäsentä ja sen puheenjohtajana toimi Satu Maila. Toimikunta ei kokoontunut toimintavuoden aikana, yhteydenpito on hoidettu sähköpostitse.

Toimikunta antoi lausuman oikeusministeriölle tuomioistuinmaksulain muuttamisesta.

Koulutustoimikunta

Luottomiehet-Kreditmännin ry:n koulutustoimikunta vastaa yhdistyksen koulutustapahtumien järjestämisestä. Tär-

kein koulutustapahtuma on syksyisin pidettävä luottoseminaari. Luottoseminaarissa alan parhaat asiantuntijat luentoivat luottomiehille tärkeistä ajankohtaisista asioista.

Koulutustoimikuntaan kuului kertomusvuonna 7 jäsentä, joista Arja Pynnönen toimi puheenjohtajana.

Valmistuneille luottotutkinnon suorittaneille jaettiin kevätiltamissa diplomit.

Perinteinen syksyinen luottoseminaari järjestettiin Helsingissä hotelli Klaus K:ssa 24.9.2015. Seminaariin osallistui 62 henkilöä (v. 2014 65 henkilöä, vuonna 2013 52 henkilöä).

Luottoseminaarissa kuultiin seuraavia aiheita:

”Finanssiala rikostorjunnassa”, Johtaja Risto Karhunen, Finanssialan Keskusliitto,

”Storytelling työkaluna – vaikuta tarinoilla”, FM Mervi Rauhala, Markkinointi-instituutti,

”Miten saadaan Suomi nousuun?”, johtava ekonomisti Penna Urrila, Elinkeinoelämän Keskusliitto,

”Kirjanpitolain uudistus”, KTL Asta Manner,

”Sosiaalisen median trendit – mihin juuri nyt ollaan matkalla”, Partner & strategist Elli Tuominen, Kurio,

”Venäjä: supistuva taloudellinen suurvalta”, professori Pekka Sutela, Lappeenrannan teknillinen yliopisto

Seminaari sai hyvää palautetta jäseniltään sekä kehitysideoita aktiivisilta osallistujilta.

Ulkomaantoiminta

Hallituksen jäsen Mika Kyyhkynen toimi Luottomiehet ry:n edustajana FECMA:ssa.

FECMA:lla oli vuonna 2015 kaksi kokousta. FECMA Councilin kevätkokous oli toukokuussa Brysselissä ja siellä Luottomiehiä edusti Mika Kyyhkynen.

Kokous järjestettiin FECMAN luottoalan seminaarin, ”**European Best Practices – Inspiration for Credit Managers**” yhteydessä.

FECMAN syyskokous järjestettiin marraskuussa, Pariisissa, jossa Luottomiehiä edusti Mika Kyyhkynen ja Veronica Andersson.

Luottolinkin toimitusneuvosto:

Toimitusneuvosto vastaa Luottolinkki-jäsenlehden toimittamisesta. Vuonna 2015 lehteä julkaistiin neljä numeroa. Toimitusneuvostoon kuului kertomusvuonna seitsemän jäsentä, joista päätoimittajana toimi Olli-Pekka Pitkälä.

JÄSENKOKOUKSET

Varsinainen kevätkokous

Kevätkokous järjestettiin 19.5. Ravintola Uunisaareissa, Helsingissä.

Kokouksessa käsiteltiin yhdistyksen sääntöjen mukaan kevätkokouksessa käsiteltävät asiat. Kokous päätti vahvistaa yhdistyksen tilinpäätöksen vuodelta 2014 ja myönsi hallitukselle vastuuvapauden.

Varsinainen syyskokous

Yhdistyksen syyskokous järjestettiin 12.11. ravintola Blue Peterissä, Helsingin Lauttasaaressa. Kokouksessa vahvistettiin yhdistyksen talousarvio vuodelle 2016. Jäsenmaksujen suuruudeksi vahvistettiin 50 euroa / henkilöjäsen, 25 euroa / eläkeläisjäsen ja 210 euroa / kannatusjäsen.

Syyskokous teki lisäksi päätökset sääntömääräisistä henkilövalinnoista. Uusiksi hallituksen jäseniksi vuosiksi 2016–2018 valittiin yksimielisesti Jorma Metsänen (SGN Group Oy), Tarik Hossein (Bisnode Finland Oy) ja Max Puumalainen (Intrum Justitia Oy). Puheenjohtajaksi vuodeksi 2016 valittiin Jorma Metsänen (SGN Group Oy).

MUUT TOIMINTAVUODEN TAPAHTUMAT

Iltamat

Yhdistyksen kevätiltamat järjestettiin 16.4. Ravintola Kaarle XII:ssä, Helsingissä. Tilaisuudessa jaettiin diplomit luottotutkinnon suorittaneille opiskelijoille.

Vuoden Luottomies

Hallitus päätti myöntää Vuoden Luottomies 2015 -arvon Anne Koivuniemelle (Lindorff Oy). Valinta julkistettiin yhdistyksen syysseminaarissa.

LUOTTOMIEHET –
KREDITMÄNNEN R.Y.

HALLITUS



Luottomies – Kreditmännen r.y.

Tuloslaskelma 1.1.–31.12.2015

	2015	2014
Varsinainen toiminta		
Tuotot	43 697,22	54 832,00
Kulut		
Henkilöstökulut	-400,00	-96,26
Muut kulut	-65 960,62	-84 407,38
Tuotto-/kulujäämä	-22 663,40	-29 671,64
Varainhankinta		
Tuotot	22 480,00	24 460,00
Kulut	0,00	0,00
Tuotto-/kulujäämä		24 460,00
Sijoitus- ja rahoitustoiminta		
Tuotot	17,29	27,39
Kulut	-0,89	-16,00
Tuotto-/kulujäämä	16,40	11,39
Tilikauden ylijäämä (alijäämä)	-167,00	-5 200,25

TASE

VASTAAVA	31.12.2014	31.12.2013
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Saamiset		
Lyhytaikaiset saamiset		
Tilisaamiset	3 400,00	6 491,62
Siirtosaamiset	8,09	0,01
Saamiset yhteensä	3 408,09	6 491,63
Rahat ja pankkisaamiset	29 421,50	33 122,95
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	32 829,59	39 614,58
VASTAAVA	32 829,59	39 614,58

VASTATTAVAA

Edellisten tilikausien ylijäämä (alijäämä)	32 387,17	37 587,42
Tilikauden ylijäämä (alijäämä)	-167,00	-5 200,25
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	32 220,17	32 387,17
VIERAS PÄÄOMA		
Lyhytaikainen		
Siirtovelat	0,88	0,00
Ostovelat	608,54	7 227,41
Saadut ennakot	0,00	0,00
Lyhytaikainen yhteensä	609,42	7 227,41
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	609,42	7 227,41
VASTATTAVAA	32 829,59	39 614,58

Näkökulma

riidattomiin kuluttajaluottoihin

Kuluttajaluottomarkkinoiden osalta on perusteltua kysyä nykyisen oikeuskäytännön vallitessa, onko riidattomia kuluttajaluottoja enää olemassakaan, jos luotto ei tule sopimusehtojen mukaisesti maksetuksi? Luoton myöntäjän näkökulmasta näyttää nimittäin siltä, että riidattomia kuluttajaluottoja ei ole, jos kuluttaja laiminlyö maksuvelvoitteensa. Tässä tilanteessa kysyä sopii, miten riidattomuus määritellään, jos luoton myöntäjän ja luoton ottajankin näkemyksen mukaan kysymys on riidattomasta asiasta? Vastaus kysymykseen ei suinkaan ole yksinkertainen, vaikka näin voisi luulla.

Kuluttajaluottomarkkinat ovat olleet muutoksen kohteena jo pidemmän aikaa. Kuluttajansuojalain kesäkuussa 2013 voimaan tullut muutos koskien korkokattoa toi kuluttajaluottomarkkinoille enemmän luottotuotteita, jotka ovat määrältään 2 000 euroa tai enemmän ja joita korkokatto ei lain sanamuodon mukaisen tulkinnan mukaan koske. Yli 2 000 euron luotot rajattiin lainsäätäjän toimesta nimenomaisesti korkokattosääntelyn ulkopuolelle, vaikka muun muassa Suomen Perimistöimistojen liitto oli lain valmisteluvaiheessa selkeästi tuonut esiin, että luotonmyöntäjät tulevat siirtymään suurempien luottojen myöntämiseen, jos yli 2 000 euron luotot rajataan korkokattosääntelyn ulkopuolelle. Joidenkin mielestä lainsäädäntöön koskien korkokattoa tuli valuvirhe, toisten mielestä lain sanamuoto oli tietoinen valinta. Oli niin tai näin, näkemykset eroavat edelleen.

Korkeimman oikeuden (KKO) ratkaisu 2015:60 koskien viivästyskorkoa tuli linjanneeksi samalla, että tuomioistuimilla on viran puolesta velvollisuus tutkia sopimusehtojen ymmärrettävyyttä ja kohtuullisuutta. Päätös koski yli 2 000 euron määräistä luottotuotetta, jossa luottosopimuksen mukainen korko oli korkokattoa korkeampi. Päätöksen välittömän vaikutus ei ollut merkittävä, mutta välillisesti päätöksen vaikutus on ollut laaja-alainen. KKO:n päätöksen jälkeen tuomioistuimet ovat systemaattisesti alkaneet tutkia sopimusehtojen kohtuullisuutta ja ymmärrettävyyttä ja tämä ei koske ainoastaan niitä luottotuotteita, joissa todellinen vuosikorko on korkokaton ylittävää vaan myös luottotuotteita, joissa todellinen vuosikorko on alle korkokaton tason. Asia näyttäytyy siinä valossa luoton myöntäjille ja velkojille, että velkomuksen koskiessa kuluttajaluottoa, yksikään saatava ei lähtökohtaisesti ole riidaton.

Luoton myöntäjän tai velkojan näkökulmalla saatavan riidattomuuteen ei varsinaisesti ole mitään merkitystä. Tai tämäkin riippuu siitä keneltä kysyy. Tuomioistuimet ovat nimittäin soveltaneet KKO:n ratkaisua diplomaattisesti ilmaisten eri tavoin. Ratkaisukäytäntöön tämä heijastuu siten, että ratkaisukäytäntö on kirjavaa ja yhtenäistä linjaa ei ole joissakin tapauksissa edes yksittäisen tuomioistuimen sisällä puhumattakaan tuomioistuinten välisistä ratkaisukäytännöistä. Tämä tilanne ei palvele ketään. Tuomioistuinten työmäärää lisääntyy, velkojat joutuvat täydentämään haastehakemuksia eivätkä voi olla varmoja, miten tuomioistuimet asioita ratkaisevat ja käsittelyajat venyvät. Ongelman kes-



kiössä on kuitenkin yksi osapuoli, jonka näkemystä ei välttämättä huomioida, vaikka kaikki tapahtuukin juuri tämän anonyymien osapuolen nimissä. Kysymys on kuluttajaluotoista, joten kysyä sopii miten asia näyttäytyy kuluttajalle?

Kuluttaja on luottoa ottaessaan yleensä vertaileva ja valitsee sen luottotuotteen, joka on hänen tarpeisiinsa sopivin. Valintakriteerit määrittelee kuluttaja omista lähtökohdistaan, mitä ne sitten ovatkin. Kuluttaja optimoi. Se että mitkään kuluttajaluotot maksuviivertilanteissa eivät lähtökohtaisesti ole riidattomia on holhoava näkemys, joka aliarvioi karkeasti kuluttajia. Tuomioistuinten ratkaisukäytännön ollessa kiistatta kirjavaa voidaan kysyä, miten tämä edistää yhdenvertaisuutta? Samanlaisen luoton ottaneet kuluttajat saattavat olla eri tavalla maksuvelvollisia luoton osalta. Onko tämä kuluttajan etu? Ei varmasti.

Lienee selvää ja varmasti myös riidattonta edellä mainitun valossa, että toimenpiteisiin olisi syytä ryhtyä. Ja kun puhutaan valuvirheistä niin korjaamiseen vaaditaan muutakin kuin vasaraa ja nautoja.

.....

Kysymyksiä uusille **Luottomiehille**

1. Kuka olet, missä työskentelet ja mitä työtehtäviisi kuuluu?
2. Millä toimialalla työnantajasi toimii?
3. Mikä sai sinut liittymään luottomiehiin ja mitä kautta sait tietoa yhdistyksestä?
4. Oletko tietoinen yhdistyksen eri toimikunnista (esim. laki- ja koulutustoimikunta) ja kiinnostaako sinua toiminta niissä?
5. Minkälaisia aiheita toivoisit käsiteltävän jäsenlehti Luottolinkissä? (huom! Kaikki Luottolinkit vuodesta 1983 löytyvät skannattuina sivuiltamme luottomiehet.fi)
6. Mitä mieltä olet yhdistyksemme viime keväänä uudistuneista nettisivuista?
7. Mitä harrastelet vapaa-aikoinasi?

Olen **Suzanna Pyykölä** ja työskentelen Suomen Transval Groupissa. Työhöni kuuluu koko konsernin perintä ja päätoimenkuvani on henkilöstöhallinnon asistentti. Kuulostaako ehkä mielenkiintoiselta yhdistelmältä? Voin kertoa, ettei yksikään päivä ole samanlainen. Haasteita riittää ja niistä minä pidän. Työnantajani toimii logistiikan alalla.

Tiedon luottomiehistä sain Markkinointi-Instituutin kautta suorittaessani luottotutkinnon vuonna 2015. Olen saanut jonkun verran tietoa Luottomiesten eri toimikunnista ja mahdollisuutta myös toimia niissä, mutta perehtyminen on vielä alkutekijöissä. Toivon Luottolinkin käsittelevän jatkossakin ajankohtaisia asioita sekä alalle olennaisia asioita. Nettisivut ovat selkeät ja tarvittava tieto helposti löydettävissä.

Harrastuksistani sen verran, että kesäisin samoillaan koiran kanssa metsissä, pyöräillen ja lenkkeilen. Talvisin laskettelen, hiihdän, lumikenkäilen ja käyn avannossa.



Olen **Juho Sotamaa** ja työskentelen Intrum Justitialla, joka tarjoaa yrityksille kokonaisvaltaisia luotonhallinnan palveluita. Vastaan Intrumilla saatavien osto palvelun kehittämisestä, markkinoinnista sekä myynnin tuesta. Toimin aktiivisesti myös toimeksiantajarajapinnassa.

Kuulin luottomiehistä esimieheiltäni, jonka suosituksesta päätin tutustua luottomiesten toimintaan ja laittaa hakemuksen vetämään. En ole vielä kovinkaan tietoinen toimikuntien toiminnasta, mutta toiminta niissä varmasti kiinnostaa kunhan olen päässyt luottomiesten toimintaan paremmin sisälle.

Toimiala elää ja muuttuu jatkuvasti, joten olisi hienoa jos Luottolinkin jutut käsiteltäisiin ajankohtaisia aiheita ja mitkä ovat niiden vaikutukset alaan. Luottomiesten nettisivut ovat selkeät, niiltä löytyy hyvin ja kattavasti tietoa toiminnasta.

Vapaa-aikani kuluu pääasiassa perheeni parissa, mutta yritän lukea mahdollisemman paljon sekä harrastaa monipuolista urheilua.

Uusia jäseniä 4 – 6 / 2016

Pyykölä Suzanna	Henkilöstöassistentti	Suomen Transval Group
Soininen Tarja	Kirjanpitäjä	
Järvinen Nina	Myyntireskontranhoitaja	
Manunen Timo	Financial Analyst	Nokian Renkaat Oyj
Koskinen Hanna	Claims underwriter and collection officer	Euler Hermes SA, Suomen sivuliike
Sotamaa Juho	Tuotepäällikkö	Intrum Justitia Oy

Tapaaminen konkurssiasiamiehen kanssa

Luottoalan neuvottelukunta kutsui kesäkuussa konkurssiasiamies Helena Kontkanen kokoukseen mukaan keskustelemaan ajan-kohtaisista asioista. Tapaaminen oli mielenkiintoinen ja avasi näkemyksiä puolin ja toisin. Meille Luottomiehille oli erityisen tärkeää kuulla velkojen hoidosta konkurssiasiamiehen näkökulmasta ja ottaa vinkeistä vaarin velkojina.

Keskustelimme Helena Kontkanen kanssa tämän hetkisestä konkurssien tilanteesta sekä asioista, jotka vaikuttavat konkurssissa. Kontkanen kertoi myös kuulumisia oikeusministeriön konkurssityöryhmän lakimuutoshankkeesta. Konkurssityöryhmä on työstänyt EU:n maksukyvyttömyysdirektiivin vaatimia muutoksia konkurssilainsäädäntöön. Työryhmä antoi 27.6.2016 mietintönsä EU:n uuden maksukyvyttömyysasetuksen edellyttämistä muutoksista ja ehdottaa muutoksia konkurssilakiin, yrityksen saneerauslaista annettuun lakiin, yksityishenkilön velkajärjestelystä annettuun lakiin, konkurssi- ja yrityssaneerausrekisteristä annettuun lakiin ja eräisiin muihin lakeihin.

Velkojen tiedonsaantia helpottamaan työryhmä ehdottaa myös konkurssi- ja yrityssaneerausrekisterin siirtämistä maksuttomasti internetiin. Internetistä olisi haettavissa mm. menettelyn aloittamispäivä, asiaa käsittelevä tuomioistuimien nimi ja osoite sekä tietoja menettelyn etenemisestä. Näiden muutosten johdosta työryhmä samalla ehdottaa, että kuuluttamisesta konkurssi- ja yrityssaneerausasioissa pääsääntöisesti luovuttaisiin. Konkurssin oikeusvaikutukset alkaisivat, kun merkintä rekisteriin on tehty.

Helena kertoi, että EU-tasolla on käyty myös paljon keskustelua ns. pre-insolvency asioista, eli ajasta ennen maksukyvyttömyyttä. Elinkelpoisen yritystoiminnan jatkumista haluttaisiin edistää esimerkiksi varhaisemmillä rauhoitusajoina.



Vas. Jyrki Lindström, konkurssiasiamies Helena Kontkanen, Anna Johansén, Rauno Hamu ja Sami Ijäs.

Maksuvaikeuksien ilmeneminen on myös monelle meistä tärkeimpiä vaiheita luotokaupassa.

Tämän lisäksi konkurssiasiamies toi esille käytännössä esiin tulleita mielenkiintoisia kysymyksiä ympäristövastuun osalta ja kertoi, että työryhmä tulee jatkossa käsittelemään ympäristövahingoista maksettaviksi tulevien vastuiden asemaa konkurssissa. Käytännössä on epäselvää, ovatko ympäristövastuut massavelkaa vai valvottavaa velkaa. Näin ollen tämä olisi toki myös velkojen osalta merkittävä kysymys ja jako-osuuksiin vaikuttava asia.

Konkurssiasiamies kertoi, että World Bank Groupin tekemän Doing Business 2015 tutkimuksen mukaan Suomi on ensimmäisellä sijalla maksukyvyttömyysmenettelyjen (resolving insolvency) osalta, mikä kertoo, että maksukyvyttömyysasiat on Suomessa hoidettu hyvin. Suomessa ollaan valvottuneita maksukyvyttömyysasioissa. Lainsäädäntö on päällisin puolin kunnossa, meillä on

hyvää tekniikkaa tukena ja pesähoito Suomessa on yleisesti hoidettu hyvin. Konkurssiasiamiehen tärkeitä tehtäviä onkin valvoa ja ohjeistaa konkurssihallintoa sekä ehkäistä talousrikollisuutta ja muita väärinkäytöksiä.

Konkurssiin hakeminen on iso asia, eikä konkurssiasiamies ota kantaa siihen, ovatko nykyiset konkurssimäärät paljon vai vähän. Konkurssiin hakemisen pitää olla tarkoituksenmukaista. Konkurssi on hyvä markkinatalouden keino lopettaa kannattamaton toiminta hallitusti. Tämän takia on esimerkiksi hyvin vaikea määritellä konkurssivelan suuruuden mukaan milloin konkurssi on tarkoituksenmukaista. Konkurssiin haettaessa oleellista on yrityksen kyky selviytyä velvoitteistaan ja toiminnan jatkomahtolaisuudet.

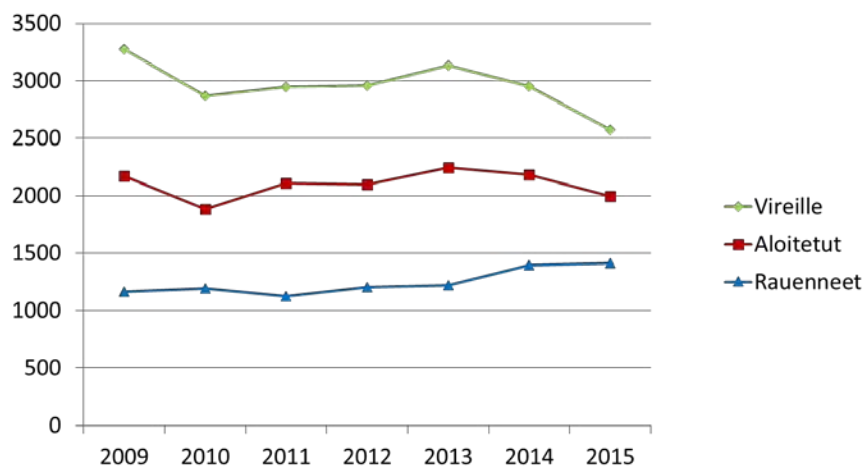
Kävimme kokouksessa myös monipuolista ja mielenkiintoista keskustelua Suomen Yrittäjien lakihankkeesta säännellä yrityspennän kuluja samaan tapaan kuin niitä säännellään kuluttajapennäs-

sä. Lähtökohtaisesti yritysperinnässä ei ole nähty samanlaista velallisen suojaamisen tarvetta kuin kuluttajaperinnässä. Tämä vakiintunut tapa ja toimenpiteet sekä Suomessa vahvasti vallalla oleva sopimusvapaus puoltaisivat muuta kuin mitä Suomen Yrittäjät ovat tuoneet esille. Yritysten velkaantumisessa sekä maksukyvyttömyysmenettelyissä menettelytavat ja työkalut ovat erilaiset kuin yrityksen ja kuluttajan välisessä velkasuhteessa. Yritysperinnän osalta kyseen tulevat maksuvaatimusten ja asiakaspalvelun lisäksi trattamenettely sekä maksukyvyttömyysmenettelyihin ryhtyminen. Hyvä on myös pohtia sitä, miten mahdollinen yritysperinnän sääntely tulisi vaikuttamaan konkurssiin perintäkeinona, muuttuisiko esimerkiksi ajattelu sen osalta, että onko konkurssissa kyse perinnästä vai konkurssimenettelystä.

Konkurssiasiamies kertoi, että he ovat taannoin konkurssiasiamiehen toimistossa kiinnittäneet huomiota siihen, että konkurssi on viime vuosina peruuntunut yllättävän monessa tapauksessa. Lakiin on kirjattu mahdollisuus konkurssin peruuntumisesta vielä 8 päivää asettamisen jälkeen, jonka tarkoitus on mahdollistaa peruuntuminen erittäin poikkeuksellisissa tilanteissa. Viime vuosien aikana kuitenkin noin 70–80 konkurssia on peruutettu konkurssiin asettamisen jälkeen. Peruuntumisen panevat vireille konkurssin hakijavelkoja ja velallinen yhdessä. Tarkoitus ei kuitenkaan ole, että siinä vaiheessa velkojat ja velallinen enää sopivat asioita, vaan silloin tulisi viedä konkurssimenettely loppuun. Konkurssiasiamies on kiinnittänyt tähän kannanotoissaan ja koulutustilaisuuksissa huomioita, ja tällä hetkellä peruuntuvien konkurssien määrä on noin 60 vuodessa.

Kuukaudessa uusia konkurssihakemuksia tulee noin 200, joista noin 160 asetetaan konkurssiin. Reilut 60 % aloitetuista konkurseista raukeaa varojen puutteen vuoksi. Julkisselvityksessä on noin 400 pesää ja niitä tulee uusia noin 60 vuodessa. Vuonna 2015 verohallinto teki konkurssihakemuksista lähes 40 %, vakuutuslaitos 18 %, pankki tai muu rahoituslaitos 0,2 %, velallinen itse 30 % ja muu hakija 14 %. Eritarkastuksia tehdään vuositason tasolla noin 125 konkurssissa.

Konkurssien määrä ei ole kasvanut viime vuosina. Vuonna 2015 konkurssiin haettiin 13,8 % vähemmän yrityksiä kuin vuotta aiemmin ja konkurssiin asetettiin 11,4 % vähemmän yrityksiä kuin



Konkurssitilastoja vuosilta 2009 - 2015

vuotta aikaisemmin. Tämän vuoden ensimmäisellä puoliskolla konkurssihakemuksia on tehty 6 % vähemmän kuin viime vuonna. Vuoden 2008 finanssikriisin jälkeen vuonna 2009 konkurssiin sekä haettiin että asetettiin huomattavasti enemmän yrityksiä kuin sitä ennen ja sen jälkeen. Vuonna 2009 vireille tuli 3 275 konkurssihakemusta, joista 2 171 yritystä asetettiin konkurssiin. Myös vuonna 2013 määrä hetkellisesti kasvoi.

Kokouksen lopuksi konkurssiasiamies esitti terveiset velkojille, että olkaa aktii-

visia konkurssimenettelyissä ja ennen kaikkea velkojainkokouksissa, jotta varmistutaan hyvästä konkurssin hoidosta sekä velkojien edun toteutumisesta. Kun jokainen konkurssin osapuoli huolehtii omasta roolistaan, menettely toimii, kuten sen on tarkoitettu toimivan. Neuvottelukunta kiittää konkurssiasiamiestä tapaamisesta. Me ainakin saimme arvokasta näkemystä maksukyvyttömyysasioista myös konkurssiasiamiehen näkökulmasta.

Luottoalan neuvottelukunta

Luottoalan neuvottelukunnan rooli Luottomiehissä on tukea yhdistyksen hallituksen toimintaa ja osallistua yhdistyksen toimintaa koskevien merkittävien kehityshankkeiden suunnitteluun. Lisäksi neuvottelukunta laatii ja valmistelee mahdollisuuksien mukaan yhdistyksen nimissä annettavia lausuntoja. Käytännössä lainsäädäntöön liittyvät hankkeet valmistelee hallitukselle yhdistyksen lakitoimikunta, jonka tehtävänä on seurata lainsäädännön kehitystä. Yhdistyksen toimialaan kuuluvissa asioissa pyritään lainvalmisteluun myötävaikuttamaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Luottoalan neuvottelukunta on yhdistyksen sääntöjen määräämä asiantuntijaelin.

Neuvottelukunta on asettanut tavoitteekseen pyrkiä edistämään Luottomiesten näkyvyyttä lainsäätäjien sekä muiden alan viranomaisten suuntaan. Jokaisen neuvottelukunnan jäsenen velvollisuutena on aktiivisesti seurata alan kehitystä, siihen liittyviä muutoshankkeita ja alan yleistä keskustelua, sekä tuoda näitä asioita neuvottelukunnan käsiteltäväksi, jotta meillä on mahdollisuus vaikuttaa alan positiiviseen kehitykseen. Yhdistyksen sekä eri toimikuntien tavoitteena on edistää luottokauppaa käyvien yritysten toimintaedellytyksiä.

Luottoalan neuvottelukuntaan kuuluvat luottomiesjäsenet ovat:

puheenjohtaja Anna Johansén, Visma Duetto Oy
 Jorma Metsänen, SGN Group Oy
 Sami Ijäs, Tryg Garanti
 Risto Kallio, Suomen Asiakastieto Oy
 Jyrki Lindström, Intrum Justitia Oy
 Rauno Hamu, Bisnode Finland Oy

Uudelle uralle – Kaj Grönholm

Työskentelit yli kaksi vuosikymmentä luottoalalla. Kertoisitko hieman tarkemmin millaisissa tehtävissä?

Vuonna 1989 aloitin Teollisuusvakuutuksen palveluksessa luottovakuutuksen asiakaspäällikkönä. Toimenkuvaani kuului silloin pääasiassa uusasiakashankinta sekä asiakkuuksien hoito. Myöhemmin toimenkuvani laajeni ja sain olla mukana mm. underwritingissa, jälleenvakuutuksessa sekä tuotekehityksessä.

Vuonna 2000 siirryin Tevasta saksalaiseen Gerling-konserniin. Siellä vastuualueeni oli pääasiassa uusasiakashankinta. Tämän jälkeen tapahtui luottovakuutusrintamalla useita yritysjärjestelyitä, joiden seurauksena päädyin viimein At-radius-konserniin. Siellä työskentelin pääasiassa uusmyynnin parissa. Jos miettii työuraani, niin paras "oppikoulu" oli Teollisuusvakuutus. Siellä oppi ymmärtämään ja hahmottamaan koko luottovakuutustoiminnan kokonaisuuden. Mitä suuremmiksi yritykset kasvavat, sen suppeammaksi muuttuvat toimenkuvat ja sitä kautta työn sisältö "köyhtyy".

Mitä tämän jälkeen tapahtui, millaisiin tehtäviin siirryit ja milloin?

Olen aina haaveillut yrittäjän urasta, ja syksyllä vuonna 2011 päätin että nyt tai ei koskaan. Olen aina ollut kiinnostunut kiinteistönvälitysalasta ja päätin, että heikosta markkinatilanteesta huolimatta lähden sille polulle. Pidin pari vuotta ensin vapaata ja opiskelin LKV tutkinnon ja rakensin pari mökkiä siinä ohessa. Keväällä 2014 aloitin Capital Haus Lkv Oy:ssä varsinaisen välittäjän työn. Viime vuoden marraskuussa perustin oman Himax Lkv Oy:n.

Mitkä asia koit haastavimmiksi vaihtaessasi alaa pitkän työuran jälkeen?

Tottakai oli vaikeaa jättää tuttu ja turvallinen taakseen. Ennen muuta työyhteisöä tuli ikävä. Oli jätettävä työkaverit, joiden kanssa oli tehnyt yhdessä töitä jopa yli 20 vuotta! Tämän lisäksi LKV-tutkinnon suorittaminen osoittautui haastavaksi.

Siihen joutui todella panostamaan, ja sain tutkinnon läpi toisella yrityksellä. Tutkinnon läpäisee noin 30% osallistuneista.

Oliko oman yrityksen perustaminen selvää jo heti kiinteistönvälitysalalle siirtyessäsi?

Kyllä!

Mitä luottoalalta saamiasi tietoja taitoja olet pystynyt hyödyntämään uusissa tehtävissäsi?

Ensimmäisenä tulee mieleen neuvottelutaito. Tällä alalla joutuu nimittäin mitä ihmeellisimpiin neuvottelutilanteisiin. Toisena on kielitaito. Tämän päivän välittäjän on kokemukseni mukaan hyvä hallita molemmat kotimaiset ja niiden lisäksi ainakin englanti.

Mitkä asiat koet yrittäjänä olemisen plussina ja miinuksina?

Plussina on ehdottomasti vapaus, vapaus ja vapaus. Miinuksena on YEL-järjestelmä. Pk-yrittäjille pitäisi kehittää joku toimivampi malli.

Yrityselämän rakennemuutos on koskettanut myös luotonhallintaa. Millaisia neuvoja antaisit henkilölle,

joka on alan vaihtamisen suhteen samassa tilanteessa kuin sinä pari vuotta sitten?

Rohkeasti harkkää sarvista! Ei tarvitse sitten kiikkustuolissa ihmetellä.

Janottaako vanha suola eli olisitko vielä jossain kohtaa kiinnostunut palaamaan luotonhallinnan toimialalle?

Jaa. Pitäisi olla aika haastava ja mielenkiintoinen tarjous.

Haluaisitko lähettää terveisiä tuntemillesi yhdistyksen jäsenillä ja heille, jotka nykyisin vastaavat operatiivisesta toiminnasta?

Terveisiä vaan kaikille tutuille ja tunte mattomille jäsenille. Olkaa aktiivisia, koska yhdistys ei pyöri ilman energisiä ihmisiä.

Tullaanko sinua vielä näkemään yhdistyksen tilaisuuksissa?

Ehdottomasti! Verkostoituminen on myös tämän toimialan avainsana. Olkaa rohkeasti yhteydessä tai napatkaa hihasta kiinni kun tavataan yhdistyksen tilaisuuksissa. Olen aina valmis auttamaan asuntoasioissa, haluaisitko sinä testata palveluni kodinvaihtosasioissa?



Luottomiehet – Kreditmännens ry:n kevätkokous

Yhdistyksemme kevätkokous pidettiin toukokuun 25. päivänä perinteikkäässä mijöössä Katajanokan Kasinolla Helsingissä. Rakennus valmistui v. 1913 venäläiselle upseeristolle. Suomen upseeriston käyttöön Kasino siirtyi 1919. Eri maanpuolustusjärjestöt ovat siitä lähtien käyttäneet talon tiloja säännöllisesti omiin tapahtumiinsa.

Hallituksen puheenjohtaja Jorma Metsänen avasi kokouksen ja Anna Johansén valittiin kokouksen puheenjohtajaksi. Sihteeriksi valittiin Hanna Tuohimäki ja pöytäkirjan tarkastajiksi Tero Kantelinen ja Pasi Asikainen.

Jorma Metsänen esitteli yhdistyksen toimintakertomuksen vuodelta 2015. Keskustelua herätti yhdistyksen jäsenmäärän kehitys. Vuoden aikana tapahtunut väheneminen johtuu jäsenrekisterin läpikäynnistä, jonka myötä jäsenmaksulaskun maksamatta jättäneet jäsenet ja jäsenyyden muuten lopettaneet henkilöt on poistettu rekisteristä. Todettiin, että lakitoimikunta ei kokoonnut v. 2015 kertaakaan. Olli-Pekka



Kokouksen puheenjohtaja Anna Johansén ja hallituksen jäsen Max Puumalainen.

Pitkäjärvi kysyi luottoalan neuvottelukunnan toiminnasta. Jorma Metsänen kertoi, ettei toimintavuonna ollut varsinaisia kokouksia. Tänä vuonna kokouksia on ollut uuden puheenjohtajan Anna Johansénin johdolla jo kaksi. Johansén kertoi myös toiminnan tavoitteista ja luottoalan neuvottelukunnan roolista. Neuvottelukunta aikoo tavata

kesän ja syksyn aikana vielä sekä konkurssiasiamiehen että tietosuojavaltuutun.

Hallituksen rahastonhoitaja Sari Kalho esitteli tilinpäätöksen vuodelta 2015. Tilikauden tulos oli lievästi alijäämäinen (-167 euroa). Edelliseen vuoteen verrattuna tulos oli parempi, alijäämä silloin 5.200 euroa. Kalhon esityksen pohjalta keskusteltiin toiminnan kuluista ja todettiin, että hallintokulut olivat pienentyneet suhteessa aiemman vuoden hallintokuluihin. Todettiin myös, että kansainvälisen toiminnan kulut (FECMA) olivat maltilliset 2.900 euroa. Yhdistyksen käytössä ollut postilokero lopetetaan tarpeettomana. Vuotuista säästöä saadaan tällä tavoin 2.000 euroa. Siirrymme myös e-laskutukseen, kertoi Kalho.

Toiminnantarkastajat Are Kivelä ja Juha Iskala olivat laatineet toiminnantarkastuskertomuksen. Päätettiin tilinpäätöksen vahvistamisesta sekä myönnettiin vastuuvapaus hallitukselle toimintavuodelle 2015.

Kokouksen esityslistan läpikäymisen jälkeen muuta ohjelmaa ei ollut. Kevätkokoukseen osallistui vain yhdeksän henkilöä.



Kokouspaikan sisustus kertoo rakennuksen ja Suomen historiasta.

Uudelleen laadittu EU:n maksukyvyttömyysasetus

Nykytila ja soveltamisala

EU:n maksukyvyttömyysasetus on tullut alun perin voimaan loppukeväästä 2002. Nykyinen maksukyvyttömyysasetus sisältää kansainvälistä tuomioistuimen toimivaltaa, sovellettavaa lakia, maksukyvyttömyysmenettelyjen tunnustamista sekä yhteensovittamista koskevia säännöksiä. Asetusta sovelletaan suomalaisista menettelyistä konkurssiin ja yrityssaneeraukseen. EU:n maksukyvyttömyysasetus on laadittu vuonna 2015 uusiksi. Oikeusministeriön asettama työryhmä on valmistellut asetuksen edellyttämät muutokset Suomen lainsäädäntöön. Työryhmän mietintö on laadittu hallituksen esityksen muotoon.

Yritysten tervehdyttämiseen tähtäävät menettelyt eivät kaikissa jäsenvaltioissa kuulu alkuperäisen maksukyvyttömyysasetuksen soveltamisalaan. Uudelleen laaditussa asetuksessa soveltamisalaa on laajennettu. Yksityishenkilön taloudellisen tilan korjaamiseen tähtäävät menettelyt kuuluvat nykyisen asetuksen soveltamisalaan vain harvoissa jäsenvaltioissa. Soveltamisalaa laajennetaan myös tältä osin. Suomessa uudelleen laadittua asetusta sovelletaan konkurssiin ja yrityssaneerauksen lisäksi myös yksityishenkilön velkajärjestelyyn. Tämä merkitsee muun muassa sitä, että yksityishenkilön velkajärjestelyä hakevan velallisen kotipaikan ei jatkossa enää edellytetä olevan Suomessa. Riittävää on, että velallisen maksukyvyttömyysasetuksessa määritelty pääintressien keskus on Suomessa.

EU:n uutta maksukyvyttömyysasetusta aletaan soveltaa kansallisesti pääosin 26.6.2017. Ratkaisevaa on menettelyn aloittamispäivä eli nykyistä asetusta sovelletaan niihin maksukyvyttömyysmenettelyihin, jotka on aloitettu ennen 26.6.2017. Jäsenvaltioille asetettua velvoitetta perustaa maksukyvyttömyysrekisteri sovelletaan kuitenkin vasta 26.6.2018 alkaen. Sekä nykyistä että uudelleenlaadittua asetusta sovelletaan kaikkiin muihin Euroopan jäsenvaltioihin paitsi Tanskaan. Asetuksen ulkopuolelle

jäävät toimijat säilyvät ennallaan. Asetusta ei sovelleta vakuutusyrityksiin, luottolaitoksiin, sijoituspalveluyrityksiin eikä yhteissijoitusyrityksiin.

Tuomioistuimen toimivalta, pääintressien keskus

Toimivalta menettelyn aloittamiseen on sen jäsenvaltion tuomioistuimella, jossa velallisen pääintressien keskus (*Centre of main interests, COMI*) sijaitsee. Luonnollisesti asetusta sovelletaan vain silloin, kun keskus sijaitsee EU:n jäsenvaltiossa. Pääintressien keskus on paikka, jossa velallinen hallinnoi säännöllisesti intressejään ja joka on kolmansien osapuolten todettavissa. Maksukyvyttömyysasetuksen pääsäännön mukaan maksukyvyttömyysmenettelyyn ja sen vaikutuksiin sovelletaan sen jäsenvaltion lakia, jonka alueella menettely on alkanut (pääsääntöön on poikkeuksia). Päätökset ovat suoraan täytäntöönpanokelpoisia kaikissa jäsenvaltioissa.

Useamman toimivaltaa koskevan säännöksen tavoitteena on estää vilpillinen oikeuspaikkakeinottelu (*forum shopping*). Yhtiön pääintressien keskuksen oletetaan pääsääntöisesti olevan sen sääntömääräinen kotipaikka. Olettamaa kuitenkin sovelletaan vain, jos sääntömääräistä kotipaikkaa ei ole siirretty toiseen jäsenvaltioon maksukyvyttömyysmenettelyn hakemista edeltäneiden kolmen kuukauden aikana. Yksityishenkilön pääintressien keskuksen katsotaan pääsääntöisesti sijaitsevan henkilön vakinaisessa asuinpaikassa. Olettamaa sovelletaan vain, jos vakinaista asuinpaikkaa ei ole siirretty toiseen jäsenvaltioon maksukyvyttömyysmenettelyn hakemista edeltäneiden kuuden kuukauden aikana.

Oletus sääntömääräisestä kotipaikasta tai asuinpaikasta pääintressien keskuksena voidaan kumota vasta-argumenteilla. Tuomioistuimen on arvioitava huolellisesti sijaitseeko velallisen pääintressien keskus todella kyseisessä jäsenvaltiossa. Oletus pitäisi voida kumota, jos yrityksen keskushallinto sijaitsee muussa jäsenvaltiossa kuin sääntömääräisessä kotipai-

kassa ja jos asian kokonaisarvioinnissa käy ilmi, että yrityksen johdon ja valvonnan tosiasiallinen keskus sijaitsee kyseisessä muussa jäsenvaltiossa ja nämä seikat ovat kolmansien osapuolten todettavissa. Kun kyseessä on yksityishenkilö, joka ei harjoita itsenäistä elinkeinotoimintaa, oletus pitäisi voida kumota, jos esimerkiksi suurin osa velallisen omaisuudesta sijaitsee hänen vakinaisen asuin valtionsa ulkopuolella. Tai jos voidaan näyttää, että hänen muuttonsa tärkein syy oli maksukyvyttömyysmenettelyn hakeminen toisessa jäsenvaltiossa ja jos maksukyvyttömyysmenettelyn hakeminen haittaisi tuntuvasti velkojia, jotka olivat suhteessa velalliseen ennen pääintressien keskuksen siirtämistä.

Asetus sisältää nimenomaisen säännöksen siitä, että sen jäsenvaltion tuomioistuimilla, jonka alueella maksukyvyttömyysmenettely on aloitettu, on toimivalta tutkia menettelystä välittömästi johtuvat tai siihen läheisesti liittyvät kanteet, kuten takaisinsaantikanteet.

Sekundäärimenettely

Päämenettely on velallisen pääintressien keskuksessa aloitettu maksukyvyttömyysmenettely, jonka vaikutukset ulottuvat velallisen kaikkeen omaisuuteen. Sekundäärimenettelyllä tarkoitetaan päämenettelyn alkamisen jälkeen aloitettua paikallista maksukyvyttömyysmenettelyä, jonka piiriin kuuluu vain menettelyn aloittamisvaltiosta oleva omaisuus. Menettely on yksityiskohtaisesti säännelty.

Päämenettelyn selvittäjällä on toimivalta hakea sekundäärimenettelynä muun tyyppistä maksukyvyttömyysmenettelyä kuin paikallinen velkoja on hakenut, jos edellytykset tämän tyyppisen menettelyn aloittamiseksi kansallisen lainsäädännön mukaisesti täyttyvät ja tämän tyyppinen menettely on asianmukaisin paikallisten intressien sekä pää- ja sekundäärimenettelyjen välisen johdonmukaisuuden kannalta. Johdonmukaisista olisi, että molemmat menettelyt olisivat joko likvidatiomenettelyjä tai

tervehdyttämismenettelyjä. Esimerkiksi jos Suomessa on tehty konkurssihakemus, voi toisessa jäsenvaltiossa aloitetun tervehdyttämismenettelyn selvittäjä tehdä Suomessa yrityssaneeraushakemuksen. Tällöin noudatetaan Suomen yrityssaneerauslain säännöstä (YrSanL 24 § 1 mom), jonka mukaan konkurssihakemusta ei ratkaista ennen kuin päätös saneerausmenettelyhakemuksen perusteella on tehty.

Asetukseen on lisätty säännös päämenettelyn selvittäjän oikeudesta antaa paikallisille velkojille sitoumus siitä, että toimipaikkavaltiossa sijaitsevan omaisuuden osalta noudatetaan niitä kansallisen lainsäädännön mukaisia omaisuuden jakamista ja etuoikeusjärjestystä koskevia säännöksiä, joita noudatettaisiin, jos sekundäärimenettely aloitettaisiin (tavoite välttää sekundäärimenettelyä). Tarkoituksena on saattaa paikalliset velkojat samaan asemaan kuin missä he olisivat, jos sekundäärimenettely aloitettaisiin. Tämä ns. virtuaalinen sekundäärimenettely edellyttää paikallisten velkojien määränemmistön hyväksyntää.

Maksukyvyyttömyysrekisterit

Suomessa on kaksi julkista maksukyvyyttömyysrekisteriä: konkurssi- ja yrityssaneerausrekisteri sekä velkajärjestelyrekisteri. Oikeusrekisterikeskuksen tilattava ote maksaa 22 euroa. Uusi maksukyvyyttömyysasetus velvoittaa jäsenvaltiot perustamaan yhden tai useamman rekisterin, jossa julkaistaan tiedot maksukyvyyttömyysmenettelyistä. Tietojen on oltava saatavilla internetissä maksutta.

Kansalliset rekisterit liitetään yhteen Euroopan oikeusportaalien kautta. Tarkoituksena on turvata tuomioistuinten tiedonsaanti päällekkäisten menettelyjen välttämiseksi ja ulkomaisten velkojien tiedonsaanti oikeuksiensa valvomiseksi. Asetus velvoittaa ilmoittamaan julkisesti yhteenliittymäjärjestelmän kautta yhtiöiden ja elinkeinon- ja ammatinharjoittajien maksukyvyyttömyysmenettelyihin liittyvät tiedot. Yksityishenkilöiden osalta asetuksessa on useita poikkeusmahdollisuuksia. Mietinnössä ehdotetaan, että velkajärjestelyä koskevat tiedot olisivat saatavilla yleisessä tietoverkossa vain silloin, kun on kyse elinkeinotoiminnassa syntyneen velan järjestelystä (Tmi, ammatinharjoittaja). Muilta osin velkajärjestelyrekisterin tietoja pyydetäisiin Oikeusrekisterikeskukselta.

Mietinnössä ehdotetaan, että konkurssi- ja yrityssaneerausrekisterin tietosisältöä laajennetaan ja rekisteriin merkityt tiedot siirrettään saataville yleisen tietoverkon kautta maksutta. Näiden maksukyvyyttömyysasetukseen perustuvien muutosten lisäksi kuuluttamisesta konkurssi- ja yrityssaneerausasioissa pääsääntönä luovuttaisiin. Kuuluttamiseen kytketty konkurssin alkamisen oikeusvaikutukset liitettäisiin hetkeen, jolloin konkurssin alkamisesta on tehty merkintä rekisteriin.

Saatavien ilmoittaminen

Menettelyn aloittamisvaltion tuomioistuimen tai sen määräämän selvittäjän on ilmoitettava ulkomaisille velkojille menettelystä. Tiedot on annettava va-

kiolomakkeella, paitsi jos on kyse elinkeinotoimintaa harjoittamattomasta luonnollisesta henkilöstä eikä jostakin syystä edellytetä saatavien valvontaa.

Ulkomaiset velkojat voivat ilmoittaa saatavansa vakiolomakkeella. Vakiolomakkeen käyttö ei kuitenkaan ole pakollista. Velkoja voi ilmoittaa saatavansa millä tahansa unionin virallisella kielellä. Velkojaa voidaan kuitenkin vaatia toimittamaan ilmoituksesta käänös menettelyn aloitusvaltion virallisella kielellä tai muulla kielellä, jonka kyseinen jäsenvaltio on ilmoittanut hyväksyvänsä. Mietinnössä ehdotetaan, että Suomi hyväksyisi suomen ja ruotsin lisäksi englannin kielen. Saatavat on ilmoitettava menettelyn aloitusvaltion lainsäädännössä vahvistetussa määräajassa. Ulkomaisen velkojan osalta määräajan on oltava vähintään 30 päivää siitä, kun tieto menettelyn aloittamisesta julkaistiin maksukyvyyttömyysrekisterissä. Jos kyse on ylempänä mainitusta yksityishenkilön maksukyvyyttömyysmenettelystä, josta ei tiedoteta nettirekisterissä, määräaika lasketaan siitä, kun velkojille on annettu ilmoitus menettelyn alkamisesta.

Lopuksi

Tämä kirjoitus on lyhennelmä mietinnön pääkohdista. Mietintö on luettavissa kokonaisuudessaan oikeusministeriön nettisivuilta: oikeusministeriö → julkaisut → kaikki julkaisut → 31/2016 Uudelleenlaaditun maksukyvyyttömyysasetuksen edellyttämät lainsäädäntömuutokset.

Kenen kynästä?

"Kirjasta löytyy myös yhteiskunnallisesti kiinnostava kuvaus Ulf Sundqvistin perintäretkistä Irakiin. Saatava oli syntynyt 1970-luvun lopulla Saddam Husseinin suuruudenhullusta ajatuksesta rakentaa jättimäinen kongressipalatsi Bagdadiin. Urakka toteutui paljolti suomalaisin voimin. Saatavien kotiutus ei kuitenkaan edennyt suomalaisen Irco-rakennuskonsortion ymmärryksen mukaisesti. Tarvittiin ex-ministeri Ulf Sundqvistin apua, jotta loput urakkasummasta – noin 100 miljoonaa dollaria – saatiin kotiutettua. Ministeriaikoinaan Irakin johtoon tutustunut Sundqvist kävi Bagdadissa peräti seitsemän kertaa. Lopulta vuonna 1982 saatavien kotiutus onnistui."

Vastaus löytyy sivulta 16.

Entinen vai uusi linja?

Luottoveli Jukka Marttila esitti Luottolinkissä 2/2016 hyvin analyttisen näkemyksen yhdistyksemme tilasta vuonna 2016. Hänellä oli myös konkreettisia ratkaisuehdotuksia eräisiin yhdistyksemme ongelmiin.

Luottomiehet ry:n ja sen jäsenistön toiminta voidaan jakaa kolmeen merkittävään osaan: vaikuttaminen, koulutus ja verkottuminen. Yhdistyksemme perustarkoitus on vaikuttaa luottokaupan ja sitä palvelevien toimintojen – luottotietotoiminta, perintä, luottovakuutus, rahoitus ym. – toimintaedellytysten turvaamiseen ja kehittämiseen. Vaikuttaminen on tapahtunut käytännössä antamalla lausuntoja luottoalan lainsäädäntöhankkeisiin joko lain valmisteluvaiheessa tai valmiin lakiesityksen lausuntokierroksella.

Pulmaksi on yhdistyksemme kannalta katsottuna tullut se, että keskeisiksi lausunnonantajiksi ovat nousseet Luottomiehet ry:n sijaan kaupan alan eri liitot, Suomen Perimistöimistojen Liitto ja Finanssialan Keskusliitto eräitä mainitakseni. Yhdistyksellämme voisi olla mahdollisuus ottaa luottokaupan alueella rooli toimia mainittujen tahojen yhteistyöelimenä koordinoimalla luottokaupan ja sen palvelutoimintojen lainsäädäntöhankkeita ja vaikuttamalla tällä tavalla luottokaupan toimintaedellytysten kehittämiseen.

Vähintään yhtä tärkeä yhdistyksemme toimintamuoto on jäsenkunnan koulutus. Tämähän oli yhdistyksemme perustamisen lähtökohta pian 55 vuotta sitten. Kunnioitettava ikä yhdistykselle! Tuolloin 1960-luvulla tarjolla ollut muu luot-

toalan koulutus oli vaatimatonta nykypäivään verrattuna. Tänä päivänä ammattimaiset koulutusyritykset ja eri luottoalan palveluntarjoajat järjestävät omia kurssejaan. Osa näistä on jopa maksuttomia. Luottomiehet ry on joutunut ahtaaseen markkinarakoon ja koulutustilaisuuksiimme on ollut vaikeuksia saada riittävästi osanottajia. Ehdotetut aamiaisseminarit ovat kannatettava idea. Ne voivat vetää osallistujia edullisuudellaan ja lyhyellä kestollaan. Joka tapauksessa yhdistyksen on löydettävä ajankohtaisia ja mielenkiintoisia koulutusaiheita täsmäkurssien ja -seminaarien muodossa kuten Jukka esitti.

Verkottuminen lienee koko Luottomiesten jäsenistöä ajatellen merkittävin etu kuulua yhdistykseemme. Koulutustilaisuudet matkoineen, illamat, hallitus- ja toimikuntatyöskentely ynnä muut yhdessäolotapahtumat luovat mainion pohjan jäsenistön keskinäiselle ajatusten- ja tiedonvaihdolle. Verkottuminen voi tapahtua sekä asiapitoisissa että viihdepainotteisissa tapaamisissa. Luottokaupan palveluja tarvitsevat voivat keskustella palveluntarjoajien kanssa ja palveluntarjoajat voivat sopivaisuuden rajoissa vertailla tarjontaansa keskenään. Sosiaalinen media on menestystarina, mutta se ei lyö laudalta henkilökohtaisia kontakteja silloin kun niihin on mahdollisuus.

Hallituksen ja toimikuntien työskentelyyn osallistuminen vaatii tinkimistä omasta vapaa-ajasta. Ei voida edellyttää, että Luottomiesten toimintaan osallistuminen tapahtuisi aina työnantajan ajalla. Voin omasta pitkästä kokemuksesta sanoa, että aktiivinen panostus Luotto-



Risto Suviala

miesten toimintaan palkitsee tekijänsä moninkertaisesti.

Olen tehnyt sellaisen havainnon jäsenkunnan koostumuksessa – tai ainakin aktiivisissa jäsenissä – että siitä puuttuvat merkittävimpien palveluntarjoajien toimitusjohtajat. Uskon tämän olevan heidän tietoinen priorisointiin perustuva valintansa. Tämä johtaa ja on johtanutkin siihen, että Luottomiesten toiminnan arvostus yrityksessä laskee. Ja samalla laskee yrityksen työntekijöiden jäsenten määrä yhdistyksessämme. Toivoisin toimitusjohtajien ymmärtävän Luottomiehet ry:n toiminnan hyödyllisen merkityksen yritykselleen ja omalle toimialalle.

Luottomiehet ry on luottoalalle juuri tulleiden, alan ammattilaisten sekä seniorien ja eläkeläisten yhteinen yhdistys. Tehdään yhdessä enemmän ja saadaan mieleenpainuvia kokemuksia elämää sykkivässä yhdistyksessämme hivenen uusitulla linjalla.

Kenen kynästä? -vastaus

Luottolinkki 4/2014, sivu 10, lainaus Risto Suvialan kirjasta
"Velkaorjuudesta hyvään perintätapaan"

Mistä kulmakiviä Luottomiehet – Kreditmännen ry:n tulevaisuuteen?

Luottoalan merkitys yhteiskunnassa on lisääntynyt ja lisääntyy edelleen. Luotto on joka paikassa ja kaiken aikaa läsnä. Digitalisaatio, tieto ja työtehtävien virtaviivaistuminen ovat kuitenkin muuttaneet luottoalalla töitä paiskivien tehtäviä. Ei ole enää kovin paljoa entistä puhdasta Luottomiesten ydinjoukkoa, eli erikoistuneita tehtäviä luottojohtaja, luottopäällikkö, luotonvalvoja. Näiden tehtäväalueisiin kuuluvia haasteita on kuitenkin entistä enemmän, osana eri tehtäviä ja nimikkeitä.

Luottoalalla työskentelee satoja kertoja enemmän ihmisiä kuin yhdistyksessä on jäseniä. Alaan erikoistuneet ja laajentuneet luottotieto- ja perintäyhtiöt ovat nekin muuttuneet yhä enemmän asiakaspalvelu-, myynti- ja informaatioyhtiöiksi. Ei ole enää Suomessa sataa luottotietotutkijaa! Pankitkin muuttuvat, esimerkiksi vertaislainaaminen on vahvasti tulossa. Yrityksiä johdetaan ja luottoa syntyy yli maan rajojen, usein eri tavalla

kuin mihin Suomessa on totuttu.

Miten yhdistys jäsenineen tulee tulevaisuudessa löytämään sitten oman roolinsa tässä ympäristössä? Miten ja millä tavalla entistä suurempi joukko ihmisiä voisi yhä paremmin sitoutua yhdistykseen, kun vain osa ja monella melko pieni osa töistä liittyy hyvin läheisesti luottoalaan? Miten yhdistyksen hallitus ja muu vapaaehtoisten joukko ehtii kehittää ja aktivoida toimintaa, omien yhä vaativimpien tehtävien ohessa? Mihin rajataan, ketä yritetään aktivoida ja millä keinoilla?

Kun digitalisaatio ja työtehtävien laajeneminen joka tapauksessa muuttavat työelämää ja palkanmaksajia, löytyisikö yhdistyksen tulevaisuuden kulmakivi jatkossakin henkilökohtaisesta vuorovai-
kutuksesta ja verkottumisesta? Toinen kulmakivi voisi jatkossakin sitten olla jossain koulutuksen ja tiedonvälityksen saralla. Kansainvälinen liittymä kuten Fecma voi olla kalliimpaa, mutta oppia ja tietoa on sieltäkin saatavissa ja varmasti nykyistä tehokkaammin isomman jäsenistön hyväksi. Yhdistyksen ansain-



Mikko Parjanne

tamallia on syytä myös joskus tarkastella: kuka on halukas maksamaan ja miten paljon. Asiakas, työnantaja vai jäsen?

Lopuksi haluan toivottaa kaikille Luottomiehille oikein hyvää syksyn jatkoa!

**Luottomiehet – Kreditmännen ry:n jäsenhakemuksen
täyttäminen käy vaivattomasti
Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi tai
olemalla yhteydessä yhdistyksen sihteeriin
tarik.hossain@bisnode.fi tai puh. 040 733 3519.**

Kallista vai järkevää?

Työssäni kohtaan päivittäin pk-yritysten edustajia, jotka joutuvat pohtimaan jatkuvasti rahan riittävyttä. Yrityksellä on kannattavia pitkäaikaisia urakoita tai valmistettavia tuotteita, mutta laskusaatavien kotiutuminen on iso ongelma. Tilauksesta valmistettavasta laitteesta tai koneesta tilaaja maksaa vain pienen ennakkomaksun ja maksuaika laskulle alkaa juosta vasta laitteen hyväksytystä vastaanotosta tai asentamisesta. Laitteen tai koneen valmistaminen asennusvaiheeseen voi viedä aikaa useamman viikon ja jopa kuukausia. Laitteen valmistajan on yleensä annettava vielä pitkähkö maksuaika, ja suoritusta joutuu vielä senkin jälkeen karhuamaan jos uskaltaa.

Liian monet yritykset yrittävät sinnitellä rahoitusongelmissa neuvottelemalla tavarantoimittajien kanssa maksuaajoista ja maksamalla omista tavarantoimituksistaan viivästyskorkoja. Yrityksen toiminnan pyörittämiseen sitoutuu pääomia toiminnan eri vaiheissa, joten jokapäiväisen toiminnan varmistamiseksi tarvitaan käyttöpääomaa. Käyttöpääoma muodostuu vaihto-omaisuudesta, johon lisätään myyntisaamiset, sisäiset myyntisaamiset ja osatuloutuksen saamiset sekä vähennetään ostovelat, sisäiset ostovelat ja saadut ennakot. Käyttöpääoma suhteutetaan liikevaihtoon (100 x käyttöpääoma / liikevaihto), koska käyttöpääoman määrät ovat riippuvaisia liikevaihdon määrästä. Yrityksen käyttöpääomaan vaikuttavat siis annetut maksuajat, varastoon sitoutuneen pääoman määrä ja ostoille saatu maksuaika.

Yrityksellä saattaa olla taseen vastaavaa puolella sievoinen summa kiinnitettyinä hitaasti kotiutuviin myyntisaamisiin ja vastattavaa puolella velkaa tavarantoimittajille, verottajalle ja rahoittajille, joka on maksettava nopeammin kuin raha tulee tilille. Toimialasta riippuen yrityksellä voi olla raskas tase eli pääomia on sitoutuneena myyntisaamisten lisäksi koneisiin ja laitteisiin sekä vaihto-omaisuuteen. Yrityksen myyntisaamisten euromäärään ja kiertonopeuteen vaikuttaa se, valmistako yritys tilauksesta valmistettavia koneita/laitteita, jolloin asiakkaita on vähemmän ja valmistusaika pidempi sekä maksuajat sopimuskohtaisia. Jos yrityksellä on useita omia tuotteita, joita se myy isolle joukolle asiakkaita niin osalta asiakkaista suoritukset tulevat kohtuullisessa ajassa. Varaston ja keskenkäisten töiden euromääräiseen arvoon yrittäjä voi vaikuttaa tilaamalla tuotteet tuotantoon mahdollisimman oikea aikaisesti hukkaa välttämällä. Jos asiakkaallani on hitaasti kertyvien myyntisaamisten lisäksi ongelma kannattavuudessa, niin kannattaa poistua takavasemmalle eli lopettaa luototus ajoissa. Kolmas hyvä syy lopettaa luototus on vielä se, että yrittäjä useampaan kertaan häirahtuu myymään laskulla luottokelvottomille asiakkaille ja suoritus jää sen takia saamatta.

Useimmiten yrittäjä ratkaisee pitkään jatkunutta käyttöpääomaongelmaa hakemalla lainaa pankista ja muilta rahoituslaitoksilta. Normaalin lainan vakuutena on yrityksen tai yrittäjän omaisuutta ja lainasta on maksettava korkoa. Myyntisaatavien kotiuttamiseen liittyvä ongelma ei kuitenkaan poistu lainalla

eli edelleenkin yrittäjän laskusaatavien kierto on hidasta. Osa pk-yrityksistä on ratkaissut kassaongelmansa myymällä saatavansa rahoitusyhtiölle. Tästäkin rahoitusratkaisusta koituu kustannuksia, mutta saatavat ovat nopeammin yrityksen tilillä käytettävissä yrityksen maksuihin, ja tähän ratkaisuun päätyneet yritykset ovat kuitenkin olleet pääosin tyytyväisiä ratkaisuunsa.

Amfa Finansin *Nina Torkkel* kertoo, että he ovat käyneet pk-yritysten kanssa mielenkiintoisia keskusteluja rahoituskustannuksista. Yrittäjistä moni pitää vielä pankkien tarjoamia perinteisiä rahoitusvaihtoehtoja edullisimpina. Rahoitusratkaisuja tehdessä pitäisi vertailla hinnan lisäksi ratkaisun vaikutusta pääomiin, vapauttaako tehty rahoitusratkaisu pääomia vai sitooko se niitä vielä lisää vakuuksina. Rahoitusta lainana tai faktoroimalla hakevan yrityksen olisi laskettava näiden eri rahoitusmuotojen kustannukset ja vertailtava niitä. Perinteisen lainan ja factoring-rahoituksen suurin ero on se, että laina on yrityksen vastattavaa puolella lainana ja factoring-mallilla otettu rahoitus näkyy yrityksen kassavaroissa. Molempien rahoitusmallien kustannukset ovat tuloslaskelmassa.

Eri rahoitusvaihtoehtojen välillä tulee siis tehdä kunnon vertailu, jossa yrittäjä laskee rahoitettavalle summalle todellisen vuosikoron.

Pk-yritys voi lainauksen sijasta myydä yrityksensä laskut rahoitusyhtiölle. Laskusaatavien factoringissa on kaksi eri tapaa eli niin kutsuttu käteisfactoring, jossa rahoitusyhtiöllä on koko luottoriski tai velkafactoring, jossa laskun myynyt yritys saa tietyn prosenttiosuuden laskustaan heti tilille. Velkafactoringissa luottoriski on kuitenkin yrityksellä.

Factoring

VELKAA

KÄTEISTÄ

Lainaa laskua vastaan, riski yrityksellä (100%)

Laskunosto takaisinosto velvollisuuksin

Laskun riski siirtyy rahoitusyhtiölle (100%)

Enenevässä määrin asiakkaitamme on siirtynyt käyttämään factoring-rahoitusta. Joillakin on käytössään factoring-lainaus, jossa he saavat heti saatavastaan osan ja kun heidän asiakkaansa on maksanut laskusaatavan niin loppusumma kilahtaa asiakkaamme tilille. Asiakkailta kuullun mukaan, vaikka tässä rahoitusmuodossa riski on edelleenkin yrityksellä itsellään, niin entiset hitaat maksajat ovat parantaneet maksutapaansa. Rahoitusyhtiöille halutaan maksaa paremmin. Eräs asiakkaistamme käyttää ratkaisua, jossa yrittäjä myy tietyt laskusaatavat kokonaan rahoitusyhtiölle ja laskuttaa satunnaiset asiakkaat sekä ulkomaiset yritykset itse. Tällä menettelytavalla

yrittäjä on parantanut maksuvalmiuttaan. Asiakkaan toimiala on sellainen, jossa saatavien myyntiin eli faktorointiin on saatava lupa myös työmaalta ja hyväksytty maksuerätaulukko toimitetaan rahoitusyhtiölle.

Ninan mukaan yrityksen tulisi miettiä seuraavia asioita rahoitusratkaisua tehdessään:

- kumpi on tehokkaampaa lisävelka vai käteinen
- millaisia vakuuksia tai takauksia rahoittaja vaatii
- miten paljon saat laskustasi rahaa kassaan ja käyttöösi
- miten rahoitusratkaisu vaikuttaa yrityksesi tunnuslukuhiin
- siirrätkö kaikki saatavasi vai vain osan rahoitukseen.

Factoring-rahoituksen avulla yritys pyrkii parantamaan kassavirtaansa ja samalla reskontranhoito siirtyy rahoitusyhtiölle. Yritys voi saada lisämyyntiä ja asiakkaita tarjoamalla pidempiä maksuaikoja ja toisaalta ostaa edullisia raaka-aine eriä. Factoringilla yritys pystyy myös pienentämään tai oikeastaan eliminoimaan luotonannon kustannuksia:

	Prosenttia myynnistä
Sitoutuneen pääoman kustannukset	1,7%
Käsittelykustannukset	1,0%
Luottotappiot- ja kassa-alennukset	0,5%
Yhteensä	3,2%

Lähde: KREDITBEDÖMNING, Vidar Stenberg ja Roland Sigbladh.

Laskusaatavien myynti rahoitusyhtykselle voi olla yrittäjälle vapauttavaa, koska yrittäjällä olisi oltava oman alansa osaamisen lisäksi hallussa luottomyynti ja perintä. Laskusaatavien myynti jättää yrittäjälle aikaa muuhun tuottavampaan toimintaan. Oman kokemukseni mukaan osaa yrittäjistä kaihtaa perintäsoittoja omille asiakkailleen viimeiseen asti. Syitä on erilaisia; osa ei vain pidä siitä, osa pelkää asiakkaan menetystä ja isojen toimijoiden kanssa pienemmät yrittäjät joutuvat tilanteisiin, jossa tilaaja ei hyväksy laskuja joistakin omista syistään. Factoring-rahoitukseen siirtyminen tehostaa myös yrityksen toimintaa, koska rahoitusyhtiölle ei voi myydä luottokelvottomien asiakkaiden laskusaatavia. Yrittäjän on siis etukäteen tarkistettava tai tarkistutettava laskuasiakkaan luottotiedot. Välillä kehoitan asiakkaita miettimään laskusaatavien myyntiä tai edes luottotietojen hankintaa ja perintätoimiston käyttöä, koska valitettavasti kaikkien näiden vuosien jälkeen kuulen edelleenkin asiakkailta, että on tullut myytyä taas kerran luottokelvottomalle asiakkaalle. Myyty tutulle saman kylän yrittäjälle, joka ei tällä kertaa maksakaan. Tavattu kaupassa maitohyllyn ääressä ja ”lupasi maksaa heti velkansa, mutta matkustikin seuraavana aamuna Floridaan.” Vanha tuttu sääntö 80/20 sääntö toimii: 20 prosenttia asiakkaistasi aiheuttaa 80 prosenttia ongelmiasi. Omassa toimessani sääntö on vuosia ollut suhteella 10/90. Lisäksi luottotappio tulee todennäköisimmin vanhasta kuin uudesta asiakkuudesta. Valitettavan usein rahoitusratkaisuja ei yleensä mietitä etukäteen vaan silloin kun yrittäjän hätä on suurin, jolloin ratkaisujen hintaa ei ehditä kunnolla pohtimaan.

”Raha-asiamme olivat hieman kuralla.”

Marie Antoinette, ex-kuningatar

Talousasioita voi myös opiskella.

Uudistettu luottotutkinto

Luottotutkinnon opiskeltuasi hoidat itsenäisesti ja ammattimaisesti perintää. Jo yli 900 luotonhallinnan ammattilaista on valmistunut tästä yhteistyössä Luottomiehet ry:n kanssa suunnitellusta koulutuksesta!

Koulutus alkaa 18.10. Helsingissä, ilmoittaudu viimeistään 3.10.



markkinointi
instituutti

Tunnistettava muutos.





Kutsu

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N VARSINAISEEN SYYSKOKOUKSEEN

Luottomiesten sääntömääräinen syyskokous pidetään torstaina 20.10.2016 klo 18.30 alkaen. Kokouksessa käsitellään sääntöjen 10 §:ssä mainitut asiat.

Lisäksi kokouksessa käydään läpi Fecma-yhteistyötä koskevan jäsenkyselyn tilanne ja tulokset.

Kokous on avoin kaikille yhdistyksen jäsenille. Pyydämme ennakkoilmoittautumista kotisivuilla olevan lomakkeen kautta.

AIKA Torstai 20.10.2016 klo 18.30

PAIKKA Scandic Marski, Lasipalatsi kabinetti
Mannerheimintie 10, 00100 Helsinki

Ilmoittautumiset pe 30.9.2016 mennessä Luottomiesten kotisivujen kautta kohdasta Toiminta > Tapahtumat.

LYHYESTI

Jolt Bank aikoo mullistaa koko pankkibisneksen

Mihin pankkikonttoreita tarvitaan? Ei mihinkään, väittävät uuden **Jolt Bankin** rakentajat.

"Käynnistämme kansainvälisen kuluttajapankkitoiminnan matkapuhelimissa. Täysin ilman konttoriverkostoa", summaa Jolt Bankin hallituksen puheenjohtaja **Tommi Lindfors**.

Automatisoituihin pankkipalveluihin erikoistunut Jolt Bank on jättänyt lähes tuhatsivuisen toimilupahakemuksen Luxemburgin finanssivalvontaviranomaiselle. Luvan käsittely kestää vuoden loppuun. Sähköisesti toimivan pankin lähivuosien tavoitteet ovat kunnianhimoisia: miljoona eurooppalaista asiakasta käyttäisi Jolt Bankin vähittäispankkipalveluita.

"Jokaisella on automaattinen pankkikonttori luottoineen, talletuksineen ja rahansiirtoineen omassa taskussaan. Jätämme toimipaikat, aukioloajat ja jonot suosiolla perinteisille pankeille", Lindfors tiivistää. "Käytännössä kysymme kuluttajalta sitä, mitä juuri hänen unelmapankkinsa tekisi. Jos jokin palvelu puuttuu, me järjestämme sen."

Kun Jolt Bank saa pankkitoimiluvan, se voi tarjota palveluita koko Euroopassa. Jolt Bankin toimitusjohtaja **Samuli Korpinen** kertoo, että valikoimissa ovat kaikki peruspankkipalvelut, mutta asuntolaina- ja vakuutustarjontaan haetaan yhteistyökumppanit.

Korpisen mukaan pankkiasioiden hoito automatisoidaan niin pitkälle, että asiakas voi itse joustavasti valita tarvitsemansa palvelut. Perinteiset pankit karsivat konttoriverkostoa, vähentävät henkilöstöä ja kärsivät vanhenevasta ohjelmistoperinnöstä, mutta Jolt Bankin softa edustaa uusinta finanssitekniologiaa.

"Uusimme skaalautuvaa softaamme kerran kahdessa viikossa. Näin vastaamme nopeasti asiakkaiden tarpeisiin", Korpinen markkinoi. Pohjoismaissa sähköiset pankkipalvelut notkeine sovelluksineen kestävät kansainvälisen vertailun, mutta muualla Euroopassa tilanne on usein toinen. Keski-Euroopan asiakkaat kiinnostavat Jolt Bankia, ja uusi palvelu on ennakoon innostanut esimerkiksi Espanjassa ja Puolassa.

Jolt Bank on rajat ylittävä palvelu samaan tapaan kuin esimerkiksi Suomessa etenevä **Bank Norwegian**. Kyse on yleistyvästä trendistä, sillä **Atom Bank** Britanniassa ja **N26** Saksassa kehittävät nekin pitkälle automatisoituja mobiilipalveluita.

Vuonna 2007 perustettu FinTech-yhtiö Euroloan Group tunnetaan virtuaalisista luottokorteista, ja pikavippibisnessäkin menestynyt Euroloan on Jolt Bank -projektin takana.

Taustayhtiö on kunnossa: toisella kvartaalilla Euroloanin kokonaistuotot olivat 5,2 miljoonaa euroa ja tulos ennen veroja 2,8 miljoonaa euroa. "Koko toimintahistorian parhaat kvartaaliluvut", Lindfors kuvaa.

Lindfors ja Korpinen kertovat, että ennakkomarkkinoinnissa Jolt Bank on tavoittanut 22 maassa yhteensä satoja tuhansia kuluttajia. Siitä voi tulla huomattavasti suurempaa bisnestä kuin Euroloanin nykyinen liiketoiminta.

Lähde: Kauppalehti.fi / 11.8.2016

Liiketoimintakieltojen lisääntyminen on tiedostamisen merkki

Alkuvuonna käräjäoikeudet ovat aktivoituneet määräämään liiketoimintakieltoja oikein tosissaan. Uusia kieltoja määrättiin 225, ja heinäkuun lopulla liiketoimintakiellossa oli yhteensä 1 222 henkilöä, mikä on Asiakastiedon tilastojen valossa kaikkien aikojen ennätys.

Liiketoimintakielto on siinä määrin tulkinnallinen lainkäytön väline, ettei sen tilastollisista muutoksista ehkä ainakaan suoraan voi päätellä, että raskas talousrikollisuus olisi lisääntynyt. Kasvu kuitenkin kertoo, että syyttäjät ja tuomarit ymmärtävät, kuinka suuri merkitys vastuuhenkilöillä yritystoiminnassa on. Kaikki tietävät, että suomalainen liike-elämä perustuu keskimäärin hyvin pieniin yrityksiin. Niissä toimitusjohtaja-omistajalla ja jopa yksittäisillä hallituksen jäsenillä on todellista valtaa. Vastuuhenkilön yksilölliset ominaisuudet ja oman lainkuuliaisuuden taso ovat siis kutakuinkin yksi yhteen sen kanssa, kuinka luotettavaa toimintaa yritykseltäkin voidaan odottaa. Siksi on pelkästään hyvä, että esimerkiksi törkeitä kirjanpito-, konkurssi- tai verorikoksia tai petoksia yritystoiminnassa tehneet henkilöt edes määrääjäksi pyritään sulkemaan pois yritystoiminnasta.

Aina kielto ei kuitenkaan riitä, vaan henkilö jatkaa toimintaa. Luottolista-lehden listaus on tässä suhteessa varsin paljastava. Kieltoon määrättyjen yhteydet yrityksiin ovat aina mukana. Huipputapaus on tällä hetkellä helsinkiläismies, todellinen business-aktiivi, jolla on yhteensä 251 vastuusemaa tai muuta kaupparekisteripohjaista yhteyttä yrityksiin, vaikka liiketoimintakiellon takia ei saisi olla yhtään. Toki kyse lienee pääosin pöytälaatikkoyrittäjästä, mutta silti yritysyhteyksien on hyvä olla näkössä ja saatavilla, ettei kukaan sorru näiden yritysten kanssa kauppaa ja yhteistyötä hieromaan.

Lähde: Luottolista-lehden 15/2016
pääkirjoitus/ päätoimittaja Ville Kauppi

• • • • •

• • • • •

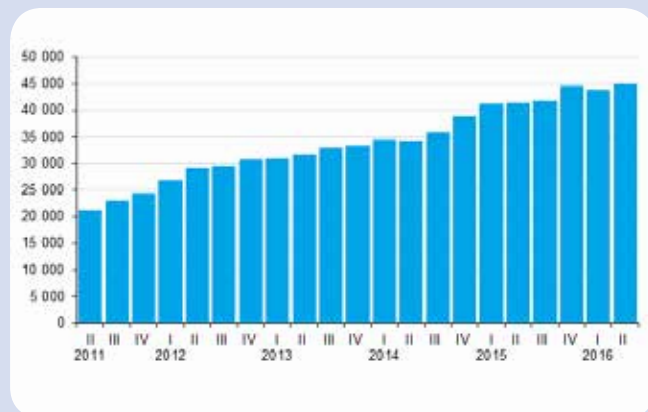


LYHYESTI

Valtion takauskanta 44,9 miljardia kesäkuun 2016 lopussa

Tilastokeskuksen tietojen mukaan valtion takauskanta oli 44,9 miljardia euroa vuoden 2016 toisen neljänneksen lopussa. Takauskanta oli 4 miljardia euroa korkeampi kuin vuotta aiemmin. Edelliseen neljännekseen verrattuna kasvua oli miljardi euroa.

Valtion takauskanta neljänneksittäin, miljoonaa euroa



Uudet valtion takaukset

Uusia valtion takauksia myönnettiin vuoden toisen neljänneksen aikana 2,4 miljardia euroa. Uusia takauksia myönnettiin miljardi euroa vähemmän kuin vuotta aiemmin ja miljardi euroa enemmän kuin edellisellä neljänneksellä. Uusien takauksien takauskannasta 94 prosenttia kohdistui kotimaahan. Valtion takauksiin sisältyy pääasiassa valtion, valtion liikelaitosten, valtion osakeyhtiöiden ja erityisluottolaitosten myöntämiä takauslajeja, joista valtionhallinto viime kädessä vastaa.

Takauskanta

Vuoden 2016 toisen neljänneksen lopussa 39 prosenttia valtion takauskannasta muodostui yrityksille myönnettyistä takauksista (pl. asuntoyhteisöt). Asuntoyhtiöille myönnetyt takaukset pysyivät 23 prosentissa sekä ulkomaille myönnetty 15 prosentissa. Loput 23 prosenttia valtion takauskannasta jakautuu kotitalouksien, rahoitus- ja vakuutuslaitosten sekä julkisyhteisöjen kesken.

Maksetut takauskorvaukset olivat toisen neljänneksen aikana 41 miljoonaa euroa sekä takausmaksutulot 74 miljoonaa euroa.

Vuodesta 2016 alusta alkaen yksi tiedonantaja on siirtynyt valtiosektorin ulkopuolelle.

Lähde: Valtion takaukset, Tilastokeskus 30.08.2016

Asiakastieto Group Oy – pörssitiedote 30.8.2016 Klo 10.00

Asiakastieto Group ostaa Intellia Oy:n ja vahvistaa kehitystyötä myynnin ja markkinoinnin palveluissa

Asiakastieto Group on sopinut ostavansa myynnin ja markkinoinnin palveluita tuottavan Intellia Oy:n koko osakekannan Ilves Solutions Oy:ltä ja yhtiön henkilöosakkailta. Sopimus allekirjoitettiin tänään 30.8.2016 ja kauppa astuu voimaan 1.10.2016. Kauppahintaa ei julkisteta.

Intellia Oy:n liikevaihto oli 2015 päättyneellä tilikaudella 2,2 milj. euroa. Asiakastieto Group Oy:n asiakkuuden hallintapalveluiden tuotealueen liikevaihto vuonna 2015 oli 3,0 milj. euroa. Intellia tarjoaa myös kuluttajamarkkinointiin soveltuvia palveluita, joita Asiakastiedon palveluvalikoimaan ei ole aiemmin kuulunut.

Asiakastieto Group Oy:n toimitusjohtaja Jukka Ruuska: ”Kaupan jälkeen markkinoinnin ja myynnin palvelut muodostavat Asiakastieto Groupin liikevaihdesta runsaan kymmenyksen. Intellian ja sen henkilöstön osaaminen ja ymmärrys sekä ketterän yrittäjämäinen asenne auttavat meitä jatkossa rakentamaan pohjan entistä vahvemmalle myynnin ja markkinoinnin palvelukehitykselle.”

”Intellia on onnistunut vajaan viiden vuoden aikana kasvattamaan hyvän markkinaosuuden olemassa olevia sekä potentiaalisia asiakkaita koskevan tiedon tuottajana ja myyjänä. Asiakastiedon kattavat tietokannat yhdistettynä meidän osaamiseemme antavat meille mahdollisuuden rakentaa tulevaisuudessa entistä parempia palvelukokonaisuuksia niin myynnin kuin markkinoinninkin tarpeisiin”, toteaa johtaja Esa Kumpu Intellia Oy:stä.

Kaupan yhteydessä Esa Kumpu Intellia Oy:stä nimitetään Asiakkuuden hallinnan tuotealueesta vastaavaksi liiketoimintajohtajaksi ja Asiakastiedon johtoryhmän jäseneksi. Nimitys edellyttää kaupan toteuttamista.

ASIAKASTIETO GROUP OYJ

• • • • •

• • • • •

Mediatiedot 2016

Julkaisija
Osoite:

Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki

Toimitus
Päätoimittaja:
Puhelin:
e-mail:

Olli-Pekka Pitkälä
050 540 0316
olli-pekka.pitkajarvi@scania.fi

Ilmoitustilan myyjä
Jäsenrekisterin ylläpito
Puhelin:
Fax:

Rainer Komi, 044 767 1448
Consista Oy
(09) 622 5715
(09) 622 5725
luottomiehet@paritilit.fi

Painosmäärä

650 kpl

Paino
Yhteyshenkilö:
Osoite:
Puhelin:

Grano Oy
Pia Huovinen
Mäkituvantie 3, 01510 Vantaa
040 563 7911
pia.huovinen@grano.fi
www.grano.fi

Aineistotiedustelut:

Salomon Pajunen
Grano Oy
040 544 3022
salomon.pajunen@grano.fi
kirsi.niemi@grano.fi

Aineisto-osio:**Ilmoitushinnat**

Ilmoituskoko 4-värinen
Keskiäukeama 1350 €
Takakansi* + s.2. á 940 €
1/1 muut sivut 790 €
1/2 sivu 590 €
1/4 sivu 510 €
* Takakannen yläreunassa 30 mm korkea valkoinen osoitekenttäalue

Tekniset tiedot

Lehden koko: A4
Painopinta-ala: 210 x 297 mm
Palstojen määrä: 3 kpl
Palstan leveys: 1 p 55 mm, 3 p 180 mm
Aineistot: Tiedostoina
Ohjelmat: Kaikki taitto- ja grafiikkaohjelmat

Maksuosoite

Maksun saaja: Luottomiehet ry
Pankkiyhteys: IBAN FI3420891800073866
BIC NDEAFIHH

Reklamaatiot

Ilmoitusten painoasua koskevat reklamaatiot 7 vrk:n kuluessa lehden ilmestymisestä kirjallisena.

Ilmoitusten peruuttaminen:

Viimeistään 14 vrk ennen aineistopäivää. Myöhemmin peruutetuista laskutetaan 50% hinnasta.

Ilmestymispäivät

Nro	Aineisto	Ilmestyy
4/2016	14.11.2016	9.12.2016

ISSN-L 1457-7909 | ISSN 1457-7909 (Painettu)
ISSN 2242-2498 (Verkkolehti)

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNENS RY:N JÄSENLEHTI

ONKO ALV- OSAAMISESI AJAN TASALLA?

*Tiesitkö, että luotonhallinnan lisäksi
Intrum Justitia on erikoistunut myös
koti- ja ulkomaan arvonnäisäverotukseen?*

Intrum Justitian Arvonnäisäveropalvelut järjestää koulutuksia, joissa pureudutaan keskeisiin ja ajankohtaisiin arvonnäisäverotuksen kysymyksiin.

Tutustu koulutustarjontamme osoitteessa **www.intrum.fi** ja nosta talousosaamisesi ajan tasalle!

intrum  justitia



PERINTÄ - INDRIVNING

Part of B2Holding

Meidän yhteinen asiakas.

Meillä on yhteinen asiakas. Hoidamme saatavien kotiuttamisen siten, että asiakassuhde säilyy.

Soita ja kysy lisää!

p. 030 603 5630
myynti@okperinta.fi
okperinta.fi