

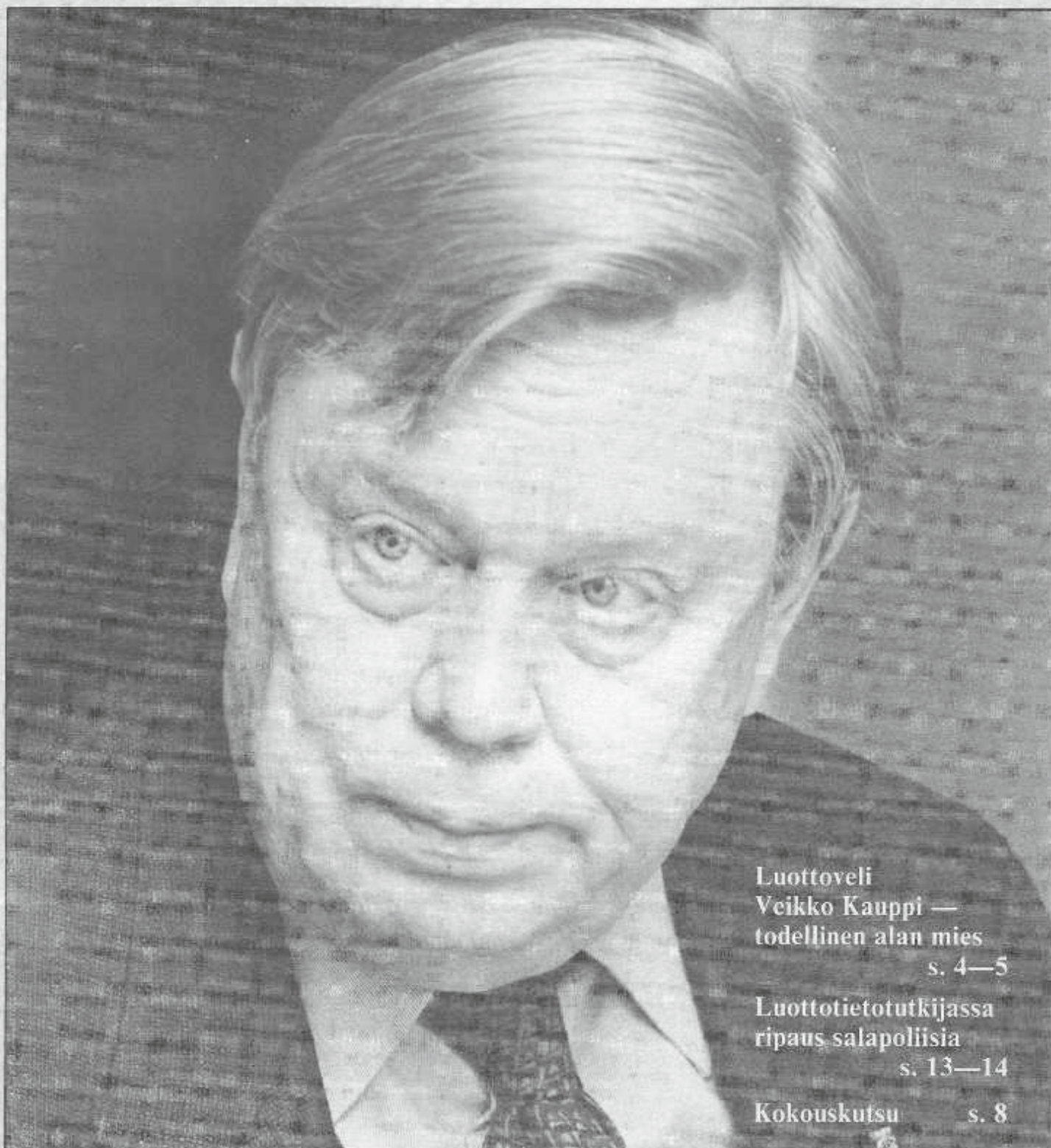
Luottolinkki

LUOTTOMIEHET — KREDITMÄNNEN R.Y:N JÄSENLEHTI

1/83

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

3/2019



Luottoveli
Veikko Kauppi —
todellinen alan mies
s. 4—5

Luottotietotutkijassa
riipaus salapoliisia
s. 13—14

Kokouskutsu s. 8

KUN PERINNÄN AIKA KOITTAÄ

Suomen ystävällisin perintätoimisto auttaa.

Svea Perintä Oy | 09 4242 3080 | myynti@svea.fi

SVEA
PERINTÄ

KUSTANTAJA

Luottomiehet – Kreditmännens ry
Jäsenlehti. Ilmestyy kolme kertaa
vuodessa. 37. ilmestymisvuosi

PÄÄTOIMITTAJA

Ossi Lahti
Puh: 043 824 2001
ossi.lahti@svea.fi

TOIMITUSNEUVOSTO

Anne Björk	puh: 0400 877 577
Johanna Kurronen	puh: 040 758 7711
Olli-Pekka Pitkälä	puh: 050 540 0316
Satu Seppelin	puh: 043 824 0499
Henna Simola	puh: 040 700 9478
Tomi Tupola	puh: 040 704 1629

ULKOASU

Kirsi Niemi, Grano Oy

TILAAJAPALVELU

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

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry
IBAN FI3420891800073866
BIC NDEAFIHH

PAINOPAIKKA

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

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

TÄSSÄ NUMEROSSA

Pääkirjoitus.....	3
Hallituspalsta.....	4
Käännä viimeinen lehti ja avaa uusi kanava.....	5
Luottolinkin päätoimittajat.....	6
Toimitusneuvoston kesäretki	7
Luottomiehet syysseminaari	9
Juttu 1/1983 lehdestä.....	13
Jukka Marttila – Tervehdys.....	15
Linkki luottomiesten välillä.....	16
Luottomiesten aamiaisseminaari....	17
Lyhyesti.....	18
Mediatiedot 2019.....	19

Kaikki hyvä päättyy aikanaan

Luottolinkin ensimmäinen numero ilmestyi alkukeväästä vuonna 1983. Risto Suvialan toimiessa tällöin lehden ensimmäisenä päätoimittajana sekä samalla Luottomiehet ry:n puheenjohtajana. Suvialan ensimmäisen pääkirjoituksen vuodelta 1983 sekä viimeisen artikkelin Luottolinkistä voit lukea tämän lehden sivuilta.

Tämä Luottolinkki -lehti 3/2019 on lajinsa viimeinen paperilehti. Luottomiehet ry:n hallituksen sekä toimitusneuvoston yksimielisellä päätöksellä olemme todenneet, että lehden nykymuoto on tullut tiensä päähän ja meidän tulee katsoa avoimin mielin tulevaisuuteen ja uudistaa tapaamme tuottaa sisältöä jäsenistölle.

Nykypäivän haasteena paperilehdelle on lukijan jatkuva reaaliaikainen tiedonnälkä ja informaation kattava saatavuus. Luottolinkki ei nykymuodossaan pysty tyydyttämään jatkuvaa tiedonnälkää, joten ajatusmalli lehden osalta tulee päivittää tähän päivään.

Lehden tarinaa tullaan jatkamaan vielä paperilehtiaikakauden jälkeen uudessa muodossa. Tulemme jatkossa toimittamaan artikkeleita nettisivujemme välityksellä entistä tiiviimmällä tahdilla. Artikkeleissa tulemme vanhaan tapaan käsittelemään yhdistykseen liittyviä asioita ja kertomaan kuulumisia tapahtumista. Tämän lisäksi tulemme julkaisemaan enemmän ajankohtaisia artikkeleita juuri oikea-aikaisesti. Jatkossa artikkelien saatavuus on siis nopeampaa ja runsaampaa.

Haluankin tässä vaiheessa kiittää kaikkia lehden tekoon viimeisen 36:n vuoden aikana osallistunutta toimitusneuvoston jäsentä kovasta ja ansiokkaasta työstä. Paperilehden toimittaminen on aina vaatinut paljon työtä ja kaikki ovat osallistuneet työntekoon innolla ja vapaaehtoisesti haluten taata jäsenistölle hyvää sisältöä.

Kaikki hyvä päättyy aikanaan ja jatkuu parempana.

Pääkirjoitus, viimeinen luottolinkki 3/2019.

Päätoimittaja,

Ossi Lahti



WE WANT YOU!



Jarmo Tahvanainen

Verkostoituminen, yhdessä tekeminen ja kehittäminen eivät ole vain tämän päivän trendisanoja, vaan olivat tärkeitä jo 60-luvulla. Näistä tarpeista Luottomiehet sai alkunsa. Entä mikä yhdistyksemme tarkoitus on tänä päivänä?

Aurinkoisena kevätpäivänä vuonna 1961 Stockmannin luottopäällikkö S.A. Perret pohti luotonhallintaa kahvikupposen ääressä ja keksi idean perustaa yhdistyksen, jonka avulla luottoala kehittyisi ja itsekkin oppisi samalla lisää luotonhallinnasta. Yhteistyössä muutaman luotonhallinnan asiantuntijan kanssa yhdistys perustettiin vielä saman kevään aikana.

Yhdistyksen perustamishistoriaa lukiessani muistelin, miksi minä liityin Luottomiehiin?

Yhdistyksemme on suunnattu henkilöille, jotka ovat kiinnostuneita kehittämään omaa luotonhallinnan osaamistaan. Lisäksi se tarjoaa mahtavat puitteet tustua ja verkostoitua muihin luotonhallinnan ammattilaisiin. Tavoitteena on myös vaikuttaa koko luottoalan kehittämiseen Suomessa ja lisätä sen tunnettuutta.

Asiantuntijoita yhdistyksessämme on yli 500 ja jäsenemme tuovat kokemuksensa monelta eri toimialalta.

Yhdistyksemme tarjoaa paljon mahdollisuuksia kehittyä ja oppia lisää luot-

toalasta. Tarjolla on kattavampia vuoden kestoisia koulutuksia, luottotutkinto ja luottopäällikön tutkinto, sekä lyhyempiä seminaareja monista luotonhallintaan liittyvistä mielenkiintoisista ja ajankohtaisista aiheista. Lisäksi järjestämme jäsenillemme verkostoitumistilaisuuksia, joista raikkaat kevätilmat ja merellisen tunnelman luottoseminaari ovat vuoden kohokohtia.

Mikä on muuttunut sitten 60-luvun?

Luottoala on ollut murroksessa vuosikymmenien ajan. Maksamiseen on kehitetty uusia maksutapoja, luottoalaan liittyvää lainsäädäntöä on päivitetty ja yhä useampi yritys myy luotolla Suomen rajojen ulkopuolelle sekä positiivinen luottotietorekisteri on vihdoin teke-mässä tuloaan. Yhdistyksemme ei ainoastaan auta jäseniämme pysymään tietoisina tulevasta, vaan pyrkii myös aktiivisesti olemaan mukana muutoksissa.

Yhdistys on perustettu kaikkia meitä varten ja haluamme jatkossakin kehittää toimintaamme yhdessä. Tämä tarkoittaa tiiviimpää yhteistyötä jäsentemme välillä ja luottoalalla toimivien yritysten kanssa.

Yhteisiin tilaisuuksiin kannattaa ehdottomasti osallistua. Olen itse saanut laajempaa ymmärrystä luotonhallinnan eri osa-alueista ja pystynyt hyödyntämään sitä työssäni tarjotessani ratkaisuja asiakasyrityksilleni. Ammatillisen kehittymisen lisäksi olen kokenut tilaisuuksissa hauskoja hetkiä ja saanut sieltä hyviä ystäviä.

Mikäli sinulta löytyy kehitysideoita, miten yhdistys voisi auttaa juuri sinua, voit tuoda niitä esiin yhteisissä tilaisuuksissamme tai lähettää viestiä suoraan hallitukselle. Kaikki kehitysideat käsitellään hallituksen kokouksissa ja parhaat ideat palkitaan ilmaisilla osallistumisilla yhdistyksen järjestämiin tilaisuuksiin.

Menestyksestä syysä kaikille!

Rautaisista asiantuntijoista koostuvat toimikunnat tukevat yhdistyksen toimintaa

Koulutustoimikunta vastaa yhdistyksen koulutustapahtumien järjestämisestä. Tärkein koulutustapahtuma on syksyisin pidettävä luottoseminaari. Luottoseminaarissa alan parhaat asiantuntijat luennovat luottomiehille tärkeitä ajankohtaisista asioista.

Lakitoimikunta seuraa lainsäädännön kehitystä ja valmistelee hallitukselle yhdistyksen nimissä lainsäädäntöhankkeista annettavat lausunnot. Yhdistyksen toimialaan kuuluvissa asioissa pyritään lainvalmisteluun myötävaikuttamaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa ja mahdollisuuksien mukaan hankkiudutaan keskeisten lakiuudistusten valmistelutyöryhmiin.

Toimineuvosto on vastannut Luottolinkki -lehden toimittamisesta. Jatkossa toimineuvosto vastaa tiedottamisesta muiden kanavien kautta.

Luottoalan neuvottelukunta on yhdistyksen sääntöjen määräämä asiantuntijaelin, joka tukee yhdistyksen hallituksen toimintaa. Pääpaino sen toiminnassa on osallistua yhdistyksen toimintaa koskevien, merkittävien kehityshankkeiden suunnitteluun. Lisäksi neuvottelukunta laatii mahdollisuuksien mukaan yhdistyksen nimissä annettavia valmisteluja lausuntoja.

Ulkomaantoimikunta kehittää ja tarjoaa yhdistyksen jäsenille erityisesti ulkomaankauppaan liittyviä koulutuksia ja tietoiskuja. Toimikunta toimii yhteistyössä koulutustoimikunnan kanssa.

Mikäli olet kiinnostunut osallistumaan toimikuntiin, niin voit keskustella aiheesta tarkemmin toimikuntien jäsenien kanssa tai laittaa viestiä hallitukselle.

Hallituksen sähköposti:
pj@luottomiehet.fi

Käännä viimeinen lehti ja avaa uusi kanava

Lehti kääntyy – viimeinen ja uusi.

Luottolinkki -lehti on ollut osa Luottomiehet ry:n toimintaa jo 80-luvulta asti. Vuonna 2020 lehti ei enää ilmesty. Päätös printtilehtemme lopettamisesta on kypsynyt useiden vuosien aikana pitkän harkinnan tuloksena. Perinteiden kunnioittaminen ja vahva uudistamishalu ovat lyöneet kättä, kunnes tänä vuonna sekä yhdistyksen hallitus että lehden toimitus olivat yksimielisiä. Tuleva tasavuosisikymmen on oikea ajankohta ottaa yhdistyksen tiedottamisessa askel uuteen.

Tietojen haun ja vapaa-ajan käytön tapojen muutosta on helpointa havainnoida omasta ja lähipiirinsä käyttäytymisestä. Miten usein itse tartut matkapuhelimeen verrattuna lehteen? Näetkö junassa tai kahvitauolla ihmisiä lukemassa lehteä vai selaamassa uutisvirtaa kännykässtä? Milloin viimeksi kävi niin, että sinun piti palata lukemaan lehtiartikkeli nopean otsikon selailun jälkeen, mutta artikkelin pariin palaaminen jäi tekemättä?

Yhdistyksessä kilpailemme monen eri kanavan ja toimijan kanssa luottoalan ammattilaisten huomiosta. Sosiaalisen median kanaviin ja sähköiseen tiedottamiseen panostaminen on ainoa tapa sekä tavoittaa uusia jäseniä että saada pusketta alamme uutisia yhdistyksemme jäsenille. Kolme kertaa vuodessa ilmes-

tyvä lehti ei voi olla siten ajan tasalla, kuin on tämän päivän odotusarvo. Meidän täytyy päästä jäsenistömme iholle tiheämmällä syklillä ja uunituoreilla tiedoilla.

Eri kanavissa on omat haasteensa, printtilehteä postitettaessa yksi merkittävä haaste on osoitteiden vanhentuminen työpaikan vaihtuessa. Sähköposti-osoitekin voi toki vaihtua, mutta sosiaalisen median kanavat sentään säilyvät ennallaan henkilön vaihtaessa työpaikaansa tai muuttaessa asuinpaikkakuntaansa. Printti vs. digi vaakakupissa vaikuttavat myös lehden painatus- ja postituskulut.

Tiedotuspaineet eivät helpotu, eikä toimitustyö muutu tarpeettomaksi printtilehden vaihtuessa sähköiseen tiedottamiseen. Jos lehden deadline oli kolme kertaa vuodessa, voivat uudet deadlinet olla jopa kerran tai kaksi kuukaudessa, mutta samalla töiden jakaminen on helpompaa ja monta byrokraattiseksi luokiteltavaa vaihetta uutisen julkaisussa jää pois. Tiedon jakamiseen voi osallistua paitsi kirjoittamalla myös kuvaamalla videoita tai tekemällä infograafeja.

Käsissäsi on nyt siis Luottolinkki -lehden viimeinen painettu numero. Käytä hetki osoittamalla lämpimät ajatukset ja kunnioituksesi niille henkilöille, jotka ovat neljällä eri vuosikymmenellä toimittaneet lehden julkaisukuntoon määrät-



päivästä toiseen. Muistele vaikuttavia kansikuvia, ilahduttavia ja aina niin tarkkoja horoskooppeja sekä ammattitaitoasi lisänneitä lakiaiheisia artikkeleita. Tämän tuokion jälkeen ota vastaan uusi mielikuva siitä, miten juuri sinä voit olla vaikuttamassa siihen, että 2020-luvulla pääsemme matalalla kynnyksellä toistuvasti luottoalan ihmisten iholle. Kirjoita, kuvaa, videoi ja jaa #luottomiehet

**Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen
täyttämisen käy vaivattomasti osoitteessa**
www.luottomiehet.fi tai olemalla yhteydessä yhdistyksen sihteeriiin
ilkka.tynkkynen@bisnode.com tai puh. 0400 141 313.



Luottolinkin päätoimittajat 1983–2019

Päätoimittaja	Kausi
Risto Suviala	1983–1985
Anne Leppälä-Nilsson	1986
Pertti Pennanen	1987
Anne Leppälä-Nilsson	1988
Pertti Pennanen	1988
Jari Nuorinko	1989–1991
Pertti Nykänen	1991–1993
Mikko Kallankari	1993–1995
Kai Palmén	1996–1997
Margit Ansamaa	1998–2000
Petri Willman	2000–2001
Anne Björk	2001–2005
Risto Suviala	2005–2007
Sami Vesto	2007–2009
Hanna Maunu	2009–2011
Sami Ijäs	2012–2013
Olli-Pekka Pitkälä	2014–2017
Ossi Lahti	2017–2019

Toimitusneuvoston kesäretki Päivälehdten museoon

On tunnettava historia, ymmärtääkseen nykyhetkeä ja voidakseen ennustaa tulevaa. Tämä viisas ajatus mielessään toimitusneuvosto suuntasi Päivälehdten museoon, Helsingin Ludviginkadulle, torstaina 22.8.



Toimitusneuvostolaiset tutustumassa uutishistoriaan

Museota ylläpitää Helsingin Sanomain Säätiö, jonka tehtävänä on suomalaisen laatujournalismin ja sananvapauden turvaaminen. Nähtävillä on median historiaa, nykypäivää ja tulevaisuutta sekä mahdollisuus tutustua sananvapauden toteutumiseen meillä ja muualla.

Helsingin Sanomat perustettiin vuonna 1889 nimellä Päivälehti. Viranomaiset lakkauttivat lehden v. 1904 sen kerrottua kenraalikuvernööri Bobrikovin murhasta hyväksyvään sävyyn. Lehden perustaja Eero Erkko oli jo edellisenä vuonna karkotettu maasta. Helsingin sanomat perustettiin samana vuonna 1904.

Tutkija Markku Kuusela opasti innostuneita kuulijoita museon saloihin. Sananvapaus oli kierroksen ensimmäinen perehtymisen kohde. Yleisesti ottaen sananvapaustilanne on koko maailmassa huonontunut viime vuosina. Maailman ihmisistä noin 20% pääsee vapaasti internetiin ja samat kansalaisuudet ovat korkealla myös sananvapaustilastossa. Suomi oli pitkään sananvapauden osalta maailman paras maa. Nykyisin olemme sijalla kaksi, Norja on ykkönen ja Ruotsi sijalla kolme. Syitä Suomen sananvapauden heikentymiseen ovat: aiemman pääministerin vaikuttaminen uutisointiin ja Yleisradion taipuminen painostuksen alla, Helsingin Sanomien tutkajärjestelmistä uutisointi, sitä seurannut kotietsintä ja lähes suojaan puuttuminen. Toimittajat ilman rajoja -järjestö huolehtii toimittajien haastatteluista ja tilaston ylläpidosta. Tutkimus ja tilastointi eivät ole täysin objektiivisia, mutta hyvin suuntaa antavia.





Luottamus mediaan on Suomessa laskenut, yhtenä syynä on sosiaalinen media. Syntyy kuplia, joissa jokaisessa kerrotaan oma versio todellisuudesta. Esimerkiksi Twiittejä syntyy 5000 kpl sekunnissa, mutta tietoon ei voi luottaa. Toimittajat tarkistavat asioiden todenperäisyyden aina muistakin lähteistä. Koulussa opetetaan mediakriittisyyttä, hyvästä syystä, vaikuttaminen verkossa on vahva poliittinen väline.

Päivälehdet ja Helsingin Sanomien alkuvuosina fontteja käytettiin erottamaan uutiset ja mainokset toisistaan. Raamattu oli Fraktuuraa eli totta ja mainokset Antikvaa eli epätotta. Lukijoiden toiveesta lehden uutiset painettiin Raamatun Fraktuuralla, jotta ne voitiin erottaa mainoksista. Valokuvien käyttö yleistyi Suomen lehdissä vasta 20-luvulla, ensimmäisen maailmansodan jälkeen. Syynä oli puute sinkkilevyistä, joita tarvittiin

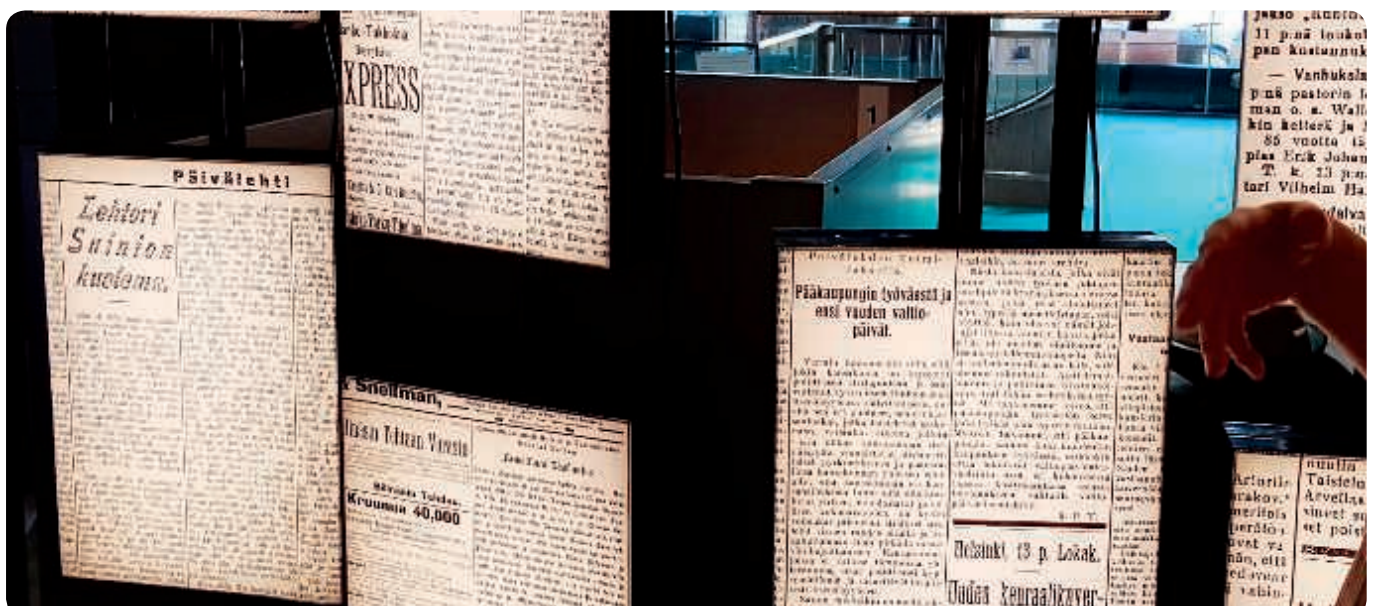
kuvien kehittämisessä. Kuvia ja sarjakuvia käytettiin runsaasti toiseen maailmansotaan saakka, jolloin puute paperista ohensi lehtiä uudestaan.

Lindbergin lento, Elviksen kuolema, ensimmäinen ihminen kuussa, AIDS ja Tsernoby, olivat tärkeitä uutisia vuosien 1927 ja 1986 välillä. Suomettumisen aiheuttaman itsesensuurin vuoksi suomalaiset tiedotusvälineet kirjoittivat vain viranomaisten kertomaa 'virallista' totuutta ydinonnettomuudesta. Länsimaiset tiedotusvälineet kirjoittivat mitä todellisuudessa oli tapahtunut, Suomesakin ymmärrettiin tämä onneksi pian ja muutettiin uutisointia todenmukaiseksi. Oppaamme arvioi Suomen sijoittuneen tuolloin sananvapaustilastossa noin sijalle 50.

Kuvajournalismille ja valokuvaukselle oli museossa oma osionsa. Valokuvaajat kertovat videohaastatteluissa omasta

työstään, kuvamanipulaatioista ja muun muassa Estonian turman kuvaamisesta vuonna 1994. Toimittajien eettisen sääntön mukaan ruumiiden kasvoja ei näytetä lehtikuvissa. Vaikuttavuus saadaan näyttämällä kuva kauempaa ja esimerkiksi yksityiskohta kädessä olevasta vihkisormuksesta. Laki ei määrittele millaisia kuvia ja tekstejä lehdissä saa julkaiseta. Julkisen sanan neuvosto sääntelee Suomessa mediatoimintaa. Neuvoston toiminta perustuu alan itsesääntelyyn, ei lakiin, vahvistaen samalla median uskottavuutta. Kunnianloukkaukset ja vihapuheet ovat toinen ja laissa säädelty asia.

Museokierros osoitti huiman teknisen kehityksen tekstin ja kuvien käsittelyssä. Toimitusneuvoston kierros kuvattiin ja äänitettiin matkapuhelimilla. Tekninen kehitys jatkuu, sisällön merkitys ei vähene.



Luottomiehet syysseminaari

3.-4.10.2019

Luottomiesten syysseminaari järjestettiin tänä vuonna yhdistettynä kaupunki/laiva -seminaarina. Länsisataman terminaaliin alkoi aamulla lokakuun kolmantena saapua sekä kokeneempia luottomiehiä että ensi kertaa seminaariin osallistuvia. Kaikkiaan meitä oli lähdössä matkalle 42 jäsentä ensin Suomenlahden yli Eckerö Linen M/s Finlandialla ja jatkuen Tallinnassa. Tämä olikin jo kaikkiaan kuudes kerta, kun Tallinna oli seminaarikohteenamme. Aiemmat vuodet ovat olleet 1992, 1994, 1999, 2009 ja 2016.

Laivaan nousun jälkeen meillä oli mahdollisuus kevyeen aamiaiseen M/s Finlandian kokoustiloissa vielä ennen seminaariosuuden alkua kello yhdeksän. Koulutustoimikunnan jäsen Jaana Jussila toivotti meidät tervetulleeksi seminaariin yhdessä koulutustoimikunnan puheenjohtajan Vesa Turusen kanssa. Pidemmällä puheella siirryttiinkin yhdistyksemme hallituksen puheenjohtajan Terhi Rostin videotervehdykseen, koska hän oli tällä kertaa estynyt itse osallistumaan. Terhi veti tervetuloiltaan yhteen luottomiesvuotta 2019 ja mainitsi onnistuneet kevätillat, uutiskirjeet, taustalla jatkuneen hallitustyöskentelyn ja totesi vuoden olleen hiljaisempi lakiuudistuspuolella. Luottomiehille on kuitenkin tulossa loppuvuoden aikana eduskunnasta lausuntopyyntö velkaantumisesta, se tiedetään jo nyt. Asiantuntemustamme siis arvostetaan ja takavuosikymmeninä yhdistyksessä ja lakitoimikunnassa tehty arvokas työ kantaa edelleen hedelmää. Rosti mainitsi myös marraskuussa alkavan Luottotutkinto-koulutusohjelman ja suunnitteilla olevan luottomieswebinaarin. Luottomiehet kulkee ajassa ja uudistuu.

Tekoälyn käytön tilannekatsaus: Mika Nikkilä, Product Owner/ Risk Decisions (Asiakastieto Group Oy).

Elämme yhteiskunnassa, jossa kulutetaan ja tuotetaan valtavia määriä tietoa joka päivä. Kasvu on jatkunut ja jatkuu edelleen. Tämä asettaa valtavia haasteita tietojärjestelmille.

Mika Nikkilän mukaan tekoälyn modernin historian voidaan laskea alkaneen 1950-luvulla. John McCarthy keksi termin "tekoäly". Muita pioneereja modernin tekoälyn synnyssä olivat Allen Ne-

well, J.C Shaw ja Herbert Simon. Tekoälyssä hype etenee aaltoliikkeinä. 1980-luvulla tekoälyn alkoi tekoälyn toinen tuleminen ja sen aikana vuonna 1997 IBM Deep Blue voitti shakissa sen aikaisen maailmanmestarin Garry Kasparovin. Vuonna 2008 nähtiin ensimmäinen itseohjautuva auto kaupunkiympäristössä. Vuoden 2011 jälkeen alettiin puolestaan keskittyä nykyaikaiseen syväoppimiseen neuroverkkojen avulla.

Tekoäly on ohjelma, joka kykenee älykkäiksi miellettyihin toimenpiteisiin. Tekoäly pitää suhteuttaa nykytilanteeseen, taskulaskin ja taulukkolaskenta ei ole enää niin älykäs, kuten joskus aiemmin ajateltiin. Tekoälyssä pyritään riittävän hyvään, ei täydelliseen lopputulokseen. Laskentakapasiteettia ei silloin tarvita niin paljon.

Vuonna 1995 vain 16 miljoonalla ihmisellä oli käytössään verkkoyhteys. Vuonna 2000 luku oli noussut 304 mil-

joonaan ja tällä hetkellä jo 55 prosentilla ihmisistä on verkkoyhteys. Voidaan sanoa, että tekoäly on uusi sähkö, toteaa Mika Nikkilä.

Nikkilä jatkoi kertomalla sääntöpohjaisista luottopäätöksistä ja miksi päätös on hylätty/ hyväksytty ja kuinka erityisesti kuluttajien luottopäätöksissä on jo pitkän aikaa käytetty tekoälyä. Hylätyissä tapauksissa pyritään analysoimaan kohteita, selvittämään miksi päätös on hylätty ja kuinka ohjelmaa voidaan muuttaa paremmaksi.

Tänä päivänä, uusi lääke on pystytty kehittämään 21 päivässä. Tekoälyn avulla on löydetty olennaiset lääkeaineet, jotka voivat toimia yhdessä. Nikkilän veikkaus on, että jatkossa esimerkiksi perinteinen lehtimyynti puhelimitse tapahtuu jatkossa tekoälyn avulla.



Kiinassa on saatu hyviä tuloksia keuhkosyöpien diagnostisoinnissa tekoälyn avulla, kertoi Mika Nikkilä Asiakastieto Groupista.



Perinnän ja luotonvalvonnan tiimipäällikkö Otto Koikkalainen (OP Ryhmä)

Finanssiryhmän luotonvalvonta ja perintä: Case OP, Tiimipäällikkö Otto Koikkalainen (OP:n perintä- ja luotonvalvontapalvelut)

Otto Koikkalainen aloitti kertomalla OP Ryhmän rakenteesta. OP Ryhmään kuuluu 153 itsenäistä osuuspankkia, ja niiden toimialue kattaa koko Suomen. Osuuspankit ovat itsenäisiä, paikallisia, vähittäispankkitoimintaa harjoittavia talletuspankkeja. Henkilöstöä on 12 000 ja naisia johtajistossa 24%. Osuuspankkien toiminta perustuu osuustoiminnallisiin arvoihin ja se on asiakkaidensa omistama.

Koikkalainen jatkoi kertomalla yksityiskohtaisemmin OP Yrityspankista, joka on Suomen johtava yritysten ja instituutioiden pankki. Pankki kehittää toimintaansa jatkuvasti tarjotakseen mahdollisimman hyvän asiakaskokemuksen. OP Yrityspankin rahoitustuotteita ovat leasing-, osamaksu- ja myyntirahoitus. Sopimukset on jaettu luotonvalvojittain, jokaisella on noin 4000 kappaletta. Perintää tehdään kirjeitse, puhelimitse ja tarvittaessa irtisanomisuhan kautta. Kuluttaja-asiakkaan perintärytmi on 15 päivää ja yritysasiakkaan 10 päivää. Koikkalainen painottaa, että perintärytmiä ei saa avata asiakkaalle. Eräpäivän merkitys ei saa hämärtyä asiakkaalle. Realisointiprosessin tehokkuus on tärkeää ja yhteistyö poliisin kanssa vaikeimmissa tapauksissa yleistä.

Koikkalainen kertoi, että asiakasarvon ympärille pyritään luomaan autonomiset tiimit, joilla selkeät tavoitteet. OP Ketterä on ajattelutavan ja kulttuurin muutos. Läpinäkyvyys ja yhteinen tapa toimia mahdollistavat tiimien itseohjautuvuuden. Kuluttajat muokkaavat kehitystä juuri tähän suuntaan. OP perintätiimissä työskentelee noin 80 henkilöä.

Erilaisia haasteita tiimien itseohjautuvuudelle ja henkilökunnan työlle aiheuttavat muun muassa ristiin oppimisen tarpeet, joita arkiset kiireet vaikeuttavat. Myös järjestelmäkehitys, työnkierto, ulkoisten kumppaneiden hallinnointi ja ohjaus sekä digitalisaatio ja robotisaatio tuovat päivittäiselle työlle oman mausteensa.

Pankkimaaailma on muutoksen kourissa, totesi Koikkalainen. Tanskassa ensimmäiset asuntolainapankit ovat jo alkaneet maksaa siitä, että asiakas ottaa asuntolainan. Korkokate, kulut ja palkkiot on edelleen pääasiallinen tuloksentekoväline.

Vakuutuspuolella saatavien erääntyminen on kasvanut 10-20 %. Tämä aiheuttaa perintätyötä ja toisaalta vakuutus tuotteiden moninaisuus on iso haaste henkilökunnalle ja sisäiselle koulutukselle. Myös se, keneen perintäprosessi viime kädessä kohdistetaan, ei ole aina yksioikoista. Vakuutuksenottaja vai -maksaja, kuka on viime kädessä vastuullinen?

Koikkalaisen rento esitystapa teki myönteisen vaikutuksen kuulijakuntaan. Esityksen jälkeen syntyi myös keskustelua aiheen tiimoilta. Tosin melko uutena OP-työntekijänä (aloittanut keväällä 2019) ei Koikkalainen aivan täsmällisiä vastauksia osannut tai halunnut Luottomiesten kysymyksiin antaa.

Tallinnaan saapumisen ja maukkaan, hotellin läheisyydessä TarTar Köök&Baarissa nautitun lounaan jälkeen oli

seminaariosallistujalla mahdollisuus kuulla ja oppia Viron talouden nykytilasta. Virohan on suomalaisille mielenkiintoinen talousmaa monestakin näkökulmasta: maantieteellinen läheisyys (alle 100 km linnuntietä Helsingistä), maan nopea talouskehitys (Suomelle tärkein vientimaa Baltiassa, n. 3 % kokonaisviennistä), suomalaisyrittäjiä maahan houkutteleva verotus ns. "Viron malli" ja totuttua maltammat kustannukset.

Ajankohtainen katsaus Viron taloustilanteeseen ja markkinoihin: Simo S. Heinmaa (Profia Arvetuse, osakas ja johdon jäsen)

Tutustuminen lähinaapuriimme alkoi Simo S. Heinmaan energisellä katsauksella Viron talouteen. Simolla itsellään on jo hyvän matkaa kokemusta Virossa, niin kirjanpito- ja taloushallintopalveluita tarjoavasta perheyrietyksestä Profia Arvestusesta kuin suomalais-virolaisen kauppakamarin (FECC, Finnish Estonian Chamber of Commerce) hallituksen jäsenenä. Tämä on muuten Viron suurin ja vanhin ulkomaankauppakamari, johon kuuluu nykyisin n. 200 jäsenyritystä.

Simon S. Heinmaan mukaan Virossa on käynnissä aikamoinen "talousbuumi", jolle kuvaavaa on nopea toipuminen edel-



Lounaan toinen pääruoka oli herkullinen lohi

lisestä taantumasta, palkkojen nopea kasvu ja Tallinnan alueen työvoimapula. Pääkaupunkiseudun käytännössä täy-työllisyys tuo haasteita työnantajille, jotka joutuvat käyttämään mielikuvitus-taan ja rahaa pitääkseen kiinni työntekijöistään. Tulevaisuuden kysymyksiä Virossa ovatkin: Työvoiman saanti jat-kossa? Palkkakehitys? Verotus jatkossa? Rahanpesun ja sääntelyn vaikutus toi-mialoihin? Harmaa talous ja sen torjunta?

Luottomarkkinat ja maksukäyttäytyminen Virossa: Lina Šiumetė, Operations Director in Baltics, Intrum Oy

Seuraavaksi Viro-aiheesta jatkoi Lina Šiumetė. Pääpaino oli tällä kertaa Viron luottomarkkinoissa ja perinnässä. Tie-sittekö muuten, että virolaiset ovat täs-mällisimpiä laskunmaksajia Baltiassa ja kärkisijoilla koko Euroopassa? Jopa pal-jon kurinalaisempia kuin me suomalaiset: viimeisen 12 kuukauden aikana ainoas-taan 31 % virolaisista maksanut laskun-sa myöhässä, kun taas suomalaisilla vas-taava luku on 52%.

Virolaiset kuluttajat ovat lisäksi ahke-ria säästäjiä: vuonna 2018 jopa 62 % il-moitti laittavansa rahaa säästöön kuu-kausittain. Myös kuukausittain sivuun laitettava määrä on tuplaantunut vuo-dessa ollen vuonna 2018 jo keskimäärin n. 200 euroa. Lähinnä säästöjä kerätään pahan päivän ja yllättävien kulujen va-ralle ja talletetaan pääasiassa säästöti-leille osakesijoittamisen ja muiden sääs-tämisvaihtoehtojen sijaan.

Yritysten välisessä kaupassakin (B2B) raha näyttää liikkuvan keskimääräistä tehokkaammin. Yleisesti käytetty mak-suehto on 16 päivää ja maksun saaminen kestää keskimäärin 17 päivää.

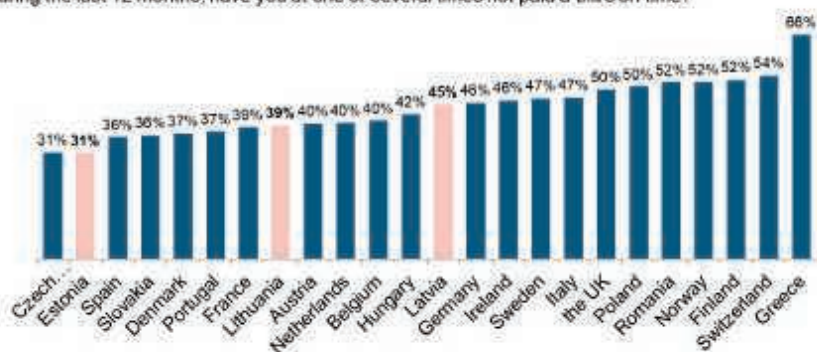
Jossain sentään on vielä esityksessä käytetyn tutkimusmateriaalin mukaan virolaisillakin parannettavaa suhteessa Euroopan muihin maihin. Virolaiset ovat Euroopan hyväuskoisimpia mitä tulee luottotappioilta suojautumiseen: puolet virolaisyrittäjistä ei suojaudu mitenkään.

Yrittäjänä Virossa: Henrik Visuri, Mainostuotantoyhtiö Wunderland, KIITOS-Vodka

Kahvitauon jälkeen ohjelma jatkuikin jopa aiempaa rennommissa tunnelmissa, jos suinkin mahdollista, kun estradille astui Virossa yrittäjänä jo useita vuosia toiminut Henrik Visuri KIITOS MUULI -drinkeillään. Idea KIITOS-vodkasta sai alkunsa kaveriporukan illanvietossa Tal-linnalaisella kesäterassilla. Kepeässä nou-suhumalassa voi siis todetusti tulla käyt-

Estonian consumers – among more disciplined in EU

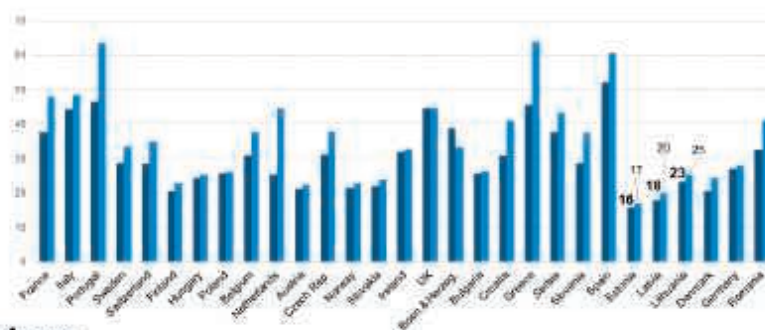
During the last 12 months, have you at one or several times not paid a bill/s on time?



intrum

Payment terms (B2B)

- What payment terms do you allow your customers, on average?
- What is the average time actually taken by customers to pay?



intrum

tökelpoisiakin liikeideoita, kun kiitollisuus elämää kohtaan nousee pintaan hyvän tunnelman myötä.

Henrikin pääasiallinen leipätyö on kuit-tenkin kansainväliset mainostuotannot. Tälläkin hetkellä Suomen televisiossa pyörii Wunderlandin tuottamia ja Viros-sa toteuttamia mainoskampanjoita. Tuo-tannon kustannukset ovat Virossa vielä huomattavasti edullisempia kuin esimer-kiksi Suomessa ja työn laatu aivan yhtä

ensiluokkaista.

Yleisesti Henrik vaikutti viihtyvän Vi-ron liike-elämässä varsin hyvin. Huonoik-si puoliksi hän mainitsi tukkoisen liiken-teen ja vanhan kaupungin hankalien lii-kenneyhteyksien lisäksi loputtoman juh-linnan ja metelöinnin lähinnä turistien toimesta.

Ai niin, seuraavan kerran Viroom mat-katessa kannattaa kurkata yksi Henrikin projektien tuotoksista: parastatallinnas-



Henrik Visuri



KIITOS-vodkaa muulin muodossa



Tero Pyhältö, Elisa Peltola ja Emil Ahlgren viihtyivät illallisella. Taustalla myhäilee Vuoden Luottomies 2010 Mikko Kallankari.

sa.com -verkkosivusto. Täältä voit löytää vinkkejä matkaohjelmaksi.

Torstain seminaariosuuden päätyttyä oli pari tuntia omaa aikaa ennen seminaari-illallista. Monet luottomiehet suuntasivat hotellin aulabaariin kertaamaan päivän seminaariteemoja. Iloinen yhteenkuuluvaisuuden henki ja nauru; ne olivat jo heti alkuillasta havaittavissa. Uutta verkottumista ja vanhoja tuttavuuksia. Sama luottomieshenki oli havaittavissa myös illallisella Pull-ravintolassa. Ravintolan mukava miljöö ja keuhja keränneet pääruuat "Famous Duck" ja "Lamb Shank" loivat erinomaisen pohjan onnistuneelle illallemme Tallinnassa.

Uuteen nousuun! Jenny Belitz-Henriksson, LCF Lifecoach, toimittaja, liikunnanohjaaja

Perjantain Radisson-aamiaisen jälkeen Luottomiehet suuntasivat vielä kerran majoitus hotellimme viihtyisään kokoustilaan. Siellä meitä odotti Jenny Belitz-Henriksson Uuteen nousuun! -teeman sa kanssa. Jenny kertoi meille heti aluksi, että hänen - nelikymppisen kolmen tyttären äidin - elämä muuttui pari vuot-

ta sitten. Ylipainoonsa ja ikuiseen jojoiluun kyllästynyt Jenni päätti muuttua. Olo oli vetämätön, vaikka hän harrasti liikuntaa ja veti ryhmäliikuntatuntejakin. Jenny laihdutti 20 kiloa, juoksi maratonin ja alkoi muutenkin harrastaa liikuntaa kuusi kertaa viikossa. Lisäksi hän toimii nykyisin ohjaajana juoksukoulussa.

Jennyn inspiroivan luennon jälkeen lähdimmekin kiireellä kohti Tallinnan A-terminaalia ja M/s Finlandiaa sateisen sään saattelemana. Oli paluumatkan aika. Laivalla saimme nauttia vielä mahtavan lounaan kollegoidemme kanssa. Vuoden 2019 seminaari päättyi saapuessamme Helsinkiin kahden jälkeen iltapäivällä, mutta luottomiesyhteydet säilyvät. Meillä oli "huippu porukka" seminaarissa, kuten monella luottomiessuulla todettiin. Tänä vuonna kaikkiaan 42 osallistujaa ja kuusi luennoitsijaa saivat nauttia koulutustomikunnan ansiokkaasti organisoimasta seminaarista.

Tässä positiivisen Jennyn teesit, joilla Uuteen nousuun!

Olet niin hyvä, että ansaitset parasta!

- Pitää tehdä töitä, monia pieniä muutoksia
- Arvostat omaa arkea, arvostat sitä ilman suorittamista
- Ei unohdeta nautiskella elämästä, joka päivä pieniä kivoja juttuja

Työhyvinvointi vs. hyvinvointi

- Pitää ymmärtää, miten voin tänään? Tsekkaa mikä fiilis!
- Nukkuminen tärkeintä, Jenny kysyi luottomiehiltä eri nukkuma-ajoista ja ruokailutottumuksista. Suunnittelu on tärkeää, ruokailussa ja liikunnassa. On tärkeää kinnittää huomiota mitä syö, missä ja milloin.
- Kirjaa liikuntasi ja muut hyvinvointiteot ylös.
- Jos itse voi huonosti, ei jaksa, huono olo tuntuu ja näkyy ulospäin
- Ei ole itsestä ottaa aikaa omalle hyvinvoinnille.
- Uuden tavan aloittaminen on jännittävä seikkailu, tuo uusia asioita elämään
- Kokeile rohkeasti eri lajeja. Kiinnitä huomiota siihen, mitä voit tehdä. Ei siihen, mitä juuri nyt et voi tehdä.
- Oman kehon potentiaali on lahja, näe elämän ihmeellisyyys.
- Uskalla olla intohimoinen! Palaa hetkeen, jolloin koit viimeksi palavaa intohimoa liikkuessasi.
- Viikossa on 168 tuntia
- Kirjoita ylös, mihin aika menee. Haluatko muuttaa jotain?
- 3 tuntia liikuntaa viikossa on 2% viikon tunteista!
- Mikään negatiivinen ei johda myönteiseen lopputulokseen



Jenny Belitz-Henriksson

Luottotietoja ei tutkita taivaan-merkeistä

Luottotietotoimisto on sinun yrityksesi selustan varmistaja. Toimistojen tiedostot ovatkin kysyttyjä: Mikäpä yritys sairastuisi vapaaehtoisesti luottotappiotautiin.

Luottotietolausunto ei synny sattumalta. Siihen kiteytyy monien ammatti-ihmisten asiantuntemus ja analysointikyky.

Luottotieto ry ja Suomen Luotonantajayhdistys ovat alan veteraaneja. Niillä on yhteensä parituhatta jäsentä. Niinpä toimeksiannotkin ovat kaikenkokoisia.

Kotimainen kirjallinen luottotietolausunto on toimistojen päätuote.

Arkisto on luottotietotoimiston sydän. Arkistonhoitajat ovat arvossaan, sillä tietojen talletus ja purku ovat käsi-työtä. Vaikka ATK onkin monessa mukana, ihmistä ei luottotietojen käsittelyssä korvaa mikään.

Toimistojen väki toivoo, että asiakkaat antaisivat kaikki perustiedot täsmällisesti tilausta tehdessään. Silloin ei tarvitsisi tutkia, mitä pitäisi tutkia.

Jos luottotietotutkija saa toimeksiannon yrittäjästä, jonka osoite on "Tampere tai ympäristö", työtä on vaikea saada alulle.

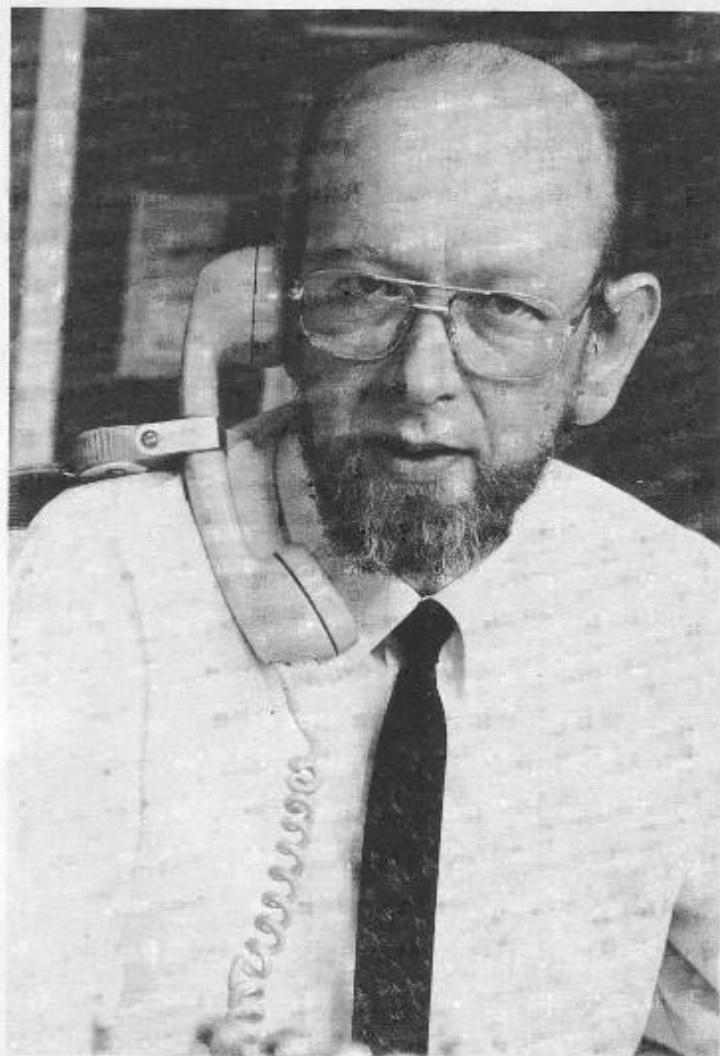
Tutkimuspyynnöllä oranssi paita

Suomen Luotonantajayhdistyksen luottotietotutkija Ilppo Nummelin puhuu puhelimeen. Hänellä on edessään oranssi kansio asiakirjoja pullollaan. Erään yrityksen sairaskertomus.

Tutkimuspyyntöjä tulee paljon ja niillä kaikilla on kiire: Liiketoiminnan olisi pyörittävä tasaisesti.

Vahtimestari tuo postin mukana Aamulehden. Se kertoo tuoreimmat talousuutiset Tampereelta.

"Sain aikanaan alueekseni Pirkanmaan ja eritoten Tampereen ympäristöineen, sillä minulla on kesämökki Ruovedellä. Seutu on vuosien mitaan tullut hyvin tutuksi. Tampereen kaupunki on suuri alue luottotietotutkijalle, siellä on paljon yrityksiä ja lisää



Luottotietotutkija Ilppo Nummelinin läheisin työtoveri on puhelin. "Tietoja on metsästäettävä monesta suunnasta, epäselvät asiat vaativat kymmeniä puhelinsoittoja", Ilppo sanoo.

tulee koko ajan", Ilppo Nummelin sanoo.

Suomen Luotonantajayhdistyksessä pääkaupunkiseutua varten on seitsemän tutkijaa; he hoitavat itse yhteydet puhelimitse. Muuta Suomea varten on alueittain 13 tutkijaa ja noin 800 asiamiestä, jotka omalla seudullaan ovat näköalapaikalla. Heillä on tietoja ja paikallistuntemusta.

"Yhteyshenkilöitani on talonmiehistä kauppaneuvoksiin. Pienellä paikkakunnalla poliisi on oivallinen yhteistyökumppani: Hän tuntee jokaisen asukkaan. Henkilöt, jotka jatkuvasti ovat tekemisissä liike-elämän kanssa, ovat hyviä asiamiehiä."

Pieni annos salapoliisin sinnikästä ja luovasti uteliasta mielenlaatua ei ole luottotietotutkijalle pahitteeksi.

Ilpon mielestä työ haastaa jatkuvasti ottamaan mittaa ammattitaidostaan; hankalia

isoja asioita, mahdolltomalta tuntuvia tehtäviä selvitettäviksi. Siinä on ammatin jännittävyys.

Luottotietotoimiston työ on tullut julkisemmaksi. Luottotietoja tarvitaan aina vain enemmän.

"Palapelin kokoaminen on jännittävää"

Lama-aikana luottotietotutkijalla on paljon työtä. Mutta myös noususuhdanteet työllistävät: Kauppa käy ja uusia yrityksiä perustetaan.

Suomen Luotonantajayhdistys toimittaa yli 100 000 luottotietopalvelua vuodessa, niistä lähes 65 000 kirjallisina.

"Suuret vakavaraiset yritykset ovat helppoja tutkimuskohteita. Hankalia ovat yrittäjät, jotka harrastavat yritysten perustamista — joka

jatkuu seur. siv.

osatoiminnolle pitää olla oma yhtiö. Niitä on joskus hankala jäljittää", Nummelin sanoo.

"Sitten ovat ne täydet konnat. Keskiuerto yrittäjälurjus on hyvin mukava ja lupsakka. Hän puhuu mielellään ja paljon. Tekee konkurssseja ja perustaa taas uusia yrityksiä. Hänen kiertensä tuntuu olevan ikuinen ja velkojat kulkevat jonona perässä."

Tutkija muotoilee loppulausuntonsa tarkasti

"Arvioni yrityksen luottokelpoisuudesta on yksi raportin ydinkohdista. Meillä on käytössä tiukasti muotoillut lauseet, jotka asiantunteva lukija osaa heti tulkita. Jokaisella sanalla on vahva merkitys", Nummelin sanoo.

"Vain harvoista yrityksistä sanon, että 'yhtiö vastaa sitoumuksistaan'. Se on todella paljon sanottu. Toisessa ääripäässä on lausunto 'käteiskauppoja suositellaan'. 'Liiketoiminnan kehitystä on syytä seurata' -lausekkeen saa yleensä aina uusi tuntematon yritys."

Raportin henkilökappaleessa eli kohdassa, jossa tutkija arvioi yrityksen omistajia, on niin ikään koodikieltä.

"Määre 'kunnollinen' on A ja O. Ellei sitä löydy, luottoväen on syytä olla tarkkana. Jos sanon, että yrittäjä tunnetaan tarmokkaana ja yritteliäänä miehenä, sanonkin aika pahasti. Suomen Luotonantajayhdistys järjestää vuosittain jäsenilleen koulutustilaisuuksia, joissa tämä koodikieli tehdään tutuksi ja asiakkaat opetetaan lukemaan lausuntonjamme oikein."

"Mukavat asiakkaat tekevät työni mielekkääksi",

sanoo toimistovirkailija Liisa Salonen Luottotieto ry:stä. Liisa on satojen luottoihmisten puhelintuttu jo kahdeksan vuoden takaa.

"Joku soittaa kerran vuodessa, joku monta kertaa päivässä. Suuri osa kyselyistä tulee Ruuhka-Suomesta, mutta asiakkaita on Lapin perukoita myöten. Eikä työmaamme loppu raja-asetille: Luottotietojä hankitaan ympäri maailmaa. Maapallo tuntuu pienevän koko ajan", Liisa sanoo.

Liisan työpäivä on pitkälti puhelimeen puhumista. Tästä syntyvät ammatin parhaat ja stressaavat puolet:

"Parasta ovat tutut, mukavat asiakkaat ja heidän myötänsä työn vaihtelevuus. Jokainen päivä on mielenkiintoinen. Stressiä lisää se, että asiakkaat joutuvat joskus jonottamaan ja kaikilla on kiire. Mutta kun olen selvittänyt jonkin todella hankalan asian ja asiakkaani on tyytyväinen, siitä tulee hyvä olo."

Perjantai on usein viikon kiireisin päivä. Luottotietoryksessä puhelinalvelu työllistää viisi virkailijaa.

Tietoihin ei tarvitse ottaa kantaa

Puhelinalvelun tytöt antavat tietoja, joita viranomaiset ja luottotietotutkijat ovat tuottaneet.

"Minun työni vaatii nopeutta tajuta, mitä asiakas haluaa. Tasclukutaito ja oleellisen näkeminen suuresta tietomäärästä ovat onnistumisen edellytyksiä. Meidän ei tietoja antaessamme tarvitse ottaa niihin kantaa, mutta jos yrityksen mapissa on esimerkiksi pino maksuhäiriöitä, voimme

kyllä kertoa mihin liiketoimet näyttävät olevan menossa", Liisa Salonen sanoo.

"Suomalaiset ovat yrittäjäkansaa. Suurin osa pyrkii hoitamaan asiansa ja vastaamaan sitoumuksistaan. Yksityiset ihmiset soittavat meille silloin tällöin ja pyytävät tietoja: Asunto- tai venekauppa paanee ottamaan selvää taloudellisesta taustasta. Emme kuitenkaan voi antaa heille tietoja, sillä palvelemme vain yhdistyksemme jäseniä."

Puhelin soi.

HYVÄ IHMINEN. SÄÄSTÄ AIKAA, VAIVAA JA RAHAA -ITSEÄSI. KÄYTÄ OP-tietotaito- PALVELUA



**SUUR·HELSINGIN
OSUUSPANKKI**
Helsinki, Espoo, Vantaa

"Tervehdys"

Sain yllätyksekseni soiton Luottolinkin Anne Björkiltä 24.9 kuluvaan vuotta. Hän toivoi että kirjoittaisin jutun Luottolinkin viimeiseen paperilehteen. Toki tuollainen pyyntö imarteleee vanhaa kolumnistikonkaria.

Ryhdyin tutkimaan arkistojani ja Linkin numerossa 4/2017 on lähinnä luottoalan omaelämäkerrallinen juttuni "Pitkän päivän ilta". Sen loppupuolella mainitsen yhdistyksestä ja lehdestä. Juttu päättyy ilmoitukseeni, että eroan yhdistyksestä vuoden 2017 lopussa kuten teinkin ja toivotan yhdistykselle, lehdelle sekä jäsenistölle hyviä vuosia.

Vaikea on lisätä edelliseen mitään. En myöskään ole eläkepäivinäni seurannut luottoalaa ollenkaan vaan katsellut ahkerasti dvd-elokuvia. Niissä on vaarallisia tilanteita ja vauhtia sekä ennen kaikkea kauniita ja kiintoisia maisemia, ei tarvitse kotikaupungista matkustaa minnekään hiiltä pölisyttämään.

Jotakin kuitenkin on luottomielen poh-

jalla. Raha, olipa se missä muodossa tahansa, seteleinä, pankin tilillä tai kryptovaluuttana pyörittää maailmaa. "Money makes the world go around" kuten Liza Minelli laulaa Bob Fossen musikaalissa Cabaret. Rahan olemus on monijakoinen, se voi olla omaa tai velaksi otettua tai annettua. Luottoalan toimijat joutuvat näkemään, kokemaan ja toimimaan näissä kehyksissä.

Kun lainsäätäjä helpottaa velallisten asemaa ja vaikeuttaa luotonmyöntäjiä perimästä saataviaan kyseinen tilanne on vain hyväksyttävä.

Kitiseminen ei kannata. Vuosikymmeniä olen kuullut ja lukenut luottohenkilöiden narinaa. Ei tainnut auttaa itku markkinoilla. Käsitin että työt tehdään niissä lain puitteissa mitä ne sitten ovatkaan. Lohduttavaa oli ajatella, että jos en saa firman saatavaa perityksi, ei se ole minulta itseltäni pois. Mielsinpä muuten tietää kuinkahan monta luottoalan henkilöä keplottelee omissa maksuissaan

tai ovat peräti maksuhäiriöisiä?

Parannusesitysten teko lakien ja asetusten keksijöille on toki suotavaa. Teoriassa demokratiassa on vaikutuskanavia pulmien hoitamiseen. Luottoalla suuri, voimakas ja yhteisiä tavoitteita sovussa lobbaava yhdistys olisi tarpeen. Polkaiskaa sellainen oitis pystyy keskinäisestä kilpailustanne huolimatta ja pönostakaa siihen rahaa. Ilman sitä tuskin tuloksia saatte ja pidemmän päälle se saattaisi hyvinkin kannattaa.

Muistathan luoton antaja että oma varovaisuus ja huolellisuus säästää velkojan vaivoja ja varoja. Usein tämä unohdetaan tai siitä ei välitetä. Myynti myy eikä välitä kotiutuvatko saatavat ikinä.

Lopuksi toivotan luottoalan toimijoille kaikkea hyvää ja ennen kaikkea pönostakaa lobbaukseen eli käytäväpolitiikointiin ja vaikuttajaviestintään.

Jukka Marttila a.k.a. Ratman"

Oletko vaihtanut hiljattain työpaikkaa?

Etkö ole saanut viime aikoina sähköpostia yhdistykseltä?

Jos et muista päivittäneesi muuttuneita yhteystietoja, tee se nyt!

Helpoimmin yhteystietojen päivitys onnistuu yhdistyksen kotisivujen lomakkeella tai ottamalla yhteyttä palvelutoimistoomme: **Paritilit Oy, luottomiehet@paritilit.fi**

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen

käy vaivattomasti osoitteessa www.luottomiehet.fi tai olemalla yhteydessä yhdistyksen sihteeriin ilkka.tynkkynen@bisnode.com tai puh. 0400 141 313.

Linkki

luottomiesten välillä

Kädessäsi on Luottolinkin 145. ja samalla viimeinen numero.

Ensimmäinen numero ilmestyi 28.4.1983. Olin lehden ensimmäinen päätoimittaja ja samalla Luottomiehet ry:n puheenjohtaja. Linkillä oli silloin hyvä tiimi. Toimitusneuvoston lisäksi tehden tekoon osallistuivat alkuvuosina yhdistykseen kuulumattomat toimitussihteeri Mariitta Hämäläinen ja valokuvaaja Erkki Markko. Luottolinkin syntyhistoria on kerrottu Luottomiesten 50-vuotisjuhlanumerossa 3/2011.

Linkkiä ensimmäisenä painanut Helsingin Liikekirjapaino Oy sijaitsi Helsingin ydinkeskustassa Vuorikadulla. Itse olin tuohon aikaan luottopäällikkönä Hankkijalla, jonka pääkonttori sijaitsi Oulunkylässä. Lehden dead linen umpseuduttua puikkelehdin Fiat 127:lla Oulunkylästä jo silloin ruuhkaiseen keskustaan viemään lehden jutut valokuvineen kirjapainoon. Pikkuautolle löytyi kuin löytyikin aina parkkipaikka Pukeva Kappi-Keskuksen kulmilla. Sähköisestä tai digitaalisesta tiedonsiirrosta ei silloin vielä edes unelmoitu.

Luottolinkillä on ollut yhteensä 16 päätoimittajaa. Itse olin päätoimittajana kahteen otteeseen – lehden numeroissa 1/1983-4/1985 ja 2/2005-2/2007. Päätoimitin yhteensä 20 Linkin numeroa. Toiseksi eniten numeroita ovat päätoimittaneet Anne Björk ja Olli-Pekka Pitkäjärvi kumpikin 14 numeroa, kaikki peräkkäin.

Toimitusvarmuus eli neljä numeroa vuodessa Luottolinkillä oli 100-prosenttinen aina vuoden 2017 loppuun saakka. Yhtään numeroa ei ole jäänyt ilmestymättä eikä ole kikkailtu kaksoisnumeroilla. Kahtena viimeisenä vuonna Linkki on ilmestynyt kolme kertaa vuodessa. Kaikilla päätoimittajilla on ollut haasteita juttujen saamisen kanssa. Aktiivinen toimitusneuvosto on ollut arvokkaana apuna juttujen ideoinnissa ja hankinnassa.

Yhdistyksen jäsenmäärän lasku ei ole voinut olla vaikuttamatta Linkin ilmoittajien mielenkiintoon, mitkä molemmat tekijät ovat syöneet Linkin ja koko yhdistyksen rahoituspohjaa. Esimerkiksi

neljässä edellisessä numerossa on ollut 1-3 ilmoitusta per numero sivumäärän ollessa joka numerossa 20. Jäsenmäärän ollessa korkeimmillaan (903 jäsentä) vuonna 2007 sen vuoden kussakin numerossa oli 7-10 ilmoitusta. Sivumäärä vaihteli 36 ja 44 välillä.

Luottomiehet ry ei ole suinkaan yksin jäsenmäärän laskun kanssa. Lähes kaikissa ”vanhoissa” yhdistyksissä on jäsenmäärä viime vuosina laskenut. Vaikka uusia jäseniä on saatukin, he eivät aktivoitu vaan saattavat piankin erota. Eräänä painavana syynä yhdistystoiminnan alamäkeen näen paineet työ- ja perhe-elämässä. Lasten harrastukset vaativat vanhemmilta paljon aikaa kuljetuksineen harjoitus- tai esiintymispaikalle ja takaisin.

Kasvokkain tapaaminen kokouksissa ja muissa tilaisuuksissa saatetaan kokea vanhanaikaiseksi ja aikaa vieväksi. Somessa viestiminen on korvannut henkilökohtaiset tapaamiset helppoudellaan ja halpuudellaan. Tosi on kuitenkin se, että työelämässä tärkeä verkostoituminen onnistuu varmemmin pitkäaikaisissa ryhmäkeskusteluissa kuin lyhyessä,



Risto Suviala

nopeatempoisessa some-viestinnässä. Aikani työelämästä siirtymisen jälkeen vuoden 2012 alusta ovat kuluneet erilaisten projektien merkeissä. Pari ensimmäistä vuotta kävin vielä luennoimassa luotto- ja perintäasioista kunnes kirja-projekti vei mennessään. Teos perinnän historiasta ”Velkaorjuudesta hyvään perintätapaan” ilmestyi lokakuussa 2014. Viimeiset viisi vuotta olen ollut Rotaryjärjestön ”kuvernööriputkessa” toimien päättyneen Rotaryvuoden piirikuvernöörinä Lounais-Suomen ja Ahvenanmaan piirissä. Kuvernöörinä otin painopistealueeksi rauhan edistämisen. Työmme tuloksena piirillemme myönnettiin ensimmäisenä Rotarypiirinä Euroopassa Peacebuilder District -tunnustus.

Toivotan menestyksellistä jatkoa Luottomiehet ry:lle, jonka jäsen olen ollut 40 vuotta.



”Pari valittua sanaa pakoteriskistä luottotoiminnassa”

luottomiesten aamiaisseminaarin aiheena 19.9.2019

Syksyn maksuton luottomiesten aamiaisseminaari käsitteli pakotteita ja niiden vaikutusta sekä huomioon otettavia asioita kansainvälisessä kaupassa. Puhujana oli paljon toivottu aiheen ykkösasiantuntija Suomessa, Aleksi Pursiainen Solid Plan Consulting Oy:stä.

Tilaisuus järjestettiin Helsingin keskustassa Atradius Suomen tiloissa ja paikalle olikin saapunut tuvan täydeltä osallistujia, järjestäjät mukaan lukien lähes 30. Maittavan aamiaisen lomassa kuulijat saivatkin käsityksen siitä, miten vaikeaselkoista pakotteita, ja niiden asettamia rajoitteita on tulkita ja kuinka eri tavalla samoja lakeja ja asetuksia tulkitaan Euroopassa ja USA:ssa. Tulkinnat ovat jopa täysin päinvastaisia.

Se, kuinka pitkälle verkostossa ja toimitusketjussa vastuu asiakkaan tuntemisesta jatkuu, tuntuu loputtomalta ja on lopulta melko tulkinnanvaraista. Ei riitä, että tuntee omat asiakkaansa, vaan heidän lisäksi pitäisi tietää myös asiakkaiden asiakkaat ja heidän asiakkaansa jne. jne. KYC (Know Your Customer) -prosessiin kannattaa siis suhtautua ihan tosissaan.

Se, kuinka pitkälle verkostossa ja toimitusketjussa vastuu asiakkaan tuntemisesta jatkuu, tuntuu loputtomalta ja on lopulta melko tulkinnanvaraista. Ei riitä, että tuntee omat asiakkaansa, vaan heidän lisäksi pitäisi tietää myös asiakkaiden asiakkaat ja heidän asiakkaansa jne. jne. KYC (Know Your Customer) -prosessiin kannattaa siis suhtautua ihan tosissaan.



Aamiaisseminaarin luennoitsijana toimi Aleksi Pursiainen

Uusia jäseniä 3 / 2019

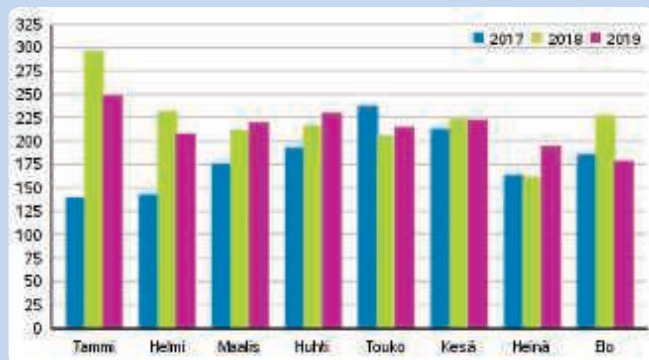
Mika Bohm	LSK Group Oy	Hallintojohtaja
Tarja Laapas	BackOffice toimihenkilö	Vähittäiskaupan Takaus Oy
Nadja Kolhinen	Luotonvalvoja	
Jonna Härkin	Associate Account Manager	Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros, branch office in Finland
Simo Pekka Juntunen	Head Of Small Enterprises	Suomen Asiakastieto Oy
Leena Malinen	Luotonvalvoja / talousassistentti	Aspo Palvelut Oy

LYHYESTI

Konkurssien määrä väheni tammi-elokuussa 2019 edellisvuodesta 3,3 prosenttia

Tilastokeskuksen tietojen mukaan tammi-elokuussa 2019 pantiin vireille 1 719 konkurssia, mikä on 58 konkurssia (3,3 prosenttia) vähemmän kuin vastaavana ajankohtana vuotta aiemmin. Henkilökunnan määrä konkurssiin haetuissa yrityksissä oli kaikkiaan 8 129.

Vireille pannut konkurssit tammi-elokuussa 2017-2019



Vireille pantujen konkurssien määrä väheni teollisuuden ja kaivostoiminnan, kaupan, kuljetuksen ja varastoinnin, majoitus- ja ravitsemistoiminnan sekä muiden palvelujen päätoimialoilla. Lukumääräisesti eniten konkurssit vähenivät muiden palvelujen päätoimialalla. Alalla pantiin vireille 501 konkurssia, mikä on 58 konkurssia (10,4 prosenttia) vähemmän kuin edellisvuonna.

Konkurssien määrä kasvoi maa-, metsä- ja kalatalouden sekä rakentamisen päätoimialoilla. Lukumääräisesti eniten konkurssit kasvoivat rakentamisen päätoimialalla. Alalla pantiin vireille 359 konkurssia, mikä on 24 konkurssia enemmän kuin vuotta aiemmin.

Vireille pannuilla konkurseilla tarkoitetaan kalenterivuoden aikana konkurssiin haettuja yrityksiä, yhteisöjä tai luonnollisia henkilöitä. Konkurssin vireilletulo ei läheskään aina merkitse yrityksen tai ammatinharjoittajan "konkurssiin menemistä" ilmaisun varsinaisessa merkityksessä. Konkurssi oikeudenkäyntinä on mutkikas ja monia vaiheita käsittävä oikeusprosessi, jonka eri vaiheissa menettely voi jäädä kesken.

Lähde: Konkurssit 2019, elokuu. Tilastokeskus

Juho Ylisestä Lowell Suomi Oy:n toimitusjohtaja

Lowell Suomi Oy:n toimitusjohtajaksi 1.9.2019 alkaen Juho Ylinen. Muutos on osa Lowellin heinäkuussa käynnistynyttä

pohjoismaista organisaatiouudistusta. Juho Ylinen (KM, eMBA) on työskennellyt Lowellissa (aiemmin Lindorff) yhteensä kahdeksan vuotta myynti- ja markkinointijohtajana sekä kaupallisena johtajana vuodesta 2017 alkaen.

Lowell Suomen toimitusjohtaja Tuija Keronen siirtyy johtamaan Lowell-konsernin pohjoismaista palvelutuotantoa Chief Operations Officer -roolissa.

Lähde: lowell.fi

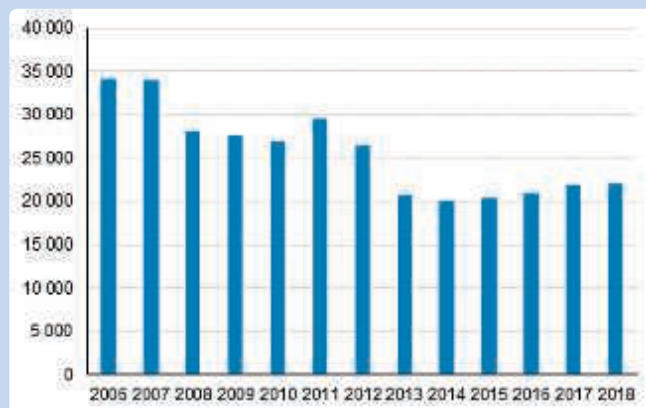
Ensiasunnon ostajia vähemmän kuin kymmenen vuotta sitten

Ensiasunnon ostajia on aikaisempaa vähemmän, vaikka aivan viime vuosina ensiasunnon ostajien määrä on kääntynyt hienoiseen kasvuun. Vuonna 2018 osakemuotoisen ensiasunnon ostajia oli 22 000 henkilöä. Ensiasunnon ostajien määrä on vähentynyt Suomessa 12 000 henkilöllä reilussa kymmenessä vuodessa. Osakemuotoisen ensiasunnon ostajat keskittyvät kaupunkeihin. Suurin osa, 66 prosenttia, ensiasunnon ostajista asui ostovuonna Suomen kymmenessä suurimmassa kunnassa.

Yhä useampi nuori siirtää omistusasunnon hankintaa myöhemmälle iälle. Ensiasunto hankitaan keskimäärin vuoden vanhempana kuin reilu kymmenen vuotta sitten. Vuonna 2018 ensiasunnon ostajien keski-ikä oli 28,8 vuotta.

Ensiasunnon ostajalla tarkoitetaan henkilöä, joka on ostanut osakemuotoisen asunnon ja vapautettu varainsiirtoverosta ensiasunnon ostajana. Kiinteistömuotoisen ensiasunnon ostaneet eivät ole mukana näissä luvuissa.

Ensiasunnon ostajien lukumäärä 2006-2018



Lähde: Asunnot ja asuinolot, Tilastokeskus

Mediatiedot 2019

Julkaisija	Luottomiehet-Kreditmännien ry www.luottomiehet.fi/toimitus
Toimitus	
Päätoimittaja:	Ossi Lahti
Puhelin:	043 824 2001
e-mail:	ossi.lahti@svea.fi
Ilmoitustilan myyjä	Olli-Pekka Pitkälä, 050 540 0316
Jäsenrekisterin ylläpito	
Puhelin:	Paritilit Oy (09) 622 5715 luottomiehet@paritilit.fi
Painosmäärä	650 kpl
Paino	Grano Oy
Yhteyshenkilö:	Pia Huovinen
Osoite:	Mäkituvantie 3, 01510 Vantaa
Puhelin:	040 563 7911 pia.huovinen@grano.fi www.grano.fi
Aineistotiedustelut:	Salomon Pajunen, Grano Oy 040 544 3022 salomon.pajunen@grano.fi
Aineisto-osoite:	taitto.helsinki@grano.fi (viestin aihe: Luottolinkki)
Ilmoitushinnat	
Ilmoituskoko	4-värinen
Keskiaukeama	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

Reklamaatit	Ilmoitusten painoasua koskevat reklamaatit 7 vrk:n kuluessa lehden ilmestymisestä kirjallisena.
--------------------	---

Ilmoitusten peruuttaminen:	Viimeistään 14 vrk ennen aineistopäivää. Myöhemmin peruutetuista laskutetaan 50% hinnasta.
-----------------------------------	--

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

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

OIKAISU

Yhdistyksemme syysseminaarin yhteydessä kävi ilmi virheellinen tieto, joka on julkaistu Luottolinkissä nro 4/2017 sivulla 8. Luottolinkin toimitus haluaa nyt oikaista tämän virheen.

100 euron lahjakortin Stockmannille voitti Mikko Liski / Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia (ei siis Toni Saarenvirta). Näin kahden vuoden jälkeen Fennian pojat voivat vain naureskella tapahtuneelle ja todeta tämänkin vuoden seminaarin vastanneen hyvin odotuksia, vaikka ei arvontoja tällä kerralla ollutkaan.



Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen
käy vaivattomasti osoitteessa www.luottomiehet.fi tai olemalla yhteydessä
yhdistyksen sihteeriin ilkka.tynkkynen@bisnode.com tai puh. 0400 141 313.



Posti Green

