

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

4/2017



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 neljä kertaa vuodessa
35. ilmestymisvuosi

PÄÄTOIMITTAJA

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

TOIMITUSNEUVOSTO

Anne Björk puh: 0400 877 577
Olli-Pekka Pitkälä puh: 050 540 0316
Terhi Rosti puh: 050 442 9699
Satu Seppelin puh: 043 824 0499
Henna Simola puh: 040 700 9478

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

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
Luottomiesten syysseminaari.....	5
Vuoden Luottomies 2017.....	9
Syyskokous 1.11.2017.....	10
Ulkomaantoimikunta.....	11
Tapahtumakalenteri.....	12
Tietosuoja-asetus ja sopimukset.....	13
Markkinointi, asiakkuudet ja tietosuoja-asetus.....	14
Suomen Perimistöimistojen Liitto ry:n toiminnasta vuonna 2017.....	16
Seppälä Oy:n konkurssi.....	18
Pitkän päivän ilta.....	21
Lyhyesti.....	22
Mediatiedot 2017.....	23

Luottolinkki 100 vuotta?

Luottomiehet on tarjonnut jäsenistölleen mielenkiintoista ja ajankohtaista luettavaa jo yli 30 vuoden ajan Luottolinkki-lehden kautta. Ensimmäinen Luottolinkin numero ilmestyi 28.4.1983. Suomen täyttyessä 100 vuotta on Luottolinkki-lehti jo lähellä 35 vuoden virstanpylvästä. Luottolinkki on saavuttanut kunnioitettavan iän, johon harvempi lehti nykypäivänä enää yltää.

Lehden pitkän eliniän on osaltaan mahdollistanut aktiivinen toimitusneuvosto. Luottolinkissä on toiminut vuosien varrella useita eri päätoimittajia. Ensimmäisenä päätoimittajana ja lehden perustajajäsenenä toimi Risto Suviala. Vuosien varrella päätoimittajien joukossa on ollut myös pitkäkestoisimman uran toimitusneuvostossa tehnyt Jukka Marttila.

Jukka oli mukana toimitusneuvostossa kunnioitettavat 22 vuotta. Tässä lehdessä saamme lukea myös Jukan viimeisen artikkelin Luottolinkissä. Jokaisella päätoimittajalla on ollut rakkaus lehden tekoon ja halu toimittaa lukijakunnalle laadukasta ja ajankohtaista luettavaa. Jokainen päätoimittaja ja toimitusneuvoston kokoonpano on myös osaltaan halunnut kehittää lehteä ja pitää sen ajan hermolla.

Jos miettii Suomen satavuotista taivalta, on kehitys ollut suuri. Suomen kehitys on lähtenyt liikkeelle maa- ja metsätaloudesta – erityisesti metsätaloudesta. Suomen maantieteellinen sijainti idän ja lännen välissä on aina antanut suomalaisille vientimahdollisuuksia molempiin ilmansuuntiin. Erityisesti läntisen Euroopan kasvaessa suomalaiselle puutavaralle oli jatkuvasti enemmän käyttöä. Suomen metsien puutavaralle oli rakentamisen lisäksi myös muuta käyttöä ja ensimmäiset sellu- ja paperitehtaat rakennettiin jo 1800-luvulla. Muutos kohti teollistuvaa Suomea oli kova, kuitenkin vielä 1950-luvulla lähes puolet väestöstä eli edelleen maa- ja metsätaloudesta. 1980-luvulle tultaessa vain 10% väestöstä eli vanhoista ammateista ja tilalle oli tullut uusia tuotteita ja palveluita. Viimeistään Nokian tuoma nousu teki Suomesta maailmalla tunnetun teknologiavaltion.

Viime vuosina teknologian kehitys on ollut päästä huimaavaa ja tahti ei tunnu hellittävän. Lehden kannalta mielenkiintoinen keskustelu on käyty tavanomaisen printtimedian tulevaisuudesta. Elämme maailmassa, jossa tietotulva on jatkuvaa. Aamulla postilaatikosta noudettu uunituore sanomalehti pitää sisällään päivän vanhaa informaatiota. Kaikki tieto on ollut tiedossa jo edellisenä päivänä. Luottolinkillä ei ole mahdollisuuksia nykymuodossaan tarjota informaatiota lukijalle uusimmista tapahtumista vaan tarkoituksena on tuoda jäsenistölle tietoa laajempien ja ajattomampien artikkelien muodossa. Jatkossa kuitenkin haluamme kehittyä suuntaan, jossa tiedonjako olisi nopeampaa ja voisimme välittää tietoa ajankohtaisista asioista lukijoillemme nopeammin. Tämän vuoksi jatkossa julkaisemme ajankohtaisia artikkeleita enemmän verkkosivujen kautta ja sosiaalisessa mediassa. Muista lehden kehityshankkeista keskustelemme vielä syvällisemmin Luottomiesten hallituksen kanssa joulukuussa.

Tavoitteenamme on saada Luottolinkki elämään myös 100 vuotta. Tämä vaatii kuitenkin jatkuvaa kehittymistä ja ajan hermolla pysymistä.

Antoisia lukuhetkiä ja onnea satavuotiaalle Suomelle!

Ossi Lahti
Päätoimittaja



Ajatuksia vuoden varrelta

Näin sateisena päivänä talvea odotellessa on aika kirjata muutamia ajatuksia yhdistyksen kuluneen vuoden toiminnasta.

Voisi todeta, kun tarkastelee mitä tänä vuonna on tapahtunut, että vuosi 2017 on onnistunut Luottomiehiltä hyvin. Tuntee siltä, että olemme saaneet jäsenet aktivoitumaan tapahtumiin ja osallistumaan yhdistyksen toimintaan. Uusia ideoita ja konsepteja on pohdittu joiden kautta näitä on saatu aikaan. Tästä myös kiitos kaikille hallituksen ja toimikuntien jäsenille, jotka ovat käyttäneet aikaansa uusien ideoiden ja konseptien valmisteluun. Pienetkin asiat merkitsevät paljon, kun pyritään muutoksiin. Yhtenä esimerkkinä voisi pitää Kevätiltamaa. Aktiivisen sparrauksen ja ideoinnin jälkeen päätimme vaihtaa juhlapaikkaa ja ohjelman rakennetta. Kevätiltamat sinänsä toteutettiin hyväksi todetulla kaavalla, mutta jäsenet aktivoituivat siitä, että tapahtuma ei ollut ”samassa paikassa missä se on aina ollut”. Ehkä se onkin juuri mitä tarvitaan, jotain uutta ja tehdään asioita hieman eri tavalla. Itse asiassa toivoisin, että jäsenemme olisivat aktiivisesti yhteydessä eri toimikuntiin ja hallituksen jäseniin ideoiden ja kommenttien suhteen, ne ovat aina tervetulleita.

Yhdistys eteni monella rintamalla josta voimme olla kaikki tyytyväisiä. Jäsenhakemuksia on tullut joka kuukausi, joten jäsenistö pysyy ja kasvaa hieman, mikä on positiivista. Luottomiehet on saanut avattua yhteyden eduskuntaan sekä meidän on lisätty pitkästä aikaa Oikeusministeriön lausunnonantajiin. Tapaamisia on pidetty julkisen sektorin edustajien kanssa ja vierailuja on tehty muun muassa. Finanssivalvontaan positiiviseen luottorekisteriin liittyen. Nämä tuovat lisäarvoa ja näkyvyyttä yhdistykselle. Tämä vaatii kuitenkin meiltä yhdistyksenä pitkäjänteisyyttä ja ponnistelua, jotta pääsemme vaikuttamaan alan kehitykseen näkyvillä tuloksilla.

Perinteinen Syysseminaari toteutettiin

tänä vuonna risteilynä Tukholmaan, ohjelma oli kattava ja monipuolinen. Palaute seminaarista on ollut positiivista, pidämme mielessä, että jäsenien kommentteja ja toiveita otetaan huomioon tulevien seminaarien järjestelyissä. Jäsenkysely nimenmuutoshankkeesta toteutettiin ja tulos oli yhdellä äänellä nimenmuutosta vastaan. Syyskokous antoi hallitukselle mandaatin tehdä jatkokyselyn jäsenistölle kolmesta uudesta nimivaihtoehdosta ja neljäntenä on vaihtoehto, jossa nimeä ei muuteta. Kysely on suuntaa antava, koska nimenmuutos vaatii kevätkokouksessa 2 / 3 enemmistön suostumuksen.

Kahden puheenjohtajavuoteni aikana olen huomannut ajan kuluvin todella nopeasti. Yhdistystoiminta on vapaaehtoisuuteen perustuvaa toimintaa, jota tehdään oman työn ohella ja meillä kaikilla on kiire ja ”aika on rahaa”. Meillä on muutama vuosittainen tapahtuma joiden valmistelun ja toteutuksen osalta aikataulut ovat haastavia. Tämän lisäksi meillä on perinteinen Luottolinkki-lehti, viestintä sekä yhdistyksen kehityksen haasteet. Olemme aktiivisesti keskustelleet näistä asioista; kuinka saada aikataulut ym. tehokkaammiksi sekä helpotetaan eri vastuhenkilöiden työtaakkaa ja saadaan tuosta ”ajasta” enemmän hyötyä. Vuodelle 2018 meillä on muutama pääteema, joita pyrimme kehittämään:

- 1) Jäsenien hankinta ja aktiivisuus
- 2) Kansainvälisen toiminnan ja yhdistyksen koulutuksen kehitys
- 3) Yhdistyksen viestintä ja media.

Kohta 3 on näistä kiireisin. Olemme hallituksessa samaa mieltä siitä, että uutisointi, www-sivut, Luottolinkki sekä SOME tulisi saada päivitettyä ja kiinnostamaan sekä vastaamaan yhdistyksen jäsenien tarpeita. Tämä kehitystarve on huomioitu vuoden 2018 talousarviossa ja pyrimme toteuttamaan jäsenille mielenkiintoisen konseptin. Yksi mahdollisuus on esim. että ulkoistamme www-sivujen ja somen ylläpidon. Tämän lisäksi uutisvirrat,



Jorma Metsänen

tapahtumat ja Luottolinkin rooli tulee selventää ja päivittää. Nämä ovat ajatuksia tässä vaiheessa, mutta olemme sitoutuneet muutoksiin.

Yhdistyksen tulos vuonna 2016 oli hyvä ja vuoden 2017 tulos näyttää olevan myös positiivinen. Keskustelimme aikaisemmin näiden rahojen sijoittamisesta yhdistyksen toimintaan, mutta viitaten edellä olevaan tekstiin jossa ”aika menee nopeasti” vuodelle 2017 näitä lisärahoituksia ei juurikaan käytetty. Vuodelle 2018 näitä kehityksiä tullaan tekemään ja lisätään tarpeen mukaan tulevan vuoden aikana. Meidän tulee kehittää ja palvella jäseniämme intressejä tarjomalla alan tapahtumia, koulutusta ja materiaalia. Lisätty näkyvyys ja uudistuminen eivät nekään ole pahasta.

Näin lopuksi aloittaessani kolmatta vuotta puheenjohtajana haluaisin kiittää vielä kaikkia hallituksen ja toimikuntien jäseniä kuluneesta vuodesta. Kiitos myös meidän jäsenistölle, ilman teitä ei olisi yhdistystäkään, perinne jatkuu ja voi hyvin. Toivon kaikille hyvää loppuvuotta, rauhaa Joulun aikaa ja Uuden Vuoden kautta potkaistaan vuosi 2018 käyntiin. Pitäkää huolta...!!

Jorma Metsänen
Puheenjohtaja

Luottomiesten syysseminaari 12.-14.10.

Seminaariväki kokoontui tuttuun Katajanokan laivaterminaaliin jo aamupäivällä. Tapaamista säesti iloinen puheensorina. Sisääntulon jälkeen luottomiehet suunnistivat suoraan lounaalle Viking Line Mariellan runsaaseen buffet-pöytään.

Seminaarin virallisen osuuden aloitti viihtyisässä auditoriossa Arja Fagerström tervetuloitotuksella Luottomiehet ry:n hallituksen puolesta. Arja kuuluu ulkomaantoimikuntaan (josta lisää s.11). Seminaarin järjestäjät, koulutustoimikunnan edustajat, esittäytyivät suorassa rivissä, pituusjärjestyksessä – tästä tuli varsin tehokas vaikutelma! "

UPM – mikään muu ei ole pysyvää kuin muutos

UPM:n perinteisesti edustama paperiala on murroksessa, ollut jo pitkään. Printti ei enää myy vanhaan malliin, "paperin kulutus laskee n. 5 % vuodessa". Näin meille seminaariyleisölle kertoo ohjelman ensimmäisessä varsinaisessa puheenvuorossa UPM:n Pia Porvari, UPM:n Head of Credit, Group Credit Risk Management, Finance & Control. Uutta on kehitettävä tilalle pysyäkseen mukana muutoksessa. Uusien tuotteiden ja liiketoiminta-alueiden lisäksi on myös tehostettava ja optimoitava prosesseja kilpailukyvyyn säilyttämiseksi. Tämä koskee myös luotonhallintaa.

Luotonhallinnan prosessien tehostamista ei varsinaisesti ainakaan helpota se, että asiakkaita on toistakymmentätuhatta 120:stä eri maasta, tuotantolaitoksia on 12 maassa, lähes 20 000 työntekijää 45 maassa ja 55 000 tavarantoimittajaa 70 maasta. "Luotonhallinta onkin keskitetty pääkonttoriin Helsinkiin ja päätöksentekoa on pyritty automatisoimaan mahdollisimman pitkälle", kiteyttää UPM:n Manager, Group Credit Risk Management, Finance & Control Tuuli Nordberg.

Luotonhallinnan prosessin kehittämisen yksi keskeisimpiä ajatuksia UPM:llä on tietoinen riskinotto. Riskianalyysi teh-



Pia Porvari ja Tuuli Nordberg, UPM

dään hyödyntäen saatavilla olevaa ulkoista ja sisäistä tietoa ja päätöksenteko on moniportaista automaattiluottopäätöksistä aina analyytikkojen manuaalisiin arvioihin. Hyvä asiakas kun ei pelkää ostaa paljon, vaan on kykenevä myös mak samaan ostoksensa.

Henkilökuntaa kannustetaan asemasta riippumatta kehittämään aktiivisesti yrityksen toimintaa ja kertomaan rohkeasti ideoitaan ja ajatuksiaan. Henkilökunta

on avainasemassa yrityksen kehityksessä ja kilpailukyvyyn säilyttämisessä. Paikalleen ei voi eikä kannata pysähtyä – vain muutos on pysyvää.

Kasva isoksi, älä aikuiseksi

TV:stä tuttu Arman Alizad piti illan pääpuheenvuoron (keynote). Arman on päätenyt synnyinmaastaan Iranista, vuoden USA:ssa asumisen jälkeen, Suomeen.



Arman Alizad, valloittava mediapersoona

Ensimmäinen ystävä löytyi kerrostalon ilmoitustaululle jätetyn ilmoituksen perusteella (aikaa ennen kännyköitä ja somea) "My name is Arman ja asun asunnossa xx". Ja Arman ja tämä ilmoitukseen vastannut ja ovikelloa rohkeasti soittanut naapurin poika ovat ystäviä edelleen.

Tämä sama lapsuudesta tuttu asenne on saanut Armanin tilanteeseen jos toiseenkin. Arman on ennakkoluulottomuutensa ansiosta, ja sen vuoksi, päätynyt räätäliksi. Aivan sattumalta, kun ei pääsyt Teatterikorkeakouluun. Televisioon (Moon TV, Dress Code) Arman päätyi, kun ei kestänyt ajatusta, että joku toinen tekisi ohjelman kehnommin. Vaihtoehto olisi siis tarttua haasteeseen tai lopettaa television katselu.

Läpimurron Arman teki monen mutkan ja vastoinkäymisten kautta "Kill Arman" -sarjalla. Idea, johon kukaan ei uskonut ja jossa maineeseen sarjan syössyt jakso saatiin aikaiseksi viimeisillä rahoilla Yhdysvalloissa, Dallasissa. Riski kannatti - nyt Armanin tietävät kaikki. "Pitää itse kokea epäonnistuminen. Ja sitten päättää, jatkaako vai ei ja kuinka kauan. Kaikki unelmat eivät toteudu.", toteaa Arman.

Kolmen tyttären isänä Armania on liikkuttanut eniten "Arman ja viimeinen ristiretki" -kuvaukset Gambozassa. Siellä hän seurasi köyhää perhettä, jonka lapset keräsivät pulloja öisin, jotta voisivat käydä koulua. Perheen elämä oli kovaa ja lasten yötyö suurkaupungin kaduilla ei ollut turvallista. Arman on nähnyt paljon kurjuutta ja vaaroja kuvausmatkoillaan, mutta myös yhteisöllisyyttä ja läheimmän rakkautta.

Arman antoi seminaariin osallistuneille kiitollisuus-kotitehtävän. Ajatus on olla tietoisesti kiitollinen vähintään kymmenestä asiasta päivittäin. Se lisää todistettua onnellisuutta. Kokeilkaa vaikka!

Brexit ja sen vaikutukset

Ekonomisti Eeva Kerola kertoi luottomiehille Brexitin vaikutuksista Suomelle.

Iso-Britannian päätyminen 23.6.2016 kansanäänestyksessä irtautumaan EU:sta oli suuri yllätys monille tahoille. Äänestysprosentti oli korkea (72%) eli britit lähtivät todella aktiivisesti liikkeelle esittämään omaa mielipidettään tähän asiaan. Äänestystulos jakoi maata monella eri tavalla, sekä maantieteellisesti että ikäryhmittäin. Suurinta kannatus oli yli 45-vuotiaiden keskuudessa ja maantieteellisesti Englannissa.

Mikä onkaan Britannian merkitys EU:lle ja toisin päin? EU kattaa Britannian ulkomaankaupasta noin puolet. Erityisen



Eeva Kerola, Suomen Pankki

alttiita brexitille ovat maatalous, jossa 2/3 viennistä menee EU-alueelle, auto-teollisuus sekä rahoitussektori. Mielenkiintoinen tieto on se, että yli puolella kansainvälisistä rahoituslaitoksista on Euroopan pääkonttorit juuri Britanniassa. Nyt näillä toimijoilla on jo suunnitelmia resurssien siirroista mm. Pariisiin, Dubliniin ja Frankfurtiin; osa toimijoista on jo tehnytkin siirtonsa.

Britannian osuus Suomen ulkomaankaupasta on vähentynyt oleellisesti jo 90-luvun alkupuolelta alkaen. Britanniaan suuntautuva vienti on enää alle 5 % kokonaisviennistä ja tuonnin osuus on 3 % kokonaistuonnista. Etlä on arvioinut tilannetta niin, että pitkällä aikavälillä brexitin vaikutukset Suomelle ovat jopa positiiviset.

Luottopolitiikka ja sen rakentaminen

Kari Rahko avasi luottopolitiikka-aiheensa heittämillä ilmoille kysymyksen "Mitkä ovat yrityksen tärkeimmät asiat?" Rahkon vastaus kysymykseen on asiakkaat ja kassavirta; näistä kahdesta asiasta riippuu yrityksen menestys ja väline, jolla näihin asioihin vaikutetaan on luottopolitiikka.

Luottopolitiikan rakentaminen lähtee yksinkertaisista perusasioista ja näissä perusasioissakin on yrityksissä kehitettävää. Rahko kertoi tässä yhteydessä esimerkit putkiyrityksestä, jonka laskun lähettäminen oli kestänyt hurjan kauan ja pörssiyritykseen suuntautuneesta myyntikäynnistä, jossa yrityksen johdolla ei ollut tuntumaa yrityksen luottoriskeihin.

Tyypillistä on, että asiakkaita katsotaan tarkkaan siihen asti, että asiakkaat



Kari Rahko, EBITA KR Ky

saadaan sisään. Sen jälkeen seuranta ja valvonta saattaa unohtua tai laskutuksessa on viivettä. Rahaa tulisi kuitenkin tulla yritykseen sisään nopeammin kuin mitä yrityksen omat velvoitteet suorituksille ovat. Asiakkaiden valvonta on Rahkon mukaan eniten retuperällä oleva asia. Syynä voi olla esimerkiksi se, että valvonta ei ole täysin automatisoitua. Rahko kuvasikin luottopolitiikan rakentamista digitalisointiprojektiksi. Hälytyksen maksuhäiriöstä on syytä tulla automaattisesti myyntireskontran kautta, ei talousosaston toimesta vasta kuukausi viiveiden jälkeen ja vasta siinä vaiheessa, kun asiakkaalla on jo isoja vaikeuksia. Liian suuri määrä poikkeuksia aiheuttaa ongelmia, vaikka kokonaisuus olisi ulkoistettu. Yrityksen tulee itse määritellä haaluamansa prosessi eikä jättää sitä pelkästään kumppanien varaan.

Luottopolitiikan rakentaminen tulee suhteuttaa aina yrityksen kokoon ja toiminnan laajuuteen. Yrityksen toimitusjohtajan ja johtoryhmän tulee sitoutua luottopolitiikan rakentamiseen ja noudattaa sitä myös itse. Entä onko viimeisen 10 vuoden aikana tapahtunut muutosta? Rahkon mukaan yhä pienemmissä yrityksissä aletaan tiedostaa luottopolitiikan merkitys.

Samppanja maistelu

Viking Linen kokoustilaan oli katettu klo 19.30 jokaiselle pieni rivi samppanjalaseja. Viking Linen Petri Rajala alkoi kertoa luottomiehille taustoja tästä jalosta juomasta.

Samppanjaa voi valmistaa ainoastaan hyvin tarkasti rajatulla Champagnen alueella Ranskassa. Samppanjaa valmiste-

taan tyypillisesti rypäleiden Pinot Noir, Chardonnay ja Pinot Meunier yhdistelmistä. Juoman valmistukseen voidaan käyttää myös punaisia rypäleitä ja hisukseen, jopa kitumalla kasvanut rypäle soveltuu samppanjan valmistukseen erityisen hyvin. Samppanjaa on varastoitu kellarissa vähintään kolmen vuoden ajan.

Kapea, suoralinjainen perussamppanjalasi, joita esim. marketeissa myydään, on Rajalan mukaan itse asiassa ”nounou”. Tämä lasimalli ohjaa juoman suussa kielelle kohtaan, joka tunnistaa eniten makeaa. Tilaisuudessa maisteltavat juomat oli kaadettu laseihin juuri ennen saapumista ja silloin samppanjan lämpötila oli 4–5 astetta. Rajala kysyi maistelun edetessä luottomiesten mielipiteitä kolmessa eri lasissa olleista vaihtoehdoista ja mielipiteet kyllä jakautuivat voimakkaasti. Makuja on monia, sallittakoon se tässäkin asiassa!

Saapuminen Tukholmaan

Tukholma otti Luottomiehet vastaan lokakuuisena perjantaiaamuna aurinkoisesti. Koulutustoimikunta oli ideoinut yhteiskävelyn heti aamusta Gamla Staniin ja ilahduttavan suuri joukko Luottomiehiä – parisenkymmentä – vastasikin myönteisesti tälle hyvälle idealle. Monesti niin tuulinen kävelymatka Vikingin terminaalista Slussenille ja edelleen vanhan kaupungin suuntaan olikin hyvin miellyttävä kauniissa ja lähes tuulettomassa säässä. Todella mukavaa reippailua edellisen illan seminaaripäivällisen jälkeen.

Tukikohtamme Gamla Stanissa oli erittäin perinteikäs ja persoonallinen Wirströms Pub. Siellä olikin hyvä käydä vir-

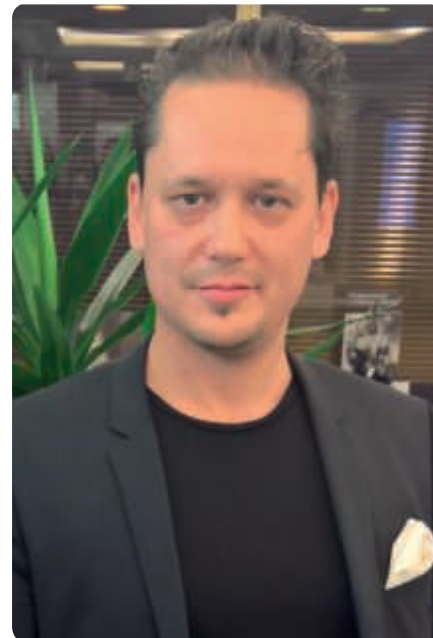
kistäytymässä ostosten lomassa. Toki muitakin vaihtoehtoisia virkistytymispaikkoja testattiin perinteiseen seminaarihenkeen ja Luottomies-perinteitä kunnioittaen. Tuliaiset saatiin hankittua ja kaikki ehtivät ajoissa takaisin laivalle, vaikka terminaalissa odottikin pitkät jonot: Turvatarkastus lentokentän malliin.

Laivan lähdettyä Tukholmasta olikin kahden viimeisen seminaariesityksen aika. Kutakuinkin kaikki olivat paikalla klo 17 esitysten alkaessa. Koulutustoimikunta oli keksinyt hyvän houkutteen, jotta mahdollisimman moni saapuisi paikalle. Meitä oli nimittäin pyydetty veikkaamaan paikalla olevien koulutustoimikuntalaisten keskipituus (ks.kuva). Oikein veikanneiden kesken arvottaisiin Stockmannin 100 euron lahjakortti heti viimeisen esityksen jälkeen.

Luotonvalvonta velallisen kuoleman jälkeen

Samuli Tuomikoski esitteli eri yhtiömuotoja ja niiden yhtiömiesten vastuuta mahdollisen kuoleman jälkeen. Olennaista on, että kuolema ei lakkauta velkasuhdetta ja että perintökaari sääntelee vastuuta vainajan veloista. Pääsääntöisesti kuolinpesän osakkaiden vastuu rajoittuu vainajan omaisuuteen.

Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön yhtiömiehen kuollessa on muiden yhtiömiesten ja kuolinpesän oikeus vaatia yhtiön purkua. Velkojalla on tällöin puolestaan oikeus kohdistaa maksuvaatimus kehen tahansa vastuunalaiseen yhtiömieheen tai yhtiöön. Kuolintapauksessa tulee muistaa, että henkilöyhtiö ei ole vastuussa yhtiömiestensä veloista.



Samuli Tuomikoski, Visma PPG Oy

Rekisteröidyssä yhdistyksessä, kuten Luottomiehet ry, jäsenet eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa yhdistyksen sitoumuksista. Useimmiten yhdistyksillä ei ole jatkuvaa tulovirtaa ja varallisuuttaan ei ole. Silloin velkojan kannattaa varautua vaatimalla omavelkaista takautta esim. tililuottojen tapauksessa.

Osakeyhtiön tapauksessa osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön veloista. Velkojan kannattaa harkita osakeyhtiön osakkailta omavelkaisia takauksia, jolloin velkaa voidaan vaatia myös takauksen antaneen kuolinpesältä. Näin ainakin pienemmissä yhtiöissä.



Yhteiskävelyllä Tukholmassa kohti Meeting Pointia

Asianaajotoimisto, perustettu 1911. Maineealtaan
sangen keskinkertainen.
B. on juriskand. ei etevä lakimies. Paljo o-
pintovelkoja, n. 80,000:-, Naimisissa v. 1912
G. in kanssa. Vain rahojen tähden. Lie-
nee heti saanut 50,000. m.m. lähtiessään häämat-
kalle Pariisiin, saivat nuorikot L. lta 4,000
mk. kumpikin. Matkalla kerrotaan B:n tehneen B.
5000 mk. velan. Hakevat jo avioeroa, johon ei ole
suostuvainen. Rouva nykyisin ulkomailla.
W (ent. W) kotoisin Jyväskylästä. Myös opintovelkoja. Keskinkertainen juristi.
- Kumminkin herrat jossain määrin kerskailevia
hutiluksia.

11/2 13.
L-k.

Bisnode Finland Oy:n arkiston aarteita

Mihin yritysten reittaus perustuu

Paljon on luottotietotoiminta kehittynyt vuodesta 1913, jolloin tämä arvio erästä lakimiehestä tehtiin. Vesa Kalapuro löysi tämän Bisnoden arkistoista, mistä lienee sinne joutunut.

Bisnode on alkuperäisen AAA-yritysreittauksen kehittäjä. Tämä automaattinen luottoluokitusjärjestelmä lanseerattiin Suomessa vuonna 1993. Luottokelpoisuusluokka eli Rating on automaattinen ja jatkuvapäivitteinen luottoluokitusjärjestelmä. Näin ollen se on ajantasaisempi kuin mikään muu luottokelpoisuusluokitus. Koneellisesti tuotettuna se on aina objektiivinen ja helpottaa eri yritysten keskinäistä vertailua. Rating-

mallissa on paljon seurattavia parametreja, mutta yksinkertaistettuina ne ovat: yrityksen toiminta, vastuuhenkilötausta, taloudenpito ja tilinpäätöstiedot sekä yhtiön maksutapa.

Suomalaisista osakeyhtiöistä 36% saa Bisnodelta Rating-arvion A, kun parhaan AAA-arvion saa vain 8%. B ja C-luokka edustavat yhdessä 18%:n osuutta.

Yrityksen reittaus ennustaa tulevaa maksuhäiriötä Bisnoden tilastojen valossa hyvin. Kun katsotaan Suomalaisia osakeyhtiöitä, jotka ovat saaneet AAA-reittauksen, niin vain 0,38 prosentille syntyy uusi maksuhäiriö seuraavan 12 kuukauden aikana. Sen sijaan C-reitatulle osakeyhtiölle syntyy maksuhäiriö pe-

räti 42 prosentin todennäköisyydellä.

Yleisökysymyksissä nousi esille niin sanotun ref.-tiedon vaikutus yrityksen ratingiin. Ref.-tiedolla tarkoitetaan laskun maksamista jo syntyneen trattamerkin jälkeen. Are Kivelä vahvisti, että ref.-tieto ei vaikuta yrityksen ratingiin, mutta luottoraportin lukijalla on itsellään mahdollisuus tulkita sen merkitystä kokonaisuuteen. Luottomiehet olivat myös kiinnostuneita uuden kirjanpitolain mukaisesta mahdollisuudesta esittää tilinpäätös ns. bruttomääräisenä. Are Kivelä totesi tämän estävän AAA-luokituksen saannin, koska ilman liikevaihtotietoa osa tarvittavista tunnusluvuista ei ole laskettavissa.

Sentti-veikkaus

Virallinen seminaariohjelma päättyi, kun koulutustoimikunta arpoi voittajan ns. centti-veikkauksessa. Kolme Luottomiestä oli veikannut paikalla olleiden koulutustoimikuntalaisten keskipituuden oikein: 176cm. Onnetar suosi Toni Saaren virtaa Fenniasta, joka pokkasi 100 euron lahjakortin Stockmannille.

Seminaariin osallistui tänä vuonna 49 Luottomiestä. Osallistujamäärä oli hieman pienempi, kuin on totuttu. Keskusteluissa laivalla tätä harmiteltiin, ohjelmasta olisi riittänyt ammennettavaa useammallekin. Sitä todistaa seminaaripalaute, joka oli jälleen kiittävää."



Are Kivelä, Bisnode Finland Oy



Seminaarin meille mahdollisti koulutustoimikunta: Pirjo Vanhanen, Reetta Saarimäki, Anni Liukka, Vio Varjonen ja Oskari Holopainen

Vuoden Luottomies 2017

Vio Varjonen

Vuoden 2017 luottomieheksi valittiin vuosittaisessa syysseminaarissa turkulainen Vio Varjonen. Vio on toiminut luottoalalla kolmen vuoden ajan, ja ollut koko tuon ajan aktiivisesti mukana luottomiesten koulutustoimikunnassa hoitaen mm. koulutustoimikunnan puheenjohtajan tehtäviä. Valinnan tehneeseen luottomiesten hallitukseen Vio oli tehnyt suuren vaikutuksen aktiivisuudellaan, oma-aloitteisuudellaan sekä hyvin kaikkien kanssa toimeen tulevalle luonteellaan. Erityiskiitokset tulivat myös hyvin järjestetystä aamiaisseminaarista Turussa, joka sai jäseniltä hyvän vastaanoton.

Ensimmäiset ajatukset valinnasta

Kuullessaan valinnastaan Vio kertoi, että järjestelykiireiden keskellä vuoden luottomiehen julkistus oli jäänyt vähemmälle huomiolle. Vioille julkistus tuli isona yllätyksenä, jota hän ei missään nimessä olisi osannut odottaa. Luonnollisesti tilanne oli hyvin jännittävä, jotain jota ei tule joka päivä vastaan. Eniten Vio arvostaa sitä, että juuri luottomiesten porukka on äänestänyt hänet Vuoden Luottomieheksi.

Erilainen elämäkerta

Iloinen turkulainen on syntynyt Romaniassa, mutta asunut 5-vuotiaasta lähtien Turussa. Lukion jälkeen Vion tie vei Yhdysvaltoihin, kun hän sai stipendin Buffalon yliopistoon rakkaan harrastuksena koripallon kautta. Koripallo kulkee mukana Vion elämässä edelleen, tällä hetkellä hän toimii Turun Kristikan miesten joukkueen joukkueenjohtajana.

Vio valmistui kasvatustieteiden maisteriksi amerikkalaisesta yliopistosta ja toimikin jonkin aikaa lukio-opettajana. Yhdysvalloista takaisin kotiin palattuaan Vio huomasi kuitenkin, että suuren tarjonnan vuoksi Turussa oli tarjolla vain opettajan sijaisuuksia ja vakituisen työn löytäminen oli vaikeaa. Urheilullisena ja sosiaalisena ihmisenä hän päätyikin kuntokeskus Elixiaan, ja sieltä esimiehen perässä Visma Duetolle uusmyyntiin. Luottoalalle ennakkoluuloton Vio on päättänyt monen muun luottoalalla olevan tavoin, kohtalon johdattelemana.

Aktiivinen luottomies

Koulutustoimikunnassa Vio on ollut mukana koko luottomiesajansa ajan, ja on viihtynyt toiminnassa erittäin hyvin. Kou-

lutustoimikunnan päätapahtuma on tietenkin luottomiesten syysseminaarin rakentaminen, ja tiedon jakaminen jäsenille. Koulutustoimikunnan tulevaisuuden tavoitteena on laajentaa toimintaa, ja yrittää vielä tarkemmin löytää ajankohtaiset aiheet jäsenille. Kerran vuodessa järjestettävään seminaariin on välillä vaikea miettiä ajankohtaisia aiheita, ja kaksipäiväisen seminaarin pitäminen riittävän mielenkiintoisena vaatii paljon töitä.

Vaikka syysseminari on edelleen koulutustoimikunnan päätapahtuma, näkisi Vio hyvänä ideana pitää useamman kerran vuodessa lyhyempiä seminaareja. Aktiiviset kyselyt luottomiehille antaisivat tiedon siitä, mitkä ovat ajankohtaisia aiheita juuri nyt. Viime syksynä Turussa pidettiin käytännönläheinen aamiaisseminari, jossa pääteemana oli ulosotto. Tilaisuus oli erittäin onnistunut ja houkutteli paikalle noin 35 aiheesta kiinnostunutta.

Luottomiesten tulevaisuus

Vuoden luottomies näkee yhdistyksen tärkeänä alan ihmisille, varsinkin verkostoitumisen näkökulmasta. Uusia jäseniä kuitenkin tarvitaan, ja yhdistyksen uudistaminen on myös paikallaan. Teknologia on mennyt eteenpäin, joten luottomiesten pitää myös kehittyä sen mukana.

Yhdistyksen elinvoiman kannalta on ensisijaisen tärkeää aktiivisuuden ylläpito. Mukaan tarvitaan ihmisiä, jotka ehtivät panostamaan yhdistystoimintaan. Lisäksi pitää löytää uusia väyliä missä tuoda tietoa esille. Luottomiesten ei välttämättä tarvitse itse tuottaa tietoa – mahdollista olisi myös luoda kanava josta tietoa jaetaan ihmisille. Uudistukset vaativat toki aina muutoshalukkuutta.



Vuoden Luottomies 2017
Vio Varjonen

Terveiset jäsenille

Vio on kokenut yhdistyksen toiminnan erittäin antoisana, kunhan muistaa itse olla aktiivinen, jotta saa toiminnasta mahdollisimman paljon irti. Koulutustoimikunnassa Vio kertoo tavanneensa huippu-tyyppejä ja saaneensa kontakteja, joiden hän uskoo kestävän pitkälle tulevaisuuteen. Vion vuodet koulutustoimikunnassa ovat olleet antoisia johtuen hänen omasta aktiivisuudestaan. "Rohkeasti verkostoitumaan ja tekemään uusia tuttavuuksia!" – on uuden luottomiehen neuvo jäsenille. Yhdistyksessä on mahtava porukka ja hyvä henki.

Syyskokous 1.11.2017

Luottomiehet ry:n sääntömääräinen syyskokous pidettiin 1.11.2017 Ravintola Lasipalatsissa Helsingin keskustassa. Marraskuinen ilta oli jo pimentynyt, kun kokouspaikalle saapui 28 jäsentä kokoustamaan ja verkostoitumaan.

Yhdistyksen puheenjohtaja Jorma Metsänen avasi kokouksen ja toivotti paikalle saapuneet luottomiehet tervetulleeksi. Vuosi 2017 alkaa olla loppusuoralla ja paljon on taas vuoden aikana ehtinyt tapahtua: kevätilmat Clarionissa, kevätkokous Visma-talossa ja syysseminaari Tukholmassa. Hallitus on käynyt keskustelua lakihankkeista sekä brändi-ilmeen päivityksestä ja nimenmuutoksesta. Sangen puuhakas luottomiesvuosi siis takana.

Syyskokouksen puheenjohtajaksi valittiin Veronica Andersson ja sihteeriksi Tarik Hossain. Anderssonin johdolla käytiin läpi kokouksen esityslistan mukaisia asioita ja käsiteltävistä asioista vastuuta kantaneet hallituksen jäsenet pääsivät ääneen. Sanna Peussa esitteli talousarvion vuodelle 2018 ja se hyväksyttiin esitetyn mukaisena. Jäsenmaksuihin ei esitetty muutoksia. Jorma Metsänen toi talousarviokeskusteluun lisähuomiona sen, että ensi vuoden budjettiin varatut kehitysrahat 5 000 euroa on tarkoitus käyttää erityisesti yhdistyksen tiedotuksen kehittämiseen. Tämän hankkeen tavoitteena on puolestaan uusien jäsenien hankkiminen.

Hallituksen jäsenistä erovuorossa olivat Pasi Rissanen, Hanna Tuohimäki ja Mika Ylinen. Tämän lisäksi Tarik Hossain on jättämässä hallituksen, joten valittavana oli yhteensä neljä uutta hallituksen jäsentä. Uusiksi jäseniksi ehdotettiin ja

hyväksyttiin seuraavat henkilöt: Vesa Turunen Suomen Asiakastieto Oy:stä, Ilkka Tynkkynen Bisnode Finland Oy:stä, Terhi Rosti Visma Duetto Oy:stä ja Satu Maila Kesko Oyj:stä. Puheenjohtajana jatkaa Jorma Metsänen ja varapuheenjohtajaksi valittiin Arja Fagerström. Toiminnantarkastajiksi valittiin Are Kivelä ja Veronica Andersson. Varatoiminnantarkastajiksi valittiin Mika Kyyhkynen ja Juha Nikkilä. Lisäksi päätettiin, että luottoalan neuvottelukunta jatkaa nykyisellä kokoonpanolla myös vuonna 2018.

Max Puumalainen kävi läpi yhdistyksen nimenmuutoshankkeeseen ja brändiuidistukseen liittyvän jäsenkyselyn tuloksia. Yhdistyksen logon ja ulkoasun nykyaikaistamista kannatti enemmistö kyselyyn vastanneista, 55%. Vanhan nimen säilyttämistä kannatti kyselyssä niukasti yksi ääni enemmän kuin nimen muuttamista. Nimiehdotuksia mahdolliseksi uudeksi nimeksi tuli jäsenistöltä

peräti parisenkymmentä (nimiehdotuksiin voit tutustua näihin alla). Max Puumalainen esitti paikalla olleille hallituksen ajatuksen siitä, että ensi vuonna toteutettaisiin vielä yksi täydentävä jäsenkysely tämän aiheen tiimoilta. Hallitus valitsee nimiehdotusten joukosta kolme kiinnostavinta vaihtoehtoa ja jäsenille tehdään kysely näistä vaihtoehtoista ja neljäntenä vaihtoehtona luonnollisesti se, että yhdistyksen nimeä ei vaihdeta. Paikalla olleilta jäseniltä kysyttiin tästä mielipidettä ja tätä ehdotusta kannatettiin. Tämä kysely on edelleen puhtaasti jäsenistön mielipiteiden hankkimista. Mahdollinen nimenmuutos vaatisi kevätkokouksessa 2/3 jäsenistön kannatuksen.

Vaikka Ravintola Lasipalatsin lämpötila oli viileähkö, oli tunnelma mitä lämpimä, kun luottomiehet pääsivät virallisen kokousosuuden päätyttyä nauttimaan keittiön antimista.

Nimiehdotuksia

- Luotohallinnan ammattilaiset
- Luotonvalvonnan osaajat
- Luottoalan tukiyhdistys
- Credit Trade association
- Luotonhallitsijat
- LUMI = Luottomiehet
- Luottoammattilaiset
- Luottoasiantuntijat ry.
- Luotto- ja perintäalan ammattilaiset ry.
- Luottoala ry.
- Luottoalan ammattilaiset ry.
- Luottoalan yhdistys
- FACM – Finnish Association of Credit Management
- Luottoyhdistys ry. – Kreditföreningen rf.
- Taloushallinnon asiantuntijat ry – Finance Industry Association of Finland
- Suomen Luottoyhdistys – Finnish Credit Union
- Luotonhallinta ry.
- Luottoalan ammattilaiset ry.
- Luotto - Credit Pros ry.
- Firmitas ry.
- Credit Committee ry.
- Luotto- ja riskienhallinta ry.
- Luottoala ry. (LA)

OIKAISU:

Luottolinkissä 03/2017 jutun ”EU:n uusi tietosuojasetus” oikea kirjoittaja on Mia Blomqvist.

Ulkomaantoimikunta

Ulkomaantoimikunta on järjestäytynyt ja käynnistänyt suunnittelun ensi vuoden teemoista ja kehitysideoista. Toimikunnassa on nyt kolme jäsentä, eli mukaan mahtuu vielä. Erityisen hienoa olisi saada mukaan ulkomaankauppaa harjoittavan yrityksen edustajasta.

Lähetämme heti ensi vuoden alussa jäsenistölle kyselyn mistä aihealueista toivotaan koulutusta. Palautteen jälkeen päättämme mikä on paras tapa järjestää koulutus – erillisenä seminaarina tai mahdollisesti syysseminaarin tai muun tapahtuman yhteydessä.

Nettisivujen koulutus osiolle tulee myös lähiaikoina muutamia linkkejä kansainvälisen kaupan koulutuksesta.

Seuraavaksi uusien jäsenten esittely:

Veronica Andersson



Olen useamman vuoden ollut aktiivinen jäsen Luottomiesten toiminnassa, yhdistyksen hallituksessa v. 2013–2015 ja yhdistyksen puheenjohtajana v. 2014–2015. Joten monelle Luottomiehelle varmasti jo tässä vaiheessa tuttu nimi ja tutut kasvot.

Itseäni kiinnostaa kansainväliset asiat yleisesti, työni puolesta luonnollisesti myös kansainvälinen kaupankäynti ja luotonhallinta. Uuden, juuri perustetun ulkomaantoimikunnan toimintaan

osallistuminen tuntuikin siksi varsin luontevalta.

Bisnodella keskistyn asiakkaidemme haasteiden ratkaisuun, pääsääntöisesti kansainvälisen asiakas- ja toimittajahallinnan sekä luotonhallinnan parissa. Kenttä on monipuolinen ja haastava, ja siten varsin mielenkiintoinen.

Ulkomaantoimikunnan toiminnan kautta toivon pystyväni tuomaan hyötyä yhdistyksemme jäsenille, mm nostamalla esiin sellaisia aiheita joita kaikille ei välttämättä vielä ole eteen tullut. Tässä tulen luonnollisesti myös hyödyntämään Dun & Bradstreetin globaalin partnerverkoston tuottamaa materiaalia ja tietoja.

Etenkin vähemmän kokeneet ja aloittelevat ulkomaanluotonhallinnan parissa työskentelevät jäsenet tulevat toivottavasti saamaan hyötyä tulevista koulutuksista ja artikkeleista. Pidemmän kokemuksen omaavat jäsenet saavat mahdollisuuden osallistua ja verkostoitua, vaihtaa kokemuksia toisten ammattilaisten kanssa. Henkilökohtaisesti toivon että yhdessä loisimme forumin, jossa me jäsenet jaamme tietoa, kokemusta ja osaamista, kartuttaen näin sekä omaa että toisten osaamista.

Arja Fagerström



Nimeni on Arja Fagerström. Toimin Atradius Luottovakuutuksessa nimikkeellä Head of Global and Special Products. Vastuullani on Atradius Suomen Global yksikön toiminta, mikä käytännössä tarkoittaa luottovakuutusratkaisujen hoitoa ja myyntiä yrityksille, joilla on toimintaa useassa maassa.

Olen toiminut luottoalalla yli 25 vuotta. Aloitin urani Sveitsissä luotto- ja takausvakuutusten jälleenvakuutusratkaisujen parissa. Suomeen palattuani toimin riskianalyyssipuolella sekä jul-

kisella että yksityisellä puolella, kunnes aloitin Atradiuksessa 11 vuotta sitten.

Luottomiehissä olen ollut jäsenenä pian 20 vuotta ja ehtinyt kertaalleen olla mukana myös hallituksessa. On todella hienoa päästä uudestaan mukaan toimintaan ja huomata, että yhdistyksessä on vireä tekemisen meininki. Toimintaympäristö ja sitä myötä myös jäsenistön toiveet ja tarpeet ovat muuttuneet melkoisesti kymmenessä vuodessa ja on hienoa saada olla mukana kehittämässä yhdistystä eteenpäin.

Luottomiehet ry on ollut tähänkin asti aktiivisesti mukana luottoalan koulutuksessa ja näen, että tämä on tärkeä rooli myös jatkossa. Toivon, että jatkossa saamme koulutustarjontaan enemmän vientiin ja muuhun kansainvälisiin asioihin liittyviä teemoja. Ehkä näiden myötä saamme lisää uusia jäseniä ja mahdollisesti myös uusilta aloilta.

Jarmo Tahvanainen



Nimeni on Jarmo Tahvanainen ja toimin Intrum Justitan myyntitiimissä yhteyspäällikkönä. Koulutukseltani olen kauppatieteiden kandidaatti. Luotonhallinnan urani aloitin Intrumin Luottotietopalvelussa luottokonsulttina vuonna 2012, josta siirryin myynnin puolelle vuonna 2015.

Luottokonsulttina tutustuin luottotietoihin tarkemmin ja olen vahvasti sitä mieltä, että positiivisen luottotiedon hyödyntäminen tulisi mahdollistaa. Uskon, että positiivinen luottotiedon hyödyntämi-

nen parantaisi kuluttajien tilannetta ja vähentäisi maksuhäiriömerkintöjen määrää.

Yhteyspäällikön roolissa olen erikoistunut kulutusluotto- ja rahoitustoimialalle. Vastuullani on luotonhallintaratkaisujen myynti Etelä-Suomen yrityksille, joista monella on toimintaa myös ulkomailla.

Luottomiehissä olen ollut jäsenenä muutaman vuoden. Yhdistysosaamista olen kerryttänyt myös Yritystutkimus ry:ssä, jossa toimin muun muassa koulutustyöryhmässä. Mielestäni jäsenien kouluttaminen on yksi yhdistyksen tärkeimpiä asioita. Yhdistyksellä ja sen jäsenillä on valtavasti tietoa kansainvälisestä toiminnasta ja riskienhallinnasta. Tämä kokemus ja osaaminen tulisi jakaa kaikkien jäsenien tietoisuuteen.

Monet asiakkaani ovat laajentaneet toimintaansa ulkomaille ja olemme ratkaisuilamme tehneet tämän helpommaksi. Intrum Justitiaalla on valtava kokemus luotonhallinnasta ulko-

mailla ja tätä kokemusta pyrin omalta osaltani tuomaan jäseniemme tietoon.

Ulkomaantoimikunnan uutena edustajana toivon voivani kehittää Luottomiehien koulutustarjoamaa liittyen kansainvälistymiseen. Olemmekin jo kehitelleet uusia koulutusvaihtoehtoja jäsenille, joiden tavoitteena on luoda ymmärrystä luotonhallinnan asioista Suomen rajojen ulkopuolella.

Yritykset voivat saavuttaa suurimman kasvun kansainvälistymällä. Kansainvälistyminen on helpottunut merkittävästi, mutta edelleen tarvitaan tietoa muun muassa markkinoista ja asiakkaiden maksutavoista, jotta pystytään minimoimaan luottoriski.

Luottoalalla on viime vuosina tapahtunut paljon ja muutos tulee vielä jatkumaan. Uusia palveluita ja ratkaisuja luotonhallintaan kehitetään jatkuvasti ja näistä olisi hyvä tietää enemmän.



Uusia jäseniä 8 – 10 / 2017

Eva Hagman	VFS Finland Ab
Ilkka Tynkkynen	Bisnode Finland Oy
Katri Bäckman	F9 Distribution Oy
Tomi Petrell	Bisnode Finland Oy
Noora Kaasalainen	Tryg Garanti

**Luottomiehet – Kreditmännen ry:n jäsenhakemuksen täyttäminen käy
vaivattomasti osoitteessa www.luottomiehet.fi.**

Tietosuoja-asetus ja sopimukset

Euroopan unionin yleinen tietosuoja-asetus tuo erilaisia haasteita lähes kaikille yritysten eri osastoille. Useimmissa tietosuojaa koskevilla projekteilla korostetaan erityisesti IT-osaston asemaa, koska henkilötietojen säilyttäminen ja käsittely tapahtuu pääsääntöisesti sähköisessä muodossa, minkä johdosta IT-osaston osallistuminen asetukseen valmistautuessa on tärkeä. Sen lisäksi, että henkilötietoja käsitellään oikein ja niiden säilytyksestä, poistamisesta ja tietoturvasta on huolehdittu riittävällä tasolla, keskeistä on huolehtia myös siitä, että henkilötietojen käsittelylle on olemassa tietosuoja-asetuksessa edellytetyt perusteet sekä tiedostaa, missä asemassa ja miten henkilötietoja käsitellään. Tässä kohtaa korostuu myynti-, osto- ja muiden hankintasopimusten sisältö ja ehdot sekä sopimusten perusteella käsiteltävän tiedon käyttötarkoitukset.

Tietosuoja-asetuksen soveltaminen alkaa 25.5.2018. Jokaisen yrityksen on huolehdittava viimeistään tähän päivämäärään mennessä uusien sopimusten ehtoissa asetuksen asettamat vaatimukset sekä varmistuttava siitä, että kaikki solmitut sopimukset, joiden perusteella henkilötietoja käsitellään, täyttävät tietosuoja-asetuksen asettamat vaatimukset. Sopimusten kartoituksen osalta on kysymys laajasta sopimusten sisällön tarkistamisesta.

Rekisterinpitäjä vai henkilötietojen käsittelijä

Yrityksen on selvitettävä jokaisen sopimuksen osalta, missä asemassa henkilötietoja käsitellään. Tietosuoja-asetuksen IV luku sisältää rekisterinpitäjää ja henkilötietojen käsittelijää ("Käsittelijä") koskevat säännökset. Rekisterinpitäjälle asetetaan useita erilaisia velvoitteita ja sääntely rekisterinpitäjän kohdalla on ankarampi kuin Käsittelijän kohdalla. Rekisterinpitäjä vastaa aina henkilötietojen käsittelyn perusteesta ja käsittelyn asianmukaisuudesta sekä huolehtii myös siitä, että rekisterinpitäjän henkilötietoja tämän lukuun mahdollisesti käsittelevä kolmas osapuoli, Käsittelijä, käsittelee henkilötietoja rekisterinpitäjän ohjeiden mukaisesti ja käsittelyssä huolehditaan tietosuoja-asetuksen velvoitteiden noudattamisesta ja rekisteröityjen oikeuksien suojelusta.

Jokainen yritys ylläpitää useita erilaisia henkilörekistereitä. Tyypillisiä yrityksestä löytyviä rekistereitä ovat henkilöstöä, asiakkaita ja markkinointia koskevat rekisterit, jotka sisältävät henkilötietoja. Tämän lisäksi yrityksen eri palveluita varten voi olla useita palvelukohtaisia rekistereitä riippuen siitä, mitä henkilötietoja palveluissa käsitellään ja mihin tarkoitukseen.

Tavanomaisten rekisterien osalta yrityksen asema rekisterinpitäjänä tai henkilötietojen käsittelijänä on suhteellisen selkeä. Yritys on rekisterinpitäjä, jos henkilötietoja käsitellään sen itsensä lukuun ja Käsittelijä, jos henkilötietojen käsittely tapahtuu toisen osapuolen lukuun. Tyypillinen tilanne, jossa rekisterinpitäjän tietoja käsitellään Käsittelijän toimesta rekisterinpitäjän lukuun, on esimerkiksi henkilöstö- ja palkkahallinnon ulkoistaminen.

Tietosuoja-asetus velvoittaa rekisterinpitäjää solmimaan Käsittelijän kanssa aina erillisen kirjallisen käsittelijäsopimuksen. Käsittelijäsopimuksessa sovitaan rekisterinpitäjän ja Käsittelijän velvollisuuksista. Sopimuksessa on sovittava henkilötietojen käsittelyn tarkoitus ja kesto, ohjeistus miten tietoja käsitellään, luottamuksellisuus ja tietoturva koskevat vaatimukset, mahdollista alihankintaa koskevat määräykset, rekisteröityjen oikeuksien toteuttaminen, henkilötietojen käsittelyn auditointi ja tietojen poistaminen.

Rekisterinpitäjä on velvollinen huolehtimaan käsittelijäsopimuksen solmimisesta. Käsittelijäsopimuksen sisältö voi vaihdella huomattavasti erilaisten sopimusten välillä, minkä johdosta sopimuksia käsitellessä tulee aina tapauskohtaisesti arvioida, mitä velvollisuuksia Käsittelijälle asetetaan ja miten tämä ohjeistetaan.

Tietosuoja-asetus edellyttää, että kaikissa sopimuksissa, joissa rekisterinpitäjän henkilötietojen käsittely tapahtuu Käsittelijän toimesta, solmitaan käsittelijäsopimuksen Käsittelijän kanssa.

Yhteenveto

Ennen tietosuoja-asetuksen soveltamisen aloittamista, jokaisen yrityksen on käytävä läpi kaikki yrityksen solmimat sopi-

mukset ja varmistuttava siitä, että henkilötietojen käsittelyn osalta on olemassa asetuksen mukainen peruste sekä siitä, että henkilötietojen käsittelyn osalta solmitaan tarvittaessa käsittelijäsopimus. Tämä edellyttää jokaisen sopimuksen osalta arviointia siitä, missä asemassa tietoja ja miten tietoja käsitellään. Mikäli tietojen käsittely tapahtuu kolmannen osapuolen toimesta, rekisterinpitäjän on solmittava erillinen käsittelijäsopimus. Koska käsittelijäsopimuksessa on sovittava nimenomaisesti siitä, miten Käsittelijä saa käsitellä henkilötietoja, täytyy jokaisen sopimus arvioida erikseen ja huolehtia siitä, että käsittelijäsopimuksessa sovitaan kyseisen sopimuksen osalta olennaisista asioista.

Sopimusten arviointi vaatii huomattavasti aikaa sekä ymmärrystä siitä, mitä ja miten henkilötietoja käsitellään yksittäisen sopimuksen osalta. Arviointi edellyttää lakimiehen lisäksi sopimuksen omistajan osallistumista, koska sopimuksen käytännönsoveltaminen ja henkilötietojen käsittely osana sopimusta ei välttämättä ilmene riittävällä tasolla solmituista sopimuksista. Sopimuksen sisällön ymmärtäminen on keskeisessä asemassa, kun Käsittelijän kanssa solmitaan käsittelijäsopimus ja tämän oikeuksista ja velvollisuuksista sovitaan.

Tietosuoja-asetuksessa on asetettu huomattavat seuraamukset asetuksen velvoitteiden rikkomisesta, minkä johdosta kaikessa henkilötietojen käsittelyssä varmistua asetuksen mukaisesta perusteesta ennen kuin henkilötietoja aletaan käsittelemään. Mikäli yritys ei solmi riittäviä käsittelijäsopimuksia Käsittelijän kanssa, on olemassa riski siitä, että yritys vastaa asetetaan hallinnollisia tai taloudellisia seuraamuksia.

Markkinointi, asiakkuudet ja tietosuoja-asetus

Asiakastiedon hallinnasta

Asiakastiedon hallinta on tyypillisesti osa koko yrityksen liiketoiminnan ohjaamiseen tarvittavaa informaatiota. Ajantasainen asiakasrekisteri on viestinnän perusta.

Yrityksen asiakasrekisteri on henkilörekisteri, kun siihen sisältyy henkilöiden tietoja, jotka ovat rekisterin yritysasiakkaiden edustajia tai kuluttajia, jotka ovat ostaneet tuotteita tai palveluita rekisterinpitäjänä toimivalta yritykseltä. Rekisterissä voi olla myös henkilöitä, jotka ovat rekisteröityneet palveluun vain saadaakseen tietoa palveluista tai uutiskirjeen.

Asiakkuuden hallinnan tietokannat tulee kartoittaa ja niitä tukevat markkinointiautomaation ohjelmistot. Henkilöstörekistereitä voi löytyä myös esimerkiksi yksittäisistä excel-taulukoista. Pitää määritellä tiedon lähde ja selvittää onko kyse markkinoinnista vai asiakassuhteesta. Kaikki henkilörekisterit pitää käydä läpi, ja selvittää niiden käyttötarkoitus eli minkälaisia kontakteja (prospekteja, liidejä, asiakkaita ?) tietokannoista löytyy sekä mistä niihin kerätään uusia henkilötietoja.

Henkilötietojen käsittelyn perusteet

Henkilötietojen käsittelylle pitää löytyä aina tietosuoja-asetuksen mukainen laillinen peruste. Ilman laillista perustetta henkilörekisteriä kuten asiakasrekisteriä ei saa ylläpitää.

Tulevaisuudessa vähintään yhden seuraavista edellytyksistä on täyttyttävä, jotta henkilötietojen käsittely olisi tietosuoja-asetuksen mukaisesti sallittua:

1. Rekisteröity on antanut *suostumuksensa* henkilötietojensa käsittelyyn yhtä tai useampaa tarkoitusta varten
2. Henkilötietojen käsittely on tarpeen sellaisen *sopimuksen* voimaansaattamiseksi, jossa rekisteröity on osapuolena, tai sopimusta edeltävien toimenpiteiden toteuttamiseksi rekisteröidyn pyynnöstä
3. Henkilötietojen käsittely on tarpeen rekisterinpitäjän *lakisääteisen velvoit-*

teen noudattamiseksi

4. Henkilötietojen käsittely on tarpeen rekisteröidyn *elintärkeiden etujen* suojaamiseksi
5. Henkilötietojen käsittely on tarpeen *yleistä etua* koskevan tehtävän suorittamiseksi tai rekisterinpitäjälle kuuluvan *julkisen vallan käyttämiseksi*

Henkilötietojen käsittely on tarpeen rekisterinpitäjän *oikeutetun edun toteuttamiseksi*, paitsi milloin tämän edun syrjäyttävät henkilötietojen suoja tarvitsevat rekisteröidyn edut tai perusoikeudet- ja vapaudet, erityisesti jos rekisteröity on lapsi. Tätä ei sovelleta tietojen käsittelyyn, jota viranomaiset suorittavat tehtäviensä yhteydessä.

Suostumus

Kohdan 1 mukainen peruste on tärkein käytännön markkinoinnin sovelluksissa. Suostumuksella rekisteröity hyväksyy henkilötietojensa käsittelyn. Suostumus voi olla esimerkiksi vastaus sähköpostiin, joka sisältää lauseen suostumuksesta ja tiedon siitä, mitä tietoja henkilöstä tallennetaan tai suostumusteksti voidaan näyttää myös esimerkiksi kirjautumissivulla, kun henkilö rekisteröityy järjestelmään.

Aina pitää olla henkilöiden suostumus sille, että heihin voidaan ottaa yhteyttä ja heidän tietojaan rekisteröidään. Asetuksen mukaisesti suostumus olisi annettava ”selkeästi suostumusta ilmaisevalla toimella, kuten kirjallisella, mukaan lukien sähköisellä, tai suullisella lausumalla, josta käy ilmi rekisteröidyn vapaaehtoinen, yksilöity, tietoinen ja yksiselitteinen tahdonilmaisu, jolla hän hyväksyy henkilötietojensa käsittelyn”.

Esimerkkinä asetuksessa annetaan oikeanlaisesta toimesta esimerkiksi tapa, jossa rekisteröity rastittaa ruudun vieraillessaan internetsivustolla tai toimii tavalla, joka selkeästi osoittaa tässä yhteydessä, että hän hyväksyy henkilötietojensa käsittelyä koskevan ehdotuksen. Pelkkä vaikeneminen ei ole siis suostumuksen antamista eikä suostumusta voi antaa valmiiksi rastitetuilla ruuduilla tai

jättämällä jokin toimi tekemättä.

Mikäli henkilötietojen käsittelyllä on useita tarkoituksia, suostumus tulisi antaa kaikkia käsittelytarkoituksia varten. Jos on siis erotettavissa jokin muu käyttötarkoitus, joka ei liity suoraan alkuperäiseen käyttötarkoitukseen, johon suostumus on annettu, pitää myös tämä toinen käyttötarkoitus ilmoittaa yksilöidysti ja nimenomaisesti suostumusta pyydettyäessä. Jokaista eri käyttötarkoitusta varten pitää saada erikseen suostumus.

Jos viimeisimmästä kontaktista asiakkaaseen on jo aikaa tai kerättyjä suostumuksia ei ole saatu selkeällä asetuksen edellyttämällä lähestymistavalla, kannattaa ottaa yhteyttä rekisterissä oleviin henkilöihin ja kysyä suostumus uudelleen tai ensimmäistä kertaa, mikäli sitä ei ole ennen kysytty. Jos ei ole markkinointilupaa, niin ei voi lähettää sähköisiä markkinointiviestejä ko. henkilölle. Puhelinoitolla tai kirjeitse toteutettu sähköinen suoramarkkinointi on sitä vastoin sallittua, jollei vastaanottaja ole sitä kieltänyt.

Suostumuksen edellytykset

Tietosuoja-asetuksessa todetaan suostumuksen edellytyksistä mm. seuraavaa:

- suostumuksen saajan on pystyttävä osoittamaan henkilön antaneen suostumuksen henkilötietojensa käsittelyyn (osoitusvelvollisuus)
- suostumus on esitettävä kirjallisessa ilmoituksessa, joka koskee myös muita asioita, selvästi erillään muista asioista helposti ymmärrettävässä ja saatavilla olevassa muodossa selkeällä ja yksinkertaisella kielellä (erottuvuus ja selkeys)
- suostumus pitää olla peruutettavissa koska tahansa (peruuttamisen helppous)

Suostumuksen saajan on siten kyettävä näyttämään jälkikäteen saaneensa luvan henkilötietojen käsittelyyn. Suostumuksen aikaleima tulee ottaa talteen sekä kanava, mitä kautta suostumus on saatu. Edelleen asetuksessa todetaan, että pyynnön suostumukselle on oltava sel-

keä ja tiiviisti esitetty, jos rekisteröidyn on annettava suostumuksensa sähköisen pyynnön perusteella.

Markkinointilupa-kohdan tulee olla selkeä ja erotuttava muusta tekstistä eli monisivuiset suostumusehdot kannattaa unohtaa ja suostumuksen antajalle pitää kertoa ilmoituksessa yksinkertaisesti ja selkeästi, mitä tietoja hänestä kerätään, mitä tarkoituksia varten ja miten henkilötiedot ovat suojattu. Asetuksessa nimenomaisesti vielä todetaan, että ”mikään tätä asetusta rikkova osa sellaisesta ilmoituksesta ei ole sitova”.

Asetuksen mukaan ennen suostumuksen antamista rekisteröidylle on ilmoitettava, ettei suostumuksen peruuttaminen vaikuta suostumuksen perusteella ennen sen peruuttamista suoritettuihin käsittelyihin lainmukaisuuteen. Lisäksi todetaan, että suostumuksen peruuttamisen on oltava yhtä helppoa kuin sen antaminen. Esimerkiksi jokaisessa sähköpostiviestissä on tarjottava selkeä mahdollisuus viestin perumiseen kuten esimerkiksi linkki tilausten hallintasivulle, ja tieto lähteestä, josta vastaanottajan nimi ja yhteystiedot on hankittu. Lisäksi pitää olla tieto viestin lähettäjältä yhteystietoineen.

Asiakasviestintä ei ole markkinointiviestintää

Suoramarkkinointina ei pidetä asiakassuhteen hoitamiseksi tarvittavaa yhteydenpitoa, jossa on kyse olemassa olevan asiakassuhteen hoitamiseksi tarvittavasta yhteydenpidosta henkilötietojen käsittelyperusteiden kohdan 2 mukaisesti, joka ei sisällä markkinointia. Yrityksen on kuitenkin voitava perustella, mihin tarve asiakasviestinnän harjoittamiseen perustuu.

Asiakasviestintää on esim. yhteydenpito, jossa asiakkaalle annetaan tietoja palvelun tilanteesta, jatkuvuudesta tai muuttumisesta. Asiakasviestinnälle on ominaista, että se tapahtuu yleensä objektiivisesti havaittavissa olevasta velvoitteesta kuten laista tai sopimuksesta tai kun kyse on palvelusta, joka saattaa edellyttää tai johon liittyy kiinteästi asiakkaalle suunnattava viestintä.

Oikeutettu etu ja profilointi

Kun henkilötietoja käsitellään suoramarkkinointitarkoituksessa, niin se voidaan katsoa henkilötietojen käsittelyperusteiden kohdan 6 mukaiseksi oikeutettu edun toteuttamiseksi. Etuoikeutettu etu voi olla olemassa, kun osapuolten

välillä on merkityksellinen suhde eli rekisteröity on esimerkiksi rekisterinpitäjän asiakas. Tässä suhteessa on arvioitava rekisteröidyn ja rekisterinpitäjän intressien suhdetta.

Pelkkä henkilötietojen kerääminen ei ole profilointia. Profiloinnissa on aina kyse automaattisesta tietojen käsittelystä, jossa ei ole mukana lainkaan ihmisen työpanosta. Asetuksessa annetaan profiloinnista esimerkkinä tilanne, jossa henkilön luottihakemus hylätään online-palvelussa. Profiloinnista ei ole taas kyse esimerkiksi silloin kun pankinjohtaja myöntää lainan ja arvioi lainanhakijaa hyväksikäyttäen analyyttikkatyökalua.

Profilointia voidaan tehdä esimerkiksi silloin, kun henkilö ilmaisee itse kiinnostuksensa tiettyihin asioihin kuten vaikkapa suoramarkkinointiin eri liikuntapalveluista, tai profilointi voi perustua henkilön käyttäytymiseen, jota pyritään ennakoimaan profiloinnin avulla, esimerkiksi nettikäyttäytymisessä saatujen evästeiden kautta. Asiakkuudesta kerätyt tiedot voivat olla myös profiloinnin pohjana.

Profiloinnin soveltamiseen liittyy kuitenkin velvollisuus tiedottaa henkilöä hänen oikeudestaan vastustaa henkilötietojen käsittelyä, ja mikäli henkilö käyttää tätä oikeuttaan ja vastustaa käsittelyä, ei henkilötietoja saa käsitellä. Vastustamisoikeus ei ole profiloinnin yleinen kielto-oikeus, mutta jos henkilötietoja käsitellään suoramarkkinointia varten, rekisteröidyllä on oikeus milloin tahansa vastustaa häntä koskevien henkilötietojen käsittelyä tällaista markkinoin-

tia varten, mukaan lukien profilointia silloin kun se liittyy tällaiseen suoramarkkinointiin.

Suostumus, sopimus vai oikeutettu etu?

Jatkossa henkilötietojen käsittelyn peruste tulee löytyä tietosuojasetuksen mukaisista perusteista, ja näiden perusteella on arvioitava noudatetaanko tietojenkäsittelyssä asetuksen vaatimuksia.

Suostumuksia ei tarvitse kerätä uudelleen, jos ne jo nyt täyttävät asetuksen vaatimukset eli ovat annettuja ”vapaaehtoisesti, yksilöidysti, tietoisesti ja yksiselitteisellä tahdonilmaisulla”.

Henkilötietojen käsittely sopimuksen täytäntöön panemiseksi on suositeltavin peruste, kun käsitellään tietoja asiakkuuden perusteella.

Markkinoinnissa tullaan käyttämään todennäköisesti myös oikeutettua etua, mutta se vaatii aina intressien punnitsemista, ja voidaanko pitää todennäköisempänä sitä vaihtoehtoa, että rekisteröity voi olettaa henkilötietojensa käsiteltävän kuin että niitä ei käsiteltäisi.

Tietosuoja-asetuksessa korostuu sisäänrakennetun tietosuojan (privacy by design) vaatimuksessa rekisterinpitäjän velvollisuus suunnitella henkilötietojen käsittelytoimet niin, että yksilöön kohdistuvat riskit otetaan huomioon. Lähtökohtana vaikutusten arvioinnissa on aina yksilölle aiheutuva mahdollinen tietosuojariski. Tämä tulee ottaa huomioon, kun valitaan oikeaa laillista perustetta henkilötietojen käsittelylle.



Suomen Perimistoimistojen Liitto ry:n toiminnasta vuonna 2017

Suomen Perimistoimistojen Liitto ry:hyn (yhdistys) kuuluu 11 jäsenyritystä, jotka käsittelivät viime vuonna yhteensä yli 10 miljoonaa perinnän toimeksiantoa. Yhdistyksen jäsenyritysten palveluksessa oli viime vuoden aikana keskimäärin 1.295 työntekijää ja jäsenyritysten perintäpalvelun liikevaihto oli viime vuonna yhteensä yli 265 miljoonaa euroa. Jäsenyritysten palveluita käyttää tällä hetkellä yli 60.000 yritystä.

Yhdistyksen tarkoitus:

Yhdistyksen tarkoituksena on edistää luottokaupan ja perintäalan kehitystä terveiden periaatteiden pohjalta. Yhdistys toteuttaa tarkoitustaan edistämällä jäsenten ja heidän asiakkaidensa etuja antamalla lausuntoja ja ehdotuksia viranomaisille ja vaikuttamalla lainsäädännön muotoutumiseen.

Yhdistyksen jäsenet tällä hetkellä:

Cash-In Consulting Oy Ab	Ropo Group Oy
Intrum Justitia Oy	Sergel Oy
Gothia Oy	Svea Perintä Oy
KTC Finland Oy	Validius Group Oy
Lindorff Oy	BRANG Oy
OK Perintä Oy	

Suomen Perimistoimistojen Liitto ry:n hallitukseen kuuluvat vuonna 2017 seuraavat henkilöt:

Varsinainen jäsen:	Varajäsen:
Jyrki Lindström (pj)	
Hans Vikdal (varapj)	Olli Rinne
Seppo Lahtinen	Ossi Elonen
Petri Ylisaukko-oja	Arttu Rautiainen
Tapio Järvinen	Tarja Pyörälä
Ossi Lahti	Tuula Pitkänen
Yhdistyksen hallituksen kokouksiin voivat osallistuvat sekä varsinaiset jäsenet sekä varajäsenet.	

Markkinaosuus

Yhdistyksen jäsenyritysten osuus ulkoistetusta yksityisoikeudellisten saatavien vapaaehtoisesta perinnästä Suomessa on yli 90 % ja riidattomien saatavien oikeudellisesta perinnästä (yksipuolinen tuomio riidattomassa velkomusasiassa) yli 70 %.

Tänä vuonna yhdistyksen hallitus on käsitellyt kokouksiinsa seuraavia aiheita:

Eriävä mielipide oikeusministeriön summaaristen riita-asioiden keskittämistyöryhmän mietinnöstä

Yhdistys osallistui oikeusministeriön summaaristen riita-asioiden keskittämistyöryhmän työryhmätyöhön ja jätti mietintöön eriävän mielipiteen, jonka mukaan riidattomia velkomusasioita tulisi käsitellä ehdotuksen mukaisten käräjäoikeuksien lisäksi myös Varsinais-Suomen käräjäoikeudessa.

Rahanpesulainsäädännön kokonaisuudistus

Keskusteltiin rahanpesulainsäädännön kokonaisuudistuksen sisällöstä ja säännösten soveltamisesta perintätoiminnan harjoittajiin, lain valvonnasta sekä riskiarvion laatimisesta 31.12.2017 mennessä.

Etelä - Suomen aluehallintoviraston (ESAVI) ratkaisulinjauksia perintätoimistoille:

Käytiin läpi ESAVI:n yrityssaatavien perintäkululinjauksia, perintäpalvelun arvonnalisäveron perimistä velalliselta, vakiokorvauksen perimistä, maksutapaselvityksen asemaa perintäku-luja vaadittaessa ja perintäkuluja ns. konsernisaatavien perinnässä.

Kilpailu- ja kuluttajaviraston (KKV)

valvontatehtävät hankintalain osalta 1.1.2017 lukien

Keskusteltiin KKV:n uudesta roolista 1.1.2017 lukien. KKV:n tulee hankintalain mukaan puuttua mm. hankintojen kilpailut-tamatta tai ilmoittamatta jättämiseen (lainvastaiset suora-hankinnat).

Lausunto oikeusministeriön summaaristen

riita-asioiden keskittämistyöryhmän mietinnöstä

Yhdistys lausui oikeusministeriölle summaaristen riita-asioi-den keskittämistyöryhmän mietinnöstä. Yhdistys kannatti lausunnossaan sähköisen asioinnin lisäämistä ja puolsi ehdo-tusta muuttaa sähköistä tiedoksiantoa koskevia säännöksiä mietinnössä esitetyllä tavalla.

Esitys oikeusministeriölle: Summaarisen haaste-hakemuksen riitautuksen käsittelykustannuksista tiedottaminen vastaajalle

Yhdistys esitti oikeusministeriölle, että käräjäoikeus ilmoit-taisi haastehakemuksen tiedoksiannon yhteydessä vastaajal-le kirjallisesti käräjäoikeuskäsittelyn kustannukset eri käsit-telytilanteissa ja sen kuka vastaa kustannuksista.

Ulosotto Suomessa, Arvioitiin Ulosottolaitoksen tilastoja vuodelta 2016

Ulosotossa oli vuonna 2016 yli 550 000 eri velallista. Näistä luonnollisia henkilöitä oli noin 496 000 ja oikeushenkilöitä hieman alle 54 000. Luonnollisten henkilöiden lukumäärä ulos-otossa kasvoi edellisvuodesta noin kaksi prosenttia, oikeus-henkilöiden määrä puolestaan väheni kahdella prosentilla. Uusien velallisten määrä ulosotossa kasvoi edellisvuodesta 4,7 prosenttia.

Lausunto oikeusministeriölle pikaluottosääntelyn kehittä-misvaihtoehtoista

Yhdistyksen lausunnossa otettiin kantaa seuraaviin aiheisiin: velvollisuus toimittaa kuluttajaluottosopimus summaarisen haastehakemuksen yhteydessä, yksityiskohtaisemman sään-telyn tarve ja positiivisen luottotietorekisterin tarpeellisuus.

FATF –maatarkastuskoulutus

Yhdistyksen edustaja osallistui sisäministeriön järjestämään FATF –maatarkastuskoulutustilaisuuteen. FATF (Financial Action Task Force) on OECD:n alainen, hallitustenvälinen toimintaryhmä, joka antaa suosituksia rahanpesun ja terrorismin rahoituksen estämiseksi.

Etelä-Suomen aluehallintoviraston (ESAVI) edustajien tapaaminen

Tavattiin ESAVI:n edustajat ja keskusteltiin perintätoiminnan valvonnan sisällöstä tällä hetkellä.

Lausunto oikeusministeriölle ja eduskunnan lakivaliokunnan kuulemistilaisuus: Ulosottoon liittyvien työllistymisen kannustinloukkujen purkaminen

Yhdistys lausui hankkeesta oikeusministeriölle ja osallistui aiheesta käytyyn eduskunnan lakivaliokunnan kuulemistilaisuuteen. Yhdistys vastusti esitystä. Yhdistyksen mielestä palkan ulosmittauksen lykkäysmahdollisuutta enintään kuuden kuukauden ajaksi ei tule säätää velallisen oikeudeksi vaan nykyinen harkinnanvarainen palkan ulosmittauksen lykkäys on jo riittävä keino.

Lausunto työ- ja elinkeinoministeriölle:

Luonnos hallituksen esitykseksi laiksi perintätoiminnan harjoittajien rekisteröinnistä

Esityksen keskeinen ehdotus on siirtyminen perintätoimen lupamenettelystä perintätoimen rekisteröintimenettelyyn. Yhdistyksen lausunnossa kannatettiin sitä, että perintätoiminnasta vastaavalla henkilöllä on oltava soveltuvalla tutkinolla osoitettu perintätoiminnan harjoittamisen kannalta tarpeellisen lainsäädännön tuntemus. Yhdistyksen mielestä asiakirjojen ja tietojen säilyttämisaika pitäisi olla yleisen vanhenemissäännöksen valossa 3 vuotta ehdotetun 5 vuoden säilytysajan sijaan.

Viranomaisedustajien tapaaminen

Yhdistyksen hallituksen tavoitteena on tavata oikeusministeriön ja tietosuojavaltuutetun edustajat loppuvuoden aikana. Yhdistyksen hallitus ja yhdistyksen työryhmä ovat valmistelleet kuluvin vuodelle yritysperinnän käytäntösääntöjä ja tietosuojan käytäntösääntöjä (tietosuoja-asetukseen valmistautuminen), joiden sisällöstä kerromme enemmän vuodenvaihteen jälkeen.

*Jyrki Lindström
puheenjohtaja*



Perintä ei ole enää suoraviivaista suorittamista

Mailman muuttuessa on myös perinnän rooli ja yhteiskunnallinen merkittävyys entisestään korostunut. Samalla perintä on muuttunut pakollisesta pahasta yhdeksi liiketoiminnan kehittämisen työkaluksi.

Uusi perintätapa parantaa kassavirtaa ja asiakaskokemusta

Uusi ratkaisulähtöinen perintätapamme perustuu velallisasiakkaiden auttamiseen sekä yksilölliseen ja ymmärtäväiseen kohteluun. Toimeksiantajillemme sen etuja ovat:

Nopeampi kassavirta
Vapautuneet resurssit
Parempi asiakaskokemus
Kilpailukykyiset hinnat

Perintä on neuvottelua, yhteistyötä ja ratkaisujen etsimistä

Pelkästään tänä vuonna olemme löytäneet asiakkaidemme kanssa yhdessä ratkaisun koko velan maksamiseksi jo yli 230 000 kertaa.

www.okperinta.fi

Seppälä Oy:n konkurssi

Vaatekauppakettu Seppälä Oy asetettiin konkurssiin syyskuussa 2017. Seppälä oli jo aiemmin keväällä ajautunut yrityssaneeraukseen. Kulujen karsiminen ei pelastanut tilannetta, koska myynti jäi edelleen ennusteista ja realistisen saneerausohjelman laatiminen ei ollut mahdollista.

Stockmann omisti Seppälän vuoteen 2015 asti, jolloin se myytiin toimivalle johdolle – Melentjeffien perheelle. Kauppahinta oli nimellinen, koska yhtiö oli jo myyntihetkellä pahassa tappiokierteessä.

Oheisen tilastomateriaalin mukaan Seppälän liikevaihto ja kannattavuus pysyivät yllättävän hyvällä tasolla vielä finanssikriisin jälkimainingeissa vuosina 2009 – 2012. Liikkeiden sulkemiset ja

myynnin raju lasku aiheuttivat kuitenkin syösykierteen, joka näkyy selvemmin vasta vuoden 2013 tilinpäätöksessä nettotuloksen painuessa ensimmäisen keran miinukselle. Rating-historiassa yhtiö tippuu B-luokkaan (suoraan AA:sta) vasta kesäkuussa 2014 kohtalaisen omavaraisuuden suojatessa parempaa ratingia. Lopullisesti C-luokkaan yhtiö putoaa vasta maaliskuussa 2017, vain kuusi kuukautta ennen konkurssiin asettamista.



Seppälä Oy rating-historia

Päivämäärä	Bisnode Rating
27/09/1993	AA
27/07/1994	AAA
16/06/1995	AA
08/09/1995	AAA
31/05/1996	AA
29/07/1996	AAA
10/09/2001	AA
23/09/2002	AAA
11/07/2003	AA
06/04/2011	A
07/04/2011	AA
05/06/2014	B
24/05/2016	A
19/06/2016	B
21/09/2016	C
27/09/2016	B
09/10/2016	C
01/11/2016	B
02/03/2017	C

Seppälä Oy tunnuslukujen kehitys

Tilikausi	Liikevaihto t€	Nettotulos t€	Henkilö- määrä	Nettotulos%	Oma- varaisuus %	QR
2000	106 663	2 878	893	2,7	83,6	5,6
2001	100 503	6 986	664	6,9	74,9	2,1
2002	101 034	10 453	788	10,3	39,8	0,7
2003	98 802	9 022	785	9,1	37,4	0,7
2004	105 345	14 537	690	13,7	31,9	0,9
2005	108 662	21 443	889	19,5	27,6	0,9
2006	101 428	16 075	933	15,6	31,4	0,9
2007	101 129	15 206	669	14,6	32,4	0,9
2008	99 484	9 889	672	9,6	39,4	0,5
2009	94 349	10 964	901	11,2	27,8	0,4
2010	94 387	8 910	901	9,1	29,4	0,4
2011	93 598	5 736	909	5,9	34,2	0,4
2012	93 234	3 442	631	3,5	41,4	0,4
2013	57 562	-4 604	505	-7,1	28,1	0,6
2014	45 161	-36 011	143	-61,8	25,7	0,8
2015	22 285	-1 937	101	-5,9	25,5	9,4
2016	19 924	-12 123	72	-46,9	-62,5	0,7



Konkurssipesä on jatkanut varaston realisointia syksyn ajan, vaikka osa liikkeistä on jo lopullisesti suljettu. Tampereen Tullintorilla tehtiin vielä kauppaa konkurssipesän lukuun marraskuussa 2017.

Alla Luottomiesten kommentteja Seppälästä asiakkaina ja kuluttajina.

Muistelot on kerätty laivaseminaarimme yhteydessä lokakuussa 2017.

Seppälästä on aina saanut maailman parhaat aamutohvelit joululahjaksi

Seppälä oli oman nuoruuden mekka

Ei mitään ostettavaa

Seppälää pidettiin ainakin Kouvolassa halpisketjuna; vuosiin en ole ostanut mitään

Nuorempana tuli ostettua paljonkin. Jossain vaiheessa taso laski.

Parempaa Seppälää

Seppälästä ei ikinä löytynyt mitään ostettavaa

Kouvolassa 90-luvulla ainoa järkevä vaatekauppa; lähes kaikki ostettiin sieltä

Aikansa edelläkävijä 80-luvulla. Eivät tunnistaneet toimialamuutosta

Jotain outoa tapahtui Seppälälle. Joskus 90-luvulla tuli käytyä, mutta viimeisinä vuosina ennen konkurssia ei koskaan

Ala-asteella luokkakavereista monella oli samanlainen Seppälästä ostettu toppatakki

Lapsena sain joka joulukuusi Seppälän yöpuvun

Seppälä oli aikanaan uusi trendikäs tuulahdus – jostain syystä en vuosiin käynyt enää siellä

80-luvulta hyviä kokemuksia, mutta 2000-luvulla muuttui kokoluokat niin pieniksi, ettei tahtonut löytyä sopivaa vaatetta.

Seppälän alahyllyltä -luritus on jäänyt mieleen

Lapsena isäni kanssa käytiin ostamassa Oulun Seppälästä farkut. Olin ehkä 9v

Aikaisin muistoni Seppälästä sijoittuu 80-luvulle ja Joensuuhun. Taisin saada talvitakin, joka oli tietysti hienompi, kuin yleensä Anttilasta eli ns. parempaa Seppälää

Dannyn ex-vaimo oli yksi Seppälän perustajista

Muistan 90-luvun perhematkamme Tallinnaan aina syksyisin, jolloin pääasiana ei ollut alkoholin tuonti tai Mustamäen torilla käynti, vaan Viru-hotellin alakerrassa oleva Seppälä. Tuosta liikkeestä haettiin minulle sekä nuoremmalle veljelleni uudet talvivaatteet, jotka olivat lama-aikaan sitä parempaa Seppälää. Muistot ovat lämpimät jo pelkästään talvitakkien puolesta

Muistan kun ensimmäinen Seppälä avattiin Helsingin Kaisaniemeen. Seppälään lähdettiin naapurikaupungista ihan varta vasten

Sellon Seppälässä käytiin tyttären kanssa ostoksilla, mutta se jäi, kun tuli muitakin vaihtoehtoja

Käytin aikanaan heidän hiuslakkaa; vaaleanpunainen purkki Proffs-merkkinen taisi olla. Oli hyvin pitävä lakka!



Tutkittua tietoa perinnästä!

Päivitä tietosi automatisoidun perinnän hyödyistä ja lataa Visma Duetto Oy:n teettämä perintätutkimus osoitteessa:

www.vismaduetto.fi/perintatutkimus

Pitkän päivän ilta

Vastapäätäni juhlapöydässä istuu Kansallis-Osake-Pankin johtokunnan jäsen ja naapureina muidenkin yritysten luottohallinnon päälliköitä. Orvolta ja imartelevalta tuntuu vastikään alan matalammalle portaalle astuneesta luottotietotutkijasta. Luottomiesten kymmenvuotisjuhlat ovat meneillään ja jäsenyyteni muistaakseni vuoden ikäinen.

Mutta luottoalalla olin sentään ollut jo nelisen vuotta.

Näin se alkoi

Ylioppilaaksi pääsin 1964 ja heti ryhdyin asepalvelukseen huhtikuuhun -65 saakka, jolloin valtiolta ehtyivät varat ja siviiliin sysättiin kesävaatteissa.

Ennen oli mahdollista suppeilla opinnoilla saavuttaa, tosin hitaasti, sangen kelvollinen ja pitkä työura. Pysymällä alusta loppuun yhdellä toiminta-alueella, tässä tapauksessa luottoalalla.

Sen kummemmin suunnittelematta pääsin KOP:n kesäapulaiseksi talletustiskille ja jatkoin harjoittelijana kunnes suoritin Rauman kauppaoppilaitoksessa merkonomiopinnot vuosina 1966–67. Helsinkiin nerokkuuteni ei ollut kelvanut.

Valmistuttuani en keksinyt muuta kuin palata takaisin KOP:iin talletuksille. Sieltä onni tyrkkäsi Kaivopuiston konttorin vekseli- ja lainatiskin ainoaksi virkailijaksi. Luottourani alkoi siten syksyllä -67 jatkuen pankin luottotieto-osastolla. Sieltä etenin Luottotieto ry:n luottotarkastajaksi eli luottotietoraporttien laatijaksi. Samaa työtä kuin pankissa, hieman paremmalla palkalla ja komeammalla tittelillä.

Tavaraluoton parissa

Monen työpaikkahakemuksen jälkeen onnenkantamoisena joulukuussa 1973 Enso-Gutzeit Osakeyhtiö otti luotonvalvojakseen. Kassapäällikkö Jukka Härmälä totesi lounasneuvottelun päätteeksi, että ”Teidät me haluamme”. Vieläkin tunnen kiitollisuutta kaimaani kohtaan.

Työhön kuului kotimaisten asiakassatavien periminen 36 vuoden verran. Viimeiset 13 vuotta ehkä 50–60 prosenttia

työstä oli koti- ja ulkomaisten luottolimiittien myöntämistä. Se oli todella hauskaa hommaa, tavallaan vedonlyöntiä omistajien rahoilla. Siviilissä en pelannut mitään, paitsi kerran Monopolia jälkeläisteni kanssa. Vihoviimeisenä työvuonna sain vapautuksen perimisestä ja heittäydyin kokonaan huvittelemaan limiittien parissa.

Titteli oli ajan myötä muuttunut luottopäälliköksi, vaikka päällikkyyks koski vain itseäni, ja siinäkin oli aivan tarpeeksi.

Luotto-alalla olin noin 43 vuotta. Muodollisen koulutuksen vähäisyyden korvasi työssä oppiminen siirtyessäni yksinkertaisemmista tehtävistä vaativampiin siten, että edellinen tehtäväkokonaisuus tuki suoraan seuraavaa.

Luottomiehissä

Oltuani muutaman kuukauden KOP:n luottotieto-osastolla pyysin osastopäällikkö Kalevi Tikalta saisinko liittyä Luottomiehiin. Tuohon aikaan tarvittiin suosittelijoita. Vähäisen alan kokemukseni johdosta lupa myönnettiin hieman myöhemmin vuoden 1971 alussa.

Luottotieto-, tavaraluotto-, perintä- ja pankkialan toimihenkilöiden tärkeä verkostoitumisen muoto olivat Luottomiehet Kreditmännen ry:n esitelmin ryyditetyt kokoukset ja niitten huipentumina usein illallinen, joskus tanssinpyörteiden kera.

Yhdistykselle oli perustettu oma lehti Luottolinkki joka yhdisti, opasti ja neuvoi jäsenistöä. Toimitusneuvostoon Pertti Pennanen pyysi minut ja 22 vuotta kestävä kauteni alkoi 1989 alussa kirjoittavana jäsenenä omalla nimelläni sekä nimimerkeillä Konrad Maximus ja Ratman, joka taisi olla useimmin käyttämäni.

Vuonna 1993 julkaisin kirjasen ”Myyjän luotto-opas, lyhyt johdatus tavaraluoton myöntämiseen”. Arvelen tämän osaltaan vaikuttaneen valintaani Vuoden luottomieheksi 2006 ja siitä tuli hyvä mieli itseleni ja perheelleni. Esimiehenikin veivät innoissaan Palaceen lounaalle.

Pitkän päivän ilta

Luottoala muuttuu kuten elämäkin. Yhdistyksen ja Luottolinkin sekä palvelun-



Jukka Marttila

tuottajien seminaarien avulla kehityksen tasalla saattoi hyvin pysyä eivätkä tiedot päässeet vanhenemaan.

Vuosien myötä tunsin vähitellen yhdistyksen merkityksen laimentuneen omalta kannaltani. Sääntömääräiset kokoukset alkoivat olla vailla alkuaikojen kiintoisia esitelmiä, arvokkaita esikuvia ja innostavia kollegoita. Nykyään kymmenkunta kokousvierasta ei paljon maata merelle vie. Lehti näyttää onneksi syventyneen sisällöltään ainakin viime numeron perusteella.

Istuskelen nojatuolissa muistellen joskus menneitä. Tunnen jotenkin olevani pitkän päivän illassa, toki ilman sen kummempaa haikeutta. Toivon että yhdistykselle ehtoo ei vielä koittaisi vaan se kykenisi uudistumaan ja ponnistamaan viereen jatkoon.

Yhdistys on merkinnyt minulle paljon ja olen kiitollinen että olen saanut tutustua luottoalaan, sen henkilöihin ja saanut käyttää Linkkiä ajatuksieni välittämiseen.

Jätän yhdistyksen kuluvan vuoden 2017 lopussa ja toivotan yhdistykselle, lehdelle ja jäsenistölle hyviä vuosia elämässänne ja työssänne.

LYHYESTI

Laskutus- ja perintäyhtiö Lindorff Suomen liiketoiminta myydään yhdessä neljän muun pohjoismaisen liiketoimintayksikön kanssa uudelle omistajalle, Lowell Groupille.

Intrum myy Lindorffin liiketoiminnot Suomessa, Ruotsissa, Virossa ja Tanskassa sekä Intrum Justitian liiketoiminnan Norjassa uudelle omistajalle, Lowell Groupille. Yrityskaupasta sovittiin 2.11.2017. Lowell Group on yksi Euroopan johtavista luotonhallinnan toimijoista. Yhtiöllä on 3 100 työntekijää neljässä maassa: Iso-Britanniassa, Saksassa, Itävallassa ja Sveitsissä. Ennen yritystoa Lowellilla ei ole ollut toimintaa Pohjoismaissa.

”Uudella omistajallamme on vahva asema Euroopan suurimmilla kuluttajamarkkinoilla, ja erinomaista osaamista luotonhallinnan, data-analytiikan ja asiakaspalvelun alueilla. Lowell on meille erinomainen omistaja, joka pystyy tukemaan kasvuaamme ja kuluttajälähtöisten palveluiden kehittämistä Suomessa. Olemme innoissamme mahdollisuudesta päästä osaksi yhtiötä”, sanoo Lindorff Suomen toimitusjohtaja Tuija Keronen.

Kauppa vaatii vielä Euroopan komission sekä muiden viranomaisten hyväksynnän, ja se saadaan päätökseen vuoden 2018 ensimmäisellä puoliskolla. Lindorffin palvelut kaikilla luotonhallinnan ja laskutuksen palvelualueilla jatkuvat normaalisti, eikä kaupalla ole henkilöstövaikutuksia Suomessa.

Euroopan komissio hyväksyi kesäkuussa Intrum Justitian ja Lindorff Groupin yhdistymisen Euroopassa sillä edellytyksellä, että Lindorffin liiketoiminta Suomessa myydään uudelle omistajalle yhdessä neljän muun pohjoismaisen liiketoiminnan kanssa. Myynnillä varmistetaan, että kilpailu kyseisillä markkinoilla säilyy.

Myytävien liiketoimintojen yritysarvo on 730 miljoonaa euroa. Lowell Groupin pääomistajia ovat pääomasijoitusyhtiö Permira Funds sekä Ontario Teachers' Pension Plan -eläkeyhtiö.

Lähde: lindorff.fi / 3.11.2017

• • • • •

Konkurssien määrä Venäjällä kasvaa – yhteiskuntaa odottavat rajat muutokset

Riippumaton venäläinen CMAF- tutkimuslaitos on julkaissut huolestuttavia tietoja venäläisyriyten taloudellisesta tilanteesta. CMAF:n tuoreimman raportin mukaan konkurssien lukumäärä Venäjällä on nopeasti lisääntymässä, ja tänä vuonna rikotaan entiset ennätykset.

Heinä-syyskuun aikana konkurssien määrä kasvoi 12,4 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Pudotuspeli on ollut erityisen suurta rakennusyhtiöissä sekä tukku- ja vähittäiskaupan puolella. Jopa viidesosan rakennusyhtiöistä arvioidaan olevan lähellä selvitystilaa.

Tutkimuslaitos selittää negatiivista kehitystä kahdella seikalla. Kulutuskysyntä laskee, koska kansalaisten reaalitulot ovat pudonneet yhtäjaksoisesti jo kolme vuotta. Vuonna

2014 pudotus oli 0,7 prosenttia, vuonna 2015 3,2 prosenttia, viime vuonna 5,9 prosenttia ja tänä vuonna 1,2 prosenttia.

Toinen syy konkurssieihin on liian hitaasti laskenut reaalikorokanta. Keskuspankin ohjauskorko on nyt 8,25 prosenttia, mikä tarkoittaa sitä, että pienten ja keski suurten yritysten maksamat reaalikorot ovat vuositasolla 15 prosenttia tai ylikin.

Lännen rahoitussanktioiden takia ulkomaisen rahan lähteet ovat myös tyrehtyneet useimmilta yrityksiltä. Öljyn hinnan ja ruplan kurssin voimakas heilahtelu tuottavat myös ennustettavuusongelmia suurelle osalle yhtiöistä.

Rahoituspuolella luottojen myöntäminen on hieman lisääntynyt, mutta kyse on pääasiassa vanhojen lainojen uudelleen järjestämisestä, ei uusien investointihankkeiden luomisesta. Kulutusluottojen osalta ”päivitettyjen luottojen” määrä on nelinkertainen uusiin luottoihin verrattuna.

Taluskriisin pitkittyminen näkyy Venäjällä myös poliittisten ja sosiaalisten protestien nopeana lisääntymisenä. Saattaa tosin olla, että maaliskuussa järjestettävät presidentinvaalit myös aktivoivat kansalaisia mielenosoituksiin.

Venäjällä on runsaasti niin sanottuja ”monokaupunkeja”, joissa yksi yritys vastaa koko kaupungin hyvinvoinnista. Jos yrityksellä menee kehnosti, on koko kaupunki pian sekaisin.

Kansantalouden heikon suorituskyvyn ja lisääntyvän automatisoinnin takia avoimien työpaikkojen määrä vähenee lähivuosina dramaattisesti ja jo alkuvuodelle 2018 povataan joukkortisanomisia.

Kriisialoja ovat esimerkiksi pankkisektori, telekommunikaatio, rakentaminen, taksipalvelut ja vähittäiskauppa erityisesti ylellisyystuotteiden osalta.

Entinen finanssiministeri Aleksei Kudrin on arvioinut, että automatisoinnin ja robottiteknologian kehityksen myötä myös valkokaulustyöläisten, kuten juristien, ekonomistien, kirjanpitäjien ja toimistotyöntekijöiden määrä putoaa reippaasti. Yhteiskunnalliset muutokset tulevat olemaan Venäjällä länsimaita radikaalimpia, sillä hallinnon ja työmarkkinoiden modernisoinnissa maa on länttä jäljessä useita vuosikymmeniä ja työn tuottavuus on erittäin alhainen.

Rakenteellisten uudistusten läpivieminen on kalliin rahan ja matalan talouskasvun olosuhteissa kuitenkin äärimmäisen vaikeaa – ellei mahdotonta.

Lähde: kauppalehti.fi / 16.11.2017

• • • • •

Stockmann järjestelee rahoitustaan yhteistyössä pankkien kanssa

Stockmann kertoo sopineensa pitkäaikaisten lainojensa uudelleenrahoituksesta. Yhtiö on solminut yhteensä 650 miljoonan euron suuruista rahoituskokonaisuutta koskevan lainasopimuksen.

Rahoituskokonaisuudessa joukkolainojen osuus kasvaa aiempaan verrattuna ja pankkilainojen osuus vähenee. Uusien lainojen saatavuuden ehtona on uusien joukkovelkakirjojen liikkeeseenlasku vähintään 200 miljoonan euron nimellisarvosta sekä joukkovelkakirjoihin liittyvä menestykselli-

LYHYESTI

sesti toteutettu suostumusten hakumenettely.

Rahoituksen järjestäjinä toimivat OP Yrityspankki, Danske Bank, Nordean Suomen sivuliike, DNB Bank, Svenska Handelsbanken ja Swedbank.

Uudella rahoituskokonaisuudella on tarkoitus korvata olemassa olevat 700 miljoonan euron suuruiset kahdenväliset lainasopimukset. Uusista lainoista 150 miljoonaa euroa erääntyy maaliskuussa 2018 ja loput tammikuussa 2021. Stockmann on lisäksi sitoutunut toimenpiteisiin, joiden seurauksena sillä on velvollisuus maksaa takaisin uusia lainoja yhteensä 150 miljoonan euron edestä tammikuuhun 2019 mennessä.

Uusien lainojen vakuutena tulee olemaan kiinteistökiinnityksiä sekä panttioikeus tiettyihin osakkeisiin. Panttaviini kiinteistöihin kuuluvat muun muassa Helsingin keskustan tavaratalo ja Akateemisesta kirjakaupasta tunnettu Kirjatalo. Lisäksi Nevsky Centre -kiinteistöön liittyvät osakkeet on

pantattu uusien lainojen vakuudeksi. Ennen Stockmannin lainat olivat vakuudettomia. Uusiin lainoihin sisältyvät omavaraisuusasteeseen ja velkaantumiseen liittyvät taloudelliset kovenantit.

Uusien lainojen ehtona olevan joukkolainan liikkeeseenlaskun takia Stockmann harkitsee markkinaolosuhteiden salliessa laskevansa liikkeeseen uusia senior-statuksellisia vakuudellisia joukkovelkakirjoja. Stockmann käyttäisi joukkovelkakirjojen liikkeeseenlaskun kokonaisnettotuotot ensisijaisesti sen ulkona olevien 150 miljoonan euron 3,375 prosentin, vuonna 2018 erääntyvien joukkovelkakirjojen uudelleenrahoittamiseen ja loput tuotot Stockmannin muiden olemassa olevien lainojen uudelleenrahoittamiseen.

Stockmann ja rahoittajapankit aikovat järjestää uusien joukkovelkakirjojen liikkeeseenlaskuun liittyviä sijoittajapaamisia.

Lähde: kaupalehti.fi / 16.11.2017

Mediatiedot 2018

Julkaisija

Luottomiehet-Kreditmännen ry
www.luottomiehet.fi/toimitus

Toimitus

Päätoimittaja:
Puhelin:
e-mail:

Ossi Lahti
043 824 3031
ossi.lahti@svea.fi

Ilmoitustilan myyjä

Olli-Pekka Pitkälä, 050 540 0316

Jäsenrekisterin ylläpito
Puhelin:

Consista Oy
(09) 622 5715
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
taitto.helsinki@grano.fi
(viestin aihe: Luottolinkki)

Ilmoitushinnat

Ilmoituskoko
Keskiarkeama
Takakansi* + s.2. ä
1/1 muut sivut
1/2 sivu
1/4 sivu

4-värinen
1350 €
940 €
790 €
590 €
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.

Ilmestymispäivät

Nro	Aineisto	Ilmestyy
1/2018	5.2.2018	28.2.2018

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

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET • KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

Luotto- ja rahoitusalan ammattilainen tai alan työnantaja!



Luottomiehet ry tarjoaa luottoalan tietoa, taitoa ja koulutusta omaksi ja työnantajan eduksi!

Katso mitä kaikkea hyödyllistä Luottomiesten jäsenyys on tuonut:

- Koulutusta luottoriskien kansainvälisestä näkökulmasta
- Tietoa eri yritysten luottoriskienhallinnasta
- Ilmaisia aamiaisseminaareja
- Syysseminaari luottoalan ajankohtaisista asioista
- Tietoa eri tavoista tehostaa luottotietojen käyttöä
- Jäsenlehdessä mielenkiintoisia ja hyödyllisiä alan artikkeleita
- Alan kansainvälistä yhteistyötä ja sen kehittämistä
- Yhdistyksen Lakitoimikunnan mietinnöt mm. Oikeusprosessin keventämisestä ja Osamaksulain muutostarpeista
- Täsmätietoa konkurssien kehittymisestä, Suomen Perimistöimistöjen liitosta, konkurssiasiamiehen toiminnasta.

Liity itse, kysy kollegaasi tai työntekijääsi Luottomiehet ry:n jäseneksi!

Jäsenyys vain 50 euroa/vuosi!



www.luottomiehet.fi

Luottomiehet – Kreditmännen r.y.

LinkedIn