

Luottolinkki

LUOTTOMIEHET - KREDITMÄNNEN RY:N JÄSENLEHTI

4/2003



**Kunniajäsen no 5
s. 6**



**Luottolinkin
20-vuotisjuhlat s. 12-13**

Pääkirjoitus	3
Puheenjohtajan palsta.....	4
Luottomiesten kunniajäsen no 5	6
Timo Mäen puhe Luottolinkin 20-vuotisjuhlassa	6
Yrittäjän ja ympäristön uskomukset yrityskriisissä ..	8
Luottolinkin 20-vuotisjuhlat	12
Luottoyhteiskunta panostaa velkaongelmien hallintaan	14
Hylkiöt	16
FECMAnewsletter	17
Yhdistyksen syyskokous	22
Budjetti vuodelle 2004.....	23
Luottotutkinto	23
Luottomiehemme merellä ja ilmassa	24
Mediatiedot.....	27
Kuluttajasaatavien perintäkuluille ehdotetaan tiukkaa sääntelyä	28
Ehdotus hallituksen esitykseksi eduskunnalle laiksi saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta.....	29
Luottomiehet ry:n jäsenprofiili 2003.....	30
Uudet jäsenet	33
Horoskooppi.....	34

KANNEN KUVA: HELSINGIN KAUPUNKI

Vietetään suomalaisen joulu



Luottolinkin juhlavuosi on nyt loppuillaan. Lehdessä on vuoden aikana muisteltu vanhoja ja juhlatkin Linkin kunniaksi on pidetty. Ravintola Pääpostiin tuli runsaasti osallistujia, paikalle olivat saapuneet melkein kaikki entiset päätoimittajat. Illan yllätysesintyjä sai naispuolisten osallistujien sydämet väpäjämään. Toivottavasti kaikilla osallistujilla oli mukavaa.

Toivon omasta puolestani Luottolinkin paperiversiolle menestystä vielä seuraavallekin 20-vuoden taipaleelle. Muutama vuosi sitten tuntui, että kaikki tulee siirtymään nettiin. Ruokatarvikkeet tilataan netistä ovelle ellei jopa jääkaappiin asti, lehdet joutuu lukemaan päätteeltä ja mm. kaiken asioinnin pankin kanssa on tapahduttava nettipankissa. Nettikaupat eivät ole kaikki tainneet oikein menestyä, lentolippujen myynti netin kautta tuntuu sujuvan, mutta yleensä kuluttajilla on tarve saada tuote näppeihinsä ennen ostamista. Pankitkin ovat ymmärtäneet että kaikkia palveluja ei voi myydä netissä. Hyvänä esimerkkinä on Luottolinkin digikamera, joka tilattiin netin kautta, mutta sitä ennen siihen ja pariin muuhun malliin oli tutustuttu ihan käymälä niitä liikkeissä katsomassa ja kokeilemassa. Kun tiedettiin mitä haluttiin, sen jälkeen oli hyvä tehdä netin kautta edullisempi ostos. Jotenka suhtaudun luottavaisesti Luottolinkin tulevaisuuteen.

Yhdistyksellä on uusi kunniajäsen, Timo Mäki. Toimitusneuvosto onnittelee Timoa, hallituksen valinnassa osumatarkkuus oli täydellinen. Timo on kirjoittanut taas kerran ansiokkaan kirjoituksen lehteemme, koskien hallituksen linjauksia siitä kuinka velallisen asemaa pitäisi helpottaa. Löytyisiköhän joskus joku niin rohkea poliitikko, että uskaltaisi ääneen pohtia myös sitä toista puolta. Velkojen maksamista.

Pääkirjoituksen otsikkona on Vietetään suomalainen joulu. Niin moni on menettänyt tai menettämässä työpaikkansa. Osa työpaikan menetyksistä johtuu kysynnän laskemisesta, mutta osa työpaikkojen siirtymisestä halvemmän työvoiman maihin. Kiina on nyt, voisiko sanoa, muotia. Kaikki yritykset siirtävät tehtaitaan sinne. Kiinassa työvoiman hinta on tällä hetkellä murto-osa suomalaisen tai saksalaisen työntekijän hinnasta. Suomessa säilyy kuulemma tuotekehitys ja suunnittelu, mutta eihän meistä kaikista ole tuotesuunnittelijoiksi, tarvitaan meilläkin yksinkertaisia töitä, sitä kokoonpanoa, siivousta ja muita kauppa-apulaisia. Työllistämme suomalaisia ostamalla suomalaisia tuotteita ja elintarvikkeita. Omasta mielestäni niistä voi jopa maksaa hieman enemmän, koska se kaikki kiertyy kuitenkin pitemmän tai lyhyemmän kierroksen kautta takaisin minuun. Naapurini säilyttää työpaikkansa jos ostan suomalaisia tuotteita tai palveluita ja minä säilytän työpaikkani, jos naapurini tekee vastaavasti. Kaukoidässä tuotettu tuote voi olla halvempi, mutta jos ryntäämme ostamaan niitä runsain mitoin, joudutamme työllisyystilanteen heikentymistä täällä Suomessa. Viettäkäämme siis mahdollisimman suomalainen joulu.

Haluan kiittää yhdistyksen hallitusta saamastani huomiosta eli Vuoden Luottomieheksi nimittämisestä.

Anne Björk

Toimitusneuvosto toivottaa Luottomiehille Rauhaista Joulua

Luottolinkki

KUSTANTAJA

Luottomiehet - Kreditmännens ry

Jäsenlehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa
21. ilmestymisvuosi

PÄÄTOIMITTAJA

Anne Björk Puh. (09) 1311 0240
e-mail:anne.bjork@kontino.fi Fax (09) 1311 0258

TOIMITUSNEUVOSTO

Mikko Kallankari Ari Rajala
Puh. 050 336 1787 Puh. (09) 685 0310
Vesa Kärönen Risto Suviala
Puh. 0204 55 4934 Puh. (02) 277 8400
Jukka Marttila Sami Vesto
Puh. 020 462 1212 Puh. (09) 350 5400
Hanna Piipponen
Puh. (09) 2534 4404

ULKOASU

Suomen Painotuote

TOIMITUKSEN OSOITE

Luottomiehet ry
PI 891, 00101 Helsinki

TILAAJAPALVELU

Luottomiehet ry
Consista Oy, Kaivokatu 10 C 4.krs, 00100 Helsinki
Sähköpostios: consista@kolumbus.fi
Fax (09) 622 5725

PANKKIYHTEYDET

Luottomiehet ry Nordea Hki-WTC.
208918-73866

PAINOPAIKKA

KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote,
Vantaa

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



Puheenjohtajan palsta

toisiaan. Tämä on edelleenkin mielestäni yksi suurimmista anneista yksittäiselle jäsenelle.

Mutta yhdistyksemme on paljon muutakin, sellaista joka ei välttämättä näy yksittäiselle jäsenelle. Annamme mm. lausuntoja lakiehdotuksista ja osallistumme merkittävällä tavalla kansainväliseen luottoalan yhteistyöhön. Nämä eivät näy samanlaisena hyötynä rivijäsenelle kuin esimerkiksi yhdistyksemme koulutustapahtumat, juhlat ja Luottolinkki. Ne ovat kuitenkin tärkeä osa kokonaisuutta ja antavat osaltaan tukea yhdistyksen tarkoitukselle ja olemassaololle. Paljolti näiden edellä mainittujen tekijöiden kautta yhdistyksemme on saavuttanut yhteiskunnassa nykyisen asemansa.

Yhteiskunnallinen asema on tärkeä asia pyrkiessämme ajamaan niitä näkemyksiä eteenpäin, mitä yhdistyksellämme on. Yhdistyksemme näkemyksiä/arvoja ei ole varsinaisesti määritelty sääntöihin tai periaatteisiin. Arvot tulevat kuitenkin esille kannanotoistamme ja antamistamme lausunnoista. Antamamme lausunnot ovat asiantuntevia, perusteltuja ja niissä otetaan huomioon lainsäätäjän tarkoitusperät.

Lainsäätäjän tarkoituksena on nyt vireillä olevien lakihankkeiden kautta puuttua monella eri tavoin velallisen ja velkojan väliseen suhteeseen. Linjana monessa nyt vireillä olevassa lakihankkeessa on velallisen etujen muuttuminen ja puuttuminen näin ollen myös velkojapuolen asemaan. Voi kysyä, lyödäänkö joissain lakihankkeissa yli ja joudutaanko jossain vaiheessa tulemaan vastaan ja löytämään ”kultainen keskitie”.

Varsinkin tällaisina aikoina on tärkeää, että yhdistyksemme toimii yhtenä rintamana näkemiensä arvojen puolesta. On myös tärkeää, että jäsenemme keskustelevat keskenään näistä asioista ja saavat näin ollen kattavan näkökulman asioihin, jotka koskettavat luottoalaa. Omat näkemykset voivat muuttua olennaisesti, kun on vaihtanut mielipiteitä kollegan kanssa, joka ei ehkä toimi aivan samalla luottoalan osa-alueella.

Yhdistyksemme tarjoaakin loistavan paikan kollegojen tapaamiseen ja keskustelujen käymiseen. Toivottavaa onkin, että yhä suurempi osa jäsenistä kävisi yhdistyksen tilaisuuksissa ja näin saataisiin aikaan vieläkin suurempi aktiivisten jäsenien joukko !

Kauteni yhdistyksen puheenjohtajana käy kohti loppuaan. Olen ollut hallituksessa kohta kolme vuotta, joista kahtena viimeisenä olen toiminut puheenjohtajana. Täytyy sanoa, että kolme vuotta menee nopeasti, vaikka se kolmivuotiskauden alussa tuntuikin pitkäköltä sitoumukselta.

Jäädessäni nyt yhdistyksessä ns. rivijäseneksi katson yhdistystä ”uusin silmin”. Ennen hallitustyöskentelyä ja muutaman vuoden yhdistyksen jäsenenä olleena pidin yhdistyksen jäseneksi liittymisen päämotiivina olla jäsen yhdistyksessä, jossa samalla alalla työskentelevät kollegat voivat tavata

Luottomiehet – Kreditmännens ry:n jäsenhakemuksen täyttämisen käy vaivattomasti Internetissä osoitteessa www.luottomiehet.fi -

Ota yhteyttä linkin alta.

Jos sinulla ei ole mahdollisuutta täyttää hakemusta Internetissä, niin ota yhteyttä yhdistyksen sihteeriin.

Arja Lindström / Suomen Luottovakuutus Oy

sähköposti arja.lindstrom@fcic.com,

puh. 010 514 5462



Timo Mäen puhe Luottolinkin 20-vuotisjuhlassa 20.11.2003

Arvoisa Päätoimittaja

Yhdistyksen Herra Puheenjohtaja

Hyvät luottomiehet

Minut hyväksyttiin yhdistyksen jäseneksi parikymmentä vuotta sitten. Mikko Parjanteen aloitteesta hallitus kokosi vuonna 1989 avukseen toimikunnan valmistelemaan lausuntoa oikeushallinnon uudistamista koskeneesta mietinnöstä. Toimin ryhmän kokoonkutsujana ja kirjurina. Sen jälkeen hallitus on joka vuosi nimitänyt lakitoimikunnan avustamaan luottoalan lainsäädäntöä koskeissa lausunto- ja aloiteasioissa. Minulle on uskottu vuosittain toimikunnan puheenjohtajuus, joka on merkinnyt käytännössä myös sihteerin tehtäviä. Mietintöjä ja esityksiä on kertynyt kymmeniä ja luettuja sivuja useita tuhansia.

Hallitukseen tai toimikuntiin kuulumaton jäsen jää usein jokseenkin tietämättömäksi lakiasioihin liittyvistä yhdistyksen aktiviteeteistä. Tämän vuoksi sovimme Luottolinkin päätoimittajan kanssa, että pyrin kirjoittamaan jokaiseen numeroon vireillä olevista lakitoimikunnan toimialaan kuuluvista asioista. Kirjoitus, joskus parikin on ollut muutamaa poikkeusta lukuunottamatta jokaisessa Luottolinkin numerossa.

Olin yhdistyksen hallituksen puheenjohtajana pari vuotta niihin aikoihin, kun vietimme 30-vuotisjuhla. Vuonna 1993 sain Vuoden luottomiehen kunniakirjan, joka on parhaalla paikalla työhuoneessani. Erityiset ansiot yhdistyksen tarkoituksien kehittämisessä liittynevät kuitenkin juuri työskentelyyn lakitoimikunnassa ja oman julkaisumme pitkäaikaiseen avustamiseen. Oman jäsenkunnan osoittama arvostus arkisesta aherruksesta nousee mielekseni erityisen merkittäväksi sen vuoksi, että tunnen kaikkien aikaisempien kunniajäsenien mittavat ansiot yhdistyksen hyväksi.

Veikko Kauppi oli sekä luottotieto- että perintämies. Sylvester Perret toimi luottotehtävissä suuressa kauppaliikkeessä. Molemmat olivat kielitaitoisia ja monipuolisesti koulutuneita luottoalalla. Kumpikin oli omalla tavallaan persoona, jollaista nykypäivinä ei enää tapaa. Kauppi oli kaiken lisäksi verraton humoristi. Hän oli mukana perinnän järjestöteh-

tävissä kuolemaansa asti. Perret taas oli henkeen ja vereen luottomies loppuun asti. Esko Tuovinen ja Raimo Järvisalo tulevat molemmat luottotietoalalta. Myös Järvisalo osallistui yhdistyksemme rientoihin voimiensa mukaan elämänsä loppuun.

Yhdistyksemme perustajat ovat sääntöjä laatiessaan viisaasti varmistaneet, että toiminnasta vastaava hallitus uusiutuu säännöllisesti. Tämän johdosta sekä puheenjohtaja että ministerit pysyvät nuorina ja jaksavat vaativissa tehtävissään myös kehitellä uusia ideoita ja toimintamuotoja.

Käsitykseni mukaan pääministeri Matti Vanhasen hallituksen ohjelma ja vastäikään hyväksytty strategia-asiakirja osoittavat, että velkojan asema ja luottotoiminta yleensä tulevat kuluvalle vaalikaudella olemaan ennen kokemattoman paineen ja monenlaisten muutosten alaisena. Koskaan ennen eivät hallitukset ole nostaneet maksuhäiriöitä ja velkahallintaa työttömyyden ja siihen rinnastettavien suurten kansallisten ongelmien rinnalle tasavallan keskeisten huolenpidon kohteiden joukkoon. Elinkeinoelämän järjestökenttä on oppinut kuuntelemaan luotto- ja perintäasioissa yhdistystämme, joka omalla sektorillaan luonnollisesti edustaa verratonta asiantuntemusta. Mielipiteemme ovat sitä painavampia, mitä yksimielisemmin seisomme niiden takana.

Pidän tärkeänä luottomiehen identiteettiä. Mielestäni luotto- ja perintäalan työ on yhteiskunnallisesti aivan yhtä arvokasta kuin ulosottomiehen, kuluttaja- tai velkanewoijan taikka sosiaalityöntekijän työ. Luotonhallinnan tehtävät kestävät myös yritystoiminnassa vertailun myynnin tai tuotannon töiden kanssa.

Hyvät kuulijat. Tänä iltana minulle suotu huomionosoitus on merkittävä yhdistyksen mittapuussa. Kun olen tehnyt elämäntyöni perintätehtävissä ja viimeiset vuosikymmenet paljolti tämän yhdistyksen piirissä, annan sille henkilökohtaisesti hyvin suuren arvon. Jos saan vastaisuudessakin joissain yhteyksissä edustaa yhdistyksemme näkökantoja poliitikkojen ja julkishallinnon virkamiesten kanssa käytävässä vuoropuhelussa, uskon, että minua kuunnellaan aikaisempaa tarkemmin yhdenäisen ja yksimielisen luottomiesjoukon edustajana.

Luottomiesten kunniajäsenen no 5.

Yhdistyksen hallitus on jäsenistön ehdotuksesta käsitellyt kokouksessaan 23.10.2003 ehdotusta uudesta kunniajäsenestä ja päätyi esittämään yhdistyksen varsinaiselle syyskokoukselle uuden kunniajäsenen nimeämistä. Yhdistyksen varsinainen syyskokous on nyt tänään 20.11.2003 hyväksynyt uudeksi kunniajäseneksi numero 5 Contant Oy:n varatoimitusjohtajan varatuomari Timo Mäen.

Perusteluissaan hallitus esittää:

Varatuomari Timo Mäki on toiminnallaan luotto- ja perintäalan edunvalvonnassa ja lainsäädännön valmistelussa vaikuttanut alan toimintaympäristöön ja säännöstöön. Tässä toiminnassaan hän on osoittanut suurta aktiivisuutta ja asiantuntemusta. Toiminnallaan hän on tuonut Luottomiehet-Kreditmännen ry:tä tunnetuksi alan merkittävänä toimijana.



Yrittäjän ja ympäristön uskomukset yrityskriisissä

Yritysten kriisejä tarkastellaan yleensä talouden ja juridiikan käsittein terveystämisen tai luottotoimen näkökulmista. Koska kriisien syyt ovat osaksi myös yritysjohton tiedoissa ja uskomuksissa ja myös ulkopuolisten toimet lähtevät ohjaavista uskomuksista, yrityskriisien ymmärtämisessä tarvittaisiin myös nk. tiedollista (kognitiivista) näkökulmaa, jota ei kuitenkaan juuri tunneta eikä sovelleta. Niinpä harva yritysjohto pohtii omia uskomuksiaan tai toisten menettelyjen tiedollista, oikeaa tai väärää, taustaa. Tässä tarkastellaan erityisesti pienten yritysten kriisiytymistä tiedolliselta kannalta painottaen luotonantajan ja pidempiaikaisten liikesuhteiden näkökulmia.

Ongelmayritysten piirteitä

Suomessa on yli 230.000 yritystä, joista n. 94 % on pieniä mikroyrityksiä (<10h). Isoja (>1000 h) on vain n. 0,05% ja loput ovat Pk-yrityksiä (10<50h, 50-250h). Kuten markkinatalousmaissa yleensä, yrityskantamme koostuu enimmäkseen pienistä ja omistajavetoisista yrityksistä. Ne muodostanevat myös kriisiyritysten enemmistön.

Meillä perustetaan uusia yrityksiä n. 10-13 % yrityskannasta. Kun niitä lopetetaan suhdannetilasta riippuen vuosittain hieman tätä enemmän tai vähemmän, kanta kasvaa hyvin-

sä suhdannevaiheissa ja laskee huonoina. Perustaminen on yleisintä toimialoilla, joiden resurssivaatimukset ovat suhteellisesti pieniä, erityisesti osaamis- ja pääomatarpeet. Samoilla aloilla on myös eniten lopetuksia, mikä kertoo kovasta kilpailusta helpon alalietulon ylläpitämisen yritysluvun ja ylitarjonnan takia. Harva yritys voi hyvin ja liiankin monet saattavat turvautua 'vippaskonsteihin' selvittääkseen.

Pienten yritysten perustamisen lähtökohdat ovat vastaisten ongelmien pääsiemen. Paitsi perustamisen kohdistumista helpon markkinallietulon aloille, yritykset rakentuvat aina liiketoiminnalle, jonka perustajilla oleva osaaminen mahdollistaa ja samalla rajaa. Pienyrittäjäin osaaminen painottaa ydintoimintaa (ei liikkeenjohtamista) ja syntyy sen koulutuksesta ja kokemuksesta. Perustamisvirheet saadaan yleensä lähimalleista tai verkostosuhteista. Usea pienyritys on ulkoistamisen tulos, joka voi olla hyvä lähtökohhta, kuten myös nk. franchising.

Strategisesti pienyritysten liiketoiminnat ovat tyypillisesti johdannaisia ja lähialueriippuvia. Jos asiakaspiiri kutistuu, pääasiakas karkaa uudelle kilpailijalle tai vetäytyy, tulee vaikeuksia, sillä korvaavaa liiketoimintaa ei ole helppo luoda nopeasti. Lisäksi tapahtumat koetaan yllätyksinä, ul-

koisten tekijäin syynä, ymmärtämättä jo lähtökohtien luoneen kriisille otolliset edellytykset.

Erityisesti alkaviin yrittäjiin liittyy ongelmia. Sanotaan, ettei optimistisempaa ihmistä ole, mikä selittää huonoa perustamissuunnittelua tai haluttomuutta neuvontaan mm. uusyrityskeskuksesta. Jos myös johtamisaosaaminen ja kehittämishalukkuus ovat heikkoja, syntyy heikko johtamiskäytäntö alkaen perusnumeroiden seurannasta, budjetoinnista, jne. Erityisen vaikeaa on liiketoiminnan perusehtojen ymmärrys, tuloksena huono ennakointi- ja reagointikyky ja 'yllätykset'.

Luotonantajien on hyvä ymmärtää yrittäjän motivaatioperustaa. Oma yritys on useille toimeentulon väline, ehkä ainoa, joillekin keino vaurastua. Se merkitsee myös sosiaalista asemaa, tunnustusta, näkyvyyttä, tilaisuutta päteä. Yritys ja sen jatkuvuus on siten olennainen elämisen ehto ja siksi toimintaa ohjaava päämäärä. Yrittäjä oppii nopeasti myös, että toimintaedellytykset riippuvat siitä miten ulkopuoliset asiat näkevät ja uskovat. Toisaalta yrittäjäasemaan liittyy kääntöpuoli: kova työ, ristipaineet ja ääritapauksissa kova hinta epäonnistumisesta ja leimautuminen.

Näistä aineksista syntyy paineita selviytyä ja menestyä, ainakin näyttää siltä, ja karttaa epäonnistumista



niillä keinoilla, joita oma osaaminen ja tilanneuskomukset tukevat. Esimerkiksi lamavuosista kuiville selvinnyt yrittäjä 'oppi' karttamaan kasvamista, velkaantumista tai vieraan työvoiman palkkaamista. Koska ne syntyivät vahvoista kokemuksista ne istuvat lujassa, mutta niiden seurauksena yrittäjät voivat tehdä toisia, yhtä fataaleja virheitä, kuten kasvun karttaminen, tuloksena pieni koko, huono kilpailukyky tai markkina-arvo, kun yritystä aikanaan myydään.

Jos yrityksen asiat alkavat mennä huonosti, voi varsinkin loppuvaiheissa ilmetä ikäviä piirteitä. Jos ei mikään tunnu onnistuvan ja velkojat 'käyvät päälle', yrittäjä voi uupua (jostain syystä tämä on muissa ammateissa tavallista ja sallittua). Kognitiivinen suorituskyky ratkoo ongelmia ja säilyttää mielen tasapaino laskee. Lopulta voi tapahtua paluuta primitiivisiin toimintatapoihin kun ei muuta osata: harhautus, sopimusrikot, karkuunlähtö jne. Voi esiintyä uhmasta, salailevaa tai piilotoimintaa. Hyvä yrittäjä voi muuttua vaikeaksi sopijaosapuoleksi. Miten tähän tullaan – millainen on kriisiytyminen kognitiivisesta näkökulmasta?

Kriisiytymisprosessi

Yrityskriisejä tarkastellaan yleensä laskentajärjestelmien numeroiden avulla. Vaikka tämä onkin tärkeää, se sivuuttaa yrittäjän ja päämiehen asenteet ja eriateisen varmoina tietoina pidetyt uskomukset, jotka joko luovat kriisiin tai syntyvät niiden aikana. On myös objektiivisia tilanteen tekijöitä ja päätelmiä niistä, joita ei huomioida tarpeeksi.

Koska kriisiytymisprosessit vaihtelevat syiltään ja kulultaan, niistä ei voida laatia yleispätevää kuvausta. Seuraava malli soveltuu mm. kaupan yritysten ja niiden päämiesten tilanteisiin, joskus myös asetelmiin, missä tavarantoimittaja-luotonantaja on pieni ja asiakas kookas yritys kuten sopimusvalmistus- tai nk. B2B-suh-teissa. Tyypillisinä vaiheina voivat olla seuraavat:

1. Kriisin laukaisee esimerkiksi kysynnän heikkeneminen, siihen varautuminen, joskus päämiehen rahoitussyt. Yleisin syy lienevät asiakkaan maksuhäiriöt sekä vakuus- tai tunnuslukuseurannan hälytys. Asiakas saatetaan luokitella ongelmayritykseksi, johon aletaan soveltaa aiempia ennakkosenteita ja -odotuksia.
2. Luotonantaja ryhtyy (ehkä rutii-ninomaisesti) muutoksiin, varotoimiin, jotka asiakas huomaa ja tulkitsee merkiksi poikkeavasta.

Ne voivat näkyä 'utelaisuutena' tai muuttuneina ehtoina tai raportointina, joiden ei välttämättä edes tarvitse liittyä päämiehen puolella mihinkään ko. asiakasta koskevaan. Olennaista on, miten tämä asiakas ne ymmärtää.

3. Jos ongelmat tai väärintulkinta jatkuvat, kanssakäyminen vaikeutuu. Syntyy kasvavaa epäluottamusta, joka alkaa ruokkia itseään. Jos asetelmat ovat alun perin epätasaiset, ei ole edellytyksiä avoimelle keskustelulle, joka voisi normalisoida tilanteen.
4. Asiakasyritys/yrittäjä alkaa etsiä 'varmuutta', ts. hakea muita vaihtoehtoja, kanavia, asiakkaita tms. Nämä toimet ovat näkyviä ja tulevat toisen osapuolen tietoon.
5. Päämiehen puolella yritys/yrittäjä mielletään epälojaaliksi, epäluotettavaksi, osaamattomaksi yms. Nämä havainnot vahvistavat lähtökohtaisia ennakkokäsityksiä.
6. Kahdenväliset ja asiakkaan omat ongelmat ja epäluottamus alkavat levitä laajempaan tietoon toimintaympäristössä. Liikkuu 'luottamuksellisia tietoja', huhuja, jne., jotka ovat osaksi tosipohjaisia, osaksi sisältävät virheellisiä tietoja.
7. Ison asiakasyrityksen tapauksessa vastavoimat (koko, markkina-ase-ma, vaihtoehdot, 'yleisesti hyväksytty' isojen huono maksumoraa-li) yleensä neutraloivat tilanteen ilman vakavia seurauksia sille itselleen. Sen pienelle päämiehelle tilanne on vakava: keskeisen asiakkaan menetyksriski, samoin pienten asiakasyrittäjien tapauksessa. Keskeisten liiketoimintaedellytysten mureneminen (ostojen ehtyminen tai vaikeutumisen) alkaa kiihtyä mitä useampi päämies maksuu ensimmäisen asenteet ja otteet.
8. Varsinkin pienissä asiakasyrityksissä alkaa reaali- ja talousprosessien vähittäinen alasajautuminen. Tulosten ja velvoitteiden hoitokyvyn heikkeneminen nopeutuu.
9. Rinnan edellisen kanssa tapahtuu päämiehen/-miesten seurannan ja perintäotteiden intensiteetin kovenemista – kriisiytymisprosessin näkyvä puoli alkaa 'eskaloitua'.
10. Yrittäjä-johtajan päähuomio ja työpanos alkavat kohdistua pelkkään selviytymiseen. Kun liikku-matila kapenee ja vaihtoehtoja on vähemmän, syntyy 'epäonnistumisia' ja 'lupausten rikkomisia', kielteistä palautetta. Ne heikentävät yrittäjän luottamusta mahdollisuuksiinsa. Päämiehen kielteiset asenteet ja odotukset saavat vahvistusta.

11. Vähitellen pienen yrityksen strateginen ja operatiivinen liikkumatila häviää kokonaan. Riippuen kestosta ja henkilöstä, tähän liittyy yrittäjän toimintakyvyn, itsekun- nioituksen ja tulevaisuudenuskon menetys. Monet näkevät vian päämiehessä, ei itsessä. Voi seurata mm. kosto- tai harhautustoimia, jotka katsotaan 'oikeutetuksi'.

12. Päätösvaiheena yrityksen kontrolli siirtyy muualle, yrityksen ostajalle tai luotonantajille. Joskus seuraa pakkosaneeraus tai lopetus, joskus nopea, hallitsematon kaatuminen, menetyksin kaikille osapuolille, erityisesti yrittäjälle ja tämän lähipiirille.

Tällaisissa prosesseissa olennaista on muuttuvan, yleensä kiristyvän reaali- tilanteen sekä ao. toimijoiden siitä tekemien (ei välttämättä oikeiden) päätelmien ja uskomusten vuorovaikutus. Prosesseissa on siten itseään vahvistavia piirteitä, joiden tuloksena osapuolten tulkinnat toisistaan ja odotukset muuttuvat kielteisemmiksi.

On kuitenkin myös mahdollista katkaista kriisiytymiskulku ja kääntää se tervehtymiseksi. Tämän pitäisi tapahtua aikaisessa vaiheessa, ennen kuin asetelmat eivät ole vielä hankalia, ja viimeistään ennen liikkumatilan täyt- tä häviämistä pieniltä ongelmayrityk- siltä.

Kriisien ratkaisun näkökohtia

Ideallisesti pitäisi yrityskriisit ennakoida tai vähintäänkin selvittää ilman ulkopuolisia, mutta näin käy harvoin. Sattuu yllätyksiä, joihin ei voi varautua, mutta 'yllätyksiä' tulee sitä enemmän mitä heikompia ovat johtamiskäytännöt. Kapean pääoma- perustan vuoksi erityisesti alkaville ja pienille yrityksille tulee helposti rahoitusongelmia, jos esiintyy pidempiä kysyntähäiriöitä tai ne tekevät raken- nemuutoksia, investointeja, yms.

Jotkut luotonantajat katsovat, että asiakkaiden kriisit ovat niiden ongelma ja että luotonvalvontaa ja perintää tarvitaan oman yrityksen turva- miseksi toisten aiheuttamilta riskeiltä. Tätä tukevat tietyt pelisäännöt ja stereotyyppiset käsitykset yrittäjistä ('joka leikkiin ryhtyy...') ja omasta roolista ('omia tässä peritään; ... näin on aina tehty/kuuluu tehdä.'). Tällai- nen kaava voi olla perusteltu kun lii- kesuhteet ovat lyhyitä, perintätilanne on toivoton ja vastapuolen menette- lyt kyseenalaisia. Sen sijaan jos pit- käjänteiset ja kehittyvät liikesuhteet ovat tärkeitä, luotonantajien – yleen- sä isompia ja paremmin osaamis- ja

rahoitusresurssein varustettuja – kannattaisi pohtia, miten ongelmiin voisi herätä ja tarttua aikaisemmin.

Useimmat luotonantajat toteuttavat saatava- t. likviditeettiseurantaa, ehkä täydennettynä tulos/tasetai vakuustarkastelulla. Luottoasioita hoitavat erikoistuneet henkilöt, usein tiukkojen yksikkörajojen sisällä, mikä voi näkyä esimerkiksi myyntitoimen haluttomuutena puuttua ’toisille kuuluviin’ (ikäviin) asioihin tai viedä huonoja uutisia asiakkaalle (ja itselle). Niinpä joskus esiintyy yleensä tahatonta viivyttelyä, harvemmin peittelyä. Myös yrittäjiä ja yritysjohtajia ohjaa halu uskoa siihen mitä toivotaan, joka lähtee yrityksen ja henkilön oman aseman suojelusta, ovathan tappiot ja asiakkaan menetykset kalliita ja ikäviä ja viestivät johdon tai asianomaisen omasta virheestä. Jotkut laskevat riskitunnuslukuja ja -ennusteita uskoen numeroiden ja kaavojen taikaan, ’faktoihin’, jotka voi selvittää ja minimoida omat riskit.

Tavanomainen kaava johtaa suppeaa, luotonantajayrityksen laskentainformaatiota käyttävään valvontotteeseen, joka ei voi huomioida em. tekijöitä. Se on myös lähes väistämättä jälkijunassa. Siten ongelmien tullessa tietoon voi enää olla vähän vaihtoehtoja ’rahat tänne’-linjalle., mistä on lyhyt matka asiakassuhteen päättymiseen ja menetyksiin puolin ja toisin. Onko muita ratkaisuja?

Teoreettisesti voidaan ajatella asiakasyritysten tiukkaa valintaa tai myynti- ja jakelustrategioita, jossa luotto-ongelmia ei synny, ei ainakaan entisenlaisia. Useimmissa tapauksissa kuitenkin ratkaisut lienee haettava siitä, että pyritään parantamaan asiakasyritysten ja päämiesten luotamusta ja siten nopeampaa ja strategista tiedonsaantia. Tämän esteenä on jo lähtöasenteiden lisäksi se, että liikesuhteet (jälleenmyynti, sopimusvalmistus) ovat epätasapainoisia ja usein lyhytjänteisiä (’jos et tätä tähän hintaan osta/tee, tekee sen joku muu’). Sanonta ’metsän vastaamisesta niin kuin sinne huutaa’ tarkoittaa tässä pienyrittäjien pyrkimyksiä tasapainottaa tilannetta jos vastapuoli mielletään vain omaansa katsovaksi - varsinkin kun yrittäjä on tiukoilla. Tällaisen alunperin jännitteisen ’normaalina pidetyn’ tilanteen kääntäminen edellyttää hyvin viisasta toimintaa. Liikesuhteisiin pitäisi luoda pitkäjänteisyyttä, kehitysviisioita, ja päämiehen tulisi kannustaa (ja edellyttää) hyviä johtamismenetelmiä ja säännöllistä, avointa keskustelua. Ongelmat ovat hyvä tilaisuus osoittaa, että ollaan vakavasti kiinnostuneita tukemaan asi-

akasyritysten liiketoimintaa ja kehittymistä. Ei ole sattuma, että aloilla, joilla päämiehet ovat strategisesti riippuvia sopimusvalmistajistaan tai jakeilijoistaan, juuri tällaisia toimintatapoja käytetään.

Jos kuitenkin syntyy asiakasyrityksen kriisi, miten sitä tulisi käsitellä? Alkuongelmat eivät ole kognitiivisia, vaan tarvitaan tilannearvioita siitä, miten vaikea rahoitustilanne on, miten paljon aikaa ja pelivaraa on, mitkä ovat kysyntä- ja kassavirtanäkymät, miten yhteistyöhaluinen ja -kykyinen yrittäjä on, onko saatava tieto luotettavaa, mitä muita asiakasvaihtoehtoja on, jne. On siis aluksi kiinnitettävä huomiota yritykseen ja sen liiketoiminnan edellytyksiin, ei yrittäjän henkilöön. Tulos voi olla kielteinen ja johtaa kovaotteiseen perintälinjaan.

Jos taas näyttää, että on liiketoiminnan edellytyksiä ja järkevää jatkaa yhteistyössä, nousevat myös yrittäjään liittyvät tiedolliset ja asennetekijät tärkeiksi. Silloin kohdataan kysymys, onko uskottavaa, että henkilö joka vei yrityksensä kriisiin, pystyy johtamaan sen sieltä pois? Tässä joudutaan arvioimaan psyykkistä kuntoa, johtamisosaamista sekä sitoutumista. Liiketoimintaosaamisen välittäminen on yleensä helpompaa (jos on vastaanottavuutta) käyttämällä kouluttamista, mentoreita, konsultteja, jne. Sen sijaan sitoutumista varten pitää antaa hyvät syyt ryhtyä usein pitkään ja vaikeaan vääntöön. Keskeistä on luottamus päämieheen ja uskottava polku onnistumiseen. Yrittäjällä voi olla myös piilomotivaatiota, jonka tunteminen edellyttää luottamusta ja pitkäkestoista asiakassuhdetta. On myös ymmärrettävä, että yrittäjän kriisillä on sosiaalinen puolensa. Esimerkiksi leimaantumisen esto ja arvostuksen, kasvojen, säilyminen saattaa olla iso asia, missä viisas päämies voi jotain tehdä ennen kaikkea kontrolloimalla tietojen leviämistä.

Perintäalan arkea ovat yllätykset, yleensä ikävät, joita yrittäjä järjestää. Niille ei ole yleispätevää selitystä. Yksi ovat lähtökohtaisesti kriminaalit tapaukset. Normaalietiikalla varustetulle yrittäjälle kriisitilanne ja ’holhottavaksi’ joutuminen, on hyvin noloa omissa ja ympäristön silmissä (todella t. kuvitellusti). Joku voi mennä aika pitkälle tilanteen korjaamiseksi itse – toisihan se pisteitä. Jotkut sekoittavat toiveet ja uskomukset, ja tulkitsevat odotuksia, ohjeita ja sopimuksia ’luovasti’. Joskus yrittäjän vakuuttuneisuutta ja sitoutumista ei ole todellisuudessa ratkaistu. Joillekin syyt ovat aina muualla kuin itsessä tai olosuhteissa ja kokevat tullessa epäoikeudenmu-

kaisesti kohdelluiksi. Syntyy ’oikeutta maksaa potut pottuina’. Kovatkaan rangaistukset eivät muodosta riittävää estettä, jos niitä ei tunneta tai koetaan todellisia tai kuviteltuja psyykkisiä ja sosiaalisia uhkia, menetyksiä ja näköalattomuutta. Jos näissä tapauksissa jotain keinoja yleensä on, ainakin ne edellyttävät yrittäjän tuntemista, ajan kanssa syntynyttä molemminpuolista luottamusta ja kärsivällisyyttä.

Lopuksi

Tarkastellut lähestymistavat eivät ole helppoja toteuttaa, mutta esimerkit kuten Finnvera tai venture-sijoittajat osoittavat, että ne ovat mahdollisia. Tyypillistä on, että riskejä hallitaan intensiivillä ja ennakoivalla seurannalla. Tämän mahdollistaa se, että liiketoiminta- ja hallitsemalla päämiehillä on valtaa ja vipuja varsinkin yritysten alkutaipaleella. Niitä on käytettävä saamaan yrittäjät etunsa nimissä toimimaan viisaammin. Samalla on kannettava aitoa huolta siitä, että yrittäjä selviää ja menestyy. Se edellyttää tietenkin, että yrittäjä on talkoissa 110 % mukana.

Vaikka yleensä yritysten ja velkojien suhteita tarkastellaan niiden välisenä asiana, käytännössä juuri ne säätelevät myös sitä, millaiseksi muodostuu yrittäjyyden toimintaympäristö. Tiedetään, että Suomessa on maailman alhaisimpia tasoja väestön yrittäjyysasenteissa. Ja kun aikuisväestöltä kysytään, miksi yrittäjyys ei kiinnosta, kärkiesteinä mainitaan riskit ja omaisuuden menettämisen pelko, ml. yrittäjän epäonnistuminen. Tuoko se elinikäisen leiman vai tarjotaanko ’toinen mahdollisuus’ niille, jotka sen ansaitsevat, kuten mm. USA:ssa tai Saksassa.

Meillä ollaan yhtä mieltä, että tarvitsemme uusia, varsinkin kasvuyrityksiä tai että hyvä yrittäjä kehittää ja kasvattaa yritystään, luo työpaikkoja. Se vaatii panostusta uusiin tuotteisiin, asiakkaisiin, menetelmiin, ts. jatkuvaa riskinottoa. Tähän saakka ollaan yksimielisiä. Johdonmukaisuus loppuu kun kohdataan asian väistämätön peilikuva: pääosa yrityksistä menestyy, mutta osa ei selviä ilman kriisejä, osa kaatuu. Miten tulisi toimia niin, että halu yrittää voimistuisi varsinkin niissä, jotka ovat etevimpiä ja koulutetuimpia? Miten estää panoshukka ’turhista’ kaatumisista ja taata pohjaltaan terveiden yritysten jatkuvuus kuten mm. saneerausmenetellyssä tavoitellaan? Ratkaisut riippuvat käytännössä paljon siitä, mitä erityisesti isot luotonantajat priorisoivat ja miten ne todella toimivat.

Luottolinkin 20-vuotisjuhlat

Ravintola Pääpostissa 20.11.2003

Juhlat alkoivat Luottomiehet -Kreditmännen r.y.:n varsinaisen syyskokouksen jälkeen klo 18.00. Pian sali olikin täyttynyt satapäisestä luottomiesjoukosta. Paikalle oli kutsuttu kunniavieraina lehden entisiä päätoimittajia, lehden ensimmäinen toimitussihteeri Mariitta Hämäläinen sekä Marjatta Gråsten, joka keksi aikoinaan lehdellemme nimen Luottolinkki. Aikaisemmista päätoimittajista paikalle olivat saapuneet Risto Suviala, Pertti Pennanen, Pertti Nykänen, Anne Leppälä-Nilsson, Mikko Kallankari, Kai Palmen ja Petri Willman. Lehtemme tämänhetkinen päätoimittaja Anne Björk toivotti juhlavieraat tervetulleiksi ja luovutti puheenvuoron yhdistyksen puheenjohtajalle Toni Santalahdelle. Puheessaan Toni Santalahti onnitteli aikuisen ikään päässyttä Luottolinkkiä ja korosti mm. jäsenlehden merkitystä yhdistykselle ja sen jäsenistölle. Puheenjohtajan pitämän puheen päätteeksi kukitettiin kokouksessa julkaistu kunniajäsen no 5 Timo Mäki. Uusi kunniajäsen on ansioitunut luottomies, ja ollut mukana yhdistyksen toiminnassa 20 vuoden ajan. Ruokaa meille oli loihdittu Amica ja mitä me söimmeäkään. Alkuruokana noutopöydässä oli tarjolla mm. limemariinoitua lohta sinapinsiemenkastikkeen kera, vuohenjuusto-prosciuttoterriiniä, härän paahtopaistia, hollumjuustotomaattisalaattia, sekä vihreää salaattia ja leipää.

Noutopöydän lämmin ruoka oli häränlihapataa Tolstoin tapaan, juusto-kermaperunapaistoksella ja lämpimällä vihannesgratiinilla kyyditettynä. Jälkiruokaksi tarjottiin kahvia ja valkosuklaaterriiniä. Ruoka oli herkullista ja uskaltautuipa jokunen meistä vielä santsaamaan.

Illan musiikillisesta annista vastasi yllätysvieras Petri Munck, joka aloitti hittikappaleellaan Levoton Prinssi ja jatkoi samalla aihepiirillä, laulamalla Dingon kappaleen Levoton Tuhkimo, itseään kitaralla säestäen. Tämän positiivisen nummelalaisen esiintyessä pöydissä nähtiinkin monia haltioituneita ilmeitä. Petrin yllätysesintymisen jälkeen suuri joukko luottomiehiä ryntäsikin jonottamaan



häneltä nimmaria. Kuka tyttärelleen, lapsenlapselleen tai itselleen. Kuvaan Petrin kanssa pääsivät yhdistyksen sihteeri Pirjo Ahola, Maija Kähkönen ja Mervi Mäkelä Fortumilta.

Petrin jälkeen loppuillan musiikista vastasi tanssiorkesteri Taikajouma. Pikkuhiljaa muutama pari uskaltautui pyörähtelemään musiikin tah-

dissa. Kerrottakoon, että yhtyeen lauluosuudesta vastasi Lea Ahvo.





Luottoyhteiskunta panostaa velkaongelmien hallintaan



Varatuomari Timo Mäki on yhdistyksen lakitoimikunnan puheenjohtaja ja Contant Oy:n varatoimitusjohtaja.

Pääministeri Matti Vanhasen hallitusohjelmaan on kirjattu neljä politiikkaohjelmaa. Ne on laadittu työllisyydestä, yrittäjyydestä, tietoyhteiskunnasta ja kansalaisvaikuttamisesta. Hallituskaudeksi nimetyt ohjelmajohtajat ovat jo aloittaneet hallinnonrajat ylittävien ohjelmien käytännön toteutuksen.

Hallitus on 25.9.2003 antanut periaatepäätöksen **hallituksen strategia-asiakirjasta**, joka on nyt laadittu ensimmäistä kertaa. Edellä mainittujen politiikkaohjelmien lisäksi mukana ovat hallituksen erityisseurannassa olevat muut poikkihallinnolliset politiikat. Strategia-asiakirja toteutetaan valtiontalouden kehysten ja valtion talousarvion 2004 puitteissa.

Yhteistyöllä ja eri viranomaisten toimien yhteen sovittamisella voidaan edistää asetettujen tavoitteiden saavuttamista, kehittää asiakkaiden palvelua ja tehostaa asioiden hoitamista. Samalla kun huolehditaan siitä, että jokaisen perusoikeudet voivat toteutua, pyritään varmistamaan julkinen talouden kestävyys.

Oikeusministeriö julkaisi 12.11.2002 **Oikeuspolitiikan strategian vuosiksi 2003–2012**. Linjaukset menevät yksiin Vanhasen hallituksen ohjelman kanssa, jonka hankkeilla on etusija yksittäisten toimenpiteiden toteutuksessa.

Kansalaisten turvallisuutta ja oikeuden käyttöä koskevassa strategia-asiakirjan 8 luvussa on kaksi linjaa: 1. Laaditaan sisäisen turvallisuuden ohjelma ja 2. **Varmistetaan oikeuden nopeampi ja varmpi saatavuus.**

Jälkimmäisen tavoitteena on mm., että tarpeettomien maksuhäiriöiden ja uusien ulosottovelallisten määrä vähenee ja maksuhäiriömenettelyt tukevat velallisen ja velkojan taloudellista toimintakykyä. Toteutusta varten oikeusministeriö on 8.10.2003 asettanut työryhmän laatimaan kokonaisvaltaisen maksuhäiriöohjelman ensi toukokuun loppuun mennessä.

Velkahallintaohjelman laatiminen

Työryhmän tehtävänä on laatia hallitusohjelmassa tarkoitettu **maksuhäiriötä koskeva toimenpideohjelma**. Ohjelman avulla selvitetään, miten velkaongelmien syntymistä ja niiden syvenemistä voidaan estää sekä miten maksukyvyttömyystilanteita voidaan hoitaa joustavasti ja tehokkaasti. Velkaongelmia tarkastellaan sekä yksilön että yhteiskunnan kannalta taloudellisena, oikeudellisena ja sosiaalisena kysymyksenä.

Työryhmä selvittää, mitä tutkimus- ja tilastotietoa velkaongelmista ja niiden vaikutuksista on olemassa. Sen lisäksi arvioidaan, minkälaisen tietojen avulla velkaongelmien kehitystä ja velallisten tilannetta voidaan seurata järjestelmällisesti myös tulevaisuudessa.

Ohjelmassa tulee pohtia, millä keinoilla ylivelkaantumista voidaan toisaalta ehkäistä ennalta ja toisaalta estää jo syntyneiden velkaongelmien syveneminen. Tällöin ovat keskeisiä sellaiset toimenpiteet, joilla velalliset saadaan ajoissa havaitsemaan taloudellisen tilanteensa heikkeneminen ja hakemaan tarvittaessa apua.

Syntyneiden velkaongelmien hoi-

tamisessa työryhmän on arvioitava, miten velallisia voidaan kannustaa taikaisin aktiiviseen työelämään sekä miten yritysvelallisten asemaa voidaan maksukyvyttömyystilanteessa parantaa. Viimeksi mainitussa tulee ottaa huomioon yrittäjyyden politiikkaohjelman valmistelu.

Velkahallintaohjelmassa tavoitteet ja niiden toteuttaminen jaetaan velkaantumisen kehityksen mukaan seuraaviin osa-alueisiin: 1) velkaongelmien syntymisen estäminen, 2) velkaongelmien syvenemisen estäminen, 3) maksukyvyttömyystilanteen hoitaminen ja 4) maksukyvyttömyyden jälkitilanteen hoitaminen.

Tavoitteiden saavuttamista on pohdittava laajasti ottaen huomioon hallitusohjelmassa mainitut lainsäädännölliset keinot sekä muut toimenpiteet, kuten valistus, neuvonta ja suositukset hyvistä käytännön menettelytavoista. Työryhmän on tarkasteltava myös eri keinojen aiheuttamia kustannuksia.

Maksuhäiriöpolitiikan strategiatiimi

Oikeusministeriö asetti 24.10.2003 ulosottojohtaja Timo Heikkisen johdolla toimivan strategiatiimin vuoden 2005 loppuun kestäväksi toimikaudeksi. Tehtävänä on käsitellä valmisteluvasti kehys- ja talousarvioehdotusten tavoitteita ja lähtökohtia sekä edistää eri osastojen toimenpiteiden yhteensovittamista. Toimenpiteitä maksukyvyttömyystilanteiden joustavaksi ja tehokkaaksi hoitamiseksi seurataan ja arvioidaan. Strategiatiimissä käsitellään hallinnonalan yleistä tietopohjaa, trendejä ja muutosten ilmiöitä.

Strategiatiimin tavoitteena on lisätä oikeuspoliittisen keskustelun horisontaalisuutta ja monipuolisuutta. Lähtökohtana on yhteistyö ja vuorovaikutus

osastojen ja yksiköiden sekä keskeisten sidosryhmien kanssa.

Maksuhäiriöpolitiikan lisäksi asetettiin tiimit käsittelemään oikeusturvapolitiikkaa, kriminaalipolitiikkaa sekä oikeusministeriön EU-politiikkaa ja muuta kansainvälistä yhteistyötä.

Hallitusohjelman toimintatapaa koskeviin kirjauksiin kuuluu poik-kihallinnollisuus ja julkisen sektorin tuottavuuden parantaminen. Koskaan ennen ei velkaongelmia ole nostettu valtakunnan tasolla hoidettavien keskeisten huolenpidon kohteiden joukkoon. Maksuhäiriöohjelmia käsitellään hallitustason lisäksi useilla hallinnon sektoreilla ja tasoilla, mikä merkitsee konkreettisia toimenpiteitä sekä kentällä että säädösten antamisessa.

Vapaaehtoisen velkasovinto-ohjelman ensimmäisen toimintavuoden raportti julkaistiin seurantaryhmän toimesta 24.10.2003. Sovintoja on tehty ensimmäisen vuoden aikana noin 2000 kappaletta ja velkojien käsiteltävänä on noin 6000 hakemusta. Sovintomenettelyyn on tähän mennessä hakeutunut lamavelallisten aktiivisin ja ehkä myös hyvätuloisin osa. Neljännes sovintoa on tehty kertasuorituksenä. Puolet sovintoa hakeneista velallisista on joko yrittäjiä tai velkaantuminen liittyy takausten kautta aikaisempaan yritystoimintaan. Osuus vastaa aikaisempia selvityksiä lama-aikana velkaantuneista. Myös oikeudessa käsitellyistä 55.000 velkajärjestelystä merkittävä osa liittyy yritystoimintaan. Vuonna 1993 voimaan tullut velkajärjestelylaki säädettiin alun perin helpottamaan työttömyyden, sairauden, avioeron tai kahden asunnon loukun aiheuttaman maksukyvyttömyyden haittavaikutuksia. Velkasovinnossa yrittäjinä edelleen toimivien osuus on jopa hieman korkeampi kuin velkajärjestelyvelallisista.

Yrittäjyyden politiikkaohjelma

Osana talous- ja elinkeinopolitiikkaansa pääministeri Matti Vanhasen hallitus toteuttaa yrittäjyyden politiikkaohjelman. Tavoitteena on varmistaa yritysten toimintaympäristön vakaa ja pitkälläkin aikavälillä ennustettavissa oleva kehitys sekä nostaa Suomi yrittäjyyden toimintaedellytysten suhteen Euroopan kärkimaiden joukkoon. Markkinatalouden toimivuus taataan. Sen mukana yritysten ja yrittäjien merkitys taloudellisen kasvun ja työllisyyden luojina suomalaisessa yhteiskunnas-

sa kasvaa.

Tavoitteiden saavuttaminen edellyttää olemassa olevan yhteiskunnan jatkuvaa kehittymistä, yrityskannan uudistumista sekä yrittäjyyttä suosivia kilpailuolosuhteita.

Yrittäjyyskasvatuksen ja yritysneuvonnan lisäksi tuetaan aloittavien yrittäjien rahoitusasemaa sekä turvataan yritysrahoituksen taso ja keinovalikoima. Pk-yritysten vero- ja maksupolitiikan kehittyminen on yrittäjyyden politiikkaohjelman tärkein yksittäinen seurannan kohde.

Yritystoimintaa koskevaa lainsäädäntöä kehitetään tavoitteena yritystoiminnan edellytysten parantaminen. Toimenpiteistä mainittakoon vuoden 2003 loppuun mennessä annettava hallituksen esitys sosiaalisista yrityksistä. Vuoden 2004 alusta perustetaan neuvonta- ja palvelupiste, jonka tehtävänä on edistää julkisen sektorin valmiuksia hyödyntää yksityistä palvelusektoria julkisten palveluiden tuottamisessa.

Paavo Lipposen hallitus katsoi, ettei Suomessa tarvita ryhmäkannetta. Nyt siitä aiotaan säätää laki. Lipposen hallitus myös ilmoitti, ettei se tule esittämään lakia saatavan lopullisesta vanhentumisesta. Lähes sata kansanedustajaa on allekirjoittanut 24.10.2003 jätetyn lakialoitteen (LA 133/2003 vp – Kimmo Kiljunen/sd ym.), jonka mukaan rahavelan lopulliseksi vanhenemisajaksi tulisi säätää 15 vuotta lainvoimaisesta tuomiosta tai siihen verrattavasta ulosottope-rusteesta. Toissijainen vanhentumisaika olisi 20 vuotta velan erääntymisestä.

Eduskunnan käsiteltävänä oleva esitys konkurssilainsäädännön uudistamiseksi (HE 26/2003 vp) säilyttää nykyisen oikeustilan, jonka mukaan konkurssilla ei olisi veloista vapauttavaa vaikutusta. Velallinen jää uuden konkurssilain mukaan edelleen henkilökohtaiseen vastuuseen niistä veloista, joita ei kateta konkurssipesän omaisuudesta. Lipposen hallituksen oikeusministeri Johannes Koskinen ilmoitti aikanaan, ettei hallitus kaavaile Suomeen lainsäädäntöä veloista vapauttavasta konkurssista. Johannes Koskinen on oikeusministerinä myös Vanhasen hallituksessa, jonka yrittäjyyden politiikkaohjelman mukaan kevään 2004 aikana arvioidaan selvitysten perusteella tarve kehittää maksukyvyttömyyslainsäädäntöä henkilökohtaista konkurssia koskevilla säännöksillä. Henkilökohtaisen konkurssin ohella selvitetään myös yrittäjän mahdollisuus oman asunnon saamiseen ns. suojaosuuden piiriin.

Velallisyrittäjää kohtaan Vanhasen hallitus osoittaa selvästi enemmän ymmärrystä kuin Lipposen hallitukset.

Fresh start -oppi

Kauppa- ja teollisuusministeriön keväällä 2003 asettama tutkimushanke julkaisi raporttinsa viime elokuussa. Sen mukaan yritystoiminnan uudella alulla ja taloudellisissa vaikeuksissa olevan yritystoiminnan jatkamisella konkurssin jälkeen voidaan vaikuttaa myönteiseen kansantaloudelliseen kehitykseen muun muassa vahvistamalla yrityskantaa turhia yrityskuolemia ehkäisemällä. Konkurssi olisi nähtävä oppimismahdollisuutena. Epäonnistuneilla yrittäjillä on aikaisempien kokemustensa ansiosta paremmat mahdollisuudet menestykselliseen yritystoimintaan. Suomessakin tavoitteeksi tulisi asettaa aikaisempaa enemmän insolvenssimenettelyn aiheuttaman tarpeettoman kielteisen leiman poistaminen ja siten uuden alun edistäminen. Asenteita tulisi muuttaa ja myöntää rehellisen yrittäjän taloudellisten vaikeuksien ennemminkin olevan seurausta kokemuksen puutteesta, ongelmien liian myöhäisestä ilmitulosta tai vain elämän epäsuotuisista olosuhteista, eikä niinkään kyyvyttömyydestä harjoittaa yritystoimintaa.

Fresh start -oppi asettaa insolvenssimenettelyille muun muassa seuraavanlaisia vaatimuksia:

1. Hyvä tapa vähentää konkurssista aiheutuvaa kielteistä leimaa on konkurssimenettelyn aloittaminen tarkkailujaksolla. Kun ilmoitetaan, että yritys on konkurssitilassa, sen ei tarvitse automaattisesti merkitä yhtiön purkamista.
2. Tarkastelun kohteeksi tulee ottaa suomalaisten maksukyvyttömyysmenettelyjen kestoajat ja mahdollisuus niiden lyhentämiseen.
3. Maksuvaikeuksissa olevan yrityksen taloudellista tilaa koskeva tieto voitaisiin rajata vain menettelyyn osallistuville velkojille ja määrätä tieto luottamukselliseksi. Joka tapauksessa informaatiota saavien määrä tulisi rajata; kenellä on oikeus tietoon yrityksen taloudellisista vaikeuksista tai siitä, että yritys on tai on ollut insolvenssimenettelyssä.
4. Yritystoiminnassa käytetään usein omaisuutta vuokraoikeuden tai li-

senssin nojalla. Tulee selvittää näiden sopimussuhteiden jatkaminen ja ylläpitäminen insolvenssinnettelyssä sekä sopimussuhteeseen liittyvän maksuajan pidentäminen sopimuksesta johtuvien oikeuksien säilyttämiseksi.

- Selvittää tulee myös, missä määrin työntekijöiden oikeuksia voidaan muuttaa nykyisestä silloin kun yritys hakeutuu insolvenssinnettelyyn.
- Suomessa tavoitteeksi tulee asettaa, että insolvenssinnettelyt ovat velallisille riittävän edullisia. Olennaista on myös se, että lainsäädäntö mahdollistaa velallisen omaisuuden riittävän suojan menettelyn aikana siitä saatavan arvon maksimoimiseksi.
- Mahdollisuus katkaista koron juokseminen velalle tai velan korokprosentin alentaminen tulee ulottaa myös yritysten hyväksi silloin kun maksukyvyttömyysnettely aloitetaan.
- Muilla kuin vakuusvelkojille ei riitä konkurssinnettelyssä usein

jaettavaa. Lainsäädäntöä tulisikin tarkastella siinä suhteessa, onko vakuusvelkojien perimiskieltoa laajennettava nykyisestä fresh start -opin asettamien tavoitteiden edistämiseksi.

- Suomessa tulee selvittää, ovatko maksukyvyttömyysnettelyihin täytäntöönpanotoimia vastaan säilytetyt maksulykkäysajaksot riittävän pitkiä ja onko yrittäjille samanaikaisesti riittävästi tarjolla tuki- ja neuvontapalveluja.
- Euroopassa insolvenssinnettelyn aloittaminen johtaa yritystä koskevan määräysvallan menettämiseen tai sen kaventamiseen. Yhdysvalloissa korostetaan sitä, että velallinen tuntee yrityksensä toiminnot ja omaisuuden ulkopuolista pesänhoitajaa paremmin. Suomen insolvenssilainsäädännössä tulisi ottaa oppia amerikkalaisesta menettelystä velallisen määräysvallan suhteen.
- Velallisen asunnon suojaaminen myös muissa insolvenssinnettelyissä kuin yksityishenkilöiden velkajärjestelyssä tulisi turvata.

12. Erillisen tarkastelun kohteeksi myös Suomessa on nostettava se, mitkä ovat erikseen asetettavat kriteerit ja menettelyt, joiden yhteydessä yrittäjän rehellisyys ja epärehellisyys voidaan todeta.

Lisäselvityksiä hankitaan ranskalaisen luottamuksellisen insolvenssinnettelyn tosiasiallisista vaikutuksista. Suomessa on jo puolitoista vuotta työskennellyt lainsäädäntöneuvos Anna-Riitta Wallinin johdolla luottotietolakityöryhmä, jolta odotetaan ensi keväänä esitystä luottotietolaiksi ja rajoituksia ainakin yrityshenkilöitä ja konkurssia koskevien tietojen käsittelysääntöksiin henkilötietolaisissa. Yhdysvaltojen konkurssilain mukaiset anteeksiannettavuuden kriteerit velkavastuusta vapautumiseksi kiinnostavat suomalaisia poliitikkoja niin paljon, että eduskunnan talousvaliokunta on päättänyt tehdä opintomatkan Pohjois-Amerikkaan.

Edellä olevia suunnitelmia hengästyneenä tarkastellessa herää kysymys, tulisiko erityisesti aloittavan yrittäjän hyväksi säätää luotto- ja rahoituslaitoksia sitova velanantopakko?

NIMIMERKKI: RATMAN

Hylkiöt

Myönnän olevani hylkiö. Häpeän kovasti, että minut saatettiin maailmaan suurina lapsivuosina (1945-51), koska nämä ikäluokat lienevät pahinta mitä maallemme on sotien jälkeen tapahtunut, tähän tapaanhan mediassa asia toistuvasti todetaan.

Alku meni hyvin. Kansakouluun hylkiö-ikäluokat pääsivät vaikeuksista. Tosin koulussa vuoroluku oli yleistä, eli toisilla aamu- ja toisilla iltavuoro. Oppikouluun pääsi ankarien karsintojen jälkeen. Moni kykeni kuitenkin jatkamaan ja suoriutumaan jopa korkeakouluopinnoista.

Töitä oli tarjolla ja 1970-luvulla usea lankesi mammonan pauloihin hankkimalla oman asunnon peräti viiden vuoden lainalla, jonka korkoa ja pääomaa korkea inflaatio nakersi. Yhteiskunta tavallaan avusti hylkiöitä keinottelussa.

Suuret ikäluokat pääsivät pikkuhiljaa nauttimaan työn teon ohella yhteiskunnan palveluista. Sairausvakuutus kehittyi samoin moninaiset hyvinvointivaltion tuet ja avut. Veroilla niitä toki kustannettiin, mutta tulevaisuus näytti hyvältä. Hylkiöt tämän tyhmyyksissään uskoivat ja kuluttivat liikenevät tulonsa vapautettuun keskikaljaan, matkoihin ja kaikenlaiseen työllistävään rihkamaan.

1990-luvun syvän laman myötä syntyi pysyvä suurtyöttömyys. Tällöin huomattiin että yhteiskunnan verta imee suuri hylkiöiden joukko. Suuret ikäluokat kuppaavat nuorempien työpaikat, tulevat eläkkeet ja kaikkinaisen muun hyvän. Yhteiskunta kuihtuu kuin merimetsojen kakkimat saaristometsät.

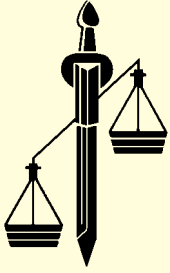
Pulma on kauhea, sillä jos suuret ikäluokat jättävät työnsä nuoremmille, joudutaan heille maksamaan eläkkeitä. Ja sehän ei sovi. Toisaalta syytetään, että suuret ikäluokat eläköityessään jättävät jälkeensä hirmuisen työvoimavajauksen. Kuitenkin yritykset ”ulkoistavat” hylkiöt sankoin joukoin pörssikurssien kohottamiseksi. Tämä lieneekin ainoa hyöty

hylkiöistä.

Kaiken kurjuuden huipuksi suuret ikäluokat alkavat olla sairaita, vaimaisia ja muutenkin toimivat heikoilla pattereilla. Yhteiskuntaa kuristavat valtavat sairausmenot.

Hylkiöistä ja yhteiskunnan vaapaamatkustajista on päästävä eroon. Mitä siitä, että suuret ikäluokat ovat vuosikymmenten saatossa kartuttaneet yhteiskunnankin varallisuutta, teitä, rautateitä, sairaaloita, kouluja, teattereita ja vieläpä ostosparatiiseja on rakennettu. Katsokaapa vain jotakin dokumenttifilmiä 1970-luvun Suomesta ja vilkaiskaa sen jälkeen miltä ulkona näyttää tänään. Istu ja pala! Ei uskoisi samaksi maaksi!

Yksityistäkin varallisuutta on kertynyt ja se olisi siirrettävä viipymättä tuleville polville. Koska sosialisointi ei nykyhallituksen aikana onnistu, on jäljellä lopullinen ratkaisu, eli jälkikäisy. Koska suurten hylkiö-ikäluokien äideille ei suotu mahdollisuutta raskauden keskeyttävään katumuspilleriin, annettakoon vastaavanlainen nyt heidän hylkiölapsilleen jälkikäteen. Sillä niistäkin pahoista päästäisiin.



FECMA *newsletter*

Federation of European Credit Management Associations

Autumn 2003

Something for everyone

Welcome to the FECMA Newsletter. The Council of FECMA, in its infinite wisdom, saw fit at the last meeting in Oslo to hand me the role of Commissioning Editor, which may, or may not, prove to be a decision of some importance. UK readers may well remember that in my two years as ICM Chairman, I stood on a soapbox every month in the ICM magazine and expressed opinions on everything from emails to call centres. I am not about to change the habits of a lifetime, and if seen to be deliberately provocative, so much the better.

The aim is to have everyone involved - talking, arguing, debating and, above all, contributing to a European forum for, and about, credit managers. Some countries have been somewhat silent following my request for contributions for this Newsletter, and if you are a credit manager in one of those countries that does not appear to be mentioned in this issue, then put fingers to keyboard and email your credit management association demanding to know why.

I begin as I intend to go on, with a warm welcome to the Maltese association and congratulations to the German association for making such excellent progress since its formation in 2001. The niceties thus dealt with, down I plunge into the murky depths of the euro controversy. Reactions to Sweden's fairly comprehensive refusal to join the money club (56.1% against, 41.8% for, turnout 81.2%) have been both swift and predictable. The European Commission "noted the result of the Swedish vote, but still hoped that Sweden would keep the euro project

alive". What part of the word 'no' do they find difficult to understand? In the UK, earlier in 2003, the Chancellor of the Exchequer, Gordon Brown, had confirmed that the UK Government's policy of 'wait and see' as laid out in 1997 and repeated in 2001, was again re-affirmed. The time was still not right for the UK - yes, no, probably, sometime, not now, perhaps, maybe - all in the same sentence. What part of the word 'no' do they find difficult to say? The fact that public opinion means that any euro referendum in the UK would replicate the Swedish result is probably as good a reason as any for the British government to put the matter on the back burner for the foreseeable future. How far in the future? Well, the Swedish Prime Minister, Goran Persson, has indicated that another referendum in Sweden is unlikely to be held for another ten years. Tony Blair, the British Prime Minister, will have a lot more on his mind over the next few years, not least of which will be a General election by 2006, so I think we can safely say that the UK and the euro are unlikely to be bedfellows for some considerable time to come.

On the other hand, Estonia has voted overwhelmingly to come in from the Eastern European cold, with Estonians, on a 63% turnout, giving a 66.9% thumbs up to EU membership against a 33.1% thumbs down. So for Europe, its good news and bad news - or is that bad news and good news?

We are up and running - I want to see a contribution from every country NOW. The next time I will name and shame, so you have been warned.

Glen Bullivant,
Editor FECMA Newsletter

News from Finland

In Finland, the issues under the EU directive combating late payment on commercial transactions (directive 2000/35/EC) have centred mainly around the laws relating to interest for late payment, which were brought into force on 1 July 2002.

Because existing Nordic legislation relating to interest was considered when the directive was prepared, the new laws have not brought about major change to Finnish legislation.

The new rate of interest for late payment is seven percentage points higher than the existing reference rate. The new rate, which is determined using the reference rate of the European Central Bank rounded up to the nearest half percentage point is currently 10.5 per cent. This is, according to the directive, the minimum interest, that the debtor has to pay, if the parties have not agreed otherwise. When the credit in question is consumer credit or housing credit, the above interest rate is binding.

Timo Maki
Luottomiehet Kreditmannen ry

The Delay-in-Payment Carnival

Pere Brachfeld, President of FECMA, describes how his countrymen bring a little fun to the collection process.

The appearance of a great variety of **collection-of-un-collectables** companies in Spain and also in some Latin American countries has been a real social phenomenon. Their main "modus operandi" is the use of disguised collectors - collectors dressed in tails, as Pink Panthers, or Franciscan monks - and whose tactic is based on making the debtor feel so embarrassed that they feel there is no alternative but to pay.

These companies are unquestionably "typically Spanish" and base their business on the theory that, if the defaulter's habit of not paying is known, nobody will grant him credit. As a result, the debtor would rather pay than see his image harmed.

The users of this type of collection service are those businessmen that haven't succeeded in making debtors pay them back and - in a state of helplessness and despair - are ready to appeal to any method to recover their money.

The first disguised collectors in Spain were tail collectors. It is thought that the idea originated in Argentina in the 1960s, when a collection company in Buenos Aires hired university students, dressed them in morning coats and top hats, gave them shiny red leather briefcases with the inscription "collection of defaulters" and sent them in antique carts to visit debtors. These smart collectors were called "The Knights", and their mission was to put the debtor on the spot in front of his neighbours and encourage him to pay the debt.

In Spain people now associate the image of a gentleman dressed in tails, top hat and black briefcase as the persistent collector who is devoted to chase up the elusive - and cheeky - debtor. Because of this, at a popular level, the image of the top hat has become the icon of the defaulter's pursuers.

In the last few years the tail collector has had a number of competitors. Other companies have disguised their collectors as French bagpipers, knights in cloaks, rascal university students, Franciscan monks, or as godfathers of the "cosa nostra". In some other cases garishly bright clothes have been used. One recovery agency used the "red collector", while others sent collectors dressed in bottle green or bright yellow. There was even one agency that used a collector disguised as the Pink Panther, and this attracted much publicity outside Spain.

Theory is one thing but reality is another, because too many disguised collectors can lead to indifference. In such cases a debtor could be walking in the street, being chased by a costumed group of disguised collectors, but people would think that it was all part of a carnival party in the street and the defaulter would go unnoticed.

In the last few years a new collector has emerged. This is the "defaulter's bullfighter", complete with light suit, and bullfighter's hat. Even though one could think that the bullfighter's costume is only a new version of the disguised collector, this has a special irony. Professional defaulters are real experts in bullfighting their creditors, they are masters in the fighting art and, after several series of passes, they leave their poor creditors exhausted and without having collected a cent. The creditor's revenge is sending the debtor a collector disguised as a bullfighter. This has a special meaning because it follows the principle that "he who lives by the sword shall die by the sword".

But so far collection agencies seem not to have used what seems to me the best disguise for chasing up defaulters, that of "Lieutenant Columbo". Nobody would be better than that inexhaustible, annoying and irritating TV detective, dressed in his creased, dirty raincoat. Out of exhaustion debtors would surely give up and pay their debts!

Among all the European countries, Spain is different in the bizarre methods used to pursue defaulters. It is forbidden in most European countries (and in some American ones) to use disguised collectors because it is considered to be harassment and an injury to the image and rights of citizens.

Nevertheless in Spain this kind of company has multiplied. Spanish people love costumes and disguising has become part of the popular culture. Even important businessmen have used disguises to recover their debts. In one case Mr Ruiz Mateos used them (as well as assaulting a socialist economy Minister on telecameras) to call attention to his claims when the Rumasa case was still a burning question. By these means Mr Mateos gained both publicity and popularity.

All this contrasts with the situation in Spain in the middle ages. In those days it was the debtor (and not the collector) who had to walk in the street wearing a bright costume so that everyone knew that he didn't pay his debts. The medieval tradition forced defaulters to take a walk through the city on donkeys and dress with a sanbenito with big red crosses and a hooded straw cape on their heads. During this walk, the whole town could mock the unlucky debtor, insult him, or even throw things at him. The mockery of the public was used to punish defaulters and persuade other citizens from falling into temptation and becoming slow payers. Even so, in those times there were still debtors who ended up in prison or, worse, on the gallows.

Pere Brachfeld
Vice President of the Spanish Association

Euro introduction and consumer prices: perception v reality

The introduction of the common currency in January 2002 had an important impact on day-to-day life for consumers. They had to adopt a new reference, a new scale to compare and evaluate the value of goods and services.

In Belgium, the National Bank has kept track of all of the price evolutions, and it also organised several consumer surveys before as well as after the introduction of the euro.

Some facts:

- * The euro transition was, in most cases, well prepared by the business world, and price structures were already adapted well before the actual introduction.
- * Most companies made - or intended to do so - a neutral price transition. This has also been confirmed by post-transition analysis. There are no reasons to suspect that the euro had a significant impact on the general price levels. Despite important price increases for specific product categories, the overall effect of euro on inflation was calculated not to exceed 0.2 per cent. This figure will not be totally accurate, since it is quite difficult to separate the different reasons behind any price increases, but it is accepted as a good estimate, and it is also confirmed by Eurostat. It seems to be valid for several other countries, if not for all members of the eurozone.
- * In 2002 there is an increasing difference between the real inflation rate and the inflation as it was perceived by consumers. The perceived inflation rate was seen to be increasing, while the actual inflation rate was going down. This phenomenon occurred in Belgium as well as in other countries of the eurozone. Interestingly, in Denmark, not a eurozone-member, where inflation rates were comparable with the average eurozone inflation, and where the currency evolution was comparable to the euro, the same perceptions did not occur.

So the facts appear clear - the euro had a minimal impact on inflation, but the perceived impact by the consumers was an important one.

Why did this happen?

There are several possible explanations, as follows:

Decimals: In the case of Belgium, one of the changes introduced by the new currency is the appearance of decimals in the prices. As a reminder one euro equals 40.3399 Belgian francs. So, before the introduction of the euro there were very few prices that were not expressed as francs and that needed decimal figures (there was still a 50 centimes coin, but this was becoming quite rare). The official rule for price translation was that the euro prices had to be calculated with two decimal figures. In the first month after the transition, more than 85 per cent of prices had at least 2 decimal figures. By September this had stabilized at a lower level of around 75 per cent. Prices rounded to the first decimal figure were very close to the level that existed for Belgian franc prices.

The number of possible prices: Out of 100,000 products and services that were measured every month there were around 4,000 different prices in 2001. However, this increased to 7,500 in 2002. A bigger variety in price levels for

the same number of products may lead to confusion for the consumer. This effect, combined with the decimal figures, makes the adaptation to the new reference a lot more difficult, and may contribute to the negative perception.

Transition towards 'attractive' prices: For many products or services there exist 'attractive' prices. There are to main reasons for a price to be more attractive. The first one is a practical reason - a rounded price (full euro or 50 cents) makes cash payments easier, because there is less change. As an example, this is often the case for pubs and restaurants. The second reason has more to do with marketing and price perception: they are the 'shoe prices' that we knew in Belgian francs: there were lots of shoes that cost 2699 or 2999 francs, but none with prices like 2701 or 3005 francs. Here again, the transition to the euro had as a result that the 'attractive prices' dropped from a share of 72 per cent in francs to 35 per cent immediately after the transition. The evolution was very quick - by September 2002 the number of attractive prices had already reached 61 per cent.

High increases for specific products: Although the overall price increase was limited, there were some specific products that had higher increases. A typical example is the price of a glass of beer in the pub. The maximum increase that was measured in one specific pub was 26.1 per cent. This was an exceptional (although not unique) case, since the average price increase by September, after the transition to an 'attractive' price, was 6.8 per cent, still a lot higher than overall inflation. Other exceptional increases were found in parking space and tickets for (public!) swimming pools.

A limited number of high increases for very visible products will certainly have contributed to the overall perception.

Communication: The communication by European authorities, especially the European Central Bank, was not really a very good example. They were very reluctant to admit any effect on price increases. The euro was also used as a scapegoat for normal price increases in 2002.

Conclusion

Despite there being a definite problem with the perception of price increases and although many consumers still translate prices to the franc for reference, they are getting more used to the euro. The perception of price increases is now a lot more realistic given low inflation rates - in July 2003 the inflation rate in Belgium over the previous 12 months was 1.49 per cent.

The advantages of the euro for the consumer are also becoming more visible, for example, when people travel abroad.

In conclusion, Belgium's transition to the euro was technically very well organised, but the transition required quite some adaptation for the consumer. Although this has taken some time and although it will take quite some time before the Belgian franc has completely disappeared from our minds, the euro has certainly been accepted as the new currency,

Professor Ludo Theunissen
Instituut voor Kredietmanagement

Creditors - Protect Your Cash Flow.

'Money is needed to make money'

The highly competitive business arena in some of the European Countries is dominated by an unbalanced financial situation where suppliers, in all sectors of the economy, are paying high interest rates to their respective banks for their required loans and overdraft facilities. These loans or overdraft facilities are extended sometimes beyond logical consideration since the need to win extra sales in such difficult market situation exceeds financial considerations. Additionally, the suppliers are then being asked to provide merchandise on credit by some of their clients who would resell the stock to the end-consumer on cash basis. This results in exposed positions with resellers or customers, more often than not on an unsecured basis.

To make matters worse, as a credit squeeze affects the market or a particular economic sector, the suppliers increasingly employ more of their resources to recoup their dues from their customers.

Ensuring that invoices are paid on time becomes a priority, because from bitter experience creditors know well that their profit margin will shrink drastically if invoices are not paid on time and ultimately will effect their cash flow, which is the lifeblood of every business. Moreover, small companies are more vulnerable since they cannot employ dedicated resources to collecting their outstanding amounts, and cash flow difficulties will soon effect negatively their day-to-day operations, especially when their relative economic sectors are also in difficulties.

Therefore, the mission for trade creditors should be to ensure that they do not over-sell without giving due attention to the financial position of the person/company they are lending their money to. In concept, there should be no difference between the money provided by the trade creditors or by banks. What applies for banks should equally apply for the trade creditors. So, adequate security protecting the trade credit should always be provided by the applicants.

First, trade creditors should ask for the client's business plan before granting any credit. This plan should help the suppliers to know the objectives of their (prospective) clients and how their respective businesses are being financed. The amount of money borrowed from the bank and the total amount of trade credit in relation to the capital invested in the business by their shareholders/owners is to be considered by the suppliers.

Second, building a trade credit relationship based on a formal document, such as an appropriate credit application form, should result in better understanding of the client's business aims and financial needs, thus a better credit limit can be set satisfying both the needs of the client and the corporate credit policy of the supplier.

A prosperous business environment can only be guaranteed if credit is given to those clients who are creditworthy and considered to be long-term business partners.

Credit is not a divine right. No credit applicant should expect to be granted a credit facility without providing adequate guarantees to the trade creditors.

Thirdly, trade and/or bank references may also be useful for further evaluation. A client's failure to provide such information ought to throw a negative reflection on the client's application for credit facilities.

After all, what is a sale if it is not paid up on time?

The creditor needs to take a proactive approach in credit management. Cash flow controls should be evaluated by reviewing their credit policy on an ongoing process, and by keeping eyes open to any information pertaining to credit problems. In fact, there are various early 'warning signs' which may trigger future payment problems and which the creditor should promptly identify and address. The list below, by no means complete, indicates the most significant 'warning signs':

- a) *Customer issuing post dated cheques,*
- b) *Dishonouring cheques issued,*
- c) *Customer changing his banker,*
- d) *Changes in payment pattern,*
- e) *Low stock levels,*
- f) *Signatories away from the office for long periods of time,*
- g) *Customer cannot be reached by telephone,*
- h) *Customer failing to return calls,*
- i) *Lack of filing of accounts as required by the Registrar of Companies.*
- j) *Rumours in the industry, etc.*

Finally, another effective means of being proactive is to form part of an Industry Credit Group. Although a fair trading environment should be maintained, creditors coming from the same trade and sharing common customers can benefit from exchanging details of slow payers and defaulting accounts. Thus, having information about these defaulters should result in minimising the risk associated with credit and enhance the profitability of the supplier.

The Malta Association of Credit Management (MACM) was established in Malta primarily to foster and facilitate the exchange of credit information, while promoting honest and fair dealings in credit transactions. MACM members share mutual goals and credit problems, and by meeting with their peers in an Industry Credit Group they receive advance notice of problematic accounts and follow the payment patterns of common customers. Timely information regarding 'warning signs' may enable credit decisions to be taken more wisely, saving the trade creditor both time and money.

Josef Busuttil
Administrator, Malta Association of Credit Management

News from Denmark

In Denmark, interest rates are still low and although there are more unemployed than last year this doesn't seem to be causing huge concerns. Although the number of bankruptcies is falling, more people are registered as having problems with paying their debts. On closer inspection, this appears to be due to a lot of unpaid mobile telephone bills.

Our association is running "business as usual", which means that the members seems to be happy with what we

have to offer. To increase our recommendations for membership, we plan to improve contact with our members by implementing an e-mail group. This will enable us to send short e-mails with a link to our web-site when new information appears there.

Jan Rasmussen
Dansk Kredit Forum

Yhdistyksen syyskokous

torstaina 20.11.2003

Yhdistyksen syyskokoukseen tuli runsain mitoin osallistujia, tilaisuuteen varattu kokoushuone kävi ahtaaksi, viimeksi saapuneet saivat vain seisomapaikkoja. Yhdistyksen puheenjohtaja Toni Santalahti avasi kokouksen. Kokoukselle valittiin puheenjohtajaksi Tom Fagerström ja kokouksen sihteerinä toimi yhdistyksen sihteeri Pirjo Ahola. Kokouksutusu kokoukseen todettiin lähetetyksi ajallaan. Pöytäkirjan tarkastajaksi valittiin Risto Suviala (Eräpäivä Oy) ja Jani Nurisalo (Contant Oy), samat henkilöt valittiin myös ääntenlaskijoiksi. Tämän jälkeen yhdistyksen rahastonhoitaja Mikko Sirkkiä esitteli vuoden 2004 talousarvion, jonka kokous myös yksimielisesti vahvisti. Jäsenmaksuksi vahvistettiin 35 euroa sekä kannatusjäsenmaksuksi 210 euroa. Jäsenmaksun eräpäivä tulee olemaan 16.2.2004. Talousarvio vuodelle 2004 on sivulla 23

Seuraavaksi oli vuorossa uusien jäsenten valinta yhdistyksen hallitukseen erovuoroisten tilalle. Erovuorossa ovat Pirjo Ahola (Intrum Justitia Oy), Toni Santalahti (Kaukomarkkinat Oy) ja Vesa Kalapuro (D&B Finland Oy). Uusiksi hallituksen jäseniksi tulivat valituiksi Juha Iskala (Intrum Justitia Oy), Ulla Heikkilä (Vähittäiskaupan Takaus Oy) ja Hanna Piipponen (D&B Finland Oy). Kokous valitsi Luottomiesten uudeksi puheenjohtajaksi vuodelle 2004 erovuoroisen Toni Santalahden tilalle Juuso Jokelan (Suomen Asiakastieto Oy) ja varapuheenjohtajaksi Mikko Heiskasen (Asianajotoimisto Lahti & Co Oy). Lisäksi hallituksessa jatkavat Mikko Sirkkiä (Contant Oy), Arja Lindström (Suomen Luottovakuutus Oy), Vesa Karvonen (Paroc Group Oy Ab), Timo Hulkko (Paikallisuuspankkiliitto ry).

Varsinaisiksi tilintarkastajiksi valittiin Taavi Kallankari (Ensto Oy) ja Kari Räsänen (Suomen Asiakastieto Oy) ja varatilintarkastajiksi Minna Ruotsalainen (S-Etuluotto Oy) ja Kai Palmén (Intrum Justitia Oy).

Luottoalanneuvottelukuntaan tulivat valituiksi Mikko Parjanne (Suo-

men Asiakastieto Oy), Pertti Larva (Sanna Oy), Kari Mäkkikärki (Kaukomarkkinat Oy), Kimmo Mökkönen (Tapiola-ryhmä), Timo Mäki (Contant Oy), Jyrki Pekkala (Jyrki Pekkala asianajotoimisto Oy), Risto Suviala (Eräpäivä Oy) ja Juuso Jokela (Suomen Asiakastieto Oy) ja Tom G. Ahlroos (Ritom Ky).

Viimeisenä asiakohtana oli hallituksen esitys uudeksi kunniajäseneksi numero 5. Hallitus esitti uudeksi kunniajäseneksi varatuomari Timo Mäkeä (Contant Oy). Toni Santa-

lahti esitteli kokoukselle hallituksen perustelut valinnalle. Kokous hyväksyi ehdotuksen yksimielisesti. Toni Santalahti ja Pirjo Ahola luovuttivat Timo Mäelle kunniakirjan ja yhdistyksen standardin, ja tietenkin uusi kunniajäsen myös kukitettiin. Kunniajäsenen valinnan perusteet sekä vastauspuhe ovat sivulla 6.

Kokous päätettiin klo 17:30 ja sen jälkeen olikin hyvä siirtyä juhlimaan Luottolinkkiä.



Luottomiehet - Kreditmännens r.y.

Budjetti vuodelle 2004

(hyväksytty syyskokouksessa 20.11.2003)

TUOTOT	
Jäsenmaksutuotot	29,400.00
Ilmoitustuotot	31,600.00
Koulutus	40,000.00
Tapahtumat / Tilaisuudet	7,900.00
Muut tuotot	600.00
YHTEENSÄ	109,500.00
KULUT	
Luottolinkki	32,800.00
Koulutus	37,500.00
Tiedotus	6,850.00
Kansainvälinen toiminta	4,800.00
Lakitoimikunta	1,000.00
Palkkiot ja korvaukset	2,878.00
Tapahtumat / Tilaisuudet	9,775.00
Hallinto	11,495.00
Huomionsoitukset	700.00
Muut kulut	1,002.00
YHTEENSÄ	108,800.00
TULOS	700.00

TEKSTI: TOIMITUS

Luottotutkinto

Markkinointi-instituutissa aloitettiin 3.11.2003 järjestyksessä 15 luottotutkintokurssi. Kurssilla on 23 opiskelijaa. Koulutustoimikunnan puheenjohtaja Ulla Heikkilä kävi avajaispäivänä välittämässä Luottomiesten terveiset kurssilaisille. Uutena koulutuspäällikkönä on aloittanut KTM Satu-Päivikki Lehtonen. Kurssin koulutuspäällikkönä vuodet 1999-2003 ollut Kari Salmi siirtyi Haaga Instituuttiin.

Vuoden kestävä luottotutkinnon ohjelmatarun on seuraava:

- sisältää kaksi koulutusjaksoa
- tutkinnon sisältö:
- kirjanpito
- yrityksen luottotoiminta ja luottopolitiikka

- yrityksen luottokelpoisuus
- vuorovaikutus ja viestintä
- luottokaupan oikeudellinen sääntely
- rahoitusmuodot
- kotimaan ja ulkomaan maksuliikenne
- vakuudet
- perintämenetelmät ja täytäntöönpano

Joulukuussa 2003 on kurssin 14 viimeiset tenttipäivät. Tämän kurssin jälkeen valmistuneiden määrä on jo 525. Uudet valmistuneet kutsutaan jälleen kevätiltamiin saamaan diplominsa ja ruusunsa – muutama saanee stipendinkin

Koulutustoimikunta tapaa kerran vuodessa tutkinnon vastuulliset hen-

kilöt kuullakseen palautteista ja kokemuksista sekä kehittääkseen tutkintoa edelleen. Suorittaneiden antamien palautteiden mukaan tutkinto koetaan hyvin vaativaksi, mutta samalla antoisaksi ja hyväksi. Tutkinnon opettajat taas luonnehtivat opiskelijoita täsmällisiksi ja tarkoiksi. Tutkinnon keskeytysprosentti on ollut vuosia jo 0%.

Lisätietoja luottotutkinnosta saa Markkinointi-instituutin sivuilta www.markinst.fi ja koulutussihteeri Airi Granlundilta, puh 09 473 6213 tai airi.granlund@markinst.fi.

Luottomiehemme merellä ja ilmassa

Luottomiesten laivaseminaari on vuodesta toiseen pysynyt suosituimpana tilaisuutena yhdessä kevätiltamien kanssa. Ulla Heikkilän vetämä koulutustoimikunta oli tuonut ohjelmaan uusia elementtejä, mikä takasi jälleen runsaan osanottajamäärän. Luottomiehiä ja -naisia oli matkalla kaikkiaan 74. Kyydin tarjosi m/s Silja Serenade.

Kyselin ennen seminaarin alkua muutamalta osanottajalta odotuksia laivaseminaarin suhteen. Tällaisia vastauksia annettiin:

Luottopäällikkö Pirjo Vanhanen, SLO Oy



- Olen lähdössä kolmatta kertaa laivaseminaariin. Kahden aikaisemman kerran hyvät kokemukset saivat minut osallistumaan uudestaan. Osastollamme on sovittu käytäntö, että kolmesta henkilöstä kaksi – vuorotellen – voi halutessaan osallistua vuosittain laivaseminaariin. Matka palvelee mielestäni monta tarkoitusta. Seminaarin anti on tietenkin yksi. Myös kollegoiden tapaaminen, uusiin tutustuminen ja vapaa ajatusten vaihto alan asioista ja vähän yleisemminkin. Kerrankin saa olla rutiinien ja puhelimen ulottumattomissa ja on hieman enemmän aikaa keskustella myös oman osaston työkaverin kanssa.

Rahoitusneuvoja Jana Rehn-Häkki, Volvo Kuorma-atorahoitus Oy



- Lähdän ensimmäistä kertaa mukaan. Ohjelmassa on useita luentoja, jotka osuvat työni kanssa todella nappiin. Odotan seminaarilta antoisia luentoja, mukavaa yhdessäoloa ja uutta näkemystä omaan työhön.

Luottopäällikkö Pertti Larva, Sanoma Osakeyhtiö

- Olen osallistunut laivaseminaareihin, mutta en säännöllisesti. Yhteensä ehkä viitisen kertaa. Edellinen kerta oli vuonna 2000. Lähtökohtana osallistumiselleni on varmaankin kaikille monipuolinen ohjelma ja kollegoiden tapaaminen sekä luennoilla että niiden ulkopuolella. Jäsenkunta on vuosien varrella uudistunut aika lailla ja näillä matkoilla on helppo

tutustua nuorempiinkin luottomiehiin. Työhöni saan toivottavasti uusia ideoita esitelmistä ja jäsentenvälisistä keskusteluista. Olen myös joka matkalla pyrkinyt käymään yritysvierailulla tai tapaamaan muuten yhteistyökumppaneita. Tälläkin kerralla minulle järjestyi virallisen ohjelman jälkeen käynti Tukholmassa eräessä isossa mainostoimistossa, jonka kanssa olen ollut sähköpostitse lähes viikottain yhteydessä.

Luottopäällikkö Olli-Pekka Pitkäjärvi, Tech Data Finland Oy



- Toissasyksynä olin ensimmäistä kertaa mukana Tukholman risteytyksellä, silloin ”untuvikkona” luottomiehenä. Viimesyksyinen Riika jäi harmittavasti väliin työesteiden takia. Ajankohtaiset seminaariaiheet ja mahdollisuus tavata tuttuja kolle-



goita ja solmia uusia luottomies-suh- teita sai minut osallistumaan tähän seminaariin. Odotukseni on löytää uusia näkökulmia luottokauppaan sekä yritysten ja yrittäjien toimintaan laajemminkin. Haluan ymmärtää toimialakohtaisia eroavaisuuksia ja niiden vaikutusta riskienhallinnassa. On mukava virkistäytyä samanhen- kisen porukan kanssa!



Seminaarin räväytti alkuun ”herra Fläppi” eli näyttelijä **Tom Lindholm** Näennäisyyden instituutista Toijjalasta. Armoitetulla stand up –koomikolla oli lintutieteellinen tapa havainnollistaa esittämänsä asiat. Esitys päättyi fläppitaululle vetäistyyn vaaka-suoraan viivaan.

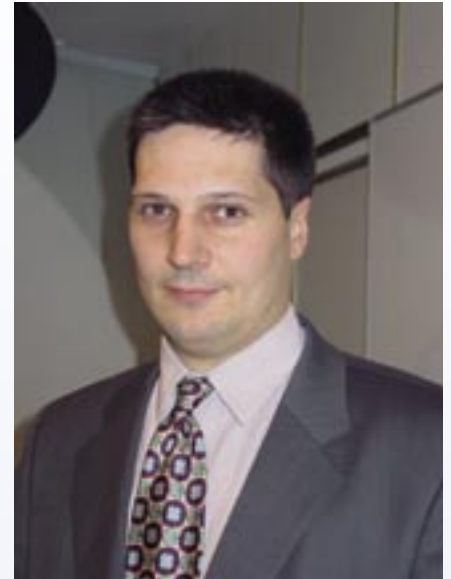


Tietosuojavaltuutettu **Reijo Aarnion** aiheena oli luottotietolain ajankoh- tauskatsaus. Aarnio pohti esitykses- sään perustuslain kansalaisille takaa- maa yksityiselämän suojaa. Aarnion mukaan luottotietoalasta on saatava entistä läpinäkyvämpi.



Projektipäällikkö **Markku Hirvonen** Viranomaisyhteistyön kehittämispro- jektista puhui kaikkia kovasti kiin- nostavasta harmaasta ja mustasta ta- loudesta. Projektin tehtävänä on mm. jakaa eri viranomaisille tietoa talous- rikoksista ja kehittää menetelmiä ta- lousrikosten ennalta torjumiseksi. Harmaan talouden arvo Suomessa on 4,2 % bruttokansantuotteesta eli viisi miljardia euroa.

Kuopion yliopiston Kauppätieteiden laitoksen professorin, kauppätieteen tohtori **Mauri Laukkasen** teema oli yrittäjän ja ympäristön uskomukset yrityskriisissä. Yrittäjän ajatteluhar- hana on usein halu uskoa siihen mitä toivoo. Ongelmana on strategisen ymmärryksen heikkous ja hidas rea- gointikyky. Luotonantajia Laukka- nen ripitti uskomasta liikaa numeroi- den ja kaavojen magiaan.



Markkinointijohtaja **Jussi Kattelus** Suomen Luottovakuutus Oy:stä pu- hui luottopäätöksen tekemisestä ja luottolimiitin määrittämisestä. Yri- tyksen riskienhallintapolitiikassa määritetään käytettävät riskienhal- lintakeinot ja haluttu riskinotto- taso. Luottolimiitin määrittämiseen vai- kuttavat kansantaloudellinen tila, os- tajan toimialan tilanne ja ostavan yri- tyksen luottokelpoisuus.

Yhdistyksen rahastonhoitaja **Mikko Sirkiä** esitteli Luottomiehet ry:n tuo- reen jäsentutkimuksen. Osoitteellisia jäseniä on yhteensä 753. Näistä nai- sia on yli puolet eli 58 %.

Juhlailallisella kruunattiin Vuoden Luottomies. Tämän korkean yhdis- tyksemme myöntämän tunnustuksen sai luottopäällikkö **Anne Björk Oy** Kontino Ab:stä. Anne tunnetaan vä-



Hallituksen puheenjohtaja Toni Santalahti syleilee ja koulutustoimikunnan puheenjohtaja Ulla Heikkilä luovuttaa ruusun Anne Björkille

hintään yhtä hyvin kädessänne olevan Luottolinkin päätoimittajana, jota tehtävää hän on hoitanut numerosta 4/2001 alkaen.

Perusteluina Annen valintaan Vuoden Luottomieheksi olivat hänen ansiokas työskentelynsä luottoalalla ja toiminta yhdistyksen eri toimielimissä. Luottomiehiin Anne liittyi alkuvuodesta 1989. Yhdistyksen hallituksessa Anne on ollut kahdesti, vuosina 1994-1996 ja eronneen hallituksen jäsenen seuraajana vuoden 2001. Kontinooon Anne tuli helmikuussa 1988. Luotto-osastoa hän on vetänyt vuodesta 1994 alkaen. Ennen Kontinooa Anne oli Keskosssa 5,5 vuotta ulkomaanmaksuissa ja sitä ennen erilaisissa ”kauppa-apulais”hommissa, muun muassa junapalvelussa.

Annen harrastukset sijoittuvat kesään kuten pyöräily, palstaviljely ja uinti, jota hän harrastaa myös talvisin. Talvet menevät opiskelussa.



Vuoden Luottomies Anne Björk pitää kiitospuhetta

Yksi laivaseminaariin uutuuksista oli paluumatkan valinta joko lento- tai laivamatkana. Puolet valitsi nopean lentokoneen ja puolet hitaamman laivan. Laivamatkustajille jäi näin aikaa nauttia seminaarin jälkilöylyistä vielä seuraavan vuorokauden puolelle.

Seminaarin jälkeen kyselin samoilta henkilöiltä kuinka seminaari vastasi heidän ennako-odotuksiaan.

Pirjo Vanhanen:

- Seminaari vastasi odotuksiani oikein hyvin. Kaikki osui kohdalleen. Kaiken muun lisäksi oli oikein mukavaa. Olisikohan mahdollista pitää ”kyselytunti”, jossa eri alueiden asiantuntijat vastaisivat etukäteen tai paikan päällä esitettyihin perintään ym. liittyviin kysymyksiin?



Konsultti Sami Ijäs

Toisen seminaaripäivän aamun avauksen suoritti tyylikkäästi konsultti Sami Ijäs Credit Consulting Sami Ijäksestä. Samin fläppityöskentely hipoi ensimmäisen päivän avaajan tasoa, muuta pysytteli asiantuntevilla linjoilla. Samin mukaan luottoriskien passiivisesta seurannasta tulisi päästä luottoriskien aktiiviseen hallintaan.

Laivaseminaarin viimeisenä asiantuntijana oli johtaja, kauppatieteen tohtori Pirjo Vuokko Turun kaupakorkeakoulun Johtamiskoulutusinstituutista. Vuokko puhui asiakaslähtöisyyden ja hyvän yritysimagon merkityksestä. Jos yrityksen imago on hyvä, niin yrityksen kielteistä tekoa ei tulkita kielteisenä. Sen sijaan jos yrityksen imago on huono, niin kielteinen teko tulkitaan voimakkaan kielteisenä.



Johtaja Pirjo Vuokko

Jana Rehn-Häkki:

- Seminaari oli täysin sitä mitä odotinkin. Varsinkin Pirjo Vuokon esitys oli todella hyvä. Luento oli herättelevä, koska monesti asioita tehdään liikaa omista lähtökohdista. Minusta oli hyvä, että annettiin mahdollisuus paluuseen lentäen.

Pertti Larva:

- Matka vastasi hyvin odotuksia. Kuulin monta hyvää esitystä ja sain tärkeää yritystietoa eräältä kollegalta yhteisestä yritysasiakkaastamme. Juuri tämäläinen tutustuminen on kullaa (eurojen) arvoista! Olisi hyvä, jos vanhaan tapaan olisi valittavissa yritysvierailukohteita yhdistyksen järjestämänä. Näin ohjelma monipuolistuisi entisestään.

Olli-Pekka Pitkälampi:

- Uusia antoisia tuttavuuksia syntyi jälleen ja iloisia jälleennäkemiä ennestään tuttujen luottomiesten kanssa. Esim. Tukholman risteilyn yhteydessä yritysvierailu ellei parikin olisi parempi kuin kahden tunnin aamupäiväseminari. Matkakohde voisi vaihtua ensi kerraksi – Pietari? Seminaariaiheet olivat jälleen ajatuksia herättäviä. Varsinkin tietosuojavaltuutetun puheenvuoron vastakkaisuus Markku Hirvosen esitykseen askarruttaa. Jos yksityishenkilöiden suoja esim. vastuhenkilökyselyissä muuttuu luottotiedoissa, niin kärsijänä ja maksajana ovat jälleen rehelliset kansalaiset ja hämäämiehet saavat huseerata entistä suojatumpina. Seminaari aiheiksi olisi mukava saada jonkun luottomiehen esitys omasta työnantajastaan ja valaisua noudatettavaan luottopoliittikkaan ja toimialaan yleensä.

Ei muuta kuin ensi vuonna taas mukaan!

LUOTTOLINKKI -LEHDEN MEDIATIEDOT 2003

Julkaisija
Osoite: Luottomiehet-Kreditmännens ry
PL 891, 00101 Helsinki
Puh. (09) 2200 1002

Toimitus
Päätoimittaja: Anne Björk
Puhelin: (09) 13110240
Telefax: (09) 13110258
e.mail: anne.bjork@kontino.fi

Ilmoitustilan myyjä Mikko Kallankari, (09) 050 336 1787

Jäsenrekisterin ylläpito Consista Oy
Puhelin: (09) 622 5715
Fax: (09) 622 5725
consista@kolumbus.fi

Paino
Yhteysenkilö: Lilli Kauppi
Osoite: KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote
Mäkituvantie 3 G, 01510 Vantaa
Puhelin: (09) 7420 11, (09) 74201 228
Telefax: (09) 7420 1201
lilli.kauppi@painotuote.fi
www.painotuote.fi
Aineistotiedustelut: Raimo Elovaara
KM-Yhtymä Oy Suomen Painotuote
(09) 7420 11, (09) 74201 250
Aineisto-osoite: aineisto-pc@painotuote.fi
aineisto-mac@painotuote.fi

Ilmoitushinnat	Mustavalkoinen	4-värinen
Ilmoituskoko	1010 €	1350 €
Keskiaukeama	600 €	940 €
Takakansi + s.2. ä	450 €	790 €
1/1 muut sivut	250 €	590 €
1/2 sivu	170 €	510 €
1/4 sivu		

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 (ei filmeinä)
Ohjelmat: Kaikki taitto- ja grafiikkaohjelmat

Maksuosoite
Maksun saaja: Luottomiehet ry
Pankkiyhteys: Nordea 208918-73866

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

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

Ilmestymispäivät	Aineisto	Ilmestyy
Nro		
1/2004	28.01.2004	25.02.2004

Painos
Painos: 1400 kpl
ISSN 1457-7909



Arja Lindström ja Tom Fagerstrom kahvitaulla.



Illallista odotellen. Vasemmalta Pirjo Lahti, Risto Suviola, Sirkka Vallas, Ilari Hanhimäki, Arja Lindström ja Pirkko Moisala. Oikealla Juha Iskala.



Vaihdetaan kuulumisia. Vasemmalta Timo Heinonen, Pirjo Kivekäs, Kari Niemelä ja Jana Rehn-Häkki

Kuluttajasaatavien perintäkuluille ehdotetaan tiukkaa sääntelyä

Osana pääministeri Matti Vanhasen hallituksen ohjelmaan sisältyvää maksuhäiriöpolitiikkaa on oikeusministeriössä valmisteltu ehdotus ruotsalaistyyppisestä kaavamaisesta perintäkulujen taksoituksesta, joka tulisi tykkänään muuttamaan Suomessa vakiintuneen kulukäytännön. Saatavien perintää koskevan lain säätämisen yhteydessä eduskunta edellytti, että hallitus seuraa perintätoimistojen velallisilta perimiä kuluja ja ryhtyy toimenpiteisiin kulutaulukkojen säätämiseksi, mikäli kohtuullisuutta edellyttävä yleissäännös ei riitä. Perintäkulujen osalta ehdotus perustuu tähän ponteen ja kuluttajaviraston vuosina 2000 ja 2001 tekemiin selvityksiin.

Omasta aloitteestaan oikeusministeriö ehdottaa velalliselle oikeutta saada velkojalta maksutta ajantasainen tieto velkojensa kokonaismäärästä, erittely maksamattomista veloista ja niiden lyhennyksistä sekä selvitys velkapääomalle kertyneiden korkojen ja kulujen määrätymisestä. Velallisella tarkoitetaan sekä kuluttajaa että yritystä. Tietojen luovuttamisvelvollisuus ei edellytä, että velkoja olisi ryhtynyt tai edes ajatellut ryhtyä perintälain 1 §:ssä tarkoitettuihin toimenpiteisiin. Säännös ehdotetaan kuitenkin sijoitettavaksi perintälain uudeksi 4 a §:ksi.

Kohtuullisuutta arvioitaessa huomioon otettavien seikkojen määrittelmä muuttuisi vastaamaan oikeudenkäymiskaaren riidatonta velkomusasiaa koskevia arviointiperusteita.

Velkoja saisi periä kuluttajavelalliselta 6,5 euroa maksumuistutuksesta, joka lähetetään aikaisintaan kuukauden kuluttua saatavan erääntymisestä. Kunta tai vakuutusyhtiö saisi lähettää suoraan ulosottokelpoisen saatavansa muistutusmaksun ulosottoon ilman tuomiota tai päätöstä, mikäli saatavaa on peritty toimeksisaajan eli perintätoimiston avulla.

Ammattimainen perinnän harjoittaja saisi vaatia perintälain 5 §:ssä tarkoitettua maksuvaatimuksesta 21 euroa, mikäli edellisen muistutuksen tai vaatimuksen lähettämisestä on

kulunut yksi kuukausi. Veronulosottoasian 12 euron suuruinen perimiskulu säilyisi suoraan ulosottokelpoisena.

Jos velkoja tai toimeksisaaja laatii yhdessä velallisen kanssa koko jäännösaatavaa kattavan kirjallisen maksusuunnitelman, siitä saisi velalliselta periä 30 euron maksun, joka olisi myös suoraan ulosottokelpoinen silloin, kun pääsaatavaakin voidaan periä ulosotossa ilman tuomiota tai päätöstä.

Vielä ehdotetaan määriteltäväksi velallisen kokonaiskuluvastuun määrä. Saman saatavan perinnästä velalliselta saisi vaatia perintäkuluina yhteensä enintään määrät, jotka vastaavat summaarisen velkomusasian viran puolesta määrättäviä oikeudenkäyntikuluja.

Suoraan ulosottokelpoisen saatavan perintäkuluina ei kuluttajavelalliselta saa vaatia yhteensä enempää kuin 60,50 euroa.

Yhdistyksemme antamassa lausunnossa vastustetaan perintäkulujen sääntelyä yleensä, koska tehdyt selvitykset ovat puutteellisia ja muutamat ylisuuria kuluja vaatineet perintätoimistot saataisiin ojennukseen viranomaisten valvonta- ja elinkeino-oikeudellisilla toimenpiteillä. Velkojan omien perintäkulujen säännöstelyä pidetään tarpeettomana, koska niitä ei ole selvitetty eikä niiden suhteen ole väitettykään esiintyneen ongelmaa.

Siinä tapauksessa, että taulukointiin katsotaan kuitenkin olevan aiheutta, pitää yhdistyksemme välttämättömänä, että kaikkien luvallisten perintätoimien – myös puhelinperinnän ja velalliskäyntien – kulut tulee voida vaatia velalliselta. Yhdistyksemme mielestä kunnan tai vakuutusyhtiön veronulosottoasiassa syntyneet perintäkulut tulisi säätää suoraan ulosottokelpoiksi riippumatta siitä, onko saatava ollut perintätoimiston perittävänä vai ei.

Erityisen jyrkästi lausunnossamme vastustetaan sitä, että hyvän perintätavan sisältöä määriteltäisiin perintäkuluja koskevassa oikeusministeriön

asetuksessa. Jos perintätoimenpiteitä ei voida aloittaa ennen kuin kuukausi on kulunut eräpäivästä, ajautuu kestovelkasuhteiden perimisen ohella muukin luotonvalvonta kestävämmään tilanteeseen. Perin outoa on, että ehdotuksessa pidetään puhelinperintää ja velalliskäyntejä luvallisinä perintökeinoina, mutta niistä ei vastoin kulujen korvaamista koskevaa perusperiaatetta kuitenkaan saisi vaatia velalliselta maksua. Mustutimme lausunnossamme siitä, että perintätoimenpiteiden aiheuttajana on velallisen sopimusrikkomus.

Ammattimaisen perinnän harjoittajan lähettämän maksuvaatimuksen perintäkulut tulisi yhdistyksemme mielestä taulukoida saatavan suuruus huomioon ottaen samaan tapaan kuin ulosoton taulukkomaksut, mikäli ne yleensä tarkemmin määrätään. Taulukkomaksun lisäksi velallisen tulisi korvata perintäkuluun liittyvä arvonnäisävero niissä tapauksissa, joissa velkoja ei voi sitä eliminoida. Näin tapahtuu Norjassakin.

Jos maksusuunnitelma katsotaan välttämättömäksi taksoittaa, tulisi velalliselta voida esitetyn 30 euron lisäksi periä 6,5 euron suuruinen maksu jokaisesta suunnitelmaan perustuvasta osasuorituksesta.

Velallisen kokonaiskuluvastuuta ei yhdistyksemme mielestä voida ainaakaan asetuksella säädellä, koska tällaisia enimmäisrajoja ei ole asetettu oikeudenkäyntikuluille tai ulosottomaksuillekaan.

Vielä lausunnossamme viitataan kuntien taholta tullessiin lukuisiin toivomuksiin, joiden mukaan perintälain 9 §:ssä olevia perintärajoituksia tulisi lieventää pysäköintivirhemaksujen ja julkisen liikenteen tarkastusmaksujen osalta. Yksityistä ammattiperintää tulisi voida kunnan valinnan mukaan käyttää ennen ulosottoa ja sen jälkeen. Myös eduskunnan lakivaliokunta edellytti 12.2.1999 antamassaan mietinnössä, että perintärajoitusten toimivuutta seurataan ja säännöstä korjataan, jos julkisyhteisöjen perintätoiminnan järjestämisessä ilmenee epäkohtia.

Ehdotus hallituksen esitykseksi Eduskunnalle laiksi saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta

Laki

saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta

Eduskunnan päätöksen mukaisesti muutetaan saatavien perinnästä 22 päivänä huhtikuuta 1999 annetun lain (513/1999) 10 § sekä lisätään lakiin uusi 4 a § seuraavasti:

4 a §

Velallisen oikeus saada tietoja

Velallisella on pyynnöstä oikeus saada velkojalta maksutta ajantasainen tieto velkojensa kokonaismäärästä, erittely maksamattomista veloista ja niiden lyhennyksistä sekä selvitys velkapääomalle kertyneiden korkojen ja kulujen määräytymisestä.

10 §¹

Perintäkulut

Velallisen on korvattava perinnästä velkojalle aiheutuvat kohtuulliset kulut riippumatta siitä, periikö saatavaa velkoja itse vai toimeksisaaja velkojan lukuun. Kohtuullisuutta arvioitaessa on otettava huomioon *perinnän edellyttämä tarpeellisen työn määrä, saatavan suuruus ja välttämättömät kulut. Kuluttajasaatavaa perittäessä velalliselta saa vaatia perintäkuluja vain kirjallisesta maksumuistutuksesta, 5 §:ssä tarkoitettusta maksuvaatimuksesta ja yhdessä velallisen kanssa laaditusta koko jäännössaatavan kattavasta kirjallisesta maksusuunnitelmasta.*

Velallinen ei kuitenkaan ole velvollinen korvaamaan perintäkuluja, jos velkoja tai toimeksisaaja on menettänyt 4 §:n vastaisesti tai jos perintätoimintaa ammattimaisesti harjoittava ei ole täyttänyt 5 §:n mukaista velvoitetta, paitsi jos menettelyn moitittavuutta tai laiminlyöntiä voidaan pitää vähäisenä.

Jos toimeksisaajan perittäväksi on annettu kuluttajasaatava, joka voidaan periä ulosottoimin ilman tuomiota tai päätöstä siten kuin verojen ja maksujen perimisestä ulosottoimin annetussa laissa säädetään, myös *saatavan perintäkulut voidaan periä*

ulosottoimin ilman tuomiota tai päätöstä siten kuin edellä mainitussa laissa säädetään. Tämä koskee kuluja siitä riippumatta, johtuvatko ne velkojan perintätoimista vai toimeksisaajan hoitamisesta.

Oikeusministeriön asetuksella säädetään niiden perintäkulujen enimmäismäärät, jotka voivat tulla velallisen korvattaviksi kuluttajasaatavien perinnässä.

Tämä laki tulee voimaan päivänä kuuta 20 .

¹ Ehdotetut muutokset kursivoitu

Oikeusministeriön asetus kuluttajasaatavien perintäkuluista

Oikeusministeriön päätöksen mukaisesti säädetään saatavien perinnästä 22 päivänä huhtikuuta 1999 annetun lain (513/1999) 10 §:n nojalla, sellaisena kuin se on laissa .../20 :

1 §

Soveltamisala

Tässä asetuksessa säädetään velallisen korvattaviksi tulevien perintäkulujen enimmäismäärät saatavien perinnästä annetun lain (513/1999) 3 §:ssä tarkoitettujen kuluttajasaatavan perinnässä.

Tätä asetusta ei sovelleta, jos muualla lainsäädännössä säädetään toisin.

2 §

Yksittäisten perintätoimien kulut

Velalliselta saa vaatia yksittäisistä perintätoimista kohtuulliset perintäkulut, kuitenkin enintään seuraavat määrät:

- 1) kirjallinen maksumuistutus 6,50 euroa;
- 2) saatavien perinnästä annetun lain 5 §:ssä tarkoitettu maksuvaatimus 21 euroa, jollei 2 momentista johdu muuta;
- 3) yhdessä velallisen kanssa laadittu koko jäännössaatavan kattava kirjallinen maksusuunnitelma 30 euroa.

Jos saatava voidaan periä ulosottoimin ilman tuomiota tai päätöstä siten kuin verojen ja maksujen perimisestä ulosottoimin annetussa laissa (367/1961) säädetään, velalliselta saa vaatia 1 momentin 2 koh-

dassa tarkoitettua maksuvaatimuksesta enintään 12 euroa.

Edellä 1 momentin 1 kohdassa tarkoitettua maksumuistutuksesta velalliselta saa vaatia perintäkuluja vain, jos saatavan erääntymisestä on ennen muistutuksen lähettämistä kulunut vähintään yksi kuukausi. Uudesta maksumuistutuksesta tai uudesta 1 momentin 2 kohdassa tarkoitettua maksuvaatimuksesta saa vaatia perintäkuluja velalliselta vain, jos edellisen muistutuksen tai vaatimuksen lähettämisestä on kulunut vähintään yksi kuukausi.

3 §

Poikkeukset enimmäismääristä

Jos perinnästä aiheutuu erityisestä syystä 2 §:n 1 momentissa säädettyjä määriä enemmän perintäkuluja, velalliselta saa vaatia todelliset perintäkulut. Velalliselle on tällöin eriteltävä vaadittujen perintäkulujen määrä ja niiden perusteet sekä ilmoitettava määrän olevan tässä asetuksessa säädettyä enimmäismäärää suurempi. Lisäksi velalliselle on ilmoitettava, että hän voi maksutta saattaa vaaditun määrän oikeellisuuden ja kohtuullisuuden kuluttajavalituslautakunnan ratkaistavaksi.

Edellä 2 §:ssä säädettyjä määriä ei kuitenkaan saa ylittää, jos perittävä on 2 §:n 2 momentissa tarkoitettu saatava.

4 §

Velallisen kokonaiskuluvastuu

Samana saatavan perinnästä velalliselta saa vaatia perintäkuluina yhteensä enintään seuraavat määrät:

- 1) 190 euroa, jos saatavan pääoma on 250 euroa tai vähemmän;
- 2) 250 euroa, jos saatavan pääoma on yli 250 euroa.

Edellä 2 §:n 2 momentissa tarkoitettua saatavan perinnästä velalliselta ei kuitenkaan saa vaatia perintäkuluina yhteensä enempää kuin 60,50 euroa.

5 §

Voimaantulo

Tämä asetus tulee voimaan päivänä kuuta 20 .

Luottomiehet ry:n jäsenprofiili 2003

Luottomiehet Ry:n jäsenprofiilia on tänä vuonna tutkittu hallituksen toimeksiannosta. Tutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa millaisia henkilöjäseniä yhdistyksessämme on ja millaisia ovat heidän työnantajayrityksensä. Tätä tietoa on tarkoitus hyödyntää mm. markkinointikampanjoissa, jotka tähtäävät uusien jäsenten rekrytointiin. Tutkimussuunnitelmaan sisältyviksi perushypoteeseiksi määritettiin seuraavia aina silloin tällöin kuultuja jäsenkuntaa koskevia väittämiä:

”Luottomies on yleensä mies”

”Luottomiesten jäsenkunnassa on luotonantaja edustavat jäsenet vähemmistönä”

”Jäsenet tulevat pääasiassa pääkaupunkiseudulta”

Lyhyesti voidaan todeta, että tutkimustulokset tukevat väittämiä pääosin varsin huonosti eikä jäsenen profiilia voida yleistää kovinkaan helposti. Seuraavilla sivuilla esitellään tutkimuksen tuloksia yksityiskohtaisemmin.

Tutkimuksen toteuttaminen

Tutkimus toteutettiin lähinnä uusimpia tilastotieteellisiä tutkimusmenetelmiä hyödyntäen. Tutkimuksesta vastasivat tilastolliseen mallintamiseen perehtyneet ja vankkumattoman tutkimusetiikan omaavat hallituksen jäsenet.

Tutkimusaineistona käytettiin yhdistyksen jäsenrekisteriä 5.5.2003. Jo silmämääräinen tutustuminen aineistoon osoitti tutkijoille, ettei yhdistyksen jäsenrekisteri ole välttämättä selvaisessa kunnossa kuin olisi toivottavaa – tämä huomio osoittautuikin ehkä merkittävimmäksi tutkimuksen tulokseksi. Jäsenrekisteriin tallennetun tiedon perusteella päätettiin että tutkimus jaetaan kahteen osioon. Tutkijat ottivat lähempään tarkasteluun jäsenten työnantajat sekä jäsenet yksityisinä henkilöinä.

Tutkimusaineisto

Aineisto sisälsi yhteensä 824 jäsentä jotka jakaantuvat varsinaisiin jäseniin, kannatusjäseniin ja eläkeläisjäseniin. 71 jäseneltä kuitenkin puuttui osi-

te. Tutkijaduo arvioi, että jäsen jonka postiosoitetta ei tunneta, ei oikein voi olla jäsen. Jäseniä oli siis tutkimushetkellä yhteensä 753, joista kannatusjäseniä oli 16 ja eläkeläisjäseniä 46 (taulukko jäsenrekisterin tiedot). Jäseniä oli 6 kappaletta enemmän kuin edellisellä tilinpäätöshetkellä.

Jäsenrekisteriin on tallennettu jäsenen jäsennumeron lisäksi nimi, tehtävänimike (689 mainintaa), yritys (671), osoite (753), puhelin (602), sähköpostiosoite (631) sekä toimiala (742). Toimiala on tallennettu ilmeisesti koko rekisterinpidon ajan samalla tavalla – hyvänä esimerkkinä voidaan mainita, että yksi käytetty toimiala on ”luottotieto- ja korttiyhtiö”.

Koska tutkijat tuntevat jonkin verran yhdistyksen jäseniä tekivät he myös huomioita tallennetun tiedon paikkansapitävyydestä. Tutkimusetiisistä syistä emme kuitenkaan ruvenneet päivittämään rekisterin tietoja, koska vastuu siitä on pitkälti jokaisella jäsenellä itsellään.

Luottomies

Tutkittaessa luottomiehiä henkilötasolla jouduttiin turvautumaan pitkälti luovaan tilastolliseen mallintamiseen joka perustuu lähinnä yleisivistykseen ja excel-tilukkolaskentaohjelman suvereeniin hallintaan. Kuukausia kestäneen aineistoon perehtymisen ja useiden tarkistuslaskentojen perusteella voidaan esittää luottomieshenkilöä koskevat seuraavat tulokset:

Kuten suomessa yleensäkin, on myös luottomiehissä ”akkavalta”. Yli puolet (59%) yhdistyksen jäsenistä on naisia, miesten osuus oli 39% ja yrityksiä, eli kannatusjäseniä oli 2%. Tähän hämmästyttävään tulokseen on päästy tutustumalla perinpohjaisesti Helsingin Yliopiston almanakan nimipäivät -osioon ja luokittelemalla jäsenet etunimen perusteella miehiin ja naisiin. Tutkimuksen tämän osion virhemarginaali on +/- 2 prosenttiyksikköä.

Tutkimuksessa pyrittiin myös selvittämään jäsenen asemaa tutustumalla päällisin puolin jäsenen tehtävänimikkeeseen. Tehtävänimikkeen perusteella tehtäviä pidemmälle me-

neviä tulkintoja ei voitane missään olosuhteissa yleistää ja tulosten validiteettikin lienee varsin heikko. Lyhyesti voidaan kuitenkin todeta, että 257 jäsenen tehtävänimikkeessä esiintyy jossain kohtaa kirjainyhdistelmä ”luot”. Tehtävänimikkeenä sana ”luotonvalvoja” oli 153 jäsenellä ja sana ”luottopäällikkö” 48 jäsenellä. Noin kolmanneksella jäsenistä esiintyy tehtävänimikkeessään sana johtaja, esimies tai päällikkö.

Mikäli aineisto olisi pitänyt sisällyttää tietoa jäsenen syntymävuodesta tai jäseneksi liittymisvuodesta, olisi voitu arvioida miten jäsenen tehtävänimike korreloisi esimerkiksi jäsenen iän tai jäsenyyssajan ja tehtävänimikkeen välillä. Toisaalta mielenkiintoisempaa olisi ollut tutkia saman aineiston perusteella jäsenkunnan keski-ikää tai keskimääräistä jäsenyyss aikaa.

Luottomiehen työnantaja

Selvittääksemme tarkemmin millaisissa yrityksissä luottomies tekee töitä selvitimme rekisteristä löytyvän työnantajanimen takaa löytyvän Y-tunnuksen. Korkeaa matematiikkaa ja supertietokoneita hyväksikäyttäen löytyi 240 eri Y-tunnusta, siis paljon vähemmän kuin mitä rekisteriin oli merkitty erilaisia yritysnimiä (298kpl). Ero johtuu lähinnä aikojen saatossa toteutetuista yritysnimien vaihdoksista ja fuusioista.

Nämä 240 eri Y-tunnusta otettiin sitten lähempään tarkasteluun D&B: tietokantaan, jossa vertailuun otettiin koko suomalainen yrityspopulaatio joka oli tutkimushetkellä D&B:n mukaan 228.400 toimivaa yritystä.

Vertailtaessa luottomiehen työnantajayrityksiä koko suomalaiseen yritysmaailmaan, voidaan varsin yksiselitteisesti todeta, että luottomiehiä työllistävät pääsääntöisesti suuryritykset. Lähes puolet (49,2%) LM-yrityksistä on sellaisia, joiden liikevaihto on yli 20 miljoonaa euroa. Koko maan yrityksistä tällaisia on vain 0,6%. (taulukko yritykset liikevaihdoin). Liikevaihdon lisäksi luottomiehen työllistävä yritys työllistää usein myös monta muuta ihmistä. D&B:n mukaan yli puolet (51,7%) LM-yrityksistä työllistää

yli 100 työntekijää. Koko maan yritysjoukosta vastaavia työnantajia on vain 0,5%.

Maantieteellisesti LM-yritykset sijaitsevat pääkaupunkiseudulla. 77,5 prosentilla kotipaikkana on Helsinki,

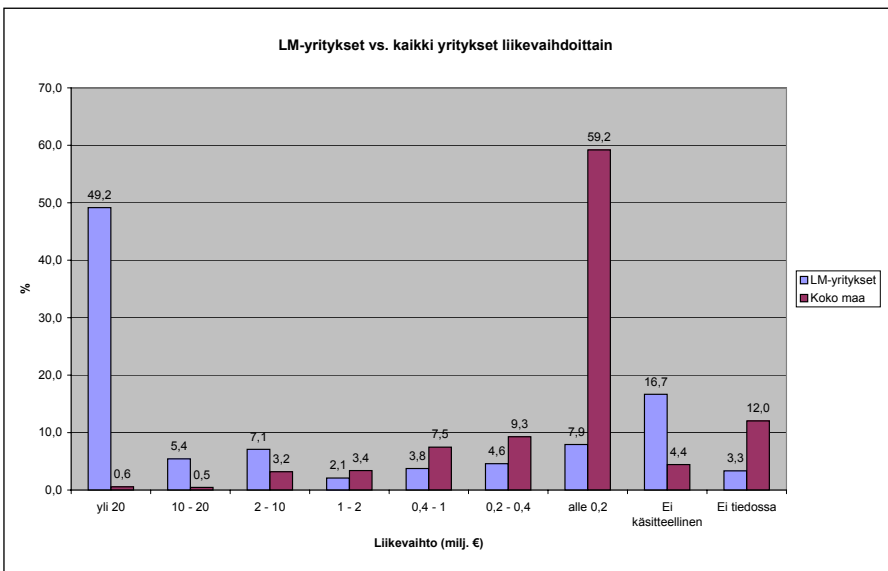
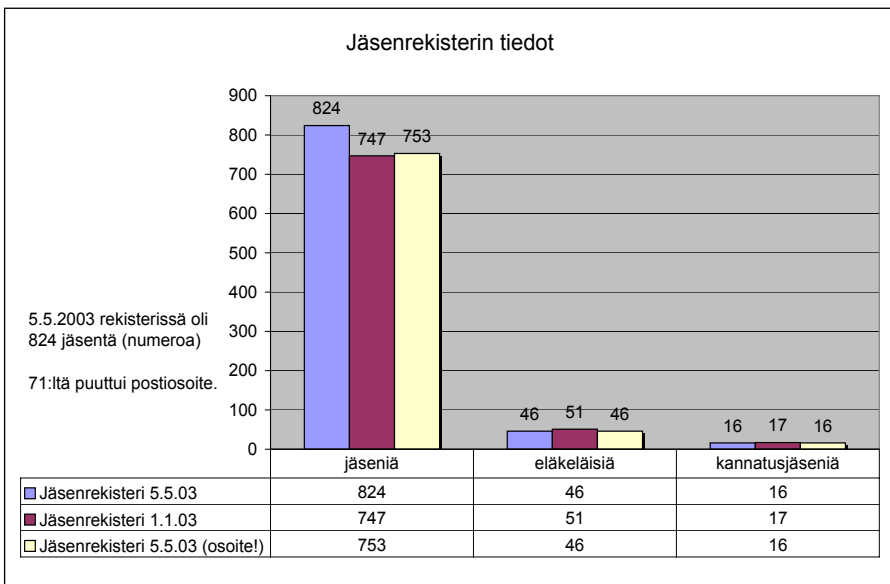
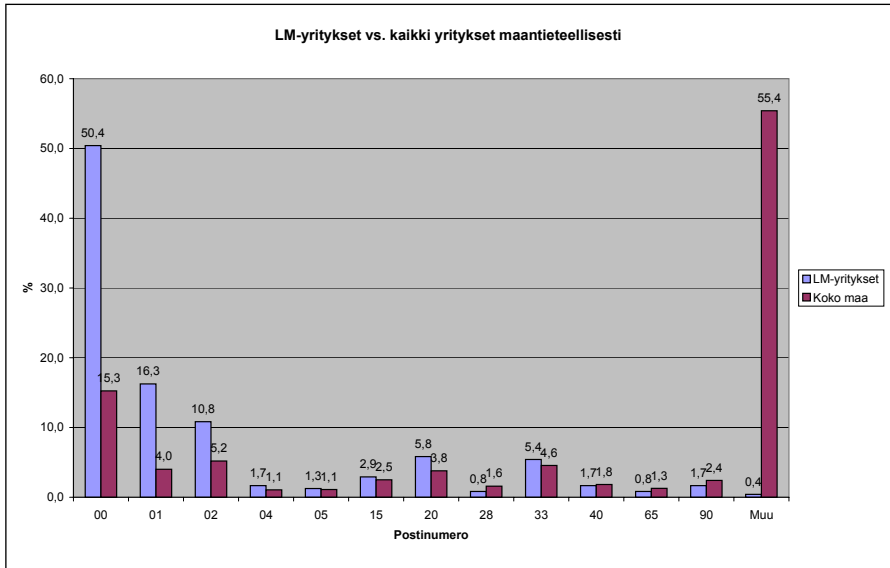
Espoo tai Vantaa. Koko maan yritysten osalta vastaava luku on 24,5%. Seuraavaksi parhaiten ovat edustettuina Turun ja Tampereen talousalueet. (taulukko yritykset maantieteellisesti).

Tarkasteltaessa 240 yrityksen jakaantumista eri toimialoille voidaan arvella luottomiehen olevan edustavan usein miten asiantuntijapalveluita tarjoavaa yritystä. Suurimmaksi toimialaluokaksi nousi nimittäin lainopillinen ja taloudellinen konsultointi, mikä käsittää lakiasian-, asianajo- ja perimistöimistot. Myös rahoitus ja tukkukauppa ovat hyvin edustettuina luottomiesten työnantajissa. Lähempi tarkastelu kuitenkin osoitti sen toiseikan, että toimialoittain vain pieni määrä yrityksiä on edustettuna luottomiehissä. Tutkijat kysyvätkin: -”Onko mahdollista, että työntekijän jäsenyys luottomiehissä riippuu enemmän yrityksen perinteistä ja kulttuurista eli yhdistyksen tunnettuudesta kuin yhdistyksen maineesta työnantajaa palvelevana edunvalvontaja- ja koulutusorganisaationa?”

Luottomiesten työnantajyritysten TOP 10 toimialaa:

1. Lainopillinen ja taloudellinen konsultointi (12,1 %)
2. Koneiden tukkukauppa (10,8 %)
3. Muut palvelut liike-elämälle (8,8 %)
4. Rahoitus (8,3 %)
5. Puolivalmisteiden tukkukauppa (7,1 %)
6. Vakuutus (4,6 %)
7. Kuljetusvälitys (4,2 %)
8. Teleliikenne (2,9 %)
9. Rahoitusta palveleva toiminta (2,9%)
10. Taloustavaroiden tukkukauppa (2,1 %)

Tutkimuksessa käytetty toimialaluokitus perustui vanhempaan TOL-luokitukseen, jossa mm. perimistöimistöillä ei ole omaa luokkaa. Kun yrityksiä tarkasteltiin jäsenrekisteritietojen eli yhdistyksen oman toimialaluokituksen perusteella voitiin todeta, että esimerkiksi perimistöimistön palveluksessa oli 23% jäsenistä ja tukku- ja vähittäiskaupan palveluksessa oli 21% jäsenistä. Kaikkiaan yhdistyksen jäsenrekisteriin oli tallennettu yhteensä 36 eri toimialaa, mukaan lukien toimialat: eläkeläinen ja kannatusjäsen (taulukko toimialat). Täysin epätieteellinen tulkinta, joka perustuu tutkijan henkilökohtaiseen (mutta hyvään) käsitykseen eri yritysten toiminnasta paljastaa, että luotonhallinnan palveluntarjoajien palveluksessa on 36% jäsenistä, 16% rahoitusallalla ja 48% tavaraluotonantajan palveluksessa.



Summa summarum

Yhdistyksen jäsenet edustavat varsin hyvin suomalaista luottoalaa. Jäsenkuntaa ei voi jakaa selkeisiin stereotyyppioihin, mikä on pelkästään hyvä asia. Jäsenkunnan monipuolisuus on voimavara joka tekee osallistumisen yhdistyksen aktiviteetteihin mielekkääksi ja mikä parhaiten ajaa yhdistyksen toiminnan tarkoitusta. Yhdistyksen jäsenet voisivat toki edustaa laajemmin eri luottokauppaa käyviä yrityksiä. Jäsenkunnan ”peitto” joilain keskittyneillä toimialoilla voisi

olla kattavampi. Yhdistys pyrkii jatkossa tekemään yhdistyksen toimintaa entistä paremmin tunnetuksi luottokauppaikäyviin ja luotonhallinnan palveluita myyvien yritysten keskuudessa eripuolilla Suomea.

Yhdistyksen hallitus on käynnistänyt toimenpiteet yhdistyksen jäsenrekisterin saattamiseksi parempaan kuntoon. Yhdistyksen olemassaolon perusta on sen jäsenet. Palvellakseen jäseninään parhaalla mahdollisella tavalla, on yhdistyksen tunnettava jäsenensä mahdollisimman hyvin.

**Luottolinkki nro 1/04
aineisto 28.01.2004
ilmestyy 25.02.2004**

Löytyykö Luottolinkki nro 2/83?

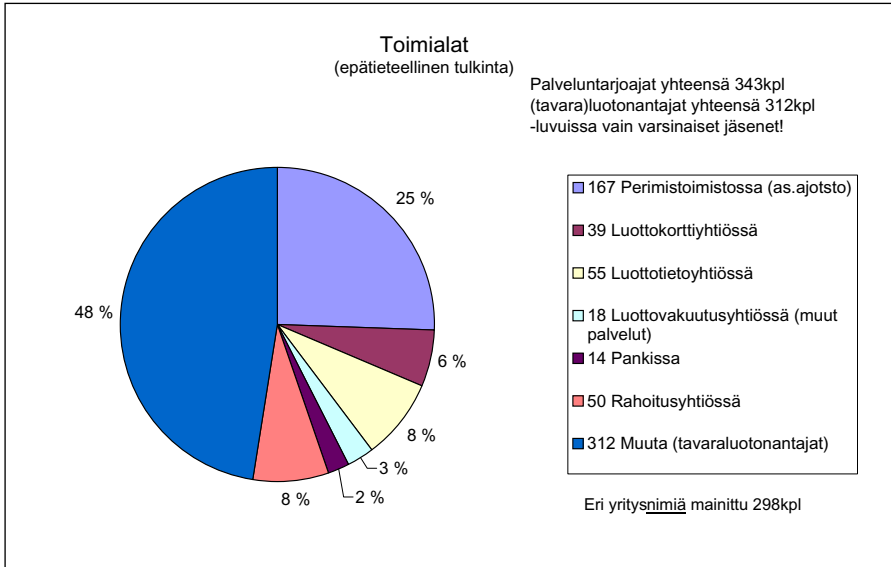
Olen keräilijäluonne ja olen säästänyt kaikki vanhat Luottolinkin numerot.

Minulta kuitenkin puuttuu Luottolinkki n:o 2/83, mutta muuten minulla on kaikki Luottolinkit.

Jos tällainen numero jostain löytyy pyydän ottamaan yhteyttä tai toimittamaan minulle kyseisen lehden.

Lars Meyer
Hankkija-Maatalous Oy
PK/ Taloushallinto
Fleminginkatu 34
PL 175 00511 Helsinki
Puh. 09-188 6021,
Fax 09-188 6090
gsm 050-529 8409

sähköp. lars.meyer@agrimarket.fi



Uudet jäsenet

24.9.2003

Ailio Anne
Myyntineuvottelija
Suomen Asiakastieto Oy
PL 16
00581 Helsinki

Hannula Maarit
Luotonvalvoja
Luottokunta
00050 Luottokunta

Halonen Sirpa
Laskutus- ja perintätiimin vetäjä
Vattenfall Oy
Maistraatinportti 4 A
00240 Helsinki

Koskimies-Zerlik Tuija
Perintäneuvottelija
Aktiv Kapital Finland Oy
PL 34
00501 Helsinki

Silvenius-Kokkonen Pirjo
Taloussihteeri
Viestintävirasto
PL 313
00181 Helsinki

Suominen Päivi
Talousassistentti
Suomen 3M Oy
Lars Sonckin kaari 6
02600 Espoo

Vironmäki Katariina
Perintäkäsittelijä
Suomen Asiakasperintä Oy
Ratavartijankatu 2, 6 krs
00520 Helsinki

23.10.2003

Kupiainen Atte
Luotonhallintakonsultti
Intrum Justitia Oy
PL 47
00241 Helsinki

Lahtinen Seppo
Osastopäällikkö
Contant Oy
Yliopistonkatu 30
20100 Turku

20.11.2003

Hytönen Outi
team Leader
TeliaSonera Finland Oyj
PL 0400
00051 Sonera

Kakkonen Katja
luotonvalvoja
United Parcel Service Finland Oy
Niittytie 23
01300 Vantaa

Kivelä Tiina
vakuutus- ja perintävirkaileija
Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö
Ilmarinen
YP-osasto
00018 Ilmarinen

Kortman Jutta
aluemyyntipäällikkö
Contant Oy
Kaivokatu 10 A
00100 Helsinki

van Liere Kai
credit assistant
GNT Finland Oy
Hatanpää valtatie 48
33900 Tampere

Nykänen Jukka
pääkäyttäjät/luotonvalvoja
Fortum Oy
PL 110
00048 Fortum

Ruokonen Leena
business analyst
Nokia Oyj
PL 86
24101 Salo

Salmi Mariaana
lakiasiansihteeri
Intrum Justitia Oy
PL 75
00241 Helsinki

Vajola Kirsti
perintäneuvottelija
Intrum Justitia Oy
Lakiasiaintoimisto Lainvoima
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

Åkerberg Johanna
luotonhallintakonsultti
Intrum Justitia Oy
Pasilanraitio 5
00240 Helsinki

Luottomiehet ry:n jäsenluettelo lähetetään jäsenistölle seuraavan jäsenmaksun laskutuksen yhteydessä (keväällä 2004).

HOROS- KOOPPI



KAURIS

Olet loukannut sinulle läheisen ystäväsi tunteita, mutta itsepäisyytesi kieltää sinua pyytämästä anteeksi. Etkä taida edes ymmärtää että sinä olet se, joka on nyt väärässä. Ihmekös tuo, sillä olet jo jonkin aikaa elänyt itsekkäästi ja unohtanut ottaa ystäväsi huomioon. Koeta nyt ryhdistäytyä ja parantaa tapasi. Olet sen velkaa ystävillesi. Kaikki on vielä korjattavissa, jos vain ymmärrät, missä olet tehnyt väärin ja kuinka voit hyvittää virheesi.

VESIMIES

Et ole mielestäsi pystynyt auttamaan työtoveriasi hänen ahdingossaan. Älä sure, olet ollut hyvä kuuntelija ja hän kyllä tietää sen, ettei häntä askarruttava asia ole sinun vallassasi ja antaa arvoa sille, että et ole ainakaan valehdellut hänelle tai lupailut turhia. Tosin, hiljaisuutesi tulkitaan välillä hyväksynnäksi. Silloin tällöin olisi hyvä antaa kommenttia. Sanoillasi kun on yleensä painoarvoa. Joulun jälkeen sinulle tehdään tarjous, josta sinun on vaikea kieltäytyä.

KALAT

Kumppanisi on ollut viime aikoina liian poissaoleva ja joskus jopa kärttyinen. Älä vain luule ettei hän enää välitä sinusta. Päinvastoin! Hän on vain huomannut, että vietät liian paljon aikaa poissa kotoa ja hän on liian ylpeä huomauttaakseen siitä. Jos haluat pitää hänestä kiinni olisi aika peruuttaa muutama turha kissanristiäinen ja jäädä välillä kotiin. Osoita hänelle, että viihdyt hänen luonaan, niin hänen ei tarvitse epäillä tunteitasi.

OINAS

Olet nyt siinä pisteessä työssäsi, että kaipaat vaihtelua. Et kuitenkaan haluaisi vaihtaa työpaikkaa, sillä pidät työtovereistasi. Et myöskään uskalla puhua asiasta esimiehellesi, sillä pelkäätkä loukkaavasi häntä. Sinäkö? Olet ennenkin ollut rehellinen ja esimiehesi osaa sitä arvostaa. Kun olet hänelle rehellinen, hän pystyy auttamaan sinua. Sinun työpanostasi tarvitaan ja tiedossa on myös-

kin se, että sinusta on paljon muuhunkin. Avoimuus on päivän sana. Pomosi ei ole ajatustenlukija.

HÄRKÄ

Elämäsi on ankkuroitunut vakiintuneisiin uumiin ja olet onnellinen. Et vain välillä huomaa sitä itse. Mennä porsukat eteenpäin pysähtymättä ajattelemaan välillä. Pikkujouluissa tapaavat mielenkiintoisen ihmisen, johon tulet törmäämään usein työsi kautta tulevaisuudessa. Hänellä on jotain suunnitelmia sinun varallesi ja se on pelkästään ammatillista. Älä anna hänen hymynsä hämätä luulemaan jotain muuta.

KAKSOSET

Olet käännekohtassa, jossa mietit elämän peruskysymysten äärellä. Olet hiukan liian kärsimätön ja haluaisit asioiden tapahtuvan nopeasti. Kärsivällisyyttä! Asioilla on tapana järjestyä itsestään. Nyt jos koskaan maltti on valttia. Olet tehnyt myönnytyksiä oikeaan suuntaan ja ne alkavat tuottaa tulosta vuodenvaihteen jälkeen. Hankala työasia on vaivannut sinua jo jonkin aikaa, mutta aina et voi enää vaikuttaa lopputulokseen. Olet tehnyt voitavasi ja siihen sinun on tyytyminen.

RAPU

Syksy on ollut rankka, mutta pian helpottaa! Olet sairastellut paljon syksyn mittaan ja tuntenut siitä huonoa omatuntoa. Olisikohan aikaa aloittaa itsensä hoitaminen ihan tosissaan? Luulet että olet yrittänyt, mutta et tarpeeksi. Sinusta irtoaa kyllä tahtoa ja energiaa, kun vain luotat itseesi enemmän. Romantiikan saralla ei ole mennyt yhtään sen vahvemmin. Eteesi on tullut suvantovaihe, joka ei kuitenkaan tule kestämaan kauan. Suhteesi on kuitenkin vielä senverran nuori, että arki ei ole vielä tullut jäädäkseen.

LEIJONA

Joulu lähestyy ja pitkstä aikaa se tuntuu mukavalta ajatukselta. Sukulaiset

vaativat osaansa ja pitkstä aikaa suunnittelette oikeaa perhejouluu suvun kesken. Loppuvuosi on sinulle rauhallista niin työssä kuin vapaa-ajallakin. Vuodenvaihteen jälkeen joudut taas tarttumaan tositoimiin. Saat uusia työtehtäviä ja se pitää sinut alkavana vuonna liikkeessä. Pitkästä aikaa olet innostunut työstäsi uusien haasteiden myötä ja se heijastuu myös yksityiselämäsi.

NEITSYT

Kaipaat muutosta elämäsi, työ ei oikein maistu ja yksityiseläkin puolella on ollut jo jonkin aikaa hiljaista. Ei hätää pian alkaa taas tapahtumaan. Eräs vaaleaverikkö tulee aiheuttamaan sinulle huolta ja hampaiden kiristystä, mutta kyseessä on vain ohimenevä ilmiö, joten älä uppoudu liikaa hänen tempuiluunsa. Se vaiva ei ole sen arvoista. Itse olet kyllä myös osasyllinen siihen miten asiat rullaavat, joten mieti välillä mitä sanot ja teet.

VAAKA

Selität että työkiireet ovat verottaneet voimiasi ja vapaa-aikaasi ja saanut sinut pois harrastuksistasi joksikin aikaa. Nyt olisi jo aika tehdä muutakin kuin istua sohvalla television edessä ja aloittaa taas urheileminen. Aikaahan on kun vain on tahtoa. Käytät liian usein työtä tekosyynä harrastuksiesi laiminlyömiseen. Et pysty myöntämään itsellesi, että olet vain ollut laiska. Vuodenvaihteen jälkeen sinulla todellakin tulee olemaan aikaa. Tekosyytkin alkavat kuulostaa oikeasti tekosyiltä!

SKORPIONI

Olet huomannut että ihmissuhteet ovat todella vaikeita...myös töissä. Sinä jos kuka osaat olla kuitenkin hienotunteinen, mutta kärsit vaikeista ihmisistä ympärilläsi. Välillä haluaisit puhua suusi puhtaaksi ja antaa vaan kaiken tulla ulos sisältäsi. Sitähän joskus tapahtuu, mutta liian harvoin. Et anna muiden tutustua todelliseen itseesi, joten kaikki luulevat sinua joksikin muuksi, mikä todellisuudessa olet. Sitä voisi kutsua teeskentelyksi.

JOUSIMIES

Olet rakastunut, et ole, olet, et ole... Päätä jo! Nyt sinun kannattaisi ottaa hiukan etäisyyttä ja katsoa mitkä todelliset tunteesi ovat. Työssäsikään et pääse helpolla. Työnantajasi kaipaa nyt sinulta vastauksia kysymyksiin, joita hän on sinulle esittänyt. Kaikki tuntuu olevan nyt päätöksentekovaiheessa, etkä sinä oikein pysty päättämään. Soita parhaalle ystäväillesi ja kysy häneltä neuvoa. Hänellä on takataskussa muutama erittäin kullannarvoinen neuvo.