



## Nieuwsbericht

### Kredietunie Nederland in VS en Canada

Deze oriëntatieris naar de VS en Canada was vooral gepland om inzicht te krijgen in samenwerkingsmogelijkheden en om de uitwisseling van ervaringen en netwerken te onderzoeken. Kredietunies in de VS en Canada zijn vooral ontstaan in de eerste helft van de vorige eeuw uit werknemersverenigingen van grote bedrijven. Toen deze bedrijven hun productieactiviteiten verhuisden naar andere staten of naar het buitenland, bleven de kredietunie bestaan en stelden zij zich open voor consumenten in de regio. De laatste 20 jaar vond een grote concentratie plaats via overnames en fusies, ook met (community) banken.

De Credit Union National Association (CUNA) is de grootste branchevereniging in de VS en ondersteunt 7.000 kredietunies, circa 105 miljoen leden. Zij vertegenwoordigen 10% van de spaarmarkt en 6% van de kredietmarkt. Kredietunies zijn allemaal "not for profit" en betalen geen VPB. Er is een voortdurende strijd met de banken die het ongelijke (belasting)speelveld betwisten. Kredietunies zijn te bescheiden om hun sociale functie naar voren te brengen. Er is grote belangstelling voor Social Impact Measurement; nu wordt vooral volstaan met "story telling". Namens de WOCCU hebben Thomas Belekevich en Victor Corro introducties verzorgd met de Indiana Credit Union League (ICUL) en de Canadian Credit Union Association (CCUA).

De Indiana Credit Union League (ICUL) vertegenwoordigt 120 federale en 41 staats kredietunies, met 2,4 miljoen leden, \$ 24,5 miljard aan activa en \$ 16,1 miljard aan uitstaande leningen. Circa 15%-20% betreft de z.g. MBL's (Member Business Loans). Het oprichten van een kredietunie kost 3 jaar; het laatste jaar zijn twee kredietunies (kerkgemeenschappen) gestart met het oprichtingsproces. Wij bezochten naast de ICUL, 8 kredietunies, met 4,2 miljard activa, 318 miljoen leden.



*Op de foto het bezoek aan het Indiana State House in Indianapolis met leden van de Board van ICUL: Chris Beaumont (P.A. Management Staff), John McKenzie (President), Roland Lampe, Joe Guilfooy (Vice President, Consulting & Education) and Kay Neidlinger (VP Communications).*

In Canada zijn er twee grote Kredietunie organisaties, de Desjardin Group (opgericht in 1900 door Alphonse Desjardins, C\$ 261 miljard activa) en de CCUA. Er was veel begrip voor onze situatie in Nederland met twee kredietunie organisaties. CCUA vertegenwoordigt 281 kredietunies met 5,6 miljoen leden (credit unions en caisses populaires), 1.807 vestigingen, met C\$ 202 miljard aan activa (11,5% MBL's), C\$ 174 miljard spaargeld, C\$ 170 miljard aan uitstaande kredieten. Wij bezochten naast CCUA, 2 kredietunies: Libro Credit Union, de 14de grootste in Canada, met C\$4 miljard activa, 31 branches in 25 communities, 100,000 member-owners en meer dan 650 employees; daarnaast Meridian Credit Union, Ontario's grootste kredietunie, 250.000 leden, inclusief 22,000 business Members, \$14 miljard activa, een netwerk van 81 branches en 8 commercial banking centra. Meridian Members hebben ook toegang tot meer dan 3,300 no-fee ABM's (Automatic Banking Machines) verspreid over Canada en 500,000 ABM's in VS.

Wij hebben bij al onze bezoeken een overzicht gegeven van de situatie in Nederland en aandacht gevraagd voor ondersteuning bij de groei (aantal en activa) van kredietunies in Nederland. Ons concept van kredietunies van, voor en door MKB ondernemers heeft veel interesse gewekt; vooral het delen van kennis, ervaring en netwerken via coaching en daardoor lagere "default rates" is nieuw. Het opzetten van nieuwe kredietunies is een vrij nieuw begrip; in beide landen vindt de laatste decennia eigenlijk alleen concentratie plaats, er worden weinig nieuwe kredietunies opgericht. Wij vroegen naar kennis ervaring en ondersteuning voor onze Toolbox:



# Kredietunie Nederland

Financiering van, voor en door MKB ondernemers

[www.dekredietunie.nl](http://www.dekredietunie.nl)

p/a Mesdagstraat 57

2586 XV DEN HAAG

tel: 070-3604411

fax: 070-3658139

email:rlampe@dekredietunie.nl

1. Compliance & Riskmanagement
2. Credit analysis & Credit Management
3. Co-financing & Public Private Partnerships
4. B2B Communication, Marketing, Fundraising and Member recruitment
5. Administrative Organization, Internal Control Structure & Narrative, Back Office-systems
6. Tax issues
7. Financial Coaching
8. Management of a Credit Union

Overall ontmoetten wij bereidheid om ons te helpen, documentatie, systemen, kennis en ervaring ter beschikking te stellen, variërend van het gebruik van marketing materiaal tot toegang tot back-office systemen. Thomas en Victor bereiden een persbericht voor en vroegen mij om een punchline:

“ it is the feeling of coming back home again into a new family”.

We zullen deze contacten verder ontwikkelen op weg naar één of meer meerjarige partnerships. We zullen de oogst met onze leden delen.

Roland Lampe

Voor nadere informatie:

Vereniging van Kredietunies in Nederland

[info@dekredietunie.nl](mailto:info@dekredietunie.nl)

[www.dekredietunie.nl](http://www.dekredietunie.nl)