



## مردمی سازی بانکداری: بررسی عملکرد

### «اتحادیه های اعتباری» در جهان<sup>۱</sup>

نویسندگان: لیدیا پریگ و تونی گرینهام

#### مقدمه مترجم

بعد از رخداد بحران مالی ۲۰۰۸ که اقتصاد تمامی کشورهای جهان را به نحوی تحت تاثیر قرار داده است، «بانکداری ذخیره کسری» مورد موشکافی دقیق تری از سوی سیاستگذاران، اقتصاددانان و صاحبان نظر قرار گرفته است. در بانکداری ذخیره کسری، بانک های خصوصی مجازند که متناسب با سپرده هایی که در اختیار دارند، پول جدید خلق کنند. بسیاری از اندیشمندان، ریشه بحران مالی کنونی را زیاده خواهی بانکداران بزرگ جهان می دانند که با بهره گیری از بانکداری ذخیره کسری و ساز و کارهای بورس سهام در آن کشورها توانستند وام های نامطمئن بانکی را در تالارهای بورس عرضه کنند و از این راه به ضرر مردم عادی در سراسر جهان سودهای کلان ببرند.<sup>۲</sup> منتقدین همچنین این روش بانکداری را ریشه پدیده های نامطلوبی چون رشد بی رویه در اقتصاد، تورم مزمن، اشاعه فرهنگ مصرف گرایی، اُفت فاحش کیفیت کالاها، و بهره برداری نامعقول از منابع طبیعی کشورهای شناسایی کرده اند.<sup>۳</sup> از این رو چاره اندیشی برای اصلاح نظام پولی و بانکداری در بسیاری از کشورهای جهان به جد آغاز شده است تا خطر پذیری این روش بانکداری از لحاظ زیاده خواهی بانکداران و نیز خطرآفرینی آن برای جامعه، فرهنگ و محیط زیست از میان برداشته شود. تا کنون متون متعددی در مورد چیستی و چگونگی اجرای این اصلاحات از سوی افراد و سازمان های صاحب نظر منتشر شده است.<sup>۴</sup> در نوشته حاضر، نگارندگان در مورد نوعی

<sup>۱</sup> نوشته زیر ترجمه خلاصه ای از متن زیر است.

Lydia Prieg and Tony Greenham. 2012. *Credit Unions: International Evidence*. London: New Economics Foundation. (accessed 20 January 2015)  
[http://b.3cdn.net/nefoundation/10a4037e9ad23a9909\\_o7m6bqci7.pdf](http://b.3cdn.net/nefoundation/10a4037e9ad23a9909_o7m6bqci7.pdf)

<sup>۲</sup> برای توصیف این فرآیند به زبان ساده به کتاب زیر نگاه کنید.

Les Leopold. 2009. *The Looting of America : How Wall Street's Game of Fantasy Finance Destroyed our Jobs, Pensions, and Prosperity, and What We Can Do about It*. White River Junction, Vt. : Chelsea Green Pub.

<sup>۳</sup> برای اطلاع بیشتر در مورد این روش بانکداری به مقالات «سیستم مالی مبتنی بر بدهی» و «پول در اقتصاد امروز: معرفی» در آدرس های اینترنتی زیر نگاه کنید.

[www.eabbassi.ir/pdf/article\\_economics\\_dt-basedfinsysRobotham.pdf](http://www.eabbassi.ir/pdf/article_economics_dt-basedfinsysRobotham.pdf)  
[www.eabbassi.ir/pdf/article\\_economics\\_moneymdeconMcleay.pdf](http://www.eabbassi.ir/pdf/article_economics_moneymdeconMcleay.pdf)

<sup>۴</sup> برای نمونه به متون زیر نگاه کنید.

James Robertson. 2012. *Future Money: Breakdown or Breakthrough*. Devon: Green Books.

Herman Daly. Nationalize Money, Not Banks. Center for the Advancement of the Steady State Economy. (accessed 21 January 2015) <http://steadystate.org/nationalize-money-not-banks>

Steve Tolly. 2013. *Banking 2020: A Vision for the Future*. London: New Economics Foundation.

موسسه اعتباری توضیح می دهند که هم از نظر ساختاری و مدیریتی و هم از نظر سرویس دهی، تمرکز محلی دارد و لذا می تواند در مردمی سازی اقتصاد و دستیابی به اهداف اقتصاد مقاومتی از جمله نهادهای تسهیل کننده در نظر گرفته شود. ترجمه زیر خلاصه ای از این گزارش پژوهشی است که بعد از بررسی میزان مقاومت این موسسات مالی، در مقایسه با بانک های تجاری، در برابر تلاطمات ناشی از بحران مالی ۲۰۰۸، تدوین و منتشر شده است.

## ● خلاصه مطلب

«اتحادیه های اعتباری»<sup>۵</sup> جهان نشان داده اند که نقش ارزشمندی در دستیابی به بانکداری سالم در جوامع ایفا کرده اند. خدمات بانکی این موسسات اعتباری در مقایسه با بانک های تجاری برای طیف وسیعتری از افراد در جامعه مهیاست، و بنا به شواهد یافت شده اتحادیه های اعتباری مقاومت بیشتری در رویارویی با بحران مالی کنونی از خود نشان داده اند. برای موفقیت و پایداری این موسسات اعتباری، مقررات مناسبی می باید از سوی دولت ها در نظر گرفته شود تا این موسسات کوچک و محلی بتوانند با بانک های تجاری رقابت کنند. با بهره گیری از شبکه های تخصصی و مراکزی برای ارائه خدمات پشتیبانی و نتیجتاً دستیابی به مزیت مقیاس<sup>۶</sup>، این موسسات کوچک و محلی می توانند با موفقیت بیشتر در نظام بانکداری کشورها ایفای نقش کنند.

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

اتحادیه های اعتباری را می توان نوعی بانک تعاونی برشمرد که خدمات آنها با محوریت اهداف اجتماعی طراحی و ارائه می شود. از دیگر خصوصیات این موسسات اعتباری، محدودیت عضو گیری آنهاست که با شرایط خاصی همراه است. به طور کلی، این موسسات اعتباری از موفقیت بالایی در کشورهای مختلف دنیا برخوردار بوده اند. تا سال ۲۰۱۱، اتحادیه های اعتباری جهان، مجموعاً در ۱۰۰ کشور، با تعداد اعضای بالغ بر ۱۹۶ میلیون، مدیریت بیش از یک و نیم تریلیون دلار را بر عهده داشته اند. اگر چه اتحادیه های اعتباری در کل خصوصیات مشترکی دارند، اما از نظر مقیاس کار و تنوع فعالیت ها با هم متفاوت اند.

از مشترکات اتحادیه های اعتباری اینکه این موسسات فقط قادرند به اعضای خود خدمات ارائه دهند. معمولاً عضو گیری و ارائه خدمات به یک گروه تعریف شده محدود است. مثلاً به اهالی ساکن در یک محدوده جغرافیایی، یا کارکنان یک شرکت یا حرفه یا پیروان یک دین

<sup>5</sup> credit unions

<sup>6</sup> economies of scale

خاص. معمولاً دولت‌ها محدودیت‌های بیشتری برای اتحادیه‌های اعتباری، در مقایسه با بانک‌ها، در نظر می‌گیرند. این مقررات محدود کننده احتمالاً برای حفاظت از سپرده‌های اعضا در برابر سرمایه‌گذاری‌های پرخطر است. اما دلایل دیگر، احتمالاً شامل خواست دولت‌ها برای تشویق این موسسات به حفظ تمرکز بر خدمت‌رسانی به خانوارهای کم‌درآمد و پایبندی به هویت غیرانتفاعی خود است. البته مقررات وقتی می‌توانند موفق عمل کنند که ضمن حفاظت از حقوق اعضا و سادگی فرآیند بهره‌گیری از خدمات بانکی، موجب فشار و محدودیت‌بازدارنده بر این موسسات محلی نگردد. عوامل مؤثر در موفقیت اتحادیه‌های اعتباری در کشورهای مختلف را می‌توان به این صورت خلاصه کرد:

- سابقه تاریخی این موسسات در کشور و استقرار ساختار نظارتی مناسب مرتبط با فعالیت‌های آنها.

- توانایی ارائه طیف وسیعی از وام‌ها، به صورتی که هم وام مسکن و هم وام‌های کسب و کار به بنگاه‌های تولیدی و خدماتی را در برگیرد. فقط در این صورت هزینه‌ها و ریسک‌های متفاوت خاص وام‌های مختلف را می‌توان بین کلیه وام‌های یک اتحادیه سرشکن کرد و از نظر اقتصادی پایدار ماند.

- توانایی بهره‌گیری از مزیت مقیاس از طریق شبکه‌سازی و همکاری با دیگر اتحادیه‌های اعتباری به منظور متمرکزسازی خدمات پشتیبانی، از جمله مدیریت نقدینگی، تامین سامانه‌های اداری مورد نیاز و بازاریابی.

- توانایی در رقابت مستقیم با بانک‌های تجاری برای جذب مشتریان سودآورتر.

بر اساس شواهد موجود، همانند بانک‌های تعاونی، ساختار تعاونی اتحادیه‌های اعتباری این موسسات را تشویق می‌کند که با دوراندیشی و چشم‌انداز درازمدت امور خود را اداره کنند و تمرکز بیشتری بر نیازهای مشتریان خود داشته باشند تا بر سودآوری سریع و حداکثری. اتحادیه‌های اعتباری با تاسیس شعبه در محله‌های شهری یا روستاهایی که معمولاً بانک‌ها به دلایل اقتصادی از باز کردن شعبه در آنها می‌پرهیزند، خدمات بانکی را در دسترس اقشار کمتر برخوردار جامعه قرار می‌دهند. اتحادیه‌های اعتباری همچنین قادرند با اعطای وام به کسب و کارهای کوچک و متوسط، خانوارهای کم‌درآمد و افرادی که احتمالاً در گذشته

سابقه اعتباری خوبی نداشته اند خلا موجود در تامین اعتبارات از سوی بانک های تجاری به این اقشار را پر کنند.

دلیل توانایی این موسسات در اعطای وام به کسب و کارهای کوچک و متوسط و خانوارهای کم درآمد را می توان در محلی بودن اتحادیه های اعتباری یافت. این موسسات، در مقایسه با بانک ها، غالبا در مورد وضعیت اقتصادی و توانایی متقاضیان وام در بازپرداخت آن، اطلاعات نزدیک تری دارند لذا بهتر قادرند ریسک هر وام را به درستی بسنجند. احتمالا به همین دلیل است که، بر اساس یافته های پژوهشی، اتحادیه های اعتباری در مقایسه با بانک های تجاری بهتر توانسته اند بحران مالی ۲۰۰۸ را تحمل کنند.

طبعاً، بانک های تجاری در برابر استقرار و گسترش اتحادیه های اعتباری مقاومت می کنند. بانک های بزرگ ترجیح می دهند که این موسسات اعتباری فقط در حد «بانک فقرا» عمل کنند و هرگز وارد عرصه رقابت مستقیم با آنها نشوند. اما به نظر می رسد که برای موفقیت این موسسات اعتباری مردمی و نیز تامین تنوع بیشتری از خدمات بانکی در جامعه، مطلوب است که سیاستگذاران با قاطعیت، مقررات بخش بانکداری کشور را به نحوی تدوین کنند که این بخش از بانکداری نیز رشد و گسترش یابد.

#### ● «اتحادیه اعتباری» چیست؟

اتحادیه های اعتباری نوعی تعاونی مالی اند که بر همبستگی اجتماعی و ارتباط اعضا با یکدیگر تاکید دارد.

غالبا از «فردریش ویلهلم ریفایزن»<sup>۷</sup> به عنوان پدر اتحادیه های اعتباری نام می برند. این موسسات مالی نخستین بار در مناطق روستایی آلمان در سال ۱۸۶۴ به وجود آمدند. در آن زمان مناطق روستایی آلمان عموماً توسط بانک های بزرگ نادیده گرفته می شدند چون مردم در این جوامع درآمد فصلی داشتند و از درآمد بالایی نیز برخوردار نبودند. ریفایزن به اهالی روستاها کمک کرد که خود را از نظر مالی به نحوی سازماندهی کنند که بتوانند به یکدیگر برای رسیدن به اهداف متقابل خود کمک کنند. آشنایی و خویشاوندی افراد با هم، ضمانت متقابل و

<sup>7</sup> Friedrich Wilhelm Raiffeisen

نظارت بر یکدیگر و نیز وجود سنت همیاری در این جوامع محلی، بازپرداخت بهنگام وام ها را ممکن می کرد. به بیان دیگر، ریفایزن به اعضای اولین اتحادیه های اعتباری کمک کرد تا سرمایه اجتماعی لازم برای «معتبر و شایسته وام» شدن را در میان خود توسعه دهند. او به درستی ارزش شبکه های اجتماعی را در این خصوص شناسایی کرده بود.

اولین اتحادیه های اعتباری در کانادا و آمریکا در نخستین دهه قرن بیستم پدیدار شدند. اما تا زمان وقوع رکود بزرگ در دهه ۱۹۳۰، گسترش آنها زیاد به چشم نمی خورد. در این دهه بسیاری از مردم کسب و کار و مشاغل خود را از دست دادند، و بسیاری از بانک ها شعب خود را بستند. محرومیت از خدمات بانکی به ویژه در مناطق روستایی بیش از جاهای دیگر احساس شد. پس از پایان جنگ جهانی دوم نیز اتحادیه های اعتباری به رشد و شکوفایی خود ادامه دادند. در کانادا، عضوگیری این موسسات اعتباری در طی دهه های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰، سالانه ۱۳ درصد رشد داشت.

بر اساس آمار منتشر شده از سوی «شورای جهانی اتحادیه های اعتباری»<sup>۸</sup>، در سال ۲۰۱۱، بیش از ۱۰۰۰۰ اتحادیه اعتباری در ۱۰۰ کشور جهان به ارائه خدمات به ۱۹۶ میلیون عضو مشغول بودند. این شورا، ارزش مالی دارایی هایی که این اتحادیه ها مدیریت آن را بر عهده داشته اند را یک و نیم تریلیون دلار گزارش کرده است.

اتحادیه های اعتباری تفاوت های خاصی با بانک ها دارند. این موسسات معمولاً مشمول مقرراتی جداگانه اند. بنا بر این مقررات ویژه، اتحادیه های اعتباری مجاز به دریافت سپرده از افرادی که در تعریف اعضای ایشان نمی گنجد نیستند. خدماتی که ارائه می دهند نیز محدود به اعضای خود است. این در صورتی است که بانک های تعاونی قادرند به غیر از سهامداران خود نیز خدماتی ارائه دهند. اتحادیه های اعتباری بر این نظرنند که عضویت تعریف شده و پایبندی به این گروه خاص موجب می شود که همبستگی اعضا با هم بیشتر شود. ایشان همچنین بر این باورند که ارائه خدمات به غیر، به این معنی است که افرادی که در برپایی، مدیریت و رشد موسسه نقش و تلاشی نداشته اند از حاصل تلاش اعضا بهره برداری می کنند در صورتی که اعضا برای دریافت خدمات اولویت مسلم دارند.

<sup>8</sup> The World Council of Credit Unions

## جعبه ۱: بانک های تعاونی

اگر چه ساختار بانک های تعاونی، چه درون کشورها و چه بین کشورها، با هم تفاوت های فاحشی دارند، همگی در مالکیت و مدیریت، از خصوصیات مشترکی بهره مندند. در این بانک ها، مالکیت و مدیریت در دست اعضا، یعنی همان مشتریان، است. هر عضو دارای یک رای در تصمیم گیری هاست، خلاف آنچه در بانک های سهامی متداول است، که در آنها حق رای سهامدار، بسته به میزان سرمایه گذاری وی، متفاوت است. در بانک های تعاونی افراد می توانند با سرمایه گذاری مبلغی نسبتاً اندک یک سهم خریداری کنند. امکان فروش سهم به غیر، به نحوی که در بانک های تجاری متداول است، وجود ندارد. اما سهامداران می توانند در ازای دریافت مبلغ سرمایه گذاری اولیه، سهم خود را به بانک بازگردانند. علاوه بر این، سهامداران در بانک های تعاونی، بر خلاف شرکت های سهامی، نمی توانند ادعایی نسبت به سود بانک یا رشد ارزش بانک داشته باشند. آنچه از سود و یا رشد ارزش بانک حاصل می شود جزو دارایی های بانک محسوب می شود. بانک های تعاونی بخش قابل توجهی از نظام بانکداری بسیاری از کشورها، به ویژه در اروپا، را تشکیل می دهند.

در بسیاری از کشورها، اتحادیه های اعتباری سازمان های غیر انتفاعی منظور می شوند و لذا از نظر مالیاتی از تخفیف های ویژه ای برخوردارند. و از این روست که دولت ها می کوشند که در قانون، اعضای این موسسات را مشخص و محدود نگه دارند. اتحادیه ها ملزم اند که در هنگام تاسیس چیزی به نام «پیوند مشترک»<sup>۹</sup> را برای اعضای خود تعریف کنند، به این معنی که باید مشخص کنند که چه وجوه مشترکی، اعضای آینده آنها را از دیگر افراد متمایز می کند. این وجه مشترک ممکن است سکنی داشتن یا اشتغال داشتن در یک محدوده جغرافیایی مشخص، شغل و یا حرفه ای خاص و یا پیروی از دین و آیین بخصوصی باشد. علاوه بر موارد مرتبط با عضویت، دولت ها بر اتحادیه های اعتباری مقررات ویژه دیگری را نیز اعمال می کنند. مثلاً در انگلستان، اتحادیه های اعتباری فقط می

توانند از سپرده هایی که در اختیار دارند به مشتریان خود وام بدهند.<sup>۱۰</sup> آنها نمی توانند از بازارهای مالی بین-بانکی پول قرض بگیرند. و برخلاف بانک ها، که می توانند در انواع مختلفی از دارایی ها سرمایه گذاری کنند، اتحادیه های اعتباری فقط مجازند که یا به مشتریان خود وام بدهند و یا سپرده های موجود را در یک بانک سپرده گذاری کنند. قابل درک است

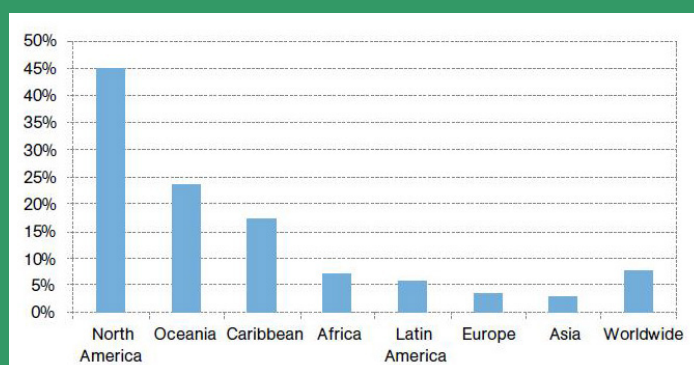
<sup>۹</sup> common bond

<sup>۱۰</sup> یعنی اتحادیه های اعتباری در این کشور نمی توانند مثل بانک ها از بانکداری ذخیر کسری (پاورقی ۳) استفاده کنند و از این

طریق پول جدید خلق کنند. مترجم

که این مقررات به منظور پاسداری از ایمنی سپرده های اعضا وضع شده اند. اما در دیگر کشورها، مثلا در کانادا و آمریکا، مقررات تا این درجه محدود کننده نیستند، اما در آن کشورها نیز مقررات مرتبط با اتحادیه های اعتباری بسیار محدود کننده تر از مقررات مرتبط با بانک هاست.

تصویر ۱: مقایسه درصد اعضای اتحادیه های اعتباری برای نقاط مختلف جهان در سال ۲۰۱۱



منبع: پی نوشت ها، شماره ۵.

اتحادیه های اعتباری در کشورهای مختلف بسیار متفاوت اند. برخی از آنها بزرگ اند و از نظر سائز و تنوع خدمات تقریبا مثل بانک ها عمل می کنند. در صورتی که برخی دیگر، موسسات کوچکی هستند که فقط با نیروی انسانیِ داوطلب قادر به ادامه فعالیت های خود اند. طیف خدماتی که از سوی اتحادیه های اعتباری ارائه می شود در واحدهای کوچکتر به حساب های پس انداز و وام های بدون وثیقه محدود می شود، اما در واحدهای بزرگتر، علاوه بر انواع وام های کسب و کار، حتی خدمات کارگزاری برای سرمایه گذاری در تالار بورس نیز ارائه شود. عضویت در موسسات اعتباری شکل های متفاوتی به خود می گیرد. در برخی نمونه ها تعداد اعضا از چند ده تن تجاوز نمی کند، اما در نمونه های بزرگتر، تعداد اعضا متجاوز از صدها هزار نفر است. «اتحادیه اعتباری نیروی دریایی فدرال»، واقع در آمریکا، بزرگترین اتحادیه اعتباری دنیاست. تعداد اعضای این اتحادیه بیش از ۴ میلیون نفر و ارزش دارایی های آن متجاوز از ۵۰ میلیارد دلار است.

#### ● اهمیت اتحادیه های اعتباری در چیست؟

اتحادیه های اعتباری خود را نسبت به وظیفه اجتماعی خود متعهد می دانند. ایشان وظیفه خود را خدمت رسانی به اقشار آسیب پذیر جامعه قرار داده اند. اما در عین حال، علاوه بر اعضا،

این موسسات اعتباری منافع قابل توجهی برای جامعه و اقتصاد نیز به ارمغان می آورند. اگر چه شباهت هایی بین اتحادیه های اعتباری و بانک های تعاونی وجود دارد، این موسسات خدمات ویژه ای به جامعه ارائه می دهند که دیگر موسسات اعتباری از انجام آنها ناتوانند. به واسطه این خدمات، اتحادیه های اعتباری در برخی از کشورها جایگاه ویژه خود را با موفقیت چشمگیری نشان داشته اند.

امتیازات اتحادیه های اعتباری بر دیگر موسسات مالی و اعتباری را می توان بدینصورت خلاصه کرد:

#### ۱. تعاونی بودن اتحادیه های اعتباری

از آنجاییکه اتحادیه های اعتباری نوعی تعاونی اند، از نظر مالکیت، تمامی مزایایی که تعاونی ها از آن برخوردارند به این موسسات مالی نیز تعلق می گیرد. مثلاً، اصل «یک عضو، یک رای» در تعاونی ها به این معنی است که هر عضو می تواند مشارکت مستقیم و مؤثر در تصمیم گیری های سازمان داشته باشد، به ویژه سازمانی که بر زندگی او اثرگذار است. و برای این سطح از تاثیرگذاری اعضا نیاز به سرمایه گذاری کلان ندارند. از این رو، در موسسات مالی تعاونی، در مقایسه با بانک های تجاری، کمتر احتمال این وجود دارد که ممولین، شرکت های بزرگ یا مدیران مالی نهادهای بزرگ، هدایت و مدیریت امور را قبضه کنند. نتیجتاً، تعاونی های مالی برای سرمایه گذاران خرد جذابیت بیشتری پیدا می کنند. علاوه بر جذابیت بیشتر برای عضو شدن، اصل «یک عضو، یک رای»، حداقل در تئوری، انگیزه بیشتری برای اعضا در راستای مشارکت جویی در اداره نهاد محلی خود به وجود می آورد، به جای اینکه تصمیم گیری را به سهام داران بزرگ بسپارند.

ساختار تعاونی اتحادیه های اعتباری همچنین اعضا را تشویق می کند که مال اندیش باشند و منافع دراز مدت را فدای سود آنی نکنند. اگر چه برخی از سهام داران بانک های تجاری که غالباً سهام آنها در تالارهای بورس خرید و فروش می شود نیز سهام بانکی خود را برای دراز مدت نگه می دارند، اما بیشتر این سهام داران به دنبال سودهای کوتاه مدت و سریع اند. با بالا گرفتن ساز و کارهای جدید در تالارهای بورس مثل «معاملات پُر تواتر»<sup>۱۱</sup> که از الگوریتم های

<sup>۱۱</sup> high frequency trading



کامپیوتری بهره مندند، تخمین زده می شود که مدت زمانی که درصد بالایی از سهامداران بانک ها سهام خود را نگه می دارند کمتر از یک ثانیه است. اما در مقایسه، غالباً تنها فرصتی که اعضای یک تعاونی برای لغو عضویت و دریافت سهم خود دارند یکبار در سال است. از سوی دیگر، از آنجاییکه اعضا نمی توانند ادعایی نسبت به سود سازمان داشته باشند، مدیران فشار خاصی از سوی صاحبان سهام در ارتباط با افزایش سود در کوتاه مدت و یا ترقی قیمت سهام حس نمی کنند.

از آنجاییکه مالکیت تعاونی ها در دست مشتریان آنهاست و این اعضا انتظار کسب سود از ترقی و رشد مالی تعاونی ندارند، اولویت جمعی اعضا ارائه خدمات بهتر به مشتریان قرار می گیرد و نه بالا بردن سود. اگر چه در این چارچوب ذهنی نیز سود بی اهمیت تلقی نمی شود، اما به عنوان یک هدف غایی نیز به آن نگرسته نمی شود. سودآوری سازمان صرفاً وسیله ای برای پایداری و قوام بیشتر و به منظور رسیدن به هدف اصلی که خدمت به اعضاست مطلوب محسوب می شود. در بانک های تجاری نیز مشتری مداری از جمله اهداف مدیریت است اما از منظر صرفاً تجاری. این بانک ها ارائه خدمات برتر به مشتری با هدف بالا بردن ارزش سهام را مطلوب می دانند. قابل ذکر است که در چارچوب ذهنی مسلط در مدیریت بانک های تجاری، منافع سهام داران و مشتریان در تضاد با هم اند چرا که منافع سهامداران در سودآوری سریع و کوتاه مدت است و لذا مدیران همواره به دنبال جذب مشتریان سودآورتر اند و انگیزه ای خاص برای ارائه خدمات در مناطق جغرافیایی کم درآمدتر ندارند. از سوی دیگر، انگیزه سودآوری در کوتاه مدت به معنی فشار بیشتر بر این مدیران برای فروش هرچه بیشتر خدمات بانکی به مشتریان است، حتی اگر این خدمات واقعا متناسب با نیاز و حافظ منافع مشتری نباشد.

یکی بودن مشتریان و سهامداران اتحادیه های اعتباری فواید دیگری نیز نه تنها برای مشتریان بلکه برای کل اقتصاد کشورها در بر دارد:

مالکیت موسسات مالی تعاونی به دست مشتریان به این معنی است که این موسسات تمایل ندارند که همانند بانک های بزرگ، وارد سرمایه گذاری در بازار سهام شوند. این موسسات به

علت ریسک بالای اینگونه سرمایه گذاری ها رغبتی به استفاده از دارایی های خود برای شرکت در خرید و فروش های اساسا نامطمئن و سودجویانه تالارهای بورس ندارند.

مالکیت این موسسات توسط مشتریان، تعاونی های مالی را قادر می سازد که به مشتریان کمتر برخوردار خود خدمت رسانی کنند، همان مشتریانی که از سوی بانک های تجاری مغفول مانده اند. پایه گذاران کسب و کار های خرد و متوسط که برای خود و دیگران کارآفرینی می کنند را می توان در زمره این مشتریان قرار داد.

دلیل اصلی مغفول ماندن صاحبان کسب و کارهای خرد و متوسط و خانوارهای کم برخوردار از سوی بانک های تجاری این است که بانک ها عموما انجام تحقیقات لازم جهت سنجش قابلیت این افراد در بازپرداخت وام دریافتی را فرآیندی طولانی و پرهزینه می شمارند. در گذشته بانک ها می کوشیدند به منظور کاستن از این هزینه ها، روابط اجتماعی خود در جامعه محلی را تقویت کنند. اما با بالا گرفتن روند تصمیم گیری متمرکز در موسسات اعتباری، سنجش اعتبار افراد در محل، پرهزینه تر و وقت گیرتر شده است. امروزه بانک ها اساسا نهادهای محلی محسوب نمی شوند و لذا ارتباط اجتماعی نزدیکی با مشتریان خود برقرار نمی کنند. اکثر بانک ها به صورت موسسات بسیار بزرگی عمل می کنند که در آنها غالب تصمیمات در دفتر مرکزی اتخاذ می شود.

مدیران بانک های تعاونی معتقدند که مالکیت سازمان به دست مشتریان همانند ترمزی عمل می کند که تعاونی را از ریسک های بزرگ بر حذر می دارد. تمرکز بانک های تجاری بر سودآوری در کوتاه مدت موجب می شود که مدیران، تحت تاثیر فشارهای مربوط به این هدف، گاه تن به ریسک هایی بدهند که به رشد پایدار و مستمر بانک آسیب می رساند. شواهد موجود حاکی از این است که اتحادیه های اعتباری نیز از این مزیت بانک های تعاونی برخوردار و از آسیب ریسک های بزرگ مصون اند.

## ۲. مشتری مداری

در تمامی نظر خواهی ها، با در نظر گرفتن دو معیار مهم، یعنی نرخ سود پرداختی به سپرده ها و نرخ بهره دریافتی از وامداران، مشتریان اتحادیه های اعتباری از مشتریان بانک ها راضی تر بوده اند. تصویر ۲ نشانگر تفاوت نرخ بهره و سود بین بانک های تجاری و اتحادیه های اعتباری در چند کشور است. در تمام دسته بندی ها، اتحادیه ها نرخ های بهتری به مشتریان خود ارائه کرده اند. اگر چه داده های مربوطه برای کانادا، انگلستان و کره جنوبی فراهم نبود، اما در کانادا ۶۶ درصد مشتریان اتحادیه های اعتباری در آن کشور پاسخ دادند که احساس می کنند که ارزش کافی به شکل خدمات و کالاهای پولی از موسسه مالی خود دریافت کرده اند اما در مقایسه، همین رقم برای مشتریان بانک های تجاری ۴ درصد بود. به همین شکل اتحادیه های اعتباری در آمریکا، استرالیا، نیوزیلند و انگلستان نیز نمره برتری از مشتریان خود گرفته اند تا بانک ها.

تصویر ۲: تفاوت بین نرخ های سود و بهره در اتحادیه های اعتباری در مقایسه با بانک های تجاری

www.eabbassi.ir

	Loans		
	Savings	Credit cards/ Unsecured personal loans	Mortgages
Australia	+0.39%	-4.78%	-0.39
Ireland		-3.8%	n/a
United States	+0.16%	-2.46%	0%
New Zealand	+0.61%	-1.23%	0.15%

منبع: پی نوشت ها، شماره های ۲۰-۱۴.

### ۳. خدمت رسانی به کسب و کارهای کوچک و متوسط

اتحادیه های اعتباری در همه کشورها مجاز به اعطای وام به صاحبان مشاغل نیستند. در انگلستان تا چندی پیش اعطای وام به این دسته از مشتریان از سوی این موسسات اعتباری مجاز نبود. اما در اینجا می توانیم از داده های موجود در کانادا، جایکه اتحادیه های اعتباری اجازه خدمت رسانی به صاحبان مشاغل را داشته اند، برای توصیف عملکرد آنها کمک بگیریم.

در آن کشور، اگر چه اتحادیه های اعتباری فقط از ۵ درصد کل دارایی های بانکی برخوردارند، اما ۱۷ درصد بازار وام به کسب و کارها را به خود اختصاص داده اند. در واقع سهم آنها در این بازار، در ۲۰ سال اخیر دو برابر شده است. به نقل از اتحادیه اعتباری «سنترال وان» در کانادا، کسب و کارهای کوچک و متوسط می پسندند که اتحادیه های اعتباری مدیران شعب خود را دیر به دیر عوض می کنند چرا که ثابت بودن نسبی مدیران شعب به مشتریان کمک می کند که رابطه ای دوستانه و مفاهمه آمیز با آنها برقرار کنند. در مناطق دوردست کانادا، سهم این موسسات اعتباری در وام های کسب و کار به بیش از ۶۲ درصد می رسد.

#### ۴. قوام بیشتر در رویارویی با بحران مالی

همان طور که در تصویر ۳ دیده می شود، تمام اتحادیه های اعتباری، به استثنای اتحادیه های اعتباری در نیوزیلند، بهتر از دیگر بخش های نظام بانکی در این کشورها توانستند در طی سال های بحران پاسخگوی نیاز مشتریان خود برای اعتبار باشند.

تصویر ۳: تفاوت بین میزان وام دهی بین اتحادیه های اعتباری و بانک ها (۲۰۰۶-۲۰۱۱)

Increase in lending between 2006 and 2011		
	Credit Unions	All Banks
Australia	123%	49%
Canada	33%	-11%
Ireland	-29%	-47%
New Zealand	8%	26%
South Korea	102%	53%
UK	64%	17%
USA	16%	13%

منبع: پی نوشت ها، شماره ۳۱

تنها در یک کشور، یعنی ایرلند، از سال ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۱، اتحادیه های اعتباری از تعداد وام های خود کاستند. اکثر وام های اعطایی اتحادیه های اعتباری این کشور وام مسکن بودند و این دقیقاً همان بخش از اقتصاد کشورها بود که به شدت تحت تاثیر ترکیدن حباب بازار املاک قرار گرفت. رشد بیکاری و کاهش درآمدها در این کشور نیز دلیل دیگری برای کاهش وام های این موسسات مالی در این بازه زمانی بخصوص محسوب می شود. پس ضعف عملکرد

اتحادیه های اعتباری این کشور را می توان تا قسمتی ناشی از رکود اقتصادی و تا قسمتی به لحاظ نسبت بالای وام های مسکن در پرونده این اتحادیه ها دانست.

با وجود این، این بخش از نظام بانکداری ایرلند کمتر از بانک های تجاری مجبور به عقب نشینی در بازار وام شد و از این منظر باز می توان گفت در مقایسه وضعیت بهتری داشت.

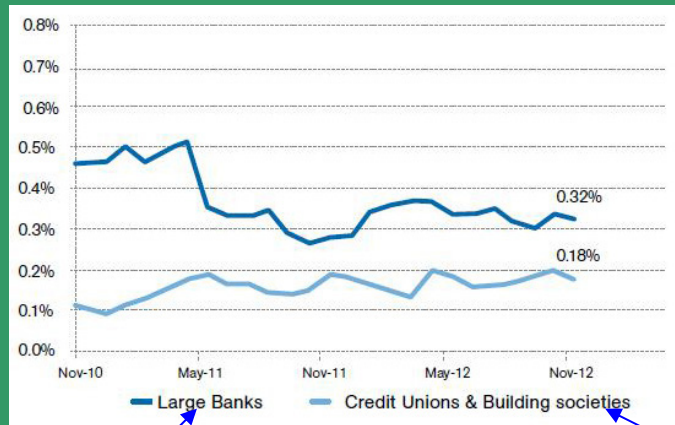
بالتر بودن تعداد وام های اعطا شده از سوی اتحادیه های اعتباری در مقایسه با بانک ها بین سال های ۲۰۰۶ و ۲۰۱۱ سوال مهم دیگری را مطرح می کند: آیا این موسسات اعتباری در مقایسه با بانک ها عاقلانه تر عمل کرده اند یا خیر؟ داده های گردآوری شده نشان می دهد که تعداد بالاتر وام های اعطایی از سوی اتحادیه های اعتباری با کاهش کیفیت در تصمیم گیری ها همراه نبوده است چرا که تعداد وام های بد که با مسایل بازپرداخت روبرو بوده اند در اتحادیه های اعتباری به مراتب کمتر از بانک ها بوده است. مثلا، در بانک های تجاری آمریکا نزدیک به پنج و نیم درصد تمامی وام ها در سال ۲۰۰۹ دیر کرد در بازپرداخت داشتند در صورتی که همین رقم برای اتحادیه های اعتباری آن کشور فقط یک و هشت دهم در صد بود.<sup>۱۲</sup>

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

همین پدیده در دیگر کشورها نیز قابل مشاهده است. مثلا همانطور که در تصویر ۴ دیده می شود، اتحادیه های اعتباری در استرالیا در مقایسه با بانک های تجاری آن کشور در خصوص دیرکرد در بازپرداخت وام وضعیت بهتری داشته اند. در واقع در زمان رونق اقتصادی نیز، بانک ها در مقایسه با اتحادیه های اعتباری در کشورهایی مثل انگلستان، به واسطه وام هایی که بازپرداخت آنها با مشکل روبرو بوده است، از درصد بالاتری از ضرر و زیان رنج برده اند. (تصویره)

<sup>12</sup> منبع: پی نوشت ها، شماره ۳۴

تصویر ۴: مقایسه دیرکرد در بازپرداخت وام مسکن در استرالیا (۹۰ روز و بیشتر)



اتحادیه های اعتباری و انجمن های خانه سازی بانک های بزرگ

منبع: پی نوشت ها، شماره ۳۶

تصویر ۵: مقایسه وام های بد بانک های تجاری و اتحادیه های اعتباری در انگلستان

UK loan delinquency rates 2003–2007		
	Credit Unions	Commercial Banks
Mean	0.94%	1.44%
Standard Deviation	0.21%	0.65%

بانک های تجاری اتحادیه های اعتباری

منبع: پی نوشت ها، شماره ۳۷

### ۵. بُعد اجتماعی شرح وظایف اتحادیه های اعتباری

فراهم کردن خدمات بانکی برای اقشاری از جامعه که معمولاً توسط موسسات مالی غیر محلی رانده شده اند از اهداف بنیادین اتحادیه های اعتباری است. این اقشار معمولاً در غیاب اتحادیه های اعتباری چاره ای جز اتکا به نزول خوارهای ظالم ندارند. آندسته از افراد نیز که فاقد حساب بانکی اند معمولاً قادر به یافتن کارهای رسمی نیستند و در پرداخت قبض آب و برق نیز مبلغ بیشتری می پردازند.

اتحادیه های اعتباری معمولاً در این موارد راه حل های محلی خوبی ارائه می دهند. مثلاً، ۳۸ درصد جوامع محلی که از خدمات این موسسات اعتباری برخوردار بوده اند، به هیچ یک از دیگر موسسات مالی دسترسی نداشته اند. در استرالیا، اتحادیه های اعتباری عملاً ساختمان شعب متروکه بانک ها در مناطق روستایی را خریده و مشغول سرویس دهی به مردم شده اند.

تلاش فعالانه در اطلاع رسانی و آموزش مرتبط با پول، وام و دیگر موضوعات مالی به مشتریان از جمله دیگر خدمات اتحادیه های اعتباری بوده است. در خصوص سرمایه گذاری محلی نیز، اتحادیه های اعتباری در مقایسه با بانک ها عملکرد بهتری داشته اند.

مثلا در سال ۲۰۱۰، اتحادیه های اعتباری در کانادا، به طور متوسط، ۴ درصد از درآمد قبل از کسر مالیات خود را به طرح های محلی اختصاص دادند در حالیکه ۵ نام از بزرگترین بانک های تجاری این کشور مجموعا فقط ۱ درصد از درآمد پیش از مالیات خود را در این راستا خرج کردند. اتحادیه های اعتباری در کانادا همچنین اولین موسسات اعتباری بودند که به زنان به نام خودشان وام دادند. علاوه بر این، همانطور که قبلا اشاره شد، اتحادیه های اعتباری برای تقویت پیوندهای محلی خود سعی می کنند در راستای افزایش سرمایه های اجتماعی خود در جامعه ای که در آن فعالیت اقتصادی دارند بکوشند.

#### ● اتحادیه های اعتباری معمولا با چه انتقاداتی روبرو هستند؟

اتحادیه های اعتباری نوعی تعاونی محسوب می شوند، لذا معمولا انتقادات مطرح شده همان انتقادات مرتبط با تعاونی هاست، مثل عدم توانایی جذب سرمایه برای رشد سریعتر، عدم بهره وری کافی و فقدان انگیزه های لازم برای مدیریت بُرنده. دو انتقاد دیگر که بیشتر مرتبط با تعاونی های مالی است، یکی اینکه مردم آنها را به عنوان «بانک فقرا» می شناسند و اینکه در برخی کشورها مدیریت این سازمان ها به طور حرفه ای انجام نمی شود نیز در مورد اتحادیه های اعتباری شنیده شده است.

اما به لحاظ ویژگی ها و مزایای این تعاونی های مالی نمی توان این انتقادات را منعکس کننده کاستی های این سازمان های سودمند قرار داد. مثلا، اگرچه اتحادیه های اعتباری قادر به جذب سرمایه در بازارهای بورس برای رشد سریع نیستند، اما این را نمی توان محدودیت قلمداد کرد. تعاونی ها، خلاف آنچه در بانک های تجاری مطلوب است، به دنبال رشد صرف نیستند و نیازی به رشد برای رسیدن به مزیت مقیاس هم ندارند. در واقع، دشواری جذب سرمایه در این موسسات به عنوان عاملی مثبت به آنها کمک کرده است که همواره در هنگام سرمایه گذاری خود، کمال مراقبت و دقت را به خرج دهند. اگر به علت عدم دقت، وامی که

اعطا می کنند به موقع و یا هرگز بازپرداخت نشود، برای اتحادیه های اعتباری در مقایسه با بانک های تجاری، جایگزینی سرمایه از دست رفته بسیار دشوارتر است.

انتقاد در خصوص ناکارآمد بودن مدیریت این تعاونی ها احتمالاً در مواردی کاملاً درست است. در بانک های تجاری که دارای سهام داران کلان اند، مدیرانی که ناکارآمد به نظر می رسند به سرعت شناسایی و با مدیران برتر جایگزین می شوند. اما در تعاونی ها به علت ساختار تصمیم گیری مبتنی بر اصل «یک عضو، یک رای»، دستیابی به تعداد رای کافی در میان اعضا برای جایگزینی مدیران ناکارآمد دشوارتر است. اما در عین حال نمی توان عملکرد بسیار درخشان اتحادیه های اعتباری در رویارویی با چالش هایی که موسسات مالی در طی سال های بحران با آن روبرو بوده اند را نادیده گرفت و آن را، حداقل تا حدی، نتیجه مدیریت برتر این واحدها ندانست. لذا نمی توان ادعا کرد که مدیریت ناکارآمد از جنبه های مشترک و ماهوی تعاونی هاست.

انتقاد دیگری که متوجه اتحادیه های اعتباری بوده است مربوط به ساختار تعاونی آنهاست. این منتقدین معتقدند که این ساختار مانع نوآوری و بهترین استفاده از دارایی های این موسسات مالی است. ایشان دلیل خود را بدینصورت مطرح می کنند که چون سهامداران تعاونی ها سهمی در سود شرکت ندارند لذا انگیزه ای در تشویق مدیریت به نوآوری در استفاده سودآورتر از سرمایه های موجود نیز ندارند. برخی از منتقدین با کنایه گفته اند که سپردن سرمایه به تعاونی ها مترادف است با «سپردن سرمایه به مردگان».

در پاسخ به این انتقاد باید یادآور درس هایی شد که بخش بانکی کشورها از بحران اخیر گرفته اند. این بحران نشان داده است که دقیقاً اقداماتی که به نام «نوآوری در استفاده سودآورتر از سرمایه های بانک ها» انجام شد موجب راه یافتن این سرمایه ها به فعالیت های اقتصادی ناپایدار در جوامع گردید و با ایجاد قیمت های حسابی برای دارایی ها راه را برای بحران کنونی هموار ساخت. با مقایسه پیامد عملکرد بانک های تجاری با عملکرد اتحادیه های اعتباری می توان به جرات گفت که قرار گرفتن سرمایه در دست این موسسات تعاونی موجب سرمایه گذاری این سرمایه ها در فعالیت های پایدار تر، اگر چه با چشم اندازی با سود کمتر، شد. نظر به مقادیر عظیمی از اعتبارات دولتی که در طی سال های بحران صرف نجات بانک ها



از ورشکستگی کامل شده است، می توان نتیجه گرفت که بانکداری سودجویانه لزوماً مولدترین و بهینه ترین گزینه برای ارائه خدمات بانکی در جامعه نبوده و تحقیقا به ضرر اقتصاد کشورها تمام شده است.

وجهه عمومی اتحادیه های اعتباری به عنوان «بانک فقرا» نیز انتقاد دیگری است که متوجه این موسسات اعتباری بوده است. مسلماً کمک به اقشاری که از سوی بانک ها به بهانه فقدان اعتبار کافی یا ناچیز بودن وام های درخواستی، نادیده گرفته می شوند، از وظایف بنیادین این موسسات اعتباری است لذا بانک فقرا بودن توصیفی حقیقتی است نه انتقاد. اما، مقررات محدود کننده ای که در برخی کشورها در رابطه با اتحادیه های اعتباری اعمال می شود، دامنه طبقاتی مشتریانی که می توانند از خدمات این موسسات استفاده کنند را به طبقات کم درآمد جامعه محدود کرده است و لذا تنها از این منظر، «بانک فقرا» بودن نقیصه ای است که می باید اصلاح گردد. این نقیصه واقعا یکی از نقاط ضعف اتحادیه های اعتباری در این کشورهاست چرا که اگر موسسه ای بخواهد به اقشار کمتر برخوردار با ریسک بالاتر در بازپرداخت وام ها، خدمات بانکی ارائه دهد، می طلبد که مشتریان این موسسه از تنوع بالاتر و توانایی های مالی مختلف، برخوردار باشد تا اتحادیه اعتباری بتواند ضررهای احتمالی از جانب برخی مشتریان کمتر برخوردارتر را با سودی که از مشتریان بیشتر برخوردار تامین می شود جبران کند و قادر باشد صورت خودکفا و پایدار به بقای خود ادامه دهد. معمولاً در کشورهایی که این مقررات محدود کننده وجود دارد، اتحادیه های اعتباری بالاجبار بخشی از هزینه های خود را از طریق دریافت کمک های مالی از دولت تامین می کنند.

#### ● چرا اتحادیه های اعتباری در برخی کشورها بیشتر گسترش یافته است؟

اگر چه اتحادیه های اعتباری در سراسر دنیا به وجود آمده اند اما از نظر اندازه و دامنه، از کشور به کشور با هم متفاوت اند. این تفاوت ها را با مجموعه عواملی از جمله تاریخ و سابقه فعالیت این موسسات، خصوصیات جغرافیایی کشورها، توانایی دولت ها در تدوین و اجرای مقررات مناسب، و وجود مراکز خدمات پشتیبانی برای فراهم ساختن مزیت مقیاس برای این موسسات کوچک و محلی، می توان مرتبط دانست.

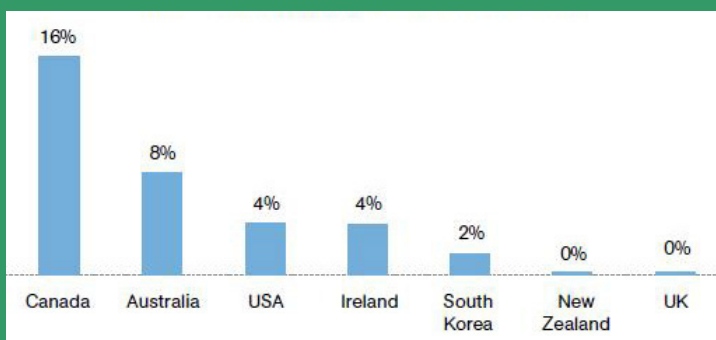
تنوع زیادی در خصوص اندازه و دامنه فعالیت های اتحادیه های اعتباری در کشورهای مختلف دنیا دیده می شود. تصویر ۶ شکل کلی این گوناگونی را نشان می دهد. در این نمودار درصد تعداد فعالان اقتصادی که به عضویت اتحادیه های اعتباری در آمده اند را در ۷ کشور ثروتمند دنیا آورده ایم: از ۲ درصد در انگلستان گرفته تا ۷۲ درصد در ایرلند. وقتی به حجم وام های این موسسات اعتباری نسبت به «تولید ناخالص داخلی» کشورها می نگریم، بُعد دیگری از گوناگونی آنها پدیدار می شود. تصویر ۷ نشان می دهد که مثلاً در کانادا این رقم ۱۶ درصد است و در ایرلند این رقم ۴ است. این در حالی است که ۷۲ درصد فعالان اقتصادی در ایرلند عضو اتحادیه های اعتباری اند ولی این رقم در کانادا ۴۶ درصد است.

تصویر ۶: میزان عضویت فعالان اقتصادی در اتحادیه های اعتباری (۲۰۱۱)



منبع: پی نوشت ها، شماره ۴۵

تصویر ۷: مقایسه حجم وام های اعطا شده توسط اتحادیه های اعتباری (۲۰۱۱) (درصدی از «تولید ناخالص داخلی»)



منبع: پی نوشت ها، شماره ۴۶

بُعد دیگری از گوناگونی اتحادیه های اعتباری به محل فعالیت آنها مربوط می شود، که آیا بیشتر در شهرها گسترش یافته اند یا در روستاها. مثلاً در انگلستان، این اتحادیه ها در شهرها

موفق تر بوده اند. در صورتی که در کانادا، اتحادیه های اعتباری روستایی بهتر درخشانده اند، به ویژه آنهایی که در صنایع ماهیگیری و یا جنگلداری در غرب کشور فعال بوده اند.

عوامل متعددی برای موفقیت و گسترش اتحادیه های اعتباری قابل شناسایی است:

#### ۱. تاریخ و سابقه فعالیت

همانطور که در ابتدا اشاره شد، اتحادیه های اعتباری در آلمان متولد شدند و سپس در سیر تکاملی خود به بانک های تعاونی بدل شدند که هم اکنون بخش قابل توجهی از نظام بانکداری در قاره اروپا را به خود اختصاص داده اند. در اوایل قرن بیستم این موسسات اعتباری به کانادا و آمریکا راه پیدا کردند.

اما در بسیاری دیگر از کشورها، پیوستن این موسسات اعتباری به نظام بانکی خیلی پس از این زمان رخ داد. مثلاً در استرالیا، تا ۱۹۲۳ قانونی برای فعالیت تعاونی های مالی به صورتی که بتواند پذیرای اتحادیه های اعتباری باشد وجود نداشت. و در سال ۱۹۴۶ اولین اتحادیه اعتباری در آن کشور، به واسطه پشتکار یک نظامی که در طی جنگ دوم جهانی در کانادا خدمت کرده و مزایای این موسسات مالی را در آنجا تجربه کرده بود، درهای خود را به روی مشتریان باز کرد. در ایرلند اولین اتحادیه های اعتباری از سال ۱۹۵۸ شروع به خودنمایی کردند و اولین قانون برای فعالیت رسمی آنها در سال ۱۹۶۶ معرفی شد. تا سال ۲۰۰۳ این موسسات مالی فاقد نظارت مقررات دولت بودند. در نیوزیلند اولین اتحادیه های اعتباری در دهه ۱۹۵۰ به دنیا آمدند و در کره جنوبی در دهه ۱۹۶۰.

#### ۲. ویژگی های جغرافیایی

اتحادیه های اعتباری در کانادا معتقدند که دلیل موفقیت این موسسات، وسعت جغرافیایی و دور دست بودن بسیاری از جوامع روستایی از مراکز بزرگ جمعیتی است. به ویژه در غرب کانادا، این دوری منجر به عدم دسترسی مردم به مراکز مالی و خدمات بانکی در شهرها بوده است. البته اینروزها، این دوری به علت زیرساخت هایی که به وجود آمده است کمتر احساس می شود، اما همین پیشینه تاریخی موجب شده است که مردم از فواید اتحادیه های اعتباری مدت بیشتری بهره مند بوده و با خدمات آنها خو گرفته اند.

### ۳. مراکز خدمات پشتیبانی

به همان ترتیبی که بانک های تعاونی به صورت مشارکتی اقدام به تاسیس مراکز برای ارائه خدمات پشتیبانی به منظور فراهم کردن خدمات مرتبط با جابجایی نقدینگی بین بانکی و بهره مند شدن از مزیت مقیاس کرده اند (جعبه ۲)، اتحادیه های اعتباری در آمریکا، کانادا، استرالیا، نیوزیلند، و کره جنوبی هم چنین کرده اند.

#### جعبه ۲: شبکه ها و مراکز خدمات پشتیبانی بانک های تعاونی

تقریباً تمامی بانک های تعاونی اروپا در شبکه هایی بزرگ، رسمی و مستقل فعالیت می کنند. این شبکه ها به بانک های عضو کمک می کند که با به مشارکت گذاشتن برخی امکانات و یک کاسه کردن برخی از منابع خود از مزیت مقیاس بهره مند شده و بتوانند با بانک های تجاری رقابت کنند. این شبکه ها معمولاً توسط یک نهاد مرکزی هماهنگ می شوند. بهره گیری از مزیت مقیاس معمولاً در فعالیت هایی چون توسعه هماهنگ و همزمان خدمات و محصولات مالی، روابط عمومی، بازاریابی، مدیریت ریسک و نقدینگی، ارائه برنامه های آموزشی برای کارکنان، و لایبگری در محافل قانونگذاری و سیاستگذاری بیشترین تاثیر را داشته است. شکل این شبکه ها و نهادهای مرکزی برای مشارکت بین این تعاونی ها دارای سابقه ای طولانی است. قدیمی ترین این نهادها به سال ۱۸۹۸ در هلند تاسیس شد.

در کانادا نهادهای مرکزی برای هماهنگ کردن فعالیت های مشارکتی اتحادیه های اعتباری از سال ۱۹۳۸ وجود داشته و از دلایل اصلی موفقیت این موسسات در آن کشور است. کانادا دارای سیستمی سه لایه برای اداره اتحادیه های اعتباری است. هر منطقه دارای یک نهاد مرکزی است و این نهادهای منطقه ای خود از سوی نهادی مرکزی در سطح ملی حمایت می شوند. برای تمامی اتحادیه های اعتباری الزامی است که عضو نهاد مرکزی استان خود باشند تا از مشارکت در مدیریت نقدینگی بهره مند باشند. هر موسسه ملزم به گذاشتن مقداری از دارایی های خود به عنوان ذخیره در نهاد مرکزی است. این ذخیره مرکزی از نقدینگی های مشترک برای واحدهای کوچکتر بسیار مفید بوده است. خدمت مشترک دیگری که توسط نهادهای مرکزی فراهم می شود، ایجاد دسترسی به سیستم های پرداخت است. این یعنی اتحادیه های عضو می توانند به سهولت

پول به دیگر اتحادیه های اعتباری و یا بانک ها منتقل کنند. بدون وجود خدمات مشترک این نهاد های مرکزی، هر یک از اتحادیه های عضو بالاجبار می بایستی از طریق یک بانک، به یک سیستم پرداخت دست پیدا می کردند، روالی که هم اکنون در انگلستان برقرار است.

این شبکه ها و نهادهای مرکزی، اتحادیه های اعتباری در استرالیا را قادر به مشارکت برای ارائه خدمات عابربانک نیز کرده است. در نیوزیلند و کره جنوبی نیز علاوه بر مشارکت در مدیریت نقدینگی، نهاد های مرکزی برای مشارکت در تامین سیستم های رایانه ای نیز سودمند واقع شده اند.

در برخی از کشورها، مثل آمریکا، به جای بهره گیری از یک شبکه مشارکتی، اتحادیه های اعتباری می توانند به شرکت هایی که مشخصا برای ارائه خدمات مورد نیاز این موسسات مالی به وجود آمده اند پیوندند. این ساختار برای مشارکت بین اتحادیه های اعتباری خالی از مشکل نبوده است. توضیح اینکه، اتحادیه ها قاعدتا به دنبال شرکت هایی می گردند که سود بالاتری پردازند. این موجب می شود که این شرکت ها وارد بازارهای مخاطره آمیزتر مالی شوند تا بتوانند با یکدیگر رقابت کنند. برخی از این شرکت ها با شرکت در سرمایه گذاری های ریسکی پیش از بحران، از تلاطمات ناشی از بحران مالی صدمه خوردند و لذا اتحادیه های اعتباری مرتبط با آنها نیز از این صدمات بی نصیب نمانده اند.

در برخی از کشورها، برای بهره گیری از مزیت مقیاس، اتحادیه های اعتباری اقدام به تاسیس یک سازمان جداگانه می کنند که به صورت مشترک به تمامی اعضا خدمات حمایتی مورد نیاز آنها، سوای خدمات مدیریت نقدینگی و ریسک، را ارائه می کند. این سازمان ها از نظر مالکیت متعلق به اتحادیه هایی است که از آنها استفاده می کنند.

فقدان نهادهای مرکزی و یا سازمان های خدماتی مشکل آفرین بوده است. به برکت این سازمان های حمایتی، اتحادیه های اعتباری آمریکا و کانادا قادر به ارائه مجموعه وسیعی از خدمات و محصولات مالی، از جمله چک، کارت های اعتباری، کارت های عابربانک و انتقال وجه بوده اند. این خدمات معمولا در کشورهایی مثل انگلستان که در آنها اتحادیه های اعتباری از مشارکت در قالب شبکه ها و نهادهای حمایتی محرومند ارائه نمی شود چرا که

نبود مزیت مقیاس، ارائه چنین مجموعه متنوع و پرهزینه ای از خدمات را از نظر اقتصادی نا ممکن می سازد.

با توجه به مورد انگلستان می توان نتیجه گرفت که وجود سازمان های مشارکتی و حمایتی که مزیت مقیاس را برای این موسسات اعتباری فراهم می کند عامل مؤثری در رشد و موفقیت این موسسات است. اتحادیه های اعتباری در کره جنوبی و در انگلستان تقریباً همزمان با هم آغاز به کار کردند. مقایسه عملکرد و توسعه اتحادیه های اعتباری در این دو کشور به خوبی اهمیت وجود شبکه ها و مراکز خدمات پشتیبانی برای این موسسات را نشان می دهد. امروزه در کره جنوبی اتحادیه های اعتباری گسترش فراوانی پیدا کرده اند. تقریباً ۱۷ درصد کل جامعه در کره، در مقایسه با ۲ درصد در انگلستان، عضو اتحادیه های اعتباری اند.

#### ۴. مقررات

اتحادیه های اعتباری در کشورهای مختلف تحت مقررات بسیار متفاوتی عمل می کنند. در انگلستان این موسسات فقط مجاز به قبول سپرده گذاری و اعطای وام های بدون وثیقه اند. تنها چند موسسه انگشت شمار از مجوز اعطای وام مسکن به مشتریان خود برخوردارند. از ماه ژانویه ۲۰۱۲ به این سو اتحادیه های اعتباری انگلستان مجاز شده اند که به صاحبان مشاغل کوچک وام بدهند. تا به امروز هیچیک از اتحادیه ها در انگلستان اقدام به اعطای اینگونه وام ها نکرده اند چون خود را فاقد تجربه کافی برای آن دانسته اند. در ضمن بنا بر مقررات حاکم بر عملکرد اتحادیه های اعتباری در انگلستان، وام های شخصی<sup>۱۳</sup> از ۱۵۰۰۰ پوند (در موسسات بزرگتر) و از ۷۵۰۰ پوند (در موسسات کوچکتر) نمی تواند تجاوز کند. همزمان با آزاد کردن وام دهی به صاحبان مشاغل، دولت همچنین اخیراً در شرایط مرتبط با عضو گیری نیز تسهیلاتی قایل شده است. مثلاً قبلاً اگر عضوی جابجا می شد، عضویت او می بایستی در اتحادیه اعتباری اش نیز لغو می گردید. اما از ژانویه امسال این شرط برداشته شده است و عضویت فردی که دیگر ساکن محدوده اتحادیه اعتباری نیست می تواند ادامه یابد. به نقل از شورای جهانی اتحادیه های اعتباری، مورد انگلستان بسیار نادر است چرا که در دیگر کشورها عضویت برای تمام عمر است.

<sup>13</sup> personal loans

در مقایسه با انگلستان، مقررات مرتبط با این موسسات اعتباری در کانادا از سهولت بیشتر و بازدارندگی کمتری برخوردارند. این مقررات در کانادا از دهه های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ آسان تر شده اند. شرایط اقتصادی دشوار در آن زمان موجب شد که اتحادیه های اعتباری از نظر عضو گیری کمتر سختگیری کنند. این موسسات همچنین از طریق لابیگری توانسته اند وارد بازار وام مسکن و وام های کسب و کار نیز بشوند. در حال حاضر، ۵۷ درصد کلیه وام های اعطایی اتحادیه های تعاونی در کانادا از نوع وام مسکن اند، ۱۰ درصد آنها وام های شخصی، ۲۷ درصد وام های تجاری به بنگاه ها و ۵ درصد وام های کشاورزی اند. در آمریکا نیز از سال ۱۹۷۷ و ۱۹۹۸ اتحادیه های اعتباری مجاز بوده اند که به ترتیب وام مسکن و وام تجاری به صاحبان مشاغل اعطا کنند. تنوع این نوع وام ها و مبلغ درشت تر آنها به اتحادیه های اعتباری در این کشورها اجازه داده است که سود بیشتری از فعالیت های خود کسب کنند و رشد بهتر و پایدارتری داشته باشند.

● چگونه دولت ها می توانند تشکیل اتحادیه های اعتباری را تشویق و از آنها

حمایت کنند؟

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

به طور کلی، اتحادیه های اعتباری، حتی در کشورهایی که در آنها موفق بوده اند، در وضعیت آسیب پذیری قرار دارند. سیاستگذاری بانکداری کشورها می باید بدون اینکه سعی در تجاری سازی این موسسات داشته باشد از جایگاه آنها و فوایدی که برای اقشار مختلف جامعه دارند حفاظت کند.

در کشورهایی که در آنها اتحادیه های اعتباری با دشواری های بیشتری روبرویند و از موفقیت کمتری برخوردارند، سیاستگذاری ها می باید به سوی توانمند سازی آنها در دستیابی به دو هدف اصلی این موسسات، یعنی حفظ بقای خود از نظر مالی و نیز ادامه خدمت رسانی به اقشار محروم از خدمات بانکی، به ویژه انواع وام، سوق یابد.

متأسفانه، حتی در کشورهایی چون کانادا که اتحادیه های اعتباری آن از جایگاه درخشان و موفقیتی در نظام بانکداری آن کشور برخوردارند، نظر اکثر صاحب نظران این حوزه اقتصادی، از جمله سیاستگذاران و نخبگان، به دو دلی نزدیک تر است چرا که اهداف اجتماعی این

مؤسسات و عدم توجه آنها به سود حداکثری برای ایندسته از افراد مانوس نیست. مثلا در حال حاضر مقررات کانادا به اتحادیه های اعتباری این اجازه را داده است که سهام خود را در تالار بورس عرضه کنند و اعضای هیئت مدیره را نیز از سهامداران انتخاب کند. این گونه سیاستگذاری نشان می دهد که سیاستگذاران کانادایی ارزش ساختار مالکیت این تعاونی ها و تاثیر مطلوبی که این ساختار بر شیوه مدیریت سرمایه های اعضا دارد را به خوبی درک نکرده اند. ایشان ارتباط ماهیت تعاونی این مؤسسات و عملکرد بسیار خوبی که در اقتصاد کانادا داشته اند را به درستی درک نکرده اند. در عین حال، یکی از موانع موفقیت بیشتر اتحادیه های اعتباری در کانادا عدم توانایی آنها برای حضور در جراید تخصصی بانکداری است.

اما با همه این اوصاف، سیاستگذاران در دیگر کشورها می توانند به نمونه های موفق که در کانادا به وجود آمده بنگرند و در مورد سیاستگذاری های مطلوب در کشور خود به نحوی تصمیم گیری کنند که بیشتر توانمند ساز باشد تا بازدارنده. علاوه بر ایجاد فضای مناسب برای فعالیت این مؤسسات اعتباری با تدوین قوانین تسهیل کننده و توانمندساز، دولت ها می توانند با اقدامات زیر به تشکیل و توسعه اتحادیه های اعتباری در کشور کمک کنند:

[www.eabbassi.ir](http://www.eabbassi.ir)

۱. کمک به ایجاد زیرساخت های لازم به منظور تشکیل شبکه ها و مراکز خدمات پشتیبانی اتحادیه های اعتباری غالبا دریافت کنندگان کمک های مستقیم مالی از دولت مرکزی و دستگاه های دولتی محلی اند. اما تجربه کانادا نشان می دهد که کمک به ایجاد شبکه ها و مراکز پشتیبانی متمرکز برای بهره گیری از مزیت مقیاس، بُرد و کارایی بیشتری در حمایت از این مؤسسات اعتباری دارد. این با یافته های پژوهشی ما نیز همخوانی دارد چرا که بنا بر آنچه ما یافته ایم، اتحادیه های اعتباری در کشورهایی موفقیت بیشتری داشته اند که در آنها فرصت ایجاد این شبکه ها و مراکز فراهم بوده است.

حتی در انگلستان که تاریخا فرصت تشکیل این شبکه ها و مراکز از سوی دولت فراهم نشده است، اخیرا «اداره کار و بازنشستگی»<sup>۱۴</sup> برای کمک به مدرنیزه کردن و رشد اتحادیه های اعتباری در نظام بانکداری انگلستان به «انجمن اتحادیه های اعتباری انگلستان»<sup>۱۵</sup> معادل ۳۹

<sup>14</sup> The Department for Work and Pensions / DWP

<sup>15</sup> The Association of British Credit Unions Ltd / ABCUL



میلیون پوند کمک بلاعوض پرداخت کرده است. نکته دیگر اینکه، دولت ها می باید انعطاف پذیری لازم برای انتخاب نوع مالکیت و مدیریت مراکز خدمات پشتیبانی را به اتحادیه های اعتباری محول کنند. همانطور که در بالا نیز اشاره شد، ظاهرا در کشورهای مختلف، بسته به شرایط موجود، این موسسات ممکن است در انتخاب نوع این مراکز ترجیحات خاص خود را داشته باشند.

۲. نظارت دقیق بر این بخش با مقرراتی که متناسب با اندازه کوچک و امکانات محدود این موسسات مالی است.

در بسیاری موارد، مقررات اتحادیه های اعتباری کوچک همان است که موسسات اعتباری ملی و بزرگ از آنها پیروی می کنند. الزام به رعایت این مقررات نامناسب این موسسات کوچک را به رشد سریع و نامتناسب بر می انگیزد. مثلا در کشور کانادا، با تمام مقررات تسهیل کننده ای که وجود دارد، تعداد این موسسات روندی کاهشی داشته است. نرخ این کاهش نزدیک به ۴۰ مورد در سال بوده است. با بررسی دقیق تر معلوم می شود که این کاهش نتیجه به هم پیوستن اتحادیه های اعتباری کوچکتر با هم است. و اگر چه این ادغام های تشکیلاتی از تعداد شعب و تعداد اعضا نکاسته است، اما مطمئنا موجب شده است که واحدهای بزرگتر از محوریت محلی بودن خود فاصله بگیرند.

لذا مطلوب است که دولت ها به فکر مقررات ویژه ای برای این موسسات مالی کوچکتر باشند تا ناخواسته با فشار غیر ضروری، این موسسات را به سوی بزرگتر شدن و غیر محلی کار کردن سوق ندهند. سیاستگذاران باید در نظر داشته باشند که ریسک مرتبط با این موسسات کوچک به هیچوجه با ریسک مرتبط با بانک های بزرگ تجاری قابل مقایسه نیست لذا مقررات این دو گروه نیز نمی تواند یکسان باشد. سیاستگذاران همچنین می باید برای بروز رسانی مقررات تمهیدات لازم را بیندیشند تا مجوزهای اتحادیه های اعتباری با رشد این بخش از نظام بانکداری و نیازهای متغیر مشتریان متناسب باقی بماند.

۳. مشاوران مناسبی جهت تصمیم گیری برای این بخش به خدمت بگیرند.

برای تصمیم گیری در مورد راه اندازی یا پشتیبانی از این بخش از نظام بانکداری، دولت ها معمولا کمیسیون را تشکیل می دهند که در مورد کلیات و جزئیات کار تصمیم گیری کند. اما

به نظر می‌رسد که در انتخاب مشاورانی که برای عضویت در این کمیسیون‌ها انتخاب می‌شوند، فکر لازم انجام نمی‌شود. مثلاً، خزانه داری انگلستان در سال ۱۹۹۹ هیئتی را مامور بررسی چگونگی گسترش اتحادیه‌های اعتباری کشور کرد. اما اعضای این هیئت ویژه از میان مدیران بانک‌های بزرگ انگلستان انتخاب شده بودند که مسلماً به لحاظ تعارض منافع، دلسوزی لازم برای رقبای خود در بین اتحادیه‌های اعتباری را نداشتند. انگیزه این بانکداران بیشتر در راستای تضعیف اتحادیه‌های اعتباری است و نه در راستای گسترش و تقویت آنها.

#### ● چشم انداز آینده اتحادیه‌های اعتباری چگونه است؟

نظر به کاهش اعتبار بانک‌ها در افکار عمومی به واسطه زیاده‌خواهی‌های سهامداران و مدیران این موسسات که منجر به بحران مالی کنونی شد، فرصتی بی‌سابقه نصیب موسسات مالی محلی برای رشد و گسترش خدمات به اعضای خود شده است. به عبارت دیگر، بحران مالی به اتحادیه‌های اعتباری فرصت داده است که جای خود را در نظام بانکداری کشورها بهتر تثبیت کنند. با این وصف، این موسسات اعتباری محلی با چالش‌های متعددی نیز روبرو هستند که نمی‌توان آنها را نادیده گرفت.

فشارهای ناشی از مقررات نامناسب و لابیگری بانک‌های تجاری منجر شده است که در بسیاری از موارد اتحادیه‌های اعتباری از راه ادغام با یکدیگر سعی در بزرگ شدن و رشد سریع کنند. این تحول موجب تضعیف ارتباط محلی آنها و نیز کاهش نظارت محلی بر مدیریت آنها شده است. فشار دیگری که این موسسات مالی محلی را به سوی تجمیع و تجاری شدن بیشتر سوق داده است، تلاش نهادهای مرکزی خدمات پشتیبانی است. همانطور که در تجربه بانک‌های تعاونی دیده شده است، این نهادها با رشد نفوذ خود در مدیریت ارائه خدمات پشتیبانی به تدریج اتحادیه‌های اعتباری عضو را به سوی متمرکزتر شدن سوق می‌دهند که نتیجتاً ارتباط محلی آنها را کمرنگ می‌کند. برخی از اتحادیه‌های اعتباری نیز صرفاً به واسطه

محدودیت هایی که وجهه «بانک فقرا» برای آنها ایجاد کرده است سعی در جبران با جلب صرفاً مشتریان متمول کرده اند.

آنچه مسلم است، اتحادیه های اعتباری در سابقه تاریخی ای که برای خود کسب کرده اند نشان داده اند که ساختاری موفق و کارآمد برای فراهم کردن خدمات بانکی به تمامی اقشار جامعه اند. این واقعیت به واسطه وقوع بحران مالی کنونی و عملکرد برتر آنها، در مقایسه با بانک های تجاری، پیش و در طی این بحران به خوبی مشهود است. اما در عین حال این موسسات نیاز دارند که در مسیری حرکت کنند که از کمک های مالی خیرین و دولت برای ادامه حیات خود بی نیاز شوند.

یکی از زمینه هایی که استعداد بالقوه اتحادیه های اعتباری در آن به فعل نرسیده است، حتی در جوامعی که دهه های متمادی است از فواید این موسسات بهره مند بوده اند، آشنا کردن بخش بزرگتری از مردم با طیف وسیعی از خدماتی است که غالب این موسسات قادر به ارائه آنها هستند. لذا در آینده می طلبد که برای گسترش عضویت، اتحادیه های اعتباری تلاش بیشتری را معطوف به اطلاع رسانی و تبلیغ خدمات خود کنند.

در خاتمه، آنچه اتحادیه های اعتباری را تجربه ای موفق در تاریخ بانکداری جهان کرده است، ارتباط نزدیک با اعضا و محلی بودن مدیریت آنهاست. لذا هر راهکاری که این موسسات را به خوداتکایی مالی نزدیک کند و در ضمن از ماهیت محلی و تعهد آنها به تمامی طبقات اقتصادی نگاهد، می تواند موجب بسط و رشد این بخش از نظام بانکداری در کشورها شود. چشم اندازی که هم برای این موسسات و هم برای مشتریان کنونی و آینده و نیز برای اقتصاد کشورهای آنان نوید بخش است.

- 1 nef (the new economics foundation). (2013). *Cooperative banks: international evidence*.
- 2 Credit Union Central of Canada. (2012). System brief: exploring the relationship between credit unions and the small business sector. Retrieved from [http://www.cucentral.ca/Publications1/SYSTEM\\_Brief\\_Small\\_Business\\_June\\_2012v1.pdf](http://www.cucentral.ca/Publications1/SYSTEM_Brief_Small_Business_June_2012v1.pdf).
- 3 World Council of Credit Unions. (2012). International Credit Union System [webpage]. Retrieved from <http://www.woccu.org/about/intlcusystem>
- 4 Please note that 'not-for-profit' has a very different meaning to 'non-profit'. Not-for-profit institutions are simply not profit-maximising organisations. However, non-profit institutions do not generate enough income to be financially sustainable, and so are reliant on grant funding.
- 5 World Council of Credit Unions. (2011). Statistical Report. Retrieved from [http://www.woccu.org/functions/view\\_document.php?id=2011\\_Statistical\\_Report](http://www.woccu.org/functions/view_document.php?id=2011_Statistical_Report)
- 6 nef (the new economics foundation). (2013). *Cooperative banks: international evidence*.
- 7 European Association of Cooperative Banks. (2011). Effective resolution of systemically important financial institutions: recommendations and timelines. Consultative document for the FSB. Retrieved from [http://www.globalcube.net/clients/each/content/medias/publications/position\\_papers/banking\\_legislation/Comments\\_FSB\\_Consultation\\_Effective\\_Resolution\\_SIFIs.pdf](http://www.globalcube.net/clients/each/content/medias/publications/position_papers/banking_legislation/Comments_FSB_Consultation_Effective_Resolution_SIFIs.pdf)
- 8 Credit Union Central of Canada. (2010). System brief: the state of the system. Retrieved from <http://www.cucentral.ca/Publications1/The%20State%20of%20the%20System%20-%20December%202010.pdf>
- 9 Allred, A. (2001). Employee evaluations of service quality at banks and credit unions. *International Journal of Bank Marketing*, 19(4), 179 – 185. Retrieved from <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=855037&show=abstract>
- 10 Credit Union Central of Canada. (2012). System brief: exploring the relationship between credit unions and the small business sector. Retrieved from [http://www.cucentral.ca/Publications1/SYSTEM\\_Brief\\_Small\\_Business\\_June\\_2012v1.pdf](http://www.cucentral.ca/Publications1/SYSTEM_Brief_Small_Business_June_2012v1.pdf)
- 11 Abacus. (2013). Australian mutual, credit unions, building societies & mutual banks: key fact sheet. Retrieved from [http://www.abacus.org.au/images/stories/fact-sheets/2013/CUBSMB\\_Factsheet\\_Feb\\_2013.pdf](http://www.abacus.org.au/images/stories/fact-sheets/2013/CUBSMB_Factsheet_Feb_2013.pdf)
- 12 NZACU. (2011). Credit unions rate above banks in overall customer experience. Retrieved from [http://www.nzacu.org.nz/webfm\\_send/101](http://www.nzacu.org.nz/webfm_send/101)
- 13 Channel 4 News. (2012, July 3rd). Is it time to switch to an ethical bank account [webpage]? Retrieved from <http://www.channel4.com/news/is-it-time-to-switch-to-an-ethical-bank-account>
- 14 Credit Union National Association. (2013). Retrieved from <http://www.cuna.org/newsnow/market.html>
- 15 Abacus. (2013). Australian mutual, credit unions, building societies & mutual banks: key fact sheet. Retrieved from [http://www.abacus.org.au/images/stories/fact-sheets/2013/CUBSMB\\_Factsheet\\_Feb\\_2013.pdf](http://www.abacus.org.au/images/stories/fact-sheets/2013/CUBSMB_Factsheet_Feb_2013.pdf)
- 16 Customer Owned Banking Association. (2012, May 29th). Can CBA match customer owned banking [webpage]. Retrieved from <http://www.abacus.org.au/view-2012-media-releases/804-can-cba-match-customer-owned-banking-cant>
- 17 Abacus. (2013). Australian mutual, credit unions, building societies & mutual banks: key fact sheet. Retrieved from [http://www.abacus.org.au/images/stories/fact-sheets/2013/CUBSMB\\_Factsheet\\_Feb\\_2013.pdf](http://www.abacus.org.au/images/stories/fact-sheets/2013/CUBSMB_Factsheet_Feb_2013.pdf)
- 18 Customer Owned Banking Association. (2011, Dec 21st). Customer-owned banking sector offers cheapest credit card rates [webpage]. Retrieved from <http://www.abacus.org.au/view-2011-media-releases/782-customer-owned-banking-sector-offers-cheapest-credit-card-rates>
- 19 Consumer.org.nz. (2011, July 1st). Credit unions: rates and fees [webpage]. Retrieved from <http://www.consumer.org.nz/reports/credit-unions/rates-and-fees>
- 20 Russell Brennan Keane. (2011). Credit unions Ireland: benchmarking results 2011. Retrieved from [http://www.rbk.ie/files/2011/20111007092854\\_RBK\\_Credit%20Union\\_Benchmarking\\_.pdf](http://www.rbk.ie/files/2011/20111007092854_RBK_Credit%20Union_Benchmarking_.pdf)
- 21 Credit Union Central of Canada. (2012). System brief: exploring the relationship between credit unions and the small business sector. Retrieved from [http://www.cucentral.ca/Publications1/SYSTEM\\_Brief\\_Small\\_Business\\_June\\_2012v1.pdf](http://www.cucentral.ca/Publications1/SYSTEM_Brief_Small_Business_June_2012v1.pdf)
- 22 Ibid.
- 23 Credit Union Central of Canada. (2011). System brief: credit unions, communities and the state of the system. Retrieved from <http://www.cucentral.ca/Publications1/SystemBrief20DEC11PUB.pdf>
- 24 Credit Union National Association. (2011). Statistics [webpage]. Retrieved from [http://www.cuna.org/download/freq\\_compar.xls](http://www.cuna.org/download/freq_compar.xls)
- 25 Ibid.
- 26 Ibid.
- 27 World Council of Credit Unions. (2011). Raw statistical data [webpage]. Retrieved from

<sup>16</sup> برای مطالعه بیشتر علاقمندان به مباحث و پژوهش های انجام شده پیرامون چستی و چگونگی عملکرد اتحادیه های اعتباری، پی نوشت های اصل مقاله را در اینجا افزوده ایم. برای نسخه کامل مقاله به زبان اصلی که شامل شماره بندی کامل، مطابق با پی نوشت هاست، به آدرس اینترنتی زیر نگاه کنید.

- [http://www.woccu.org/functions/view\\_document.php?id=2011\\_Raw\\_Statistical\\_Data](http://www.woccu.org/functions/view_document.php?id=2011_Raw_Statistical_Data)
- 28 World Bank. (2013). Indicators [webpage]. Retrieved from <http://data.worldbank.org/indicator/FB.BNK.CAPA.ZS>
- 29 Irish Commission on Credit Unions. (2011). Interim report of the commission on credit unions. Retrieved from <http://www.cuda.ie/cuda/documents/InterimreportoftheCommissiononCreditUnions.pdf>
- 30 Reserve Bank of New Zealand. (2013). Statistics [website]. Retrieved from [http://www.rbnz.govt.nz/statistics/monfin/rbssr/rbssrparta/hrb\\_ssr\\_part\\_a.xls](http://www.rbnz.govt.nz/statistics/monfin/rbssr/rbssrparta/hrb_ssr_part_a.xls)
- 31 World Council of Credit Unions. (2012). International Credit Union System [webpage]. Retrieved from <http://www.woccu.org/about/intlcusystem> and central banks' statistics webpages.
- 32 Department of Finance. Ireland. (2012). 2012 credit union report. Retrieved from <http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2012/creditunionrepmar2012.pdf>
- 33 Irish League of Credit Unions. (2012, October 2nd). ILCU's Overview of Credit Union Figures Ahead of Year End 2012 [webpage]. Retrieved from <http://www.creditunion.ie/communications/pressreleases/2012/title,6988,en.php>
- 34 Credit Union National Association. (2009). Commercial banks and credit unions. Retrieved from [http://www.cuna.org/download/combanks\\_cus.pdf](http://www.cuna.org/download/combanks_cus.pdf)
- 35 Credit Union National Association. (2011). Statistics [webpage]. Retrieved from [http://www.cuna.org/download/freq\\_compar.xls](http://www.cuna.org/download/freq_compar.xls)
- 36 Abacus. (2013). Australian mutual, credit unions, building societies & mutual banks: key fact sheet. Retrieved from [http://www.abacus.org.au/images/stories/fact-sheets/2013/CUBSMB\\_Factsheet\\_Feb\\_2013.pdf](http://www.abacus.org.au/images/stories/fact-sheets/2013/CUBSMB_Factsheet_Feb_2013.pdf)
- 37 ICAS. (2010). Wilson report. Retrieved from [icas.org.uk/res/wilson\\_report\\_sep\\_2010.pdf](http://icas.org.uk/res/wilson_report_sep_2010.pdf)
- 38 Credit Union Central of Canada. (2011). System brief: credit unions, communities and the state of the system. Retrieved from <http://www.cucentral.ca/Publications1/SystemBrief20DEC11PUB.pdf>
- 39 World Council of Credit Unions. (2005). The credit union difference. Retrieved from [http://media.microfinancelessons.com/resources/credit\\_union\\_difference.pdf](http://media.microfinancelessons.com/resources/credit_union_difference.pdf)
- 40 Credit Union Central of Canada. (2011). System brief: credit unions, communities and the state of the system. Retrieved from <http://www.cucentral.ca/Publications1/SystemBrief20DEC11PUB.pdf>
- 41 Credit Union Central of Canada. (2013). The credit union difference. Retrieved from <http://www.cucentral.ca/SitePages/TheCreditUnionDifference/FirstAndQuickFacts.aspx>
- 42 Joseph Rowntree Foundation. (2006). Building better credit unions. Retrieved from <http://www.jrf.org.uk/system/files/9781861348302.pdf>
- 43 Canadian credit unions hold 17 per cent of the SME market, 11 per cent of the agricultural loans market, 8 per cent of deposits, 6 per cent of the mortgage market, and 2 per cent of the personal loans market.
- Credit unions: International evidence 28
- 44 However, it is worth noting that Canadian credit union membership is particularly high because of the enormous success of the Desjardins group in Quebec, which has 5 million members, i.e. approximately as many members as are in the rest of the country. The rest of the country therefore has a considerably lower, though by international standards still very high, level of credit union membership. The Desjardins figures thus distort the picture of the whole country by skewing the figures upwards.
- 45 World Council of Credit Unions. (2011). 2011 Statistical Report. Retrieved from [http://www.woccu.org/functions/view\\_document.php?id=2011\\_Statistical\\_Report](http://www.woccu.org/functions/view_document.php?id=2011_Statistical_Report)
- 46 Ibid.
- 47 Desjardins Group. (n.d.). Alphonse Desjardins [webpage]. Retrieved from <http://www.desjardins.com/ca/about-us/desjardins/who-we-are/history-desjardins-group/alphonse-desjardins/index.jsp>
- 48 National Credit Union Administration. (n.d.). History of credit unions [webpage]. Retrieved from <http://www.ncua.gov/about/history/Pages/CUHistory.aspx>
- 49 Credit Unions Atlantic Canada. (n.d.) Credit unions in Nova Scotia through the years [webpage]. Retrieved from <http://atlanticcreditunions.ca/about-us/history/nova-scotia/>
- 50 National Credit Union Administration. (n.d.). History of credit unions [webpage]. Retrieved from <http://www.ncua.gov/about/history/Pages/CUHistory.aspx>
- 51 Co-operatives Australia. (n.d.) Credit union movement historical highlights [webpage]. Retrieved from [http://www.australia.coop/cu\\_history.pdf](http://www.australia.coop/cu_history.pdf)
- 52 Irish League of Credit Unions. (n.d.). About the credit unions [webpage]. Retrieved from <http://www.creditunion.ie/whoweare/aboutus/aboutthecreditunions/>
- 53 New Zealand Association of Credit Unions. (n.d.) History of credit unions [webpage]. Retrieved from <http://www.nzacu.org.nz/about-credit-unions-mutual-building-societies/what-credit-union-or-mutual-building-society/credit>
- 54 Credit Union Times. (2010). Korean CU Movement. Retrieved from <http://www.cutimes.com/2010/09/15/korean-cu-movement>
- 55 Trustee Savings Banks grew out of the mutual savings banks movement that started in the UK in 1810.
- 56 Industrial and Provident Societies are a legal structure in the UK that are well suited to cooperatives enterprises and associations with a public or social purposes.
- 57 And even in Ontario, most credit unions choose to access the local central; although some do go elsewhere. The latter have lobbied intensively to be allowed choice. However, because they represent only a very small subset of Canadian credit union, the sector as a whole is not overly concerned about this deviation.
- 58 Cooperatives Australia. (n.d.). Credit union movement: historical highlights. Retrieved from

[http://www.australia.coop/cu\\_history.pdf](http://www.australia.coop/cu_history.pdf)

59 Ibid.

60 National Credit Union Federation of Korea. (n.d.) Overview [webpage]. Retrieved from <http://eng.cu.co.kr/pr/credit.html>

61 InteCredit Union Times. (2010, Sept 15th). Korean CU movement. Retrieved from [www.cutimes.com/2010/09/15/korean-cu-movement](http://www.cutimes.com/2010/09/15/korean-cu-movement)

62 Department of Finance. Ireland. (2012). 2012 credit union report. Retrieved from <http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2012/creditunionrepmar2012.pdf>

63 Ibid.

64 Ibid.

65 Ibid.

66 CUSOs can be partially funded by entrepreneurs, but this is atypical

67 There is currently relatively little collaboration amongst British credit unions beyond trade groups that work to share best practices and lobby on behalf of the sector.

68 Office of Fair Trading (2010). Review of barriers to entry, expansion and exit in retail banking. Retrieved from [http://www.offt.gov.uk/shared\\_offt/personal-current-accounts/oft1282](http://www.offt.gov.uk/shared_offt/personal-current-accounts/oft1282)

Credit unions: International evidence 29

69 Jones, P. & Ellison, A. (2011). Community finance for London: Scaling up the credit union and social finance sector. Retrieved from

<http://www.abc.ul.org/filegrab/documents/df62f27d7498f601e02f4ceb560191b7/communityfinance-for-london-santander-.pdf>

70 Ibid.

71 World Council of Credit Unions. (2010, Sept 7th). South Korea's Credit Union Movement Celebrates 50th Anniversary [webpage]. Retrieved from

[http://www.woccu.org/newsroom/releases/South\\_Koreas\\_Credit\\_Union\\_Movement\\_Celebrates\\_50th\\_Anniversary](http://www.woccu.org/newsroom/releases/South_Koreas_Credit_Union_Movement_Celebrates_50th_Anniversary)

72 Some Irish credit unions do collaborate on some activities; however, such practices have yet to become mainstream.

73 Credit Union Central of Canada. (2011). System brief: credit unions, communities and the state of the system. Retrieved from

<http://www.cucentral.ca/Publications1/SystemBrief20DEC11PUB.pdf>

74 Department of Finance. Ireland. (2012). 2012 credit union report. Retrieved from

<http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2012/creditunionrepmar2012.pdf>

75 Ibid.

76 Department for Work & Pensions. UK. (2013, Apr 16th). ABCUL to deliver Credit Union Expansion Project [website]. Retrieved from

<http://www.dwp.gov.uk/other-specialists/credit-union-expansion/latest-news/>

77 HM Treasury. (1999). Credit Unions of the Future. Taskforce Report. Retrieved from

<http://archive.treasury.gov.uk/docs/1999/creditunion.html>

78 US Supreme Court Centre. (1997). National Credit Union Admin. v. First Nat. Bank & Trust Co. Retrieved from <http://supreme.justia.com/cases/federal/us/522/479/>

79 The relationship between credit unions and commercial banks varies significantly from one country to the next. For example, in the US, where credit unions are strong, there is significant tension between banks, particularly smaller commercial banks, and credit unions. However, in the UK, where credit unions are more on the peripheries of the financial sector, banks will frequently make grants to or donate skills and expertise to credit unions as part of their corporate social responsibility to tackle financial exclusion.

80 World Council of Credit Unions. (2012). International Credit Union System [webpage]. Retrieved from <http://www.woccu.org/about/intlcusystem>

81 Department of Finance. Ireland. (2012). 2012 credit union report. Retrieved from

<http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2012/creditunionrepmar2012.pdf>

82 Jones, P. & Ellison, A. (2011). Community finance for London: Scaling up the credit union and social finance sector. Retrieved from

<http://www.abc.ul.org/filegrab/documents/df62f27d7498f601e02f4ceb560191b7/communityfinance-for-london-santander-.pdf>