

Crelan, de coöperatieve bank¹



Filip De Campenaere, CFO en Bestuurder-Directeur Crelan

Crelan werd in 1937 opgericht door de Belgische regering als NILK, Nationaal Instituut voor Landbouwkrediet met als statuut openbare kredietinstelling (OKI). Nu is Crelan de enige coöperatieve bank in België. De aandelen zijn verspreid over 300.000 cliënten/coöperanten, wat goed is voor 40% van het totale cliëntenbestand van zowat 680.000. Crelan is 100% Belgisch en uitsluitend actief op de Belgische markt. De bank heeft een marktaandeel van gemiddeld 5% en bekleedt daarmee de zevende plaats in de ranking van de Belgische banken op basis van het balanstotaal.

Crelan wordt beschouwd als een niet-systeemrisicovolle middelgrote bank. Er is een sterke penetratie in de niche van de land- en tuinbouwsector met een marktaandeel van 30%. Het distributiemodel is gebaseerd op een netwerk van zo'n 640 verkooppunten met lokale zelfstandige agenten. In het hoofdkantoor zijn 730 ETF werkzaam. Crelan beschikt over twee 100% filialen, namelijk Europabank NV en Crelan Insurance NV.

¹ Samenvatting geschreven door Frank Lierman, Voorzitter Redactiecomité Bank- en Financieuzen.



Enkele kerncijfers:

- kredietportefeuille van 14,4 miljard euro, waarvan 10 miljard hypotheekleningen; 2,2 miljard gaat naar land- en tuinbouw en 2,2 miljard naar KMO kredietverstrekking;
- depositotaal van 16,8 miljard euro;
- activa onder beheer: 4,2 miljard euro via hoofdzakelijk de plaatsing van fondsen van Econopolis en Amundi;
- tier 1 ratio (solvabiliteit): 17% terwijl het Europees gemiddelde zowat 14 à 15% bedraagt;
- winst op eigen vermogen: 6% ingevolge een zeer risicomijdend kredietbeleid en het coöperatieve gedachtengoed;
- liquidity coverage ratio: 197 %;
- nettodividend voor de coöperanten: 2,75% voor het boekjaar 2016, waarop geen roerende voorheffing moet worden betaald (dit zal wijzigen door de impact van het zomerakkoord van de regering).

De 4 waarden waarop het beleid is gebouwd:

- “persoonlijk contact” via zelfstandige agenten, die vertrouwenspersonen zijn van de cliënten, waarmee een langetermijn relatie wordt opgebouwd;
- “verbonden met de maatschappij” zoals de Crelan leerstoelen aan de universiteiten van Gembloux en Gent, het MiiMOSA crowdfunding platform voor duurzame initiatieven, de jaarlijkse landbouwbeurs in Libramont en het mecenaat van jonge kunstenaars via tentoonstellingen in de Galerie Crelan in Anderlecht;
- “respectvol” via steun aan de land- en tuinbouw in goede en kwade dagen. Het is niet ongebruikelijk dat in crisisperiodes beslist wordt om bijv. de terugbetaling van de hoofdsom van een toegekend krediet uit te smeren over een langere periode;
- “verantwoord” : geen onnodige risico’s nemen in de beleggingsportefeuille en in de kredietverstrekking, en een integer beleid over alle geledingen binnenin de bank.

De uitdagingen voor de komende jaren zijn talrijk, niet alleen voor Crelan, maar in feite voor de ganse banksector:

- de lage rentestand drukt de rentemarge en dwingt ons op zoek te gaan naar andere inkomsten, zoals de fee business uit buiten-balansverrichtingen zoals de verkoop van fondsen, waar echter ook de retrocessies in het gedrang komen door ondermeer MiFID II;
- de doorbraak van nieuwe verkooptechnieken voor alle soorten van bankproducten, wat niet neutraal is voor het traditionele bankmodel met een uitgebreid kantorennet in het extreem competitieve Belgische bankenlandschap;
- de digitalisering die de productie- en business processen robotiseert en zo meer efficiëntie zou kunnen opleveren;
- het verstevigen van de cyber security ten einde het vertrouwen van de cliënten te behouden;



- uiteraard ook de stortvloed aan regulering met een grote impact op het betalingsverkeer (PDS 2), inkomsten uit verkoop van fondsen (MiFID II), privacy (GDPR), boekhouding (IFSR 9) en andere.