

Почему банковские сборы не снижаются? | Pourquoi les frais bancaires ne baissent-ils pas ?

Автор: Надежда Сикорская, [Берн](#) , 05.07.2023.



(DR)

По мнению представителя отдела контроля цен при департаменте экономики Швейцарии (DEFR), которого обычно называют просто «Господин Цена», с отменой негативного процента для этого наступил подходящий момент.

|

Selon Monsieur Prix, avec la fin des intérêts négatifs, le moment est enfin venu de diminuer la facture pour les clients.

Pourquoi les frais bancaires ne baissent-ils pas ?

Начнем с того, что к снижению банковских сборов призывают не только «простые клиенты», но и правительство, члены которого в курсе проблемы, ведь и они

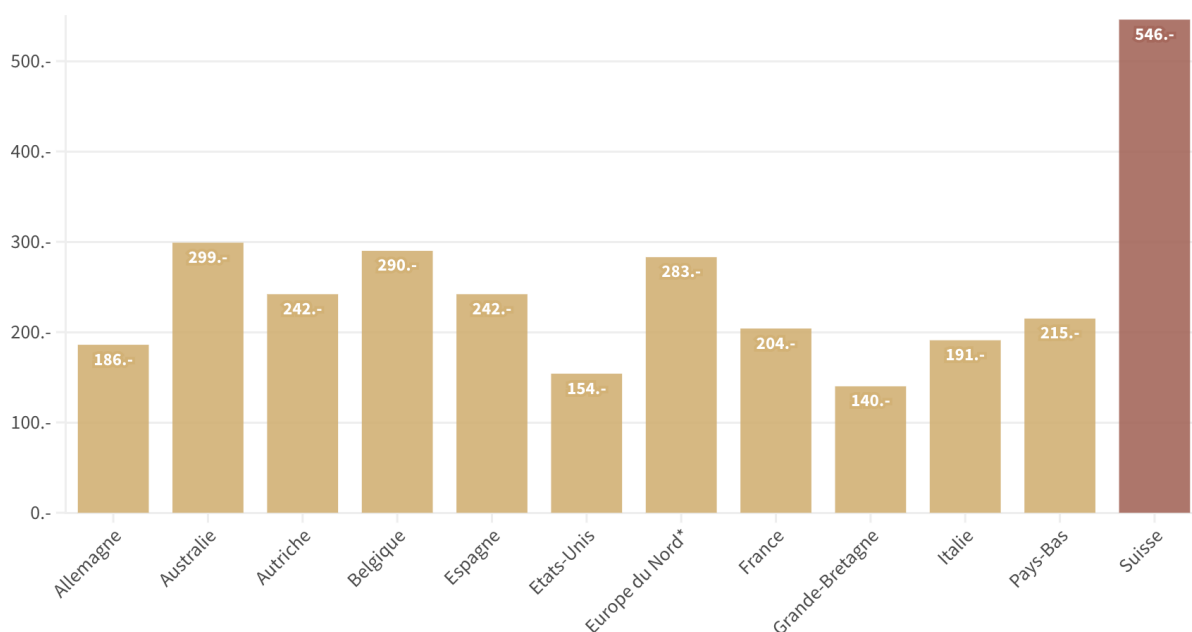
регулярно получают счета, резко портящие настроение. Действительно, расходы по содержанию счетов растут, якобы бесплатные кредитные карты на деле таковыми не являются: за последние двадцать лет все эти отчисления, к которым то и дело добавляются новые, как говорят французы, взлетели на скоростном лифте. «Мы констатировали, что, в целом, наблюдается тенденция к повышению сборов и к их умножению», отмечал в опубликованном еще в августе 2022 года уже [втором своем докладе](#) на эту тему Наблюдатель за ценами в Конфедерации Стефан Мейерханс, известный как Monsieur Prix.

В свое оправдание банковские учреждения указывают на постоянное снижение маржи на банковский процент. Действительно, традиционная деловая модель банков состоит в том, чтобы предоставлять деньги в кредит под более высокий процент, чем они предлагают вкладчикам. В последние годы модель эта функционировала не лучшим образом из-за очень низких, а то и отрицательных процентных ставок, установленных Швейцарским Национальным банком (BNS). Однако в прошлом сентябре ключевая процентная ставка вернулась в положительную зону, а недавно была повышена на 0.25 пункта, достигнув таким образом 1,75% - Наша Газета подробно об этом [рассказывала](#).

К сожалению, как [цены на электроэнергию](#) продолжают расти, несмотря на снижение инфляции, так не стоит рассчитывать и на снижение банковских сборов. По крайней мере, к такому выводу пришли журналисты RTS, проведя небольшое исследование среди порядка пятнадцати банков, включая UBS, Credit Suisse, PostFinance и несколько кантональных финансовых учреждений. Одни обосновывают свою позицию действующими привлекательными предложениями, другие вообще ставят под вопрос связь между ключевой процентной ставкой нацбанка и банковскими сборами и настаивают на том, что они вновь ввели позитивные процентные ставки на сберегательные счета вкладчиков. Все опрошенные банки подтвердили, что не планируют ни общих, ни пунктуальных понижений, даже если некоторые не исключают возможность адаптации к конкурентам и в целом к состоянию рынка. После выхода из долгого периода отрицательных ставок они не спешат лишать себя новых доходов, которые обеспечили большинству поддержание прибыли на стабильном уровне.

Bénéfice moyen des banques par client

en francs suisse



Source: PricewaterhouseCoopers (PwC), Retail Banking Monitor 2022 • *Europe du Nord = Danemark, Finlande, Norvège, Suède

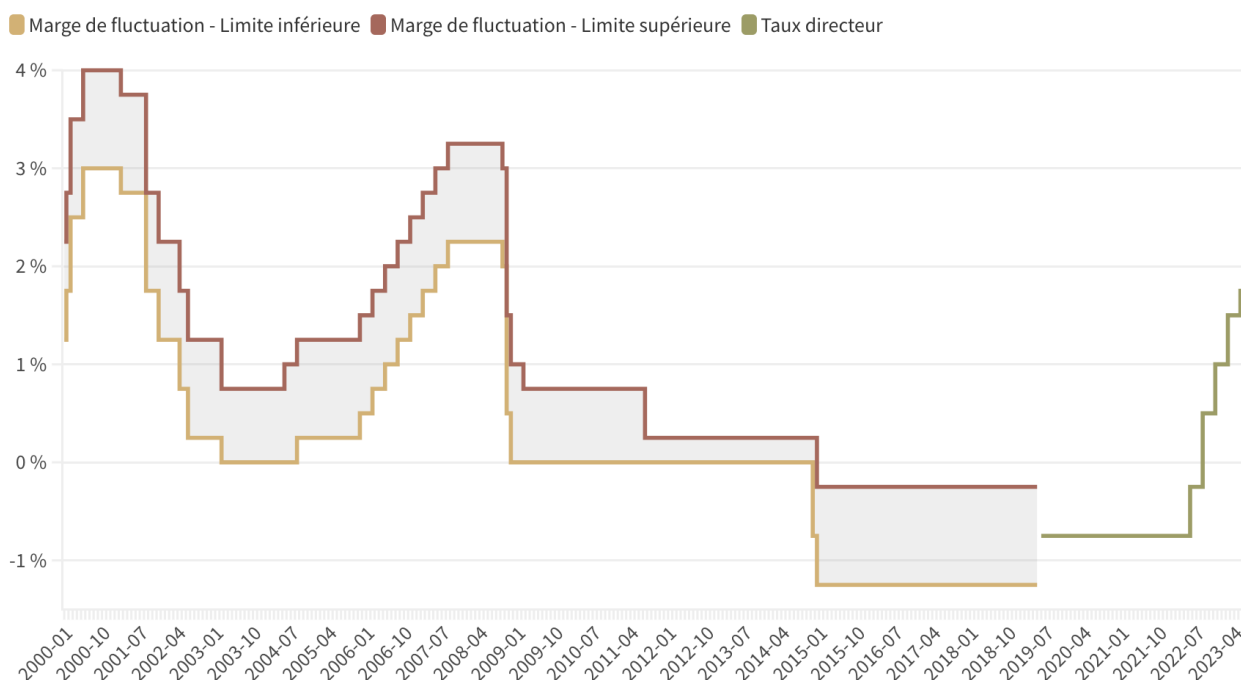
Рост среднего прибыли банков с клиента

Что представляет из себя эта прибыль? В Швейцарии средняя прибыль банка «на душу вкладчика» значительно превышает норму в зарубежных финансовых учреждениях и значительно обгоняет их по темпам роста, отмечалось в прошлогоднем докладе Retail Banking Monitor консалтинговой фирмы PricewaterhouseCoopers (PwC): если в 2020 года сумма составляла 480 франков на клиента, то в 2021-м она подскочила до 546 франков.

Так что же получается: банковские клиенты – это просто дойные коровы? Вовсе нет, утверждает представитель Швейцарской банковской ассоциации, по мнению которого конкуренция между банками в Швейцарии напряженная, и, если клиенты готовы платить такие сборы, значит, они довольны услугами, иначе сменили бы банк.

Штефан Мейерханс не разделяет такой взгляд на вещи и терпеливо ждет понижения расценок на банковские услуги, внимательно следя прежде всего за стоимостью закрытия счета и передачи ценных бумаг: их размеры многих охлаждают. Не имея возможности доказать вероятную дисфункцию конкуренции, еще в апреле 2016 года он передал досье на рассмотрение Государственного секретариата по экономике (SECO). SECO, в свою очередь, обратился к банкам, к некоторым уже по два раза, но, в целом, безуспешно.

Evolution des taux d'intérêt de la BNS



Source: [Banque nationale suisse \(BNS\)](#). • Le taux directeur de la BNS est appliqué à partir du 13 juin 2019. Auparavant, la BNS fixait une marge de fluctuation inférieure et supérieure.

Эволюция ключевой процентной ставки Национального банка Швейцарии

В период с 2016 по 2022 год лишь несколько банковских учреждений понизили размеры своих сборов, в то время как другие их еще и повысили! Среди «примерных учеников» - Credit Suisse (на 75%, но к нему, как мы знаем, есть другие претензии) и банк Valiant (на 53%). А вот Кантональный банк Вале поступил наоборот: если в 2015 году он считался одним из самых дешевых (75 франков за позицию для швейцарских ценных бумаг и 120 франков для иностранных), то с тех пор он поднял свои расценки соответственно до 100 франков (+33%) и 150 франков (+25%). Ответ на просьбу объяснить такое повышение был лаконичным: «Тарифы наших услуг подвергаются регулярному анализу в соответствии с новыми законодательными требованиями и практикой конкуренции». Всё.

По мнению Швейцарской банковской ассоциации условия прозрачны, клиенты знают, на что идут, подписывая контракт, так что проблемы нет. Однако «Господин Цена» снова не согласен. Для него вопрос заключается в легитимности этих сборов в свете федерального закона о недобросовестной конкуренции, а не в том, знает ли о них клиент. Он требует вмешательства юстиции, чтобы отменить неоправданные сборы, и призывает SECO без промедления запустить пилотный проект в этой области, при наличии всех юридических условий. Однако SECO не намерен сам заваривать эту кашу, напоминая, что его действия никак не зависят от мнений «Господина Цена». В настоящий момент Госсекретариат по экономике предпочитает опираться на диалог с банками, но отказывается сообщить, что он будет делать, если этот диалог не даст ожидаемых результатов.

По мнению специалистов, ветер перемен может прийти со стороны необанков, обслуживающих клиентов через интернет по гораздо более низким ценам. В Швейцарии в этой категории можно упомянуть Zak, созданный банком Banque Cler, Yuh (совместное предприятие и Swissquote и PostFinance), CSX (онлайн-банк Credit Suisse), Neon или Yapeal. Несмотря на то, что ассортимент услуг у таких банков более

ограничен, что у классических, он неуклонно расширяется. Чем острее конкуренция, тем лучше для клиента?

[банки в Швейцарии](#)

Статьи по теме

[Инфляция и растущие ставки](#)

[Необанки Швейцарии](#)

[Сколько стоят услуги нотариуса в Швейцарии?](#)

[«Господин Цена» желает вам здоровья и материального благополучия](#)

Source URL:

<https://nashagazeta.ch/news/economie/pochemu-bankovskie-sbory-ne-snizhayutsya>