

La chasse aux tarifs bancaires les plus bas a débuté

» Yves Hulmann zurich



Un guichet dans l'agence UBS de la Bahnhofstrasse à Zurich. (Keystone)

A l'ère des taux zéro, les coûts de gestion dépassent souvent les intérêts obtenus. Mais, surprise, les comptes gratuits, ou presque, existent encore chez certains établissements

LES LIENS

» La FRC s'inquiète de l'accès aux services bancaires

» Une étude dénonce la passivité des clients bancaires suisses (10.02.2015)

» **Infographie.** Les écarts entre instituts restent importants (PDF)

Payer pour déposer son argent à la banque? Avec la baisse continue des taux d'intérêt, renforcée encore à la suite de l'introduction des taux négatifs par la BNS en janvier, c'est déjà une réalité pour de nombreux épargnants. Les frais annuels dépassent parfois les maigres revenus provenant des intérêts, comme l'ont démontré des études publiées par les sites de comparaison en ligne [Comparis](#) et [Moneyland](#).

Dans ce contexte, quatre élus fédéraux, soutenus par la Fédération romande des consommateurs (FRC), ont évoqué fin février l'idée d'obliger chaque banque à offrir un service de base très bon marché, voire gratuit,

pour la gestion d'un compte (lire ci-contre), comme l'a rapporté Le Matin Dimanche fin février. Mais que coûte actuellement l'accès à un service bancaire de base, comme un compte salaire ou privé? Tour d'horizon auprès de quelques établissements.

Les services bancaires bon marché existent encore...

Premier constat, les services bancaires gratuits existent encore chez certains instituts – si le client accepte un choix restreint de prestations. «Il y a toujours quelques banques qui ne prélèvent pas de frais annuels pour la tenue des comptes», note Benjamin Manz, directeur de Moneyland.ch, un site de comparaison en ligne basé à Zurich. Il cite l'exemple du [compte épargne salaire de la Banque Cantonale de Fribourg](#) ou encore des [comptes privés de la BC d'Obwald](#). «La gestion d'un compte peut rester gratuite mais seulement si le client retire toujours son argent auprès du même institut, qu'il n'effectue pas de paiements, etc.», précise-t-il.

Chez Comparis, Marc Parmentier, expert du secteur bancaire, cite comme autre exemple le [compte privé sociétaire de Raiffeisen](#), gratuit pour les membres. Ceux-ci doivent au préalable verser 200 francs de capital à la société, rémunérés. Si le client limite ses retraits dans les bancomats tiers (24 fois par an au plus), il peut maintenir ses frais très bas, juge l'expert de Comparis. Chez PostFinance, les frais mensuels de 5 francs ne sont pas prélevés chaque mois durant lequel le solde du compte dépasse 7500 francs.

... mais les «packages» compliquent la donne

Internet et les sites comparatifs ont facilité la comparaison entre les banques. Toutefois, l'exercice s'est compliqué avec l'apparition des offres de type «package», des paquets qui incluent une palette globale de services bancaires. Comparis reste sceptique envers cette tendance, très prisée par les grandes banques. «Pour beaucoup de clients, ces paquets bancaires ne sont pas attrayants», juge Marc Parmentier. Selon lui, «ils incluent des services qui ne sont souvent pas entièrement utilisés par le client mais qu'il doit tout de même payer.» Benjamin Manz, de Moneyland, conseille aux clients de comparer les coûts des prestations réellement utilisées avant de souscrire à de telles offres.

Les banques défendent cette approche. Porte-parole chez UBS, Jean-Raphaël Fontannaz estime qu'«il existe un véritable intérêt pour le client à choisir l'une des formules existantes de paquet bancaire au lieu d'ouvrir des comptes individuellement. Ces offres contiennent des comptes, différentes cartes, le programme de bonus UBS Key Club.» Et de citer le [paquet destiné aux familles](#), incluant ces prestations pour plusieurs personnes, dès 15 francs par mois si le patrimoine déposé atteint 10 000 francs ou avec un financement de construction ou une hypothèque. Selon le porte-parole, ce seuil est atteint rapidement car la banque tient compte de toutes les catégories d'avoirs déposés par les clients, y compris les versements du pilier 3a. Credit Suisse met, elle, l'accent sur sa gamme de produits Bonviva, déclinée en plusieurs profils.

Des clients (trop) loyaux

Est-il nécessaire d'obliger les banques à offrir un service bancaire minimal? Les comparateurs de tarifs en doutent. Selon Benjamin Manz, «chacun peut s'informer et opter pour l'offre la meilleur marché». «Chez certaines banques, un compte privé ne coûte que quelques francs par mois. Il n'y a pas besoin d'une réglementation étatique dans ce domaine. Les clients doivent prendre leurs responsabilités», ajoute Marc Parmentier. Et même si les paquets bancaires compliquent la donne, il estime que «la transparence, via Internet, existe et est accessible à tous». Selon lui, beaucoup de clients en Suisse restent encore «extrêmement loyaux» vis-à-vis de leur banque, même si, depuis l'introduction des taux négatifs, les clients commencent à regarder plus l'aspect des frais. Une [étude récente de Moneyland](#) chiffrait à 6 milliards le potentiel d'économie des Suisses.

Du côté des banques, l'idée d'exiger un service minimal gratuit est très mal reçue, même chez celles qui proposent des tarifs très bas, comme Valiant. «La mentalité du tout gratuit dans la gestion des comptes n'est pas justifiée», estime son porte-parole. La Banque Cantonale Vaudoise (BCV) estime, elle, répondre déjà à ce besoin avec sa [formule Directe](#), dans la mesure où «3,50 francs par mois, soit le prix d'un café, paraît abordable», souligne Christian Jacot-Descombes, porte-parole. Pour Raiffeisen, «une telle obligation pèserait sur les frais bancaires, qui devraient être compensés d'une façon ou d'une autre, pénalisant ainsi d'autres clients». PostFinance avance le même argument: «Si l'on ne peut plus prélever des frais couvrant les coûts de gestion d'un compte, il faudra répercuter ces charges ailleurs.» Pour la Banque Migros, il existe un subventionnement croisé au profit des épargnants: «Les taux d'intérêt des comptes d'épargne restent artificiellement élevés au-dessus de zéro – aux frais des clients hypothécaires qui paient aujourd'hui une marge plus haute qu'autrefois», argumente Urs Aeberli, porte-parole.

Les produits d'appel gagnent en importance

A l'ère des taux zéro, proposer des intérêts préférentiels aux clients est un moyen de se différencier. La Banque Coop offre 1% d'intérêt en plus lors de l'ouverture d'un [compte d'épargne plus](#), à la fois pour les nouveaux clients et ceux existants. Avec quel succès? «Grâce à cette offre, nous avons constaté une hausse des nouveaux clients», indique Brigitte Haide, membre des cadres de la banque. La BCGE offre des bonus d'intérêt aux clients qui ouvrent ou détiennent un compte d'épargne. La Banque Migros y renonce, jugeant qu'offrir des taux préférentiels n'est «pas équitable» vis-à-vis des autres clients. PostFinance et la BCV n'offrent pas de taux préférentiels aux nouveaux clients.

Les prestations hors du secteur bancaire sont aussi un moyen de se démarquer. La BCV mise sur une politique de partenariats dans le domaine culturel. «Ces aspects extra-bancaires ont toujours été très appréciés et le sont encore aujourd'hui», estime son porte-parole. Très active sur ce plan, Raiffeisen propose à ses sociétaires une multitude de réductions (cartes de ski à moitié prix, rabais lors de concerts ou de matches de foot). Enfin, d'autres jouent la carte des technologies, à l'instar de la Banque Migros qui propose à ses clients des services de paiement de pair à pair ou des grandes banques qui ont beaucoup développé les services via téléphones mobiles.