**Zeitschrift:** Générations : aînés
**Herausgeber:** Société coopérative générations
**Band:** 35 (2005)
**Heft:** 10

**Rubrik:** Economie

**Nutzungsbedingungen**
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

**Conditions d'utilisation**
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

**Terms of use**
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

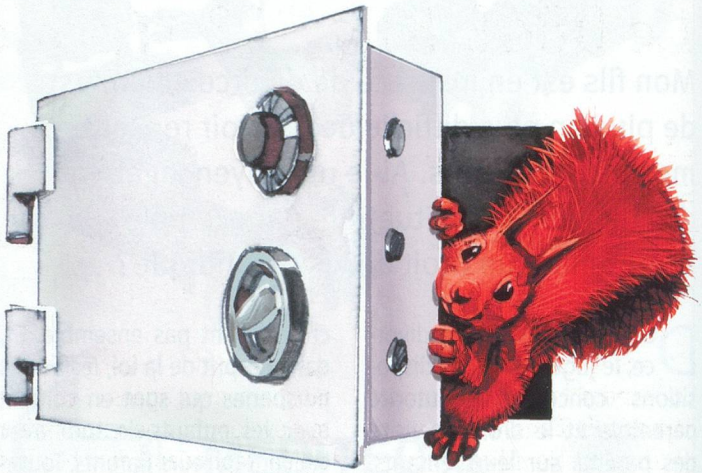
**Download PDF:** 05.12.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch**

## Economie

# Chères banques helvétiques...

Nos banques sont sans doute les meilleures du monde, mais elles sont aussi les plus chères. C'est la conclusion, pas vraiment surprenante, d'une récente étude internationale.



Le constat est tiré d'une étude que trois organismes, spécialisés respectivement dans l'étude (EFMA), le conseil (Cap-Gemini) et la vente (ING Group) en matière de services financiers viennent de consacrer pour la deuxième année consécutive à la banque de détail *(World Retail Banking Report)*. Selon ce rapport, le coût annuel moyen pondéré des services bancaires – c'est-à-dire des prestations facturées par les banques à leurs clients, telles que l'usage de cartes de crédit ou de débit, les opérations de caisse, les ordres de virement, les retraits aux distributeurs d'autres établissements, la tenue de comptes, etc.) s'élèverait actuellement à l'équivalent de 137 euros en Suisse, contre une moyenne de 78 euros pour l'ensemble des banques interrogées, et de 25 euros seulement pour les moins chères d'entre elles, à savoir les banques néerlandaises. L'étude souffre évidemment de quelques faiblesses, à commencer par le fait que le nombre de banques retenues est réduit (elles ne sont que 130), que l'enquête ne couvre pas la totalité des pays développés (19 seulement), et que les institutions bancaires ayant fourni des réponses ne sont probablement pas parfaitement représentatives de l'ensemble, encore que les principales d'entre elles paraissent bel et bien figurer dans l'échantillon. Ainsi, en Suisse, six institutions ont été interrogées, dont les deux grandes banques, le groupe Raiffeisen, le «secteur des banques cantonales», le «secteur des banques régionales», ainsi que «Postfinance», associée sans autre forme de procès au secteur bancaire, ce qui paraît logique au vu de l'importance prise par la Poste dans le domaine du trafic des paiements et des services financiers, mais ne correspond pas (encore) à la réalité juridique...

### Constats intéressants

L'étude ne reflète pas non plus parfaitement les habitudes de consommation du public en matière de services bancaires, habitudes qui ne varient pas seulement d'un pays à l'autre, mais aussi en fonction de l'âge, de la situation professionnelle, du niveau de revenu, etc.

Quelques observations méritent cependant d'être relevées. Ainsi, les auteurs de l'étude remarquent que, «dans certains pays», les banques utilisent les services bancaires de base *(day-to-day banking)* comme un moyen promotionnel pour attirer la clientèle, et réalisent l'essentiel de leurs profits sur la vente d'autres produits, comme leurs prestations en matière de crédit, d'épargne ou d'assurance. On se hasardera à supposer, au vu de ce qui précède, qu'il ne faut sans doute pas compter les banques suisses parmi celles-ci !

En revanche, la remarque selon laquelle de nombreuses banques cherchent à maximiser leur rentabilité en incitant leur clients, au moyen d'une politique de prix soigneusement différenciée, à recourir à certains services bancaires plutôt qu'à d'autres, correspond parfaitement au profil type de bien des banques suisses.

Dernier constat révélateur, les banques interrogées dans les principaux pays européens ont relevé leurs tarifs de 3% en moyenne entre 2004 et 2005, alors que celles d'Amérique du Nord les ont abaissés, de 1% au Canada et même de 6% aux Etats-Unis. La Suisse n'ayant pas participé à l'échantillon en 2004, on ne saura jamais à quel camp se rattachent ses banques...

**Marian Stepczynski**

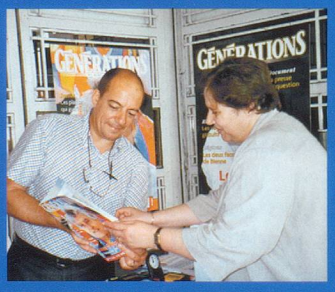
Pour la création de son réseau de vente à travers la Suisse romande, *GENERATIONS* cherche des

**Vendeurs, vendeuses ou représentant(e)s retraité(e)s**

**Dans les cantons de Neuchâtel, Fribourg, Jura et Valais**

**Activité:** récolter des abonnements, représenter *Générations*, soutenir diverses actions promotionnelles.

**Profil:** retraité(e) spécialisé(e) dans la vente et la représentation.

**Nous offrons:** dédommagement, plus gains accessoires en fonction des résultats.

Faire offre avec brève mention des aptitudes professionnelles à ***Générations*, direction, Fontenailles 16, 1007 Lausanne.**