

# НАША ГАЗЕТА

 nashagazeta.ch

Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (<https://nashagazeta.ch>)

## Новогодний подарок от Кантонального банка Цюриха | Un cadeau de Noël de la part de la Banque cantonale de Zurich

Автор: Надежда Сикорская, [Цюрих](#), 03.01.2024.



Photo © ZKB

Накануне Рождества финансовое учреждение объявило об отмене комиссионных сборов для держателей частных счетов и дебитных карт.

|

La veille de Noël l'institution financière a annoncé la suppression des frais pour les comptes

privés et les cartes de débit.

Un cadeau de Noël de la part de la Banque cantonale de Zurich

За чуть более года во главе Кантонального банка Цюриха (ZKB) Урс Бауманн сумел вывести его на третье место в стране по результатам после краха Credit Suisse – в частности, благодаря отходу от некоторых традиционных банковских практик. В 2022 году прибыль банка впервые превысила миллиард франков. В интервью газете Blick генеральный директор ZKB объяснил новый неожиданный жест желанием дать возможность клиентам выиграть от изменений ключевой процентной ставки Национального банка Швейцарии, о которых Наша Газета не раз [писала](#).

Банк не сообщает, во сколько обойдется ему это решение, но указывает, что он насчитывает порядка 700 000 частных клиентов, так что произвести подсчет не так сложно. Управленческие расходы составляют 12 франков в год за частный счет и 40 франков – за дебитную карту, что означает, что стоимость операции может составить как минимум 36 млн франков. Руководство банка уточняет, что предложение действует на максимум три счета и две карты на клиента. В 2022 году комиссионные и сервисные сборы принесли 926 млн из 2,7 млрд франков торгового оборота. Мы мало верим в бескорыстность финансовых учреждений, а потому уверены, что банкиры все просчитали и пришли к выводу, что красивый жест в итоге принесет прибыль, ведь он может привести новых клиентов, которые рано или поздно подпишутся на другие, платные, услуги: одни сборы исчезнут, другие появятся. Последуют ли другие банки примеру ZKB в погоне за клиентами? Пока что таких объявлений не было, при том, что цюрихский банк – не первый «традиционный» банк, решивший адаптировать свои тарифы.

Еще в апреле прошлого года Кантональный банк Аргау (AKB) отменил сборы за управление ка частными счетами, так и счетами предприятий, однако сохранил сбор за дебитную карту Mastercard на уровне 48 франков в год. Ряд других банков также предлагает услуги «без сборов», но при соблюдении определенных условий. Так, Кантональный банк кантона Во располагает пакетом, который включает частный счет, дебитную карту и сберегательный счет онлайн без комиссионных сборов, если размер счета превышает 10 тысяч франков. Ниже этой суммы услуги обходятся в 3,5 франка в месяц. Такой же логике следует Banque Migros, предлагающий бесплатные частные счета, но взимающий по 3 франка в месяц, если сумма на счете не достигает 7500 франков.

Есть и другие практики. Перед лицом роста ключевой процентной ставки целый ряд банков решил пересмотреть процентные ставки сберегательных счетов. В июне прошлого года тот же ZKB перешел к 0,75% при сумме до 50 тысяч франков – по сравнению с 0,50% при сумме до 25 тысяч франков ранее. При этом процентная ставка, или ставка вознаграждения, частных счетов в нем остается нулевой. Сохраняется также сбор в размере 2 франков при снятии наличных через банкомат другого банка.

Все эти сборы-вычеты регулярно подвергаются критике, в том числе и со стороны органа надзора над ценами, констатировавшего год назад, что за двадцать лет общая сумма различных комиссий удвоилась. Более того, с момента последнего исследования, проведенного в 2015 году, появились и другие расходы, введенные в период отрицательных ставок: отрицательные ставки исчезли, а расходы остались. В ноябре прошлого года сам директор Швейцарского национального банка Томас

Джордан призвал клиентов играть на конкуренции между банками, однако «копеечки», в которые порой выливается закрытие счета, охладили пыл многих из тех, кто готов был к нему прислушаться.

Урс Бауманн уверяет, что хочет ущемить прежде всего дигитальные банки, а не своих кантональных коллег, даже если учесть, что цифровое предложение от ZKB действует по всей Швейцарии: оно менее привлекательно, чем опции нескольких необанков. Банк Yuh, например, совместное предприятие Swissquote и PostFinance, предлагает частный счет и дебитную карту без комиссии, плюс 1% «вознаграждения». Такое же вознаграждение за вклад до 25 тысяч франков предлагает Zak, мобильное приложение банка Cler, филиала Кантонального банка Базеля.

Для того, чтобы отличиться от традиционных банков и привлечь клиентуру, необанки активно пользуются ограниченными сборами, особенно в том, что касается оплат за рубежом и в иностранных валютах. Однако они продолжают сталкиваться с трудностями. Совсем недавно немецкий необанк N26, обладавший, по его словам, 8 миллионами клиентов, объявил о потере 213 млн евро и отказался от намерения развивать свою деятельность в Бразилии. Его конкурент Revolut с его 700 тысяч частных клиентов в Швейцарии и 25 млн в мире собирался перейти к физическому присутствию в стране: в марте прошлого года он сообщил о первой прибыли в размере 29,7 млн франков, полученной в 2021 году. При этом в прошлом ноябре он повысил тарифы на некоторые свои услуги.

На фоне многообразных предложений клиентам становится все сложнее пробираться сквозь тарифные джунгли, а потому мы советуем всем читателям внимательно читать то, что напечатано в банковских документах самым мелким шрифтом, чтобы потом не разводить руками в недоумении.

[швейцарские банки](#)

[счет в швейцарском банке](#)

[Цюрих](#)

[банки в Швейцарии](#)



[Надежда Сикорская](#)

Nadia Sikorsky

Rédactrice, NashaGazeta.ch

Статьи по теме

[Почему банковские сборы не снижаются?](#)

[Необанки Швейцарии](#)

[Богатые клиенты все более требовательны](#)

---

**Source URL:**

<http://www.nashagazeta.ch/news/economie/novogodniy-podarok-ot-kantonalnogo-banka-cyurikha>