

КАКОЙ БАНК ВЫБРАТЬ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЯ

Автобус прибыл в Сантьяго поздно ночью. В пустом зале ожидания я обнаружил, что забыл перевести на карту хотя бы \$100, а местных наличных денег у меня нет. Выход был один — опять вставить в телефон российскую сим-карту и через мобильный банк перебросить деньги с накопительного на карточный счет. Это удалось сделать в пару кликов с помощью приложения банка. Без особого труда снял со счета денег, и мне не пришлось тащиться пять километров до отеля.



Коротко о главном

Путешественники не большой, зато весьма доходный для банков разряд клиентов. Путешественники много тратят, часто используют различные финансовые продукты и совершают дорогие покупки», — вспоминают слова руководителя проектов Frank Research Group Ирины Довыденко.

Многие финансовые организации сейчас формируют предложения для путешественников как для премиальных клиентов, которые готовы держать в банке большие суммы и показывать существенный оборот средств по своим счетам.

В то же время не многие банки хорошо понимают, что на самом деле нужно часто выезжающим за рубеж людям. Банкиры часто полагают, что оптимальный продукт для путешественников — это кобрендинговая карта с какой-нибудь авиакомпанией, которая позволяет накопить мили, а затем купить на них билет. Совершив кругосветное путешествие и побывав в 36 странах мира, убедился, что программа лояльности — совсем не главное при выборе карты в дорогу. Оценивая предложения для путешественников, обращаю внимание совсем на другие критерии.

На первое место я бы поставил размер комиссии за снятие наличных в банкоматах за рубежом. Другим важным критерием привлекательности мне представляется удобство и функциональность интернет-банка. Конечно же, всегда обращаю внимание на стоимость обслуживания карты. Лишь в последнюю очередь интересуюсь дополнительными опциями, среди

которых — те самые любимые банками программы лояльности.

Оценивая эти параметры, я отобрал несколько банков, которые, на мой взгляд, представляют наиболее адекватные предложения для людей, часто выезжающих за границу.

Все финансовые организации разделил для себя на две категории: те, чьи предложения в значительной степени удовлетворяют потребностям путешественников, и «вторую лигу», чьи продукты могут оказаться менее интересными выезжающим за рубеж.

Высшая лига

Наиболее привлекательные предложения, на мой взгляд, смогли сформировать ориентированные на розничного клиента банки. Прежде всего это Тинькофф банк, «Открытие» и Альфа-банк.

По моему мнению, именно эти финансовые организации создали самые удобные и функциональные интернет-приложения для управления финансами при относительно невысокой цене за обслуживание.

Безусловным лидером, по моему, является Тинькофф банк, с помощью которого можно без труда ре-

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

МАРК РУДИНШТЕЙН, создатель и продюсер кинофестиваля «Кинотавр»:

— У меня всегда были деньги, чтобы жить, но никогда — шиковать. Раньше траты на отдых происходили скорее спонтанно, чем спланированно. Отдыхали так: появлялось свободное время и деньги, ткнули пальцем в глобус — туда и едем. В результате объездили весь мир. Сейчас я пенсионер, особых заработков нет, поэтому вопрос с отпуском решается просто: есть деньги — едем отдыхать, нет денег — не едем. Ничего из одежды или обуви никогда не покупал за границей, все покупки совершал в России. Я терпеть не могу магазины, поэтому в них иногда ездила жена и что-то мне покупала, например свитер или куртку, но это стоило недорого и не выходило за рамки бюджета. Больших трат в отпуске у меня не происходит еще потому, что я всегда предпочитал хороший отель у моря с пляжем и спортзалом. Там есть все, что мне нужно, и за поездку все заплачено. Жена могла выйти, поехать куда-то на экскурсию, но опять-таки это небольшие деньги, поэтому все проходило нормально. Когда мы только начинали ездить, с карточками были незнакомы, все деньги были наличными. Потом, конечно же, перешли на карточки, что удобнее. Но и с карточками бывают проблемы: в Америке у меня перестала работать карточка, и чтобы она вновь заработала, пришлось звонить в банк. Поэтому какая-то сумма наличных денег всегда должна быть с собой, мало ли что — например, потеряешь карточку.



АНДРЕЙ ДЕЛЛОС, ресторатор:

— Бывает, что большую часть отпуска провожу у компьютера, работая в скайпе и отвечая на телефонные звонки. Это не требует больших расходов. Если получается нормально отдохнуть, то поездка выходит вполне бюджетной — я не любитель яхт и сыотов в дорогих отелях, предпочитаю автомобильный туризм. Машиной управляю сам, и мы семьей едем по интересным местам. Обычно это старинные европейские замки, дворцы, крепости и музеи. Основные траты — на бензин и ночевку плюс входные билеты. Таким отдыхом иногда вывожу детей из себя: от избытка музейных зрелищ они доходят до истерики. Такая музейная вакханалия продолжается много лет, поэтому выработалась определенная матрица финансовых трат, которая у многих, скорее всего, значительно шикарнее моей. Таскать с собой большое количество наличных значит иметь головную боль, где хранить, куда убирать и т. д., поэтому предпочитаю карточку. Клубы в отпуске не интересуют. Коллекционирую части и запчасти, куски дерева, детали мебели, бронзы, чтобы потом из этого можно было что-то сделать своими руками. Это стоит недорого, поэтому больших трат также не происходит. Для меня отдых должен быть связан с получением впечатлений от красоты картинок, реже — красоты природы. Наиболее красивая природа в Японии и Шотландии. Красивые картинки для меня как батарейки, которые, заряжаясь, помогают потом активно работать дальше. После хорошего отдыха и экран компьютера ярче горит. В Европе всегда есть куда поехать и что посмотреть, в отличие от Америки. Я провел там много времени, но после глубокого изучения музея Метрополитен, понял, что больше смотреть-то и нечего.

