

ВЕСЕННИЙ КЭШБЭК

Этой весной сразу несколько крупных банков запустили новые карты с функцией «кэшбэк» (возврат процента от потраченных по карте средств) и начислением баллов за безналичные траты. Растущая конкуренция стимулирует банки предлагать клиентам не просто расчетный инструмент, а продукт, из которого можно извлекать выгоду.



В апреле-мае ВТБ Банк Москвы, Альфа-банк, Абсолют Банк и Тинькофф Банк предложили новые карты с кэшбэком. Расплачиваясь такой картой, можно ежемесячно получать в среднем 1–10% от потраченных средств.

Одним дизайном уже не подкупить

Банк «Открытие» и Хоум Кредит Банк запустили кобрендовые карты с РЖД и магазином «Эльдорадо» соответственно. Держатели этих карт могут получать баллы за совершенные покупки и обменивать их на товары компаний-партнеров.

Как правило, кэшбэк и баллы начисляются ежемесячно. Банк зарабатывает на комиссиях, которые он получает от клиента за обслуживание карты, процентах, если карта кредитная, а также на комиссиях от эквайринга, объем которых растет с увеличением транзакций по картам. По кредитным и премиальным картам кэшбэк обычно выше.

«Недостаточно сделать карту с красивым дизайном или предложить клиенту самому выбрать дизайн карты — например, с его любимым питомцем. Чтобы продукт был конкурентоспособным, нужно предложить потребителю реальные выгоды и желательно в денежном выражении», — комментирует растущую конкуренцию директор процессингового центра Альфа-банка Сергей Брынин. По его словам, держатели карт становятся более продвинутыми и смотрят на карту не только как на расчетный инструмент, а как на продукт, из которого можно извлекать выгоду.

«Новых клиентов сейчас очень мало, а у действующих, как правило, не одна карта, а два-три минимум, и банки, предлагая новые карты, борются за долю в их кошельке», — подчеркивает руководитель проектов Frank Research Group Ирина Довыденко.

«Еще одна причина — банки рассчитывают, что, придя в банк за одним продуктом, клиент с большой долей вероятности впоследствии обратит внимание и на другие банковские предложения», — считает начальник управления банковских карт банка ВТБ Мария Точилова.

Вернуть не все

Тем, кого привлекут новинки, нужно помнить: банки ограничивают размер кэшбэка. Нельзя совершить крупную покупку по карте, например, приобрести автомобиль и получить приличную сумму в виде процента по итогам месяца. В то же время многие банки устанавливают минимальный оборот по таким картам, без совершения которого заветный кэшбэк получить не удастся.

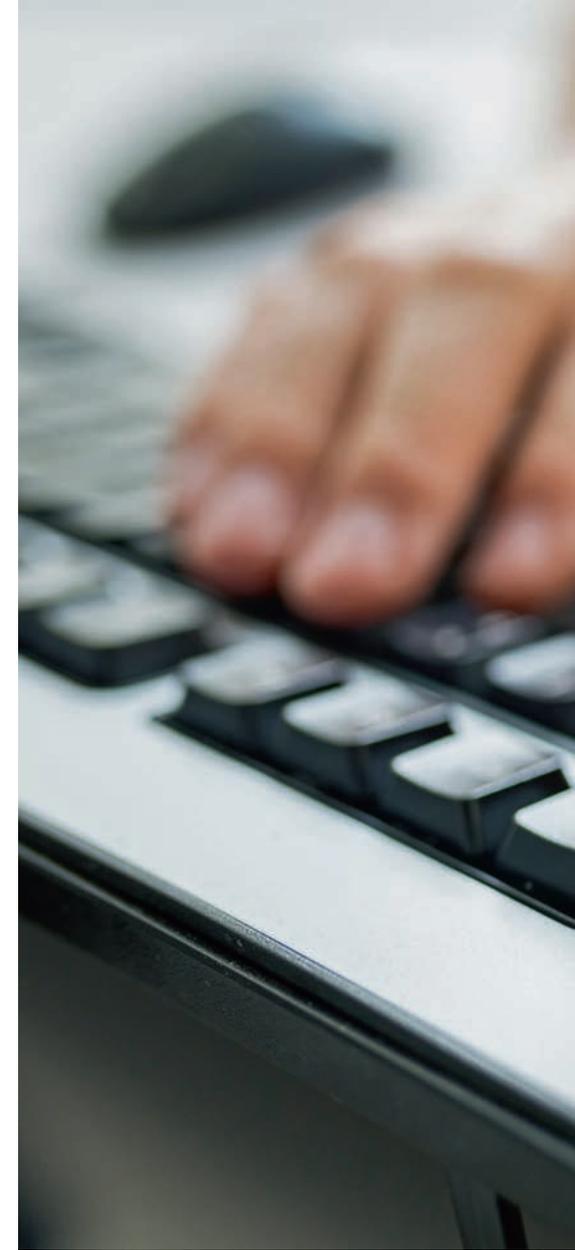
Например, по кредитной карте «Матрешка» от ВТБ Банк Москвы с кэшбэком 3% можно максимально получить 3 тыс. руб. в месяц, а если сумма кэшбэка меньше 300 руб., то банк его не начисляет. То есть это означает, что по карте нужно потратить не менее 10 тыс. руб. в месяц за счет кредитных средств банка, чтобы получить процент от покупок.

Альфа-банк в начале мая привязал к своей дебетовой карте Next кэшбэк в размере 5% при покупках в кино, ресторанах и кафе (включая фастфуд) и выплачивает его только в случае, если оборот по карте составляет не менее 9 тыс. руб. за месяц. Но максимальная сумма кэшбэка не может превышать 2 тыс. руб., такой же максимум и у Абсолют Банка по карте «Абсолют cashback». У Тинькофф Банка по его новой карте (с автоблоггером AcademeG) максимальный ежемесячный кэшбэк составляет 1,5 тыс. руб. по кредитной карте и 1 тыс. руб. по дебетовой.

Тратить много, занимать мало

Карта с кэшбэком выгодна, если по ней много тратить, иначе плата за обслуживание может перекрыть получаемые выгоды. Давайте подсчитаем.

Стоимость обслуживания карты Next — 10 руб. в месяц, сказано на сайте Альфа-банка. Но на самом деле она обходится дороже. Пользователи Instagram пишут, что карта стоит



99 руб. в месяц. Дело в том, что получение карты возможно только при оформлении одного из пакетов услуг. Плата за самый дешевый — «Эконом» — составляет 89 руб. в месяц. Как нам рассказали в пресс-службе Альфа-банка, в 80% случаев держатели Next открывают к карте пакет «Оптимум» с ежемесячной платой 199 руб. в месяц. Таким образом, карта для большинства тех, кто ею пользуется, обходится в 209 руб. в месяц. Поэтому чтобы покрыть расходы на обслуживание карты, нужно потратить в месяц только на кино и общепит 4180 руб. Чтобы получить максимально возможный кэшбэк, траты в этой категории за месяц должны составить 40 тыс. руб.

Обслуживание карточки Абсолют Банка (Visa Classic) обходится в 600 руб. в год, также с клиента ежемесячно списывается комиссия за пакет услуг (в размере 100 руб. при оформлении пакета «Комфорт»). Банк начисляет кэшбэк в размере 0,4% по всем транзакциям и 3% по избранным категориям (до 30 июня это «книги», «кино» и «цветы»). Если предположить, что клиент пользовался только кэшбэком в размере 0,4%, то, чтобы покрыть стоимость обслуживания, его траты по карте должны составить 37,5 тыс. руб. ежемесячно.

Также при использовании карты могут возникнуть дополнительные расходы. Например, «Открытие» взимает комиссию в размере 300 руб. за внесение (а также снятие) наличных на счет че-