

полнены. Согласитесь, наверное все же есть смысл поделиться с банком, несущим затраты на покупку терминала, который, к слову сказать, никогда не окупится, плюс затраты на транзакции.

ГАЛИНА КЛЕМЕНТЬЕВА. Плюс инкассация в конце дня.

АРТЕМ МАСЛОВ. Если говорить о высоко оборачиваемом и низко маржинальном бизнесе, то для них 2% действительно ощутимы. Однако для направлений бизнеса, где свойственна большая наценка и более низкая оборачиваемость, и большая требовательность к дополнительному сервису, таких, например, как торговля ювелирными изделиями, эта проблема стоит не так остро.

НАТАЛЬЯ ВИДИЛИНА. Насколько я понимаю, проблема с сетевиками заключается и в техническом вопросе. Все сетевики завязаны на расчетно-кассовом обслуживании в каком-то банке, при этом если сеть разветвленная по всей России, не каждый банк сможет отвечать ее требованиям по эквайрингу. К примеру, той же «Карусели» по охвату территории может соответствовать, пожалуй, только Сбербанк.

АЛЕКСАНДР ЦАПКО. Однако кассовые аппараты в сетях имеют встроенные терминалы и пред-

клиентов друг у друга. Надо как-то совместно держать марку.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. А карточный бизнес для банков сегодня — это в какой-то степени необходимость, потому что все так делают, или это часть бизнеса, сектор, приносящий серьезные прибыли?

ДЖАЛИЛЬ МУБАРАКШИН. Карточный бизнес является классическим для банков. Наш банк выпускает дебетовые карты международных платежных систем Visa и MasterCard во всех основных их разновидностях. Большое количество карт BSGV выпускается в рамках зарплатных проектов. Пожалуй, особенностью можно назвать то, что мы предлагаем свои карты не по отдельности, а комплексно, в пакетах, вместе с другими услугами. К примеру, весьма интересна услуга страхования карт, предполагающая возмещение в случае потери, кражи карты и ее дальнейшего несанкционированного использования. Наш страховой пакет предусматривает даже возможность возмещения в случае, если вас вынудили снять деньги из банкомата насильственным образом. Кроме того, у каждого банка существует комиссия за перевыпуск банковской карты при ее по-

крыть овердрафт к дебетовым зарплатным картам.

СТАТУС

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Насколько понимаю, сейчас высший уровень карты — Infinity. Знаю, что такая карта есть у банка «Солидарность». Насколько такой статус актуален для Самары?

ЕКАТЕРИНА РЯБЕНКО. «Транскредитбанк» тоже выпускает карту Infinity. Вот Platinum у нас выпущена в Самаре, а Infinity нет ни одной, поскольку уровень дохода клиента, необходимый для выпуска такой карты, очень высок.

ГАЛИНА КЛЕМЕНТЬЕВА. Мы начали работать с картами Infinity с декабря. Все зависит от того, как банк спозиционировал, кто их клиент статуса инфинити. Действительно, федеральные банки определяют очень высокую планку, и наши бизнесмены не все попадают под нее, ваш рынок — Москва и Петербург. Мы сделали статусную карту исходя из региональных позиций.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. В чем особенность этой карты?

ГАЛИНА КЛЕМЕНТЬЕВА. Это дебетовая карта с овердрафтом, лимит определяется доходом клиента либо его кредитной историей в преды-



АЛЕКСАНДР ЦАПКО

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ
САМАРСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА
«РОССЕЛЬХОЗБАНКА»



НАТАЛЬЯ ВИДИЛИНА

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ СТАНДАРТНЫХ
И ПЛАСТИКОВЫХ ПРОДУКТОВ САМАРСКОГО
ФИЛИАЛА «ПРОМСВЯЗЬБАНКА»



ДЖАЛИЛЬ МУБАРАКШИН

НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ
С ЧАСТНЫМИ КЛИЕНТАМИ БАНКА СОСЬЕТЕ
ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК В САМАРЕ

усматривают, как правило, оплату по разным банковским картам.

НАТАЛЬЯ ВИДИЛИНА. Они предусматривают, но их надо настраивать. Сколько времени на это уходит? Плюс не все банки владеют технологией, которая позволяет рассчитывать таким образом.

АРТЕМ МАСЛОВ. Конкуренция и, как следствие, ценовой демпинг по предоставлению эквайринговых услуг между банками в России довел до того, что уровень комиссии у нас ниже среднемирового.

АЛЕКСАНДР ЦАПКО. Но у них и оборот налички стоит намного дороже.

СВЕТЛАНА ГРОМОВА. Учитывая новые требования и комиссии Visa, вряд ли стоит ожидать снижения стоимости данной услуги для клиента. Бизнес по торговому эквайрингу сейчас будет сосредотачиваться, в основном, в крупных банках.

НАТАЛЬЯ ВИДИЛИНА. И все-таки, действительно, мы сами себя загоняем в угол, выбивая

тере. Наша страховка позволяет избежать данной комиссии.

НАТАЛЬЯ ВИДИЛИНА. А какова стоимость этой услуги?

ДЖАЛИЛЬ МУБАРАКШИН. От 1000 рублей в год.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. И часто крадут карты?

ДЖАЛИЛЬ МУБАРАКШИН. Карты теряются, их крадут, и существует вероятность мошеннических действий, особенно при выезде за рубеж в страны с высоким уровнем преступности. За последние два года мы произвели выплаты более чем на полмиллиона рублей по таким случаям.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. В общем объеме карт, которые эмитированы в вашем банке, каково соотношение дебетовых и кредитных?

ДЖАЛИЛЬ МУБАРАКШИН. В настоящее время BSGV не предлагает кредитные карты. В нашей продуктовой линейке классические виды кредитования, такие как потребительские кредиты, ипотека, автокредитование. Тем не менее существует возможность от-

дущих банках. К примеру, мы можем его оценить исходя из оборотов, которые проходили у него по карте Platinum и Gold.

СВЕТЛАНА ГРОМОВА. Каждый клиент, который пришел к вам в банк, может ее купить, или есть какие-то критерии оценки?

ГАЛИНА КЛЕМЕНТЬЕВА. Безусловно, мы оцениваем клиента на стадии приема заявки, и наше право дать согласие или отказать.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. А кроме осознания того, что у меня есть некий статус, что дает эта карта?

ГАЛИНА КЛЕМЕНТЬЕВА. Например, по ней можно получать большие скидки в гостинице, на аренду автомобилей. У нашего банка есть партнеры — предприятия торговли, сети ресторанов, которые устанавливают дисконты по нашим картам статуса Premium: Gold, Platinum и Infinity. Иногда эта скидка больше, чем дисконтная карта самого ресторана. Это очень нравится и привлекает многих. Кроме того, карта дает надежную страховку, которую предоставляет платежная система VISA. К приме-