

лучения финансовой услуги клиенту не надо ехать в офис, не надо заполнять огромные пачки документов, не надо регулярно совершать сложные манипуляции, чтобы получить информацию по оценке своего инвестиционного портфеля. Дистанционный сервис позволил фактически в режиме онлайн узнавать актуальный статус своих инвестиционных решений, а не получить неожиданный финансовый результат», — отмечает заместитель гендиректора УК ТФГ Севинч Ипатов. «Понимая удобство удаленных каналов для клиента, мы сосредоточились на их дальнейшем развитии. Например, в сентябре этого года для клиентов „ВТБ Капитал Управление инвестициями“ мы запустили онлайн-сервис подачи и формирования заявления на инвестиционный налоговый вычет», — отмечает председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

«По мере повышения информированности людей об инвестиционных инструментах реклама начинает играть более заметную роль в привлечении клиентов»

Реклама не для всех

Для стимулирования спроса розничных инвесторов управляющие компании начали активнее заниматься рекламой. В середине марта «Альфа-Капитал» запустил масштабную рекламную кампанию «Сделай больше онлайн». Кампания проходила весной и летом на телевидении и в интернете. Ее бюджет составил около 300 млн руб., что сравнимо с рекламными затратами крупнейших компаний за весь прошлый год. «Еще

в 2017 году мы запустили на центральных телевизионных каналах ролик „Будь первым“, продвигающий ИИС, а героем его был великий космонавт, первым вышедший в открытый космос, — Алексей Леонов, — отмечает Евгений Живов. — Возможно, их не так видно на фоне массивной рекламы автомобилей, лекарств, продуктов питания и пива. Но телереклама, безусловно, нужна, поскольку телевизор остается основным каналом информации».

Однако не все управляющие компании готовы выделять большие бюджеты на рекламу на телевидении. По словам Константина Кирпичева, продукты доверительного управления не стали настолько массовыми, чтобы выходить с ними «в телевизор». Учитывая невысокую маржинальность самого массового доверительного продукта, ПИФов, «отбить» затраты на рекламу по ТВ представляется очень непростой задачей. «Главный риск сейчас для больших рекламных бюджетов — это изменение рыночной конъюнктуры. Все-таки основное привлечение в последние годы было связано с продажей облигаций, которые при снижении ставки ЦБ демонстрировали существенное превышение доходности над ставками депозитов. В данный момент это уже не так очевидно», — подчеркивает господин Кирпичев. Поэтому большая часть опрошенных отдает предпочтение рекламе в интернете и в печати. ●

OPENCARD: КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ПОКУПКАХ

Банк «Открытие» запустил OpenCard с честным кэшбэком 3%, объединив в ней ряд самых удобных и необходимых сервисов. Бесплатное снятие наличных, зачислений на счет и отсутствие платы за обслуживание позволяет клиентам получать чистый доход от своих трат по карте.

OpenCard банка «Открытие» можно по праву назвать одной из наиболее выгодных карт в категории «карты с кэшбэком». Главные преимущества карты — бесплатное обслуживание без каких-либо условий и снятие наличных в любом банке мира на сумму до 500 тыс. руб. в месяц без комиссии. Эти опции карты однозначно можно отнести к разряду ключевых, но у большинства банков они — платные. Еще один интересный бонус OpenCard — бесплатные переводы денежных средств с любых карт других банков. При этом в случае если клиент хочет перевести деньги с OpenCard на счет другого банка, то в пределах суммы 20 тыс. руб. в месяц эта услуга также будет бесплатной. Таким образом, клиенту не нужно беспокоиться ни о том, где снять наличные, ни о том, как зачислить деньги на счет карты.

Согласно условиям обслуживания, максимальный кэшбэк по карте — 3%. «При этом кэшбэк не ограничен ни в категориях начисления, ни в категориях использования», — подчеркивают в банке «Открытие». Для того чтобы получить 3% кэшбэк, клиенту нужно выполнить три простых и понятных условия. Первое — потратить за месяц не менее 5 тыс. руб. Второе — совершить платеж в мобиль-

ном или интернет-банке на сумму от 1 тыс. руб. (например, оплатить телефон или ЖКХ). И, наконец, третье — оплачивать задолженность по кредитной OpenCard минимальными платежами или поддерживать суммарный минимальный остаток на всех карточных счетах от 100 тыс. руб. За каждое выполненное условие клиент получает 1% кэшбэка, то есть при выполнении всех трех условий — 3%. А в первый месяц использования OpenCard банк «Открытие» начисляет «приветственный» кэшбэк в 3% без всяких условий. Таким образом, карта выгодно отличается от большинства аналогичных продуктов на рынке: большинство карт с кэшбэком обещают возврат лишь 1–1,5% (за исключением отдельных категорий), а лимит кэшбэка нередко ограничен суммой 3–7 тыс. руб. У OpenCard лимит — 15 тыс. руб.

Кэшбэк по OpenCard ежемесячно начисляется на специальный счет клиента в виде openbonus. В дальнейшем клиент может оплатить ими любую покупку. Единственное условие — сумма покупки должна быть меньше суммы бонусов. «Таким образом, клиент копит openbonus у себя в интернете или мобильном банке, совершает покупки по карте и, накопив 3 тыс. и более openbonus, может

компенсировать любую совершенную ранее покупку, выбрав ее в выписке и нажав «компенсировать», — поясняют в банке «Открытие».

Выбор выгодной карты с кэшбэком — это всегда сопоставление получаемых бонусов и расходов на ее содержание. Нередко банки обещают высокий процент кэшбэка, однако ограничивая его одной категорией (например, транспорт или развлечения). Также высокий кэшбэк может оказаться не таким выгодным из-за платы за обслуживание карты (обычно минимум 80–100 руб. в месяц), ограничения по снятию наличных в «чужих» банкоматах или платных переводов с других счетов. В случае с OpenCard клиент фактически не несет расходов, а только получает бонусы.

OpenCard можно открыть на платформе Visa (Visa Gold PayWave), Mastercard (Mastercard World Contactless), а также «МИР». Дебетовая карта доступна в двух категориях — OpenCard и OpenCard Премиум. Для владельцев премиальной карты банк предлагает дополнительную систему поощрений. Владельцы премиальных дебетовых карт могут воспользоваться бесплатной страховкой при выезде за рубеж и доступом в VIP-залы Lounge Key, а также снимать наличные без комиссии до 3 млн руб. в ме-



сяц в любых банкоматах; а при выполнении минимальных условий услуги Lounge Key и трансферы в аэропорт или на вокзал будут для них бесплатными, как и обслуживание самой карты.

Комиссия за выпуск карты составляет 500 руб., однако эту сумму банк компенсирует бонусами после того, как общая сумма потраченных с карты средств превысит 10 тыс. руб.

Кроме того, у клиентов есть возможность оформить кредитную карту OpenCard с бесплатным обслуживанием и лимитом до 300 тыс. руб. по ставке от 19,9% годовых. Льготный период кредитования (когда возможно погасить задолженность без процентов) составляет 55 дней. При этом в случае если клиент выпустит две карты — дебетовую и кредитную, — достаточно выполнять условия лишь по одной из них, все условия суммируются и повышенный процент будет применяться ко всем картам.



OpenCard (Открытая карта) — банковская карта по тарифным планам «Дебетовая OpenCard». Кэшбэк (cash back) — частичный возврат денежных средств. Валюта счета — рубль РФ. Категории карт — Visa Gold PayWave (Виза Голд Пэй-вэй), Mastercard World Contactless (Мастеркард Ворлд Контактлесс), МИР Классическая. Бонусный счет — счет, на который начисляются openbonus (опенбонус), баланс которого отображается в мобильном (МБ) (12+) и интернет-банке (ИБ) и используется для компенсации 100% стоимости любой покупки, отраженной в выписке МБ/ИБ. Сумма покупки должна быть более 3000 руб. и меньше или равной текущему балансу openbonus. Openbonus начисляется при безналичной оплате товаров и услуг в размере до 3% от суммы операций за календарный месяц (1% за каждое условие, но не более 15 000 руб.), если: суммарный денежный оборот равен или более 5000 руб.; сумма операций в ИБ/МБ равна или более 1000 руб.; мин остаток на карточном счете равен или более 100 000 руб. 1 openbonus = 1 рубль. В первый месяц пользования картой кэшбэк равен 3%. Комиссия за выпуск карты — 500 руб., СМС-инфо — 59 руб. ежемесячно. Полные условия оформления и использования карт указаны в сборнике тарифов банка на open.ru. ПАО Банк «ФК Открытие». Контактная информация — 8 800 700 7888. Реклама

open.ru