

банк

# Умная карта

Карты с кэшбэком сегодня предлагают больше двух десятков банков, однако, несмотря на разные условия начисления бонусов, все эти продукты настроены таким образом, что для получения максимальной выгоды клиент должен планировать свои расходы исходя из возможностей конкретной бонусной карты. Газпромбанк принципиально меняет подход к расчету кэшбэка: не клиент подстраивается под особенности карты, а карта — под клиента. По программе «Умный кэшбэк» Газпромбанк начисляет максимальный кэшбэк на ту категорию, в которой клиент потратил больше всего.

— инновации —

### Индивидуальный подход

Газпромбанк анонсировал выпуск новых кредитных и дебетовых карт с «Умным кэшбэком», которые революционным образом меняют принцип расчета бонусов. Принципиальное ее отличие от других карт с бонусными программами в том, что клиенту не нужно заранее выбирать категорию для получения максимального кэшбэка. За клиента это делает банк на основе анализа его трат по итогам месяца. У Газпромбанка определены девять категорий, в которых может начисляться кэшбэк:

вать его больше тратить, — продолжает эксперт. — Увеличение транзакционных операций — доход для банка, который поможет частично компенсировать расходы на программу. Поэтому можно предположить, что с таким предложением ПИБ сможет привлечь большую аудиторию».

### Особые преимущества

До сих пор банки предлагали два типа карт с кэшбэком: в первом случае клиент получал кэшбэк в размере 1–2% (при соблюдении определенных условий максимум — 3%) по всем категориям трат, во втором банк обещал высокий кэшбэк (как

ком у постоянно меняющихся партнеров требуют от клиентов постоянного изучения информации, а меняющиеся предложения от банков предоставляются таким образом, чтобы категории редко подходили под реальные потребности), — уточняют в Газпромбанке.

В зависимости от того, к какому сегменту, массовому или премиальному, принадлежит клиент, Газпромбанк предлагает программы «Универсальная» и «Премиум». По ним предоставляются бесплатное снятие наличных и бесплатные переводы на карты других банков. В дополнение к карточному продукту клиентам предлагается открыть накопительный счет со ставкой до 6,2% годовых на кредитную карту с «Умным кэшбэком».

### Карту в массы

«Умный кэшбэк» ориентирован в первую очередь на массовый сегмент, так как премиальные клиенты чаще обращают внимание на другие преимущества, предоставляемые в пакетах услуг, к примеру, на финансовые привилегии и уровень обслуживания, объясняют в Газпромбанке. Для клиента mass market экономия на покупках гораздо важнее, чем для премиального клиента. Но главное их различие состоит в том, что именно массовому клиенту подходит кэшбэк, который сам подстраивается под его траты. «К примеру, если клиент-премиум может спрогнозировать, сколько он тратит каждый месяц на раз-

простыми условиями бесплатного обслуживания. Но даже если клиент не выполняет условия, то стоимость обслуживания незначительная.

Помимо кэшбэка у карты есть и другие бонусы, в частности, возможность несколько раз в месяц снимать наличные и совершать переводы на сторонние карты на сумму до 10 тыс. руб. в месяц.

Газпромбанк планирует значительно увеличить охват розничных клиентов за счет новой программы, рассчитывая, что карта «Умный кэшбэк» станет своего рода флагманским продуктом в рознице. «Кэшбэки — это самые простые программы лояльности, — отмечают в Газпромбанке. — Клиенты активно интересуются этими картами, так как могут сами оценить выгоду. Все прежние кэшбэки ориентированы либо на определенные сегменты, либо имеют очень общие условия, но с большим количеством требований. Задача „Умного кэшбэка“ — отойти от устоявшейся методологии и пойти в сторону большинства клиентов».

По мнению директора по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Владимира Тетерина, все более заметный уклон Газпромбанка в розницу вполне логичен, так как в сегменте кредитования крупных корпоративных клиентов маржа невысока. «Повышение уровня клиентских сервисов, расширение продуктовой линейки необходимо как для удержания имеющихся клиентов, так и для привлечения новых, — рас-

суждает эксперт. — При этом успешность мероприятий по привлечению новых клиентов будет помимо указанных моментов определяться маркетинговой активностью банка».

## Будущее за продуктами, которые подстраиваются под каждого потребителя

речисления кэшбэка достаточно иметь договор с АО «НПФ «ГАЗФОНД пенсионные накопления», который можно заключить, в том числе, при обращении в Газпромбанк. Ключевое преимущество от перевода кэшбэка заключается в том, что клиент увеличивает свой пенсионный счет без каких-либо усилий со своей стороны — просто за счет совершения ежедневных покупок.

Накопленная доходность превышает ставки по депозитам в крупнейших банках, а кроме того, пенсионный счет ежегодно увеличивается на 13% от внесенных средств за счет социального налогового вычета (СНВ). Сохранность вложенных средств гарантируется законодательством, при этом в случае расторжения договора клиенту возвращаются все его средства, включая инвестиционный доход. Пенсионные средства защищены от притязаний третьих лиц, в частности, накопления не включаются в состав совместно нажитого имущества, на них не может быть наложено взыскание, в том числе арест. Кроме того, эти накопления могут быть унаследованы. «Таким образом, преимущество от перевода кэшбэка заключается в том, что клиент увеличивает свою пенсию без каких-либо усилий со своей стороны — просто за счет совершения ежедневных покупок».

### Газпромбанк-Travel

Используя карту Газпромбанка, клиент получает возможность менять программу «Умный кэшбэк» на Газпромбанк-Travel и обратно. Газпромбанк-Travel адресована лю-

блям, ведущим активную жизнь и любящим путешествия. При этом получить выгоду от использования карты можно не только при частых поездках за границу, но и путешествуя по нашей стране.

Согласно условиям программы Газпромбанк-Travel, участник может получить до 5 миль на каждые потраченные 100 руб. За оплату за-

бронированного отеля банк возвращает 5 миль на каждые потраченные 100 руб., за авиабилет — 2 мили, 5 миль — за ж/д билеты. Дополнительные мили банк начисляет за покупки на своем Travel-портале. Полученные мили клиент также может потратить на путешествия через Travel-портал Газпромбанка. Мили при оплате переводятся в рубли по курсу 1 мили = 1 руб. При этом не обязательно накопить мили на полную стоимость, путешествие можно оплатить частично мильми, а частично рублями.

«Мы верим, что будущее не за теми продуктами, которые идеально собраны для того или иного клиента, а за продуктами, которые подстраиваются под каждого потребителя», — говорит Алексей Попович.

Выбор бонусной карты как продукта для наращивания розничной аудитории абсолютно оправдан, считают эксперты. «С одной стороны, клиенты уже избалованы бонусными программами, и банк должен предложить что-то особенное, чтобы их привлечь, — отмечает Анна Стронниенко из Frank Research. — С другой стороны, для банка карта — это не просто доступ к клиенту в ежедневном режиме через СМС-сервис и мобильный банк (потому что все больше клиентов пользуются мобильным банком), это „умный“ канал кросс-продаж — возможность делать таргетированные предложения других продуктов, базируясь на информации об интересах и предпочтениях клиента, которую он предоставляет банку своими тратами по карте».

Ольга Иванова

## Для массового клиента экономия на покупках гораздо важнее, чем для премиального клиента

аптека и медицина, АЗС и парковки, детские товары и развитие, спортивные товары и фитнес, кафе и рестораны, дом и техника, одежда и обувь, кино и развлечения, салоны красоты и СПА. Максимальный кэшбэк в категории (в зависимости от типа карты) составит до 15%, а на все остальные покупки будет начислен 1%.

Таким образом клиент получает индивидуальное начисление в категории повышенных трат. «Программы лояльности становятся все более и более сложными, — рассказывает вице-президент Газпромбанка Алексей Попович. — Уникальная в своем сегменте, „умная“ карта упрощает жизнь клиентам. Она будет нашим флагманским карточным продуктом, и мы ожидаем большого спроса на нее со стороны наших нынешних и будущих клиентов».

Программа, в которой клиенту не нужно задумываться о категориях трат, потому что самую используемую потом выберет банк, это интересное предложение на рынке, считает проектный лидер Frank Research Group Анна Стронниенко, добавляя, что категории, за которые банк начисляет повышенный кэшбэк, — это один из ключевых параметров при выборе карты. «А то, что клиенту не нужно задумываться о выборе категории, будет мотивиро-

правило 10%) по одной-двум категориям, которые нужно выбрать заранее. При этом у банков с высоким кэшбэком, как правило, ограничена сумма ежемесячного вознаграждения (4–5 тыс. руб.), а у банков с максимальной суммой бонуса в размере 20–25 тыс. руб. процент кэшбэка низкий (не превышает 2%). В итоге клиент становится заложником условий выбранной программы и зачастую стремился использовать несколько карт, чтобы расплачиваться каждой из них в категории с максимальным кэшбэком.

«Мы смотрели, в какую сторону банки развивают программы лояльности и как на это смотрят клиенты, — объясняют в Газпромбанке. — Оказалось, что все современные программы лояльности требуют от клиентов сильной вовлеченности, большого знания программ банков и готовности постоянно контролировать условия. Поэтому возникла идея создать такой кэшбэк для клиента, который даст возможность не думать о категориях, а просто получать заслуженное».

В предлагаемых обычно программах не всегда легко рассчитать, какой набор опций и формат трат будет действительно выгодным для клиента. «Программы с выбором категорий или с повышенным кэшбэ-

## Интерес Газпромбанка к рознице логичен, так как в сегменте кредитования крупных корпоративных клиентов маржа невысока

ные категории, то для массового клиента многие покупки связаны с возникшей необходимостью, которая ранее была не очевидна. В этом месяце это может быть одежда, а в следующем — покупка мебели», — говорят в Газпромбанке.









Для массового сегмента карты максимально доступны. И дебетовая и кредитная карты обладают

суждает эксперт. — При этом успешность мероприятий по привлечению новых клиентов будет помимо указанных моментов определяться маркетинговой активностью банка».

### Пенсионный рост

По дебетовым картам Газпромбанка есть еще одна интересная особенность — перечисление кэшбэ-

## УМНАЯ КАРТА— УДАЧА КЛИЕНТА

<p><b>КРЕДИТНАЯ КАРТА VISA GOLD</b></p>  <p>VISA GOLD</p>	<p>Кредитный лимит до <b>600 000</b> руб.</p> <p>Стоимость обслуживания (ежемесячно) <b>199</b> руб. <b>бесплатно</b> (льготный период кредитования — до двух месяцев)</p> <p>Для зарплатных клиентов, с заработной платой более 30 тыс.</p> <p>Льготный период кредитования до <b>2</b> месяцев</p> <p>Лояльность (на выбор клиента, возможно переключение между программами лояльности) <b>Газпромбанк — Travel или Умный Кэшбэк</b></p> <p><small>Лояльность: программа может быть изменена раз в календарный месяц. При переходе из программы Travel в Умный кэшбэк накопленные мили не сгорают. При необходимости выбор программы лояльности клиента на следующий период осуществляется в ДО.</small></p>	<p><b>ПРЕМИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ</b></p>  <p>ГАЗПРОМБАНК. ПРЕМИУМ</p>	<p><b>Страхование Бесплатно</b></p> <p><b>Консьерж-сервис Бесплатно</b></p> <p><b>Улучшение условий</b>                  Visa Infinite при средних остатках на любых счетах &gt; 10 млн руб., или 15000 руб. за выпуск</p>	<p><b>Бизнес-залы 2 раза в месяц</b></p> <p>Розничные клиенты:                  1. Остатки от 2 млн руб. + ежемесячные покупки от <b>0,01</b> руб.                  2. Остатки от 1 млн руб. + ежемесячные покупки от <b>50</b> тыс. руб.  <b>8 раз в месяц</b>                  при остатках от 6 млн руб. + ежемесячные покупки от <b>0,01</b> руб.</p>	<p><b>Трансфер 2 раза в год</b></p> <p>Розничные клиенты:                  1. Остатки от 2 млн руб. + ежемесячные покупки от <b>0,01</b> руб.                  или                  2. Остатки от 1 млн руб. + ежемесячные покупки от <b>50</b> тыс. руб.                  или  <b>8 раз в год</b>                  при остатках от 6 млн руб. + ежемесячные покупки от <b>0,01</b> руб.</p> <p><b>ВСЕГДА: 15%</b> скидка на такси бизнес-класса Gett и Wheely</p>																																											
<p><b>НАЧИСЛЕНИЕ БОНУСОВ</b></p> <p>VISA GOLD (кредитная и дебетовая)</p>  <p>ГАЗПРОМБАНК. ПРЕМИУМ</p> 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ежемесячные покупки</th> <th>Travel</th> <th>Умный Кэшбэк</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>От 5 до 15 тыс. руб.</td> <td>1%</td> <td>1% на все и 3% в лучшей категории</td> </tr> <tr> <td>От 15 до 75 тыс. руб.</td> <td>2%</td> <td>1% на все и 5% в лучшей категории</td> </tr> <tr> <td>От 75 тыс. руб.</td> <td>4%</td> <td>1% на все и 10% в лучшей категории</td> </tr> <tr> <td>От 15 до 75 тыс. руб.</td> <td>3%</td> <td>1% на все и 7% в лучшей категории</td> </tr> <tr> <td>От 75 до 150 тыс. руб.</td> <td>4%</td> <td>1% на все и 10% в лучшей категории</td> </tr> <tr> <td>От 150 тыс. руб.</td> <td>5%</td> <td>1% на все и 15% в лучшей категории</td> </tr> </tbody> </table>	Ежемесячные покупки	Travel	Умный Кэшбэк	От 5 до 15 тыс. руб.	1%	1% на все и 3% в лучшей категории	От 15 до 75 тыс. руб.	2%	1% на все и 5% в лучшей категории	От 75 тыс. руб.	4%	1% на все и 10% в лучшей категории	От 15 до 75 тыс. руб.	3%	1% на все и 7% в лучшей категории	От 75 до 150 тыс. руб.	4%	1% на все и 10% в лучшей категории	От 150 тыс. руб.	5%	1% на все и 15% в лучшей категории	<p><b>УМНЫЙ КЭШБЭК В ЛУЧШИХ КАТЕГОРИЯХ</b></p> <p>Пример начисления кэшбэка за месяц по ПУ Универсальный</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Категория</th> <th>Сумма (руб.)</th> <th>Ставка кэшбэка (%)</th> <th>Кэшбэк (руб.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>АЗС и парковки</td> <td>5000</td> <td>5</td> <td>250</td> </tr> <tr> <td>Одежда и обувь</td> <td>4000</td> <td>1</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>Кафе и рестораны</td> <td>3000</td> <td>1</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>Почие покупки</td> <td>22000</td> <td>1</td> <td>220</td> </tr> <tr> <td><b>ИТОГО</b></td> <td><b>34000</b></td> <td></td> <td><b>540</b></td> </tr> </tbody> </table> <p>Категории кэшбэк: АЗС и парковки, Детские товары, Спорттовары, Кафе и рестораны, Дом и техника, Одежда и обувь, Аптеки и медицина, Кино и развлечения, Салоны красоты</p>	Категория	Сумма (руб.)	Ставка кэшбэка (%)	Кэшбэк (руб.)	АЗС и парковки	5000	5	250	Одежда и обувь	4000	1	40	Кафе и рестораны	3000	1	30	Почие покупки	22000	1	220	<b>ИТОГО</b>	<b>34000</b>		<b>540</b>	<p>Клиенту не нужно выбирать категорию начисления кэшбэка. Карта сама подстроится под клиента для обеспечения максимальной выгоды. Начисление кэшбэка будет в категории, в которой были самые большие траты</p>
Ежемесячные покупки	Travel	Умный Кэшбэк																																														
От 5 до 15 тыс. руб.	1%	1% на все и 3% в лучшей категории																																														
От 15 до 75 тыс. руб.	2%	1% на все и 5% в лучшей категории																																														
От 75 тыс. руб.	4%	1% на все и 10% в лучшей категории																																														
От 15 до 75 тыс. руб.	3%	1% на все и 7% в лучшей категории																																														
От 75 до 150 тыс. руб.	4%	1% на все и 10% в лучшей категории																																														
От 150 тыс. руб.	5%	1% на все и 15% в лучшей категории																																														
Категория	Сумма (руб.)	Ставка кэшбэка (%)	Кэшбэк (руб.)																																													
АЗС и парковки	5000	5	250																																													
Одежда и обувь	4000	1	40																																													
Кафе и рестораны	3000	1	30																																													
Почие покупки	22000	1	220																																													
<b>ИТОГО</b>	<b>34000</b>		<b>540</b>																																													
<p><b>ОБСЛУЖИВАНИЕ</b></p> <p>VISA GOLD (дебетовая)</p>  <p>ГАЗПРОМБАНК. ПРЕМИУМ</p> 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Комиссия за обслуживание</th> <th>Условие бесплатности</th> <th>№1</th> <th>№2</th> <th>№3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>99</b> руб. в месяц или <b>бесплатно</b> при выполнении одного из Условий бесплатности</td> <td>Средние остатки на любых счетах &gt; <b>30</b> тыс. руб.</td> <td>Средние остатки на любых счетах &gt; <b>2</b> млн руб. и ежемесячные покупки &gt; <b>0</b> руб.</td> <td>Ежемесячные покупки &gt; <b>5</b> тыс. руб.</td> <td>Перевод заработной платы на карту &gt; <b>15</b> тыс. руб.</td> </tr> <tr> <td><b>5000</b> руб. в месяц или <b>бесплатно</b> при выполнении одного из Условий бесплатности</td> <td>Средние остатки на любых счетах &gt; <b>2</b> млн руб. и ежемесячные покупки &gt; <b>0</b> руб.</td> <td>Средние остатки на любых счетах &gt; <b>1</b> млн руб. и ежемесячные покупки &gt; <b>50</b> тыс. руб.</td> <td>Перевод заработной платы на карту &gt; <b>250</b> тыс. руб. и ежемесячные покупки &gt; <b>50</b> тыс. руб.</td> <td>Перевод заработной платы на карту &gt; <b>250</b> тыс. руб. и ежемесячные покупки &gt; <b>50</b> тыс. руб.</td> </tr> </tbody> </table>	Комиссия за обслуживание	Условие бесплатности	№1	№2	№3	<b>99</b> руб. в месяц или <b>бесплатно</b> при выполнении одного из Условий бесплатности	Средние остатки на любых счетах > <b>30</b> тыс. руб.	Средние остатки на любых счетах > <b>2</b> млн руб. и ежемесячные покупки > <b>0</b> руб.	Ежемесячные покупки > <b>5</b> тыс. руб.	Перевод заработной платы на карту > <b>15</b> тыс. руб.	<b>5000</b> руб. в месяц или <b>бесплатно</b> при выполнении одного из Условий бесплатности	Средние остатки на любых счетах > <b>2</b> млн руб. и ежемесячные покупки > <b>0</b> руб.	Средние остатки на любых счетах > <b>1</b> млн руб. и ежемесячные покупки > <b>50</b> тыс. руб.	Перевод заработной платы на карту > <b>250</b> тыс. руб. и ежемесячные покупки > <b>50</b> тыс. руб.	Перевод заработной платы на карту > <b>250</b> тыс. руб. и ежемесячные покупки > <b>50</b> тыс. руб.	<p><b>ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ</b></p> <p>VISA GOLD (дебетовая)</p>  <p>ГАЗПРОМБАНК. ПРЕМИУМ</p> 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>% на остаток</th> <th>Снятие наличных</th> <th>Переводы card2card</th> <th>Дополнительные карты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>До <b>6,2%</b> по Накопительному счету</td> <td>Три бесплатных снятия в любых АТМ, затем — <b>1%</b> (мин. <b>200</b> руб.)</td> <td>Бесплатные переводы до <b>10</b> тыс. руб. в месяц, затем — <b>1,5%</b> (мин. <b>50</b> руб.)</td> <td>Одна бесплатная дополнительная карта VISA GOLD, каждая последующая — <b>200</b> руб.</td> </tr> <tr> <td>До <b>6,2%</b> по Накопительному счету</td> <td>Бесплатные снятия в любых АТМ</td> <td>Бесплатные переводы до <b>20</b> тыс. руб. в месяц, затем — <b>1,5%</b> (мин. <b>50</b> руб.)</td> <td>Четыре бесплатные дополнительные карты VISA SIGNATURE, каждая последующая — <b>1500</b> руб.*</td> </tr> </tbody> </table>	% на остаток	Снятие наличных	Переводы card2card	Дополнительные карты	До <b>6,2%</b> по Накопительному счету	Три бесплатных снятия в любых АТМ, затем — <b>1%</b> (мин. <b>200</b> руб.)	Бесплатные переводы до <b>10</b> тыс. руб. в месяц, затем — <b>1,5%</b> (мин. <b>50</b> руб.)	Одна бесплатная дополнительная карта VISA GOLD, каждая последующая — <b>200</b> руб.	До <b>6,2%</b> по Накопительному счету	Бесплатные снятия в любых АТМ	Бесплатные переводы до <b>20</b> тыс. руб. в месяц, затем — <b>1,5%</b> (мин. <b>50</b> руб.)	Четыре бесплатные дополнительные карты VISA SIGNATURE, каждая последующая — <b>1500</b> руб.*																		
Комиссия за обслуживание	Условие бесплатности	№1	№2	№3																																												
<b>99</b> руб. в месяц или <b>бесплатно</b> при выполнении одного из Условий бесплатности	Средние остатки на любых счетах > <b>30</b> тыс. руб.	Средние остатки на любых счетах > <b>2</b> млн руб. и ежемесячные покупки > <b>0</b> руб.	Ежемесячные покупки > <b>5</b> тыс. руб.	Перевод заработной платы на карту > <b>15</b> тыс. руб.																																												
<b>5000</b> руб. в месяц или <b>бесплатно</b> при выполнении одного из Условий бесплатности	Средние остатки на любых счетах > <b>2</b> млн руб. и ежемесячные покупки > <b>0</b> руб.	Средние остатки на любых счетах > <b>1</b> млн руб. и ежемесячные покупки > <b>50</b> тыс. руб.	Перевод заработной платы на карту > <b>250</b> тыс. руб. и ежемесячные покупки > <b>50</b> тыс. руб.	Перевод заработной платы на карту > <b>250</b> тыс. руб. и ежемесячные покупки > <b>50</b> тыс. руб.																																												
% на остаток	Снятие наличных	Переводы card2card	Дополнительные карты																																													
До <b>6,2%</b> по Накопительному счету	Три бесплатных снятия в любых АТМ, затем — <b>1%</b> (мин. <b>200</b> руб.)	Бесплатные переводы до <b>10</b> тыс. руб. в месяц, затем — <b>1,5%</b> (мин. <b>50</b> руб.)	Одна бесплатная дополнительная карта VISA GOLD, каждая последующая — <b>200</b> руб.																																													
До <b>6,2%</b> по Накопительному счету	Бесплатные снятия в любых АТМ	Бесплатные переводы до <b>20</b> тыс. руб. в месяц, затем — <b>1,5%</b> (мин. <b>50</b> руб.)	Четыре бесплатные дополнительные карты VISA SIGNATURE, каждая последующая — <b>1500</b> руб.*																																													

\*В том числе к счетам в другой валюте.