

## Карта, которая нравится

26.08.2013 Ян Арт, портал Банкир.ру

В ближайшей перспективе российским банкам придется поставить все на карту.



Будучи ярым консерватором, рабом привычки и к тому же техническим идиотом, автор этих строк относится к любым новациям как к неизбежному злу. Лучше переждать, чем вляпаться. Но иногда бывают неожиданные исключения.

Последние пару месяцев пользую карту Maestro от HandyBank, эмитированную в рамках системы [«ENERGY-Bonus»](#). Суть продукта простая: Интернет-кошелек плюс карта. А вот возможности – те, которых давно хотелось. Во-первых, все опции классической банковской карты. Во-вторых, оплата коммунальных платежей, штрафов ГИБДД, возможность отправить перевод на карту получателя или осуществить платеж по реквизитам. В-третьих, 18 поставщиков в партнерской сети. Причем, не «бутик в Столешниковом» или гламурный журнал, как у кобрендов былых времен, а то, что реально нужно – «Билайн», «Мегафон», МТС, МГТС, несколько провайдеров Интернета и ТВ, Ozon.ru, RU-Center, Biglion и т.п. Переводя на практический язык: то, с чем связываешься по несколько раз в месяц. По каждому платежу этим поставщикам товаров и услуг – бонус: от 0,6% до 10% от суммы оплаты возвращается на карту. Не миллионами, не баллами – рублями. С учетом частоты платежей по этим направлениям, получается весьма круглая сумма. По моим подсчетам, для меня она составляла бы не менее \$1000–1500 в год...

Разговоры о создании универсального продукта «карта + кошелек» в последнее время усилились. Не знаю, является ли продукт HandyBank пионером (возможно, кто-то приведет не менее яркие примеры). Но точно знаю одно: кажется, это та новация, которая уже реально работает, проста в использовании и удобна в расчетах.

Словом: хочу, чтобы моя основная банковская карта стала такой. Полагаю, в этом случае объемы моих расчетов в режиме онлайн увеличатся этак втрое. А если список поставщиков услуг пополнится авиакомпаниями, то и поболее.

«Прикрутите» к этому функционалу небольшой овердрафт – «Вася, я ваша навеки»...

По моим ощущениям, примерно в таком направлении развития, банковские карты получают второе дыхание. В самом оптимистичном варианте – именно этот подход может, наконец, поставить крест на вечной и унылой констатации: картами как инструментом расчетов пользуется минимум россиян, большинство по-прежнему обналичивает карту в ближайшем банкомате, теряя время и комиссии.

Что мешает «карточному расцвету» на российском рынке? Во-первых, как ни парадоксально, именно то, что в свое время стало «локомотивом» карточной экспансии. [Зарплатные проекты](#). Клиента вовлекли, это хорошо. Обеспечили потенциальный резерв прозрачных для банка заемщиков – несомненный плюс. Постепенно приучили россиян к самому функционалу банковских карт – тоже замечательно.

Минусы – продукт навязан. У пользователя выбора не было: за него решил работодатель. Более того, работодатель потом и отнимет карту (в случае увольнения). А даже если не отнимет, то следующий работодатель обяжет взять другую карту другого банка.

Стоит ли в этом случае клиенту глубоко погружаться в функционал карты? Стоит ли банку конкурировать качеством и опциями карты, если можно выиграть подписанием контракта на зарплатный проект?

Разумеется, это не значит, что от зарплатных проектов надо отказываться, и что это зло. Но так или иначе, банкам пора делать ставку на тех, кто осознанно делает выбор в пользу того или иного банка и его карты. На «клиентов с улицы». Которые, как признают многие банкиры, чаще всего становятся самыми надежными, самыми долгими и самыми лояльными клиентами. Плюс – договориться о совместных усилиях по [эволюции карт](#). Потому что совместные лоббистские усилия отложить действие пресловутой 9-й статьи 161-го закона – это, конечно, хорошо на короткой дистанции. Отложили головную боль. Но заодно – отложили новый импульс «карточной» лояльности клиентов. И довольно глупо ссылаться на то, что положение о возмещении клиентам средств в случае незаконной транзакции сыграет на руку мошенникам. Можно все-таки предположить (ну так, как гипотеза), что большинство держателей банковских карт – не мошенники. Честные, понимаешь, люди. И защита их карт вкупе с развитием функционала – то, что вполне может придать новый импульс карточному рынку. А вот как защищаться и что «прикручивать» к картам – это уже решать банковскому сообществу.

Подробнее: <http://bankir.ru/publikacii/s/karta-kotoraya-nravitsya-10003848/#ixzz2dvHp1BC6>