

Банкинг от Большой тройки: хотим, как в США?

Компания "Мегафон" выпустила на рынок новый продукт - дебетовую банковскую карту. Ранее таким же маневром отметились другие участники Большой тройки: МТС и "Билайн". Таким образом, это не частное явление, но тренд, о котором стоит поговорить.

Что это?

МТС и "Билайн" работают с банковским сектором уже несколько лет. Об успехах или неудачах в этом направлении много сказано на тематических форумах, где, например, карты МТС смешивают с грязью в исключительно матерных выражениях. Про карты "Билайна" отрицательных отзывов меньше, но нет и особых восторгов. "Мегафон" вышел на этот рынок только осенью 2016 года, так что внятного мнения пользователей о продукте именно этой компании пока не сложилось.

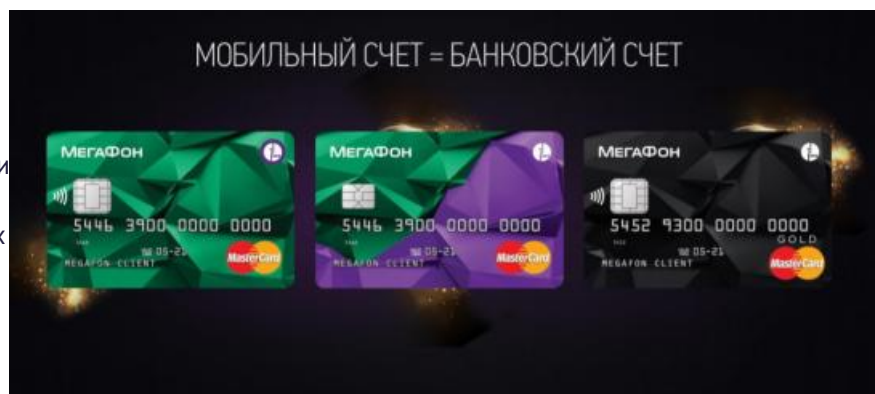
Надо понимать, что игроки Большой тройки смотрят друг на друга и на выходе предлагают похожий продукт. Поэтому разберем вопрос на примере мегафоновских карт, представляющих собой пример свежего и выверенного позиционирования сотового оператора на рынке банковских услуг.

Это дебетовые, по пате-карты, которые можно использовать аналогично с полноценным банковским пластиком, будь то "Сбербанк", "Альфа" или "Тинькофф".

Главная особенность новых карт в том, что их счет привязан к телефонному номеру абонента. Вы пополняете баланс своего (или чужого) телефона и автоматически пополняете баланс карты. Удобно.

К одному номеру можно привязать до 10 карт, что открывает достаточно широкие возможности для денежного оборота на уровне семьи, ИП или небольшой фирмы. В наличии обязательные фишки: cashback 10% при покупке у компаний-партнеров (их список постоянно расширяется), условно бесплатное обслуживание, 8% годовых - бонус, начисляемый на остаток по счету.

Как сообщает "Мегафон", новый продукт пользуется заметной популярностью. Только на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири (без учета Красноярского края) у компании уже 9 тысяч абонентов-пользователей таких карт, из которых 15% приходится на Иркутскую область, 9% - на Республику Бурятия и еще 9% - на Забайкальский край. Неплохой старт.



Для кого это?

Для людей, которые: а) любят "мобильный банкинг" с приятными, но необязательными плюшками; б) совершают много мелких покупок через Интернет; в) не собираются покидать стан своего оператора в

обозримом будущем.

Иными словами, мы говорим про достаточно нишевый продукт, которому сложно, да и не зачем напрямую конкурировать с традиционным банкингом.

Если вы совершаете крупные покупки, занимаетесь валютой, вкладами и депозитами, вносите и снимаете со счетов много наличности - эти карты не для вас. Например, "Мегафон" берет за снятие через банкоматы 2,5%. При этом в месяц нельзя снять больше 300 тысяч рублей, а общий объем операций ограничен 600 тысячами. Привлекательный 8% бонус на остаток работает только для суммы до 200 тысяч рублей. Говоря проще, держать на мегафоновской карте (или любой другой подобной) миллион рублей - совершенно бессмысленно.

Другое дело - использовать банкинг мобильных операторов для мелких платежей. Все пользователи отмечают, что через карту, привязанную к номеру телефона, очень удобно выводить деньги с платежных систем вроде WebMoney. Не менее удобно расплачиваться в супермаркетах и торговых центрах, получая за это приличный cashback и все тот же 8%-бонус на остаток. Регулярные коммунальные переводы, оплата домашнего интернета, привязка к службам такси и торговым площадкам (Avito, Drom), небольшие транзакции друзьям и родственникам - все это работает без видимых проблем.

Резюмируем: как первая и основная карта - нет; как вторая или даже третья, используемая для повседневна-да.

Зачем это?

Самый интересный вопрос.

Со стороны рядового пользователя ответ на него не требует дополнительных комментариев: чтобы было просто и удобно. Все.

Куда интересней, что в этой новой для себя банковской водичке ловит сама Большая тройка. Есть ощущение, что огромных денег банкинг не приносит. Безусловно, это хорошая ниша, способ выйти на рынок частных транзакций. В тоже время говорить о принципиальном увеличении выручки компаний через выпуск пластиковых карт, очевидно, не приходится. Во всяком случае никаких развернутых исследований на эту тему с конкретными суммами профильные СМИ пока не представили.



Поэтому зайдём с другой стороны. Есть мнение, что в истории с банкингом прослеживается четкое желание Большой тройки зафиксировать и "кристаллизировать" ядро своих клиентов, т.е. окончательно привязать человека к экосистеме компании.

Согласитесь, одно дело пользоваться симкой, которую можно спокойно поменять на симку другого оператора с сохранением номера. И совсем другое - хранить и накапливать деньги на карте оператора. Это принципиально иной уровень доверия и вовлеченности.

Как со смартфонами - вы можете менять модели и марки, но вряд ли смените экосистему с Андройда на IOS и наоборот. Без веских причин.

Развивая эту мысль, можно сделать далеко идущий вывод - Большая тройка хочет увидеть в России сотовый рынок, похожий на США, где клиент вместе со смартфоном покупает контракт с конкретным оператором, который, в свою очередь, предоставляют пользователям широкий спектр услуг помимо собственно услуг связи.

Интересная тенденция, которая может свидетельствовать о выходе российского Телекома на новый, "взрослый" уровень. Впрочем, говоря именно о "мобильном банкинге", пока рано давать окончательную оценку. Тема только запущена, перспективы туманны. Следует, например, помнить, что российский пользователь очень консервативен. Особенно в деле хранения денег. Будь иначе - "Сбербанк" не был бы крупнейшим финансовым учреждением страны.

Время покажет.

Автор: Андрей Темнов © Babr24.com



ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ИНТЕРНЕТ И ИТ, РОССИЯ, ИРКУТСК 👁 19629 12.12.2016, 16:13 📌 1839

URL: <https://babr24.com/?ADE=152942> Bytes: 6170 / 5665 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[\[email protected\]](#)



Автор текста: **Андрей Темнов**, независимый журналист.

На сайте опубликовано **1065** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта:

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта:

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта:

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта:

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта:

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта:

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта:

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта:

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта:

Подробнее о размещении

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)