

«Студенческая» дебетовая карта на 2018 год

Расчеты при помощи карт все больше завоевывают мир, а значит, все слои населения все больше оплачивают свои покупки при помощи дебетовых карт. Студенты, конечно же, не являются исключением, поэтому автор решил провести исследование рынка карт, чтобы подобрать оптимальный вариант. Было проведено исследование, которое помогло выявить потребности современных студентов. На банковском рынке специализированных предложений именно для студентов мало, поэтому разобраться иногда очень сложно среди всех предложений. Именно для этого автор решил скомпоновать все предложения, отсеяв по основным параметрам лишние. Большинство студентов знают только о студенческих картах от Сбербанка, поэтому данное предложение и является самым популярным среди данной категории населения. Дебетовые карты также становятся доступным финансовым продуктом для всех людей, поэтому зачастую затраты на обслуживание карты можно покрыть при помощи cashback или бонусных программ. Это является важным фактором для студентов, у которых каждый рубль важен. Есть ли на данный момент в России достойные предложения? Автор считает, что если глубже разобраться в этой проблеме, то можно найти достойные предложения.

Ключевые слова: Сбербанк; «Открытие»; «Рокетбанк»; дебетовая карта; «МТС Банк»; «Кредит Европа Банк».

Банковские карты стали нормой в современном мире. Сейчас, придя в магазин, не нужно задумываться, примут ли к оплате этот волшебный пластик. Такое распространение этого банковского продукта заставило немного задуматься кредитным учреждениям о том, кто на данный момент может стать новым клиентом. Многие российские банки начинают активно продвигать свои продукты среди молодежи, что приводит к появлению «студенческих», или «молодежных», продуктов, которые отличаются не только оригинальным дизайном и рекламой от популярных личностей, но и условиями использования. Но нужны ли такие карты студентам? Есть ли предложения банков, которые полностью удовлетворяют потребностям молодежи? Подойдут ли дебетовые карты, которые специально не создавались для молодежи? На эти и многие другие вопросы собирается ответить автор.

Сегмент дебетовых карт в России является активно развивающимся, поэтому с каждым годом появляется множество интересных предложений, в которых можно потеряться и упустить что-то реально нужное, поэтому автор год назад уже исследовал лучшие предложения на тот момент. Много ли поменялось за этот период? Стоит сначала определить, насколько изменились потребности современного студента. В начале 2017 года они выглядели следующим образом:

- стоимость обслуживания карты не более 99 рублей в месяц или 1 200 рублей в год;
- наличие cashback по операциям;
- наличие дополнительных скидок и спецпредложений;
- доступность банкоматов;
- наличие удобного мобильного приложения.

* **Валерий Алексеевич Паньков**, студент группы ЭМ-443308 УрФУ им. первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург).

** **Наталья Николаевна Мокеева**, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита (Высшая Школа Экономики и Менеджмента) УрФУ им. первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург).

При данном исследовании критериев будет больше. К текущим добавятся еще:

- дополнительные льготы за неснижаемый остаток;
- наличие/отсутствие отделений;
- способы пополнения карты;
- мобильные переводы;
- многофункциональность приложения.

Опросы среди студентов Уральского федерального университета были выявлены следующие характерные черты, позволившие составить примерный образ среднего студента:

- тратит в месяц примерно 20 000 рублей;
- использует дебетовую карту Сбербанка;
- накопления свыше 30 000 рублей отсутствуют;
- готов тратить на обслуживание карты примерно 500–800 рублей;
- характерными адресатами его трат являются такие, как: Супермаркеты, Фастфуд, Аптеки, Такси и Все для дома;
- посещает отделения банка в среднем несколько раз за полгода, но при этом привык решать все появляющиеся вопросы, лично приходя в офис, реже звонком в call-центр или через чат в приложении банка;
- важным критерием при использовании приложения считает его удобство, чтобы все нужные функции были под рукой. Возможность отслеживать собственные траты за последний период времени также очень ценит его важный параметр, вместе с быстротой оплаты услуг и перевода средств;
- склонен к использованию различных мобильных платежных систем (AndroidPay, ApplePay, SamsungPay).

Опираясь на полученные данные, автор работы проанализировал текущие предложения по дебетовым картам, представленным в Свердловской области, и выделил несколько наиболее привлекательных вариантов.

Виртуальные банки становятся на территории России все популярнее в связи с тем, что акцент взаимодействия с клиентом делается на удаленном канале, а значит, мобильное приложение является краеугольным камнем. Первым представителем и по совместительству одной из самых популярных карт, которая уже давно известна практически всем и была представлена в предыдущей работе, – карта «Рокетбанка» с тарифом «уютный космос». Ее можно назвать идеальной картой для студентов без ограничения по уровню трат в месяц. Ее параметры таковы:

- плата за обслуживание – 0 руб/год;
- СМС-информирование 50 руб/мес;
- cashback в виде «Рокетрублей» – 1 % от любых покупок, до 10 % за покупки в «любимых» магазинах;
- начисление процентов на остаток – 6,5 % годовых;
- 5 первых снятий без комиссии в любых банкоматах (свыше – 1,5 % минимум – 50 руб.);
- комиссия на переводы на карты других банков 1,5 %, минимум – 50 руб.;
- в привязку к этой карте можно открыть только вклад, кредитные продукты отсутствуют;
- поддержка всех мобильных платежных систем.

В качестве рисков стоит указать на тот факт, что бренд «Рокетбанк» и все его разработки были проданы банку «QIWI», но ЦБ РФ пока не одобрил эту сделку. Если все-таки данную покупку признают легитимной, то клиентам придется снова менять свои карты, потому что они принадлежат «ФК Открытие».

Следующий банк, который может предложить для студентов интересные дебетовые карты, – «МТС Банк». Автор нашел сразу три варианта. Здесь сразу можно сказать, что данный банк заинтересован в привлечении клиентов, которые не хотят платить за обслуживание карты, но готовы тратить ощутимо. Первый из вариантов – «Студенческая карта»:

- плата за обслуживание 0 руб/год;
- СМС-информирование бесплатное;
- cashback начисляется в последний календарный день месяца, 3 % в первые 3 месяца, а начиная с 4-го – 1,5 %;
- комиссия на переводы на карты других банков 1 %, минимум – 60 руб.;
- снятие наличных бесплатно в банкоматах Сбербанка и ВТБ.

Данную карту могут использовать только студенты до 24 лет. Для получения данного продукта нужно будет представить не только паспорт, но и студенческий билет или зачетную книжку. Вполне реальный конкурент для карты «Рокетбанка», но минусом является отсутствие специальных категорий трат с повышенным cashback.

Вторая карта – «МТС Smart Деньги», она идеально подходит для клиентов МТС:

- плата за обслуживание 0 руб/год;
- плата за выпуск карты 199 руб.;
- СМС-информирование бесплатное;
- 100 % покрытие оплаты за мобильную связь при выполнении следующих условий:
 - неснижаемый остаток по счету за расчетный период не менее 50 000 / 70 000 / 100 000 руб. или сумма покупок за расчетный период не менее 10 000 / 20 000 / 30 000 руб. Суммы зависят от используемых тарифов;
- комиссия на переводы на карты других банков 1 %, минимум – 100 руб.;
- снятие наличных бесплатно в банкоматах МТС.

Единственным неудобством может послужить тот факт, что не у всех студентов связь именно данной компании, но если вы уверены в том, что будете полностью соблюдать вышеперечисленные условия, то можно экономить на мобильной связи.

Заключительный продукт от «МТС Банк» – карта «МТС Деньги Weekend»:

- плата за обслуживание 0 руб/год, если:
 - сумма трат за расчетный период превысила 15 000 руб. или неснижаемый остаток на счете составляет не менее 30 000 руб.
 - в иных случаях – 99 руб/ мес.;
- плата за выпуск карты 299 руб.;
- СМС-информирование бесплатное;
- еженедельное начисление Cashback по пятницам;
- 1 % cashback за любые покупки и 5 % по категориям «Рестораны и кафе», «Такси» и «Спорттовары»;
- использование мобильных платежных систем;
- 7,5 % годовых начисляется по остатку на накопительном счете от 1 000 рублей;
- снятие наличных бесплатно в любых банкоматах по территории РФ.

Отличительной особенностью является неординарный подход к выплате cashback. Это довольно интересный подход, который позволит максимально быстро получать бонусы за покупки, а значит, позволит повысить траты по карте или простимулирует увеличить накопления.

В этот раз у Сбербанка можно выделить только одну карту – «Молодежную» или «#ЭтоМоё», со следующими параметрами:

- плата за обслуживание 150 руб/год;
- cashback в виде бонусов «Спасибо» – 0,5 %;
- дополнительные спецпредложения от партнеров;
- повышенный cashback от партнеров.

Главным достоинством этой карты является маленькая стоимость обслуживания карты, но при этом стоит заметить, что есть комиссия за переводы, а также сравнительно низкий cashback, и начисляется в виде бонусов «спасибо», которые не везде можно использовать и не при любой сумме. А в остальном вполне универсальная карта для студентов с любым месячным доходом. Другие же карты данного банка не были использованы в данном исследовании, потому что основные категории, по которым начисляется повышенный cashback, не удовлетворяют начальным требованиям студентов.

Первоначально автор предполагал, что две карты самых технологичных банков будут представлены в данном рейтинге (карта NEXT от «Альфа-банка» и Tinkoffblack от «Тинькофф-банка»), но по установленным условиям они не подходят из-за высокой стоимости обслуживания или завышенных для студентов сумм на счете, которые должны постоянно находиться для получения льгот. Также есть интересный вариант от Райффайзенбанка, но в нем установлено возрастное ограничение до 18 лет, что подходит только студентам первого курса.

Возвращаясь к тем картам, которые полностью удовлетворяют поставленным условиям, стоит упомянуть карту от популярного банка на территории России среди людей, любящих брать потребительские кредиты, – «ХоумКредитБанка». Карта «Космос» может подойти практически всем категориям студентов. Она предполагает:

- плату за обслуживание: 0–1 188 руб.:
 - по 99 руб. в месяц, плата не взимается при ежедневном остатке от 10 000 руб./сумме покупок от 5 000 руб. в месяц;
 - СМС-информирование – 59 руб/ мес.;
- начисление процентов на остаток по счету от 3 % (свыше 500 000 руб.) до 7 % (от 10 000 до 500 000 руб.) годовых;
- снятие наличных в банкоматах других банков бесплатно 5 раз в месяц, свыше – 100 руб.;
- бонусную программу «Польза», по которой можно возместить полностью или частично покупку по курсу 1 балл = 1 рубль, в том числе:
 - cashback – 3 % а операции в категориях «АЗС», «Кафе и рестораны», «Путешествия», максимум 3 000 баллов в месяц;
 - 1 % по всем остальным категориям, максимум 2 000 баллов в месяц.

Вариант является одним из самых нетребовательных, если говорить о требованиях к бесплатному обслуживанию карты, также заслуживают внимания категории cashback и то условие, что можно возмещать баллами даже траты по ЖКХ, в подавляющем большинстве банков такие операции вообще никак не участвуют в программах лояльности.

«Кредит Европа-Банк» является партнером торговых центров «МЕГА», большинство магазинов для эквайринга как раз используют услуги этого кредитного учреждения. Для студентов специальных предложений у них нет, но плодотворным решением для последних стало бы оформление карты «CardPlus», так как:

- стоимость обслуживания в первый год составляет 0 руб., а со второго – 499 руб. в год;
 - СМС-информирование бесплатно;
- начисление на остаток по счету – 5,9 % (минимум 10 000 руб.);

- снятие в других банкоматах до 5 000 руб. в месяц бесплатно, свыше 5 000 руб. – 0,5 %;
- cashback 5 % с покупок в ресторанах и АЗС, 1 % по остальным покупкам, максимум – 5 000 руб. в месяц.

Данное предложение сочетает популярные категории трат, поэтому студент может получить максимальную отдачу в виде cashback. Относительно низкая стоимость обслуживания также выгодно выделяется среди конкурентов.

Если подводить итоги всему вышесказанному, то студент с разными интересами может выбрать для себя идеальную карту, а значит, и получить максимальную выгоду. Если же рассуждать с точки зрения среднего студента, которого автор собрал из опросов, то ему больше всего подойдет предложение от ХоумКредитБанка и «Открытия», но тем, кто выберет карту «Рокетбанк», нужно будет готовиться к тому, что придется уже выпущенную карту менять, потому что возможна смена владельца «Рокетбанка». Преимущество в виде отлично работающего приложения и службы поддержки может сыграть как раз ключевую роль при конечном выборе студента. Остальные карты имеют какие-либо ограничения, которые связаны со специфическими условиями, которые не все студенты могут выполнить.

Литература

1. Аналитический ресурс «Банки.ру». – URL: <http://www.banki.ru/> (дата обращения: 25.01.2018).
2. Официальный сайт «МТС Банка». – URL: <http://www.mtsbank.ru/> (дата обращения: 7.01.2018).
3. Официальный сайт «Рокетбанка». – URL: <https://rocketbank.ru/> (дата обращения: 16.01.2018).
4. Официальный сайт Сбербанка. – URL: <http://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения: 8.01.2018).
5. Официальный сайт «ХоумКредит Банка». – URL: <https://www.homecredit.ru/> (дата обращения: 7.01.2018).
6. Официальный сайт «Кредит Европа Банка». – URL: <https://www.crediteuro-pe.ru/> (дата обращения: 7.01.2018).

Valery Alekseyevich Pankov,

Student of Group EM-443308,
Ural Federal University named after the first President
of Russia B. N. Yeltsin (Ekaterinburg)

Natalia Nikolayevna Mokeeva,

Scientific Adviser, Candidate of Economics,
Associate Professor of Department of Finances,
Money Circulation and Credit, Higher School of Economics
and Management, Ural Federal University named after
the first President of Russia B. N. Yeltsin (Ekaterinburg)

"Student" Debit Card of 2018

Payments using banking cards have become increasingly significant in the world, and, consequently, all segments of the population make their daily payments with debit cards. Students, of course, are no exception to the process, so the author decided to make a research of the credit card market to find the best option to use the cards. A study was conducted that helped to identify the needs of modern students. In the banking market, there are not enough special offers for students, so it is sometimes very difficult to understand all the offers presented by the banks. That is why the author decided to build up all the proposals, rejecting superfluous offers using some basic parameters. Most students know only Sberbank student cards, so this offer is the

most popular among this category of population. Debit cards are also available as a financial product for all people, so the card maintenance cost often can be covered using cashback or bonus programs. This is an important factor for students who have every ruble important. Are there any decent offers in Russia at the moment? The author believes that if we understand this problem more deeply, we can find worthy suggestions.

Key words: "Sberbank"; "Opening"; "Roketbank"; debit card; "MTS Bank"; "Credit Europe Bank".