

# Сравнительный анализ и рейтинг кредитной СберКарты

—  
Исследование проведено по заказу СберБанка

## **Содержание**

1. Сравнительный анализ и рейтинг кредитной СберКарты среди кредитных карт банков-конкурентов [[1.](#)]
2. Приложение 1. Методология рейтинга кредитных карт с длительным льготным периодом [[2.](#)]
3. Приложение 2. Методика расчета чистой выгоды по карте [[3.](#)]

# **1 Сравнительный анализ и рейтинг кредитной СберКарты среди кредитных карт банков-конкурентов**

## Сбербанк – Кредитная СберКарта, новый флагман банка в массовом сегменте

### Кредитная СберКарта



Параметр	
Категория карты	MC World/ Visa Reward
Стоимость карты	
Стоимость обслуживания	0 руб.
СМС-информирование	0 руб.
Снятие наличных в банкоматах банка	3% (min 390 руб.)
Снятие наличных в сторонних банках	3% (min 390 руб.)
Grace-период	120 дней
Минимальный платеж	3%
Кредитный лимит после 1 сентября	<ul style="list-style-type: none"> <li>До 1 млн руб. - массовое предложение,</li> <li>до 3 млн руб. - предодобренное предложение</li> </ul>
Процентная ставка	<ul style="list-style-type: none"> <li>9,8% - в категории «Здоровье» и онлайн-покупки в СберМегаМаркет;</li> <li>17,9% - массовое предложение</li> </ul>
Преимущества	
Reward-программа	<ul style="list-style-type: none"> <li>0,5% - на все покупки</li> <li>+ 3-20% в 2-4 категориях в зависимости от уровня программы</li> <li>+ до 30% бонусов от партнеров</li> </ul>
Льготный период	Ежемесячное обновление
Ограничения	
Ежедневный лимит по наличным операциям	300 000 руб.
Максимальная сумма бонусных операций	200 000 руб.

<b>Тип продукта</b>	Флагманский продукт	Кобренд	Нишевый продукт	
<b>Сегмент</b>	Массовый	Высокодоходный	UHNW	
<b>Целевая аудитория</b>	Геймеры	Автолюбитель	Без ограничений	Миллениалы
	Пенсионер	Семейная	Детская	Для шопперов
<b>Категория карты</b>	Кредитная	Дебетовая	Карта рассрочки	Карта с овердрафтом
	Кредитная карта с услугой рассрочки		Универсальная	
<b>Стоимость</b>	Платно	Бесплатно	Критерии бесплатности	
<b>Rewards</b>	Cashback	Бонусный cashback	Бонусная программа	Гибрид
	% на остаток	Благотворительная		
<b>Уникальность</b>	По дизайну	По Rewards	По grace	По рассрочке
<b>Оформление карты</b>	ДБО	ДБО + курьер	ДБО + Отделение	Отделение

## СберКарта – самая выгодная кредитная карта с длительным льготным периодом

Кредитная СберКарта – лидер рейтинга кредитных карт крупнейших банков по условиям для клиентов

№	#*	Карта Вес в итоговом рейтинге	Льготный период	Стоимость карты	Ставки %	Reward-программы	Кредитный лимит	Снятие наличных	График платежей	Дебетовая сторона	Аквизиция клиента	Фишки карты	Итоговый рейтинг
			16%	14%	12%	11%	11%	9%	8%	7%	6%	6%	Σ100%
1	1	<b>Кредитная СберКарта СберБанк</b>	58%	90%	50%	57%	50%	43%	67%	0%	33%	100%	<b>56,9%</b>
2	6	MTS CASHBACK МТС Банк	58%	80%	50%	57%	25%	14%	67%	100%	100%	0%	<b>55,2%</b>
3	5	Халва (рассрочка у партнеров) Совкомбанк	67%	80%	83%	0%	0%	43%	67%	100%	67%	0%	<b>52,1%</b>
4	5	Халва (вне партнерской сети) Совкомбанк	50%	80%	83%	0%	0%	43%	67%	100%	67%	0%	<b>49,4%</b>
5	7	Вездеход Почта Банк	25%	80%	33%	29%	75%	43%	33%	100%	33%	0%	<b>46,1%</b>
6	10	120 дней без процентов ОТП Банк	42%	70%	50%	0%	25%	57%	67%	100%	33%	0%	<b>44,7%</b>
7	2	Тинькофф Platinum Тинькофф Банк	50%	60%	33%	43%	25%	43%	33%	0%	100%	50%	<b>43,4%</b>
8	15	#120подНОЛЬ Росбанк	33%	50%	33%	0%	50%	43%	67%	100%	67%	0%	<b>42,0%</b>
9	4	Карта Возможностей Банк ВТБ	42%	70%	33%	29%	50%	43%	67%	0%	33%	0%	<b>40,3%</b>
10	16	Удобная карта Газпромбанк	33%	70%	50%	0%	25%	57%	33%	0%	67%	50%	<b>38,7%</b>
11	3	100 дней без % Альфа-Банк	50%	40%	50%	0%	50%	57%	33%	0%	67%	0%	<b>36,9%</b>
12	22	100+ Промсвязьбанк	25%	60%	50%	0%	50%	43%	33%	0%	100%	0%	<b>36,4%</b>
13	14	120 дней Открытие	50%	60%	33%	0%	25%	100%	0%	0%	67%	0%	<b>36,2%</b>
14	11	120 дней без % Хоум Кредит	67%	50%	33%	0%	50%	43%	33%	0%	33%	0%	<b>35,7%</b>
15	8	Platinum 100 Русский Стандарт	33%	60%	33%	0%	50%	43%	33%	0%	67%	0%	<b>33,8%</b>
16	13	110 дней Райффайзенбанк	33%	70%	17%	0%	50%	43%	33%	0%	33%	0%	<b>31,2%</b>

















## СберКарта – самая выгодная кредитная карта с длительным льготным периодом

**Кредитная СберКарта** – новый продукт на рынке, предлагающий лучшие условия для клиентов среди кредитных карт с длительным льготным периодом крупнейших банков РФ по объему портфеля кредитных карт, что делает ее самой выгодной для клиентов картой с длительным льготным периодом.

Уникальные преимущества	Бесплатность обслуживания	<b>Бесплатность обслуживания</b> является вторым после льготного периода фактором выбора кредитной карты клиентами по данным опроса Frank RG.
	Бесплатность смс-уведомлений	СМС-уведомления воспринимаются клиентами как часть стоимости обслуживания карты. В кредитных картах подключение СМС-уведомлений является ключевой составляющей сервиса.
	Минимальная процентная ставка на рынке	Предложение <b>минимальной на текущий момент на рынке процентной ставки</b> 9,8% по покупкам в популярной категории «Здоровье» (включая оплату услуг медицинских организаций) и онлайн-покупкам в СберМегаМаркете может быть позитивно воспринято потенциальными клиентами в ходе маркетинговой кампании.
	Максимальная доходность по reward-программе	Программы вознаграждений не являются обязательным элементом предложения карт с длительным льготным периодом. СберКарта – одна из 3 карт на рынке с подключенной программой лояльности и имеет один из <b>самых высоких уровней доходности аналогичных карт</b> для клиентов массового сегмента среди банков-конкурентов.
Основа value proposition	Возобновляемость льготного периода	Одна из 3 карт* на рынке, предлагающих <b>ежемесячно возобновляемый</b> льготный период, позволяющий: <ul style="list-style-type: none"> <li>– пользоваться картой <b>непрерывно</b> (даже в платежный период до оплаты задолженности при наличии неиспользованного кредитного лимита);</li> <li>– разделить расходы по периодам, <b>«сдвинуть» период оплаты</b> по покупкам, совершенным позднее, чем в первый месяц пользования карты. В этом механика карты схожа с картой рассрочки. Однако по карте рассрочки каждый клиент имеет свой собственный платежный период (рассчитываемый с даты оформления карты), а в СберКарте все покупки за месяц учитываются в выписке на 1 число;</li> <li>– подобная механика позволит избежать просрочки платежа (в том числе и технической) по окончании льготного периода.</li> </ul>
	Длительность льготного периода	Минимальный срок льготного периода составляет 90 дней – один из самых длинных на рынке. <b>Длительный льготный период</b> (4 месяца) позволит осуществлять <b>крупные покупки</b> (оплату билетов и бронирование отелей, ремонт, бытовая техника и обстановка дома) <b>под будущие доходы</b> (бонусы, премии и т.п.).
	Привязка платежного периода к календарному месяцу	Привязка платежного периода <b>к календарному месяцу</b> (а не к дате первой покупки/ оформления карты) – удобное для клиентов условие и позволяет <b>долгосрочно планировать</b> свою финансовую активность аналогично уплате коммунальных платежей.

\* Механика ежемесячной возобновляемости льготного периода предлагается по кредитным картам со «стандартным» льготным периодом (не превышающим 60 дней). Среди кредитных карт с льготным периодом свыше 90 дней, такая механика применяется по картам МТС CASHBACK МТС Банка, карте рассрочки Халва Совкомбанка, СберКарте Сбербанка.

## Сравнение кредитной СберКарты с картами банков-конкурентов: преимущества (1/2)

																
<b>Стоимость карты</b>																
Стоимость обслуживания	●	◐	○	●	●	●	◐	○	●	◐	●	◐	◐	○	◐	◐
SMS - уведомления	●	◐	○	○	◐	◐	◐	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Push - уведомления	●	◐	●	○	●	●	●	●	●	●	○	○	●	●	●	●
<b>Льготный период</b>																
<b>Минимальный эффективный срок</b>																
Менее 30 дней		●	●	●		●	●	●			●	●	●	●		
От 30 до 90 дней					●											●
90 дней и выше	●								●	●					●	
<b>Максимальный эффективный срок</b>																
Менее 90 дней		●			●											
Свыше 90 дней	●		●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Ежемесячная возобновляемость	●					●									●	

















Стоимость карты

● – Бесплатно ○ – Платно ◐ – Бесплатно при выполнении условий

Льготный период

● – наличие ● – уникальность условий

## Сравнение кредитной СберКарты с картами банков-конкурентов: преимущества (2/2)

















																
					Вне сети партнеров	В сети партнеров										
Reward-программа																
Подключение к reward-программе	●	●		●*			●									●
Дополнительные преимущества																
Привязка платежного периода к календарному месяцу	●			●								●				●

● – уникальные условия на рынке

\* Reward-программа на «Карту Возможностей» ВТБ подключается платно (590 р./год)



















## Сравнение кредитной СберКарты с картами банков-конкурентов: условия в рынке

																
					Вне сети партнеров	В сети партнеров										
<b>Снятие наличных</b>																
Мин. комиссия	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●
Бесплатный лимит			●	●					●		●		●	●		●
<b>Процентная ставка</b>																
Минимальная ставка	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	○	○	○	○	○	●
Максимальная ставка	●	○	●	○	●	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○
<b>Кредитный лимит</b>																
<b>Минимальный кредитный лимит</b>																
Менее 10 000 р.		●			●	●								●		●
От 10 000 р.	●		●	●			●	●	●	●	●	●	●		●	●
<b>Максимальный кредитный лимит</b>																
Менее 600 000 р.					●	●		●	●							●
От 600 000 р.	●	●	●	●			●			●	●	●	●	●	●	●
<b>График платежей</b>																
Размер минимального платежа	●	●	●	●	○	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○

Применимо к размерам комиссий на снятие, процентным ставкам и размерам минимального платежа

● – Условия лучше среднерыночных ○ – условия хуже среднерыночных ● – средние по рынку условия

















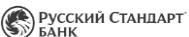


## Сравнение кредитной СберКарты с картами банков-конкурентов: точки роста

																	
<b>Reward-программа</b>																	
Улучшение условий по подпискам		●															●
<b>Использование собственных средств</b>																	
Снятие без комиссии					●	●	●		●				●				●
<b>Оформление карты</b>																	
Заказ на сайте / в онлайн-банке	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Доставка карты		●	●		●	●		●				●	●	●	●	●	●

● – наличие ● – уникальные условия на рынке

## Расчет выгоды reward-программы Кредитной СберКарты и сравнение с флагманами других банков




















Доходность\* в сегменте: Mass (Регионы) при ежемесячных тратах по карте - 20 тыс. Р

№	Банк	Название карты	Чистая выгода в % к расходам
1	 СБЕР	Кредитная СберКарта (Больше, чем Спасибо)	1,37% 
2	 СБЕР	Кредитная СберКарта (Огромное Спасибо)	1,10% 
3	 ВТБ	Карта возможностей	1,09% 
4	 Тинькофф	Тинькофф Платинум	0,94% 
5	 ПОЧТА БАНК	Вездеход	0,18% 
6	 Альфа Банк	100 дней без %	0,00%
7	 ГАЗПРОМБАНК	Удобная карта	0,00%
8	 отпбанк	120 дней без %	0,00%
9	 ПСБ	100+	0,00%
10	 Райффайзен БАНК	110 дней	0,00%
11	 РОСБАНК	#120подНОЛЬ	0,00%
12	 РУССКИЙ СТАНДАРТ БАНК	Platinum 100	0,00%
13	 СОВКОМБАНК	Халва	0,00%
14	 HOME CREDIT BANK	120 дней без %	0,00%

\*Доходность карты - размер чистой выгоды по карте для клиента, рассчитываемой как сумма всех полученных по карте доходов за вычетом расходов на ее обслуживание в % к тратам по карте на основе клиентских профилей трат #5 «Базовый». См. методику расчета чистой выгоды в Приложении 2 к настоящему отчету.

## Расчет выгоды reward-программы Кредитной СберКарты и сравнение с флагманами других банков

Доходность\* в сегменте: Mass (Москва) при ежемесячных тратах по карте - 50 тыс. Р

№	Банк	Название карты	Чистая выгода в % к расходам
1	 СБЕР	<b>Кредитная СберКарта</b> (Больше, чем Спасибо)	1,67% 
2	 Тинькофф	Тинькофф Платинум	1,36% 
3	 ВТБ	Карта возможностей	1,35% 
4	 СБЕР	<b>Кредитная СберКарта</b> (Огромное Спасибо)	1,34% 
5	 ПОЧТА БАНК	Вездеход	1,32% 
6	 Альфа Банк	100 дней без %	0,00%
7	 ГАЗПРОМБАНК	Удобная карта	0,00%
8	 отпбанк	120 дней без %	0,00%
9	 ПСБ	100+	0,00%
10	 Райффайзен БАНК	110 дней	0,00%
11	 РОСБАНК	#120подНОЛЬ	0,00%
12	 РУССКИЙ СТАНДАРТ БАНК	Platinum 100	0,00%
13	 СОВКОМБАНК	Халва	0,00%
14	 HOME CREDIT BANK	120 дней без %	0,00%

\*Доходность карты - размер чистой выгоды по карте для клиента, рассчитываемой как сумма всех полученных по карте доходов за вычетом расходов на ее обслуживание в % к тратам по карте на основе клиентских профилей трат #1 «Базовый». См. методику расчета чистой выгоды в Приложении 2 к настоящему отчету.

## **2 Приложение 1. Методология рейтинга кредитных карт с длительным льготным периодом**

## Список анализируемых банков и карт

Основной отличительной чертой анализируемой карты (Кредитной СберКарты) является длительный льготный период.

Сравнение производилось по картам-аналогам крупнейших банков-конкурентов Сбербанка на рынке: кредитным картам с длительным льготным периодом / опциями рассрочки и картам рассрочки (при наличии продукта в линейке банка).

№	# на рынке*	Банк	Карта
1	1	Сбербанк	Кредитная СберКарта
2	2	Тинькофф Банк	Тинькофф Платинум
3	3	Альфа-Банк	100 дней без %
4	4	Банк ВТБ	Карта Возможностей
5	5	Совкомбанк	Карта рассрочки «Халва»
6	6	МТС Банк	MTS Cashback
7	7	Почта Банк	Вездеход
8	8	Банк Русский Стандарт	Platinum 100
9	10	ОТП Банк	120 дней без процентов
10	11	Хоум Кредит	120 дней без %
11	13	Райффайзенбанк	110 дней
12	14	ФК Открытие	120 дней
13	15	Росбанк	#120подНОЛЬ
14	16	Газпромбанк	Удобная карта
15	22	Промсвязьбанк	100+

\* № в рейтинге по объему портфеля кредитных карт на 01.07.2021

Источник: Frank RG, Мониторинг рынков, 2021

## Принципы сравнения и рейтинга. Методология

- В основе рейтинга – сравнение тарифных условий кредитных карт.
- Показатели сравнения сгруппированы в 10 тематических разделов, каждый из которых представляет собой критерий выбора кредитной карты клиентом. В составе каждого раздела от 1 до 10 показателей, оцениваемых в баллах. Перечень показателей, а также принципы присвоения баллов приведены на следующей странице.
- Расчёт ведется по каждому разделу в баллах и в процентах от максимально возможного количества баллов (процент успешности). Затем процент успешности умножается на вес раздела в рейтинге. Сумма процентов успешности по всем разделам, взвешенная по доле раздела в рейтинге, представляет собой интегральный рейтинг карты (в %).
- Вес каждого раздела рейтинга рассчитан на основе балльной оценки важности и приоритетности данного критерия при выборе кредитной карты держателями кредитных карт, определенной в ходе проведенного Frank RG онлайн-опроса свыше 3000 активных держателей кредитных карт банков.

### Компоненты рейтинга

#	Раздел рейтинга (по убыванию важности)	Вес раздела в рейтинге	Оценка критерия важности клиентами
1	Льготный период	16%	
2	Стоимость карты	14%	
3	Процентная ставка	12%	
4	Reward-программа	11%	
5	Кредитный лимит	11%	
6	Снятие наличных	9%	
7	График платежей	8%	
8	Пользование собственными средствами	7%	
9	Получение карты	6% - экспертная оценка	- н/д
10	Уникальные «фишки» карты	6% - экспертная оценка	- н/д
		<b>100%</b>	

## Показатели сравнения, максимальные баллы и критерии оценивания (1/3)

№	Раздел рейтинга	Показатель	Максимальное кол-во баллов	Описание методологии сравнения
<b>1</b>	<b>Получение карты</b>	Возможность подать заявку на карту на сайте / в приложении	1	Наличие = 1 балл
		Доставка карты	2	2 - доставка в любые локации, 1 - доставка в ограниченный список городов, 0 - доставка в отделения
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>3</b>	
<b>2</b>	<b>Стоимость карты</b>	Стоимость выпуска карты	3	бесплатно =3 балла, плата выше среднего уровня по выборке =0 баллов, 1 балл = стоимость в диапазоне от 0 до средней стоимости по выборке
		Стоимость обслуживания карты	3	бесплатно =3 балла, плата выше среднего уровня по выборке =0 баллов, 1 балл = стоимость в диапазоне от 0 до средней стоимости по выборке
		Стоимость СМС-информирования	3	бесплатно =3 балла, плата выше среднего уровня по выборке =0 баллов, 1 балл = стоимость в диапазоне от 0 до средней стоимости по выборке
		Возможность бесплатного смс-информирования (при выполнении условий)	1	Наличие = 1 балл
		Наличие бесплатной альтернативы смс-информированию (push-уведомления)	1	Наличие = 1 балл
		Наличие условий бесплатности обслуживания карты (доступных для всех клиентов)	1	Наличие = 1 балл
		Опциональность условий обслуживания карты по подписке	1	Наличие = 1 балл
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>10</b>	
<b>3</b>	<b>Льготный период</b>	Минимальный эффективный срок льготного периода	2	2 - максимум по выборке, 1 - равно или выше среднерыночного значения (20 дней) , 0 - ниже среднерыночного значения (20 дней)
		Максимальный срок льготного периода	2	2 - максимум по выборке, 1 - равно или выше среднерыночного значения (90 дней) , 0 - ниже среднерыночного значения (90 дней)
		Условия подключения льготного периода	1	1 – бесплатно, 0 – платно
		Широта применения льготного периода на покупки	1	1 – во всех ТСП, 0 – только у партнеров
		Распространение льготного периода на снятие наличных	1	Наличие = 1 балл
		Распространение льготного периода на переводы	1	Наличие = 1 балл
		Распространение льготного периода на рефинансирование	1	Наличие = 1 балл
		Возобновление льготного периода	2	2 - после каждой покупки, 1 - ежемесячно, 0 - после формирования полной суммы задолженности и погашения в платежный период
Опциональность условий льготного периода (совмещение льготного периода и опции рассрочки на кредитной карте)	1	Наличие = 1 балл		
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>12</b>	



## Показатели сравнения, максимальные баллы и критерии оценивания (2/3)

№	Раздел рейтинга	Показатель	Максимальное кол-во баллов	Описание методологии сравнения
4	Reward-программы	Подключение к карте программы вознаграждений	1	Наличие = 1 балл
		Выгода по карте (Калькулятор лояльности)	2	2 - максимум, 1 – больше среднего значения, 0 – ниже среднего значения
		Улучшение условий reward-программ по подпискам	1	Наличие = 1 балл
		Стимулирование транзакционной активности условиями reward-программы	3	по 1 баллу за каждую опцию: уровни программы, минимальный порог трат, отсутствие просроченной задолженности
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>7</b>	
5	Процентная ставка	Минимальная процентная ставка безналичных операций	2	2 – минимум по выборке, 1 – меньше среднерыночной, 0 – выше среднерыночной
		Максимальная процентная ставка безналичных операций	2	2 - минимум по выборке, 1 – меньше среднерыночной, 0 - выше среднерыночной
		Широта применения минимальной % ставки	2	2 - на всех клиентов, 1 - для нишевых клиентов (зарплатные, пенсионные и т.п.), 0,5 - для узких категорий (на отдельные покупки)
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>6</b>	
6	Кредитный лимит	Минимальный кредитный лимит	2	2 - максимум по выборке, 1 - равно или выше среднерыночного значения (10 000 р.) , 0 - ниже среднерыночного значения
		Максимальный кредитный лимит	2	2 - максимум по выборке, 1 - равно или выше среднерыночного значения (600 000 р.) , 0 - ниже среднерыночного значения
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>4</b>	
7	Снятие наличных	Минимальная комиссия за снятие наличных в собственных банкоматах	2	2 - минимум по выборке, 1 – среднерыночные размеры, 0 – максимум по выборке
		Минимальная комиссия за снятие наличных в банкоматах других банков	2	2 - минимум по выборке, 1 – среднерыночные размеры, 0 – максимум по выборке
		Лимит бесплатного снятия наличных, рублей (собственные банкоматы)	2	2 - максимум по выборке, 1 – средние размеры по выборке, 0 – минимум по выборке
		Лимит бесплатного снятия наличных, рублей (банкоматы других банков)	1	1 - не отличается от снятия в собственных банкоматах, 0 - отличается
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>7</b>	
8	График платежей	Ежемесячный минимальный платеж	2	2 – максимум по выборке, 1 – среднерыночное значение, 0 - минимум по выборке
		Равномерное распределение долга на весь срок	2	Наличие = 2 балла
		Единовременное погашение всей суммы задолженности	0	Наличие = 0 баллов
		Привязка платежного периода к календарному месяцу (расчет задолженности на 1 число месяца)	1	Наличие = 1 балл
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>5</b>	

## Показатели сравнения, максимальные баллы и критерии оценивания (3/3)

№	Раздел рейтинга	Показатель	Максимальное кол-во баллов	Описание методологии сравнения
9	Использование собственных средств по карте	Использование собственных средств по карте без комиссии (снятие наличных, переводы)	1	Наличие = 1 балл
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>1</b>	
10	Уникальные «фишки» карты	Уникальные характеристики карты, инновационные решения	2	По 1 баллу за каждую «фишку»
<b>ИТОГО по разделу</b>			<b>2</b>	
<b>ИТОГО по всем разделам</b>			<b>57</b>	

## Расчет рейтинговых баллов по карте

По каждой карте будет рассчитан

№	Раздел рейтинга	Показатель	Балльная оценка	Максимальное кол-во баллов	Процент успешности, %	Вес раздела	Итоговый рейтинг
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]
				Установлено методикой			
	ИТОГО по разделу		СУММ [4]	СУММ [5]	= СУММ ([4]) / СУММ ([5])	Установлен методикой	= [6] * [7]
	ИТОГО ПО ВСЕМ РАЗДЕЛАМ						СУММ([8])

### Пример расчета рейтинга

№	Раздел рейтинга	Показатель	Балльная оценка	Максимальное кол-во баллов	Процент успешности, %	Вес раздела	Итоговый рейтинг
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]
1	Получение карты		1	1			
			0	2			
	ИТОГО по разделу		1	3	33%	6%	1,8%
2	Стоимость карты		2	3			
			1	1			
					...		
	ИТОГО по разделу		6	10	86%	14%	12%
...	...		1	2			
			1	1			
			0	2			
					...		
	ИТОГО по разделу		2	10	20%	16%	3%
	ИТОГО ПО ВСЕМ РАЗДЕЛАМ		25	57	-	-	52%

# **4 Приложение 2. Методика расчета чистой выгоды по карте**

## Расчет чистой выгоды (1/2)

### Общие положения

Оценка чистой выгоды осуществляется на основе расчетной модели «Калькулятор выгоды», в которой учитываются все стоимостные параметры и ограничения программ.

Для целей расчета размер и структура доходов и трат клиента однородны в течение всего срока расчета и определяются профилем клиента. Для целей расчета специально разрабатываются несколько профилей клиентов в зависимости от уровня доходов и структуры трат.

Расчеты производятся на временном горизонте 2 года. Данный срок позволяет более корректно учитывать и сравнивать между собой карты, содержащие специальные условия, включая длительные промо-кампании банков, предполагающие льготные условия обслуживания и бонусирования в первый год / первые несколько месяцев действия карты.

Результатом расчета является выгода, исчисленная в рублях и получаемая клиентом за два года пользования картой с учетом расходов на обслуживание карты (стоимость выпуска, комиссии за обслуживание карты и смс-информирование). Для целей оценки и сравнения программ дополнительно рассчитывается относительный показатель «Размер выгоды в % от трат клиента».

Показатель чистой выгоды (сумма полученного вознаграждения за вычетом стоимости обслуживания карты) используется для ранжирования карт/программ, представленных в каталоге.

### Рациональное поведение

При расчете чистой выгоды принимается гипотеза о рациональном поведении клиента, что подразумевает:

- Использование клиентом карты как основной (карты первого выбора), по которой совершаются все ежедневные покупки;
- Пользование всеми преимуществами карты, которые могут увеличить выгоду клиента (например, если за бронирование отелей и авиабилетов на портале банка начисляются повышенные бонусы, клиент будет покупать авиабилеты и бронировать гостиницы только на портале банка).

По кобрендовым картам клиент совершает все покупки в соответствующих категориях только у партнера (например, владелец карты «Лукойл» будет заправляться на АЗС только этой сети, а владелец карты «Пятерочка» будет покупать продукты только в данной сети магазинов).

## Расчет чистой выгоды: специальные условия и стоимость (2/2)

### Начисление выгоды

При расчете выгоды учитываются все специальные условия и ограничения:

- Все виды регулярного начисления вознаграждения: собственное (начисляется за счет банка) и партнерское (начисляется за счет партнеров)\*;
- Периодичность и срок действия категорий повышенного начисления;
- Все виды ограничений начисляемых бонусов (ограничения общей суммы начисленных бонусов за период, ограничение суммы начисленных бонусов в категориях повышенного начисления, ограничения общей суммы покупок, за которые начисляются бонусы и пр.);
- Все безусловные дополнительные бонусы (приветственные, начисляемые при активации карты, ежегодные, начисляемые в день рождения / по праздникам);
- Проценты, начисляемые на остаток собственных средств на карточном и прочим, привязанным к карте счетам (накопительный/сберегательный);
- Начисление бонусов, обусловленных минимальной суммой покупок или остатком на карточном счете, определяется в соответствии с профилем клиента;
- Начисление дополнительных бонусов, обусловленных минимальной суммой покупок за определенный период, определяется в соответствии с профилем клиента.

### Стоимость обслуживания

В стоимости обслуживания **учитываются**:



- Стоимость выпуска карты;
- Стоимость обслуживания карты в первый и последующие годы;
- Стоимость пакета услуг в первый и последующие годы;
- Плата за участие в программе вознаграждений и плата за подключение/переключение опций программы;
- Стоимость смс-уведомлений.

В стоимости обслуживания **не учитываются**:



- Дополнительные комиссии (например, за переводы и снятие наличных);
- Проценты по кредиту, штрафы.



По многим картам банки предлагают **бесплатное обслуживание** при соблюдении определенных критериев. Платность и бесплатность обслуживания определяется профилем клиента и **учитывается** при расчете выгоды.

\* По начислению вознаграждения – учитываются только начисления, носящие регулярный и публичный характер (не учитываются краткосрочные (до 3 месяцев) акции, в т.ч. партнерские, а также специальные таргетированные предложения для отдельных групп клиентов).

## Методология составления профилей трат клиентов (1/2)

### Доходы, остатки и средние чеки

Профили клиентов разделены на сегменты по доходам.

- По клиентам массового сегмента для расчета профилей трат используются данные Росстата о размере среднемесячной номинальной заработной платы в Москве и в среднем по другим регионам РФ.
- Для сегментов по доходам upper mass и affluent используются значения дохода, применяемые в проекте «Клиентские сегменты».

Среднемесячный **размер трат по карте** в каждом клиентском профиле, используемый в модели, **может превышать** среднерыночные значения трат по картам клиентов соответствующего сегмента по доходам и профиля по тратам. Это объясняется следующими причинами:

- Модель расчета выгоды основана на предположении, что все траты клиента в месяц совершаются с помощью одной (выбранной) карты.
- Для целей расчета размер и структура доходов и трат клиента однородны в течение всего срока расчета. Крупные траты (такие, как оплата путешествий, приобретение крупной техники и мебели и т.п.), совершаемые однократно в году, в модели учитываются каждый месяц как доля от полной суммы.

**Остатки** моделируются отдельно по спецкарточным счетам (в виде минимального баланса) и отдельно по накопительным/ сберегательным счетам (в виде среднемесячного баланса). Остатки используются в модели для расчета начисляемых % на остаток, а также как условие бесплатности выпуска и обслуживания карт. Значения остатков соответствуют среднерыночным остаткам по счетам клиентов соответствующих сегментов по доходам (проект Frank RG «Клиентские сегменты»). Соотношение минимальных и среднемесячных балансов по счетам зависит от уровня дохода и в среднем составляет 1 к 1,15.

Также моделируются остатки на всех счетах в банке для проверки условий бесплатности оформления пакетов услуг по картам. Значения остатков соответствуют среднерыночным остаткам по счетам клиентов соответствующих сегментов по доходам (проект Frank RG «Клиентские сегменты»).

Значения **средних чеков** используются для расчета округлений, применяемых банками по программам вознаграждений при начислении выгоды. Расчеты основаны на величине среднего чека по оплате товаров и услуг по всем картам по данным ЦБ РФ.

## Методология составления профилей трат клиентов (2/2)

### Структура трат

Структура клиентских трат базового профиля массового сегмента основана на данных Росстата «Обследование данных домашних хозяйств», 2020 г. со следующими допущениями:

- Клиентский профиль включает только бонусируемые траты, т.е. безналичную оплату товаров и услуг, за которые начисляется вознаграждение по всем основным программам лояльности. В частности, в объем трат по карте не включаются следующие расходы:
  - Оплата услуг в форме переводов с карты на карту/ со счета на счет;
  - Оплата по реквизитам (за образовательные услуги, мобильную связь, коммунальные услуги и пр.);
  - Оплата финансовых услуг (страховых и медицинских полисов, обязательных платежей по кредитам и т.п.).
- По профилям низкодоходных клиентов значительная часть ежедневных расходов (на приобретение продуктов питания и предметов первой необходимости) производится за счет наличных денежных средств.
- В специализированных профилях (Автомобилист, Гурман, Геймер и т.п.) траты в соответствующих категориях повышены и составляют до 30% всех бонусируемых расходов по карте.



## Профили клиентов: сегмент Mass Москва (1/2)

### Структура безналичных транзакций клиента по профилям

Номер профиля трат в Калькуляторе выгоды Название профиля Сегмент Регион	1 Базовый Mass Москва	2 Автомобилист Mass Москва	3 Мой дом Mass Москва	4 Миллениал Mass Москва
Доход в мес., руб.	100 000	100 000	100 000	100 000
Доля безналичных операций, %	50%	50%	50%	65%
Траты по карте, руб./мес.	50 000	50 000	50 000	65 000
Остатки на всех счетах в банке, руб.	270 000	270 000	270 000	100 000
Средний чек, руб.	1 107	1 107	1 107	1 207
Баланс (мин. остаток по СКС)	36 500	36 500	36 500	24 333

### Структура ежемесячных трат по карте

Супермаркеты	40,9%	35,4%	33,2%	21,4%
Одежда и обувь	8,4%	7,7%	6,0%	10,0%
Рестораны, включая доставку	12,5%	8,2%	3,5%	28,5%
Авто	6,0%	26,4%	5,1%	1,7%
Отдых, путешествия	8,1%	7,1%	6,0%	7,4%
Досуг, развлечения	6,0%	2,5%	2,3%	14,6%
Здоровье, медицина, красота	6,0%	4,0%	2,8%	6,2%
Электроника	4,0%	3,0%	7,5%	9,0%
Дом, ремонт	3,0%	3,0%	31,0%	
Прочие	5,1%	2,7%	2,6%	1,2%
<b>В т.ч.</b>				
Покупки за границей	5,2%	4,0%	2,6%	8,7%
Интернет-магазины	5,3%	4,0%	4,8%	6,1%
<b>Справочно (не входит в сумму трат)</b>				
ЖКХ	14,8%	14,8%	14,8%	8,5%

## Профили клиентов: сегмент Mass Regions (2/2)

### Структура безналичных транзакций клиента по профилям

Номер профиля трат в Калькуляторе выгоды Название профиля Сегмент Регион	5 Базовый Mass Regions	6 Автомобилист Mass Regions	7 Мой дом Mass Regions	8 Миллениал Mass Regions
Доход в мес., руб.	40 000	40 000	40 000	40 000
Доля безналичных операций, %	50%	50%	50%	60%
Траты по карте, руб./мес.	20 000	20 000	20 000	24 000
Остатки на всех счетах в банке, руб.	80 000	80 000	80 000	56 000
Средний чек, руб.	597	597	597	797
Баланс (мин. остаток по СКС)	12 800	12 800	12 800	12 800

### Структура ежемесячных трат по карте

Супермаркеты	41,7%	38,8%	38,8%	27,5%
Одежда и обувь	9,3%	7,3%	7,1%	11,5%
Рестораны, включая доставку	7,5%	5,2%	3,8%	20,0%
Авто	5,2%	26,8%	3,3%	2,9%
Отдых, путешествия	10,1%	4,8%	4,3%	10,0%
Досуг, развлечения	5,8%	2,8%	2,0%	11,7%
Здоровье, медицина, красота	7,3%	3,8%	3,5%	7,3%
Электроника	5,5%	5,3%	7,8%	6,3%
Дом, ремонт	4,8%	2,8%	27,3%	
Прочие	2,8%	2,8%	2,8%	2,9%
<b>В т.ч.</b>				
Покупки за границей	6,7%	4,4%	3,9%	7,5%
Интернет-магазины	5,3%	4,6%	5,1%	6,2%
<b>Справочно (не входит в сумму трат)</b>				
ЖКХ	18,5%	24,7%	20,6%	18,5%



**FRANK RG**

---

125167, Москва, Ленинградский проспект,  
дом 37, 5 этаж, офис 17, помещение 2

+7 (495) 280 7051  
info@frankrg.com

[www.frankrg.com](http://www.frankrg.com)