

FRANK RG

Бизнес-карты для малого бизнеса 2025

Что бизнес хочет от карты?

Июль 2025

В 2025 году мы провели второе исследование по теме бизнес-карт для малого бизнеса



Desk research. Российский и зарубежный опыт в области использования бизнес-карт



Голос клиента. Результаты глубинных интервью, опроса и отзывов представителей микро и малого бизнеса по вопросу использования бизнес-карт



Мнения экспертов. Мнения руководителей, занимающихся развитием карточных продуктов для сегмента МСБ



Тарифы. Подсчет стоимости использования бизнес-карт для разных сегментов МСБ, анализ выгоды по программам лояльности



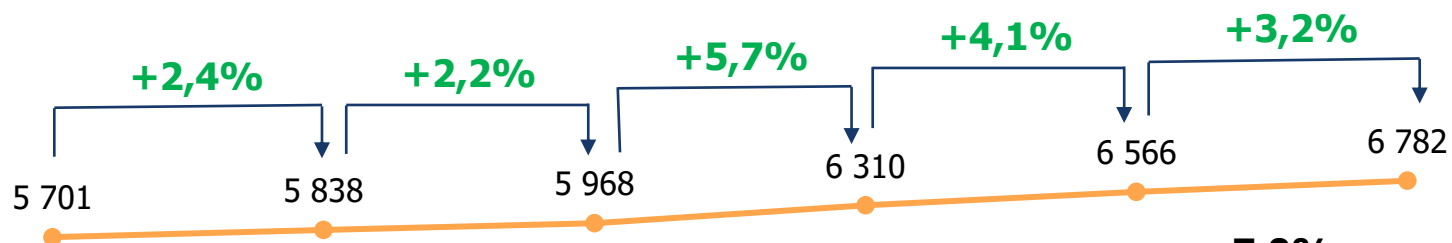
Клиентский опыт. Оценка удобства выпуска бизнес-карт в интернет-банке и мобильном приложении для бизнеса



Функциональность ДБО. Анализ наполнения интернет-банков и мобильных приложений функциями для взаимодействия с бизнес-картами

Несмотря на нестабильность и высокие ставки, в последние годы малый бизнес активно рос

Количество МСБ (в т.ч. ИП), тыс. шт.



Инфляция в РФ

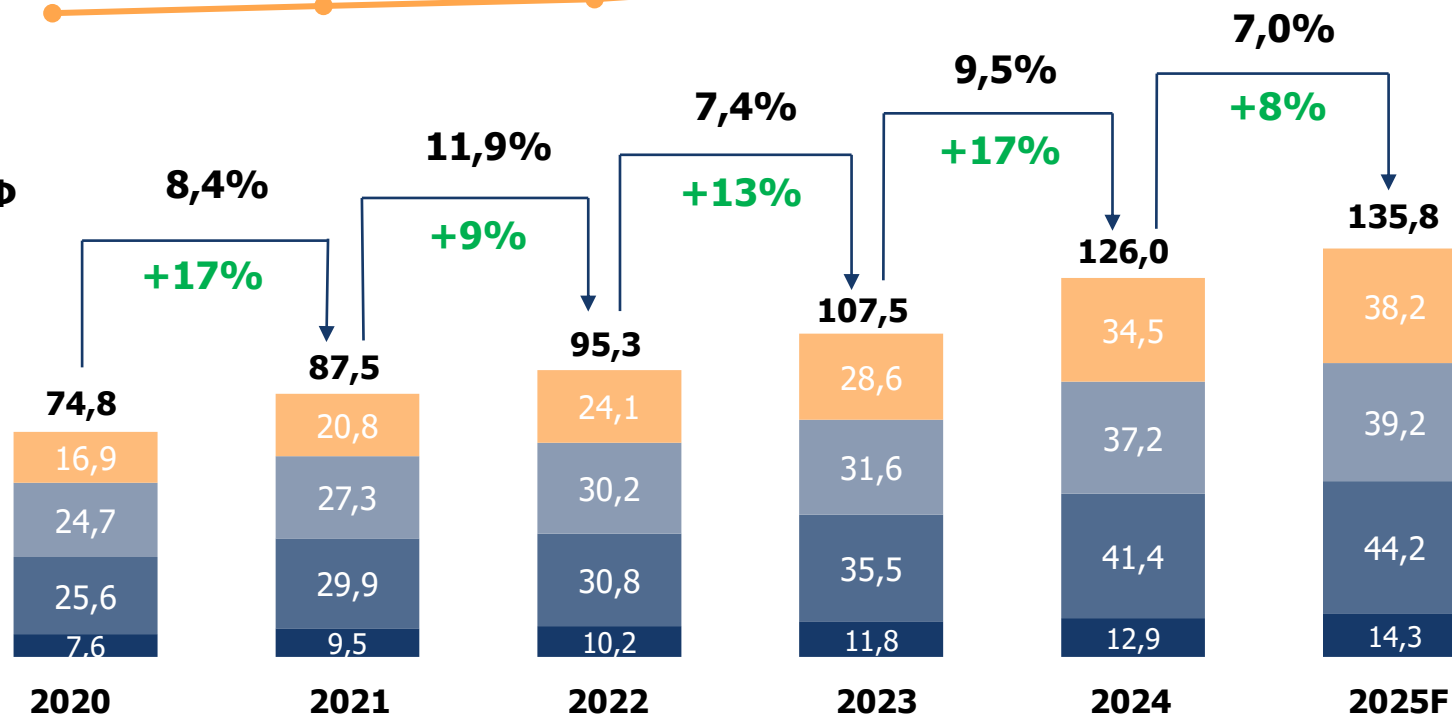
Выручка МСБ, трлн руб.

ИП

Микро

Малый

Средний

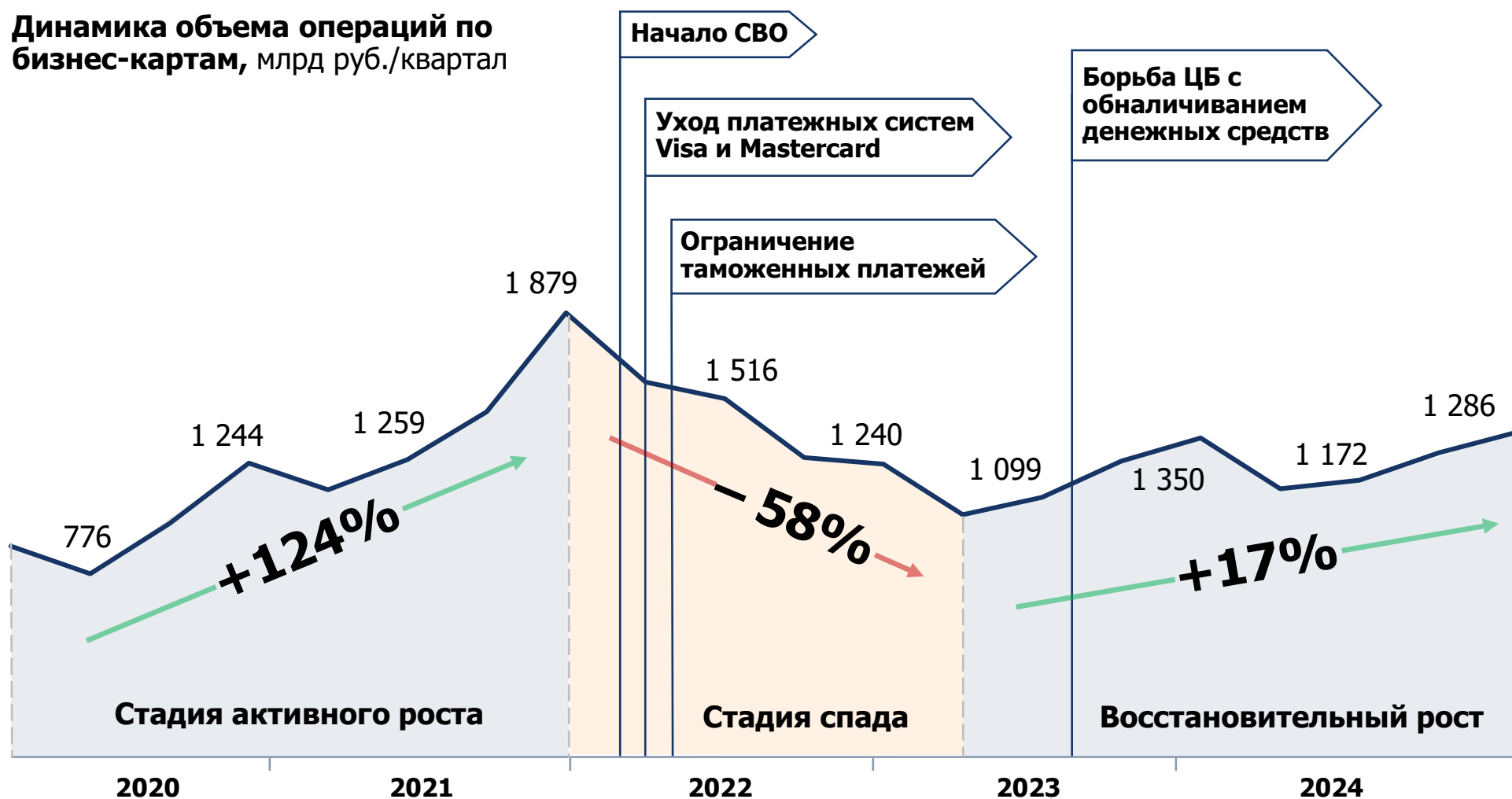


Ему приходилось бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы обогнать инфляцию – бежать вдвое быстрее



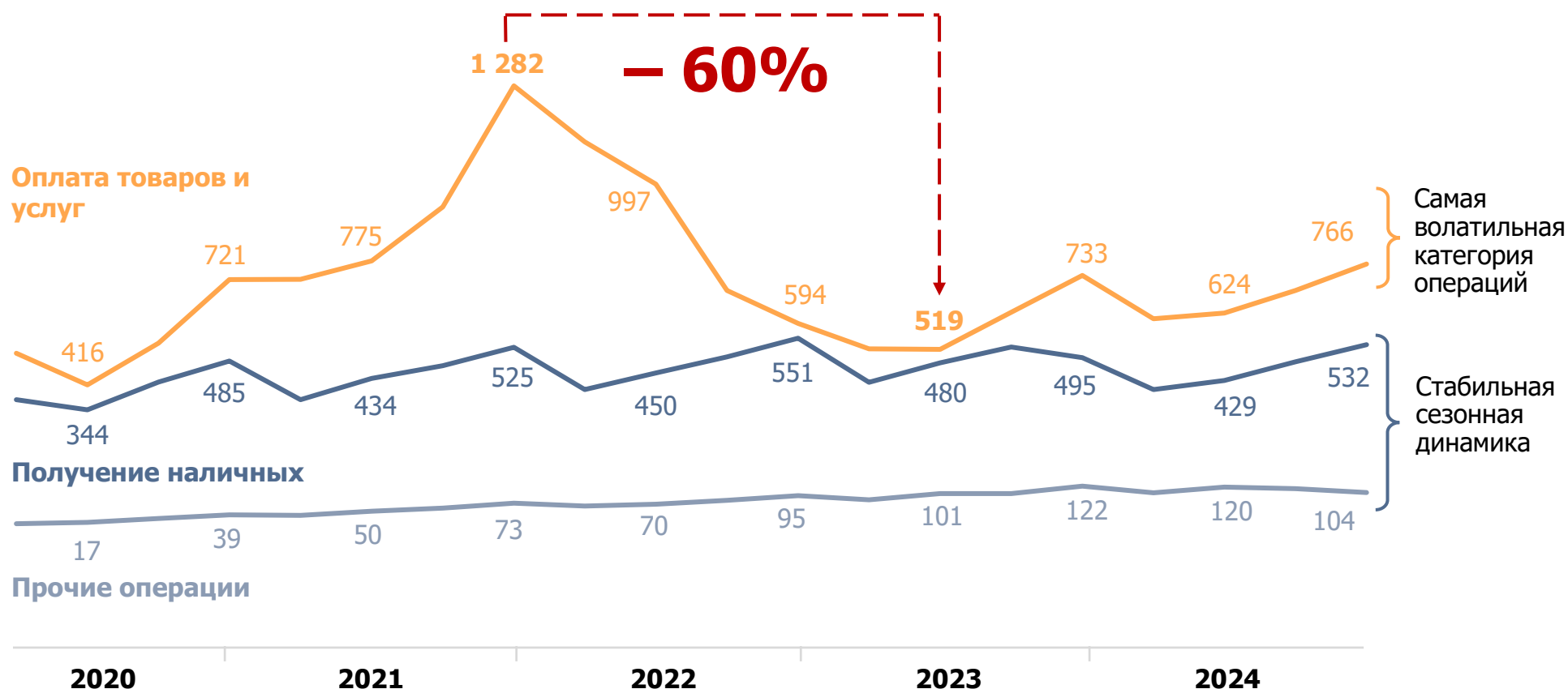
События последних лет также оказывали влияние и на рынок бизнес-карт

Динамика объема операций по бизнес-картам, млрд руб./квартал



Падение в 2022 году произошло за счет снижения оплаты товаров и услуг, в частности – таможенных платежей

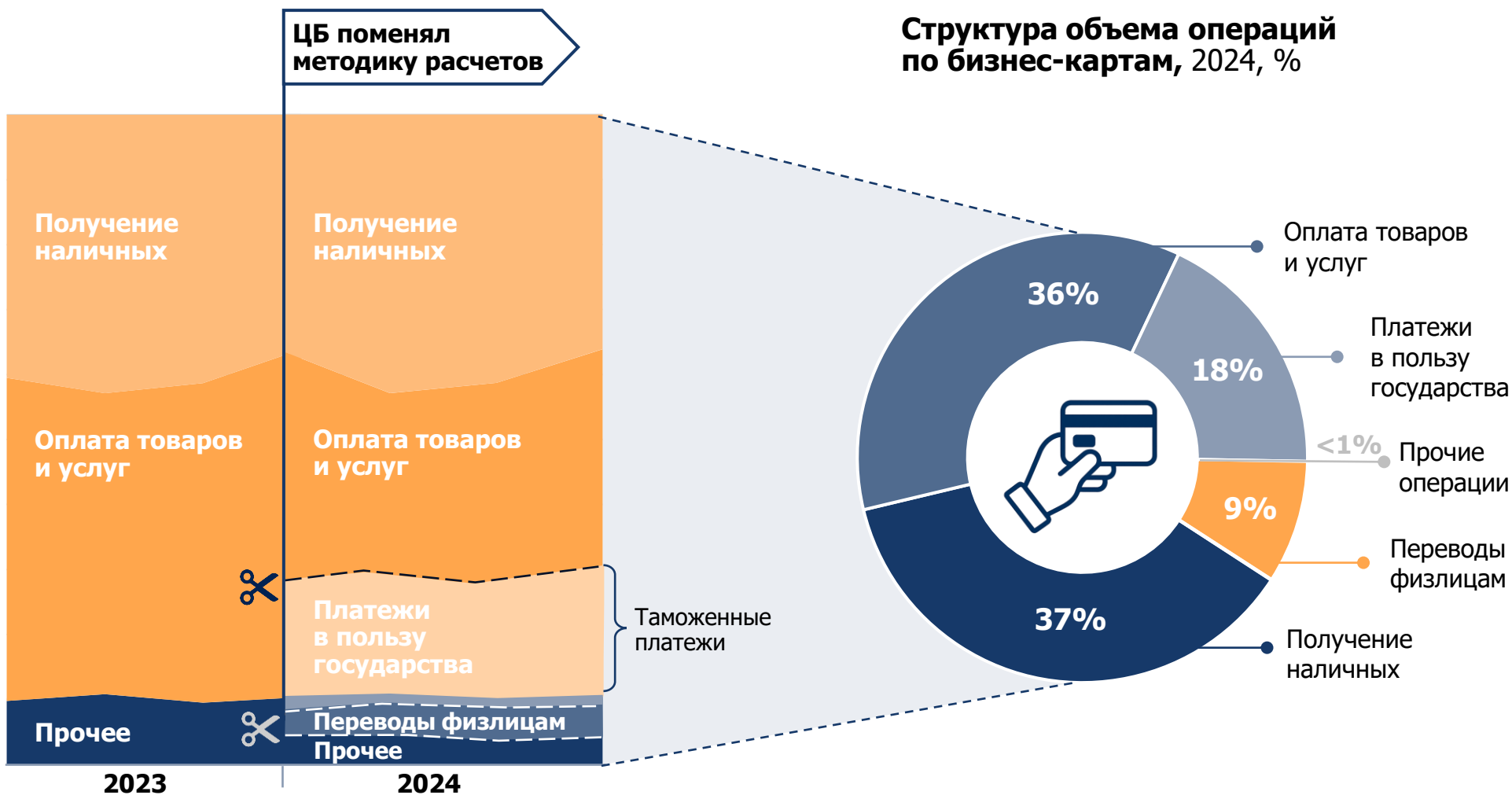
Динамика объема операций по бизнес-картам в разбивке по типам операций, млрд руб.



* Данные за 2024 г. пересчитаны по старой методике выгрузки данных ЦБ РФ.

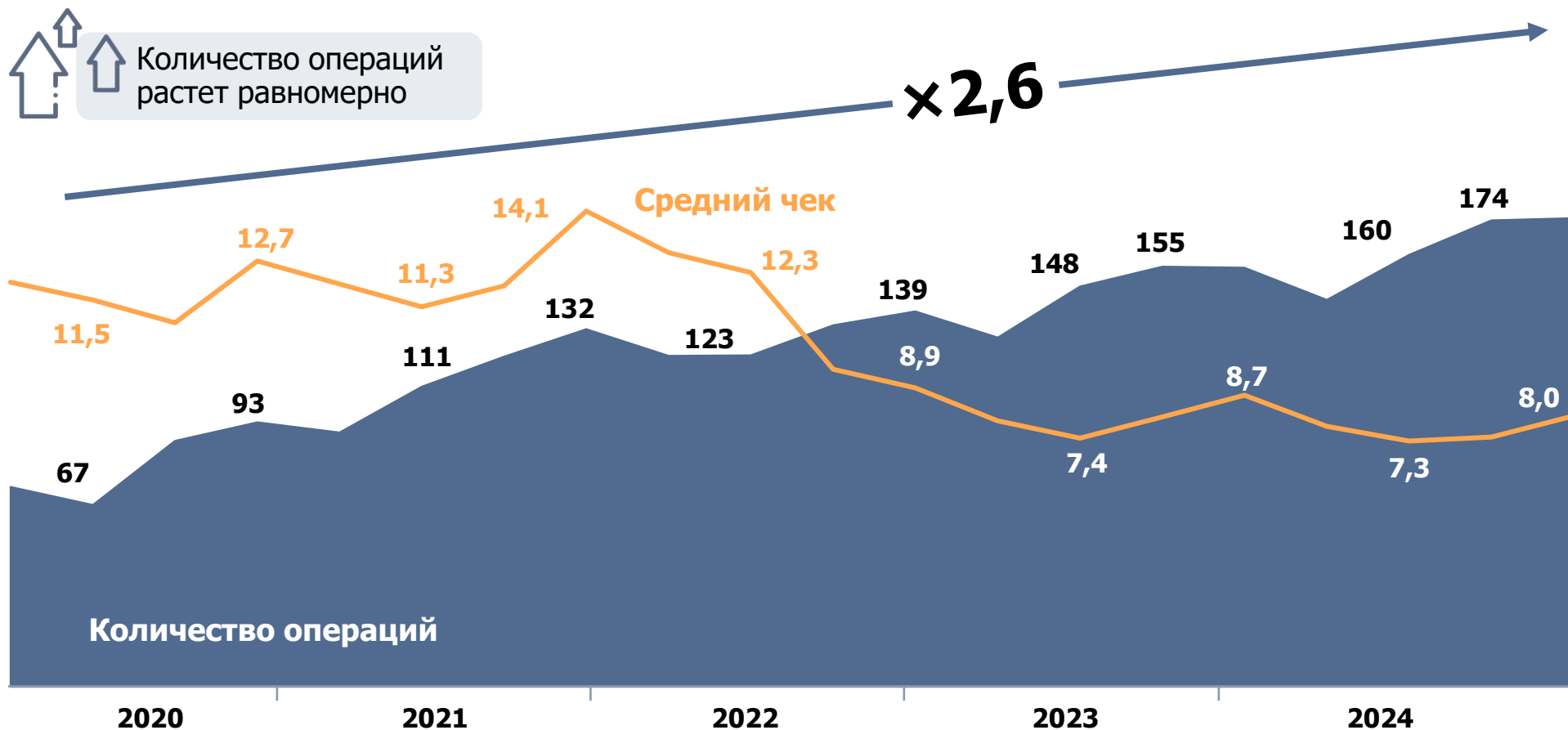
Источник: ЦБ РФ, Frank RG, 2025

Чтобы отразить реальную ситуацию с оплатой товаров и услуг, в 2024 году ЦБ изменил структуру операций



Несмотря на волатильность объемов, количество операций по бизнес-картам растет, что говорит об увеличении их проникновения в сегмент МСБ

Динамика количества операций по бизнес-картам (млн ед.) и **средний чек** (тыс. руб.)



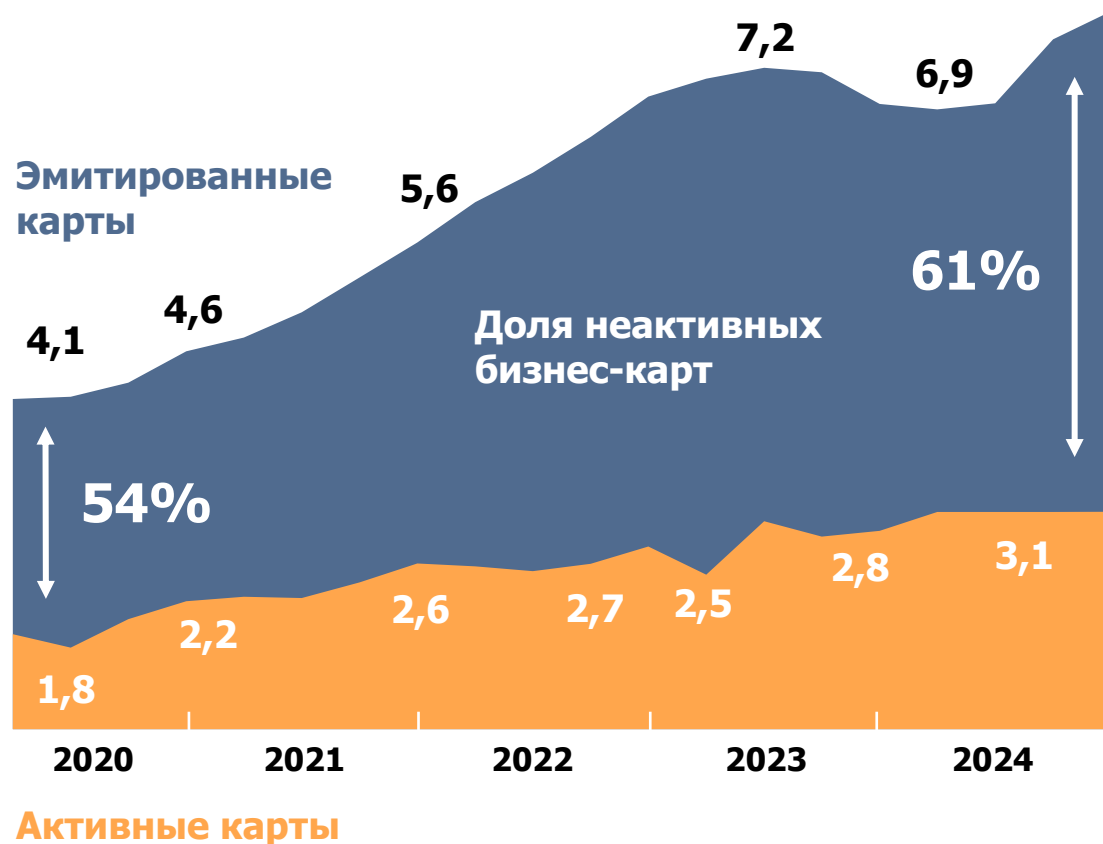
Оплата товаров и услуг по бизнес-картам становится повседневной, а снятие наличных – реже, но операции крупнее

Средний чек операций по бизнес-картам, тыс. руб.



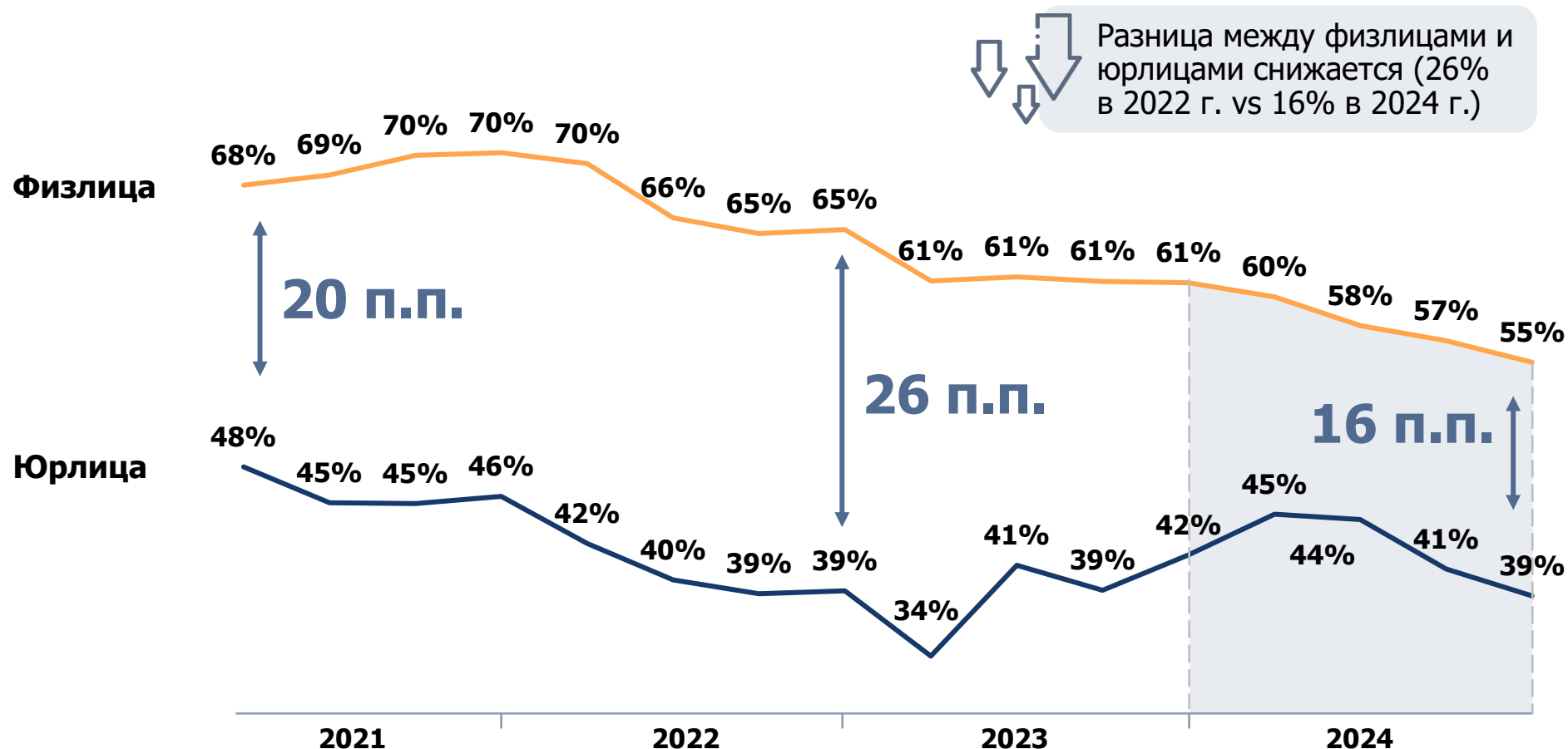
Вместе с увеличением количества транзакций растет и количество карт, но падает доля активных

Количество бизнес-карт, млн ед.



В сравнении с физлицами, доля активных карт у МСБ сильно меньше, но разница снижается

Доля активных карт у физлиц и юрлиц, %



Для предпринимателей бизнес-карта – часть пакета РКО: 75% бизнес-карт выпускаются при открытии счета в банке

**Карта для физлица –
якорный продукт**



**Бизнес-карта –
часть пакета РКО**



Повышается осведомленность клиентов МСБ о бизнес-картах и появляются осознанные пользователи бизнес-карт

Большинство банков выпускают клиентам бизнес-карты при открытии счетов, но сейчас все больше клиентов оформляют их сами. Транзакционная активность «самостоятельных» клиентов в разы выше.

Получение карты по инициативе банка



«Раньше это была история про навязанный инструмент. Сейчас больше проявляется восприятие, что это просто удобный способ оплаты».

Из интервью с экспертом

Оформление карты самостоятельно



«Самостоятельные клиенты в 2-3 раза активнее, чем те, которые получили карту в офисе при открытии счета».

Из интервью с экспертом

Как выглядит этот осознанный клиент, который приносит доход?

**Бизнес, использующий
корпоративные карты**



75%

Компаний используют бизнес-карты несколько раз в неделю и чаще



61%

Компаний используют данные о расходах по бизнес-картам для финансового контроля и планирования



3,3

Среднее количество бизнес-карт в компании

Активные пользователи бизнес-карт ожидают уровень клиентского опыта, который они получают как физлица

Клиенты переносят свои ожидания как физлиц на свое взаимодействие с банком в рамках обслуживания бизнеса.

Ключевые ожидания:

Кешбэк

Низкие тарифы

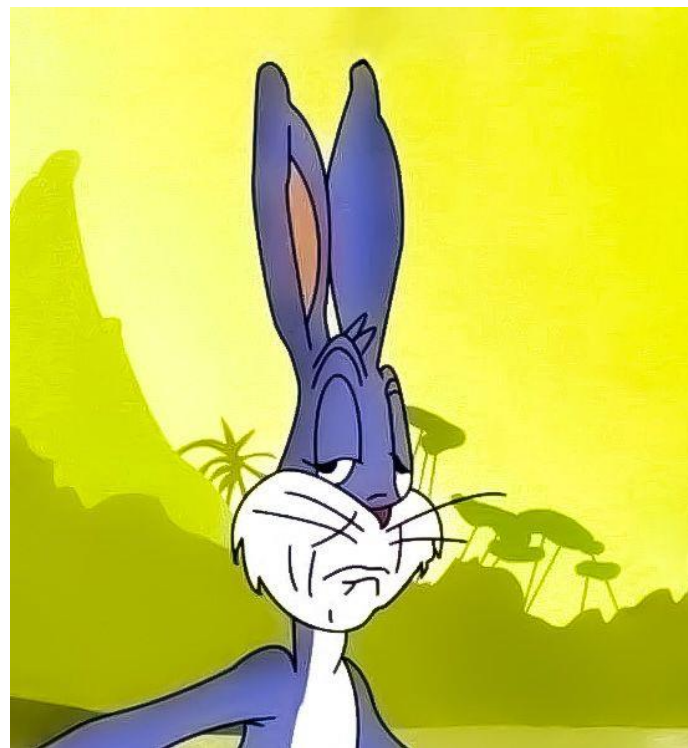
Функционал ДБО

Удобный клиентский опыт на всех этапах взаимодействия с бизнес-картой

«Программа лояльности очень нужна. Так же, как и физическим лицам, пусть нам начисляют кешбэк именно деньгами. И тогда я буду пользоваться бизнес-картой и это будет интересное предложение».

Из интервью с клиентом

Банки, когда клиенты сегмента МСБ хотят кешбэк как у физлиц:



Что нужно клиентам?

75%

Быстрый и удобный
клиентский опыт

Прозрачные и
понятные тарифы

36%

63%

Удобство учета расходов
по бизнес-картам

Выгодные программы
лояльности и сервисы

45%



Что нужно клиентам?

75%

**Быстрый и удобный
клиентский опыт**

Прозрачные и
понятные тарифы

36%



63%

Удобство учета расходов
по бизнес-картам

Выгодные программы
лояльности и сервисы

45%



Банки стремятся сделать клиентский опыт удобным и быстрым

Банки работают над функционалом ДБО для выпуска бизнес-карт и взаимодействия с ними.

Возможность оформить
бизнес-карту в цифровых
каналах

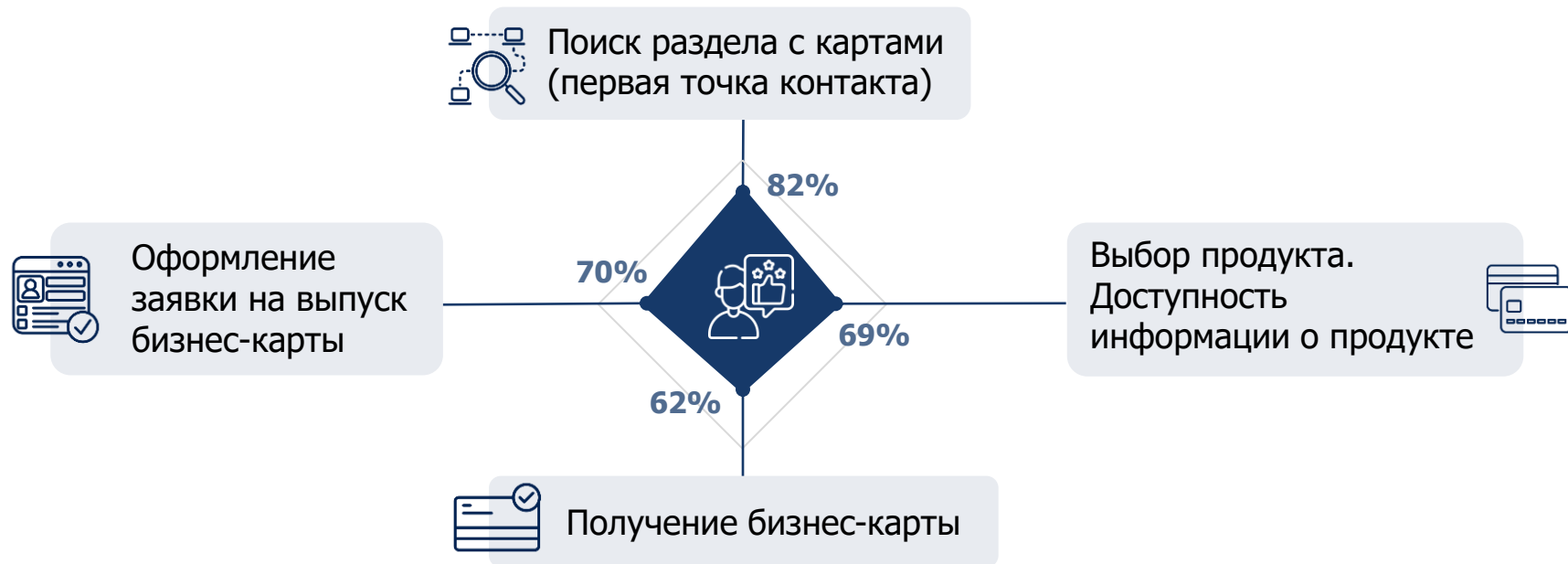
70%

Процесс выпуска
бизнес-карты в мобильном
и интернет-банке

67%

Функционал для
взаимодействия с бизнес-
картой в цифровых каналах

42%



Но до сих пор не все так гладко...

Case study. Процесс выпуска бизнес-карт в интернет-банке

1. Оформление заявки

У нас не получается заполнить анкету на выпуск бизнес-карты. Система не принимает паспортные данные ЕИО.



Пусть генеральный директор просто новый паспорт сделает!



2. Выпуск карты

Хотим изменить дату и время доставки карты. Изменились планы.



Мы ничего поменять не можем. Заведите заявку на еще одну новую карту, они же бесплатные.



3. Доставка карты

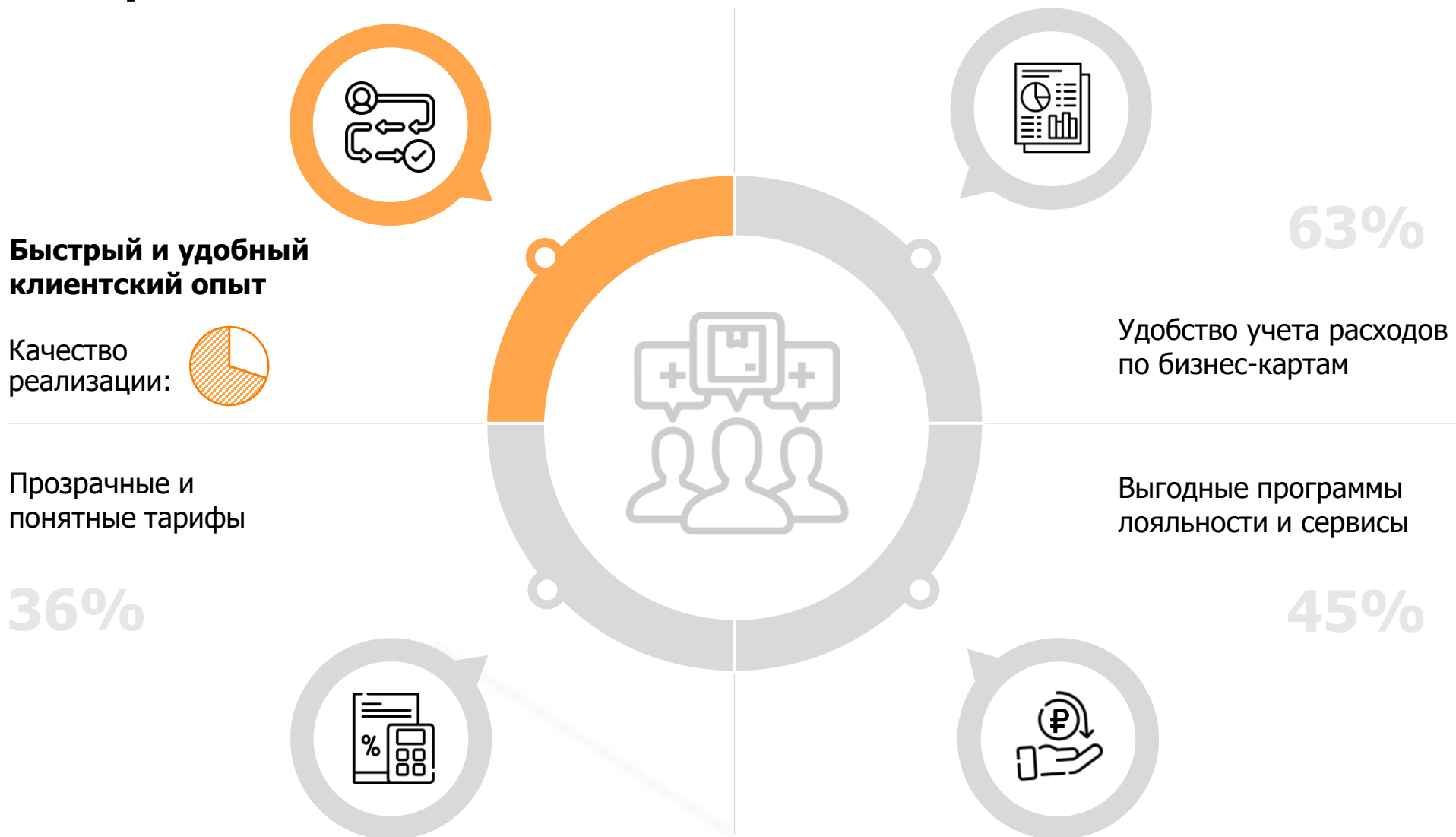
Не получится сегодня принять карту. Перенесите доставку на завтра.



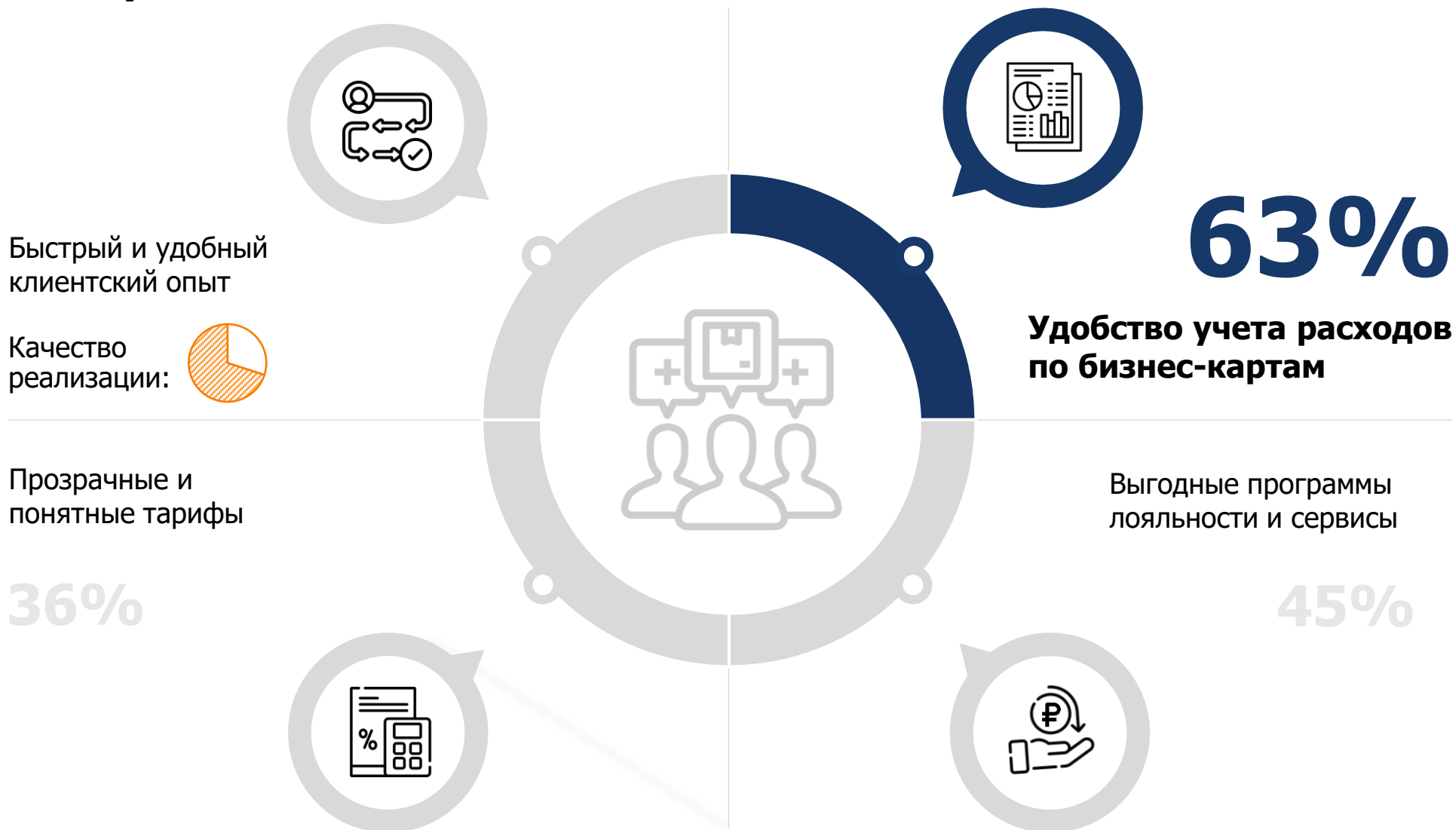
Давайте я вам ее домой завезу после работы вечером. Зачем откладывать!



Что нужно клиентам?



Что нужно клиентам?



Автоматизированный учет расходов по бизнес-картам — пока незакрытая боль предпринимателей

Учет расходов по бизнес-картам

Сейчас

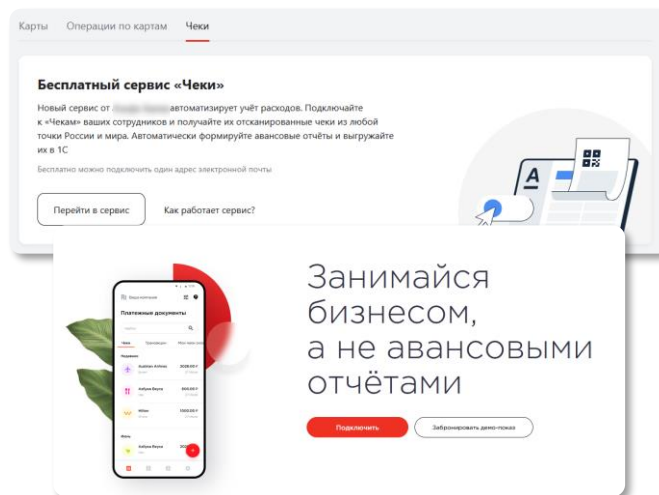
Светлое будущее

Классический сценарий

1. Клиенты сохраняют чеки
2. Делают выписки из банков
3. Бухгалтеры вручную заполняют авансовые отчеты



1 банк реализовал сервис для автоматизированного учета расходов



Разрешение со стороны ЦБ на упрощенный учет первичных документов

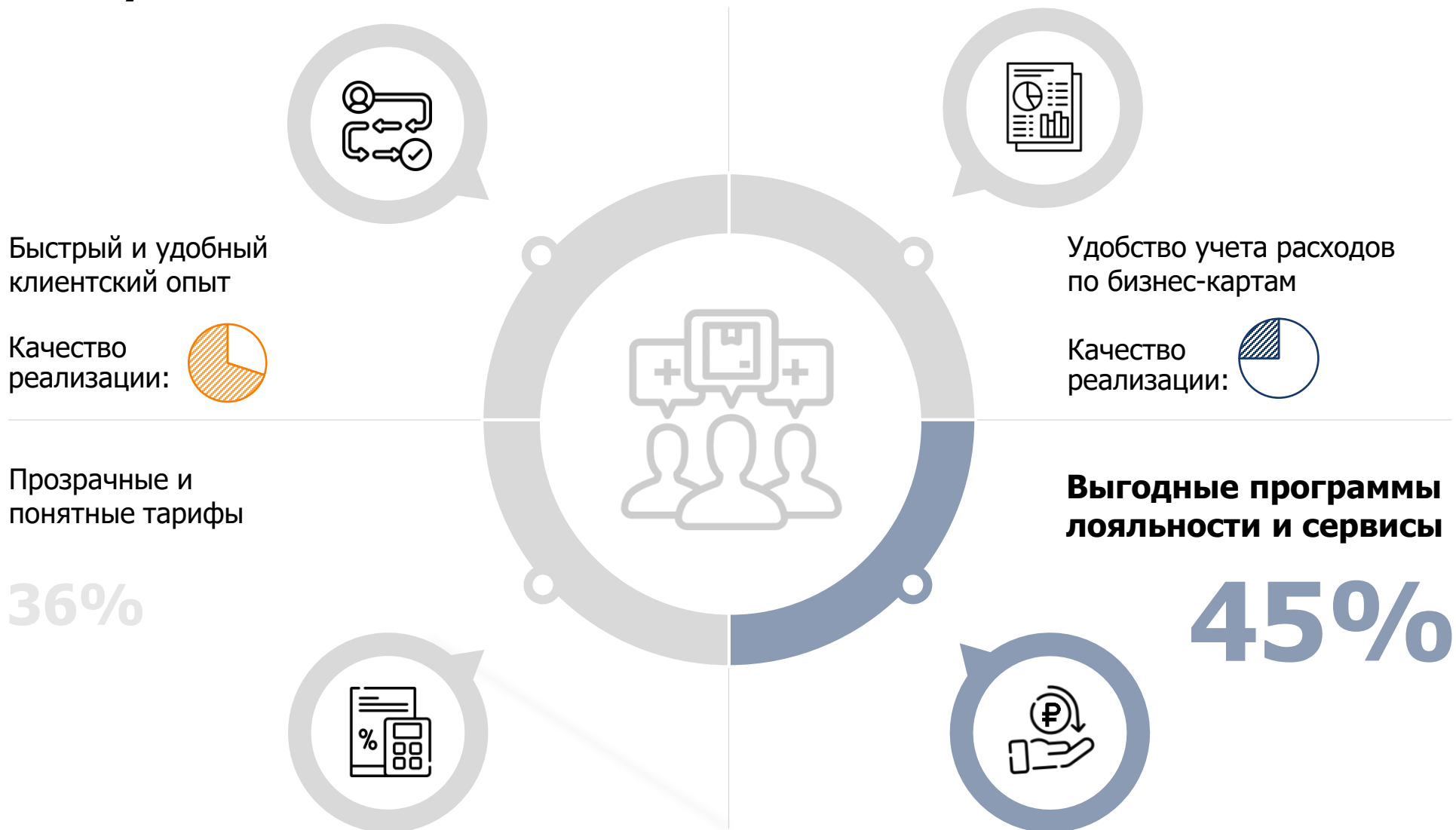
«Мы просили у ФНС отменить счет-фактуру и использовать для юрлиц кассовый чек с НДС или любые другие документы, чтобы упростить учет и клиенту было проще»

Из интервью с экспертом

Что нужно клиентам?



Что нужно клиентам?



Банки стараются соответствовать ожиданиям клиентов и внедряют новые программы лояльности

У **9/10** исследуемых банков есть программы лояльности для клиентов сегмента МСБ.

Самые популярные виды программ лояльности:

Универсальный кешбэк

Кешбэк от POS-транзакций в определенных фиксированных категориях

Категорийный кешбэк

Кешбэк от POS-транзакций в нескольких категориях на выбор клиента

Гибридные программы

Программы, сочетающие несколько механик (например, кешбэк + бонусные программы)

Повышенный кешбэк 5 %

С 1 по 30 июня

- Зоомагазины
- Кафе и рестораны
- Ка

Кешбэк 5% на АЗС

Предложение действует до 31 июля 2025 года

Бизнес карта с кешбэком 5% на такси

Бесплатный выпуск и обслуживание навсегда

Выберите три категории на второй квартал

- ☒ 5% Авиабилеты
- ☐ 2% Все для дома и ремонта
- ☐ 3% Кафе и рестораны
- ☐ 2% Супермаркеты
- ☐ 10% Топливо
- ☐ 1% На все покупки

Выберите 5 категорий на май

Кэшбэк начисляется баллами за траты по бизнес-картам и облагается налогом. [Подробнее](#)

- ☐ 10% Животные
- ☐ 10% Здоровье
- ☐ 10% Путешествия
- ☐ 1% За все покупки
- ☐ 10% Фастфуд
- ☐ 10% АЗС
- ☐ 10% Авто

Как начисляются бонусы

- 1% годовых в бонусах на текущий остаток
- 0,5% кешбэк за покупки по бизнес-карте — до 5000 бонусов в месяц
- 5 бонусов за каждый перевод в рублях по платёжному поруч.

7% годовых

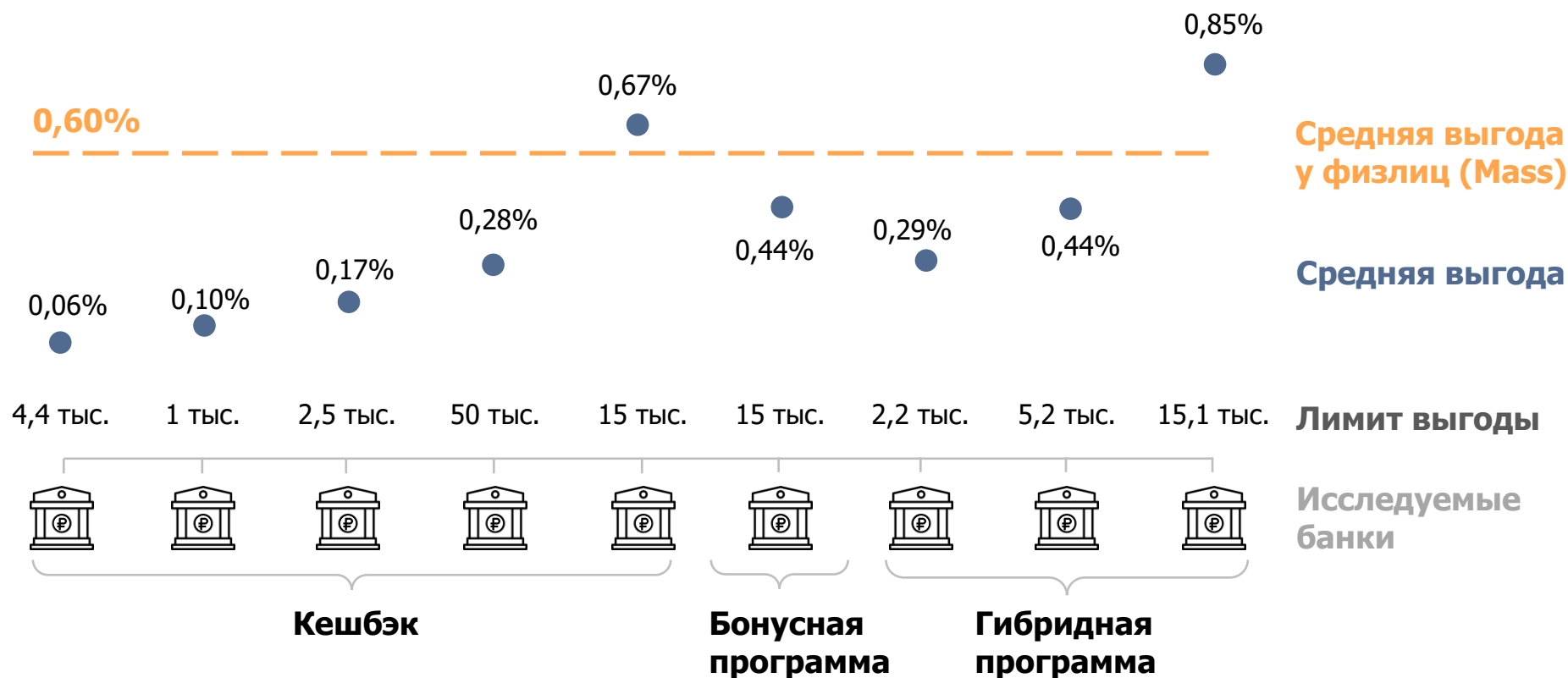
От средней суммы остатка, если за месяц вы потратите по бизнес-картам от 30 000 ₽

3% годовых

Если за месяц вы потратите по бизнес-картам меньше 30 000 ₽

Выгода по программам лояльности сильно варьируется между банками, но в большинстве банков она ниже, чем у физлиц

Средний лимит начисления вознаграждения* (руб./мес.) и средняя выгода по отношению к расходам по бизнес-карте (%) в разрезе по банкам



* Средний лимит выгоды и средняя выгода рассчитываются как среднее между 3-мя разными профилями клиентов (в т.ч. в разрезе действующие/новые клиенты): 1) ИП – микро – торговля; 2) ООО – микро – торговля; 3) ООО – малый – строительство

Источник: Frank RG, 2025

Также банки дополнительно развивают премиальные бизнес-карты и программы

 **5/10** исследуемых банков предлагают клиентам премиальные бизнес-карты или премиальные пакеты услуг/программы.

Преимущества по премиальным картам, доля банков, которые их предоставляют:

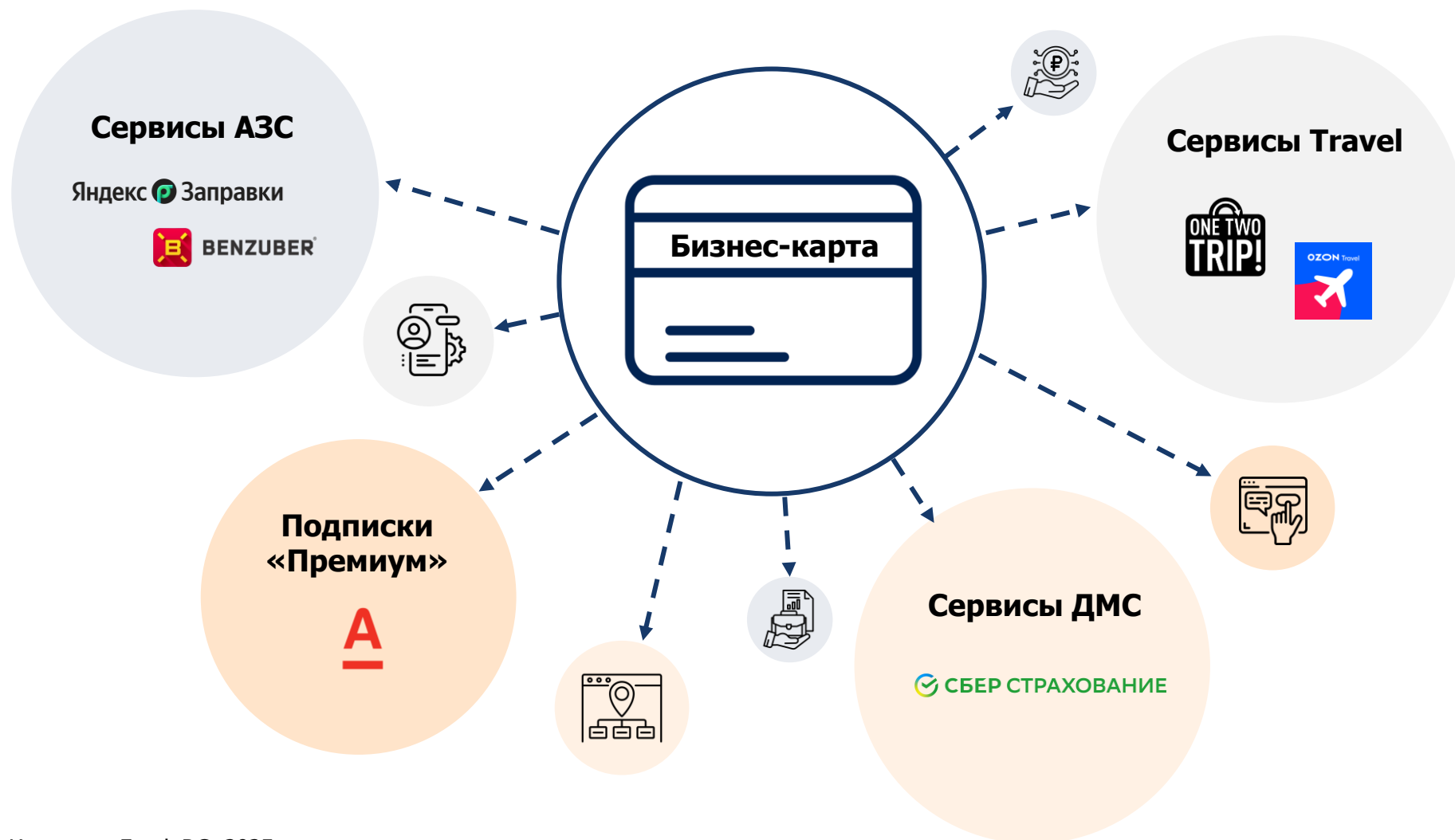
-  Проходы в бизнес-залы аэропортов;
-  Бесплатный трансфер в аэропорт/на вокзал;
-  Бесплатное страхование для путешествий;
-  Консьерж-сервис;
-  Пакет бесплатных переводов на счет юрлиц;
-  Скидки на авиабилеты компании-партнера;
-  Дополнительный кешбэк за POS-транзакции по бизнес-карте.

«В этом и в следующем году наша стратегия сосредоточена на развитии и интеграции в CJM премиального сервиса. Мы стремимся к тому, чтобы клиенты могли получать премиальные услуги в любом удобном для них месте, где они взаимодействуют с банком, на уровне не ниже, чем у розничных клиентов.»

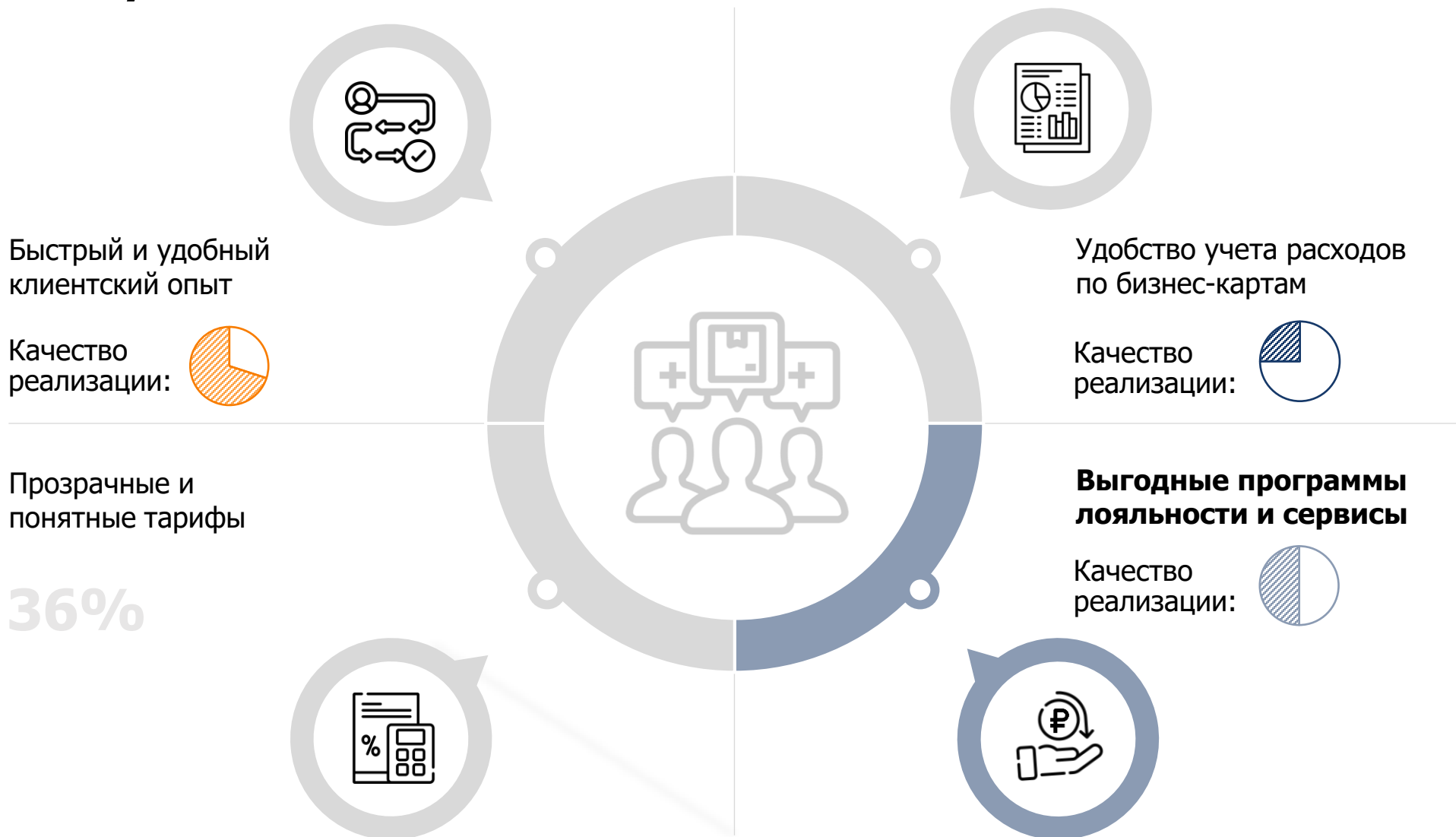
Премиальные предложения и CJM для розничных клиентов уже существуют на рынке более 10 лет и более глубоко проработаны с точки зрения ассортимента и клиентского опыта. Мы стремимся к этому же».

Из интервью с экспертом

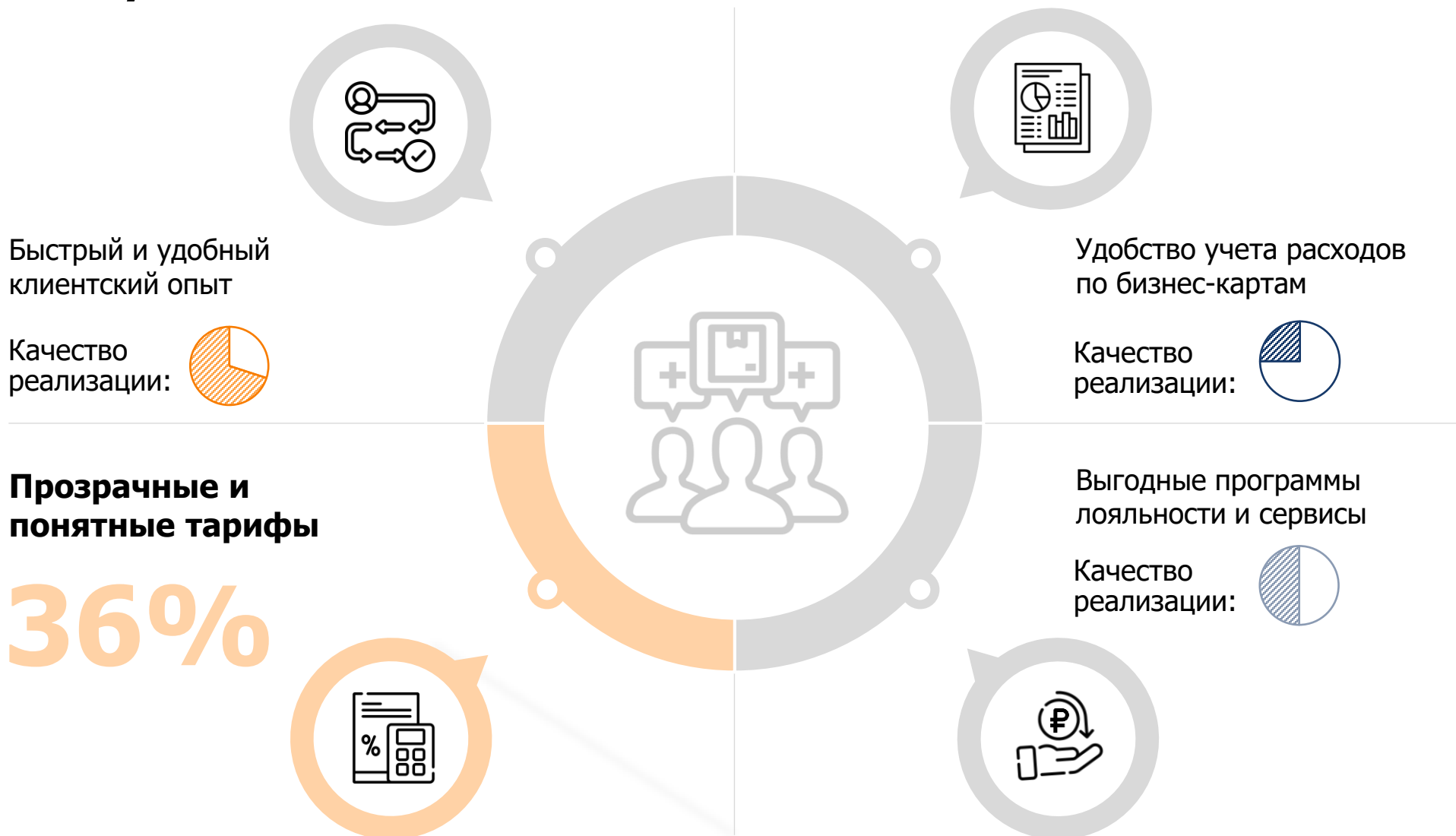
И начинают выстраивать небанковские сервисы вокруг наиболее частых расходов бизнеса



Что нужно клиентам?



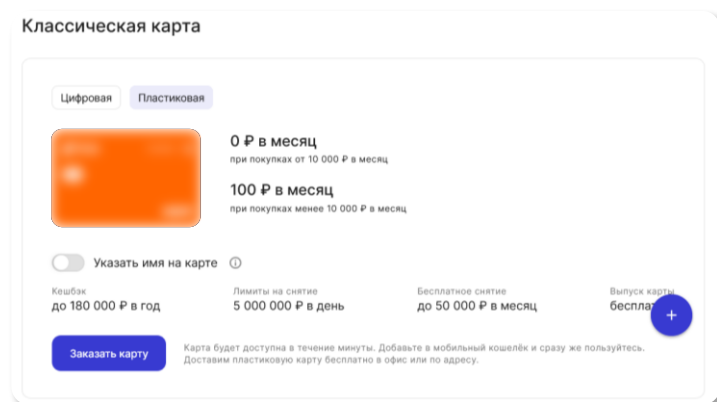
Что нужно клиентам?



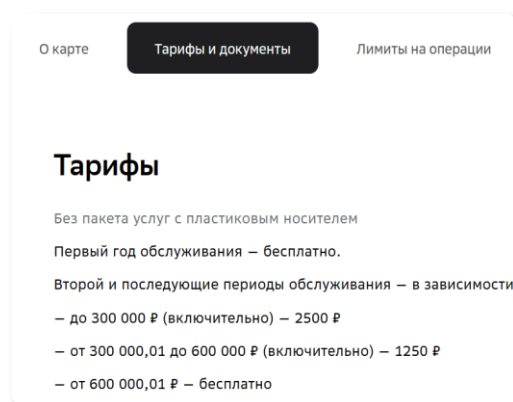
Банки работают над реализацией клиентского запроса на прозрачность тарифов

И раскрывают информацию о тарифах:

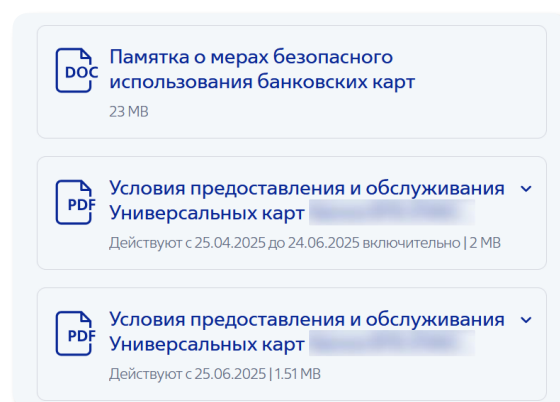
В ДБО (интернет-банки и мобильные банки)



На официальных сайтах банков



В тарифных сборниках



Зоны роста:

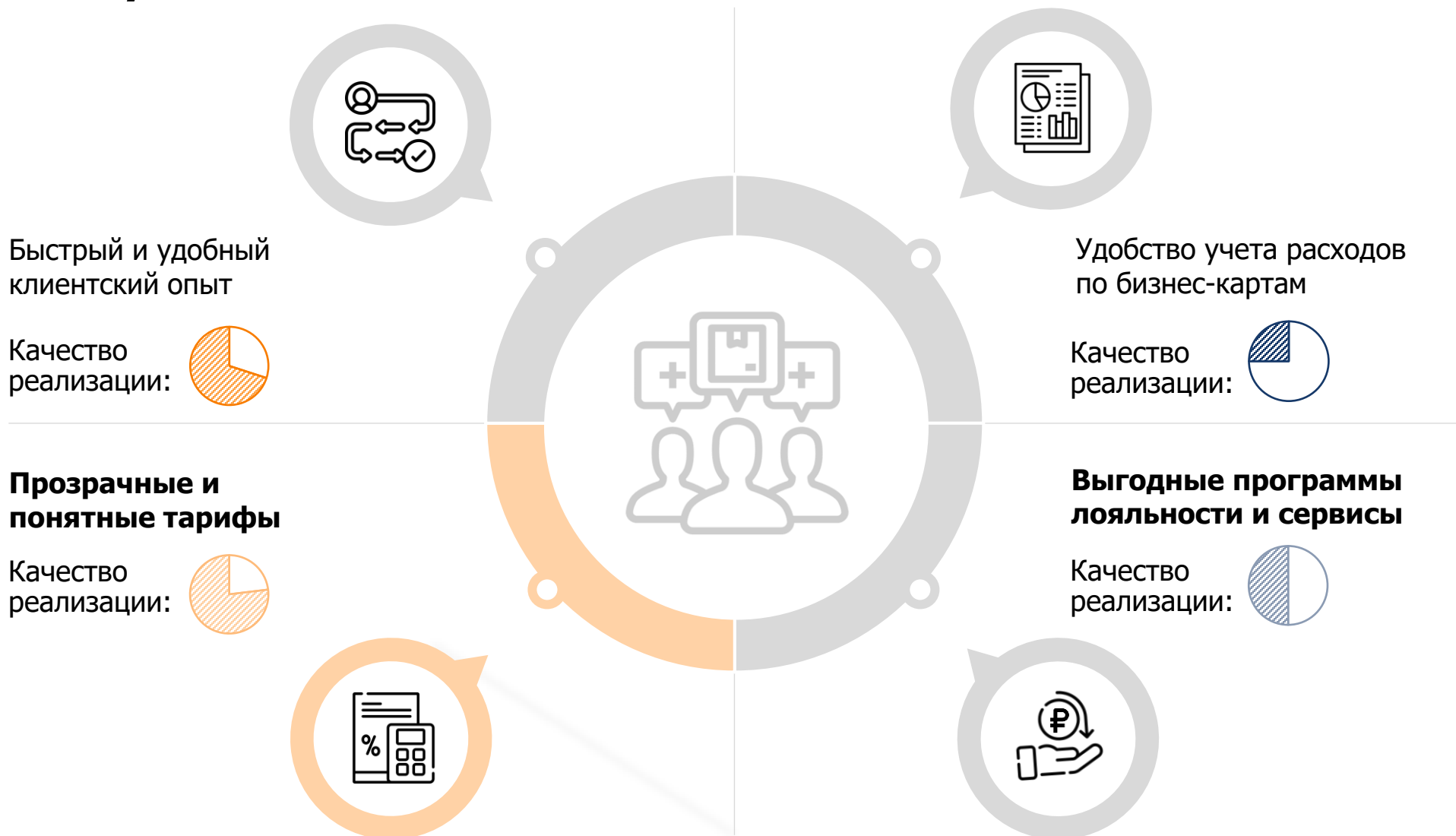


Консистентность информации о тарифах в разных каналах



Своевременное обновление информации во всех каналах

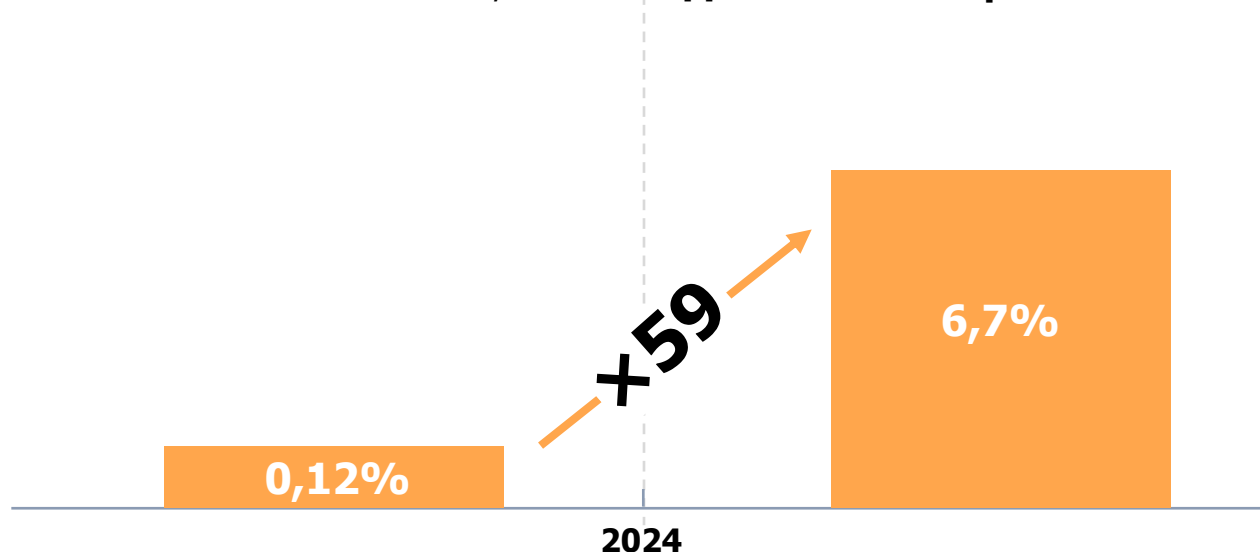
Что нужно клиентам?



При этом доля бизнес-карт в структуре B2B-платежей в России существенно ниже, чем на зарубежных рынках

Доля бизнес карт в B2B-платежах России, 2024

Доля бизнес карт в B2B-платежах США, 2024



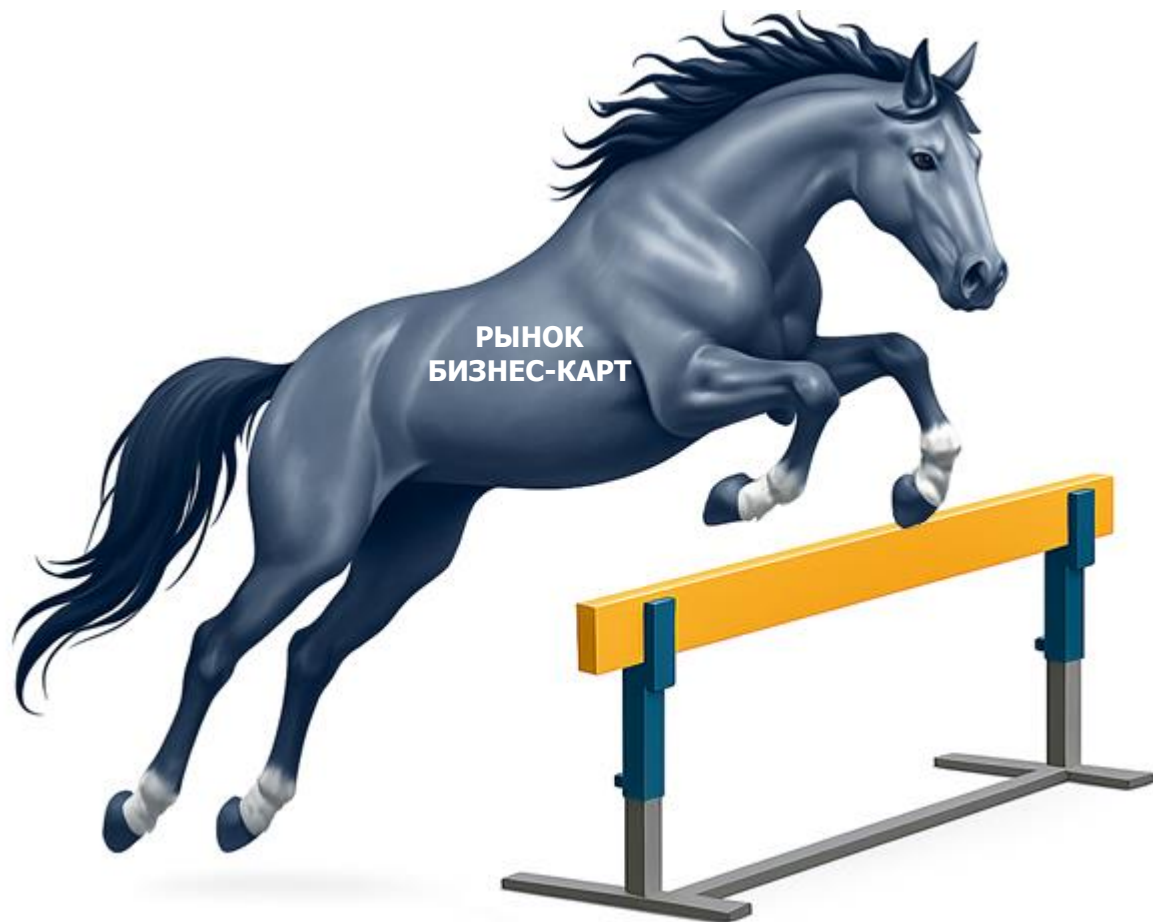
Несмотря на рост популярности бизнес-карт в России, их доля в межфирменных расчетах минимальна. На бизнес-карты приходится лишь **0,12%** от общего объема операций. В США этот показатель выше более чем в 50 раз. Основной платежный трафик приходится на платежные поручения, наличные расчеты, банковские ордера, аккредитивы и платежные требования.

Для сравнения, в США бизнес-карты занимают уже **6,7%**, вытесняя традиционные чеки благодаря более удобному и гибкому функционалу.

Банки «собрали все низко висящие фрукты» и для дальнейшего роста нужны новые решения



Перед рынком стоит ряд барьеров, которые ему нужно преодолеть



Жесткое регулирование
ЦБ РФ по операциям
с наличными средствами
по бизнес-картам

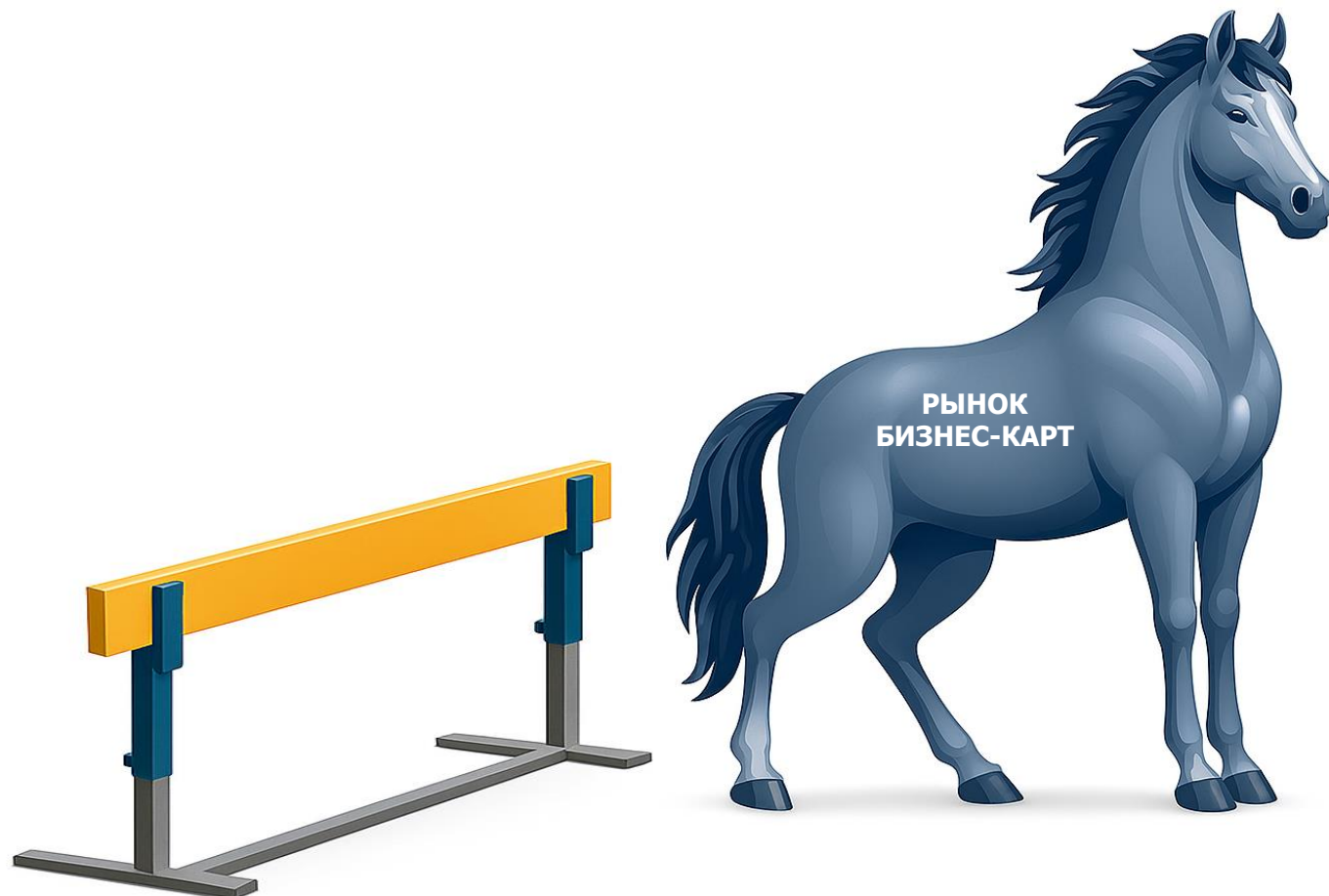


Ментальные барьеры
со стороны бухгалтерии и
финансовых специалистов



Отсутствие автоматизации
первичной документации –
барьер для массового
внедрения

Если это получится сделать, то рынок будет ждать кратный рост





Дмитрий Новоченко
Старший проектный
лидер Frank RG

novochenko@frankrg.com

