FRANK RG

Мониторинг банковских reward-программ в России

—

Итоги IV квартала 2023

DEMO

Январь 2024

FRANK RG

Содержание

Приветствие проектной команды

Об исследовании

1. Основные тенденции рынка [1]

2. Обзор изменений [2]

3. Акции по картам [3]

4. Case study: обзор новых карт [4]

4.1 Обзор карты … [4.1]

5. Сравнительная выгода по кредитным картам с reward-программами [5]

6. Сравнительная выгода по дебетовым картам с reward-программами [6]

Приложения

Приветствие проектной команды

Уважаемые коллеги,

Представляем отчет за 4 квартал 2023 г. по рынку банковских карт с программами вознаграждений «Мониторинг банковских reward-программ в России».

В текущем квартале был пересмотрен список участников исследования: исключены 5 игроков (Авангард, ВБРР, Русский Стандарт, ЮниКредит Банк и ЮMoney) и добавлены условия карточных продуктов Ozon и Яндекс. Также в связи с ростом онлайн-покупок в структуре трат клиентов была выделена категория «Маркетплейсы».

Структурные изменения в экономике, регуляторные изменения карточных расчетов, а также изменения взаимоотношений с платежными системами и партнерами ставят перед банками сложные задачи быстрого реагирования на изменения, оптимизации линейки и сокращения расходов, не ухудшая при этом клиентский опыт. В 4 квартале 2023 банки продолжили активные корректировки программ лояльности карт, изменяя размеры бонусных начислений, стоимость обслуживания, а также проценты на остаток собственных средств по счетам и картам.

Данный отчет содержит оперативную информацию о новых трендах, карточных продуктах, изменениях условий программ, акциях по картам, а также расчет средней выгоды и рэнкинг банковских карт с reward-программами.

Его цель – дать банкам возможность ежеквартально отслеживать изменения рынка, а также предоставить актуальный инструмент сравнения программ на основе единой методологии (Калькулятор выгоды), упростить процесс моделирования новых условий программ.

Будем признательны за ваши комментарии, вопросы и запросы по развитию данного исследования.

Желаем удачи и достижения новых уровней клиентской лояльности.

С уважением,

Команда Cards Frank RG

Анна Стогниенко
Старший проектный лидер
stognienko@frankrg.com

Анастасия Шишкина
Старший аналитик
shishkina@frankrg.com

Дарья Богдашкина
Старший аналитик
bogdashkina@frankrg.com

Яна Хромова
Ведущий аналитик
khromova@frankrg.com

Екатерина Каменева
Ведущий аналитик
kameneva@frankrg.com

Дарья Петракова
Аналитик
petrakova@frankrg.com

FRGREW4Q2023

FRANK RG

Об исследовании

Цели и методика исследования (1/2)

Цели и задачи исследования:

- Определить основные тенденции развития практики управления reward-программами;
- Описать основные изменения с момента проведения предыдущего исследования (3 квартал 2023 г.);
- Сравнить уровень клиентской выгоды и условия по карточным программам вознаграждений.

Сроки проведения исследования: октябрь – декабрь 2023 г.

Объекты исследования: reward-программы крупнейших банков по портфелю кредитных карт на 01.09.2023 по данным Frank RG, а также других банков и нефинансовых участников исследования.

Проанализирована **431** карта, на которых реализованы **122** программы вознаграждений **29** участников рынка, доля которых составляет свыше **93%** рынка дебетовых карт и около **98%** рынка кредитных карт.

Составлен каталог программ с количественными и качественными параметрами reward-программ – более 200 ключевых параметров.

На основании расчетной модели «Калькулятор выгоды» проведено сравнение программ вознаграждений банков по критерию выгодности для клиента.

Источники исследования: открытые данные участников исследования (официальные сайты, колл-центры).

FRGREW4Q2023

Цели и методика исследования (2/2)

Ограничения методики:

- Подразумевается, что клиент осуществляет все свои ежедневные безналичные траты по одной карте (является картой первого выбора).
- Подразумевается, что клиент ведет себя рационально, стремясь извлекать максимальную прибыль (выбирая соответствующую структуре трат карту, максимальные пороги при обмене накопленных бонусов, покупки у наиболее выгодных партнеров и т.п.).
- Расчетная модель подразумевает однородность трат, т.е. клиенты ежемесячно совершают покупки с помощью карты на одинаковые фиксированные суммы, в связи с чем не учитывается возможное увеличение затрат клиента во время проведения маркетинговых мероприятий или в пользу определенных партнеров.
- По кредитным картам размер трат зависит только от профиля клиента и не учитывает ограничения кредитного лимита.
- Не учитываются факторы, влияющие на скорость реализации вознаграждения, накопленного клиентами с помощью программы вознаграждений: например, уменьшение авиакомпанией числа миль, необходимых для получения премиального билета, во время распродажи.
- В расчет выгоды клиента от хранения остатков на карте включаются проценты, начисляемые на остаток средств на счете карты, а также иные способы начисления процентов на остаток собственных средств по картам с программами вознаграждений, предполагающие необходимость управления счетом (регулярный перевод остатков на специализированные накопительные/сберегательные счета и обратно), если это является неотъемлемой частью сервиса по карте с программой вознаграждений.
- По специализированным картам в размер вознаграждения клиента также включается и дополнительная материальная выгода (например, автопакеты). В расчет дополнительной выгоды включается рыночная оценка только тех услуг, факт и объем пользования которыми можно спрогнозировать с достаточной долей вероятности. Размер полученной дополнительной выгоды рассчитывается как сумма экономии на приобретении аналогичной услуги (стоимости приобретения аналогичной услуги на максимально выгодных на рынке условиях) и суммируется в финальных расчетах с суммой выгоды программы.
- При расчете выгоды учитываются регулярные и декларируемые в условиях программ начисления от партнеров по соответствующим категориям трат в соответствии с профилем клиента.
- Ценность полученного вознаграждения оценивается численно («клиент, потратив по карте 100 тыс. руб., получит вознаграждение, эквивалентное 1 000 руб.»).
- Расчет полученного вознаграждения производится на двухгодичном горизонте, позволяющем более точно и объективно сравнить расходы по обслуживанию карт и размер максимально возможного вознаграждения.

RGREW4Q2023

Участники исследования

Анализ продуктового предложения проводился на основании каталога reward-программ и **Калькулятора выгоды**, включающего все банковские карты с reward-программами крупнейших банков, а также наиболее интересные reward-программы крупных банков и крупных компаний небанковского сектора (телеком-компании, IT, e-commerce), предлагающих клиентам собственные программы лояльности на основе банковских карт.

Каталог включает следующие банки / reward-программы:

ТОП 20 банков по счетам розничных клиентов и банковских карт*

1. СберБанк
2. ВТБ
3. Альфа-Банк
4. Газпромбанк
5. Тинькофф Банк
6. Райффайзен Банк
7. Банк Открытие
8. Россельхозбанк
9. Промсвязьбанк
10. Росбанк
11. Почта Банк
12. Банк Санкт-Петербург
13. МКБ
14. Совкомбанк
15. Банк ДОМ.РФ
16. Банк УРАЛСИБ
17. Банк АК Барс
18. УБРиР
19. Хоум Банк
20. ОТП Банк

Прочие банки

21. БКС Банк
22. МТС Банк
23. Банк Зенит
24. АТБ
25. Ренессанс Банк
26. Кредит Европа Банк
27. Ингосстрах Банк

Карты маркетплейсов

28. Ozon Card
29. Яндекс Пей

* Источник: Frank RG, Мониторинг объемов рынка банковской розницы, 01.12.2023

FRGREW4Q2023

1 Основные тренды рынка

Основные тенденции развития рынка reward-программ в 4 квартале 2023 г. (Х/Х)

Корректировка продуктового предложения

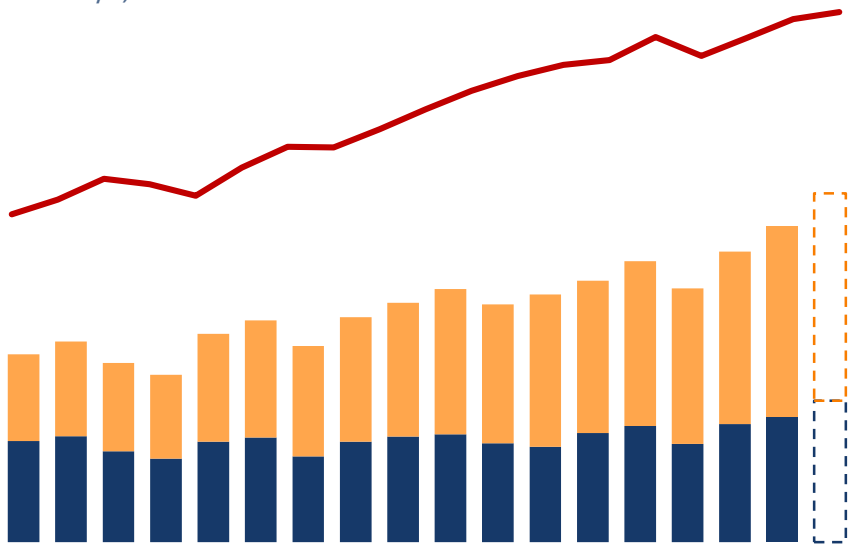
Рост … по операциям покупок …

Банки продолжили …

- **Консолидация …**
  - **XXX** прекратил …
  - Из-за … **XXX** … были переведены …
- **… сокращение … линеек**
  - **XXX** сократил линейку …
  - **XXX** исключил из линейки …
  - **XXX** временно приостановил …

Обороты …, млрд руб. **и число … карт,** млн ед.

Число … карт, млн шт.



… картам, млрд руб.

Источник: XX XX

FRGREW4Q2023

Основные тенденции развития рынка reward-программ в 4 квартале 2023 г. (X/X)

Изменения в карточных …

- **XXX** запустил новый …
- **XXX** предложил …
- **XXX** изменил механику …

Бонусы и акции на маркетплейсах

- **XXX** и **XXX** представили рынку …
- Также, ряд банков (**XXX**, **XXX**, **XXX** и **XXX**) использовали …

Другие заметные изменения по карточным продуктам

- **XXX** расширил reward-программу …
- **XXX** расширил линейку карт, представив …
- **XXX** начал выпуск карт …
- **XXX** скорректировал условия …
- В анализируемом периоде **X** банков прекратили …
- Банки активно … клиентов с помощью …

RGREW4Q2023

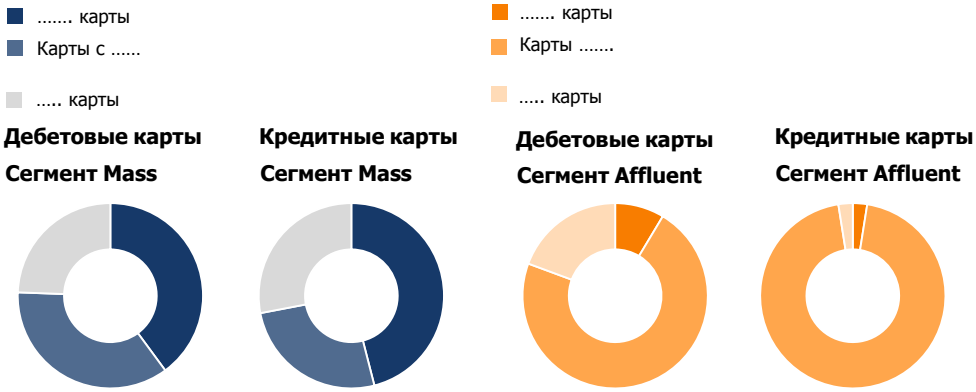
Основные индикаторы рынка reward-программ

- В течение 4 квартала 2023 г. средняя выгода …
- В исследуемом периоде средний размер ограничений …
- Средняя стоимость обслуживания дебетовых и кредитных карт … сегментах:
  - В дебетовых картах массового сегмента …
  - … тренд наблюдается в кредитных картах …
  - … средней стоимости премиальных карт в четвертом квартале связан с …
- В структуре рынка с точки зрения платности карт в 4 квартале 2023 г. произошли следующие изменения:
  - По дебетовым картам …
  - Доля платных … карт …

Основные индикаторы рынка банковских reward-программ, 4 квартал 2023

Показатели		Массовый сегмент		Премиальный сегмент	
		4Q2023	Δ к 3Q2023*	4Q2023	Δ к 3Q2023*
Средний лимит начисления вознаграждения (cap rate), руб./мес.		XXX	XXX	XXX	XXX
Средняя выгода, % от трат		XXX%	XXX п.п.	XXX%	XXX п.п.
Средняя стоимость обслуживания, руб. в год	ДК	XXX	XXX	XXX	XXX
	КК	XXX	XXX	XXX	XXX

Распределение карт по условиям платности обслуживания, 4 квартал 2023



Источник: Frank RG

*На 01.01.2024 г. по отношению к предыдущей оценке рынка на 01.10.2023 г. в рамках «Мониторинга банковских карт с reward-программами»

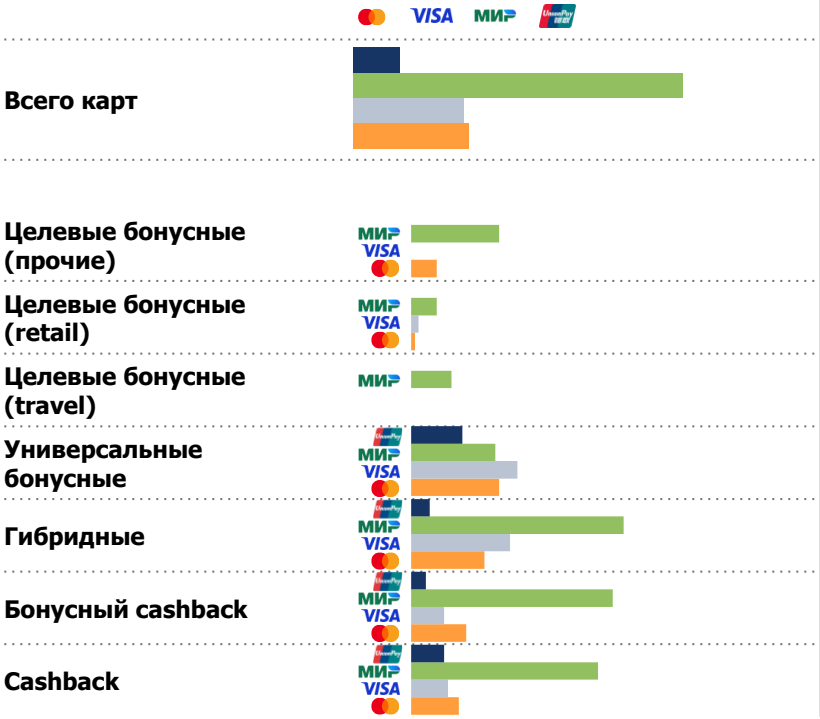
FRGREW4Q2023

Основные характеристики рынка reward-программ: структура рынка

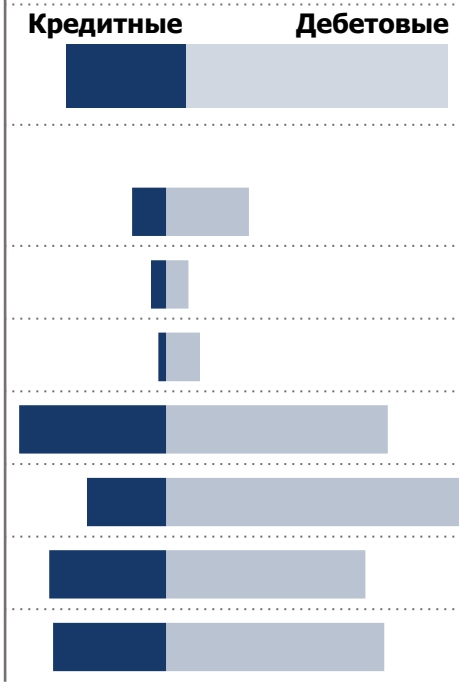
В исследовании представлены 431 банковская карта с reward-программами в 29 банках и компаниях.

Банки стремятся … При этом структура … карты (XX%) … картами (XX%) и … сегмент (XX%) над … (XX%).
Предложение карт …

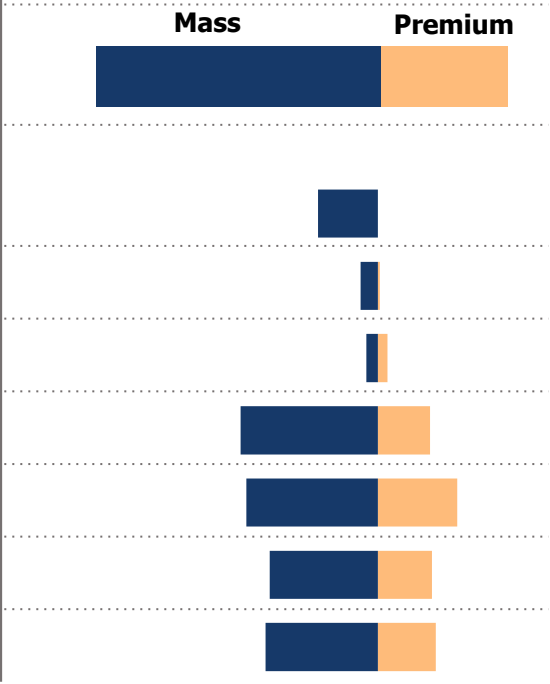
Распределение карт с reward-программами по платежным системам*, количество …



Дебетовые vs. кредитные карты в reward-программах, количество …



Распределение категорий карт по типам reward-программ, количество …



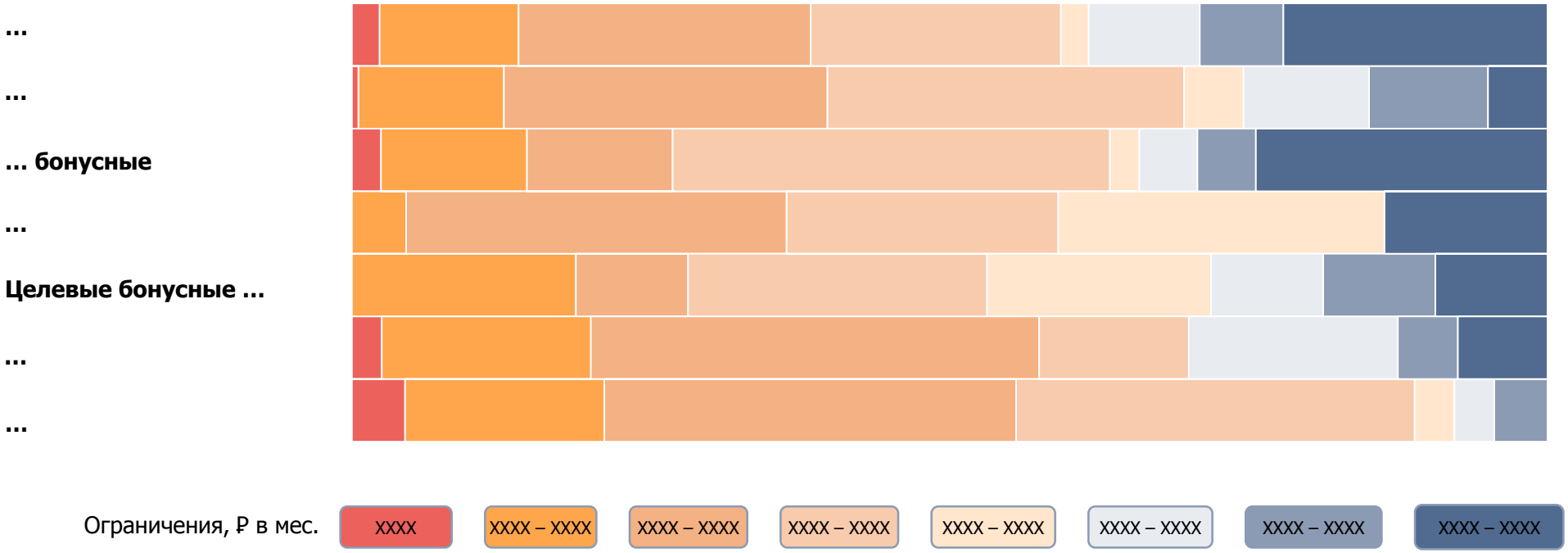
*Карты платежных систем JCB, AMEX на графике не представлены.
Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

Ограничение суммы начисляемой выгоды: … карты (X/X)

Ограничения выгоды

Распределение reward-программ по размеру ограничения суммы начисляемой выгоды в месяц (cap rate) в массовом сегменте, % от общего количества программ



Ключевые изменения

- В 4 квартале …
- В категориях … и … появились …

Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

Ограничение суммы начисляемой выгоды

Ограничения выгоды

Средний размер ограничений начисления вознаграждений по категориям программ, массовые карты, р. в мес.

Тип программы	Размер ограничения начисляемого вознаграждения, р. в мес.	Δ к 3Q2023, р.
…		XXX
…		XXX
Cashback		XXX
…		XXX
…		XXX
…		XXX
…		XXX
В среднем по рынку		XXX

- В среднем за 4 квартал 2023 года лимиты …
- Снижение ограничений отмечается …
- В остальных показателях средний размер ограничений …

Средний размер ограничений начисления вознаграждений по категориям программ, премиальные карты, р. в мес.

Тип программы	Размер ограничения начисляемого вознаграждения, р. в мес.	Δ к 3Q2023, р.
…		XXX
…		XXX
Универсальная бонусная		XXX
…		XXX
…		XXX
…		XXX
…		XXX
В среднем по рынку		XXX

- По премиальным картам в среднем ограничения начисления вознаграждений …
- Лимиты вознаграждений в программах …
- По ряду бонусных программ в четвертом квартале отмечается …
- … лимитов вознаграждений в программах … позволил им …

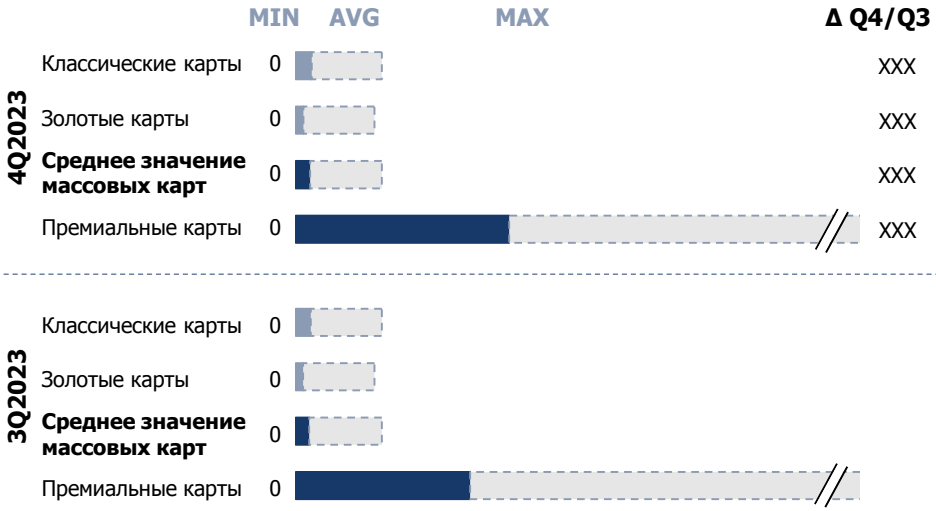
Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

Стоимость обслуживания …

Стоимость карт

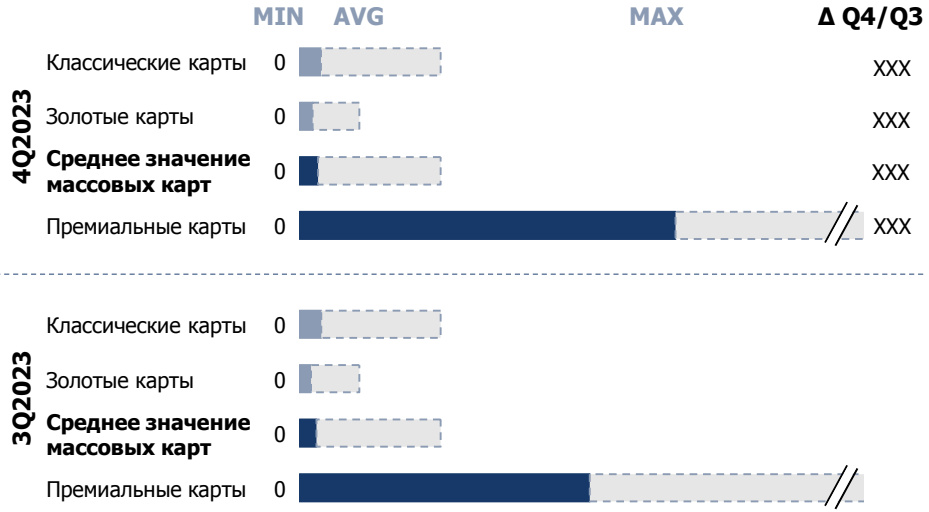
Дебетовые карты: средняя, минимальная и максимальная стоимость обслуживания*, ₽ в год



Источник: Frank RG, 2024

- На корректировку в 4 квартале 2023 года средней стоимости обслуживания … повлияло …
- … средней стоимости … карт также объясняется …

Кредитные карты: средняя, минимальная и максимальная стоимость обслуживания*, ₽ в год



Источник: Frank RG, 2024

- В премиальном сегменте средняя стоимость ….
- Также скачок среднего значения стоимости карт …

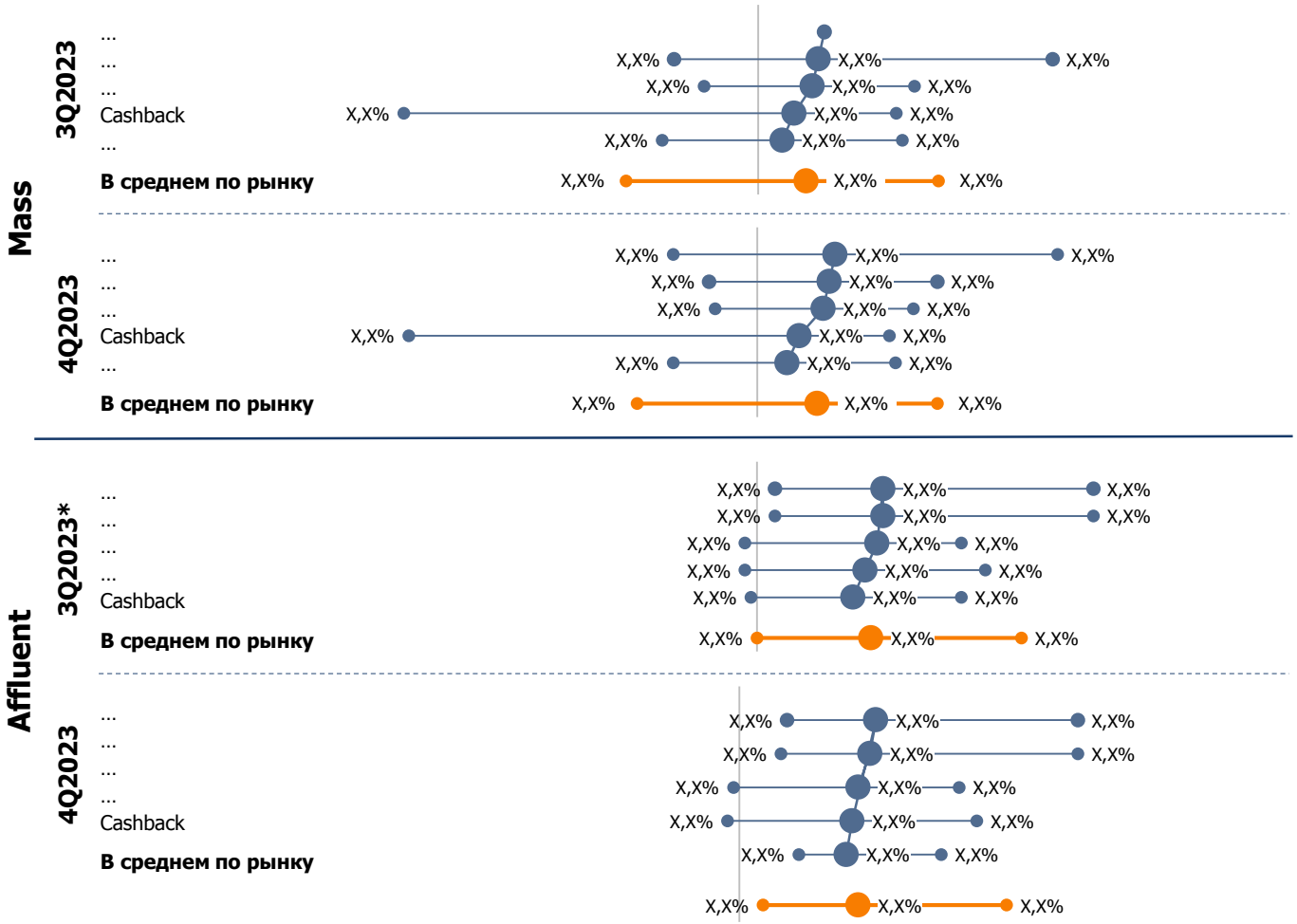
* Включая выпуск карты, годовое обслуживание, плату за подключение программ лояльности. Стоимость СМС-информирования не учитывается.

FRGREW4Q2023

Значения … выгоды …

Выгода

Динамика средней, минимальной, максимальной выгоды по типам reward программ,
% от POS-оборота по карте



Сегмент Mass

- В 4 квартале 2023 года значение …
- В анализируемом периоде в … наиболее выгодными были … как по …, так и по …

Сегмент Affluent

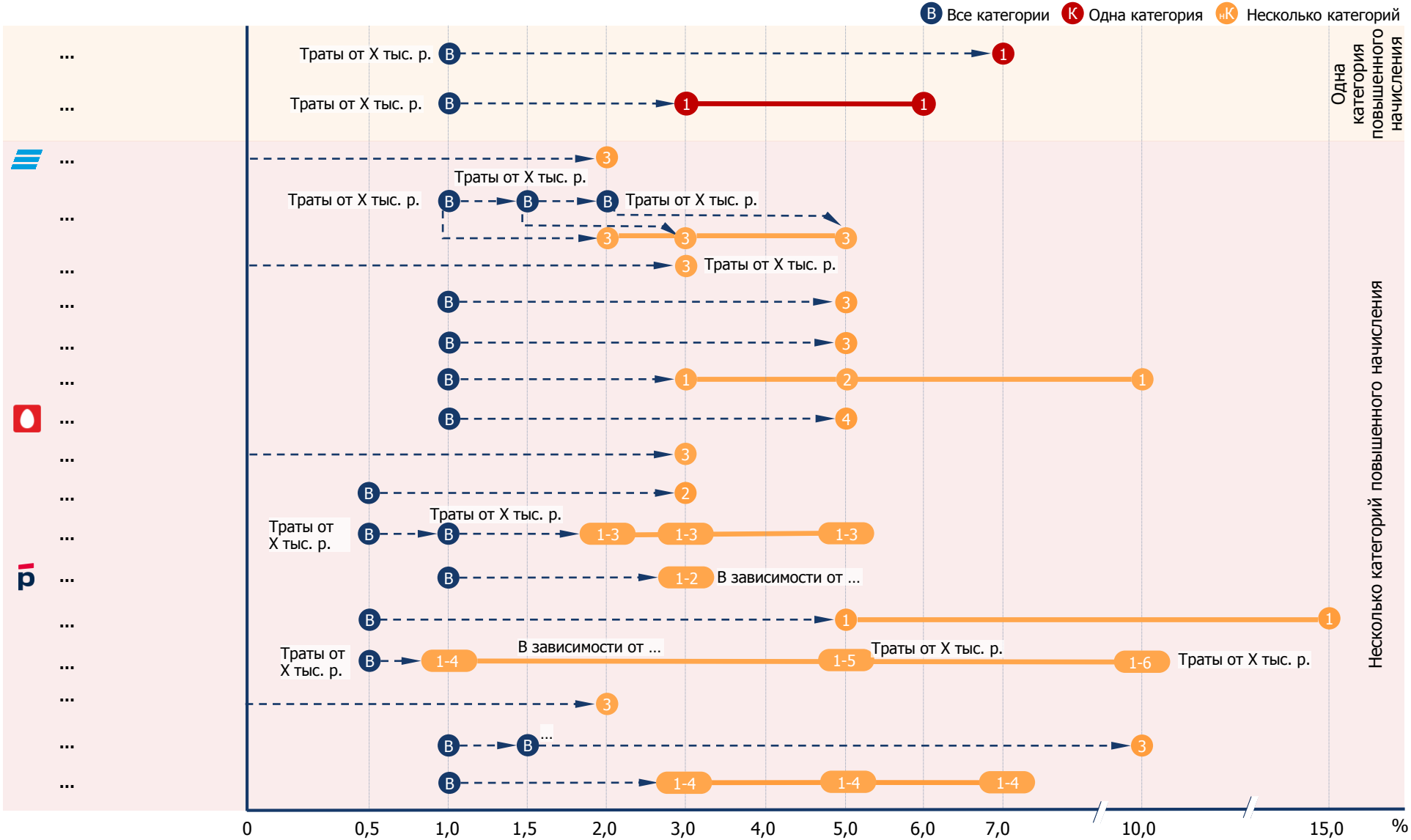
- Средняя выгода …
- Наибольшую … демонстрируют карты с … Данный тип программ …
- На корректировку …, в том числе, повлияло …

* Значение пересчитано на основе нового профиля клиентов сегмента Affluent для сопоставимости значений.
Источник: Frank RG, 2024. Расчет на профилях трат «Базовый», сегменты Mass Regions и Affluent Moscow (см. Приложение 1).

FRGREW4Q2023

Массовые карты

Основные механики reward-программ флагманских карт: категории (X/X)

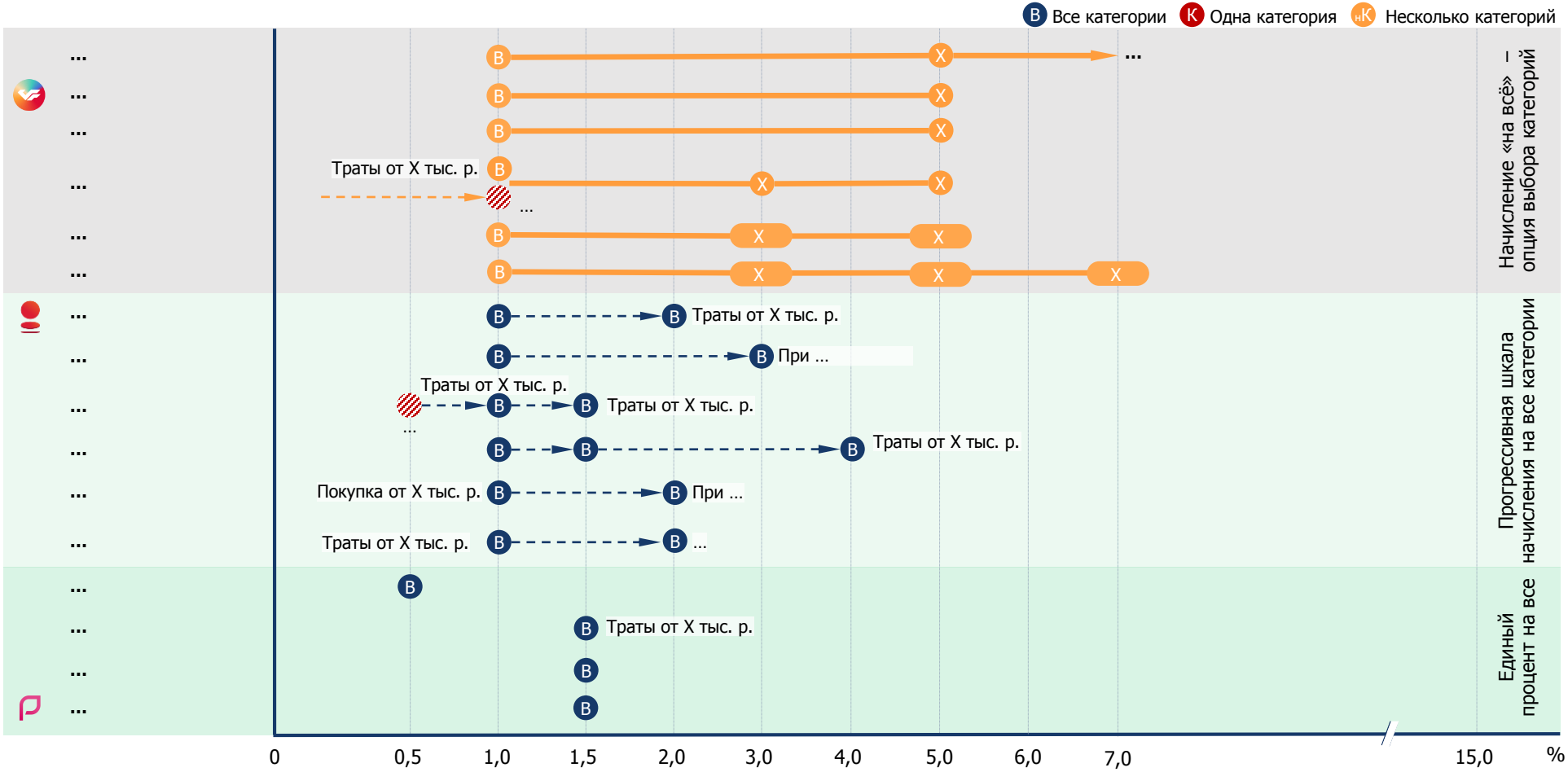


Источник: Frank RG, публичные тарифы банков на 01.01.2024 г., без учета партнерских начислений

FRGREW4Q2023

Массовые карты

Основные механики reward-программ флагманских карт: категории (X/X)



* Отражен наиболее распространенный вид предлагаемого клиентам начисления.
Источник: Frank RG, публичные тарифы банков на 01.01.2024 г., без учета партнерских начислений

FRGREW4Q2023

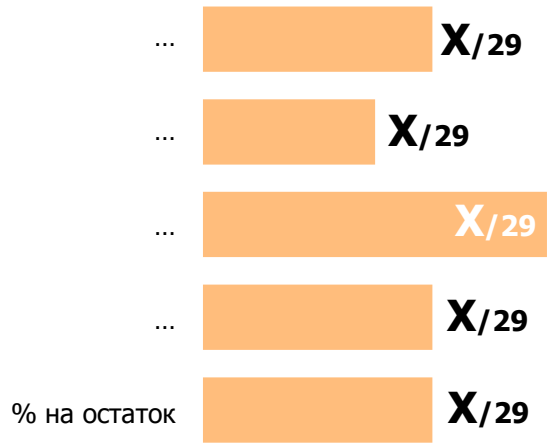
FRANK RG

2 Изменения в продуктовых линейках

Закрытые продукты
Анализ новых карт
Изменения по продуктам

В 4 квартале 2023 года банки …

Структура изменений продуктов в банках в 4Q2023, количество банков



Изменения банков в 4Q2023

	Изменения банков в 4Q2023			
Название	**Октябрь**	**Ноябрь**	**Декабрь**	**Январь**
… ⇑	…		…	
… ⇑	…	…	…	…
… ⇓			…	…
Критерии БО	…	…	…	…
… ⇑		…	…	…
Механика начислений	…	…	…	…
…		…		…

- В 4 квартале 2023 года 4 банка …
- Корректировки в программах лояльности произошли в …
- Вслед за ростом …

Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

Ключевые выводы: изменения в продуктовых линейках в 4 квартале 2023 года

Обновленная программа лояльности …

…

… новые и завершенные предложения

XXX

XXX

… карточных продуктов

XXX

Ключевые изменения на рынке лояльности и карточных продуктов

- **XXX** пересмотрел механику …
- В **XXX** завершилась …
- **XXX** добавил … в дополнительной категории трат …
- **XXX** изменил условия ..
- **XXX** в рамках … начислит … для новых клиентов.
- **XXX** и **XXX** предложили … улучшенные условия …

Корректировка продуктовых линеек банками

- **XXX** закрыл …
- **XXX** закрыл …
- **XXX** сократил …
- **XXX** временно приостановил …

FRGREW4Q2023

Ключевые выводы: изменения по картам с программами лояльности в 4 квартале 2023 года

… – один из основных параметров изменений в 4 квартале 2023 года

На рынке произошли следующие корректировки основных условий по картам:

- … пересмотрели условия …
- Ряд банков повысил …
- Размер … пересмотрели …

Другие важные изменения в программах лояльности

- **XXX** вдвое повысил размер …
- **XXX** ограничил срок …
- **XXX** отменил распространение …

Изменение в условиях обслуживания для …

- **XXX** по карте … вдвое увеличил …
- **XXX** по карте … предложил …
- **XXX** улучшил условия …
- Клиенты **XXX** … теперь могут выпустить …

FRGREW4Q2023

Банки продолжают активно использовать категории в рамках reward-программ (X/X)

Механики управления категориями повышенного начисления

Категории повышенного начисления	Массовые карты	Премиальные карты
…		
…		
Предлагаются на выбор клиента		
…		
…	—	
…		
…		

- В четвертом квартале …
- При этом … сегменте используют … в то время как … по картам для … еще больше …
- В текущем цикле …, а также …

*Начисление на все покупки или базовый % на все + повышенный % в категориях

Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

По массовым картам банки предлагают широкий выбор категорий (X/X)

Категории повышенного начисления	Меняются банком*				Предлагаются на выбор клиенту													Фиксированы							
	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
...	●		●	●	●	●	●	●	●		C	C	C	C	C	C	Б	●	●	●	●	●	●	●	
...	●	●	●		●	●	●	●	●		C	C	C	C	C	C	●					●			
...	●	●	●	●	●	●	●	●	●		C	C		C	C	C	●		●						
...		●	●	●	●		●	●			C	C	C	C	C	C									
Авто	●		●	●	●	●		●			C	C	C												
...			●				●	●			C	C	C	C	C	C	●								
...	●		●	●	●	●	●	●	●			C	C	C	C	C	Б	●		●			●		●
...	●	●	●			●	●	●	●	●	C	C	C	C	C		Б	●							●
...	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	C	C	C	C	C	C	Б		●					●	●
...			●	●		●				●	C		C	C	C	C	Б						●	●	
...	●	●	●	●	●	●	●	●	●		C	C	C	C	C	C	●			●		●			
...	●	●	●		●			●	●		C	C	C	C						●					
...		●	●			●			●		C	C	C	C	C			●							
...		●	●	●		●			●		C	C	C	C	C			●							
...		●	●	●		●	●				C	C	C	C	C			●							
Одежда и обувь	●	●	●		●	●	●		●		C	C	C	C	C	C	Б				●	●			●
...		●	●					●			C	C		C	C	C	●								
...										●	C	C													
Дом, ремонт	●	●	●		●	●	●	●	●		C	C		C	C	C	Б								
...	●						●					C		C			●								
...	●	●	●	●	●		●	●	●		C	C	C	C	C	C				●					
...			●		●	●	●		●		C	C	C	C	C		Б								
...			●											●		●									
NEW ...			●								C				●	●		●							

● есть **C** выбор из ... **Б** подключение доступно за ... **А** определяется ...

* Для программ банков с периодически меняющимися категориями список указан на горизонте 2-х лет

Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

Исследуемые reward-программы банков: октябрь – декабрь 2023 гг. (X/X)

Банк	Cashback	Бонусный cashback	Универсальная бонусная	Целевая бонусная (retail)	Целевая бонусная (travel)	Целевая бонусная (прочие)	Гибридная
XXXX	2 ✓1	—	—	—	✓1	—	2
XXXX	3	—	5	—	—	1	—
XXXX	—	✓1	1 ✓1	—	3 ✓1	—	2
XXXX	1	1	—	—	—	—	—
XXXX	2	2	—	2	4	6	—
XXXX	—	✓1	—	—	✓1	✓1	2
XXXX	2	—	—	—	—	—	—
XXXX	—	✓3	—	—	✓3	1	2
XXXX	—	1	—	—	—	—	—
XXXX	1	—	—	—	—	—	—
XXXX	—	—	—	—	—	1	—
Всего ●/●/✓✓	**XX/XX/XX**	**XX/XX/XX**	**XX/XX/XX**	**XX/XX/XX**	**XX/XX/XX**	**XX/XX/XX**	**XX/XX/XX**

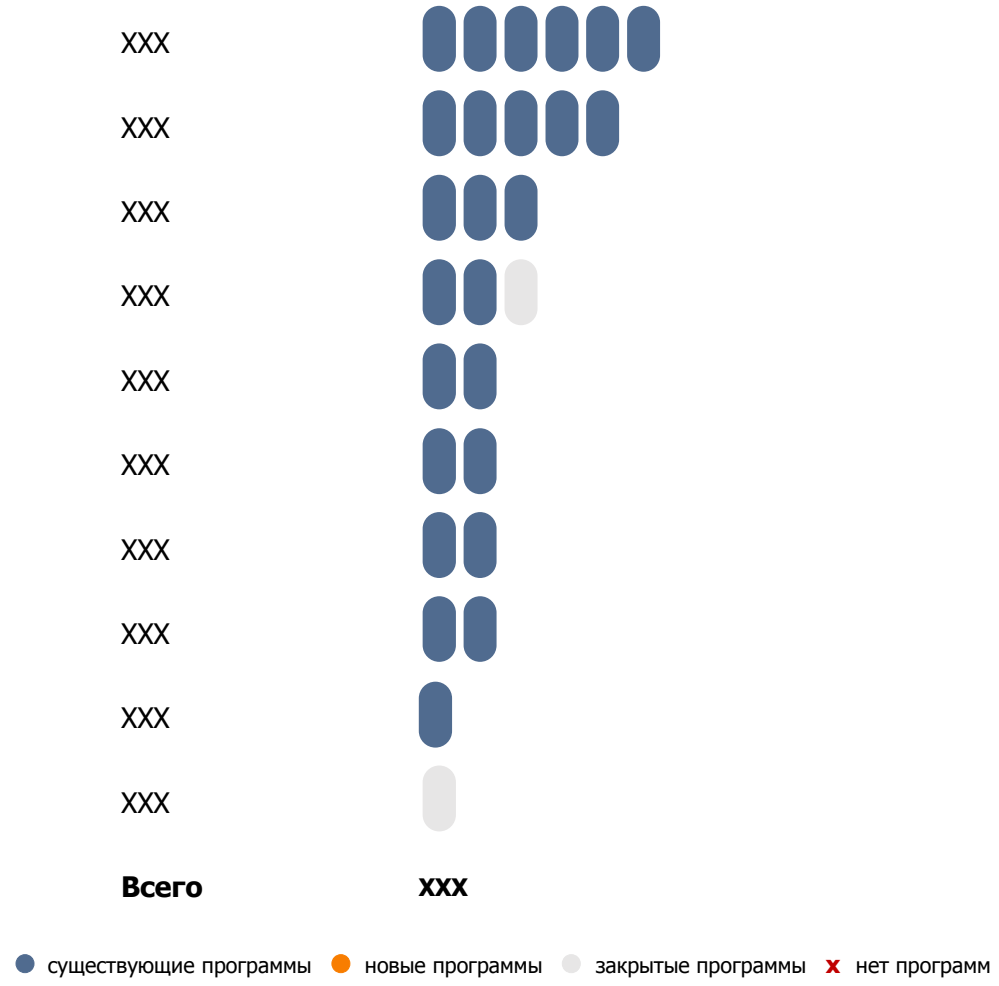
● существующие программы ● новые программы ✓ ✓ опции гибридных программ

Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

Развитие партнерских программ

- За 2023 год …, при этом банки …
- … – наиболее распространенная категория. В отличие от …, банки сохраняют … в течение года.
- В четвертом квартале продолжается … :
  - **XXX** временно …
  - **XXX** прекратил …



Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

Партнерские программы и опции (X/X)

Банк	Программа	Категории партнеров									
		АЗС	XXX	РЖД	XXX	E-com	XXX	Спорт	Компьютерные игры	XXX	XXX
XXXX	XXXX		✓2	✓1	✓1		✓4			✓1	
XXXX	XXXX		●								
	XXXX						●				
	XXXX									●	
XXXX	XXXX						●				
XXXX	XXXX	●									
XXXX	XXXX	●									
	XXXX	●									
	XXXX										●
	XXXX		✓1								
XXXX	XXXX										●
XXXX	XXXX									●	
XXXX	XXXX						●				
	XXXX						●				
XXXX	XXXX							●			
XXXX	XXXX			x							
	XXXX						●				
XXXX	XXXX		●								
	XXXX		✓1								

● существующие программы ● новые программы x закрытые программы ✓ ✓ опции гибридных и мультибрендовых программ

Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

2.1 Закрытые продукты

Закрытые продукты за 4 квартал 2023 года (X/X)

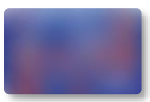
Банк	Продукт	Reward-программа
Сентябрь		
XXXXX	XXXXX	…… …… ……
Октябрь		
XXXXX	XXXXX	…… …… ……
XXXXX	XXXXX	…… …… ……
Ноябрь		
XXXXX	XXXXX	…… …… ……
	XXXXX	…… …… ……
Декабрь		
XXXXX	XXXXX	…… …… ……
XXXXX	XXXXX	…… …… ……

Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

2.2 Анализ новых карт

Анализ новых карт

Карта	Плат. система	Процент на остаток СКС	Стоимость обслуживания		Reward - программа	Дополнительные привилегии	
			SMS	Карты / Пакета услуг		Финансовые продукты	Небанковские сервисы и акции
Октябрь							
XXXXX, XXXXX							
	МИР VISA UnionPay	....	....	....	....	....	....
Ноябрь							
XXXXX, XXXXX							
	МИР VISA UnionPay	....	....	....	....	....	....

Источник: Frank RG, 2024

FRGREW4Q2023

2.3 Изменения по продуктам

Изменения (XX/XX)

Обзор изменений

Продукт	Параметр	Прошлые условия продукта	Новые условия продукта
			БАНК ЗЕНИТ
Сентябрь			
XXXXX	....	....	....
			БСПБ
Ноябрь			
XXXXX	....	....	....
XXXXX	....	....	....
XXXXX	....	....	....
Декабрь			
XXXXX	....	....	....
XXXXX	....	....	....
	....	....	....

FRGREW4Q2023

FRANK RG

3 Акции по картам с reward-программами

Ключевые выводы: акции за четвертый квартал

Количество…

XXX

Самые … банки

XXX XXX XXX

XXX XXX

Краткосрочные и долгосрочные акции

В течение квартала было запущено … Средний срок действия акции составил … Чаще всего краткосрочные акции предлагают … Количество краткосрочных акций за квартал:

- октябрь – XX
- ноябрь – XX
- декабрь – XX

Количество долгосрочных акций за исследуемый период составило …, средний срок которых, без учета … Количество долгосрочных акций за квартал:

- октябрь – XX
- ноябрь – XX
- декабрь – XX

Банки в четвертом квартале 2023 года …

В 4 квартале 2023 года в банках и нефинансовых организациях …

На долю пяти наиболее активных участников (XXX, XXX, XXX, XXX, XXX) пришлось XX,XX% акций на рынке. При этом …

Количество акций, направленных на **привлечение новых клиентов**, составило **XX,XX%** и …

Вознаграждение в виде … лидировало среди механизмов акционного поощрения:

- XXX – XX,XX%;
- XXX – XX,XX%;
- XXX – XX,XX%;
- XXX – XX,XX%;
- XXX – XX,XX%;
- XXX – XX,XX%.

Большая часть акций фокусировалась на … сегменте

- XXX акций (на XX,XX% …, чем в 3 квартале) действовали …
- Для **… сегмента** клиентов …

FRGREW4Q2023

Ключевые выводы: тематика акций за 4 квартал 2023 года

Повышенные вознаграждения за покупки …

В четвертом квартале 2023 года банки … при формировании акционных кампаний:

- В **XXX** клиенту при покупках …
- Для получения вознаграждения в размере 10% …
- В **XXX** можно было получить …
- При оформлении кредитной карты в **XXX**, а также …
- **XXX** предлагал 15% кешбэк за …
- В **XXX** клиент мог получить 4 000 …
- **XXX** представил сразу 2 акции:
  - при оформлении дебетовой карты и оплаты покупок …
  - при оформлении кредитной карты и оплаты покупок …

Акции для … клиентов

Банки стали меньше акцентировать внимание на … Только … реализовали подобные предложения:

- **XXX** предлагает …
- **XXX** выплатил …
- За … клиент получил …

… акции

… банки запускали акции, связанные с …:

- В … формате – **XXX**, **XXX**
- Начисление в рамках … – **XXX**, **XXX**, **XXX**, **XXX**, **XXX**, **XXX**
- Дополнительные … – **XXX**, **XXX**, **XXX**
- … – **XXX**
- Увеличение … – **XXX**, **XXX**

FRGREW4Q2023

Ключевые выводы: тематика акций за 4 квартал 2023 года

…

В связи с низкой … банки стали …:

- **XXX** разыгрывал среди своих клиентов …, а также …
- **XXX** проводил …
- В **XXX** за покупки по … можно было …, а также в период проведения …
- Для участия … клиенту **XXX** необходимо было совершить не менее …

Популяризация …

Банки продолжают продвигать …:

- **XXX** за совершение трат … начисляет …
- … от **XXX** …
- **XXX** предлагал клиентам повышенное начисление – 10% при оплате покупок …
- За осуществление покупок … в **XXX** клиент получал вознаграждение в виде …

Повышение …

Так как банки выделяют … как конкурентное преимущество по картам с …, акционные предложение направлены на …:

- **XXX** … разыгрывал … для новых клиентов;
- При оформлении карты **XXX** клиент мог получить дополнительно …
- **XXX** чаще других предлагал клиентам …
- Для участия в акции **XXX** клиенту было необходимо оформить карту и совершить не менее одной покупки по ней. В качестве вознаграждения банк …

FRGREW4Q2023

Ключевые выводы: тематика акций за 4 квартал 2023 года

… предложения

XXX продолжает удерживать клиентскую базу путем …

…

- В **XXX** можно было получить вознаграждение при оформлении …
- Также в **XXX** при открытии вклада …, клиент получал вознаграждение … в размере …
- При оформлении … в **XXX** клиенту могло зачислиться вознаграждение в размере …
- **XXX** предлагал получить … при оформлении …. При этом клиенту необходимо …
- В **XXX** для участии в акции нужно было оформить …

Акции с …

Акции … не теряют своей популярности и активно предлагаются банками:

- **XXX** за четвертый квартал … :
  - …
  - …
  - …
- **XXX** предложил …
- **XXX** представил … для новых клиентов, в котором для получения … необходимо было …

FRGREW4Q2023

3.1 Новые акции

Новые акции. Цель: привлечение новых клиентов (X/XX)

Таблица XX. Реферальные акции

Банк	Продукт	Название акции	Период проведения	Статус	Описание
XXX	Вся карточная линейка банка	…	20.11.2023 - 31.03.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
XXX	…	…	10.10.2023 - 31.12.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
XXX	…	…	27.11.2023 - 31.12.2023	✗	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
XXX	…	…	08.11.2023 - 04.12.2023	✗	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	…	…	01.11.2023 - 31.12.2023	✗	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….

✗ - акция закрыта, ✓ - действующая акция

RGREW4Q2023

Новые акции. Цель: привлечение новых клиентов (X/XX)

Таблица XX. Прочие акции

Банк	Продукт	Название акции	Период проведения	Статус	Описание
XXX	…	…	01.11.2023 - 30.04.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	…	…	01.12.2023 - 31.01.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
XXX	…	…	01.11.2023 - 31.12.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	…	…	01.11.2023 - 14.02.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	…	…	25.11.2023 - 31.12.2023	✘	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	Вся карточная линейка банка	…	13.11.2023 - 31.01.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	…	…	01.11.2023 - 31.01.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….

✘ - акция закрыта, ✓ - действующая акция

RGREW4Q2023

Новые акции. Цель: рост транзакционной активности (X/XX)

Банк	Продукт	Название акции	Период проведения	Статус	Описание
XXX	…	…	16.10.2023 - 29.11.2023	✘	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
XXX	Вся дебетовая карточная линейка банка	…	04.12.2023 - 31.12.2023	✘	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	Вся кредитная карточная линейка банка	…	25.11.2023 - 30.12.2023	✘	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	…	…	01.11.2023 - 30.11.2023	✘	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	…	…	23.10.2023 - 22.11.2023	✘	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	Вся дебетовая карточная линейка банка	…	20.10.2023 - 30.04.2024	✓	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….
	Дебетовая …	…	16.10.2023 - 30.11.2023	✘	……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. ……. …….

✘ - акция закрыта, ✓ - действующая акция

RGREW4Q2023

4 Case study: обзоры новых карт

XXX – новая дебетовая карта XXX

XXX

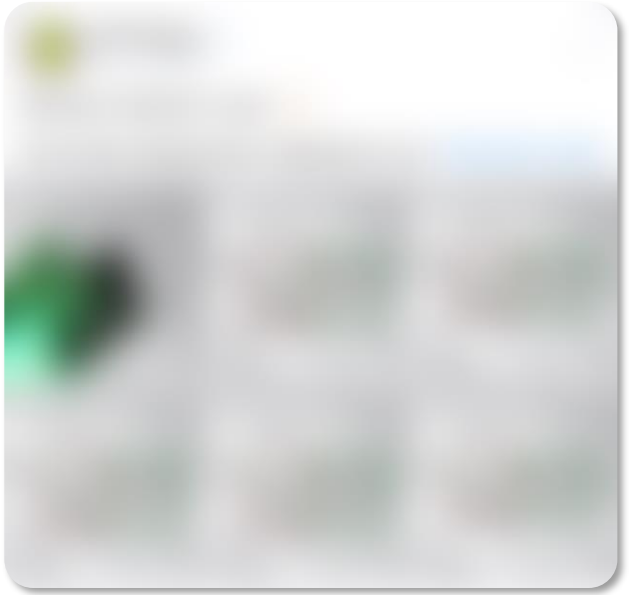
Параметр	
Категория карты	.....
Стоимость карты	
Стоимость выпуска	.....
Стоимость обслуживания	.....
СМС-информирование	.....
Снятие наличных в банкоматах банка и партнеров	.....
Снятие наличных в банкоматах сторонних банков	.....
Преимущества	
Reward-программа	.....
Небанковские сервисы	.....
Ограничения	
Количество бонусов в месяц	.....

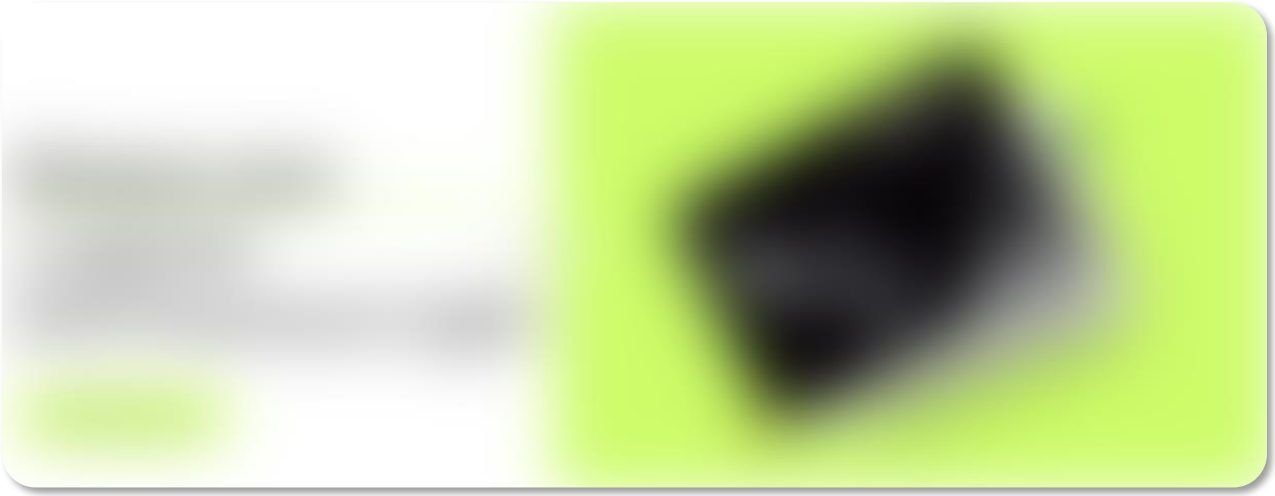
Тип продукта	Флагманский продукт	Кобренд	Нишевый продукт	
Сегмент	Массовый	Высокодоходный	UHNW	
Целевая аудитория	Геймеры	Автолюбитель	Без ограничений	Миллениалы
	Пенсионер	Семейная	Детская	Болельщик
Категория карты	Кредитная	Дебетовая	Карта рассрочки	
	Карта с овердрафтом	Кредитная карта с услугой рассрочки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

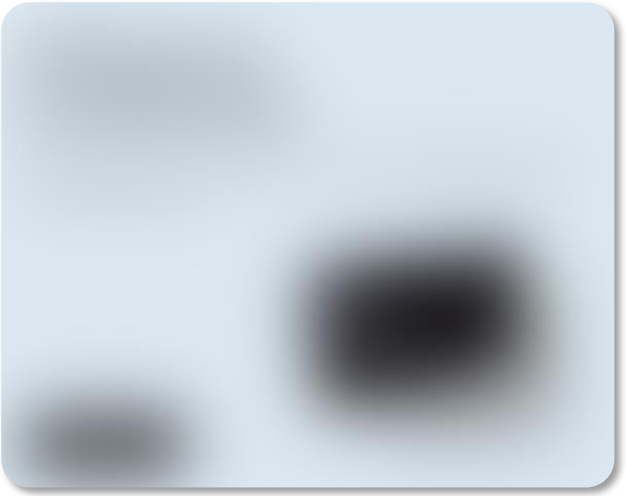
FRGREW4Q2023

Продвижение карты: собственные источники

1. **Освещение в собственных источниках.** Отсутствие освещённости …..
2. **Сайт банка.** Позиционирование среди других дебетовых карт банка: карта находится на … … .
3. **Страница карты**. Банк добавил … …:
   - …;
   - …;
   - …;
   - …;
   - …;
   - …;
   - … при соблюдении условий.







FRGREW4Q2023

Расчет выгодности reward-программы карты XXX и сравнение с предложениями других банков (mass сегмент)

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

№	Банк	Название программы	Выгода**
1.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
2.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
3.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
4.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
5.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
6.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
7.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
8.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
9.	**XXXXX**	**XXXXX**	**X,XX%**
10.	XXXXX	XXXXX	X,XX%

Доходность* в сегменте: Mass (Москва) при ежемесячных тратах по карте - 55 тыс. ₽

№	Банк	Название программы	Выгода**
1.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
2.	**XXXXX**	**XXXXX**	**X,XX%**
3.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
4.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
5.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
6.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
7.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
8.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
9.	XXXXX	XXXXX	X,XX%
10.	XXXXX	XXXXX	X,XX%

Источник: официальные сайты банков, расчеты Frank RG, 2024 г.

*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.
** Сравнение с опциями кешбэк и бонусный кешбэк

FRGREW4Q2023

Расчет выгодности reward-программы карты XXX и сравнение с предложениями других банков (affluent сегмент)

Доходность* в сегменте: Affluent (Москва) при ежемесячных тратах по карте – 190 тыс. ₽

№	Банк	Название программы	Выгода**	
1.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	
2.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	
3.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	
4.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	
5.	**XXXXX**	**XXXXX**	**X,XX%**	
6.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	
7.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	
8.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	
9.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	
10.	XXXXX	XXXXX	X,XX%	

Источник: официальные сайты банков, расчеты Frank RG, 2023

*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.
** Сравнение с опциями кешбэк и бонусный кешбэк

FRGREW4Q2023

SWOT-анализ

Преимущества

Ежедневный банкинг
- Бесплатный …
- … обслуживание …
- … в сторонних банкоматах…

Reward-программа
- Начисление … за все покупки …
- … условия начисления кешбэка

Недостатки

Ежедневный банкинг
- Наличие оплаты за …
- Отсутствие лимита …

Reward-программа
- Максимальное количество …

Возможности
- Предложение по компенсации…

Угрозы
- … может снизить интерес карте в связи с наличием …

FRGREW4Q2023

FRANK RG

5 Сравнительная выгода по кредитным картам с reward-программами

FRANK RG

Содержание

5.1 Карты с cashback
5.2 Карты с cashback+бонусный cashback
5.3 Карты с опциями начисления «Авто»
5.4 Карты с опциями начисления «Travel»
5.5 Карты с бонусными программами
5.6 Премиальные карты с cashback+бонусный cashback
5.7 Премиальные карты с опциями начисления «Travel»

Выгода. Кредитные карты. Cashback. Сегмент Mass

Таблица. Выгода по кредитным картам с cashback в сегменте Mass Moscow, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода
1.	XXXX	XXXX	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%
10.	XXXX	XXXX	X,XX%
11.	XXXX	XXXX	X,XX%
12.	XXXX	XXXX	X,XX%
13.	XXXX	XXXX	X,XX%
14.			
15.			
16.			

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «1-Базовый Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 55 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Кредитные карты. Cashback+Бонусный cashback. Сегмент Affluent

Таблица. Выгода по кредитным картам с бонусной программой в сегменте Affluent Moscow, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода	№	Банк	Название программы	Выгода
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	19.	XXXX	XXXX	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	20.	XXXX	XXXX	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	21.	XXXX	XXXX	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	22.	XXXX	XXXX	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	23.	XXXX	XXXX	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	24.	XXXX	XXXX	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	25.	XXXX	XXXX	X,XX%
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	26.	XXXX	XXXX	X,XX%
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	27.	XXXX	XXXX	X,XX%
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	28.	XXXX	XXXX	X,XX%
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	29.	XXXX	XXXX	X,XX%
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	30.	XXXX	XXXX	X,XX%
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	31.	XXXX	XXXX	X,XX%
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	32.	XXXX	XXXX	X,XX%

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «20-Базовый Affluent Moscow». Сумма трат по карте составляет 162 500 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Кредитные карты. Опция «Авто». Сегмент Mass

Таблица. Выгода по кредитным картам с категорией начисления «Авто» в сегменте Mass Moscow, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода	№	Банк	Название программы	Выгода
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	19.			
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	20.			
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	21.			
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	22.			
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	23.			
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	24.			
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	25.			
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	26.			
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	27.			
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	28.			
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	29.			
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	30.			
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	31.			
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	32.			

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «2-Автомобилист Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 55 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Кредитные карты. Опция «Travel». Сегмент Upper Mass

Таблица. Выгода по кредитным картам с опцией «Travel» в сегменте Upper Mass Moscow, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода	№	Банк	Название программы	Выгода
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	19.	XXXX	XXXX	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	20.	XXXX	XXXX	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	21.	XXXX	XXXX	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	22.			
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	23.			
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	24.			
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	25.			
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	26.			
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	27.			
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	28.			
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	29.			
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	30.			
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	31.			
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	32.			

- кобрендовые карты с опцией «travel»

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «16-Путешественник Upper Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 82 500 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Кредитные карты. Бонусные программы. Сегмент Mass

Таблица. Выгода по кредитным картам с прочими бонусными программами* в сегменте Mass Moscow, % от трат**

№	Банк	Название программы	Выгода
1.	XXXX	XXXX	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%
10.	XXXX	XXXX	X,XX%
11.	XXXX	XXXX	X,XX%
12.	XXXX	XXXX	X,XX%
13.	XXXX	XXXX	X,XX%
14.	XXXX	XXXX	X,XX%
15.			
16.			

Источник: Frank RG, 2024 г.

* Включает универсальные бонусные и целевые бонусные программы за исключением категорий travel и авто.

** Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «1-Базовый Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 55 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Кредитные карты. Премиальные карты. Сегмент Pre Affluent

Таблица. Выгода по кредитным картам с опциями cashback и бонусный cashback в сегменте Pre Affluent, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода
1.	XXXX	XXXX	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%
10.	XXXX	XXXX	X,XX%
11.	XXXX	XXXX	X,XX%
12.	XXXX	XXXX	X,XX%
13.	XXXX	XXXX	X,XX%
14.			
15.			
16.			

Источник: Frank RG, 2024 г.
*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «19-Pre Affluent». Сумма трат по карте составляет 105 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Кредитные карты. Премиальные карты. Сегмент Affluent

Таблица. Выгода по кредитным картам с опцией travel в сегменте Pre Affluent, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода
1.	XXXX	XXXX	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			
16.			

- кобрендовые карты с опцией «travel»

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «20-Affluent». Сумма трат по карте составляет 190 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

FRANK RG

6 Сравнительная выгода по дебетовым картам с reward-программами

FRANK RG

Содержание

6.1 Карты с cashback
6.2 Карты с cashback+бонусный cashback
6.3 Карты с опциями начисления «Авто»
6.4 Карты с опциями начисления «Travel»
6.5 Карты с бонусными программами
6.6 Премиальные карты с cashback+бонусный cashback
6.7 Премиальные карты с опциями начисления «Travel»

Выгода. Дебетовые карты. Cashback. Сегмент Mass

Таблица. Выгода по дебетовым картам с cashback в сегменте Mass Moscow, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода		№	Банк	Название программы	Выгода	
			Rew	Rew + % на остаток				Rew	Rew + % на остаток
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	19.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	20.				
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	21.				
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	22.				
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	23.				
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	24.				
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	25.				
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	26.				
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	27.				
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	28.				
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	29.				
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	30.				
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	31.				
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	32.				

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «1-Базовый Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 55 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Дебетовые карты. Cashback+Бонусный cashback. Сегмент Mass

Таблица. Выгода по дебетовым картам с бонусной программой в сегменте Mass Moscow, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода		№	Банк	Название программы	Выгода	
			Rew	Rew + % на остаток				Rew	Rew + % на остаток
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	19.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	20.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	21.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	22.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	23.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	24.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	25.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	26.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	27.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	28.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	29.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	30.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	31.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	32.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «1-Базовый Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 55 000 руб. в месяц.

RGREW4Q2023

Выгода. Дебетовые карты. Опция «Авто». Сегмент Mass

Таблица. Выгода по дебетовым картам с категорией начисления «Авто» в сегменте Mass Moscow, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода		№	Банк	Название программы	Выгода	
			Rew	Rew + % на остаток				Rew	Rew + % на остаток
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	19.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	20.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	21.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	22.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	23.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	24.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	25.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	26.				
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	27.				
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	28.				
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	29.				
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	30.				
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	31.				
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	32.				

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «2-Автомобилист Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 55 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Дебетовые карты. Опция «Travel». Сегмент Upper Mass

Таблица. Выгода по дебетовым картам с опцией «Travel» в сегменте Upper Mass Moscow, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода		№	Банк	Название программы	Выгода	
			Rew	Rew + % на остаток				Rew	Rew + % на остаток
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	19.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	20.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	21.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	22.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	23.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	24.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	25.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	26.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	27.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	28.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	29.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	30.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	31.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	32.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%

- кобрендовые карты с опцией «travel»

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «16 - Путешественник Upper Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 82 500 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Дебетовые карты. Бонусные программы. Сегмент Mass

Таблица. Выгода по дебетовым картам с прочими бонусными программами* в сегменте Mass Moscow, % от трат**

№	Банк	Название программы	Выгода		№	Банк	Название программы	Выгода	
			Rew	Rew + % на остаток				Rew	Rew + % на остаток
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	19.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	20.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	21.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	22.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	23.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	24.				
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	25.				
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	26.				
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	27.				
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	28.				
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	29.				
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	30.				
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	31.				
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	32.				

Источник: Frank RG, 2024 г.

* Включает универсальные бонусные и целевые бонусные программы за исключением категорий retail, travel и авто.
** Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «1-Базовый Mass Moscow». Сумма трат по карте составляет 55 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Дебетовые карты. Премиальные карты. Сегмент Pre Affluent

Таблица. Выгода по дебетовым картам с опциями cashback и бонусный cashback в сегменте Pre Affluent, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода		№	Банк	Название программы	Выгода	
			Rew	Rew + % на остаток				Rew	Rew + % на остаток
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	19.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	20.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	21.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	22.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	23.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	24.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	25.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	26.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	27.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	28.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	29.				
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	30.				
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	31.				
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	32.				

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «19-Pre Affluent». Сумма трат по карте составляет 105 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

Выгода. Дебетовые карты. Премиальные карты. Сегмент Pre Affluent

Таблица. Выгода по дебетовым картам с опцией travel в сегменте Pre Affluent, % от трат*

№	Банк	Название программы	Выгода		№	Банк	Название программы	Выгода	
			Rew	Rew + % на остаток				Rew	Rew + % на остаток
1.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	17.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
2.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	18.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%
3.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	19.				
4.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	20.				
5.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	21.				
6.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	22.				
7.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	23.				
8.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	24.				
9.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	25.				
10.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	26.				
11.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	27.				
12.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	28.				
13.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	29.				
14.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	30.				
15.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	31.				
16.	XXXX	XXXX	X,XX%	X,XX%	32.				

- кобрендовые карты с опцией «travel»

Источник: Frank RG, 2024 г.

*Выгода рассчитана на базе профиля клиентских трат «19-Pre Affluent». Сумма трат по карте составляет 105 000 руб. в месяц.

FRGREW4Q2023

FRANK RG

Приложение 1

Профили трат клиентов

Методология составления профилей трат клиентов

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 составляет 1 к 1,15.

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.

Структура трат

Структура клиентских трат базового профиля массового сегмента основана на данных Росстата «Обследование данных домашних хозяйств» и данных бенчмарк-исследования дебетовых карт 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 питание и предметов первой необходимости) производится за счет наличных денежных средств.
- В специализированных профилях (Автомобилист, Мой дом и т.п.) траты в соответствующих категориях повышены и составляют до 1/3 всех бонусируемых расходов по карте.

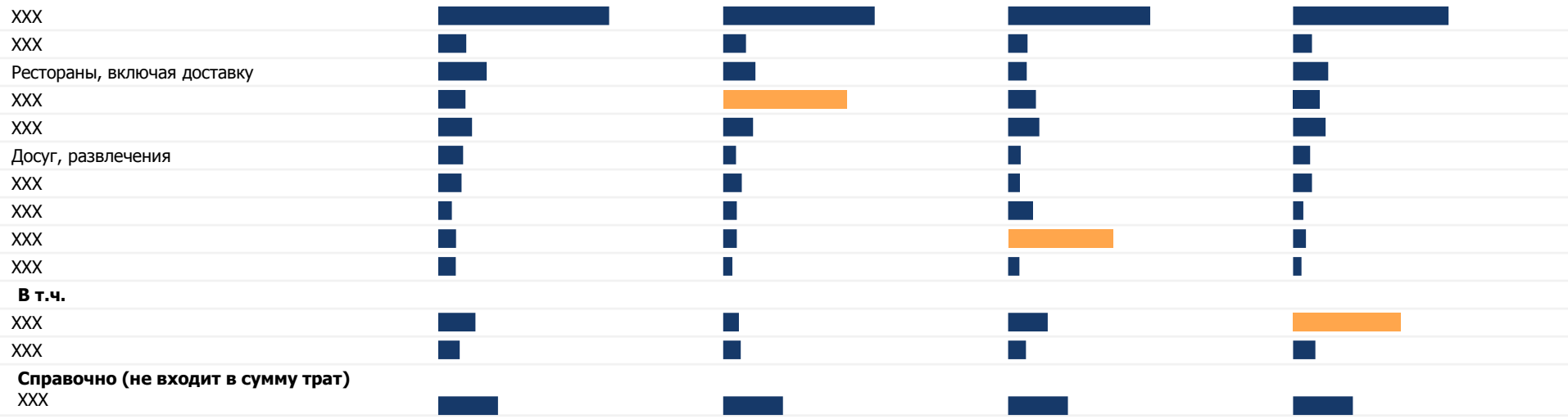
FRGREW4Q2023

Профили клиентов: сегмент Mass Москва (1/6)

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 Клиент маркетплейсов Mass Москва
Доход в мес., руб.	100 000	100 000	100 000	100 000
Доля безналичных операций, %	55%	55%	55%	55%
Траты по карте, руб./мес.	55 000	55 000	55 000	55 000
Остатки на всех счетах в банке, руб.	270 000	270 000	270 000	270 000
Средний чек, руб.	683	683	683	683
Баланс (мин. остаток по СКС)	35 436	35 436	35 436	35 436

Структура ежемесячных трат по карте



Источник: Росстат, Frank RG, данные проекта «Клиентские сегменты», бенчмарк-исследование дебетовых карт, 2022-2023

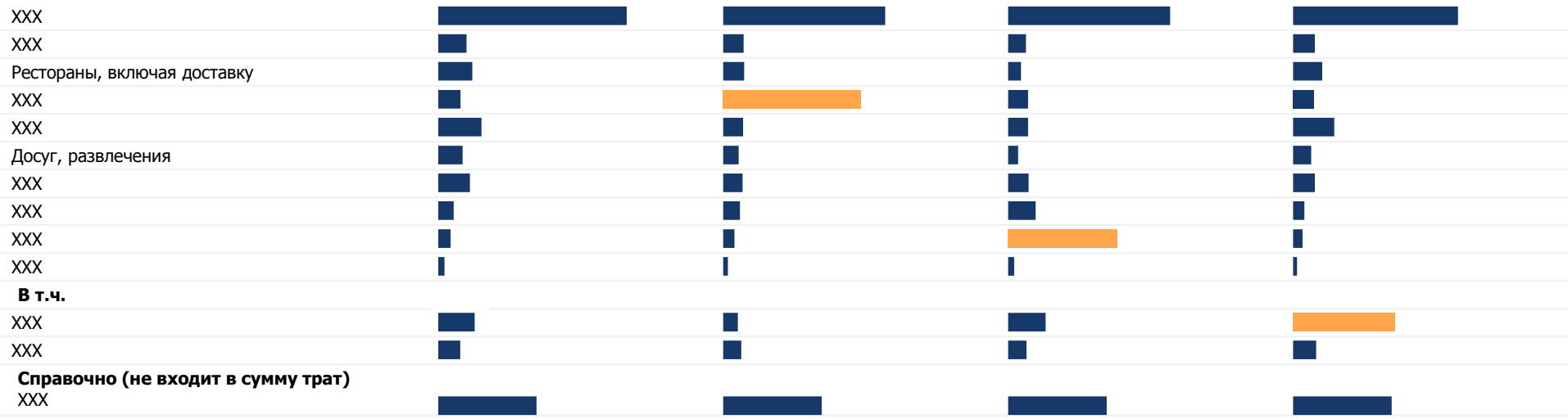
FRGREW4Q2023

Профили клиентов: сегмент Mass Регионы (2/6)

Структура безналичных транзакций клиента по профилям

Номер профиля трат в Калькуляторе выгоды Название профиля Сегмент Регион	5 Базовый Mass Регионы	6 Автомобилист Mass Регионы	7 Мой дом Mass Регионы	8 Клиент маркетплейсов Mass Регионы
Доход в мес., руб.	40 000	40 000	40 000	40 000
Доля безналичных операций, %	50%	50%	50%	50%
Траты по карте, руб./мес.	20 000	20 000	20 000	20 000
Остатки на всех счетах в банке, руб.	72 000	72 000	72 000	72 000
Средний чек, руб.	419	419	419	419
Баланс (мин. остаток по СКС)	15 127	15 127	15 127	15 127

Структура ежемесячных трат по карте



Источник: Росстат, Frank RG, данные проекта «Клиентские сегменты», бенчмарк-исследование дебетовых карт, 2022-2023

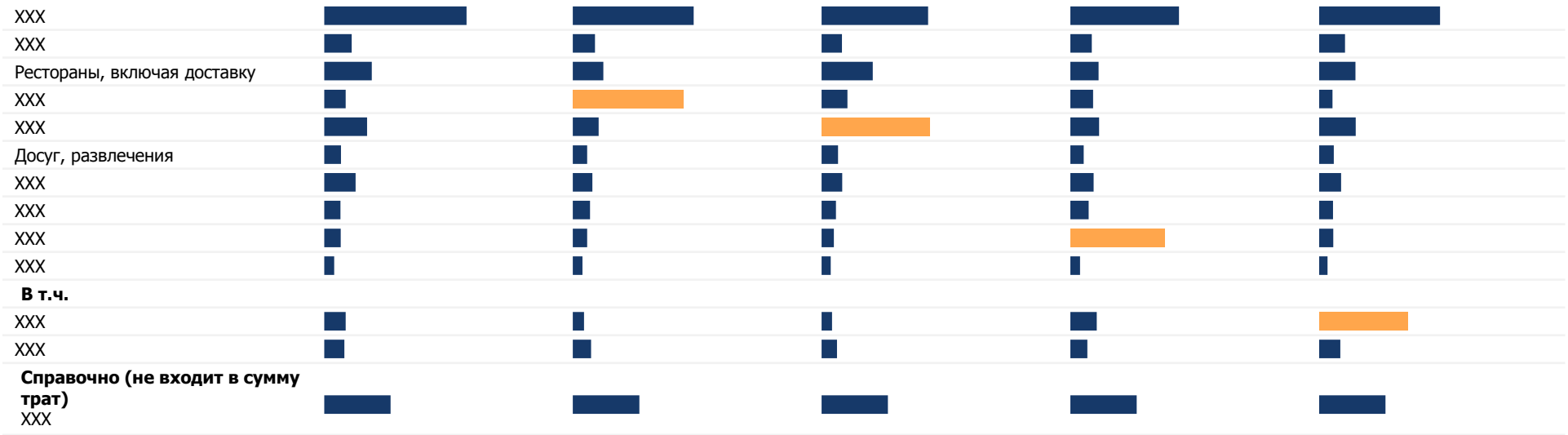
FRGREW4Q2023

Профили клиентов: сегмент Upper Mass Регионы (3/6)

Структура безналичных транзакций клиента по профилям

Номер профиля трат в Калькуляторе выгоды Название профиля Сегмент Регион	9 Базовый Upper Mass Регионы	10 Автомобилист Upper Mass Регионы	11 Путешественник Upper Mass Регионы	12 Мой дом Upper Mass Регионы	13 Клиент маркетплейсов Upper Mass Регионы
Доход в мес., руб.	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Доля безналичных операций, %	55%	55%	55%	55%	55%
Траты по карте, руб./мес.	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000
Остатки на всех счетах в банке, руб.	96 000	96 000	96 000	96 000	96 000
Средний чек, руб.	639	639	639	639	639
Баланс (мин. остаток по СКС)	47 766	47 766	47 766	47 766	47 766

Структура ежемесячных трат по карте



Источник: Росстат, Frank RG, данные проекта «Клиентские сегменты», бенчмарк-исследование дебетовых карт, 2022-2023

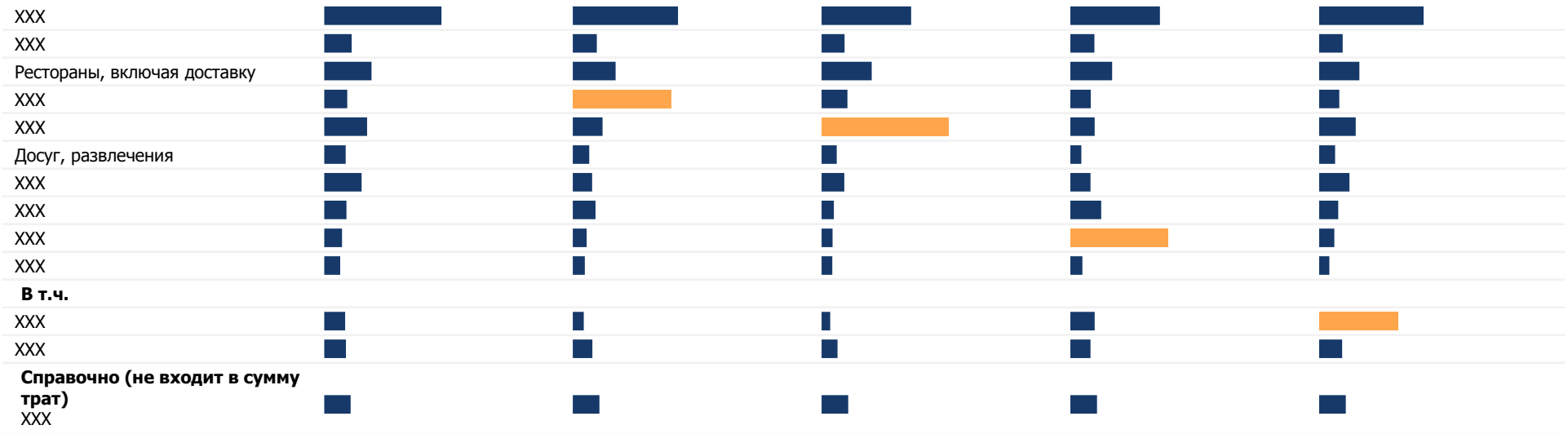
FRGREW4Q2023

Профили клиентов: сегмент Upper Mass Москва (4/6)

Структура безналичных транзакций клиента по профилям

Номер профиля трат в Калькуляторе выгоды Название профиля Сегмент Регион	14 Базовый Upper Mass Москва	15 Автомобилист Upper Mass Москва	16 Путешественник Upper Mass Москва	17 Мой дом Upper Mass Москва	18 Клиент маркетплейсов Upper Mass Москва
Доход в мес., руб.	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Доля безналичных операций, %	55%	55%	55%	55%	55%
Траты по карте, руб./мес.	82 500	82 500	82 500	82 500	82 500
Остатки на всех счетах в банке, руб.	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Средний чек, руб.	1 086	1 086	1 086	1 086	1 086
Баланс (мин. остаток по СКС)	107 508	107 508	107 508	107 508	107 508

Структура ежемесячных трат по карте



Источник: Росстат, Frank RG, данные проекта «Клиентские сегменты», бенчмарк-исследование дебетовых карт, 2022-2023

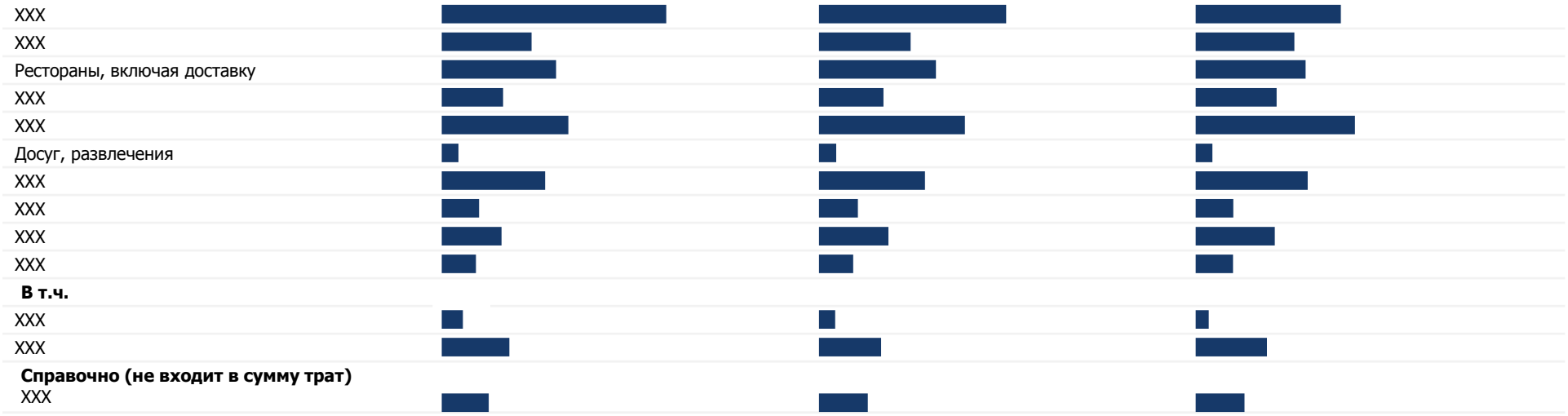
FRGREW4Q2023

Профили клиентов: владельцы премиальных пакетов (5/6)

Структура безналичных транзакций клиента по профилям

Номер профиля трат в Калькуляторе выгоды Сегмент	19 Pre Affluent	20 Affluent	21 Top Affluent
Доход в мес., руб.	210 000	380 000	680 000
Доля безналичных операций, %	50%	50%	50%
Траты по карте, руб./мес.	105 000	190 000	340 000
Остатки на всех счетах в банке, руб.	1 500 000	3 000 000	10 000 000
Средний чек, руб.	1 883	2 307	2 667
Баланс (мин. остаток по СКС)	52 500	57 000	68 000

Структура ежемесячных трат по карте



Источник: Росстат, Frank RG, данные проекта «Клиентские сегменты», бенчмарк-исследование дебетовых карт, 2022-2023

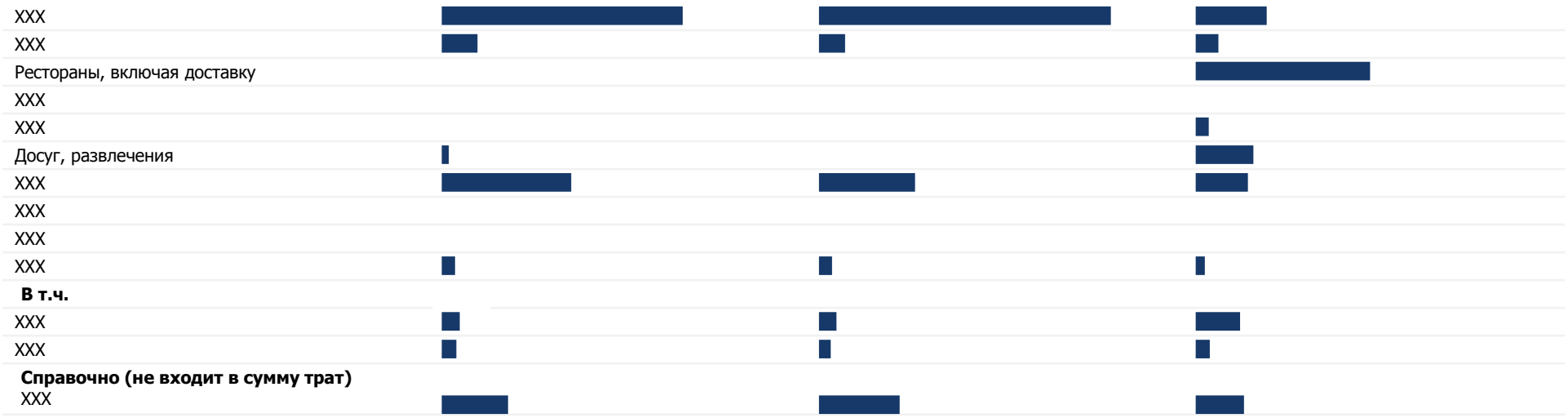
FRGREW4Q2023

Профили клиентов: пенсионеры, дети и студенты (6/6)

Структура безналичных транзакций клиента по профилям

Номер профиля трат в Калькуляторе выгоды **Название профиля** **Регион**	**22** **Пенсионер** **Москва**	**23** **Пенсионер** **Регионы**	**24** **Ребенок/Студент** **–**
Доход в мес., руб.	22 500	18 500	20 000
Доля безналичных операций, %	55%	55%	85%
Траты по карте, руб./мес.	12 375	10 175	17 000
Остатки на всех счетах в банке, руб.	180 000	83 250	–
Средний чек, руб.	414	248	331
Баланс (мин. остаток по СКС)	6 186	2 993	4 589

Структура ежемесячных трат по карте



Источник: Росстат, Frank RG, данные проекта «Клиентские сегменты», бенчмарк-исследование дебетовых карт, 2022-2023

FRGREW4Q2023

FRANK RG

Приложение 2.

Методика расчета чистой выгоды по карте

Расчет чистой выгоды (1/3)

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. Подробное описание профилей – в Приложении 1 к настоящему отчету.

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).

FRGREW4Q2023

Расчет чистой выгоды: специальные условия и стоимость (2/3)

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 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 и эксклюзивные акции платежных систем, а также специальные таргетированные предложения для отдельных групп клиентов).

FRGREW4Q2023

Расчет чистой выгоды: бонусные программы (3/3)

Коэффициент конвертации

Для денежной оценки выгоды, предоставляемой в материальном виде (авиабилеты, сертификаты и товары, приобретаемые по каталогу программы), применяются специальные коэффициенты конвертации, корректирующие разницу между количеством использованных на покупку бонусов/баллов и рыночной стоимостью аналогичного товара/услуги в рублях.

Программы для путешественников

Авиамили:

- Для расчета использовалась средняя стоимость перелета туда-обратно по трём разным по длительности и целям авиамаршрутам;
- Маршруты для сегмента Affluent: короткий перелет, отдых, длительный перелет;
- Маршруты для сегмента Mass и Upper Mass: короткий перелет, курортный перелет, длительный перелет / туристическая поездка;
- В целях уменьшения влияния случайных факторов, расчеты для разных reward-программ выполнялись в одинаковых условиях: направление, время и дата полета, класс обслуживания и т.п.

Ж/Д мили:

- Для расчета использовалась средняя стоимость проезда по пяти направлениям (Москва – Санкт-Петербург, Москва – Казань, Москва – Сочи, Москва – Минск, Москва – Калининград).

Покупка товаров в каталоге

Выгода рассчитывалась по средней стоимости набора позиций из представленного каталога товаров. Для расчета берется 6-7 товаров из разных категорий товаров в нескольких ценовых диапазонах.

В целях уменьшения влияния случайных факторов, расчеты для разных reward-программ, по возможности, выполнялись для схожих позиций или категорий товаров.

FRGREW4Q2023

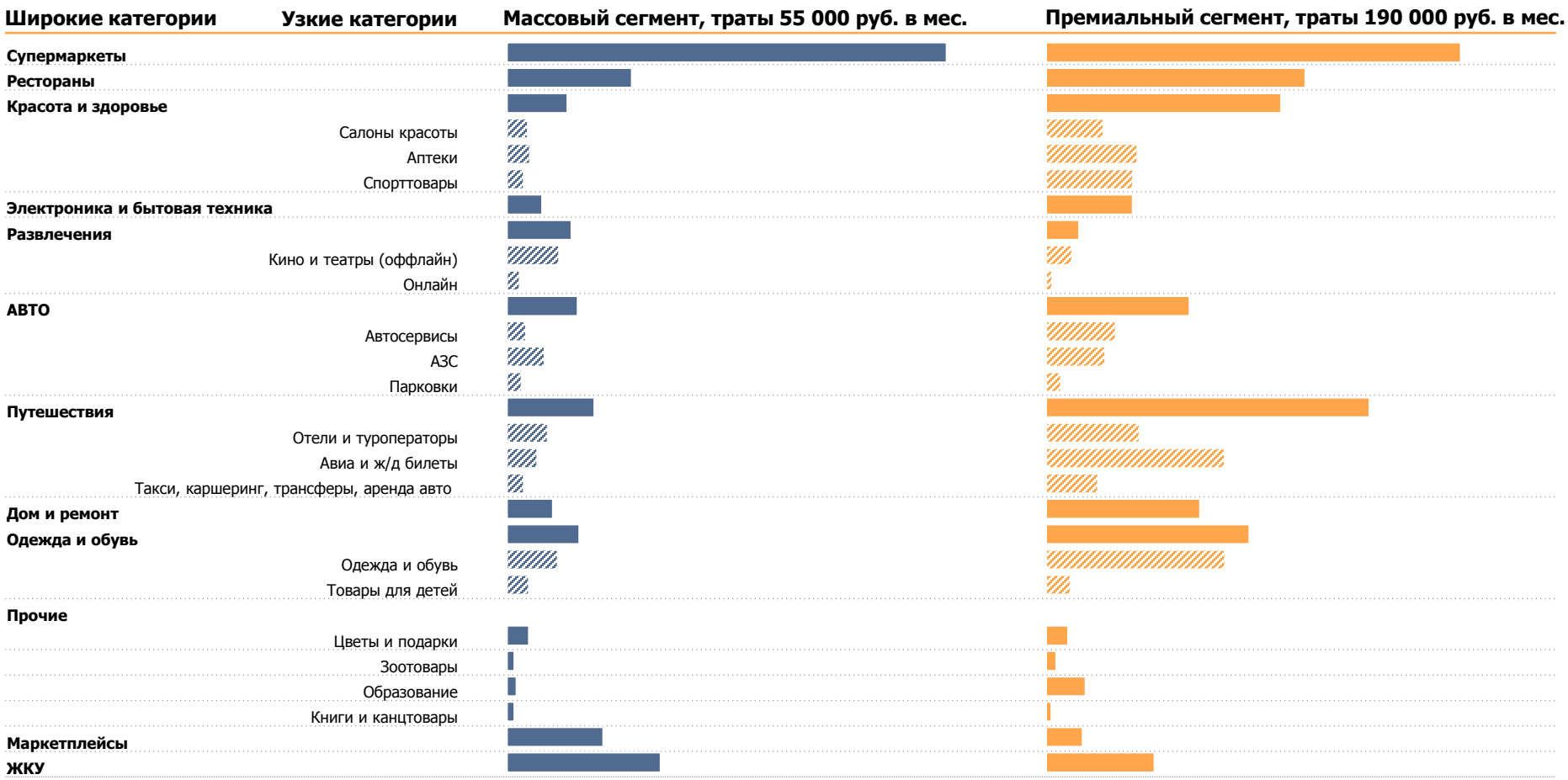
FRANK RG

Приложение 3. Категории повышенного начисления

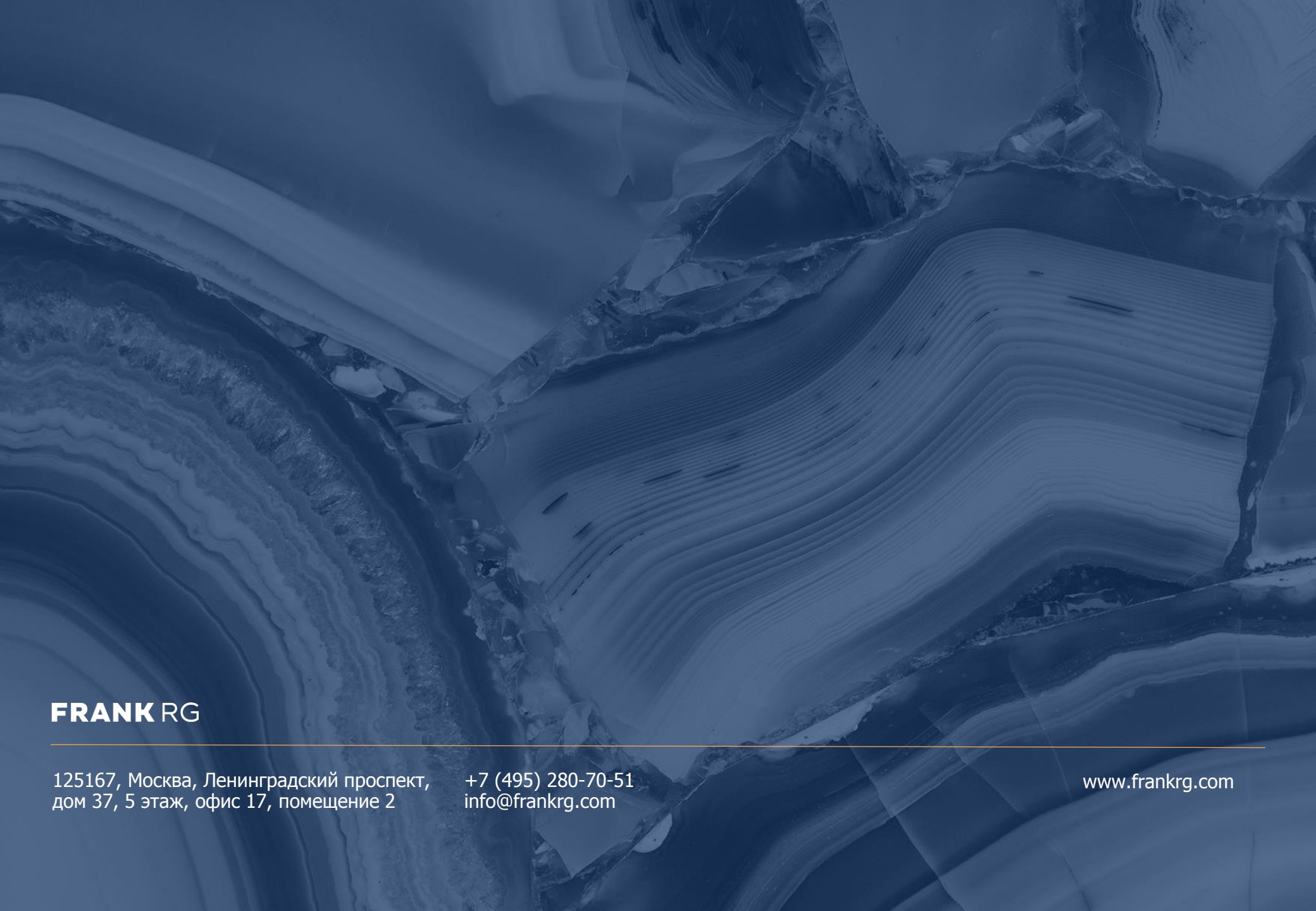
Категории повышенного начисления

Для целей сравнения условий по программам лояльности аналитики Frank RG используют унифицированный список категорий начисления, содержащий дополнительное разделение на **широкие** (включающие несколько видов трат и MCC, например, «Супермаркеты», «Авто», «Путешествия») и **узкие** («Аптеки», «АЗС», «Ж/д билеты»).

Распределение трат держателя карт по категориям, в % от среднемесячных трат



FRGREW4Q2023



FRANK RG

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

+7 (495) 280-70-51
info@frankrg.com

www.frankrg.com