



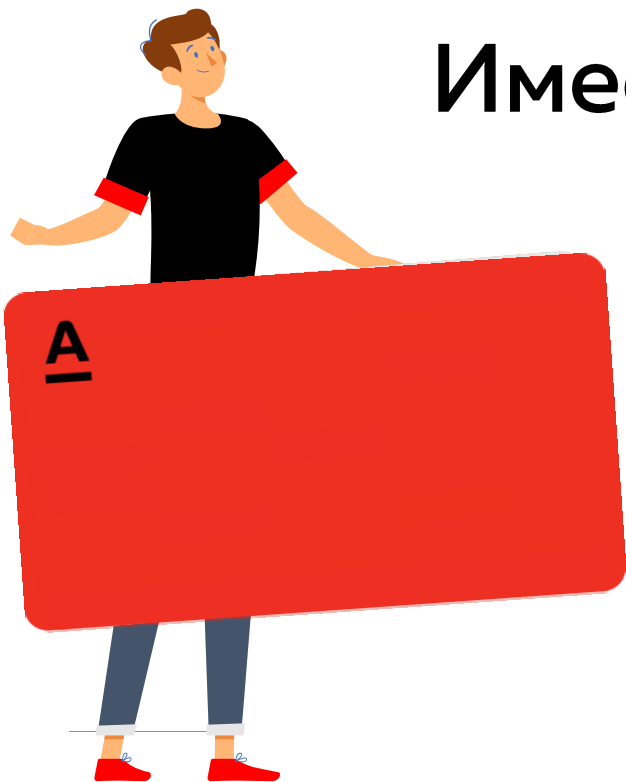
Как банки зарабатывают на дебетовых картах

Что может получить банк от дебетовой карты

- процент от эквайринга — до 3% при торговых операциях;
- Interchange Rate Fee (IRF) — до 5% комиссия которую банк, обслуживающий платежи по картам, платит в пользу банка, выпустившего карту;
- зарплатные проекты — стоимость обслуживания 0,3–0,5% от объема платежей или фиксированная сумма за обслуживание карт (500 – 1000 руб.);
- комиссия при снятии наличных;
- комиссия за перевод в другие банки;
- комиссия за выпуск и обслуживание карты — часто отсутствует у базовых карт, чтобы расширить воронку входа клиентов.

Портрет классного клиента

Использует карту для оплаты товаров и услуг
Имеет открытый долгосрочный вклад



Портрет **скучного** клиента



Использует карту только
для переводов и снятия наличных

Больше карт — больше денег

Дебетовая карта — один из основных способов вовлечь клиентов в банк.

Для привлечения используют:

- фокус на выгодные условия (бесплатное обслуживание, кешбэк)
- создание специальных карт с конкретным таргетингом и клиентоориентированностью (для геймеров или авиапассажиров)
- выгодные условия вкладов (кросс-продажа)
- рекламные кампании и интеграции

Далее банк может заработать на кросс-продажах других сервисов (кредитные предложения, ипотека)