

## «Выпуск сотовыми операторами банковских карт: цели и выгода»

Крупнейший финансовый портал Рунета Банки.Ру обратился в АКГ «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» с просьбой прокомментировать выпуск компанией «МегаФон» собственных банковских карт. На вопросы ответил Партнер, Директор по стратегическому развитию Группы «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI) Армен Даниелян:

Какую цель преследуют операторы, забираясь в нетрадиционный для себя сектор, выпуская собственные банковские карты?

Российские мобильные операторы уже давно пытаются войти на рынок платежей и денежных переводов. Тот же «МегаФон» стремился превратить телефон в электронный кошелек и предоставил клиентам возможность оплачивать интернет, коммунальные услуги, телевидение, штрафы ГИБДД, банковские кредиты и пр. На сегодняшний день с мобильного электронного кошелька оператора можно оплатить более чем 7,5 тыс. видов разнообразных услуг, но при этом мобильные платежи все равно остаются практически невостребованными. В основном клиенты мобильных операторов активно пользуются услугой пополнения счета другого лица.

Основной причиной низкого спроса на услуги мобильных платежей и переводов является традиционно малый остаток средств на телефонном счету клиента. Что часто недостаточно для совершения покупок и платежей. Поэтому следующим логическим шагом является привязка телефона к банковской карте с возможностью пополнения баланса. Однако сумма автоплатежа часто также невелика. И такая привязка никак не позволяет использовать весь доступный по банковской карте лимит денежных средств. Отсюда и стремление операторов выпускать собственные банковские карты.

Сегодня практически у каждого крупного сотового оператора уже есть услуга выпуска виртуальной банковской карты. Однако она также не решает проблемы лимита денежных средств, ограниченного остатком на счету телефона и не дает возможности получить наличные в банкомате.

Интеграция банков с сотовыми операторами стала уже глобальной тенденцией.

Еще в начале прошлого года южноафриканский First National Bank приступил к реализации собственных SIM-карт и запустил свою виртуальную мобильную сеть, что положило начало новому витку развития рынка мобильных переводов и платежей.

Какую выгоду намерен извлечь, например, «МегаФон» из выпуска карт, привязанных к счету мобильного телефона?

Выгода оператора, безусловно, складывается из получаемой от осуществляемых переводов и платежей комиссии, средний размер которой по разным оценкам составляет от 1,5 до 3%. При этом следует полагать, что количество платежей и денежных переводов тоже возрастет.

Другим мотивом выпуска банковских карт является стремление увеличить число абонентов сети, так как подобная услуга на российском рынке является пока эксклюзивной.

Источник: Пресс-центр АКГ «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ» (GGI), Банки.Ру

<https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/vypusk-sotovymi-operatorami-bankovskikh-kart-tseli-i-vyгода/>

---

Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ»

127015, г. Москва, ул. Вятская, д. 70  
+7 (495) 740-16-01  
info@delprof.ru