

УДК 33

КЭШБЭК: ВЫГОДА ИЛИ МАРКЕТИНГ

Есипов А.А., студент гр. УКст-231, I курс

Научный руководитель: Китаева Е.М. преподаватель кафедры ТиМПО

КузГТУ ИПО

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачёва

Институт профессионального образования

г. Кемерово

Актуальность исследования. В современном мире программы кэшбэка широко используют большое количество банков и других различных компаний. Банковские карты с кэшбэком начали появляться в конце 2000-х годов. Цель проста: банки хотят перевести людей с наличных на банковские карты, а зачастую самые выгодные предложения именно на кредитных картах. По началу мало кто пробовал эту новую программу лояльности, но со временем его преимущества были оценены и потребителями, и продавцами, и кэшбэк стал использоваться самими поставщиками товаров и услуг. Теперь, чтобы воспользоваться кэшбэком, не обязательно пользоваться именно банковской картой, можно расплатиться и наличными — специальные кэшбэк-сервисы позволяют загрузить чеки от покупок и получить бонусы, которые можно вывести и обналичить. В понятие «кэшбэк» включено огромное количество бонусных программ с различной механикой, общим у них остается факт начисления бонусов после совершения покупки, а не до нее, и возможность обналичить средства. [7][9]

Цель исследования. Изучение механизма работы программы кэшбэка, возможных выгод при использовании его клиентом и банком.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть, что такое кэшбэк;
2. Изучить, для чего кэшбэк банкам;
3. Проанализировать какие потенциальные выгоды могут быть у пользователей программы кэшбэка;
4. Сравнить основные программы кэшбэка банков: Тинькофф, Сбербанк, Совкомбанк;
5. Выявить возможные опасности участия в программах лояльности.

Степень изученности темы. Тема кэшбэк-сервисов на данный момент представлена скромно несколькими научными статьями и информационными страничками банков: Агаширинова В.Ю. анализировала услуги кэшбэк сервисов, Сидельникова А.А. обосновывала необходимость кэшбэк технологий для современной экономики, Ибрагимов К.Д., Ахметзянова А.Д., рассуждали о перспективах развития кэшбэков.

Методологическая основа. Для реализации поставленных целей и задач были использованы следующие методы научного познания. Принцип научной объективности позволил выявить объективные закономерности развития кэшбэк-сервисов в России как составной части финансовой системы страны. Для анализа и оценки нормативно-правовых актов в сфере предоставления услуг кэшбэка были применены сравнительно-правовой и формально-юридические методы.

Кэшбэк (от англ. *cashback*) – это система вознаграждения, которая дает возможность клиентам получать часть потраченных средств обратно. Чаще всего кэшбэк предоставляется в виде бонусной программы для привлечения новых клиентов и повышения лояльности старых. Когда человек расплачивается в магазине картой, продавец отчисляет комиссию за операцию своему банку (его еще называют банк-эквайер). Часть этой комиссии остается у банка продавца, а часть платежные системы (Мир, Visa, MasterCard и др.) перечисляют банку, который выпустил вашу карту (банку-эмитенту). А банк-эмитент в свою очередь возвращает часть комиссии на карту с которой всё было оплачено в виде денег или баллов.[1][4]

Банки-эмитенты заинтересованы, чтобы их картами активно пользовались. Поэтому они и возвращают клиентам часть суммы, уплаченной по карте, в виде кэшбэка. Банки-эмитенты и сами получают от этого выгоду — ведь чем выше оборот денег по картам, тем больше комиссий они соберут. Кроме того, кэшбэк — это маркетинговый прием, который помогает банкам привлекать новых клиентов и удерживать старых. [1][3]

Выгоды для клиентов от участия в программе кэшбэков могут быть различными. К примеру, это способ частично вернуть потраченные деньги и сэкономить. Денежный кэшбэк пользователь тратит по своему желанию. Можно списывать бонусы, мили и баллы у продавца или партнеров. По сути, так человек получает скидку на следующие покупки.[4][6]

Сравнение основных программ кэшбека банков позволит нам рассмотреть различия в предложениях. Тинькофф предлагает кэшбэк до 30% за покупки у партнёров, до 15% в 4 разных категориях и получать 1% с любых покупок. Также в Тинькофф имеются различные карты с повышенным кэшбеком на ту или иную продукцию. Сбербанк имеет свою программу «Спасибо» с соотношением 1к1 с рублём, и имеет 4 уровня привилегий, каждый из которых открывает владельцу карты определённые бонусы. На 1 уровне можно получить до 30% от суммы покупки у партнёров баллами, а на последнем уровне есть возможность выбрать 4 категории с повышенным до 20% кэшбеком. Банк присваивает уровни исходя из месячных трат по карте. Совкомбанк предоставляет различный кэшбэк за определённое время владения картой и определённой суммы покупок за месяц. 12% при условии суммы покупок за месяц до 400 000 руб., 5% если сумма свыше 400 000 руб. Также если карта оформлена более 3 месяцев назад, то кэшбэк на сумму покупок за месяц до 400 000 руб. уменьшается до 7,5%.[5][7][10]

Главная опасность кэшбека для клиента заключается в том, что некоторые ошибочно представляют его как безвозмездные денежные средства. Программа кэшбэка является сильной «приманкой» для потребителя, и пользоваться им стоит аккуратно. Как сообщил руководитель финансовых советников QBF Григорий Пахомов – «Покупатель начинает тратить всё больше денег, забывая, что за высоким кэшбэком стоят высокие траты. Чем больше кэшбэк, тем больше было потрачено на покупки». По статистике, в первые месяцы получения карты с кэшбэком траты клиентов банков вырастают на 20-30%. По статистике, клиенты банков в первые несколько месяцев после получения карты с программой кэшбека тратят на 20-30% больше. Этому есть несколько объяснений: клиенты могли начать покупать товары в определенных магазинах только потому, что они были указаны в качестве партнеров банка, хотя цены там были выше. Человек тратит деньги на несвойственные ему категории. Увидев, что в этом месяце магазин бытовой техники добавил бонус в размере 30%, он может «сэкономить», купив что-то, что ему в принципе не нужно. Ещё один подвох связан с тем, что многие банки призывают не тратить бонусы, а копить их. Проблема в том, что, если клиент своевременно не подсуетится, баллы сгорят или закончится действие акции.[2][3][5]

Таким образом, программы кэшбэка являются отличным способом для банков привлекать клиентов и увеличивать получаемые денежные средства с комиссий. А для клиентов это может быть отличной возможностью экономить и получать дополнительные бонусы за свои покупки. Однако необходимо внимательно изучать условия программы перед участием, чтобы избежать возможных опасностей. А чтобы получать весомые преимущества по карте с кэшбэком, нужно внимательно изучить условия программы лояльности, список партнёров, перечень категорий с повышенным процентом возврата.[8]

Список литературы

1. Агаширинова В.Ю., Сидельникова А.А. Анализ услуг кэшбэка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-uslugi-keshbek> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 18.02.2024)
2. Огородникова Е.П., Джафарова А.Г. Перспективы и особенности развития кэшбэк сервисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-i-osobennosti-razvitiya-keshbek-servisov> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 16.02.2024)
3. Ибрагимова К.Д., Ахметзянова А.Д. Кэшбэк как часть экономической жизни современного общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/keshbek-kak-chast-ekonomicheskoy-zhizni-sovremennogo-obschestva> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 20.02.2024)
4. Кэшбэк – как развлекаться, путешествовать и получать подарки за счёт банка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

- <https://fincult.info/articlekeshbek-kak-razvlekatsya-puteshestvovat-i-poluchat-podarki-za-schet-banka>- Загл. с экрана. – (Дата обращения 19.02.2024)
5. Россиян предупредили, чем опасен заработок на кэшбэке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1prime.ru/20210526/833748284.html> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 16.02.2024)
 6. How cashback strategies yield financial benefits for retailers: The mediating role of consumers' program loyalty [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296321008857> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 16.02.2024)
 7. Что такое кэшбэк и как на нем зарабатывать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10990052> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 02.03.2024)
 8. Как работает кэшбэк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/bank/help/debit-cards/tinkoff-black/earn-with-card/cashback-intro/> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 16.02.2024)
 9. Кэшбэк: как все устроено и в чем выгода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazprombank.ru/pro-finance/card/chto-takoe-cashback/> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 27.02.2024)
 10. Подвохи кэшбэка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://finuslugi.ru/navigator/nakopit-i-sohranit/stat_podvohi_kehshbekha - Загл. с экрана. – (Дата обращения 16.02.2024)
 11. Кэшбэк: как получить, выгодно использовать, плюсы и минусы программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20230915/keshbek-1896619082.html> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 29.02.2024)
 12. Кэшбэк — реальный способ сэкономить. Как выбрать самый выгодный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://quote.rbc.ru/news/article/61f7e3bb9a7947075a776106> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 15.02.2024)
 13. Все о кэшбэке в Сбербанке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/cashback-sberbanka/> - Загл. с экрана. – (Дата обращения 03.03.2024)