

Нейтральность или лояльность: платежи и расчеты

Айтишник Александр – гостеприимный хозяин. Он любит принимать друзей в своей недавно приобретенной небольшой квартирке в новом микрорайоне, в шутку называя ее «Замкадной чайной». При каждой встрече гости во время чаепития, оглядываясь, не перестают удивляться, как быстро в доме появляются все новые предметы – модульные светильники, «умные» электрокарнизы, разные датчики, стабилизированные растения...

Александр с гордостью рассказывает, что причиной тому – его хозяйственность и финансовая грамотность. Он специально держит карты нескольких банков и внимательно следит за поступающими предложениями кешбэков с тем, чтобы пользоваться самыми привлекательными из них и получать от банков возвраты платежей для очередных покупок. Безусловно, каждый месяц Александру приходится внимательно изучить предлагаемые кешбэки по каждой дебетовой и кредитной карте и выбрать максимально непересекающиеся, проанализировать и расходы на премиум подписки, по которым лимиты получения кешбэка выше, и возможные выгоды этих подписок, а затем перед каждой покупкой – проверить категории кешбэков по всем своим дебетовым и кредитным картам, остановившись на самой «прибыльной». Порой Александр даже откладывает покупку какого-то предмета до момента, когда на категорию этого товара не появится скидка или кешбэк. Он до деталей помнит такие случаи и любит поведать гостям, какие выгодные сделки провернул для приобретения каждого девайса и элемента декора, сколько процентов вернул в каждом случае на свой банковский счет.

Таким образом, вопросы обустройства жилья Александру даются вполне легко. Только немного напрягает, что денег на карточке за неделю до зарплаты с каждым месяцем остается все меньше. Но по его расчетам на ипотечный платеж за новую квартиру будет хватать еще долго. Да и потом, как начал он повторять недавно сам себе слова Ильфа и Петрова, «финансовая пропасть – самая глубокая из всех пропастей, в нее можно падать всю жизнь».

Вопросы:

Вопрос 1 (для обеих команд): Как кешбэк влияет на экономическую активность потребителей финансовых услуг? Сформулируйте гипотезы, предложите способы, как эти гипотезы можно проверить, и опишите, какие данные (конкретизировать подробно) для этого необходимы.

Вопрос 2 (для команды «позиции регулятора/государства»):

1. Проанализируйте с позиции регулятора, какие преимущества и опасности несут в себе программы лояльности с кешбэком при карточных платежах и расчетах в финансовых организациях. Ответ обоснуйте.
2. Необходимо ли государственное регулирование таких программ в сфере платежей и расчетов? Если да, то какое.

Вопрос 2 (для команды «позиции потребителей»):

1. Проанализируйте с позиции потребителя, какие преимущества и опасности несут в себе программы лояльности с кешбэком в финансовых организациях. Ответ обоснуйте.
2. Исходя из позиции потребителя, требуется ли государственное регулирование в сфере платежей и расчетов? Если да, то какое.