

## ДЕТСКИЙ БАНКИНГ — НЕДООЦЕНЕННЫЙ СЕГМЕНТ



**Вадим Мазин,**  
коммерческий директор  
Surf, консалтер

У многих банков есть детские карты, а вот мобильные приложения — у единиц. Ориентированы они на аудиторию 6–10 лет. Для подростков таких решений нет вовсе,

хотя они — активные пользователи банковских услуг.

Ранее Surf с командой **Дахира Семенова** перезапустили семейный банкинг SBI, провели множество исследований по семейному банкингу, детскому банкингу и AgeTech. Мы считаем, что банк, который создаст удобный инструмент для всех членов семьи, повысит свою конкурентоспособность и получит новых клиентов — детей и их родителей. С точки зрения UX можно выделить в детском приложении четыре важных момента:

- дозируйте информацию;
- обучайте финансовой грамотности, разделяя карманные деньги и копилку;
- предоставляйте быстрый доступ к заданиям;
- давайте понятный обучающий контент.

**Это должен быть образовательный продукт.** Детям важно не просто тратить деньги, но и узнавать новое.

**Форма обучения — через игру.** Рассказывать о финансах лучше с помощью сказочного героя или, для подростков, кумира. В деловых играх ребенок учится зарабатывать, получая баллы и обменивая их на деньги. Получить вознаграждение можно и за задания: прибраться, сделать уроки.

**Приложение растет вместе с ребенком.** Разный возраст — разные интересы и возможности интерфейса. Надо дать детям возможность выбирать тему оформления: ведь они любят кастомизацию. Стоит уделить внимание подросткам. Банки нечасто учитывают их потребности, а скоро они станут платежеспособной аудиторией. У зумеров другие паттерны поведения, они привыкли к другим приложениям (TikTok) и интерфейсам, и банкам следует это учитывать. При этом им тоже важны кастомизация и обучение финансовой грамотности. Такие кейсы мы часто разбираем в Telegram-канале.

**Удобное детское приложение — способ сделать родителя клиентом банка.** Работа с приложением должна быть простой, чтобы ребенок сам захотел им пользоваться. Тогда не родители будут приводить детей в банк, а дети — родителей.

### Банки для маленьких: пять плюс один

Помимо «пластика» «Тинькофф Джуниор» и детской карты «Альфы» сервис для родителей probabycard.ru в 2021 году относил к детским карты трех банков: «Детская карта» Райффайзенбанка (от 6 лет, пластик), «Сбер-Кидс» (6+, виртуальная), «Младший» от Почта Банка (с 8 лет, виртуальная, дополнительная).

Родителям рекомендовали также «Детскую карту» от банка «Восточный», который затем вошел в состав Совкомбанка, его продукт называется «Халвёнок». Как рассказала «Б.О» **Анна Камбулова**, управляющий директор Совкомбанка, «каждый клиент — держатель карты рассрочки «Халва» может оформить не более трех карт «Халвёнок» для детей в возрасте от 6 до 18 лет. На этой карте можно держать только собственные средства, без кредитных». Спикер отметила, что «наблюдает планомерное повышение спроса на детские банковские карты, закономерно растет спрос и на мобильные приложения, которые облегчают пользование средствами онлайн». Клиентам банка доступно приложение «Халвенок».

Артем Могиллин добавил, что для детей в возрасте от 6 до 13 лет в Сбере сейчас доступна бесплатная детская «Сбер-Карта» (виртуальная, как и «СберKids»). «Говорить о развитии банковских услуг для детей до 6 лет пока преждевременно, у детей до похода в школу нет потребности в их использовании», — ответил спикер на вопрос «Б.О».

### Поколение digital natives оправдывает надежды

Согласно данным опроса, проведенного НАФИ среди подростков 14–17 лет в июне 2021 года, 59% респондентов имели собственные банковские карты и активно ими пользовались; 72% подростков использовали банкоматы, 46% — платежные терминалы; мобильный и интернет-банк использовали 56 и 38% соответственно. Соотношение оплаты покупок наличными и безналом — 42 и 32%.

«Детский банкинг переходит из нишевого в полноценный сегмент финансовой сферы. На фоне цифровизации финансовых услуг российский подростки становятся активными пользователями банковских инструментов», — сделали вывод в НАФИ.

С учетом этой трансформации разнообразие дебетовых карт не удивляет: банкам выгодно ориентироваться на такую многочисленную аудиторию.

Сами опрошенные банки не делятся информацией о том, какие именно объемы средств приходится сейчас на «условно детские» карты. Впрочем, банк «Русский Стандарт» (предлагает личные карты подросткам 14–18 лет) в ответ на такой запрос предоставил «Б.О» любопытную статистику переводов со счетов родителей на карты для подростков. За 10 месяцев 2021 года 72% суммы всех переводов на карты для подростков пришлось на отцов, а 28% — на матерей. По сравнению с аналогичным периодом 2020 года «русские мамы заметно активизировались в вопросе предоставления карманных денег подросткам» (показатель на 239% выше), в то время как папы перевели на 5% меньше.

В банке подсчитали, что в статистике средних чеков одного перевода на карту для подростков лидируют женщины. Так, согласно данным банка, в 2021 году матери в среднем за раз переводили 3874 рублей, а отцы — 2 621 рублей. В 2020 году в статистике чеков заметное лидерство было у пап.

**Б.О**