

FRANK RG

Вклады и накопительные счета в России 2025

—
Простота, прозрачность и доверие

Апрель 2025

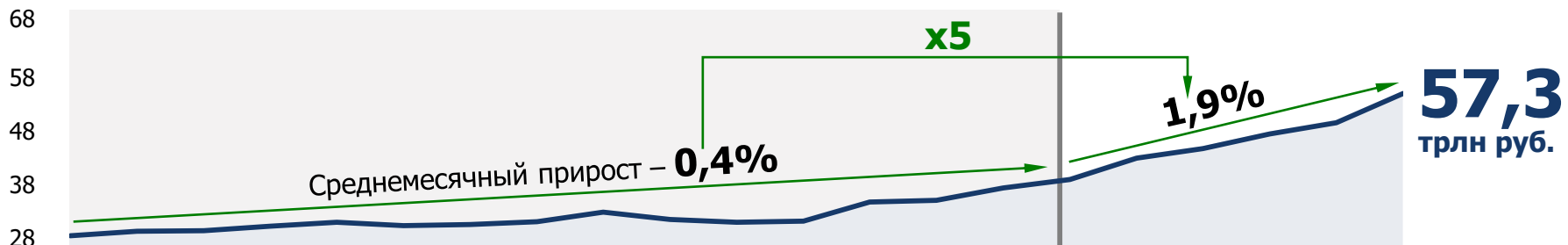
Сберегательные продукты – основа портфеля физического лица во все времена

Структура портфеля физического лица, %

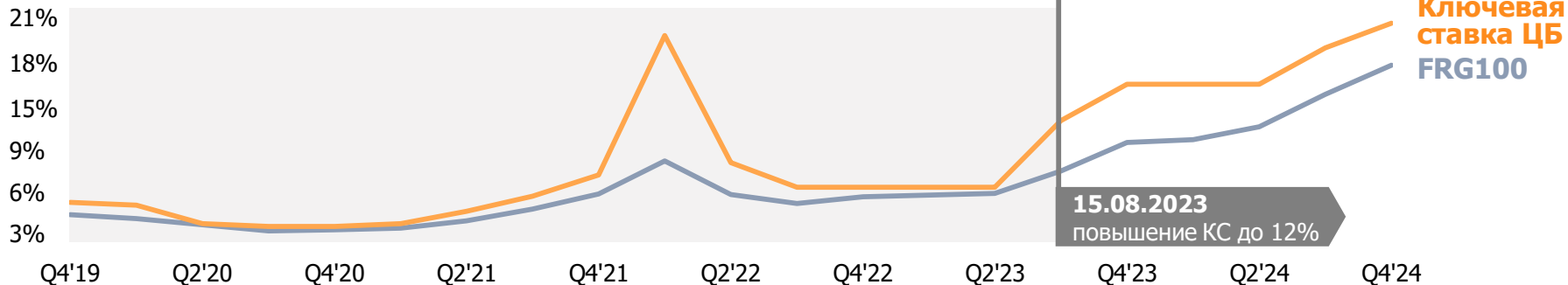


Рост ключевой ставки в 2023-2024 годах привел к ускорению роста рынка сберегательных продуктов в пять раз

Объем денежных средств физ. лиц в банках и средний ежемесячный прирост, трлн руб., %



Ключевая ставка и индекс FRG100, %



Более 40% открытых вкладов не превышали 1 млн рублей в 2019 году

Распределение объема вкладов физ. лиц по сегментам, %

32,1%

от 3 млн руб.

10,9%

от 1,4 до 3 млн руб.

12,3%

от 1 до 1,4 млн руб.

2019

44,7%

не превышают 1 млн руб.

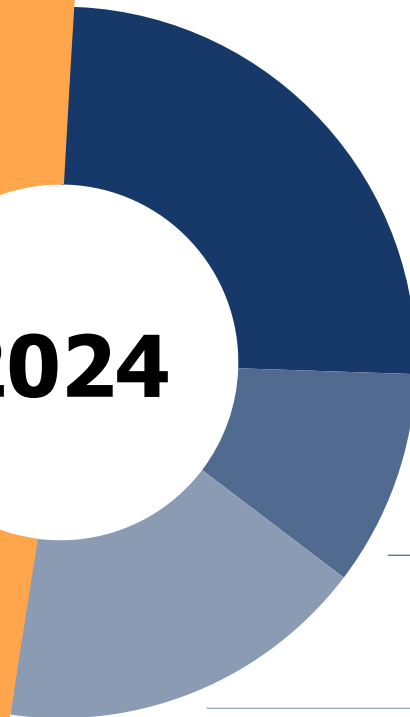
В 2024 году уже почти половина объема вкладов приходилась на вклады суммой более 3 млн рублей

Распределение объема вкладов физ. лиц по сегментам, %

47,7%

превышают 3 млн руб.

2024



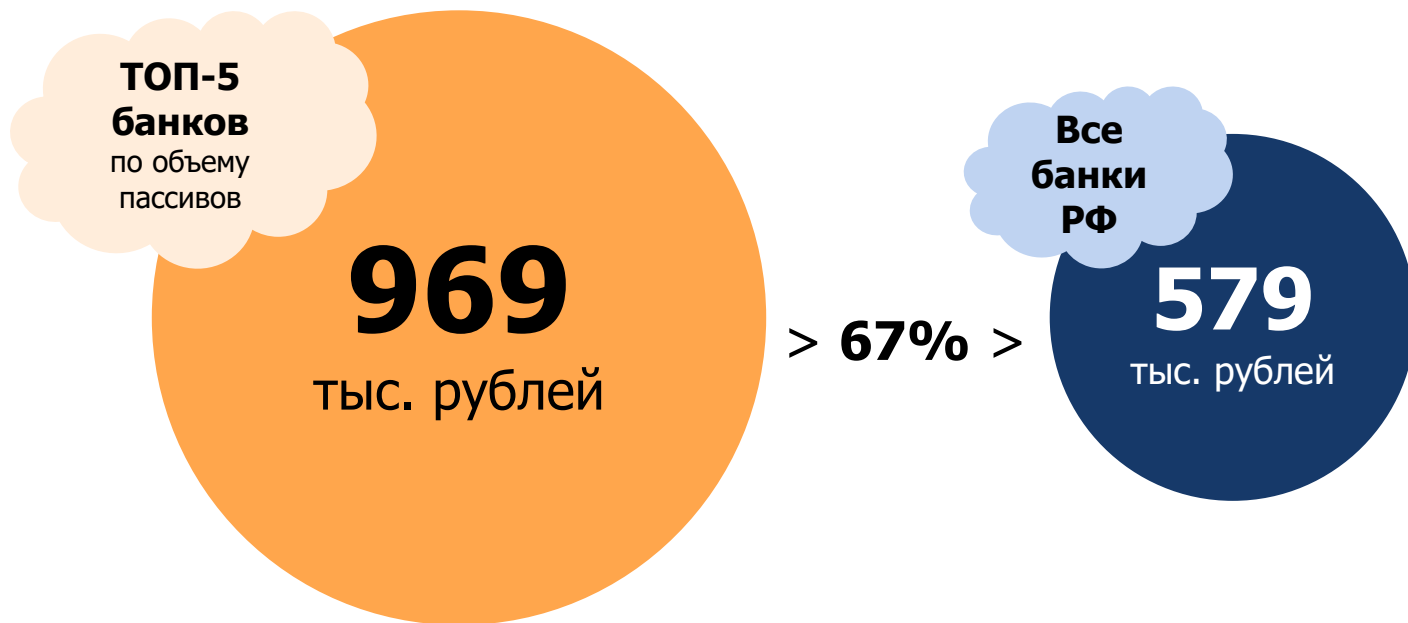
25,5%
до 1 млн руб.

9,8%
от 1 до 1,4 млн руб.

16,9%
от 1,4 до 3 млн руб.

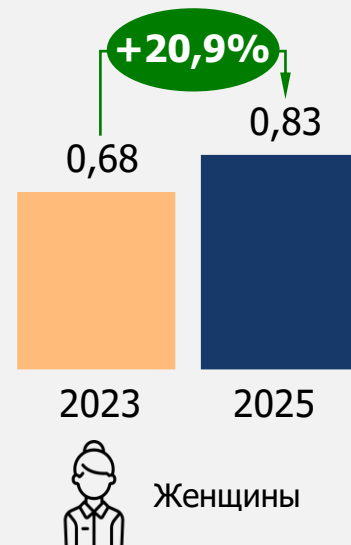
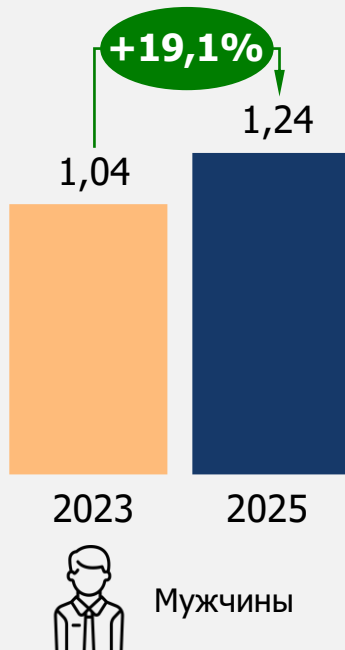
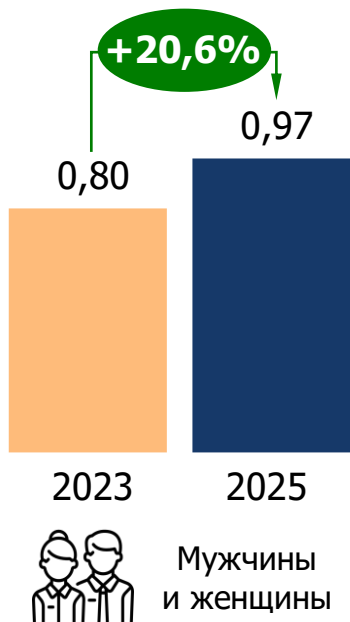
Крупные банки выигрывают в гонке за доверие клиентов с большим объемом капитала

Средний размер вклада в ТОП-5 банках по объему пассивов и по всем банкам РФ, 2024 г.



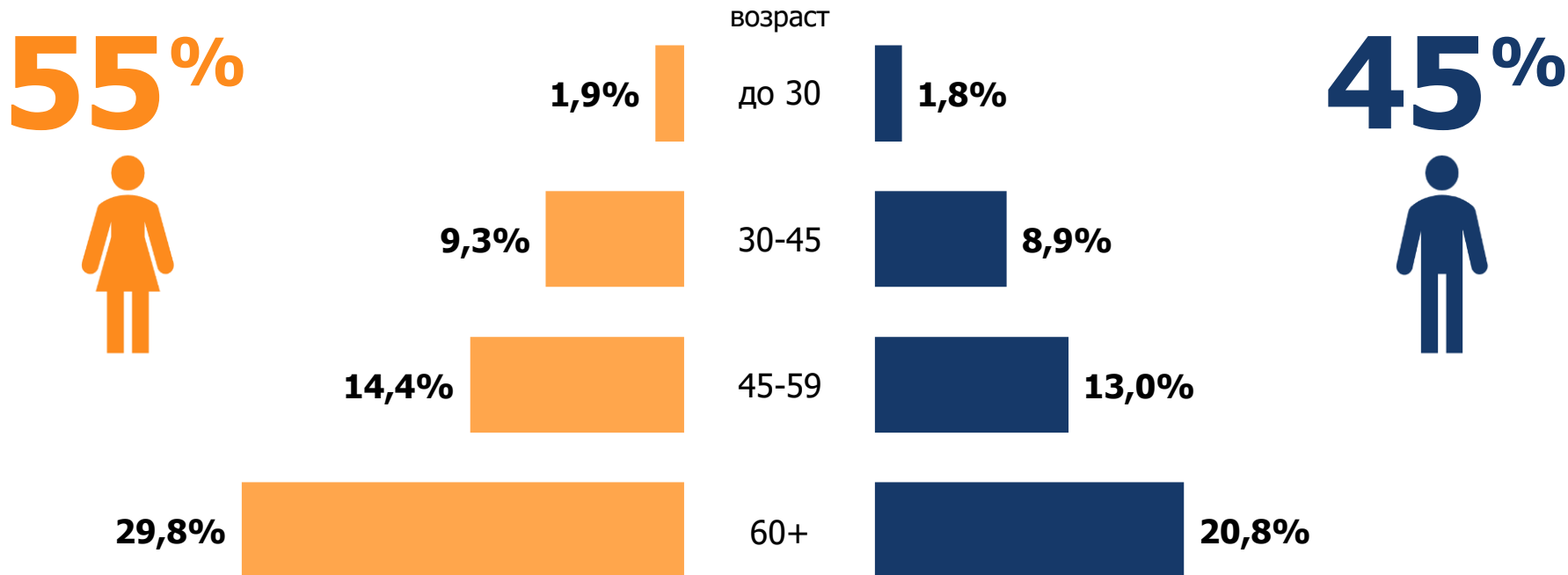
Средний размер вкладов у мужчин выше, чем у женщин: значит ли это, что женщины беднее?

Динамика среднего размера вклада в ТОП-5 банков по объему пассивов, млн руб., %



Существенная разница в накоплениях между мужчинами и женщинами проявляется с возрастом

Распределение капитала на вкладах в зависимости от пола и возраста вкладчика в ТОП-5 банках по объему пассивов, 2024 г., %



Большинство клиентов открывают сберегательный продукт, не имея конкретной цели

ТОП-1 и другие цели накопления, 2025 г., %

71%

клиентов копят деньги
про запас, формируя
«финансовую подушку»



2024 год показал, что «в любви и на войне все средства хороши»

Госбанки снова повысили ставки по депозитам накануне решения ЦБ

ВТБ и Сбербанк ждут роста ключевой

[Юлия Ефремова](#)

17.12.2024, 09:34 • [Вклады](#)

Поделиться

ВТБ и Сбербанк повысили ставки по депозитам перед решением ЦБ о ставке 20 декабря (текущая 21%). Таким образом, ВТБ с 17 декабря повысил ставки по вкладам на 3 месяца до 23,7% годовых, на 6 месяцев – до 24% годовых при выплате процентов в конце срока для всех сегментов, сообщил банк. Максимальная ставка доступна действующим клиентам, получающим зарплату или пенсию на карту банка, а также состоятельным клиентам.

«Мы ожидаем роста ключевой ставки на ближайшем заседании ЦБ, поэтому заблаговременно повышаем ставки по вкладам», – уточнил зампред правления ВТБ Георгий Горшков.

Акции «Яндекса» одобрили дивиденды за 2024 год в размере 80 рублей

38 минут назад • [Инвестиции](#)

ЦБ уличил банки в микрозаймов вместо кредитов

Час назад • [Банки](#)

Экзамен для присвоения статуса квалифицированного инвестора может стать платным

Час назад • [Инвестиции](#)

Зампред ЦБ Зульфия Кахруманова избрана председателем набсовета АФТ

Час назад • [Банки](#)

ЦБ уличил банки в микрозаймов вместо кредитов

Час назад • [Инвестиции](#)

Экзамен для присвоения статуса квалифицированного инвестора может стать платным

Час назад • [Банки](#)

Зампред ЦБ Зульфия Кахруманова избрана председателем набсовета АФТ

Час назад • [Банки](#)

Акции «Яндекса» одобрили дивиденды за 2024 год в размере 80 рублей

Час назад • [Инвестиции](#)

ЦБ уличил банки в микрозаймов вместо кредитов

Час назад • [Банки](#)

Экзамен для присвоения статуса квалифицированного инвестора может стать платным

Час назад • [Инвестиции](#)

Зампред ЦБ Зульфия Кахруманова избрана председателем набсовета АФТ

Час назад • [Банки](#)

Акции «Яндекса» одобрили дивиденды за 2024 год в размере 80 рублей

Час назад • [Инвестиции](#)

ЦБ уличил банки в микрозаймов вместо кредитов

Час назад • [Банки](#)

Экзамен для присвоения статуса квалифицированного инвестора может стать платным

Час назад • [Инвестиции](#)

Зампред ЦБ Зульфия Кахруманова избрана председателем набсовета АФТ

Час назад • [Банки](#)

Банки массово повышали приветственные ставки для привлечения клиентов, но

Клиент, «впервые» открывший накопительный счет на 3 мес.

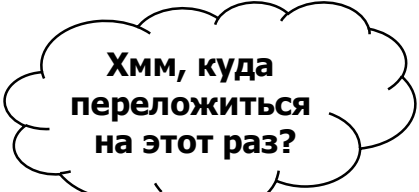


Дерзкий
частный
банк

Крупный
госбанк

загнали себя
в угол...

Банковский абыюзер или «price-seeker» обыкновенный



Хмм, куда
переложиться
на этот раз?



LTV в банке

2-3 месяца



**Особенности
поведения**

Повторно открывает продукты
через близких родственников



**Число продуктов
в банке**

1-2



**Лояльность
к банку**

Отсутствует



Доход банка

Отрицательный

Стать профессиональным «ловцом выгоды» становится все проще – рынок способствует



Увеличение лимита на перевод средств на свои счета по СБП

Есть возможность «гонять» до 30 млн рублей между банками, получая самую выгодную ставку по вкладу и/или накопительному счету на рынке



Появление телеграм-каналов со «схемами обмана» банков

Есть возможность подсмотреть чужой опыт обхода банковских правил. Например, как получить процентный доход от размещения на накопительном счете денежных средств с кредитной карты в рамках грейс-периода



Развитие и активная реклама финансовых платформ

Есть возможность:

- сравнить предложения банков по единой методике
- открыть вклад по ставке выше, чем напрямую в банке

29%

ГОТОВЫ ВЫВЕСТИ
денежные
средства
в другой банк
ради более
высокой ставки

За толпой новых клиентов банки начали забывать о тех, кто действительно приносит им доход



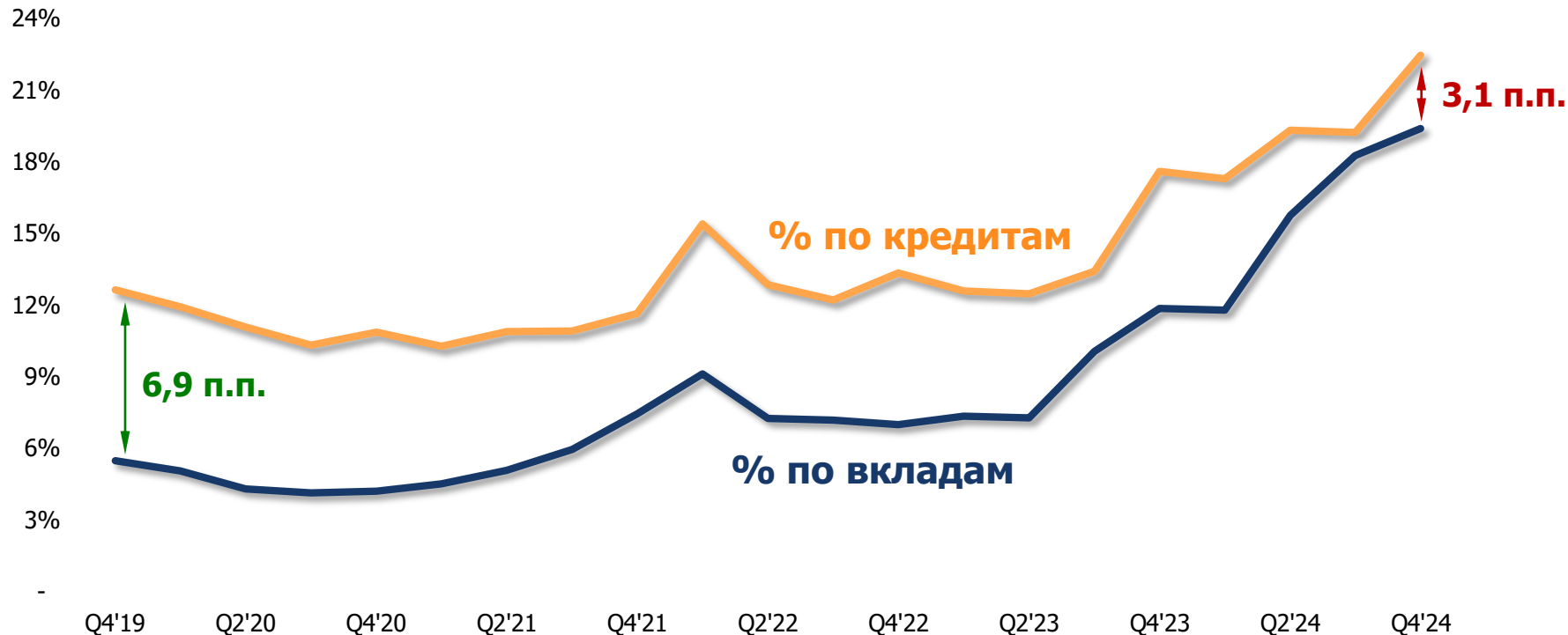
Банк

А как же я?
Ведь я же
лучше нового
клиента...

Действующий
клиент

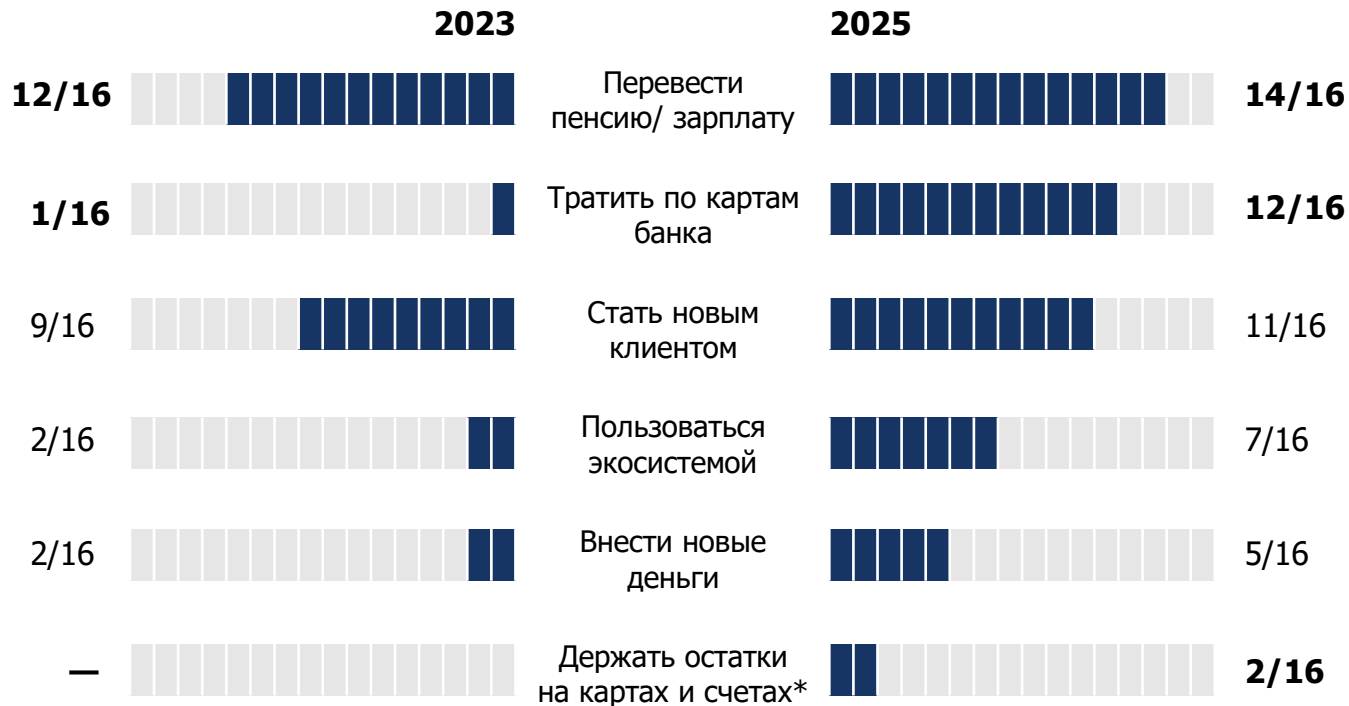
Но банки не могут угодить всем «за бесплатно»

Процентные ставки по кредитам и вкладам физических лиц в рублях, %



Банки устанавливают правила игры

Условия, за выполнение которых банки предлагают надбавку к ставке,
кол-во банков



Банки устанавливают правила игры – клиенты готовы играть

Условия, за выполнение которых банки предлагают надбавку к ставке,
кол-во банков



Источник: Frank RG. Выборка: 4 238 чел. * Кроме брокерского

И ТОЛЬКО

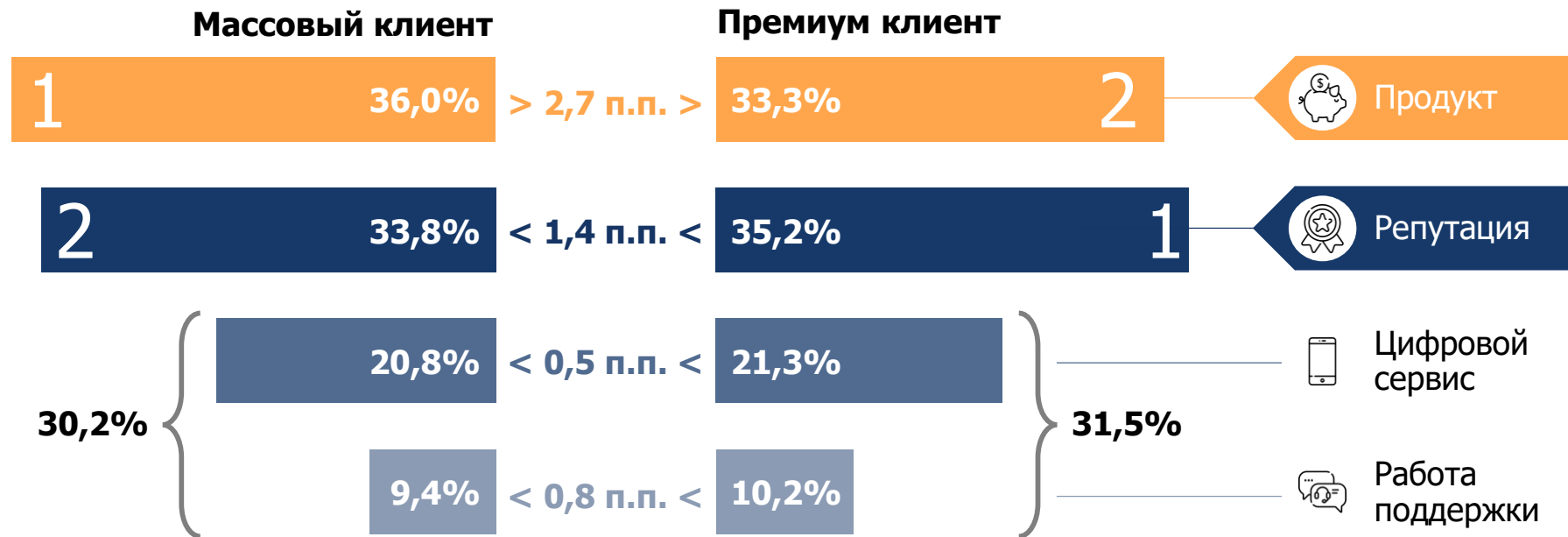
6%



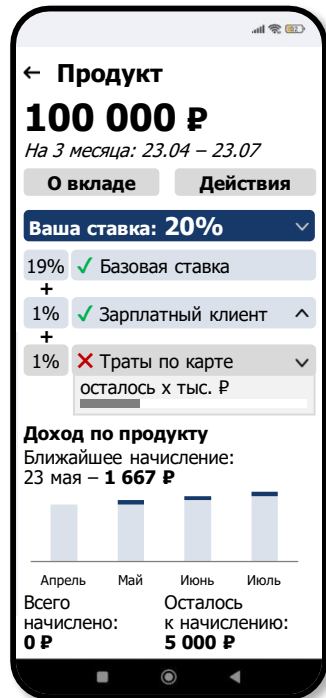
КЛИЕНТОВ
НЕ ГОТОВЫ
ВЫПОЛНЯТЬ
УСЛОВИЯ

Чтобы угодить клиенту, теперь недостаточно только условий по продукту: 2/3 важности приходится на репутацию и сервис

Распределение важности параметров выбора банка для сбережения, 2025 г., %



Взаимодействие с клиентом в цифровом пространстве должно быть понятным и удобным



Накопительный счет:

% ставка на главном экране продукта

14/17 банков

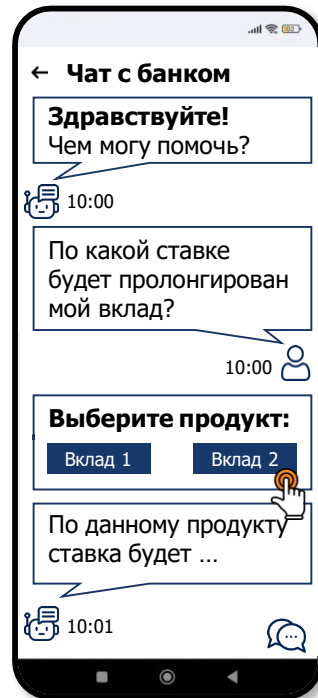
Детализация % ставки*

6/11 банков

Вклад:

График выплат

5/18 банков



Решение вопроса чат-ботом

4/18 банков

Ответ в течение 5 минут

8/18 банков

Быстрый доступ к чату

13/18 банков

Как сделать клиента лояльным?



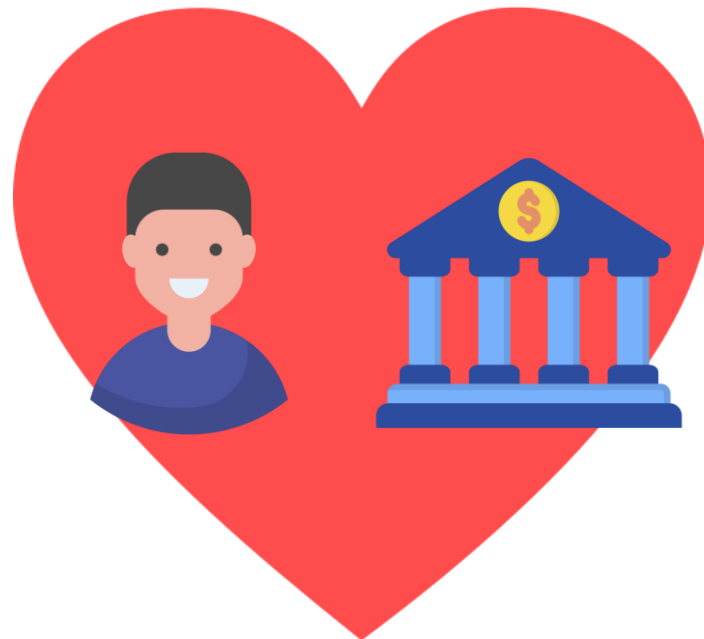
1. Выровнять предложение по %
для новых и старых клиентов



2. Отображать **реальную ставку**
с учетом выполнения условий
до открытия продукта



3. Выстраивать **партнерские
отношения** выгодные как для
банка, так и для клиента (win-win)





Мария Суховерова

Проектный лидер Frank RG,
руководитель проекта

sukhoverova@frankrg.com

