



**Илья Лащенко**

Лидер кластера  
«Сберегательный потенциал»

↗ 01

Вклады,  
накопительные счета

# Ваши финансовые цели: как вклады помогают их достичь



## **Сохранение средств и получение дохода**

Для тех, кто уже имеет капитал, вклад позволяет сохранить и приумножить сбережения.

## **Выгодные траты с процентами**

На накопительном счете начисляются проценты на ежедневный остаток, что дает возможность получать доход даже при частых расходах.

## **Накопление на цели и формирование финансового резерва**

Вклады и счета помогают формировать накопления на конкретные цели, начиная с отпуска и мелких трат, заканчивая крупными целями.

# Вклады vs Накопительные счета: выбор под ваши цели

## Вклады

1. Гарантированный доход на протяжении всего срока
2. Дисциплина накоплений: помогает избежать спонтанных трат и способствует накоплениям

### СберВклад

лояльным клиентам  
с возможностью пополнения

# 22,5%

	Масс	Премьер
СберВклад (6 мес.)	22,5%	23%
базовая ставка	18%	18,5%
✓ надбавка за POS/ЗП/Пенсию	+2,5%	+2,5%
✓ надбавка за Прайм	+1%	
✓ надбавка за Новый СберПремьер		+1%
✓ надбавка за НС от 100 тыс.	+1%	+1%

### Лучший %

на новые деньги - средства, которые не хранились на других ваших вкладах в Сбере в предыдущие 2 календарных месяца

# 21%

## Счета

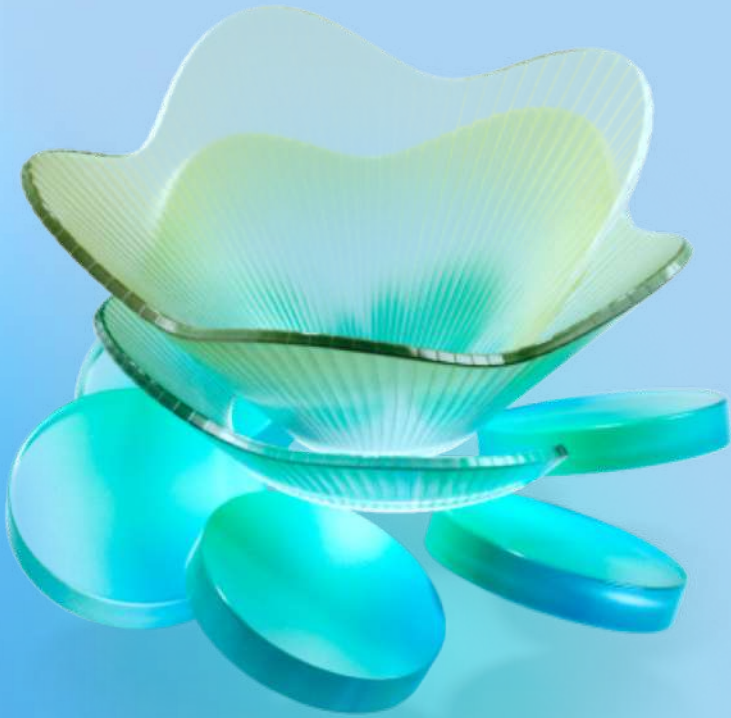
1. Гибкий доступ: можно свободно снимать и пополнять без потери процентов
2. Открытие счета возможно с любой суммы

### Накопительный счёт

# 18%

	Масс	Премьер
Накопительный счет с WB	18%	19%
Накопительный счет без WB	18%	19%
базовая ставка	10%	11%
✓ надбавка за POS от 30 тыс.	+4%	+4%
✓ надбавка за экосистему от 5 тыс.	+2%	+2%
✓ надбавка за Прайм	+2%	
✓ надбавка за баланс на брокерских счетах и ИИС в Сбере от 100 тыс.		+2%

# Полезные фишки



## Автонакопление

Поможет автоматически пополнять вклад или счёт:  
по расписанию, % от расходов или доходов, копилка для сдачи или 52 недели, когда каждую неделю накапливается чуть больше, чем в предыдущей



## Переименовать вклад или счёт

Удобное, когда несколько накопительных продуктов под разные цели



## Совместный доступ

Удобно, когда несколько накопительных продуктов под разные цели



## Сделать вклад невидимым

Он не будет отображаться в мобильном приложении



**Игорь Минаев**

Лидер команды  
Дивизион «Лояльность»

↗ 02

# Банковские программы ЛОЯЛЬНОСТИ



**Программа лояльности** – это набор инструментов, направленных на то, чтобы потребитель активнее и дольше пользовался продуктами и сервисами Банка

# За что и как мы можем вознаграждать клиентов

## По временному горизонту

**Мотивационная лояльность:** выполни действие - получи вознаграждение

**Долгосрочная лояльность:** оставайся с нами - получай вознаграждения



## По целевому действию



**Геймификация** – последовательность целевых действий с элементами игры



**Эмоциональная лояльность** – важные события в жизни клиента и банка



**Нетранзакционная лояльность** – покупка и использование других продуктов банка



**Транзакционная (базовая) лояльность** – покупки по банковской карте

## По виду вознаграждения



**Монетарное (денежное):**

! NB

- кешбэк прямой и реверсивный
- улучшение базового продукта (надбавки/скидки)
- купоны
- другие формы



**Немонетарное («мягкие выгоды»):**

- "ачивки"
- доступ к закрытым сервисам и распродажам
- уникальный опыт («то, что не купишь за деньги»)
- повышение статуса

Большинство современных банковских программ лояльности комбинирует формы и виды вознаграждения

# Программа лояльности глазами банка: зачем?

**x3**

**CLTV**

**CLTV** (customer life-time value) – доход, полученный банком на 1 клиента за весь срок сотрудничества

CLTV после подключения программы лояльности повышается в среднем до трех раз:

- рост вовлеченности в использование продуктов и услуг (больше частота покупок, выше средний чек, выше сумма остатков и т.д.)
- снижение оттока
- увеличение среднего количества продуктов на клиента
- растет удовлетворенность качеством сервиса (CSI) и готовность рекомендовать банк друзьям и знакомым (NPS)



# Что дальше: ключевые тренды лояльности

## #персонализация

всех элементов: от ставок вознаграждения до порядка отображения блоков в мобильном приложении; в том числе с использованием AI

## #геймификация

вовлечение в лояльность через игровые механики и дофаминовое подкрепление

## #экосистемы и #подписки

попытка охватить все потребности клиента в рамках единого клиентского опыта

## #мягкие\_выгоды

замена денежных выплат на вознаграждения, которые нельзя оценить в деньгах

## #омниканальность и #интеграция\_с\_платежами

бесшовный опыт лояльности во всех точках контакта клиента с банком – повышение удобства и экономия времени

## #социальная\_ответственность

поощрение за общественно-полезную деятельность; благотворительность

# Кейс Спасибо 3.0



Отказ от уровней привилегий и заданий в программе лояльности



Внутри Экосистемы всегда выгоднее чем снаружи



Возможность купить подписку и получить больше



Таргетированные предложения от партнеров внутри категорий



Индивидуальная лояльность и больше привилегий для вовлеченных



Дополнительное поощрение по нетранзакционным продуктам (вклады, кредиты, ПИФ и т.д.)

## Клиент СберБанка

3

АКЦЕПТ

категории начисления (включая % на все)

5%

размер начисления в категориях\*

2 000

лимит начислений бонусов в месяц

0,5%

на все покупки

АКЦЕПТ

Улучшить условия можно:

- Оформив подписку СберПрайм
- Оформив пакет услуг СберПремьер

## Подписчик СберПрайм

4-5

АКЦЕПТ

категории начисления (включая % на все)

5%

размер начисления в категориях\*

5 000 - 15 000

лимит начислений бонусов в месяц

1%

на все покупки

АКЦЕПТ

Улучшить условия можно:

- Оформив пакет услуг СберПремьер
- Оформив пакет услуг СберПервый

## Клиент с пакетом СберПремьер

5

АКЦЕПТ

категории начисления (включая % на все)

5-10%

размер начисления в категориях\*

20 000

лимит начислений бонусов в месяц

1%

на все покупки

АКЦЕПТ

Улучшить условия можно:

- Оформив пакет услуг СберПервый

## Клиент с пакетом СберПервый

6

категорий начисления (включая % на все)

10%

размер начисления в категориях\*

30 000 - ∞

лимит начислений бонусов в месяц

1%

на все покупки

Улучшить условия можно:

- Оформив пакет услуг PrivateBanking

## Клиент с пакетом Private Banking

6

категорий начисления (включая % на все)

10%

размер начисления в категориях\*

∞

безлимит начислений бонусов в месяц

1%

на все покупки

\* за исключением категорий: супермаркеты, электроника и бытовая техника, транспорт, одежда и обувь, мед. услуги, товары для дома