

### Портфель средств физических лиц (Группа, МСФО), млрд рублей

|      |                                                                                   |        |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 2016 |  | 12 450 |
| 2015 |  | 12 044 |
| 2014 |  | 9 328  |
| 2013 |  | 8 436  |

## 46,6 %

доля Сбербанка  
на российском  
рынке вкладов

## 32,3 %

доля продаж  
в удаленных  
каналах  
обслуживания

## Привлечение средств частных клиентов

|                                               | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------------------------------------|------|------|------|------|
| Доля Сбербанка на российском рынке вкладов, % | 46,7 | 45,0 | 46,0 | 46,6 |
| в рублях                                      | 50,6 | 50,1 | 49,6 | 49,1 |
| в валюте                                      | 28,2 | 30,4 | 37,3 | 38,6 |

В 2016 году продолжились рост объемов и увеличение доли Сбербанка на рынке привлечения средств частных клиентов. Факторы, способствовавшие росту: повышение качества обслуживания клиентов, запуск промовкладов в рублях, поддержание конкурентного уровня ставок в долларах, отзывы лицензий у ненадежных банков и укрепление рубля в конце 2016 года.

В декабре 2014 года в период кризиса и резкого повышения курса валют Сбербанком было принято решение о повышении процентных ставок по вкладам в валюте. Это привело к росту доли валютных вкладов в портфеле и позволило увеличить долю Сбербанка на рынке валютных вкладов. Снижение доли валюты в портфеле в 2016 году обусловлено снижением курса валюты и небольшим оттоком вкладов, открытых под повышенную процентную ставку в период кризиса. Доля Сбербанка на рынке валютных пассивов продолжает расти: в 2016 году доля выросла на 1,3 п. п. и достигла рекордного значения 38,6 %.

Уверенный рост демонстрирует привлечение средств частных клиентов через удаленные каналы продаж Сбербанка. В 2016 году по двум промовкладам, отрываемым удаленно, суммарный объем привлечения составил около 172 млрд рублей. В 2017 году Стратегия развития привлечения средств частных клиентов через удаленные каналы продаж будет продолжена.

### Доля продаж в удаленных каналах обслуживания, %

|      |                                                                                      |      |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 2016 |  | 32,3 |
| 2015 |   | 15,9 |
| 2014 |   | 11,1 |