



Инвесткопилка

Кейс Т-инвестиций



Евгений Митюков, CFA, MBA

Портфельный управляющий, Т-Капитал



Цели и задачи ИНВЕСТИКОПИЛКИ

Сервис

«Инвестиции в один клик»

Автоматическое накопление

«Деньги копятся за меня»

- Округление покупок
- Кэшбек
- Проценты с остатков
- Процент с зарплаты




Вовлечение новых пользователей в инвестиции

Повышаем знание, через доступность

Решаем проблему принятия решений

История


2020 год

Запуск сервиса – открытие брокерских счетов и покупка в автоматическом режиме БПИФ «Вечный портфель» (TRUR )

2023 год

Добавлена возможность выбор к покупке фонда на индекс Мосбиржи (TMOS )

2024 год

Добавлена возможность купить паи фонда денежного рынка (TMON )

2025 год

Фонд денежного рынка поставлен выбором по умолчанию

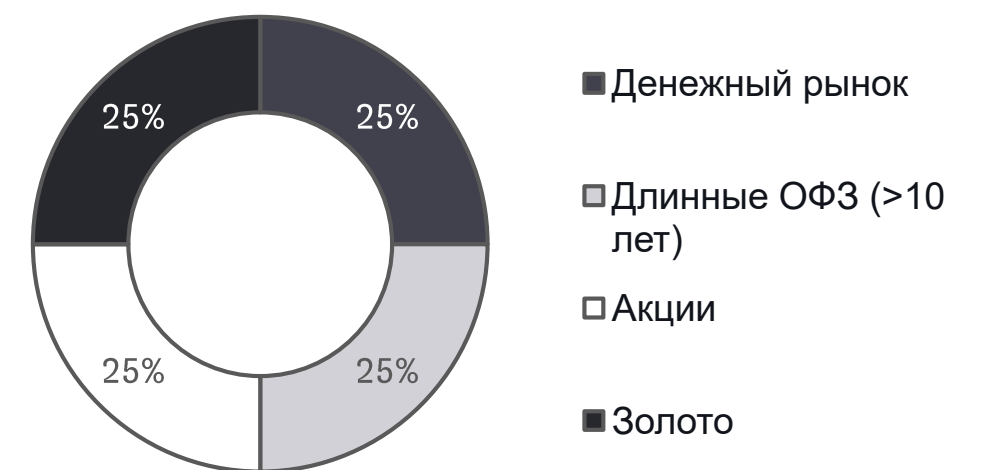
Принципы инвестирования на старте сервиса – «Вечный портфель»

Основная идея – всепогодный портфель с успешными результатами как на росте, так и в случае рецессии, что в целом было подтверждено на практике:

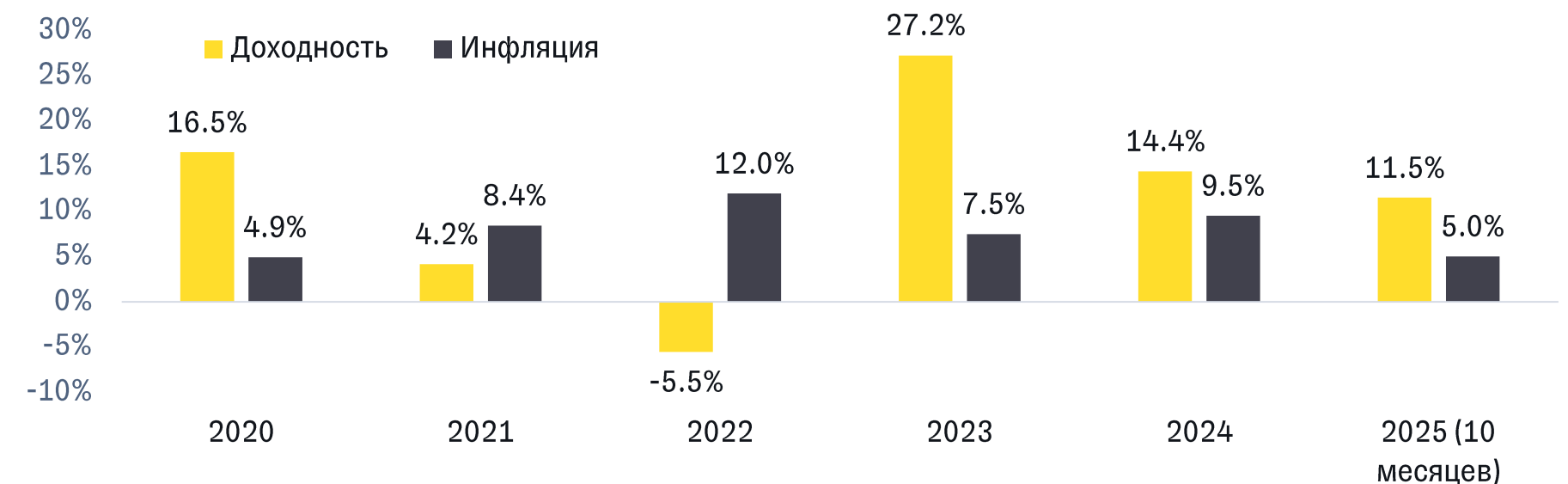


- **Широкая диверсификация:** классы активов на все циклы рынка
- **Снижение волатильности:** исторически такой микс показал более стабильный ход доходности против классический 60/40
- **Простота и доступность:** инвестиции через БПИФ максимально упрощают процесс

Целевая структура портфеля TRUR по видам активов, %



Годовые доходности TRUR по сравнению с инфляцией, %



Результаты на начало 2024

2,4 млн

клиентов пользуются инвест-копилкой



~60%

клиентов открыли брокерский счет после опыта Инвесткопилки




Вызовы:

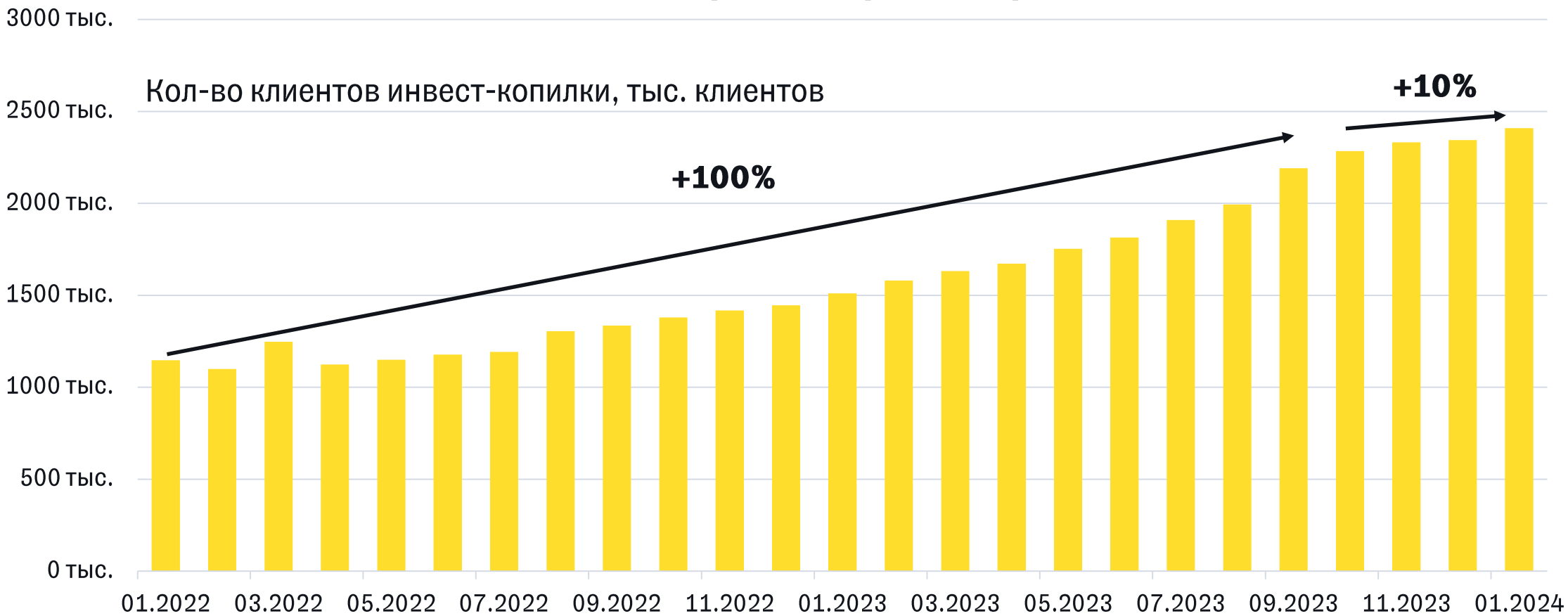
- 70% портфеля выводилось в первую неделю пользования
- Неприязнь волатильности и красного цвета в портфеле
- Средний размер портфеля не рос
- Блокировка валютных вечных портфелей
- Невозможность понять брокерские открыты из-за инвесткопилки или по каким-то другим причинам

Инвесткопилка не стала продуктом для долгосрочного накопления капитала, скорее это был массовый продукт для откладывания кэшбэков, которые относительно быстро доставались

Решения

- сделать инвест-копилку самостоятельным продуктом: копилка - не воронка для инвестиций
- добавить фонд денежного рынка в качестве основной стратегии 

Динамика роста клиентов стала замедляться к концу 2023 несмотря на то что рынок все еще рос к тому моменту




При этом средний размер портфеля в инвесткопилке стабилизировался в диапазоне 7-8 тысяч рублей, вернувшись на уровень начала 2022



Результаты на конец Q3 2025

Портфель вырос в 2 раза

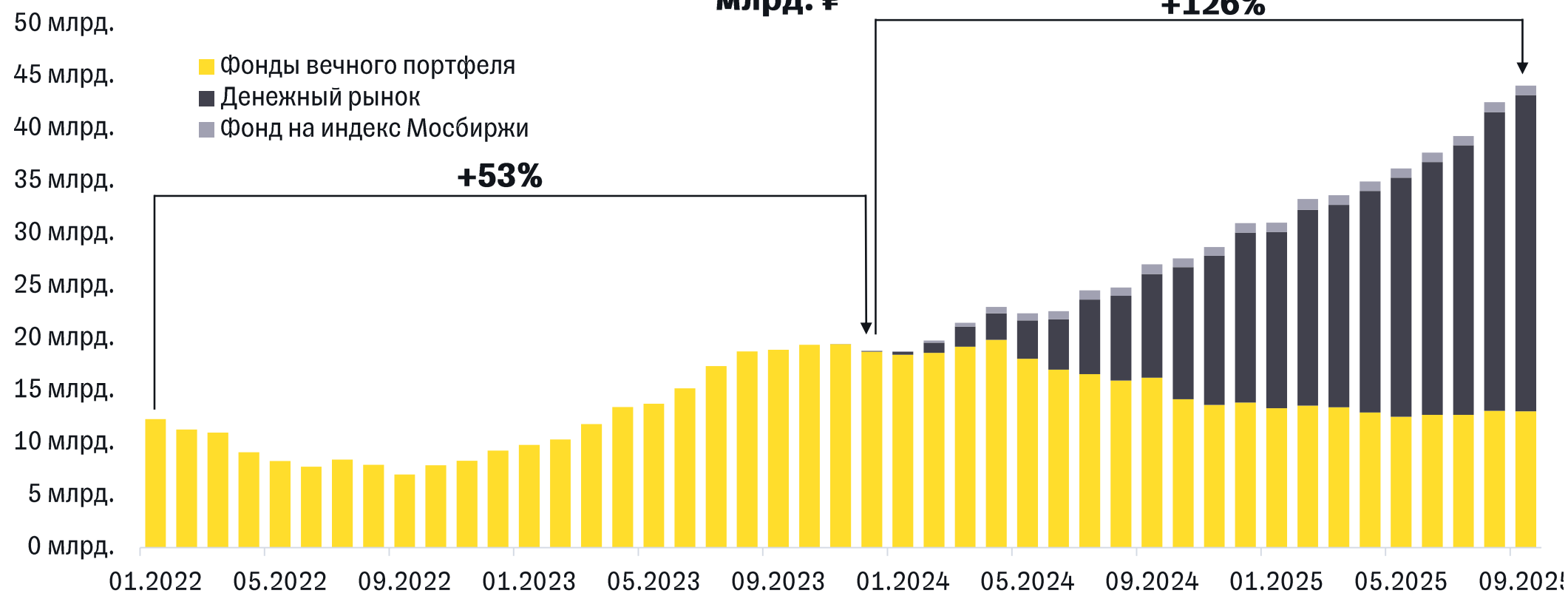
и средний портфель в инвесткопилке с начала 2024, в основном за счет клиентов с вложениями в денежный рынок 

Рост числа клиентов +50%

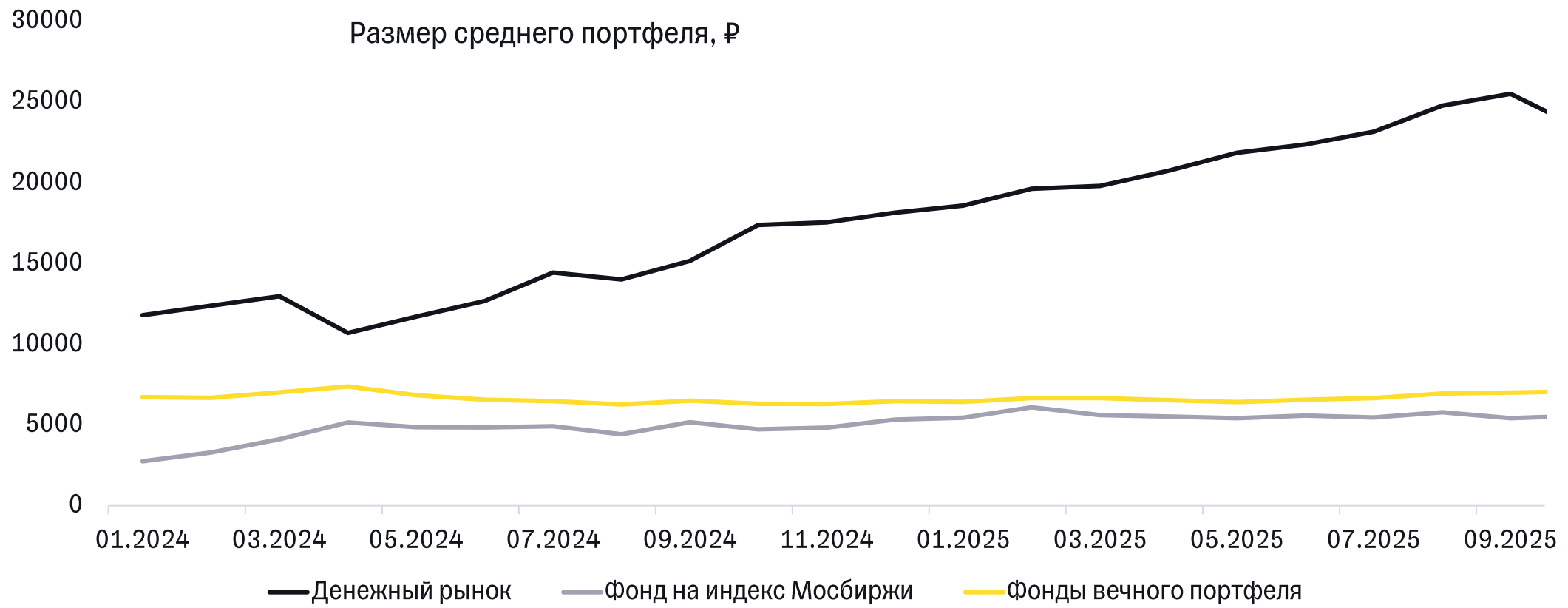
к клиентской базе до 3,2 млн. клиентов



Суммарные активы клиентов инвест-копилки,
млрд. ₽ **+126%**



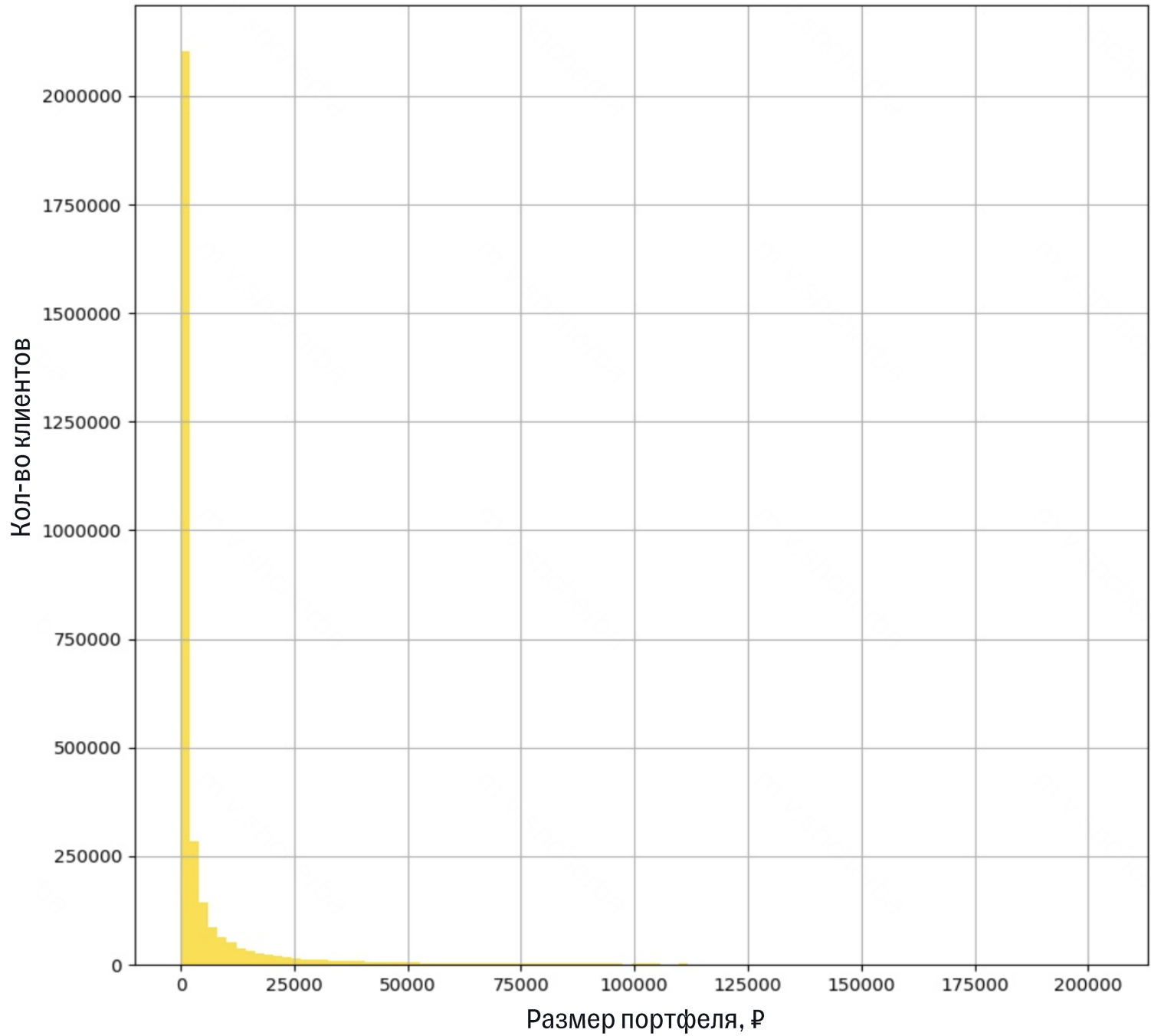
Средний портфель в ФДР растет и опережает показатели других фондов в рамках
инвесткопилки



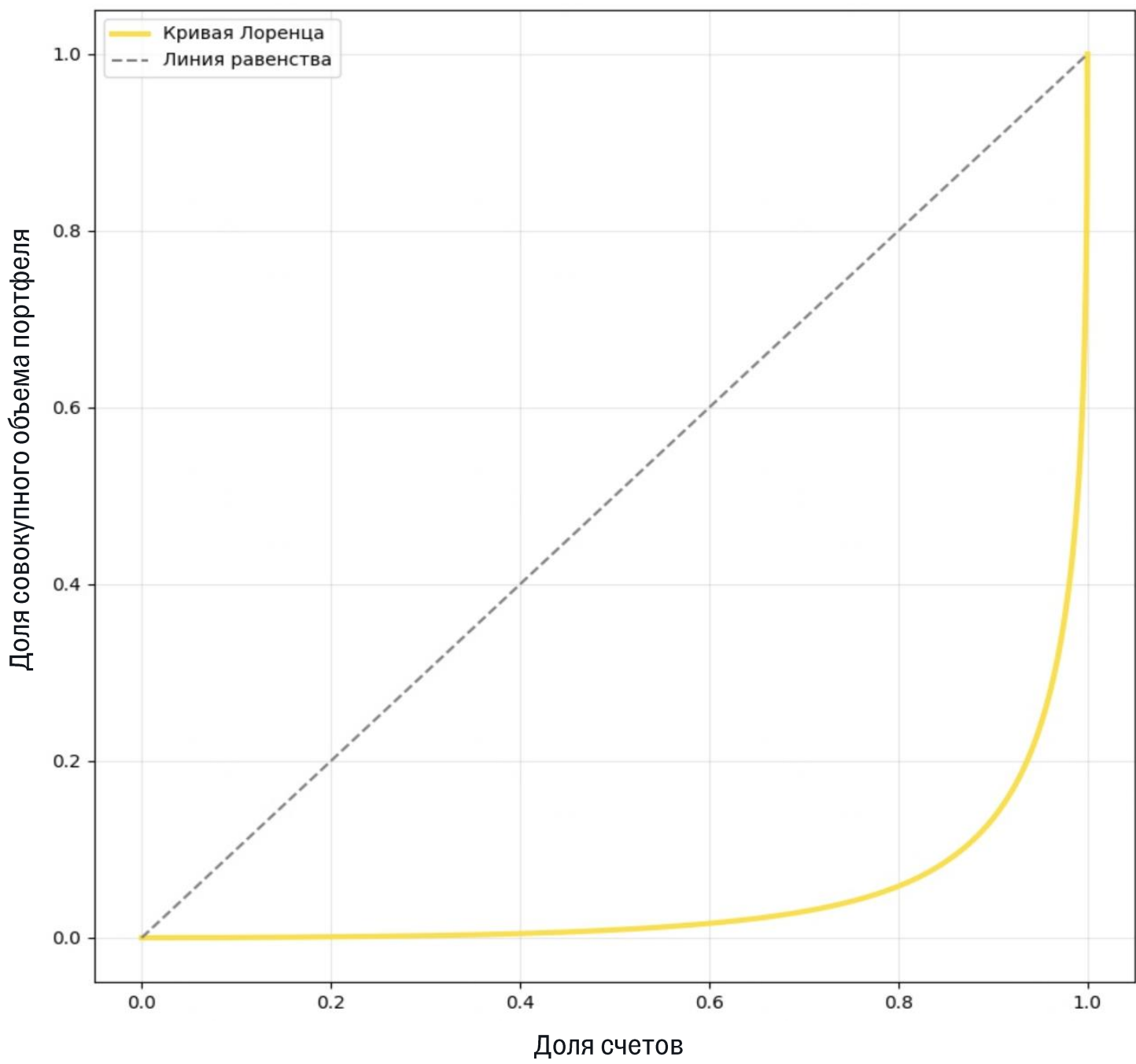
Распределение средств клиентских портфелей – инвесткопилка массовый продукт с небольшими суммами у клиентов

- 85% (2,7 млн.) клиентов держат меньше 10к рублей в инвест-копилке
- При этом топ 5% пайщиков (активы больше 43к рублей) держат 75% всех активов инвесткопилки
- А топ 1% пайщиков (активы больше 200к рублей) держат 50% всех активов инвесткопилки

Распределение портфелей клиентов инвесткопилки, ₽ -
доминируют небольшие счета



Кривая Лоренца на основе портфелей инвест-
копилки - неравенство заметно



Вопросы