



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ТИНЬКОФФ БАНКА

КОПИЛКА ЗАИНТЕРЕСУЕТ МИЛЛИОНЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ

В июне «Тинькофф» запустил первый в России банковский сервис микроинвестирования, который позволяет копить средства небольшими суммами, например сдачей с покупок, и инвестировать их в фондовый рынок. О том, как работает инвесткопилка и сколько можно накопить среднему клиенту, в интервью «Деньгам» рассказал гендиректор управляющей компании «Тинькофф Капитал» Руслан Мучипов.



то представляет собой сервис «Инвесткопилка»?

— Это сервис микроинвестирования, когда человек сможет откладывать незначительные для себя суммы и инвестировать их в инструменты фондового рынка. Средства откладываются из нескольких источников — в частности, небольшие суммы с повседневных покупок или денежный кэшбэк. Все делается автоматически и постепенно, поэтому проходит для человека без нагрузки на бюджет, но позволяет в течение определенного времени накопить значительную сумму и получить доход от инвестиций.

— С какого дня заработала инвесткопилка?

— Официальный старт сервиса для клиентов состоялся 8 июня. В этот день копилка стала доступна клиентам мобильного банка «Тинькофф» на платформе iOS. На платформе Android инвесткопилка пока недоступна, появится эта возможность до конца июня. На сотрудниках мы вели тестирование в апреле и мае.

— Откуда взята идея? Есть ли аналоги в мире и каков их успех?

— Многие участники рынка, которые привлекают средства или создают сервисы для инвестирования, давно задумывались над тем, как сделать так, чтобы накопление и инвестирование шло более или менее незаметно для клиента. Первые сервисы, связанные с инвестированием сдачи с покупок, то есть округление транзакций, появились в США несколько лет назад — это Stash и Acorns. Они очень быстро завоевали себе популярность, и на сегодняшний день у каждого из этих сервисов по 4,5 млн клиентов, по последним данным. Они настолько динамично развиваются, что постоянно проводят раунды по привлечению финансирования. Во время последних раундов оба сервиса были оценены в сумму порядка \$1 млрд каждый. В Великобритании два года назад также был запущен сервис MoneyVox, у которого уже 350 тыс. клиентов. В прошлом году в Японии структура группы Rakuten запустила свой сервис микроинвестирования.

Мы видим, что сервисы микроинвестирования появились в развитых странах с очень глубокими финансовыми рынками, где у людей достаточно высокий уровень финансовой грамотности и есть потребность в сбережениях и инвестировании. Мы вдохновились этими примерами и решили запустить у себя аналогичный сервис, но с учетом того, что он полностью встроен в экосистему «Тинькофф» и в первую очередь ориентирован на наших внутренних клиентов, использует свои собственные инвестиционные продукты.

— Если первые сервисы начали свое развитие как стартапы, то у вас сервис будет уже встроен в экосистему. Он будет доступен только вашим клиентам или впоследствии вы расширите применение этого сервиса?

— Для того чтобы воспользоваться инвесткопилкой, нужно стать клиентом «Тинькофф», то есть начать пользоваться нашими услугами. Мы постоянно будем продукт дорабатывать и добавлять новые возможности. Я думаю, что в какой-то момент мы посмотрим на технологические возможности предоставления инвесткопилки неклиентам нашей экосистемы. Но это вопрос не ближайшей перспективы.

— Для владельцев каких именно карт «Тинькофф» будет доступна инвесткопилка?

— На этапе запуска инвесткопилка доступна клиентам, у которых открыты дебетовые карты Tinkoff Black или их премиальный аналог — Tinkoff Black Metal. Это наш флагманский дебетовый продукт, им пользуется подавляющее количество клиентов. Конечно, у нас есть и много других дебетовых карт с другими программами лояльности, есть и кредитные карты. Для них такой возможности пока нет, но это вопрос времени. В ближайшей перспективе, то есть до конца года, к новому сервису будут подключены и они. Также мы работаем над возможностью пополнения инвесткопилки с карт других банков через мобильное приложение «Тинькофф». Но детали этого проекта пока не могу раскрыть.

— Подключение к инвесткопилке означает открытие брокерского счета?

— Да, открытие копилки будет означать открытие брокерского счета. Счет открывается очень быстро, буквально в пару кликов, регистрируется на бирже в течение получаса.

— Если у меня уже есть брокерский счет в «Тинькофф», это будет второй счет?

— Да.

— Какие комиссии будет платить клиент? Брокерские, биржевые, депозитарные?

— Инвестирование производится в биржевые фонды «Тинькофф». Существует комиссия на покрытие расходов биржевых фондов — 0,99% от стоимости чистых активов в год, но эта комиссия входит в стоимость пая на бирже, то есть она дополнительно с клиента не списывается. Брокерские, биржевые и депозитарные комиссии обнулены. Самой копилкой тоже можно пользоваться бесплатно: все транзакции, вводы и выходы, смена валюты. Если клиент решит закрыть копилку, то мы удержим с него один рубль. Но в целом копилку можно обнулить и не закрывать. На этом все — никаких скрытых комиссий.

— А налоги?

— Если у клиента образуется инвестиционный доход, то государство удержит с него 13%, как это обычно и происходит.

— Вы будете выступать как налоговый агент? Сами удержите налог и клиенту не надо будет подавать налоговую декларацию?

— Да, именно так.

— С учетом того, что вы обнулили все комиссии по брокерскому счету, на чем будет зарабатывать сам «Тинькофф»?

— Если говорить про прямой заработок, у нас будет только вознаграждение управляющей компании по фондам — эти 0,99% от чистых активов. Из 0,99% только 0,90% наша выручка, остальные 0,09% — это покрытие расходов на инфраструктуру фондов. В остальном сервис «Инвесткопилка» — это экосистемный продукт, который должен создавать различные синергии в группе. Например, в виде притока новых клиентов в дебетовые