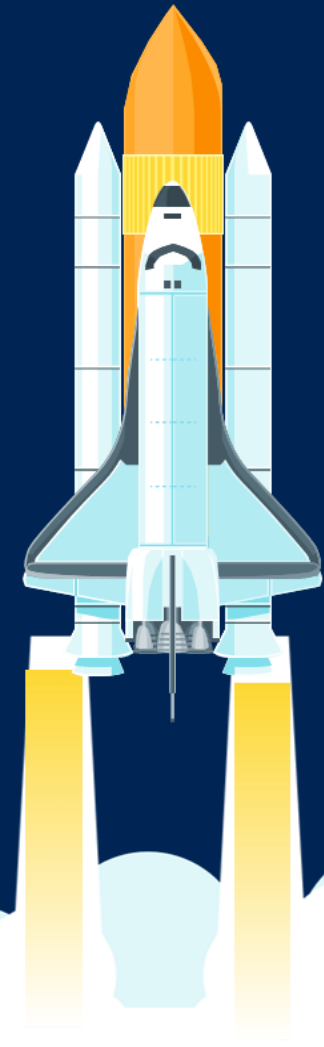


Исследование рынка финтех стартапов в Казахстане



Содержание

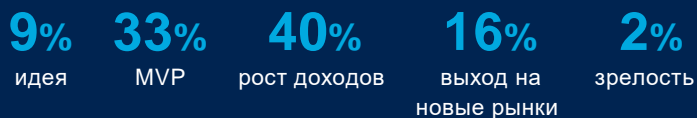
01	Основные выводы.....	3
02	Анализ сектора финтех стартапов.....	7
03	15 перспективных стартапов.....	15
04	Финтех в МФЦА.....	31



1

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Стадия развития бизнеса



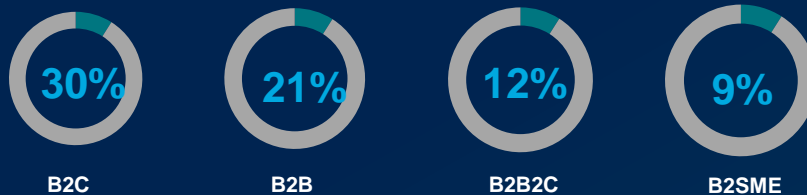
Срок активной деятельности стартапа



Категория стартапа



Специализация стартапа и регион продаж



Модель дохода



Привлекал ли стартап внешнее финансирование?



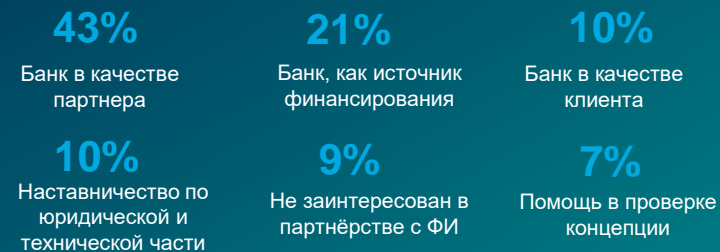
Источник финансирования



Сотрудничаете с корпорациями/ финансовыми учреждениями?



Предпочтительные модели партнерства с финансовыми институтами



Портрет основателя финтех стартапа



- ✓ Мужчина
- ✓ Средний возраст: 25-34
- ✓ Живет в г. Нур-Султан или в г. Алматы
- ✓ Высшее образование в области бизнес-администрирования или информационных технологий
- ✓ Имеет только 1 стартап (38% основателей) или совмещает с работой в других стартапах (31%)
- ✓ Предыдущий опыт: другой стартап или государственная/ квазигосударственная компания

Вызовы и факторы роста

5 основных угроз

- 30%** Доступ к финансированию
- 25%** Регулирование и бюрократия в стране
- 15%** Конкуренция
- 11%** Отсутствие качественных кадров
- 10%** Инфраструктура

5 основных вызовов

- 20%** Масштабирование бизнеса
- 19%** Привлечение клиентов и продажи
- 19%** Привлечение и удержание талантов
- 11%** Разработка продуктов и инноваций
- 10%** Управление развитием и ростом

5 основных факторов роста

- 21%** Финансирование
- 19%** Выход на международные рынки
- 19%** Построение качественной команды
- 16%** Партнерство с корпорациями/банками
- 8%** Изменения в налоговом законодательстве



Как пандемия и экономический кризис повлияли на деятельность вашего проекта?



2

Анализ сектора финтех стартапов

- Карта финтех стартапов
- Портрет стартапа
- Продажи
- Финансирование и партнерство
- Портрет основателя и команда
- Вызовы и факторы роста

Карта финтех стартапов

Бухгалтерия

БУХТА



MAXINUM

ASPEX

eSALYQ

Firm

Мой учет.kz

Займы



AYA CREDIT



ОТБАСЫ 365

Кредит24

LendingStar

PROPORTUNITY.
BUY | SELL | INVEST IN REAL ESTATE

Финансовая грамотность



FINMENTOR.KZ

antidolg



Monetika

EZ finance



AKSHAM

CORNER

sm Art grades

Finypark

Cashflow Islamic

Платежи

Auto Nomad



tayyab

EasyPay

Bueno!

PAY BOX
money

SMART PAY
УМНЫЕ ПЛАТЕЖИ

SredaPay

loka

wooppay

FeebMe

ONE CLICK
PAYMENT SYSTEM™

OnlineBus

Инвестиции

ikapitalist

Fabys

QuantDART



NURZHER

Bay sai

cake

CALKA.PRO

COOPER.MAN

GoCrowd

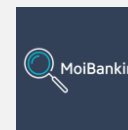
Финансовые супермаркеты



BANKER.KZ

finance.kz

E-SAUD



Страховые технологии

Bollo Safe



ODEN

Цифровая идентификация

Biometric

Digital ID

VERIGRAM

ИИ



NeuronStore

POS



WEB KASSA



To'le KKM

reKASSA

Paloma 365

Мобильные платежи



RAHMET



Typi



TUVIS

sagi

aitupay

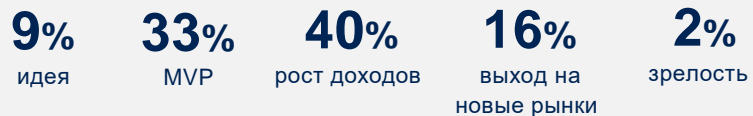
SENIM
SMART WALLET



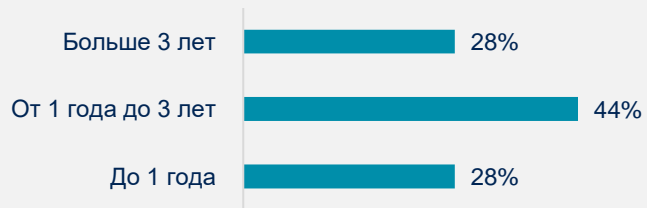
Портрет стартапа

- Средний казахстанский финтех стартап был запущен один-три года назад. Треть стартапов находятся на стадии прототипа и первых продаж, 40% компаний находятся на стадии роста доходов, 16% компаний масштабируются на новые рынки. На самой ранней стадии находятся 9% проектов.
- Имеет 1-2 основателя, 2-5 человек в команде.
- Самым популярным финтех-направлением в Казахстане является сегмент платежей, переводов, мобильных кошельков (20%) и финансового программного обеспечения/ решения для бэк- и мидл-офиса (18%).
- Профиль конечных клиентов: B2C (30%) и B2B (21%)

Стадия развития бизнеса



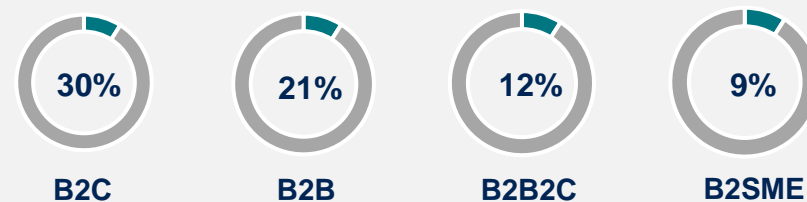
Срок активной деятельности стартапа



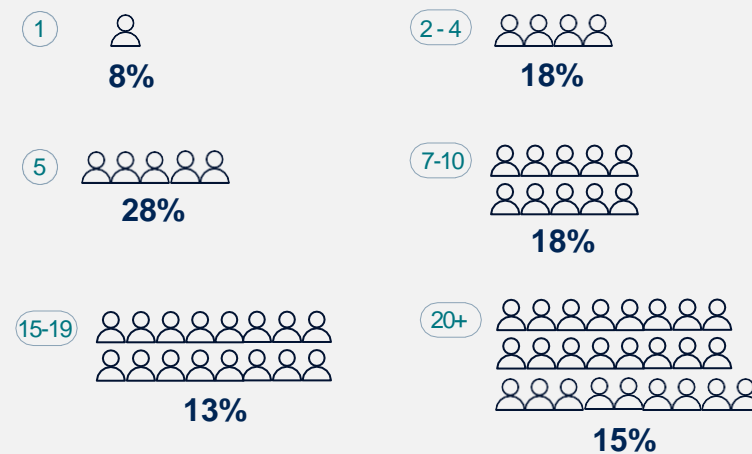
В какой категории Ваш стартап?



Целевая аудитория



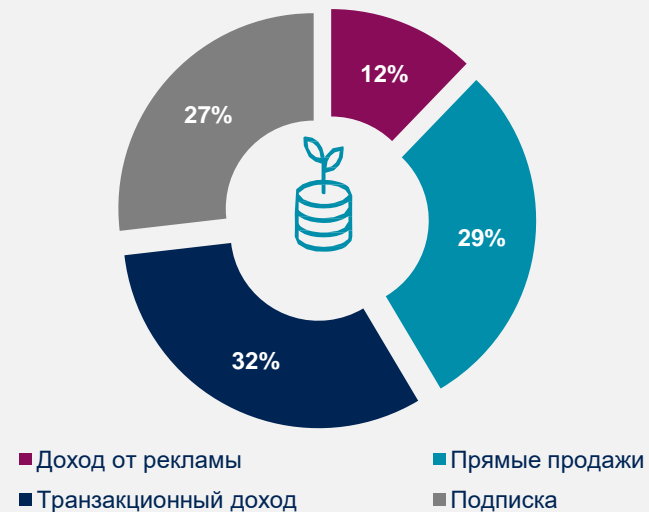
Количество человек в команде



Продажи

- Больше половины стартапов не получают прибыли (51%). До 10 млн тенге за последние 12 месяцев заработали 19% компаний. Более 10 млн тенге за последний год заработали 30% опрошенных стартапов.
- На отечественном рынке реализуют свои решения 49% компаний, в странах СНГ 22%. На Азиатский рынок вышли только 12% проектов, в США и Европе чуть меньше (7% и 10%, соответственно). Однако, 72% предпринимателей планируют выйти на международный рынок в будущем.

Модель дохода



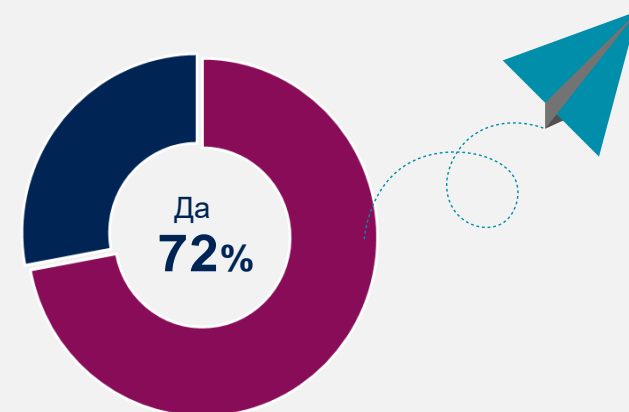
Выручка стартапа за последние 12 месяцев



Регион продаж



Планируете ли вы выходить на зарубежный рынок?



Финансирование и сотрудничество

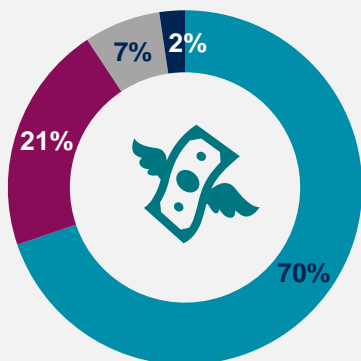
- Опрос казахстанских финтех стартапов показал, что 70% компаний основаны за счет собственных средств, то есть, не являются «venture backed». Одной из самых серьезных угроз, препятствующая росту бизнеса, предприниматели назвали нехватку денег и ограниченный доступ к финансированию (30%).
- 51% финтех компании не сотрудничают с корпорациями и финансовыми институтами, при этом в случае потенциального сотрудничества, предпочтительными моделями партнерства являются модели «Банк, в качестве партнера» (42%) и «Банк, как источник финансирования» (21%).

Привлекал ли ваш стартап внешнее финансирование?

Нет  65%

Да  35%

Источник финансирования



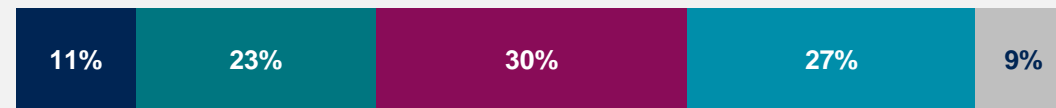
- Собственный капитал
- Частный непрофильный инвестор
- Государственный грант
- Ангельские инвестиции

Сотрудничаете ли вы с корпорациями/финансовыми учреждениями?

Нет  51%

Да  49%

Оцените степень заинтересованности корпораций в работе со стартапами?



- Очень заинтересованы
- Выше среднего
- Средне
- Ниже среднего
- Не заинтересован

Предпочтительные модели партнерства с финансовыми учреждениями

- 42% Банк в качестве партнера
- 21% Банк, как источник финансирования
- 9% Банк в качестве клиента
- 9% Наставничество по юридической и технической части
- 9% Не заинтересован в партнёрстве с финансовыми институтами
- 7% Помощь в проверке концепции (PoC)

Мнения рынка



Финтех стартапы

По нашему опыту, лучшая модель сотрудничества – оплачиваемое пилотирование (с малыми затратами) для подтверждения гипотезы и тестирования технологии для поэтапного масштабирования.

На наш взгляд, сотрудничество в части совместного проекта или стратегического партнерства – лучшая опция, так как она более выгодна компании.

Я думаю, что в корпорациях недостаточный уровень экспертизы и опыта по внедрению инноваций и работе со стартапами. В итоге они предпочитают проверенные, но дорогие решения.

Думаю, основная сложность работы с внешними инновациями - это неготовность корпоративной культуры для работы с открытыми инновациями в целом, бюрократия, нехватка поддержки со стороны высшего руководства.



Финансовые институты

Наш банк готов сотрудничать со стартапами, но стартапы недостаточно зрелы для партнерства и интеграции с нашими системами.

У нас был опыт работы с 3-4 казахстанскими стартапами, но к сожалению, это не сработало.

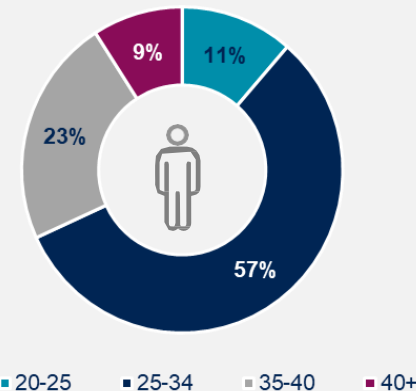
Мы готовы делиться данными со стартапами, но на рынке мало стартапов, готовых делать реальный бизнес.

Точечные предложения от стартапов, не привязанные к значимым «болям» и технологическим запросам банков («красивые презентации без решающего реальную проблему продукта»).

Портрет основателя финтех стартапа

- Мужчина
- Средний возраст: 25-34
- Живет в г. Нур-Султан или в г. Алматы
- Образование в области бизнес-администрирования или информационных технологий
- Имеет только 1 стартап (38% основателей) или совмещает с работой в других стартапах (31%)
- Предыдущий опыт: другой стартап или государственная/ квазигосударственная компания

Возраст основателей



Женское представительство



30%

сотрудников, опрошенных компаний, являются женщинами



18%

финтех-компаний основаны женщиной

Совмещаете ли вы работу над стартапом с другой деятельностью?

38%

Нет, это моя основная деятельность

18%

Да, работаю по найму

31%

Да, у меня несколько стартапов

14%

Да, получаю высшее образование/ работаю на фрилансе

Вызовы и факторы роста

5 основных вызовов

- 1 **20%** Масштабирование бизнеса
- 2 **19%** Привлечение клиентов и продажи
- 3 **19%** Привлечение и удержание талантов
- 4 **11%** Разработка продуктов и инновации
- 5 **10%** Управление развитием и ростом

5 основных угроз

- 1 **30%** Доступ к финансированию
- 2 **25%** Регулирование и бюрократия в стране
- 3 **15%** Конкуренция
- 4 **11%** Отсутствие качественных кадров
- 5 **10%** Инфраструктура

5 основных факторов роста

- 1 **21%** Финансирование
- 2 **19%** Выход на международные рынки
- 3 **19%** Построение качественной команды
- 4 **16%** Партнерство с корпорациями/ банками
- 5 **8%** Изменения в налоговом законодательстве



Как пандемия и экономический кризис повлияли на деятельность вашего проекта?



3

**15 перспективных
стартапов**

Biometric

Biometric



Digital ID

О компании

Компания разрабатывает высокотехнологичные решения для бизнеса на основе биометрии и машинного обучения: биометрия Face ID, распознавание и считывание данных с документов, скоринг по номеру телефона, сенсор отпечатков пальца и т.д. Клиенты компании - финансовые учреждения (банки, МФО, страховые компании), а в потенциале могут быть все учреждения, которые занимаются приемом оплат или выдачей денег. Biometric - финалист Seedstars Summit 2020 и победитель Unicorn Battle Almaty.

Основные факты

Основан: 2018 г.

Количество сотрудников: 20 чел.

Привлеченные средства: 200 тыс. долл. США

Бизнес модель: B2B, B2G

Website: biometric.kz



Команда



Наримбай Алибек

Исполнительный директор



Галимжанов Азамат

Технический директор



Вениченко Максим

Исполнительный директор

Boollo.safe



Страховые
технологии

О компании

BoolloSafe – страховая платформа, которая позволяет выбрать лучшее предложение среди страховых компаний. По заданным пользователем параметрам, в течение нескольких секунд, агрегатор подбирает подходящий полис и страховую компанию. Страховку можно приобрести сразу же на сайте. Бизнес-модель основана на том, что компания получает агентское вознаграждение от страховой компании за проданный полис.

Основные факты

Основан: 2018 г.

Количество сотрудников: более 10 чел.

Привлеченные средства: нет данных

Бизнес модель: B2B, B2C

Website: bsafe.kz

The screenshot displays the Boollo Safe mobile application interface. The main screen is titled "Страхование путешественников" (Travel Insurance). It features a search form with fields for "Страна" (Country), "Туда" (To), "Обратно" (Return), and "Кол-во людей" (Number of people). Below the form is a "НАЙТИ СТРАХОВКУ" (Find Insurance) button. To the right, a "Данные поездки" (Travel Details) section shows the selected country as "Шенгенские страны" (Schengen countries), travel dates from 25.05.2021 to 24.06.2021, and 1 person. Below this, there are filters for "Страховая сумма (€)" (Insurance sum) and "Добавьте еще опции (11)" (Add more options). The search results section on the right lists several insurance providers with their respective prices and "Оформить" (Purchase) buttons.

Provider	Price	Insurance Sum
HALYK	9585 KZT	30000 EUR
kommesk	11284 KZT	30000 USD
Wolfsberg Group	13184 KZT	30000 EUR
NOMAD	14126 KZT	30000 EUR
Евразия	15155 KZT	10000 EUR

Команда



Иванов Дмитрий
Исполнительный директор



Сурков Никита
Директор по развитию



Сарбеев Александр
Коммерческий директор



Лерман Джейн
Директор по производству

Bueno!




Управление
активами

О компании

Вуено - это стартап, который включает в себя набор финансовых инструментов: рассрочка B2B, позволяющая расширить возможности клиентов и одновременно увеличить продажи, работающие кэшбэки и казначейство. Вуено! помогает компаниям превратить пассивные денежные средства в активные, делая их доступными для повседневной деятельности. Средства инвестируются в сверхбезопасный диверсифицированный портфель - без высокой доходности, но и без риска.

Основные факты

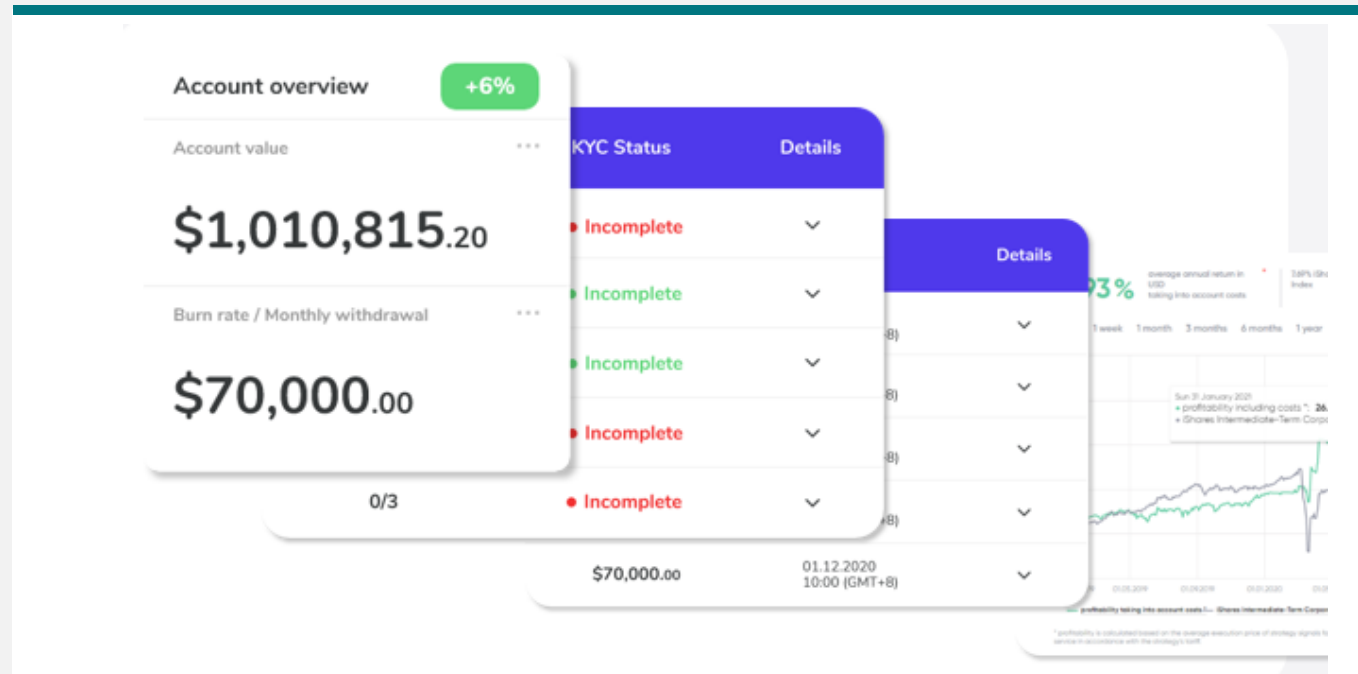
Основан: 2020 г.

Количество сотрудников: 8 чел.

Привлеченные средства: 50 тыс. долл. США

Бизнес модель: Вознаграждение за управленческие услуги

Website: bueno.money



Команда



Акас Иман

Исполнительный директор



Махай Бауржан

Технический директор



Рахметуллина Алина

Сопровождение клиентов

Lending Star



Займы

О компании

Lendingstar – это финансовая платформа, на которой МСБ могут продавать свою дебиторскую задолженность и получать недорогое финансирование. У стартапа около 1 млн пользователей – инвесторы (покупатели дебиторской задолженности) и 300 компаний по продаже дебиторской задолженности. LendingStar – победитель центральноазиатского конкурса Visa Everywhere Initiative, региональной программы Fast Track и акселерации Startupbootcamp Dubai, регионального тура Unbound в городе Нур-Султан и участник фестиваля Fintech Abu Dhabi.

Основные факты

Основан: 2019 г.

Количество сотрудников: 12 чел.

Привлеченные средства: 1,2 млн. долл. США

Бизнес модель: комиссия платформы (0,5%-4% за транзакцию)

Website: lendingstar.com

The screenshot shows the LendingStar web interface. On the left, the 'FACTORING PRODUCT SETTINGS' form is visible, with fields for Country (Malaysia), Company Type (Sole proprietorship, Partnership, etc.), and various financial parameters like Min Loan Term, Max Loan, Min Rate, Max Rate, Min Amount, Max Amount, etc. On the right, the 'DASHBOARD' is shown, featuring key metrics: Contracted portfolio (RM 42,000.23), Payments in 30d (RM 12,200.45), All funds (RM 14,200.00), and Available funds (RM 5,400.12). Below the dashboard, there are 'FUNDING PROJECTS' cards, such as 'Giant Meowchi Plush - Unicorn & Sakura' with 23 days left and 'Erstwhile 3 - Grimm's Fairy Tale Comic...' with 4 days left.

Основатели



Артамонов Вячеслав
Исполнительный директор



Шереметьев Ларри
Главный операционный директор

Mobile Finance Service



Mobile
Finance
Service



Платежи

О компании

Продукт Mobile Finance Services позволяет абонентам сотовых операторов оплачивать товары и услуги с баланса сотового телефона. Платежи проходят через систему электронных денег Woopay. Платформа позволяет вносить улучшения в уникальные решения, настраивать систему кэшбэка, а также имеет комплексную систему защиты от мошенничества с отказоустойчивостью в 99,99%. Все платежи производятся в соответствии со стандартом PCI DSS Level1.

Основные факты

Основан: 2015 г.

Количество сотрудников: 25 чел.

Привлеченные средства: 100 тыс. долл. США

Бизнес модель: B2B2C

Website: mfs.woopay.com

TO PAY IN A SHOP



MOBIMONEY



MY BEELINE



MY ACTIV



MY KCELL



STEP 2

Select the QR
scanner icon



STEP 3

Scan the QR
code of the IE



STEP 4

Confirm
payment

STEP 1

Open the app

Основатели



Тимофеев Артём

Руководитель отдела мобильных
финансовых услуг (MFS)



Дорошенко Александр

Соучредитель и директор по
развитию бизнеса

Monetika



Monetika



Финансовая
грамотность

О компании

Приложение Monetika помогает пользователям контролировать личные финансы, с помощью формирования у них привычки записывать расходы и доходы. Приложение дает возможность эффективно распоряжаться своими финансами: начать экономить, планирование расходы на будущее, оптимизировать статьи расходов, откладывать сбережения на определенные цели.

Основные факты

Основан: 2019 г.

Количество сотрудников: 2 чел.

Привлеченные средства: нет данных

Бизнес модель: B2C, подписки

Website: не указан


Get control of your money

Keep track of your spending

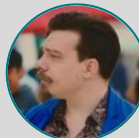
All money in one place

Budgets stick to your budget

Основатели



Кусаинов Ерлан
Развитие бизнеса, UX/UI



Кириллов Александр
Управление продуктами и разработка

Paloma 365



POS

О компании

Paloma365 — программное обеспечение для автоматизации, ведения и контроля учета продаж и склада. Аналитика и отчеты позволяют владельцам бизнеса полностью контролировать свой бизнес удаленно из любой точки мира. Paloma365 доступна в браузере с любого компьютера, планшета или телефона по логину и паролю. Доступен универсальный конструктор отчетов по продажам, отказам, возвратам, наценке, клиентам, среднему чеку, продажам по времени суток, по дням недели. Paloma365 имеет более 8000 автоматизированных объектов в 6 странах СНГ и более 70 партнеров.

Основные факты

Основан: 2013 г.

Количество сотрудников: более 25 чел.

Привлеченные средства: нет данных

Бизнес модель: SAAS

Website: paloma365.kz



Основатель



Голубев Владислав

Генеральный директор и основатель

Рахмет

РАХМЕТ



Мобильные
кошельки

О компании

Рахмет – продукт холдинга электронной коммерции ChocoFamily. Мобильное приложение позволяет оплачивать счета с мобильного телефона и получать кэшбэк до 20%. Пользователю достаточно прикрепить карту любого банка, после чего появится доступ к мобильному кошельку и единой программе лояльности. В нем задействовано более 2000 партнеров и 80 000 активных пользователей. Рахмет – один из участников центральноазиатского конкурса Visa Everywhere Initiative, регионального Fast Track of Startupbootcamp Dubai и Bangkok Fintech Fair 2019.

Основные факты

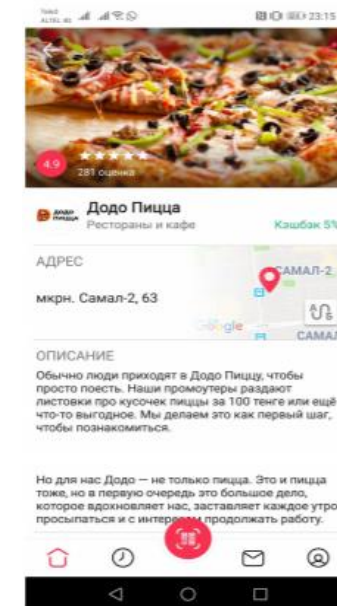
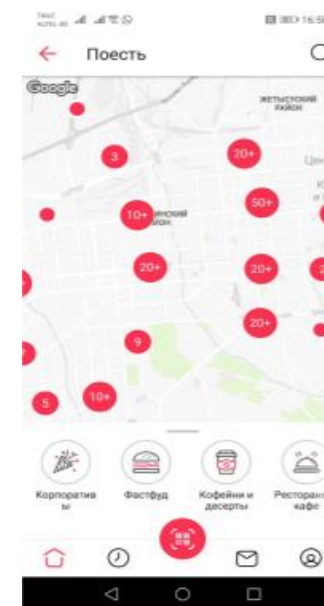
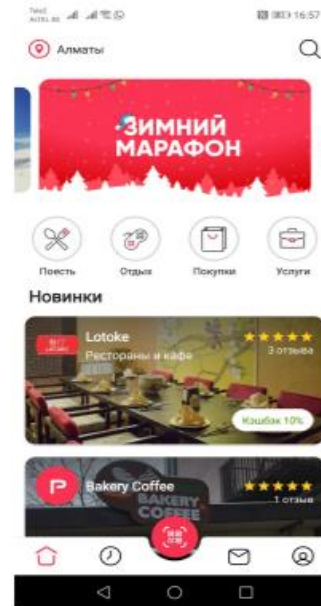
Основан: 2017 г.

Количество сотрудников: 70 чел.

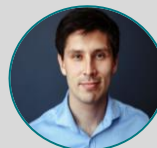
Привлеченные средства: нет данных

Бизнес модель: B2C, B2B

Website: rahmetapp.kz



Основатель



Мухоряпов Рамиль

Исполнительный директор

reKassa



О компании

reKASSA – это современное мобильное приложение, альтернативное традиционным аппаратным кассовым машинам. На данный момент приложение насчитывает более 140 тыс. пользователей и ориентировано на поддержку МСБ в Казахстане, в основном индивидуальных предпринимателей. Приложение является бесплатным, и предоставляет конечным пользователям простой пользовательский интерфейс, обслуживание собственных пользователей и в то же время легко решает вопросы обязательной налоговой отчетности: выдает квитанции, регистрирует транзакции, отправляет отчеты в налоговые органы.

Основные факты

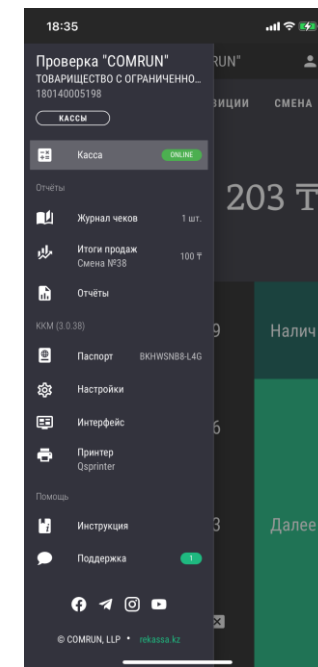
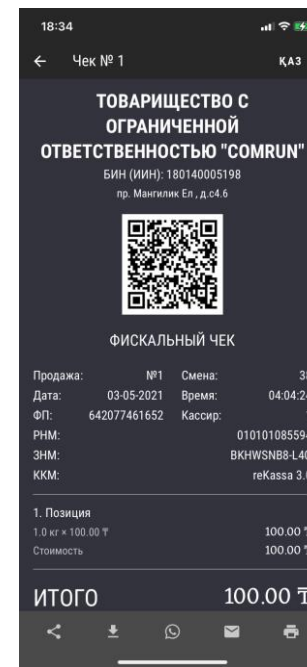
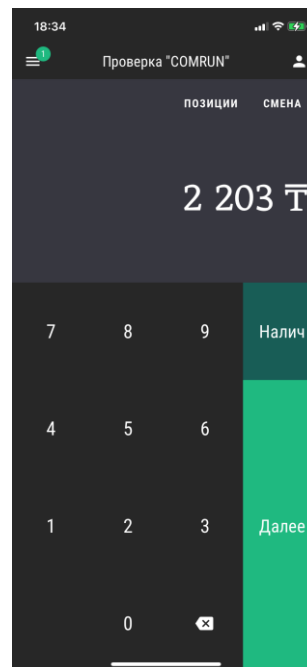
Основан: 2018 г.

Количество сотрудников: 16 чел.

Привлеченные средства: нет данных

Бизнес модель: неком. приложение, реклама

Website: rekassa.kz



Основатели



Асанов Данияр
Исполнительный директор



Джунусов Тимур
Архитектор

Sagi



Мобильный
кошелек

О компании

Sagi - готовая цифровая программа лояльности и CRM система для МСБ, которая позволяет вернуть спящих клиентов и увеличить повторные покупки на 85%. Компания предоставляет бизнесам 15 механик лояльности, адаптивный и понятный CRM, цифровую базу клиентов, функцию цифрового подарочного сертификата, онлайн-меню/доставка и т.д. Sagi позволяет бизнесу сегментировать аудиторию по системе RFM, делать бесплатную рассылку и награждать бонусами как персональных клиентов, так и по сегментам.

Основные факты

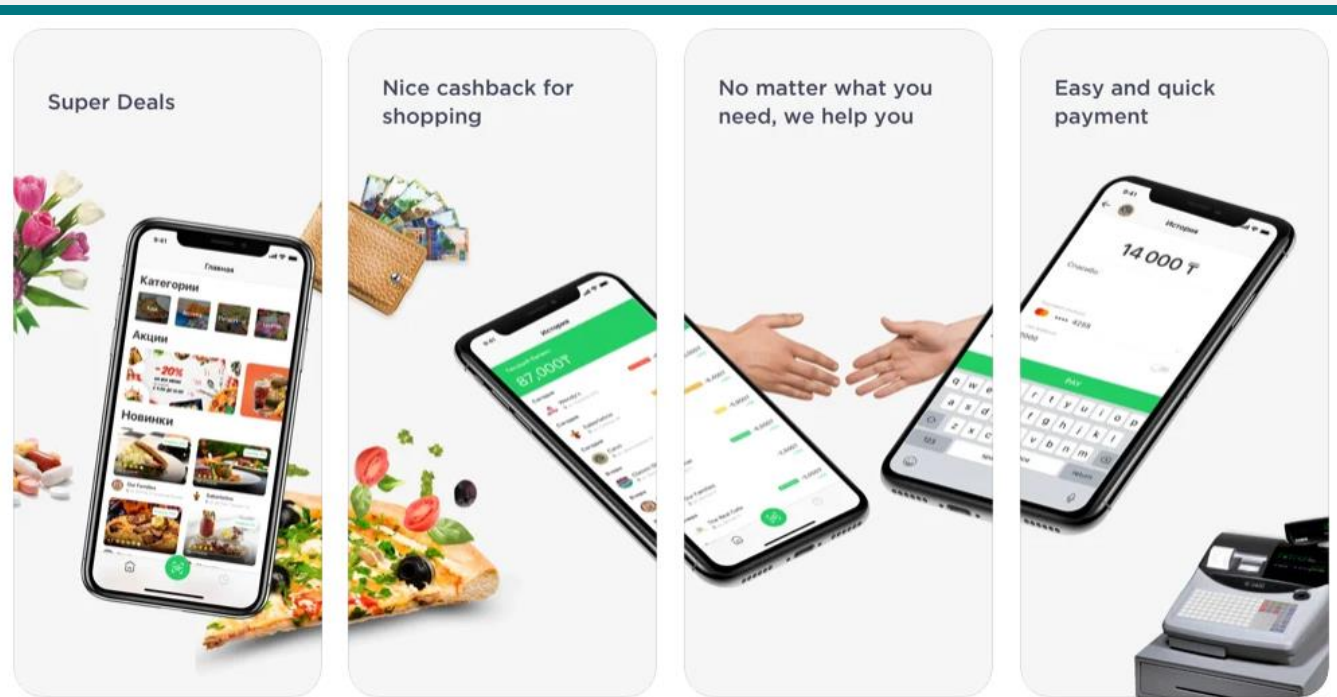
Основан: 2020 г.

Количество сотрудников: 8 чел.

Привлеченные средства: 260 тыс. долл. США

Бизнес модель: B2B

Website: sagi.kz



Основатель



Есельбаев Жаксылык

Исполнительный директор

Senim



Мобильный
кошелек

О компании

Приложение, позволяющее оплачивать товары и услуги, парковку, общественный транспорт, билеты в кино, а также заправляться, не выходя из машины. Пользователь может найти любимые магазины, места и мероприятия, а также воспользоваться акциями и предложениями. Кроме того, в приложении возможен перевод денег между пользователями без комиссии. У Senim более 60 тысяч активных пользователей. Участник акселерационной программы Fintechstars в партнерстве с МФЦА и Seedstars, а также участник Plug and Play Global Startups' Playbook.

Основные факты

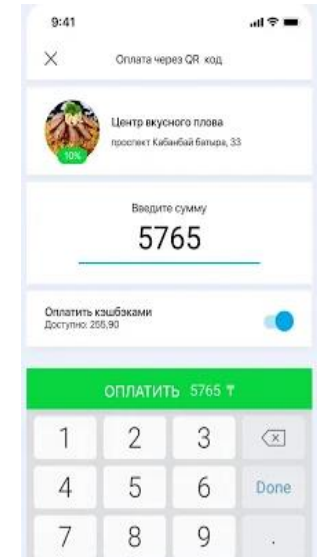
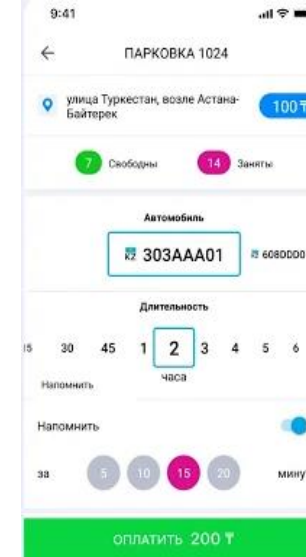
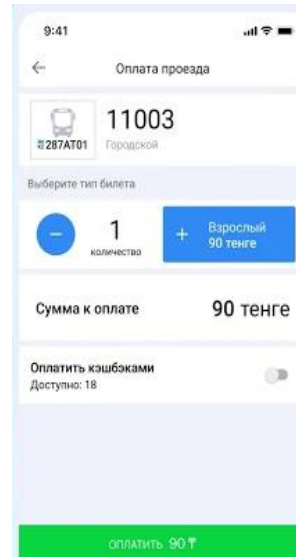
Основан: 2016 г.

Количество сотрудников: 43 чел.

Привлеченные средства: нет данных

Бизнес модель: B2B, B2C

Website: senim.kz



Основатель



Ермеков Даулет

Исполнительный директор

Tabys



Инвестиции

О компании

TABYS – приложение, которое позволяет любому казахстанцу просто и эффективно начать инвестировать в ценные бумаги. Это приложение предназначено для розничных инвесторов, не знакомых с фондовой биржей. Основными преимуществами являются: простота процесса покупки биржевых нот, диверсифицированные портфели ценных бумаг (например, S&P 500 или NASDAQ 100), низкие входные затраты (10-36 долл. США за ноту).

Основные факты

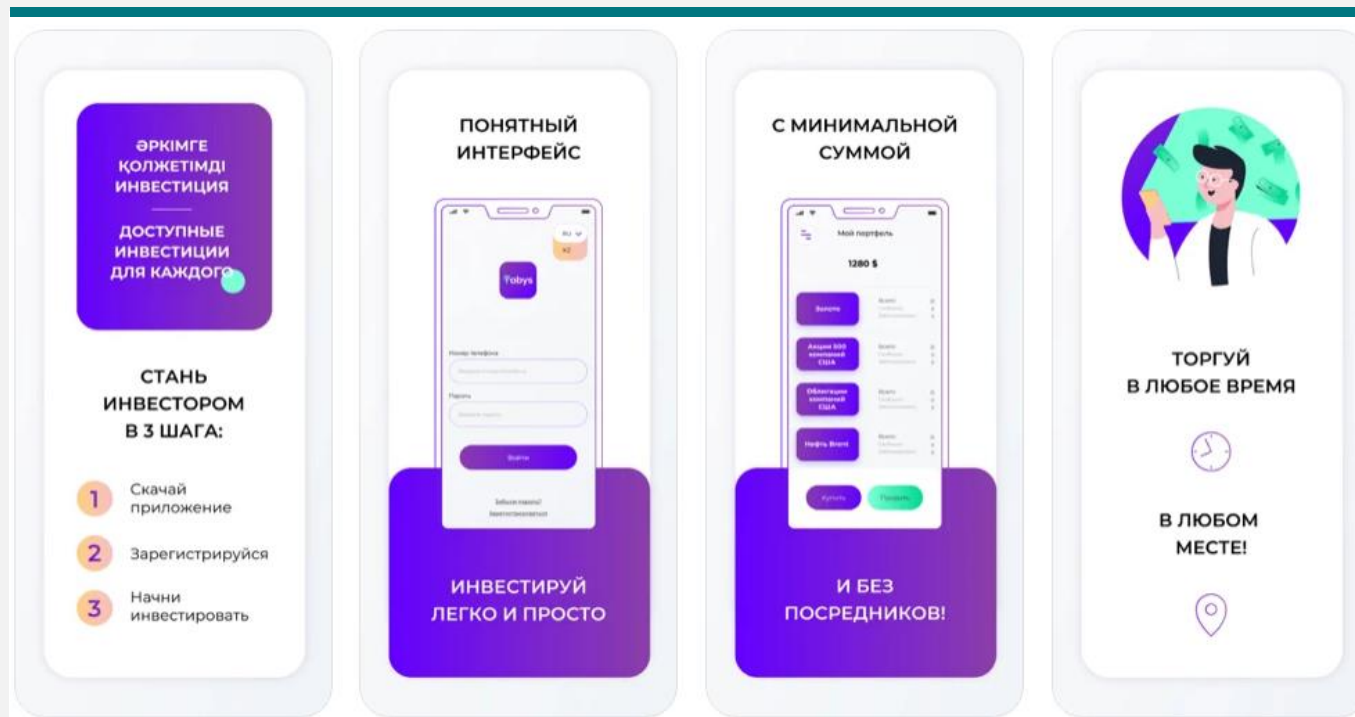
Основан: 2020 г.

Количество сотрудников: нет данных

Привлеченные средства: нет данных

Бизнес модель: некоммерческая

Website: tabysapp.kz



ӘРКІМГЕ ҚОЛЖЕТІМДІ ИНВЕСТИЦИЯ
ДОСТУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ КАЖДОГО

СТАНЬ ИНВЕТОРОМ В 3 ШАГА:

- 1 Скачай приложение
- 2 Зарегистрируйся
- 3 Начни инвестировать

ПОНЯТНЫЙ ИНТЕРФЕЙС

ИНВЕСТИРУЙ ЛЕГКО И ПРОСТО


С МИНИМАЛЬНОЙ СУММОЙ

И БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ!

ТОРГУЙ В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ

В ЛЮБОМ МЕСТЕ!

Основатель



ASTANA INTERNATIONAL EXCHANGE

Tayyab

tayyab



Цифровой
банк

О компании

Tayyab – цифровой исламский банк для повседневного финансирования современных мусульман (поколение М), обслуживающий 740 млн клиентов в 20 странах. Клиент может получить первую цифровую банковскую карту, соответствующую шариату за минуту и пользоваться современными финансовыми технологиями без процентов и скрытых комиссий. Легкая в использовании и халяль по умолчанию приложение, включает платежи, денежные переводы, садака/ регулярную благотворительность, управление личными финансами, а также время молитв и направление киблы.

Основные факты

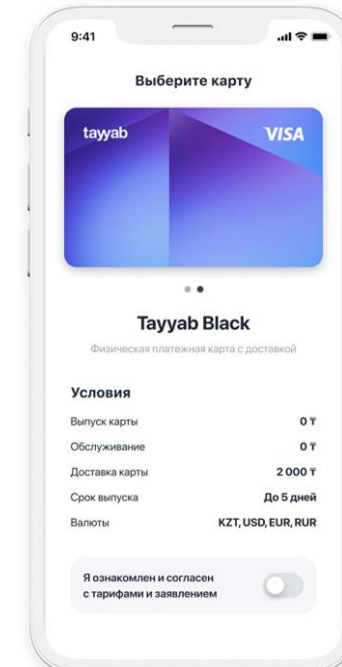
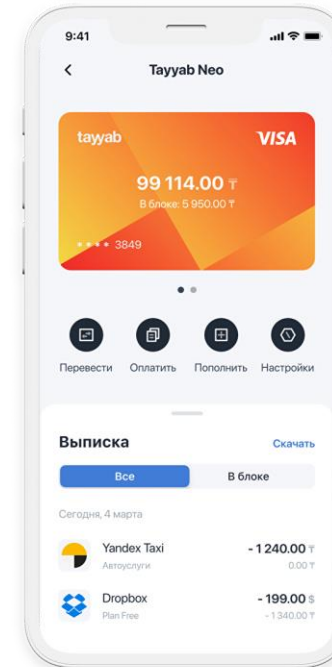
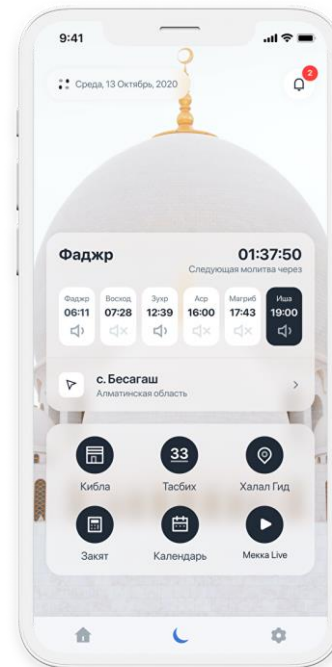
Основан: 2019 г.

Количество сотрудников: 10 чел.

Привлеченные средства: 650 тыс. долл. США

Бизнес модель: цифровой банк

Website: tayyab.co



Основатели



Успанов Данияр
Исполнительный директор



Каменских Иван
Директор по маркетингу



Успанов Рустем
Технический директор

Tuvis



О компании

Tuvis – система для автоматизации бизнес-процессов. Помогает стимулировать повторные продажи, привлекать новых клиентов и работать с аналитикой. Система состоит из 3 приложений: Tuvis Manage — CRM, база покупателей с историей покупок, настройка бренда компании, KPI сотрудников и план выполнения; Tuvis Staff — мобильное приложение сотрудника, для начисления бонусов покупателям; Tuvis — мобильное приложение покупателя, в котором покупатель собирает компании и копит бонусы.

Основные факты

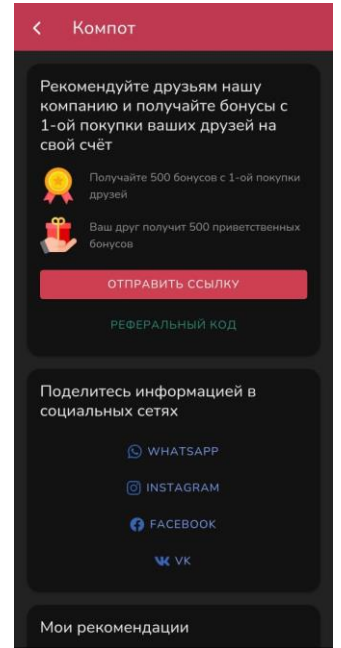
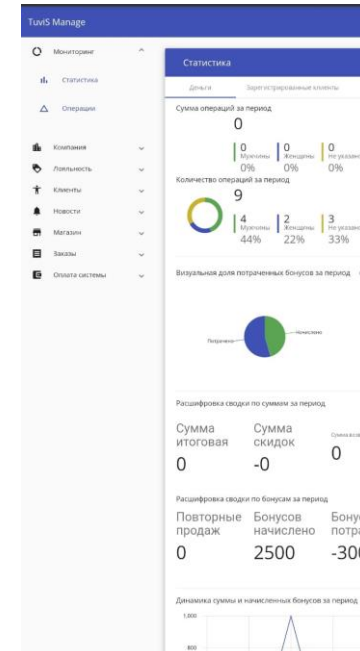
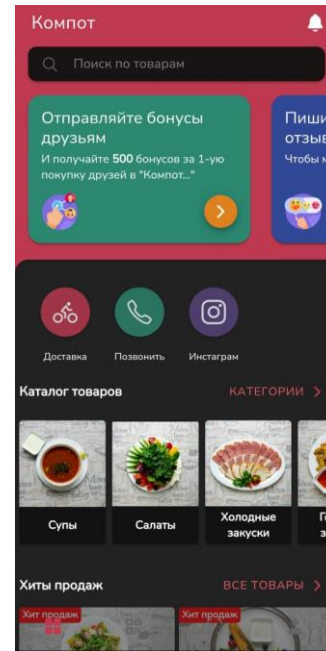
Основан: 2019 г.

Количество сотрудников: 3 чел.

Привлеченные средства: нет данных

Бизнес модель: SAAS, Мобильное приложение

Website: tuvis.world



Основатели



Голубев Владислав

Исполнительный директор и основатель



Пеший Сергей

Технический директор

Verigram

 VERIGRAM


Digital ID

О компании

Verigram специализируется на технологиях компьютерного зрения, искусственного интеллекта и машинного обучения для решения бизнес-задач. Он предоставляет услуги распознавания лиц для идентификации и проверки клиентов, подсчета клиентов, контроля доступа, учета рабочего времени сотрудников и видеонаблюдения. Verigram является технологическим партнером Национального Банка РК по услугам удаленной биометрической идентификации, а также обслуживает участников финансового рынка. Стартап – участник центральноазиатского конкурса Visa Everywhere Initiative.

Основные факты

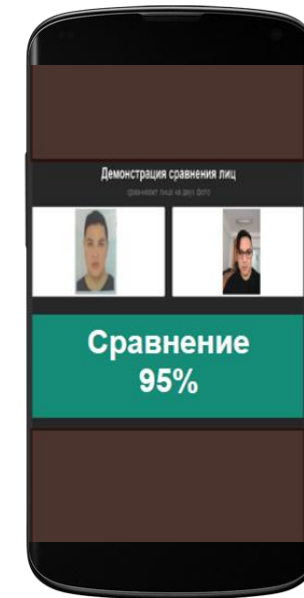
Основан: 2017 г.

Количество сотрудников: 22 чел.

Привлеченные средства: собственные инвестиции

Бизнес модель: Транз-ый SaaS и локальный софт

Website: verigram.ai



Команда



Мукашев Адлет
Исполнительный директор



Едильбаев Аскар
CPO



Кеншимов Чингиз
CRO



Литиг Игорь
Технический директор



Бастемиев Ухат
CCO

4

Финтех в МФЦА

Fintech Lab – Регуляторная песочница

FinTech Lab – это специализированная продуктивная среда, в которой фирмы могут предлагать инновационные финансовые услуги и услуги, связанные с регуляторными технологиями (RegTech), не становясь при этом сразу же объектом всего набора нормативных требований.

FinTech Lab позволяет:

- компаниям, получившим лицензии на территории иностранных юрисдикций, анализировать региональный рынок с минимумом ресурсов и присутствием в МФЦА;
- стартапам, осуществляющим деятельность, регулируемую в МФЦА, последовательно выполнять нормативные требования;
- как крупным компаниям, так и стартапам анализировать новые продукты и технологии в специализированной среде с реальными клиентами.



- ✓ Тестирование инновационной услуги в безопасной правовой среде (изъятие существующих законодательных требований, применение индивидуальных требованиями и/или ограничений)
- ✓ Адаптация законодательства (при необходимости) с учетом результатов тестирования

Преимущества:



Охват большего спектра услуг и помощь в масштабировании проектов на рынок



Ускоренная авторизация
В среднем компании принимаются за 1 месяц



Отсутствие сборов
Участие в FinTech Lab бесплатное



Послабление и модификация
обременительных требований
(индивидуальный подход)



Повышение привлекательности для
инвесторов (путем снижения
регуляторной неопределенности)



Регуляторная база по финтех в МФЦА

- Q3 2018** ● **Регулирование частных электронных валют (криптовалют).** В июле 2018 года Комитет МФЦА по регулированию финансовых услуг (AFSA) разработал правовую базу для регулирования видов деятельности, связанных с цифровыми активами:
- 1) Криптовалютные биржи.
 - 2) Обеспечение хранения цифровых активов.
 - 3) Первичное предложение монет (ICO – Initial Coin Offering).
- 2019** ● **Общие правила для финтеха в МФЦА**
- а) Данные правила позволяет фирмам, имеющим лицензии в иностранных юрисдикциях, тестировать местный и региональный спрос на предлагаемые финансовые услуги с использованием инновационных технологий («прощупать почву») с минимальными затратами времени и финансовых ресурсов;
 - б) Правила позволяет стартапам или крупным компаниям тестировать новые продукты и технологии в реальной среде с реальными клиентами при постепенном применении нормативных требований.
- 2019** ● **Поправки, направленные на расширение регулируемой и рыночной деятельности в МФЦА.** AFSA расширил список регулируемых финансовых видов деятельности в МФЦА (введено два новых регулируемых вида деятельности и три новых рыночных вида деятельности, таких как управление платежными системами, управление многосторонней торговой площадкой и т.д.).
- Q2 2019** ● **Регулирование краудфандинга.** В июне 2019 года AFSA при поддержке Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и ведущей британской юридической фирмы Clifford Chance LLP впервые в регионе разработал правовое регулирование для деятельности заемных и инвестиционных краудфандинговых платформ в МФЦА.
- Q1 2022** ● **Регулирование цифрового/мобильного банкинга.** Законопроект нацелен на создание «облегченного» банковского режима для организаций, намеревающихся предоставлять основные финансовые/банковские продукты и услуги, связанные с мелкими транзакциями (например, микрокредиты, денежные переводы, банковские счета, небольшие депозиты и т.д.).
- Q1 2022** ● **Регулирование электронных денег и платежных услуг.** Законопроект предусматривает регулирование электронных денег и платежных услуг в МФЦА, а также реализацию режима Open API (Open Banking). Ожидается, что доступ к публичным банковским данным через открытые API-интерфейсы будет способствовать появлению новых платежных продуктов и услуг, таких как кредитные отчеты и скоринг, финансовые информационные панели и мобильные бесконтактные платежные системы.
- Q1 2022** ● **Законопроект МФЦА по электронной коммерции.** В соответствии с целью МФЦА по развитию инноваций в сфере финансов и электронной торговли, ожидается, что законопроект обеспечит: (1) правовую определенность для предприятий электронной коммерции, (2) надлежащее функционирование рынка электронной коммерции и (3) доверие к бизнесу электронной коммерции через гарантию прав потребителей, сохраняя при этом инновационный потенциал платформ.

Чем может помочь финтех подразделение МФЦА?

- Семинары и тренинги
- Скаутинг инновационных решений (стартапов) на международном и местном рынках
- Хакатоны и соревнования
- Интеграция стартапов
- Консалтинг и аналитика

Корпорации



- Программы акселерации и инкубации
- Доступ к корпоративным клиентам и инвесторам
- Выход на международные рынки
- Консультирование стартапов, а также помощь в поиске клиентов, инвесторов

Стартапы



- Скаутинг инновационных решений (стартапов) на международном и местном рынках
- Поддержка при регистрации и структурировании стартапов и фондов
- Законодательные, нормативные и налоговые льготы

Инвесторы



- Инновационные семинары и тренинги
- Хакатоны и соревнования
- Скаутинг инновационных решений (стартапов) на международном и местном рынках
- Консалтинг и аналитика

Государство



На данный момент на базе Тех Хаба МФЦА зарегистрировано более 120 финтех стартапов из Казахстана и Центральной Азии. Из них 37 стартапов были представлены на международной арене и конкурсах стартапов, а в «регуляторную песочницу» было принято более 30 финтех компании в режиме тестирования и развития новых бизнес-моделей.

Результаты Финтех МФЦА за 2 года в цифрах

14 программ поддержки стартапов

125+ стартапам оказана поддержка

37 стартапов приняли участие в международных конкурсах

30+ компаний в песочнице

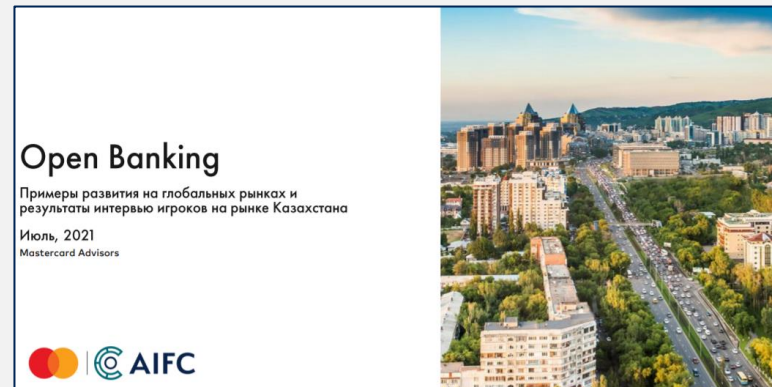
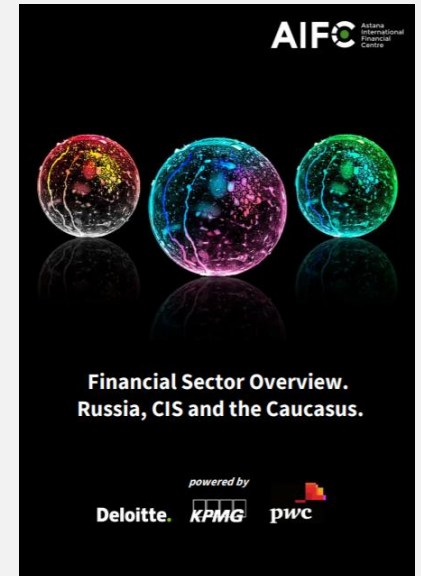
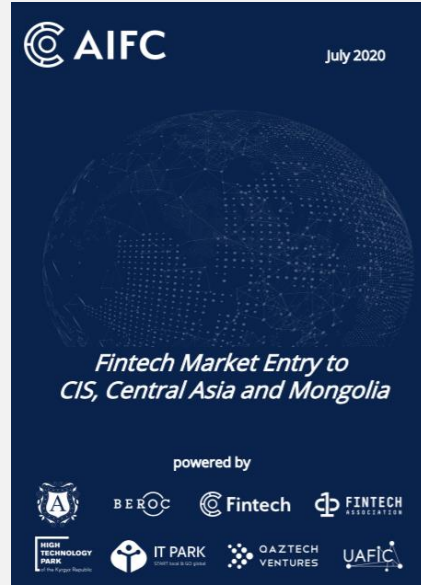
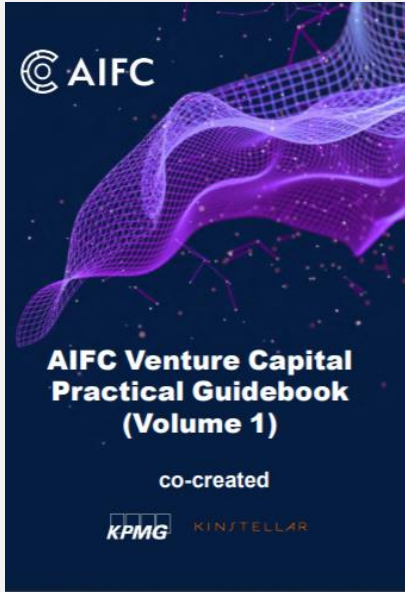
90+ мастер-классов и семинаров

90+ сеть партнеров

30+ финтех-экспертов



Прочие отчеты



Краткая справка и методология исследования

Данное исследование было проведено с целью создать полный и достоверный источник информации о финтех предпринимателях и оценить текущий потенциал развития молодых финтех компаний. Надеемся, что отчет будет источником информации о финтех стартапах для венчурных фондов, бизнес-ангелов, институтов развития и представителей корпораций. Данные исследования позволяют не только составить портрет основателя и команды финтех стартапа в Казахстане, но и иллюстрируют проблемы, с которыми стартаперы сталкиваются в развитии своего бизнеса, а также отношения предпринимателей с финансовыми институтами.



Подход к анализу результатов опроса

- ▶ Исследование проводилось методом онлайн анкетирования основателей финтех стартапов, предприниматели приглашались ответить на вопросы о своем опыте, о своей компании, рынке, привлечении инвестиций и отношениях с другими игроками рынка. Было проведено 44 онлайн-опроса продолжительностью в среднем 10 минут.
- ▶ Опрос проводился в период с 15 апреля 2021 года по 1 мая 2021 года.
- ▶ Все данные, используемые в исследовании «15 перспективных стартапов», были собраны и представлены с согласия участников. Характер участия в исследовании был добровольным, компании имели право отказать в предоставлении своих данных и/или любой информации.

Помимо качественного и количественного анализа, содержание данного отчета было составлено на основе кабинетного исследования в сочетании с нашими предыдущими отчетами, в частности «Обзор финансового сектора. Россия, СНГ и Кавказ», «Состояние финансовых технологий в Центральной Азии: как Казахстан стимулирует региональную отрасль финансовых технологий», «Выход на рынок финансовых технологий в странах СНГ, Центральной Азии и Монголии». С отчетами можно ознакомиться [здесь](#).



Исследование было разработано и проведено Центром Компетенции Тех Хаба МФЦА

Контактная информация



Айнур Жантурина
Руководитель Центра компетенций Финтех
a.zhanturina@aifc.kz



Тарас Волобуев
Финтех Эксперт
t.volobuev@aifc.kz



Айжан Ахметова
Менеджер Центра компетенций Финтех
a.akhmetova@aifc.kz



Макен Ибрагимов
Менеджер Центра компетенций Финтех
m.ibragimov@aifc.kz



fintech.aifc.kz



[/company/techhub-kz](https://www.linkedin.com/company/techhub-kz)



[techaifckz](https://www.facebook.com/techaifckz)



[@tech.aifc.kz](https://www.instagram.com/@tech.aifc.kz)



[@techaifckz](https://www.twitter.com/@techaifckz)



[@fintechkz](https://www.telegram.com/@fintechkz)

Тел.: 8 800 080 08 01

Email: fintech@aifc.kz

Адрес: пр. Мангилик Ел 55/18, С3.3, 010000
Нур-Султан, Республика Казахстан

