



TOP KZ FINTECHS, 2022

Ренкинг крупнейших игроков на рынке финансовых технологий в Казахстане, по результатам 2021 г.

Методология

СОДЕРЖАНИЕ

ТОП KZ FINTECHS 2022	3
ПОЛИТИКА ВКЛЮЧЕНИЯ В РЕНКИНГ	3
СЕКТОРА	4
ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ	6
ДАННЫЕ РЕНКИНГА	6

Baker Tilly Qazaqstan Advisory

ТОП KZ FINTECHS 2022

Топ KZ Fintechs 2022 – это карта и рейтинг крупнейших финтеков РК на основе расчета индикативной рыночной капитализации по направлениям бизнеса, построенный TOO Baker Tilly Qazaqstan Advisory.

Рейтинг разделён на несколько категорий в соответствии с первым уровнем Кембриджской системы классификации финтеков. <https://ccaf.io/atlas/methodology>

Индикативная рыночная капитализация рассчитывалась на основании показателя P/Revenue (цена / выручка), а также P/user base (стоимость пользователя), полученного по аналогичным компаниям, торгуемым на публичных рынках, с учетом скидки на непубличность (в случае необходимости). Расчет показателя капитализации по выручке произведен исходя из GMV (оборот), норм маржинальности по категориям, или из показателя Выручки, полученного напрямую. Расчет показателя капитализации по базе пользователей производился исходя из данных по количеству зарегистрированных и / или активных пользователей, предоставленных компанией, при этом стоимость активного пользователя принимается на уровне X к стоимости зарегистрированного пользователя. По категории онлайн-кредитования в расчет также принимался средний размер кредитного портфеля.

В случае, если компания имеет бизнесы в разных категориях рейтинга, показатель индикативной капитализации рассчитывается отдельно для каждого направления бизнеса и будет сравниваться с показателями аналогичных бизнесов внутри категории.

Показатели взвешивались как:

70% * Показатель капитализации, рассчитанный на базе выручки

30% * Показатель капитализации, рассчитанный на базе количества пользователей.

ПОЛИТИКА ВКЛЮЧЕНИЯ В РЕЙТИНГ

- Вид деятельности.** В рейтинг включаются компании, ведущие деятельность в одном или нескольких из следующих направлений:
 - Digital lending
 - Digital Payments
 - InsurTech
 - Digital wealth management
 - Digital capital raising
 - Crypto & Blockchain
 - B2B Digital services
- Минимальный срок операций.** Мы включили в рейтинг компании, существующие как минимум с начала 2021 года, то есть, имеющие на дату закрытия рейтинга один полный завершённый финансовый год
- Налоговое резидентство.** Компания является налоговым резидентом Казахстана или оперирует на территории РК через представительство, которое является налоговым резидентом.
- Доступность информации.** В рейтинг включаются только те компании, по которым была предоставлена необходимая информация, или имеется

возможность, основываясь на рациональных предположениях и данных публичных источниках, произвести расчет необходимых показателей

СЕКТОРА

Алгоритм действий при расчете ренкинга предполагал распределение показателя индикативной капитализации по убыванию внутри категорий, а также определение общей капитализации по категориям:

1. **Digital lending** – к данной категории относятся компании, развивающие следующие направления бизнеса
 - a. Балансовое кредитование
 - i. Балансовое кредитование бизнеса - организация платформы предоставляет необеспеченный или обеспеченный кредит непосредственно бизнес-заемщику.
 - ii. Балансовое имущественное кредитование - организация платформы предоставляет кредит, обеспеченный залогом имущества, непосредственно потребителю или бизнес-заемщику
 - iii. Балансовое потребительское кредитование - организация платформы предоставляет необеспеченный или обеспеченный кредит непосредственно потребителю заемщику
 - iv. Микрофинансирование с привлечением толпы - проценты и/или другая прибыль реинвестируется (отказ от процентов путем пожертвования) или предоставляет микрокредиты по более низким ставкам.
 - v. Customer Cash-Advance (Денежный аванс клиента) - посредник при оплате "купить сейчас/оплатить позже" или решение по кредитованию магазина, как правило, процентное.
 - vi. Merchant Cash-Advance - денежный аванс, предоставляемый торговцем через электронную платформу, как правило, с розничным и/или институциональным инвестором с
 - vii. контрагент, получающий фиксированные платежи или будущие платежи на основе продаж.
 - b. P2P / кредитование на маркетплейсах
 - c. P2P / Marketplace Property Lending - частные лица и/или институциональные финансисты предоставляют кредит бизнес-заемщику.
 - d. ii.P2P / Marketplace Consumer Lending - частные лица и/или институциональные спонсоры предоставляют кредит под залог имущества потребителю или бизнес-заемщику.
2. **Digital Payments** – к данной категории относятся компании, развивающие следующие направления бизнеса
 - a. Цифровые денежные переводы (трансграничные и внутренние-P2P) - Предоставление услуг трансграничных денежных переводов
 - b. Денежные переводы (P2P / P2B / B2P / B2B) - Предоставление цифровых платежных средств для доступа и использования средств, хранящихся на счете (например, виртуальная дебетовая/кредитная карта, кошелек).
 - c. Эмитенты электронных денег - выпускают электронные средства и предоставляют цифровые средства платежа для доступа и использования этих средств (например, виртуальная карта предоплаты, электронные деньги).

- d. Поставщики услуг эквайринга для торговцев - предоставляют средства для приема цифровых платежей торговцами.
 - e. Точки доступа (PoS / mPoS / Online PoS) - предоставляют аппаратное или программное обеспечение для приема платежных транзакций для передачи в сеть.
 - f. Решения для массовых платежей - Обеспечивают платежи нескольким бенефициарам в рамках одной транзакции
 - g. Платежные шлюзы - предоставляют услуги по приему цифровых платежей от имени нескольких эквайеров для интеграции различных типов механизмов/инструментов цифровых платежей.
 - h. Платежные агрегаторы - собирают платежи от имени нескольких продавцов и принимают различные цифровые платежные инструменты
 - i. API-хабы для платежей - интеграция различных услуг онлайн-платежей через единый API-сервис
- 3. InsurTech** – к данной категории относятся компании, развивающие следующие направления бизнеса
- a. Страхование на основе использования - страховые взносы или уровень покрытия определяются поведением пользователя.
 - b. Страхование на основе параметров - выплата компенсаций владельцам полисов автоматически на основе заранее определенных триггеров, связанных с убытками
 - c. Страхование по требованию - страхование продлевается в режиме реального времени на определенный случай риска и продолжительность.
 - d. P2P-страхование - сеть распределения рисков, в которой группа лиц объединяет страховые взносы.
 - e. Технический поставщик услуг (TSP) - обеспечивает партнерство по распространению с МНО, виртуальными рынками и другими точками агрегации потребителей.
 - f. Цифровые брокеры или агенты - позволяют пользователям покупать страховое покрытие, застрахованное одним или несколькими страховщиками.
 - g. Портал сравнения - сравнивает страховщиков и варианты страхования для облегчения выбора полиса.
 - h. Решения для управления рисками и претензиями - Поддержка страховщиков в управлении рисками и обработке цифровых претензий.
 - i. IoT (включая телематику) - удаленные устройства, подключенные к страховым услугам
- 4. Digital wealth management** – к данной категории относятся компании, развивающие следующие направления бизнеса
- a. Онлайн-платформы для поставки и предоставления услуг по управлению активами
 - b. Социальный трейдинг - платформы, предоставляющие инвестиционные консультации через социальную сеть
 - c. Робо-консультанты - автоматизированные решения по управлению активами, основанные на алгоритмах или искусственном интеллекте
 - d. Robo Retirement / Pension Planning - робо-консультанты используют алгоритмы и машинное обучение для предоставления консультаций по пенсионному обеспечению.

5. **Digital capital raising**– к данной категории относятся компании, развивающие следующие направления бизнеса
 - a. Краудфандинг
 - b. Краудлендинг
 - c. Платформы-агрегаторы венчурных инвестиций
6. **Crypto & Blockchain**– к данной категории относятся компании, развивающие следующие направления бизнеса
 - a. Торговля крипто-активами
 - b. Посредничество и брокерское обслуживание криптоактивов
 - c. Маркетплейсы криптоактивов P2P / криптобиржи
7. **B2B Digital services**– к данной категории относятся компании, оказывающие цифровые финансовые услуги, не отнесенные в прочие категории (такие как онлайн-системы подготовки и сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности, сервисы цифровой идентификации для банков и платежных систем, и т.д)

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

Основным источником информации являются данные Нацбанка РК, kase.kz, публичная отчетность и иные данные компаний, данные AppStore и Google Play, различных ресурсов web-аналитики, данные из иных публичных источников, таких как статьи в электронных СМИ и публикации в официальных группах компаний, а также расчеты Baker Tilly.

ДАнные РЕНКИНГА

Перечень информации, запрашиваемый у компаний-участников / заполняемый на базе публичных источников

1. Название компании
2. Юр. адрес
3. Адрес сайта, ссылка на приложение
4. Год основания
5. Генеральный директор
6. Крупные акционеры
7. Описание основной деятельности
8. Мнение о трендах развития рынка и важные события
9. Выручка за 2021 год и за 1 П 2021 и 1 П 2022 г в тенге
10. Темп роста выручки в 1 П 2022 года (r/r)
11. Оборот* за 2021 год и 1 П 2022 года (для платежных организаций – оборот по платежам и переводам, для кредитных – объем выданных кредитов) в тенге
12. Размер клиентских активов (для платежных организаций) / кредитного портфеля (для кредитных организаций) на 01.01 и 01.07.2022 в тенге
13. Количество зарегистрированных / активных пользователей по состоянию на 01.01.2022
14. Количество транзакций за 2021 и 1П 2022 года
15. Контактное лицо/ контакты

Для платежных компаний: под платежным оборотом понимается валовый объем транзакций, проводимых пользователями через платежную систему компании. В платежный оборот включаются успешно завершённые платежи в адрес мерчантов, а также переводы P2P, прошедшие через платежную систему компании и совершённые пользователем за счёт собственных (не

кредитных) средств. При этом, из оборота исключаются переводы P2P с карты на карту, производимые банками по номеру карты через системы VISA и Mastercard, а также все переводы между собственными счетами клиента.

Для кредитных компаний: под кредитным оборотом понимается валовый объем выдачи кредитов через систему компании за соответствующий период. В кредитный оборот в целях данного ренкинга попадают только кредиты, выданные онлайн через сайт или мобильное приложение Компании. Для продуктов формата BNPL включаются также займы, выданные по картам рассрочки в торговых точках.

Для брокерских компаний и управляющих активами: Оборот представляет собой объем торгов по клиентским счетам, проведенный через систему Компании

Для Страховых компаний: валовый объем выписанных страховок онлайн через сайт или мобильное приложение Компании

Для Digital Capital Raising: оборот представляет собой валовый объем привлеченного финансирования через систему компании в онлайн формате

Для Crypto & Blockchain: отдельно - оборот по конвертации криптовалют, оборот по переводам криптовалют P2P

B2B Digital Services: если структура комиссий Компании зависит от оборота, проходящего через систему, указать соответствующий оборот. Если нет, написать "Выручка не зависит от оборота"