

Fintech

AI

Discovery

Исследование цифровой зрелости банковских приложений для бизнеса в Узбекистане

Детальный разбор функциональности и пользовательского опыта 20 ведущих банков для SME

Содержание

Вводное слово	03	Методология построения исследования и критерии оценки	84
Команда и партнеры исследования	04	О Rocket Tech	89
Основные предпосылки и гипотезы исследования	06	Контакты	92
Цели и задачи исследования	07		
Ключевые выводы	08		
Лидеры зрелости банковских приложений Узбекистана для SME	09		
Стратегические выводы и ориентиры развития	14		
Развернутые результаты рейтинга цифровой зрелости SME-банкинга Узбекистана	24		
Общий обзор рынка и сравнение с мировыми best practices	63		

Вводное слово



Олег Качалин

co-founder of Rocket Tech,
Design & Product expert

Развитие финтеха в Центральной Азии находится в фазе активного роста, и особенно ярко это видно на рынке Узбекистана.

Казахстан, где мы как Rocket Tech работаем уже много лет, достиг определенного плато в появлении новых цифровых продуктов, тогда как Узбекистан демонстрирует стремительную динамику и высокий спрос на современные сервисы. При этом сегмент банковских решений для юридических лиц заметно отстает от ритейла.

Предприниматели — от крупных компаний до ИП и микробизнеса — сталкиваются с устаревшими интерфейсами, однообразными легаси-решениями и недостатком инструментов, которые отвечали бы их реальным потребностям. Это замедляет работу бизнеса и формирует неудобный, фрагментированный пользовательский опыт.

Сегодня важнейшим признаком зрелости цифрового продукта становится применение AI. Инструменты на базе искусственного интеллекта позволяют создавать персонализированные, более понятные и более быстрые сервисы, обеспечивать интеллектуальную аналитику, прогнозирование и автоматизацию, которые особенно важны для сегмента SME. AI становится не просто трендом, а фундаментом нового уровня качества.

Чтобы оценить текущее состояние рынка и понять, какие возможности остаются нереализованными, наш отдел discovery провел исследование банковских приложений для SME в Узбекистане.

Наша цель — выявить разрыв между международными стандартами и локальными решениями, определить точки роста для банков и финтех-компаний и зафиксировать, какие бизнес-интеграции и AI-практики уже стали нормой в мире, но пока не реализованы в продуктах Узбекистана. Такой анализ позволяет увидеть реальные потребности предпринимателей, сформировать ориентиры развития и показать, где именно рынок готов к качественному скачку.



Команда и партнеры исследования



Олег Качалин 

co-founder of Rocket Tech,
Design & Product expert



Андрей Иващенко 

Head of Discovery,
Service Design expert



**Владислав
Флоринский** 

Rocket Tech Head of Content



Роман Надеин 

co-founder of Rocket Tech, CTO,
Business expert



Виктор Купцов 

Rocket Tech
UXR Lead



Шохрух Айибов 

Шохрух Айибов
IT-entrepreneur



**Ясмина
Абдухакимова** 

UX Researcher

Это исследование проводилось в рамках проектов AI/UX Lab by Rocket Tech

AI/UX Lab — это центр экспертизы, созданный отделом Discovery компании Rocket Tech

На базе регулярной работы лаборатории проводятся качественные, кабинетные и экспертные исследования финтех-решений для создания улучшений на уровне разработки, клиентского опыта и бизнес-процессов.

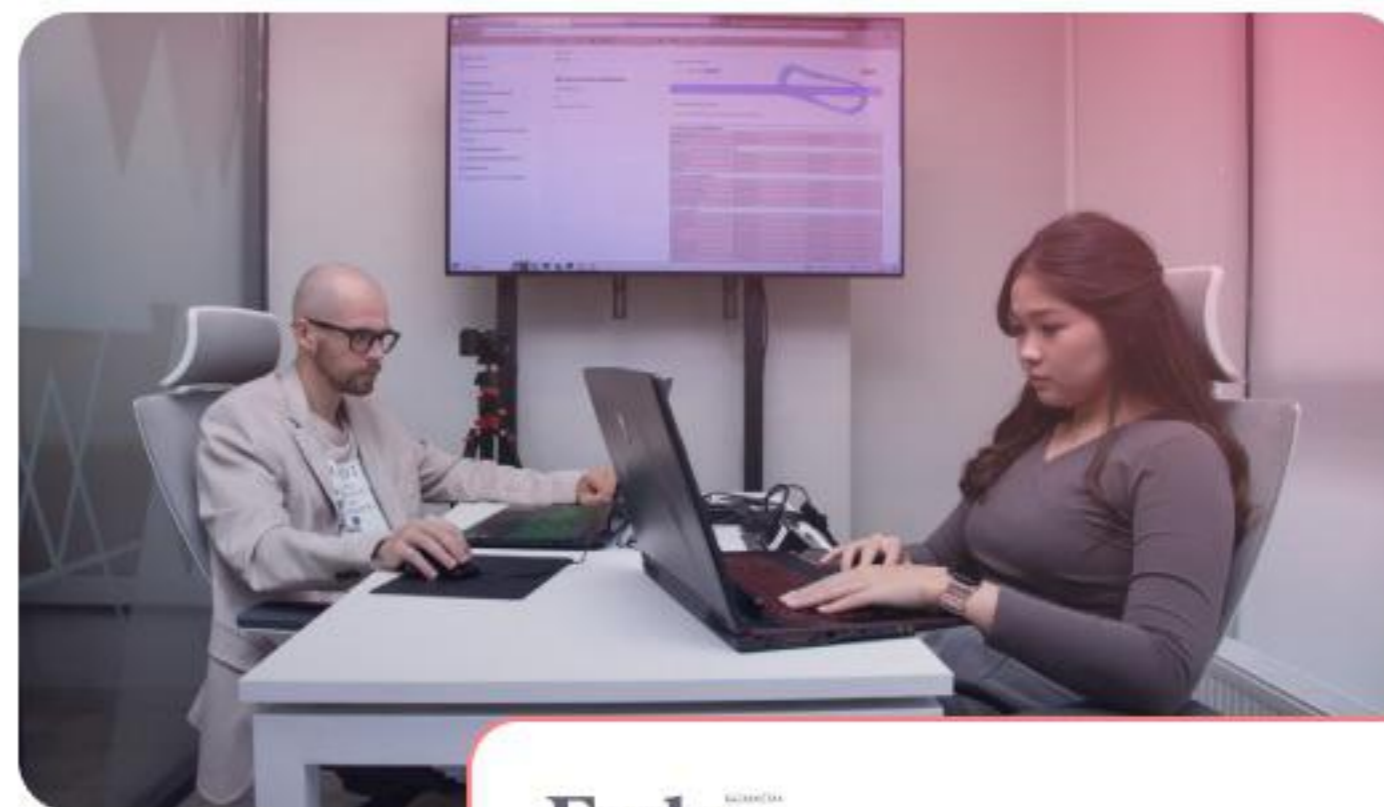
43 масштабных исследования за 2025 год

20 тестов
продуктов

12 кабинетных
исследований

8 качественных
исследований

3 экспертных
аудита



Forbes

В Алматы заработала первая UX Lab
в Центральной Азии от Rocket Tech



Основные предпосылки и гипотезы исследования



Команда Rocket Tech инициировала это исследование для оценки уровня развития банковских услуг и зрелости цифровых решений для бизнеса (SME) в Узбекистане

AI и Open Banking

Двумя важными мета-гипотезами стали проверки SME-банкингов Узбекистана на готовность к вызовам, которые будут определять рынок финтех-услуг страны до 2030 года:

- Внедрение AI во все сферы экономики.
- Запуск системы «открытый банкинг» для безопасного обмена данными между банками и другими участниками рынка.

Основные гипотезы для проверки:

Большинство банков используют **шаблонные решения** вместо разработки собственных с учетом потребностей их аудитории

1

Большинство банковских приложений **не содержат нужного функционала** для системной работы бизнеса

2

Общее технологическое ядро многих узбекистанских банковских приложений не предоставляет бизнес-клиентам достаточное **разнообразие сервисов**

3

Неравномерная цифровизация банкинга для физлиц и юрлиц в Узбекистане

4

При высоком уровне цифровизации частных банков и появлении цифровых необанков, в Узбекистане продолжается **господство государственных банков** старого образца

5

Цели и задачи

Основная задача

Понять, насколько существующие цифровые решения банков обеспечивают полноту обслуживания предпринимательских задач, целостность и удобство использования, доступ к ключевым операциям и современный уровень пользовательского опыта (UX/UI).



Анализ позволил определить степень зрелости сервисов, выявить лучшие практики, явные провалы и точки роста для дальнейшего развития

- 1** **Оценить продуктивную зрелость банковских приложений для SME**
определить, насколько полно цифровые каналы покрывают бизнес-процессы предпринимателей: платежи, кредиты, аналитика, эквайринг и др.
- 2** **Оценить наличие и зрелость AI-функционала**
определить, используют ли банки инструменты искусственного интеллекта для аналитики, автоматизации, персонализации и безопасности, а также насколько они готовы внедрять и масштабировать такие решения в будущем.
- 3** **Сравнить уровень цифровизации обслуживания**
проанализировать, какие процессы уже переведены в онлайн и насколько они бесшовно интегрированы между собой.
- 4** **Измерить уровень удобства и пользовательского опыта (UX/UI)**
выявить сильные и слабые стороны интерфейсов с точки зрения скорости, навигации и интуитивности.
- 5** **Определить степень персонализации и поддержки бизнеса**
оценить наличие SME-линий, персональных менеджеров, онлайн-консультаций и чат-поддержки.
- 6** **Сопоставить практики узбекистанских банков с международными эталонами (best practices)**
определить разрыв в цифровой зрелости и обозначить направления развития.
- 7** **Сформировать основу для дальнейшего мониторинга цифровой трансформации банковского сектора Узбекистана**
задать метрику оценки, применимую для последующих исследований и стратегического планирования.

Fintech

AI

Discovery

Ключевые выводы по обзору SME-рынка Узбекистана

Лидеры зрелости банковских приложений Узбекистана для SME

Подробнее на стр. 24 →

по 12 функциональным группам

Условия обслуживания

- 1 SQB
- 2 Xalq Bank
- 3 Anorbank

Счета и платежи

- 1 Ipak Yuli Bank
- 2 Xalq Bank
- 3 Orient Finans Bank

Финансирование и кредиты

- 1 NBU
- 2 Anorbank
- 3 BRB

Карты и эквайринг

- 1 Ipak Yuli Bank
- 2 NBU
- 3 Tenge Bank

Интеграция и автоматизация

- 1 Ipak Yuli Bank
- 2 Kapital Bank
- 3 Aloqabank

Аналитика и отчетность

- 1 Davrbank
- 2 Anorbank
- 3 Orient Finans Bank

Управление ролями

- 1 Tenge Bank
- 2 Ipak Yuli Bank
- 3 Xalq Bank

Безопасность данных

- 1 Orient Finans Bank
- 2 Aloqabank
- 3 Infin Bank

Образование и инфоподдержка

- 1 Aloqabank
- 2 NBU
- 3 Ipak Yuli Bank

Услуги для бизнеса

- 1 Ipak Yuli Bank
- 2 Xalq Bank
- 3 Anorbank

Адаптированность под регионы

- 1 Xalq Bank
- 2 Orient Finans Bank
- 3 NBU

Информативность и удобство

- 1 Anorbank
- 2 Infin Bank
- 3 Kapital Bank

Высокий контраст в уровне зрелости цифровых продуктов

Рынок развивается неравномерно

В одних банках интерфейсы остаются на уровне легаси-решений, в других — уже внедрены современные, удобные и продуманные продукты. Контраст между ними показывает большой разрыв в цифровой зрелости и качестве обслуживания бизнес-клиентов

Неоднородная динамика развития ключевых цифровых направлений



Подробнее
на стр. 59 →

Большая разница в уровне развития пользовательского опыта в приложениях

Некоторые приложения имеют новый адаптивный интерфейс, а некоторые выглядят скорее набором функций, чем удобным сервисом.



Подробнее
на стр. 29 →

Доминирование платежного контура над развитием других банковских сервисов

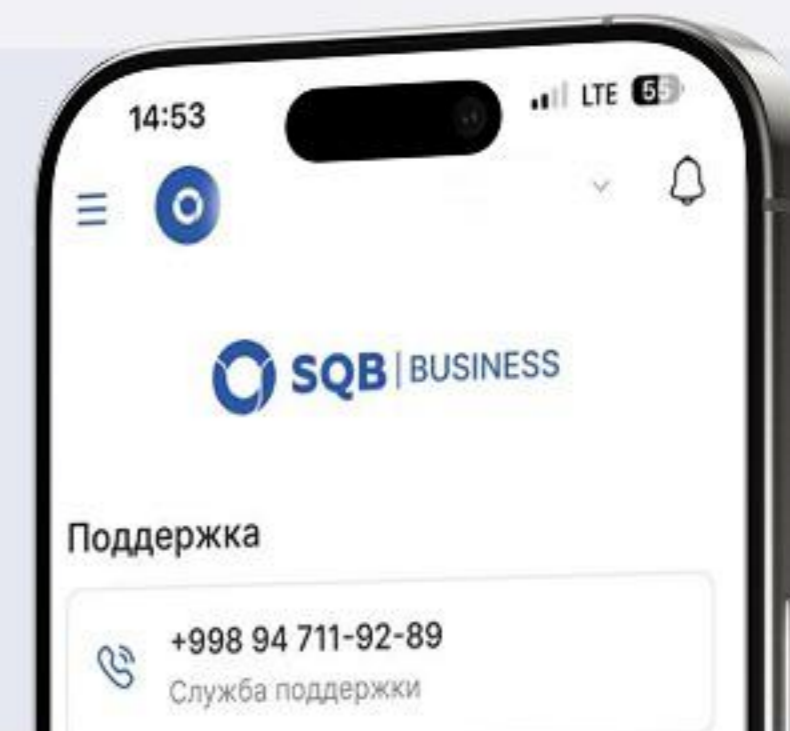
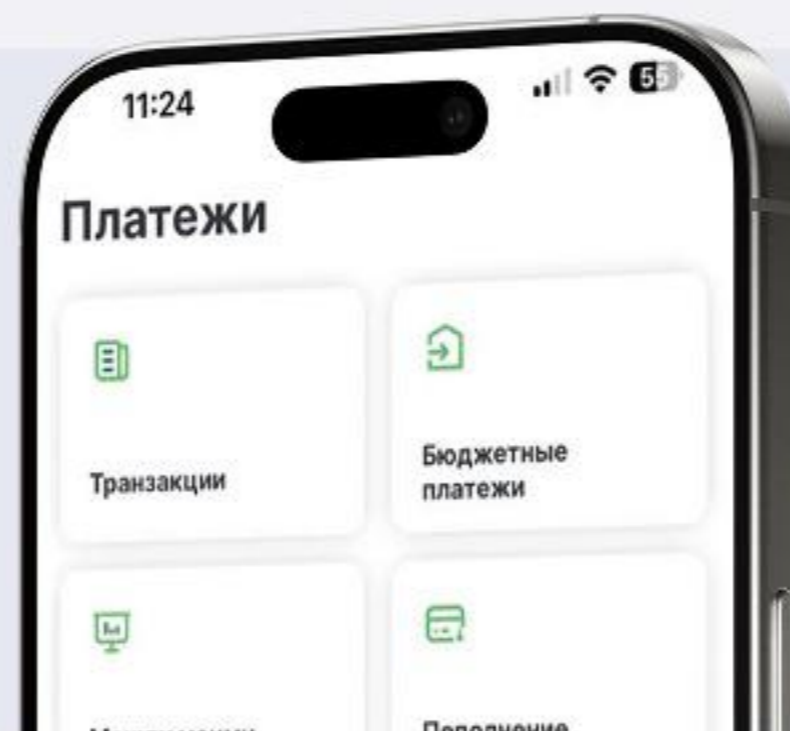
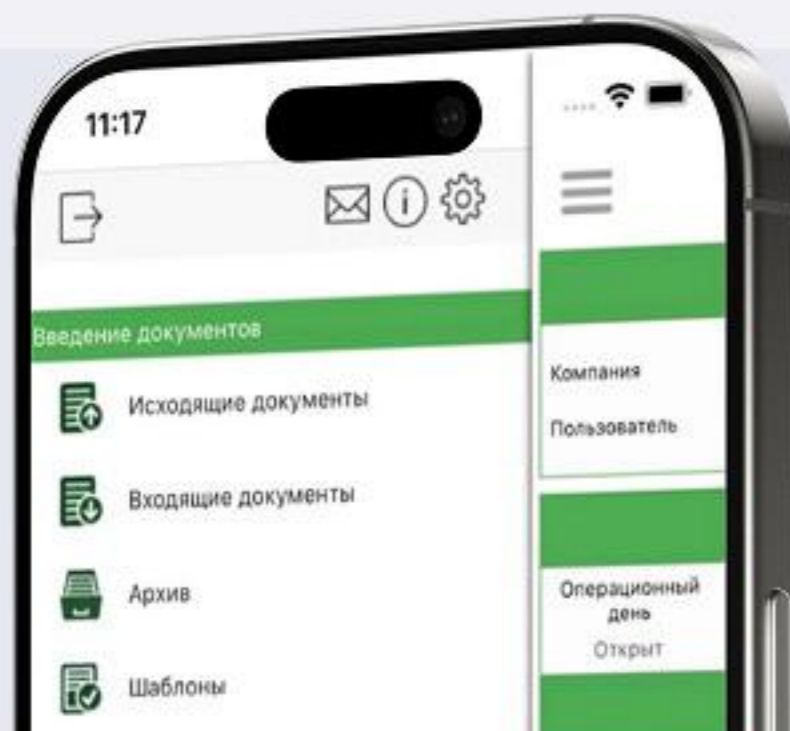
Банки упрощают массовые операции и повышают скорость обработки транзакций, однако при этом отстает развитие остальных сервисов.



Подробнее
на стр. 53 →

Отраслевые стандарты создают дефицит инновационной дифференциации

Упор на стабильное качество базовых услуг превращается в «ловушку среднего качества», где банкам не хватает технологической зрелости для внедрения AI-решений и развития Open Banking.



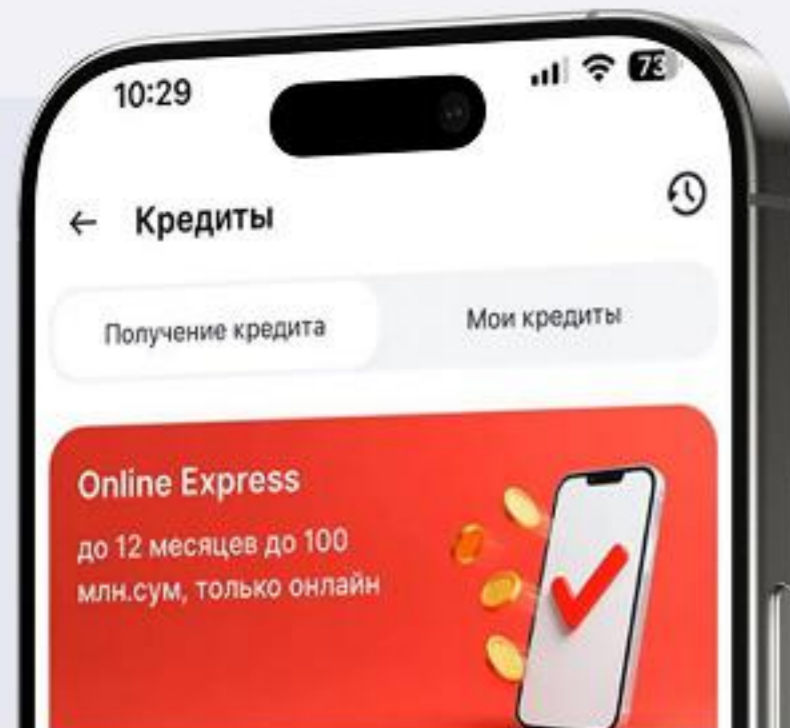
Высокий потенциал развития SME-банкинга



Подробнее
на стр. 32 →

Запрос на развитие в сторону более гибких кредитных процессов

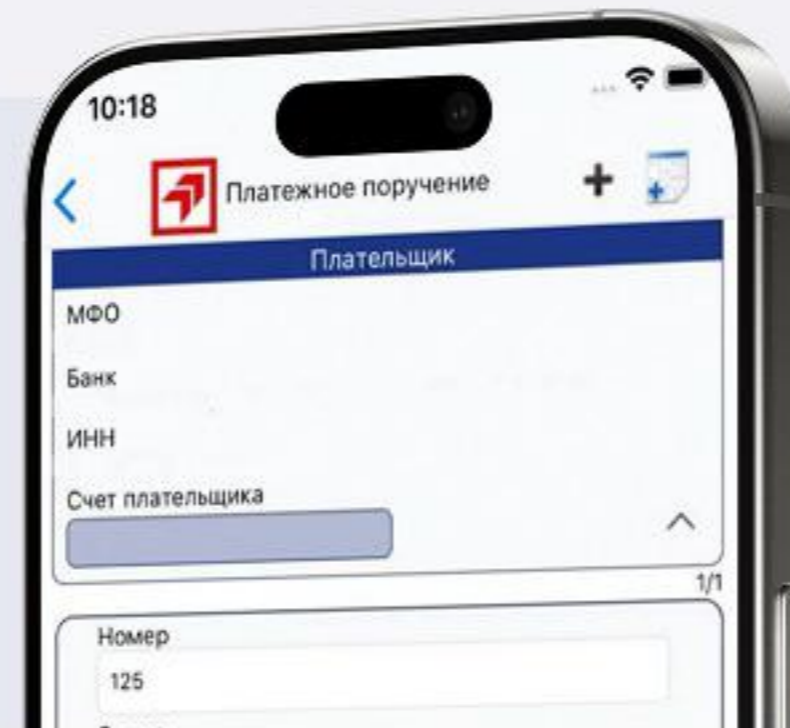
Процессы ускоряются, однако современные способы подачи и оценки онлайн заявок внедрены далеко не всеми банками.



Подробнее
на стр. 38 →

Широкий потенциал развития интеграций и цифровых инструментов

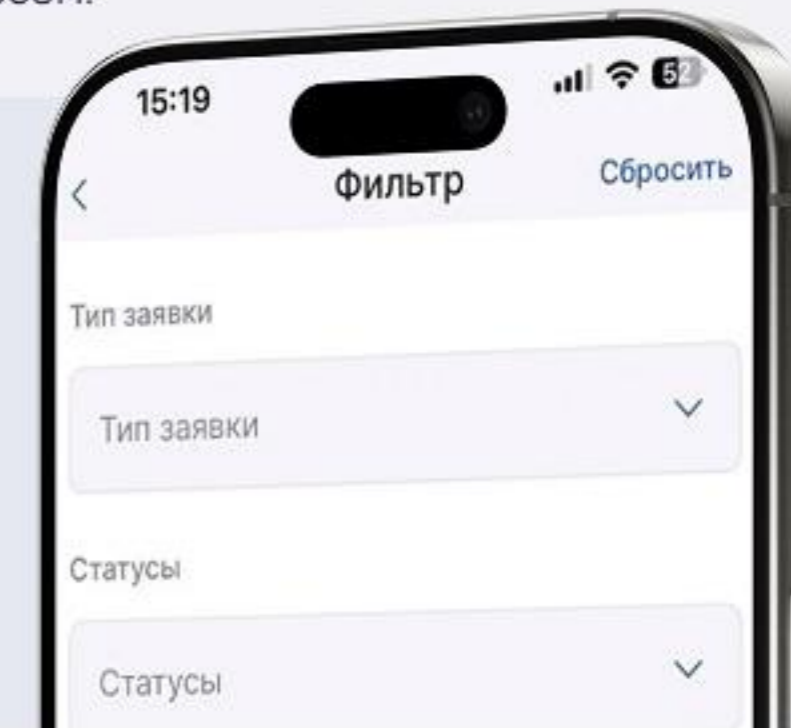
Несмотря на движение в сторону Open Banking, полные интеграции с внешними системами предлагают лишь отдельные банки — и многие бизнес-операции нужно проделывать вручную.



Подробнее
на стр. 41 →

Пространство для развития продвинутой финансовой аналитики

Большинство банков ограничиваются базовыми отчетами и не предлагают глубокой аналитики, автоматических расчетов и удобных дашбордов, что остается важным неудовлетворенным запросом.



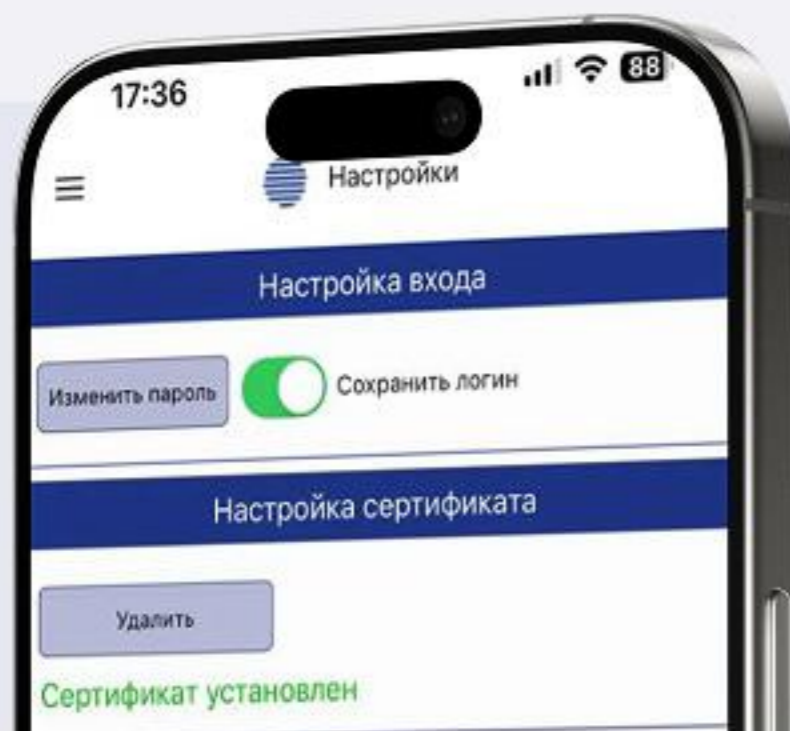
Возможности для формирования расширенной экосистемы нефинансовых сервисов



Подробнее
на стр. 44 →

Функции управления ролями и безопасность нуждаются в развитии

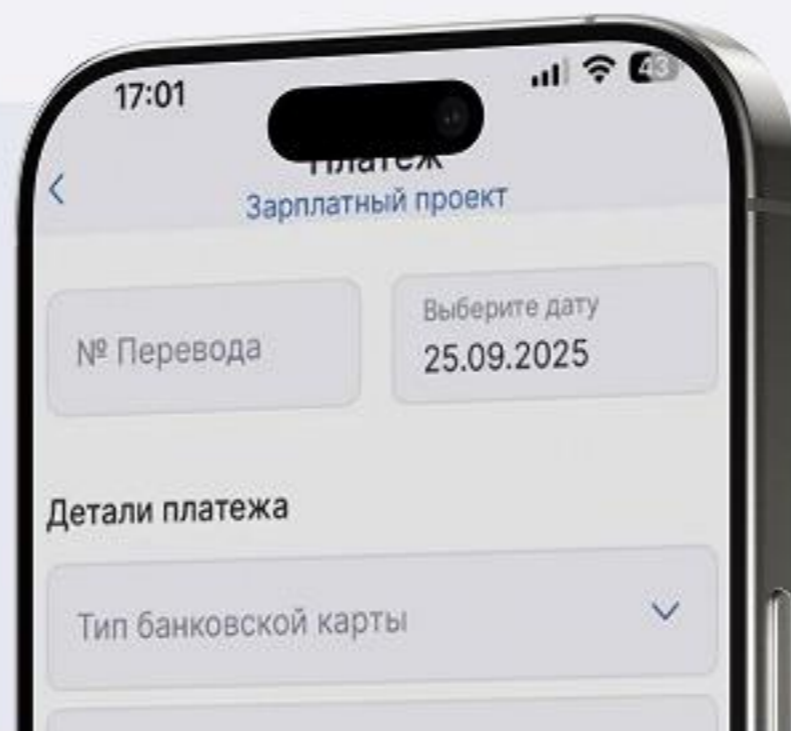
Несмотря на наличие базовых функций по логированию и сохранности данных, многие приложения уделяют этому минимальное внимание.



Подробнее
на стр. 56 →

Потребность расширения региональной и контекстной адаптации

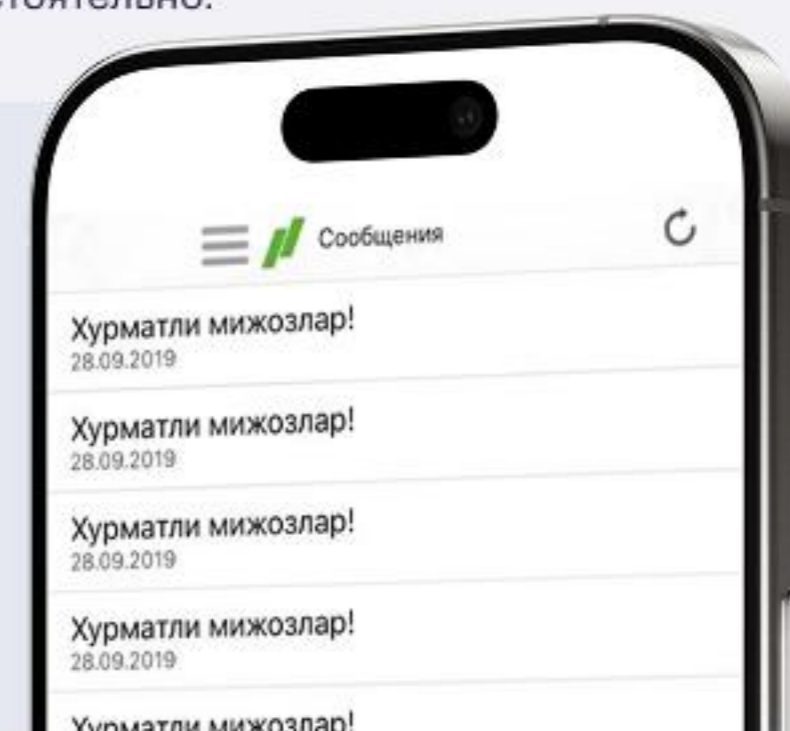
Многие решения не учитывают локальные особенности и технические ограничения регионов, что снижает их удобство за пределами городов.



Подробнее
на стр. 50 →

Нереализованный спрос на экосистемные нефинансовые сервисы для SME

Образование, консультации и B2B-сервисы развиты минимально, поиск важных новостей и информации, не касающейся приложения или банка напрямую, часто надо проделывать самостоятельно.



Fintech

AI

Dsiccovery

Стратегические выводы и ориентиры развития

SME-банкинг Узбекистана находится в фазе активного развития, но при этом характеризуется высоким потенциалом для масштабирования ключевых вертикалей

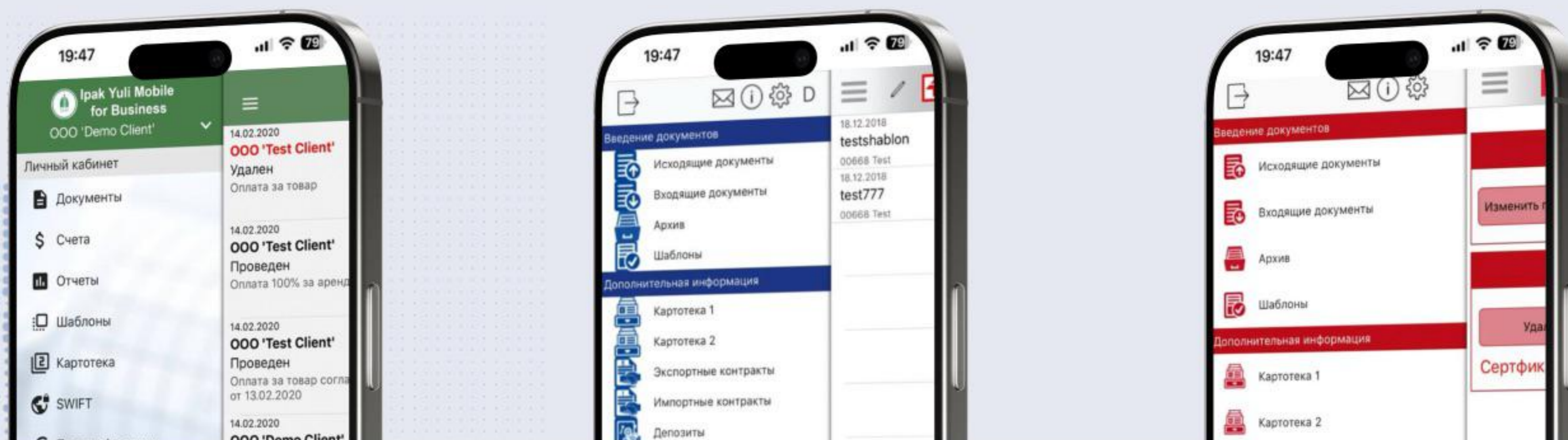
Общая цифровая зрелость банков для SME в Узбекистане уступает аналогичным показателям по Средней Азии и СНГ.



По результатам этого исследования подтвердились все изначальные гипотезы:

- 1 Большинство банков используют шаблонные решения вместо разработки собственных с учетом потребности их аудитории и позиционирования.
- 2 Большинство банковских приложений не содержат нужного функционала для системной работы бизнеса.
- 3 Общее технологическое ядро многих узбекистанских банковских приложений не предоставляет бизнес-клиентам достаточное разнообразие сервисов.
- 4 Цифровизация банкинга для физлиц и юрлиц в Узбекистане неравномерная.
- 5 При высоком уровне цифровизации частных банков и появлении цифровых небанков, в Узбекистане продолжается господство банков старого образца.

Большинство банков используют шаблонные решения вместо разработки собственных с учетом потребности их аудитории и позиционирования



Текущая рыночная конъюнктура позволяет занять доминирующие доли рынка тем банкам, которые будут приоритизировать внедрение высокотехнологичных финтех-решений

Текущие стандарты рынка:

Высокие ожидания по UX и удобству интерфейсов

Платежные решения: массовые операции и быстрые международные платежи

Цифровое обслуживание: онлайн открытие счета, тарифные решения, поддержка без походов в отделение банка



Будущие стандарты рынка:

- 1 Внедрение AI для автоматизации работы с клиентами и сотрудниками на уровне персонализации, продуктового функционала и маркетинга
- 2 Онлайн-скоринг для быстрого одобрения и выдачи кредитов
- 3 Интеграция с бухгалтерскими, CRM- и ERP-системами
- 4 Развитие API и SDK для интернет-магазинов, поддержка подписной модели и мгновенных платежей через QR и Payme/Click.
- 5 Глубокая финансовая аналитика, автоматические налоговые расчеты, визуальные дашборды
- 6 Гибкое распределение прав доступа между сотрудниками с логированием действий для повышенной прозрачности
- 7 Нефинансовые сервисы: образовательные программы, консультационные услуги, B2B-маркетплейсы
- 8 Расширение сети отделений и банкоматов нового поколения в регионах

Benchmark

Лидерство на рынке будет формироваться за счет консистентного развития технологичных финтех-сервисов для SME

UOB BizSmart

Интегрированная SME-платформа управления финансами



Monzo Business

Mobile-first digital-банк для SME



Revolut Business

Глобальная FinTech-платформа для SME



Консолидация лучших мировых практик SME-банкинга

Подробнее
на стр. 63 →

Банки и финтех-лидеры, выбранные как эталоны лучших практик мирового SME-банкинга

В качестве ориентиров best practices в исследовании использованы решения глобальных финтех-платформ, цифровых нео-банков и универсальных банков-лидеров, включая Revolut Business, Wise Business, Monzo, Starling, DBS, OCBC, UOB, ANZ, а также экосистемы Square, Stripe, Mercury и Brex.

Best Practices:

Сквозной digital-контур обслуживания SME

От онлайн-онбординга и счетов до платежей, кредитов и сервисов управления бизнесом в единой платформе.

1

Платформенный подход и открытые интеграции

API, маркетплейсы интеграций и бесшовная синхронизация с бухгалтерскими, ERP- и HR-системами.

2

Автоматизация и AI как стандарт рынка

Предиктивная аналитика, интеллектуальные рекомендации, автоматическое формирование платежей и документов.

3

Фокус на UX и скорости операций

Mobile-first интерфейсы, прозрачные процессы и сокращение времени выполнения ключевых бизнес-задач.

4

Экосистема нефинансовых сервисов для SME

Образование, консультации, e-invoicing, payroll и партнерские сервисы в едином цифровом пространстве.

5

AI-сервисы — будущее SME-банкинга в Узбекистане до 2030 года

Смещение рынка в сторону развития и интеграции AI-сервисов

В Узбекистане утвердили стратегию развития ИИ-технологий до 2030 года — внедрение планируется во всех сферах экономики.

На текущем этапе развития в онлайн-банкингах для SME не было выявлено AI-решений, соответствующих мировым стандартам банковского обслуживания.



Что это значит для банков

Искусственный интеллект становится новым стандартом рынка

AI перестает быть инновацией «для избранных» и превращается в обязательный элемент цифрового банкинга. Банки, которые не внедряют интеллектуальные сервисы, начинают заметно уступать в скорости, удобстве и персонализации своим более технологичным конкурентам.

Усиление роли данных и качества внутренних процессов

AI требует чистых, структурированных данных и выстроенной архитектуры. Банкам придется пересматривать внутренние процессы, улучшать сбор и хранение данных, а также модернизировать IT-ландшафт, чтобы модели работали корректно и приносили бизнес-эффект.

Персонализация становится ключевым фактором конкурентоспособности

Алгоритмы позволяют формировать индивидуальные предложения, прогнозы и рекомендации, адаптированные под конкретный бизнес. Клиенты всё меньше готовы работать с «универсальными» продуктами, а банки — всё сильнее конкурируют качеством персонализации.

Скорость принятия решений растет — вместе с ожиданиями клиентов

AI ускоряет обработку заявок, кредитование, анализ операций и выявление рисков. Предприниматели привыкают к сервисам, которые работают мгновенно — и ожидают того же от банковских продуктов. Медленные процессы становятся фактором потери клиентов.

Стратегические направления AI-трансформации банковских сервисов

Что нужно начинать делать уже сейчас

1. Определить AI-стратегию и выбрать приоритетные сценарии.
2. Подготовить данные и архитектуру для работы моделей.
3. Запустить быстрые пилоты с измеримым эффектом.
4. Адаптировать интерфейсы под AI-подсказки и персонализацию.
5. Наладить процессы контроля качества и рисков AI-моделей.
6. Выстроить партнерские отношения с финтех-сервисами и AI-платформами.

Перспективы развития после внедрения AI

Умная финансовая аналитика и прогнозирование

AI автоматически анализирует обороты, сезонность, поступления и расходы, создает прогнозы по денежному потоку и заранее предупреждает о кассовых разрывах.

Персонализированные рекомендации для бизнеса

Предприниматель получает индивидуальные подсказки по оптимизации расходов, управлению обороткой, структурированию платежей и выбору подходящих продуктов.

Автоматизированное обслуживание и документооборот

Алгоритмы помогают формировать платежки по шаблонам, распознают документы, заполняют реквизиты, проводят сверку и предлагают закрывать задачи одним кликом.

Интеллектуальное кредитование

Модели анализируют транзакции, историю деятельности и внешние источники, чтобы выдавать предварительные лимиты, упрощать скоринг и ускорять выдачу кредитов.

AI-помощник для предпринимателя

Встроенный ассистент отвечает на вопросы, помогает ориентироваться в сервисах банка, предлагает решения проблем и выполняет рутинные операции по запросу.

Предиктивная безопасность и мониторинг рисков

AI выявляет аномальные операции, предотвращает мошенничество и снижает операционные риски, анализируя поведение клиентов и транзакции в режиме реального времени.

Open Banking — новая модель продуктового развития финтех-сектора с 2026 года

Развитие open banking, коллаборации со сторонними финтех-продуктами или создание собственных

Согласно президентскому указу, запуск системы «открытого банкинга» запланирован на 1 сентября 2026 года. Он должен обеспечить безопасный и стандартизированный обмен данными между банками и другими участниками рынка финансовых технологий.

На текущем этапе развития у банков для бизнеса в Узбекистане нет стандартизированного API для передачи данных сторонним организациям.



Что это значит для банков

Банки перестают быть «монополистами данных»

С open banking клиент сам решает, кто может использовать его банковские данные. Это снижает барьер входа для финтех-компаний и делает рынок более конкурентным.

Сильное давление на качество цифровых сервисов

Клиент будет пользоваться теми приложениями, которые будут удобнее показывать аналитику, бюджетирование и кредитные предложения. Банкам придется развивать интерфейсы, UX и цифровые продукты быстрее, чем раньше.

Смещение фокуса в сторону платформенности

Банк становится API-платформой, для предоставления данных о платежах, счетах, кредитных скорингов и истории транзакций. Банкам нужно научиться конкурировать не только продуктами, но и качеством API.

Повышение прозрачности и снижение стоимости финансовых услуг

Open banking устраняет асимметрию информации. Это упрощает сравнение кредитов и комиссий, снижает стоимость обслуживания и облегчает доступ малого бизнеса к кредитованию, благодаря альтернативным скоринг-данным.

Ключевые векторы адаптации бизнес-модели к экономике открытых API

Что нужно начинать делать уже сейчас

1. Разработать стратегию open banking и создать внутренний API-хаб.
2. Подготовиться к конкурентной среде: UX, мобильное приложение, SME-продукты.
3. Создать партнерскую платформу для финтех-сервисов.
4. Определить флагманские продукты для предпринимателей: кредитование по оборотам, бухгалтерия, финансовая аналитика, налоговый помощник
5. Обучить персонал работе с API-экономикой.

Перспективы развития после внедрения open banking

Единый финансовый кабинет

В нем предприниматель видит счета в разных банках, налоги и отчетность, интеграции с бухгалтерией и другими сервисами.

Кредитование на основе транзакционной активности

Банк анализирует транзакции на всех счетах клиента, кассовые продажи и поступления с маркетплейсов, чтобы автоматически предлагать кредиты в день запроса.

Автоматический расчет и оплата налогов

С помощью API банк собирает данные о доходах, считает налог, напоминает о сроках и с разрешения клиента автоматически проводит платеж.

Финансовые триггеры и сигналы

На основе данных со всех счетов банк может уведомлять о рисках кассового разрыва и изменениях в обороте.

Интегрированная бухгалтерия, e-invoicing

Банк может встроить в свое приложение генерацию счет-фактур, автоматическую сверку оплат, выгрузку для налоговой, электронный документооборот

Маркетплейс услуг для бизнеса

Банк становится «точкой входа» для цифровых сервисов: CRM, HR-учёт, складские системы, логистика, юридические сервисы.

Fintech

AI

Dsicoverly

Развернутые результаты рейтинга цифровой зрелости SME-банкинга Узбекистана

На основе 12 ключевых параметров

Параметры и критерии оценки

Условия обслуживания

Наличие цифрового онбординга, простоты входа и поддержки бизнеса.

Счета и платежи

Вариативность платежных инструментов и международных операций

Финансирование и кредиты

Вариативность, доступность и скорость бизнес-кредитования

Карты и эквайринг

Возможности приёма и проведения платежей

Интеграция и автоматизация

Цифровая связанность с системами, ставящими на поток решение типовых задач по ведению и поддержке бизнеса

Аналитика и отчетность

Подробность и настраиваемость информации об операциях и финансовых потоках бизнеса

Управление ролями

Гибкость в заведении и разграничении прав доступа разных сотрудников

Безопасность данных

Продвинутость и вариативность защиты данных в аккаунте

Образование и инфоподдержка

Обучающие курсы, новости, B2B-маркетплейсы, консультации, доступ к госпрограммам для бизнеса

Услуги для бизнеса

Специфичные услуги для юрлиц: зарплатный проект, проверка контрагентов и прочее

Региональное удобство

Адаптация к локальному контексту — например, наличию карт в разных банках

Информативность и удобство

Простота, скорость и интуитивность работы с интерфейсом

Условия обслуживания: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают удобные и гибкие условия для бизнеса, быстрое и цифровое взаимодействие с клиентами и высокий уровень клиентоориентированности



Лидеры в этой группе:

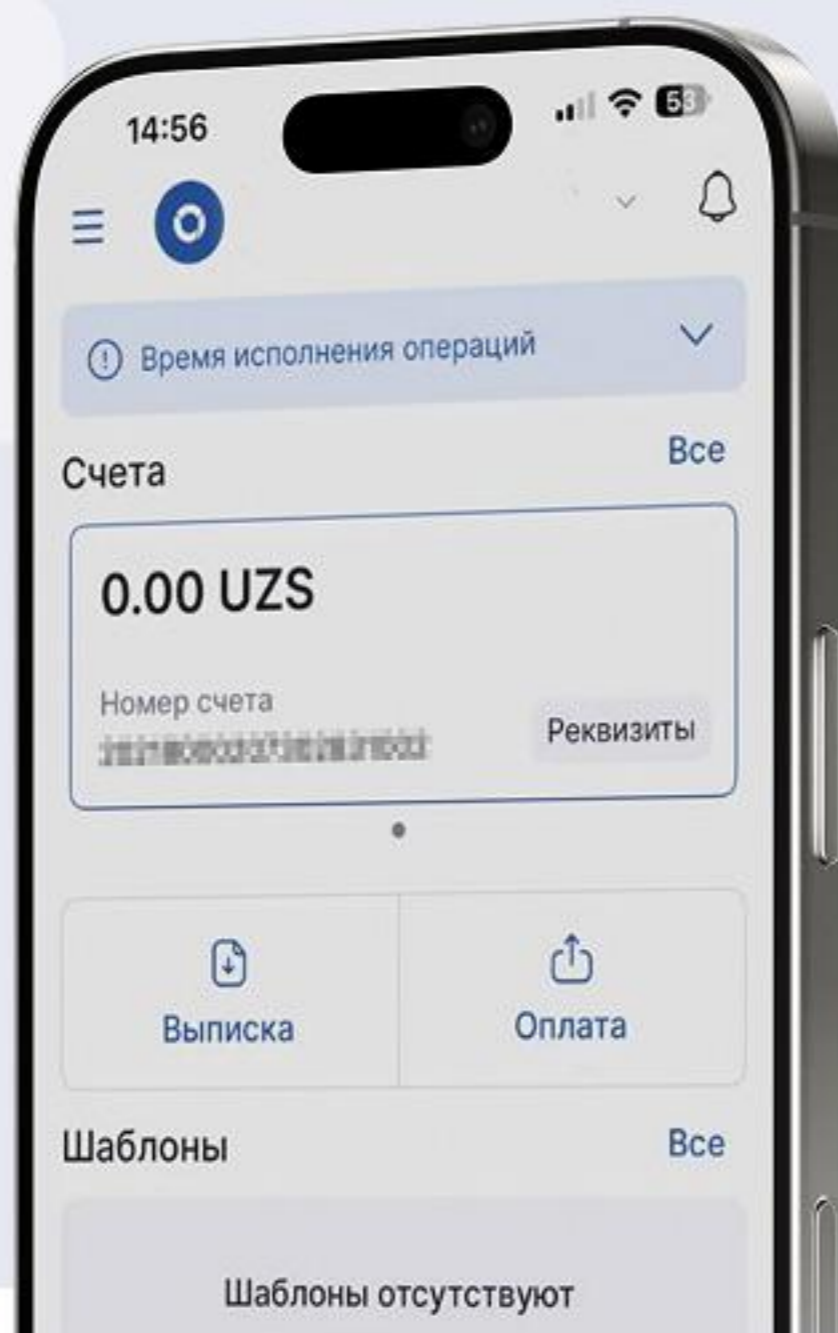
1. SQB
2. Xalq Bank
3. Anorbank

Банк	Условия обслуживания (Суммарный рейтинг)	Бесплатное открытие расчетного счета	Гибкая тарификация для бизнеса	Цифровизация обслуживания	Персональный менеджер для бизнеса	Онлайн-сопровождение при открытии счета	Мульти-аккаунтность	Онлайн-поддержка
SQB	34	5	4	5	5	5	5	5
Xalq Bank	33	5	3	5	5	5	5	5
Anorbank	31	5	2	5	4	5	5	5
Kapital Bank	30	5	4	5	5	5	1	5
Asakabank	30	5	4	5	5	5	1	5
Hamkorbank	30	5	4	5	5	5	1	5
BRB	30	5	2	4	4	5	5	5
Irak Yuli Bank	28	5	4	5	1	5	3	5
Orient Finans Bank	28	5	4	5	5	5	1	3
Infin Bank	28	5	3	4	5	5	1	5
Davrbank	27	5	2	2	3	5	5	5
Aloqabank	27	5	2	5	4	5	1	5
NBU	27	5	4	3	4	5	1	5
Tenge Bank	27	5	1	5	5	5	1	5
Turonbank	23	5	3	4	3	3	1	4
Apex Bank	22	5	1	5	4	3	1	3
MKB	21	5	3	4	1	5	1	2
Universalbank	19	5	1	3	3	3	1	3
Madad Invest Bank	18	5	1	1	4	3	1	3
Asia Alliance Bank	18	5	1	4	4	2	1	1

Условия обслуживания: пример, мультиаккаунтность

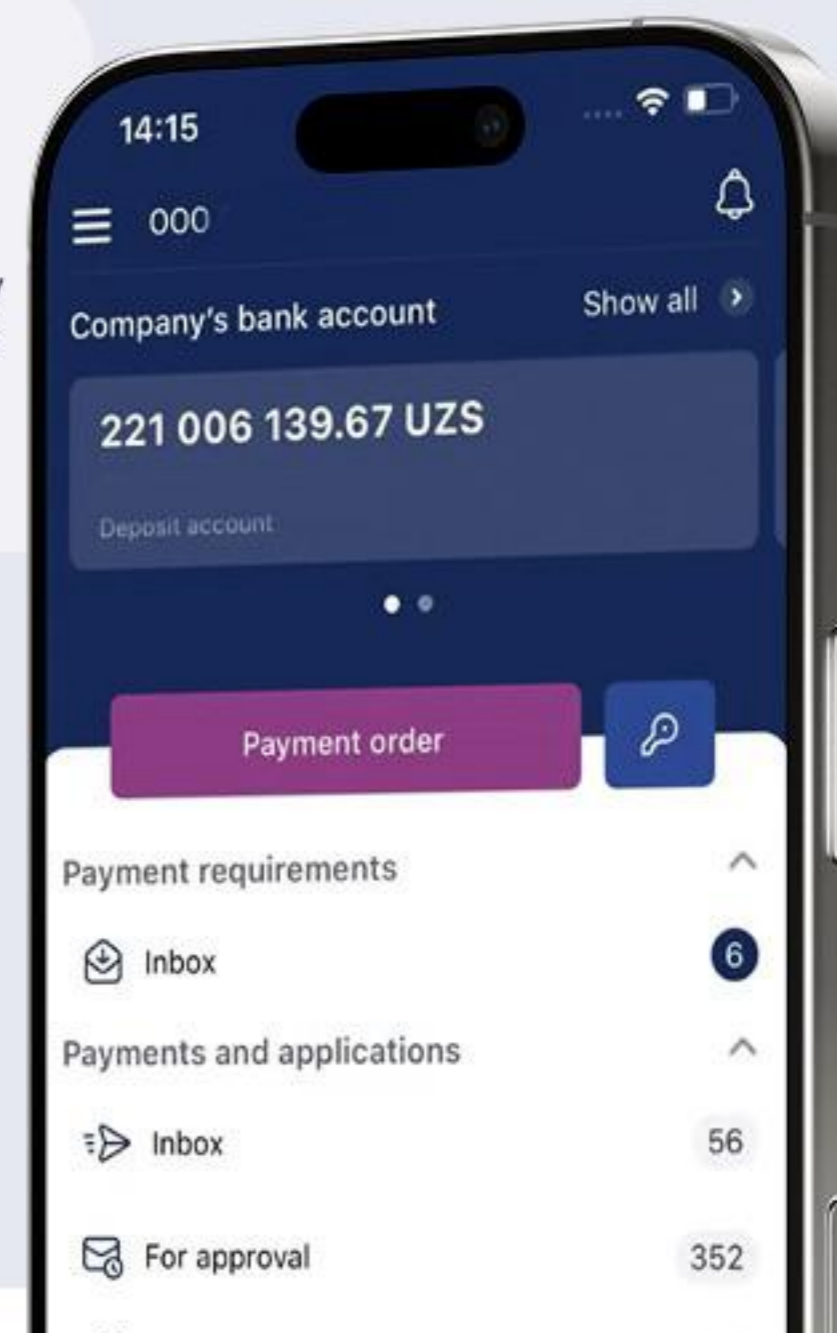
SQB

на странице управления компанией есть возможность переключиться на аккаунт другой компании



Asia Alliance Bank

нет переключения между компаниями — для входа в банкинг другой компании клиенту нужно будет выходить из аккаунта и заново проходить аутентификацию



Условия обслуживания: точки роста

Гибкая тарификация для бизнеса

Клиентам не хватает прозрачных и адаптируемых тарифов для разных бизнес-сегментов.

Потенциал: внедрение кастомных тарифных пакетов и контроля клиента над ценой тарифа.

Персональные менеджеры для бизнеса

Многие банки не предлагают выделенного менеджера для сопровождения бизнес-клиентов.

Потенциал: развитие модели «Relationship Banking» для МСБ с KPI на удержание клиентов.

Мультиаккаунтность и управление несколькими счетами

Часто недооцененный сервис, который востребован у компаний с несколькими юрисдикциями и валютами.

Потенциал: развитие единого кабинета с управлением счетами разных юрисдикций, валют и филиалов.

Онлайн-консультации и сопровождение при открытии счета/кредита

Хотя базовая поддержка присутствует, качество и глубина сервиса варьируются.

Потенциал: автоматизация онбординга, интеграция видео-консультаций и чат-ботов.

Онлайн-поддержка

Несмотря на широкое распространение, качество сервиса (скорость, круглосуточность, мультиязычность) остаётся точкой роста.

Потенциал: внедрение омниканальной поддержки и единых стандартов SLA.

Цифровизация обслуживания

Есть разрыв между банками по уровню развития цифровых каналов и UX.

Потенциал: автоматизация типовых операций, внедрение eKYC, улучшение UX в веб- и мобильных каналах.

Счета и платежи: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают бизнесу удобные цифровые платежные сервисы, поддержку мультивалютных операций и автоматизацию расчетов, делая финансовые процессы быстрее и прозрачнее



Лидеры в этой группе:

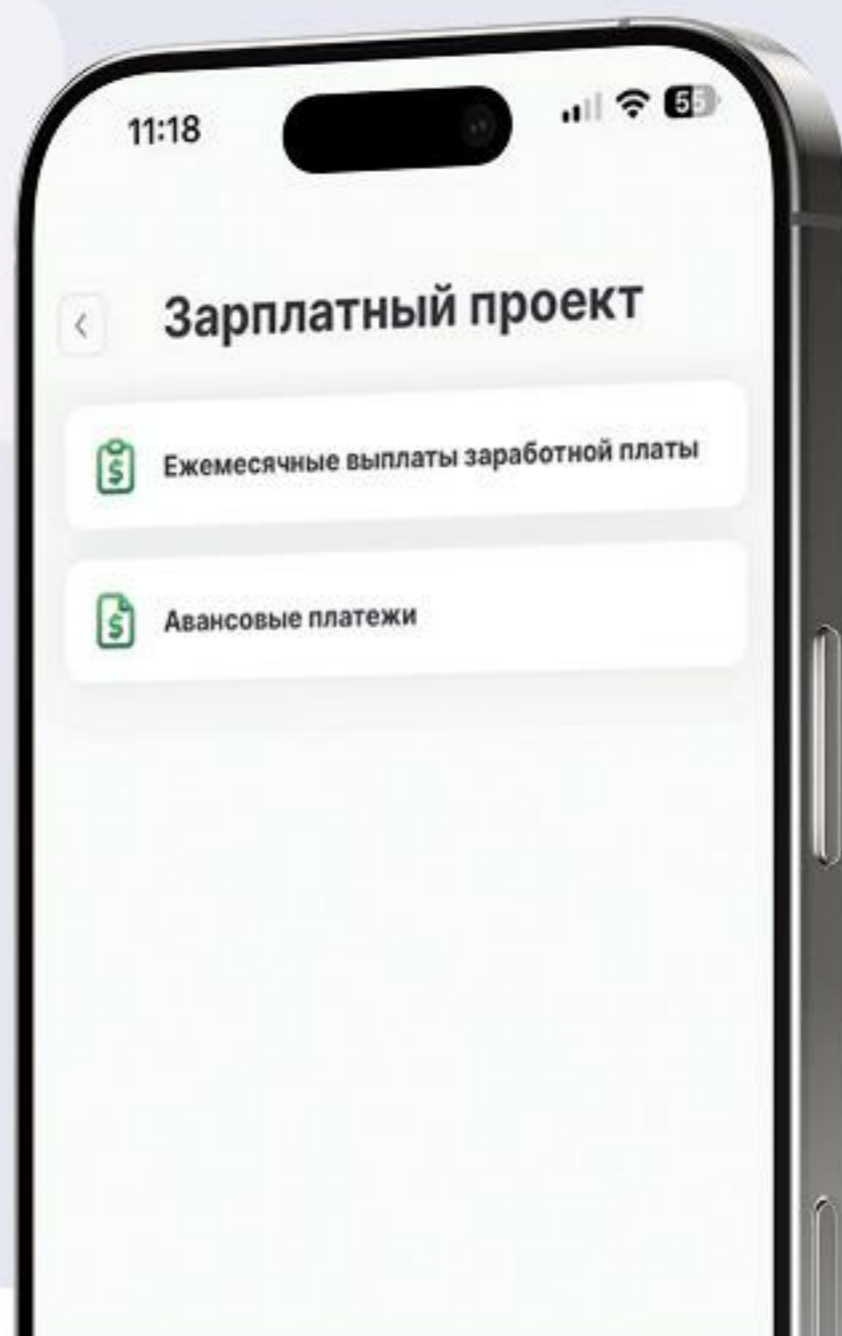
1. Ipak Yuli Bank
2. Xalq Bank
3. Orient Finans Bank

Банк	Счета и платежи (суммарный рейтинг)	Поддержка разных валют на счету	Международные платежи в любой валюте	Массовые платежи (зарплаты, налоги, поставщики)	Автоплатежи и платежные шаблоны	Инвойсинг (выписка и отправка счетов клиентам)
Ipak Yuli Bank	20	4	5	5	1	5
Xalq Bank	20	4	5	3	3	5
Orient Finans Bank	15	4	2	3	4	2
Turonbank	15	3	4	3	4	1
Hamkorbank	14	5	2	3	3	1
Kapital Bank	13	2	4	5	1	1
Asakabank	13	3	3	3	3	1
Aloqabank	13	2	4	3	3	1
Universalbank	12	3	4	1	3	1
Infin Bank	12	3	5	1	2	1
SQB	11	2	3	3	2	1
Davrbank	11	2	3	3	2	1
MKB	11	3	5	1	1	1
NBU	10	3	3	1	2	1
Anorbank	9	1	3	1	2	2
BRB	8	1	2	1	3	1
Asia Alliance Bank	8	1	3	1	2	1
Apex Bank	7	2	1	1	2	1
Tenge Bank	7	3	1	1	1	1
Madad Invest Bank	6	1	1	1	2	1

Счета и платежи: пример, массовые платежи

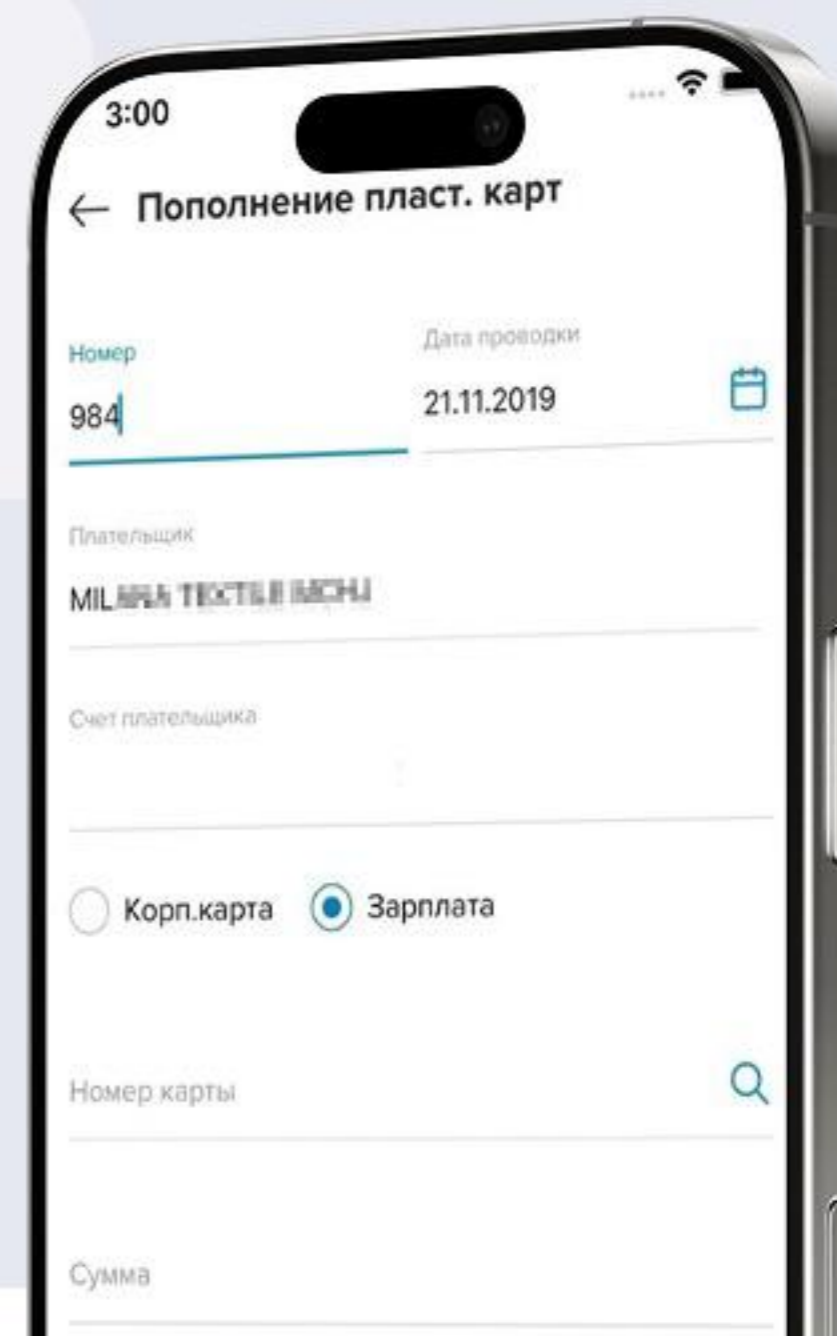
Xalq Bank

есть зарплатный проект и настройка ежемесячных автоматических зарплатных платежей



Aloqabank

зарплатный платеж настраивается вручную внутри операции пополнения карты сотрудника



Счета и платежи: точки роста

Поддержка разных валют на счёте

Несмотря на возможность мультивалютных операций, гибкость и удобство работы с несколькими валютами остаются ограниченными.

Потенциал: добавление мгновенной конвертации и поддержки мультивалютных остатков в одном кабинете.

Международные платежи

Не все банки имеют быстрые и удобные переводы в любой валюте. Процессы остаются частично ручными и требуют участия менеджеров.

Потенциал: внедрение полностью онлайн-механизма международных переводов с отслеживанием статуса и прозрачными комиссиями.

Массовые платежи (зарплаты, налоги, поставщики)

Функциональность массовых платежей развита мало — часто отсутствуют готовые шаблоны или интеграция с бухгалтерскими системами.

Потенциал: создание единой платформы для пакетных выплат с возможностью загрузки списков, автозаполнения и интеграции

Автоплатежи и платежные шаблоны

У большинства банков отсутствуют удобные инструменты автоматизации регулярных платежей.

Потенциал: развитие системы автоплатежей, шаблонов и напоминаний для типовых операций бизнеса.

Инвойсинг (выписка и отправка счетов клиентам)

Функция инвойсинга в большинстве банков реализована слабо — нет возможности быстро создавать и отправлять счета прямо из интернет-банка.

Потенциал: внедрение встроенного сервиса выставления и рассылки счетов с шаблонами, логотипом компании и отслеживанием оплаты.

Цифровая экосистема платежных сервисов

Даже у лидеров рейтинга цифровые инструменты фрагментированы и не интегрированы в единую систему.

Потенциал: объединение всех сервисов (счета, платежи, валютные операции, инвойсинг) в единую онлайн-платформу для бизнеса с прозрачной аналитикой.

Финансирование и кредиты: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают широкий выбор вариантов кредитования, в том числе цифровых, а также быстрое рассмотрение заявок с прозрачными условиями



Лидеры в этой группе:

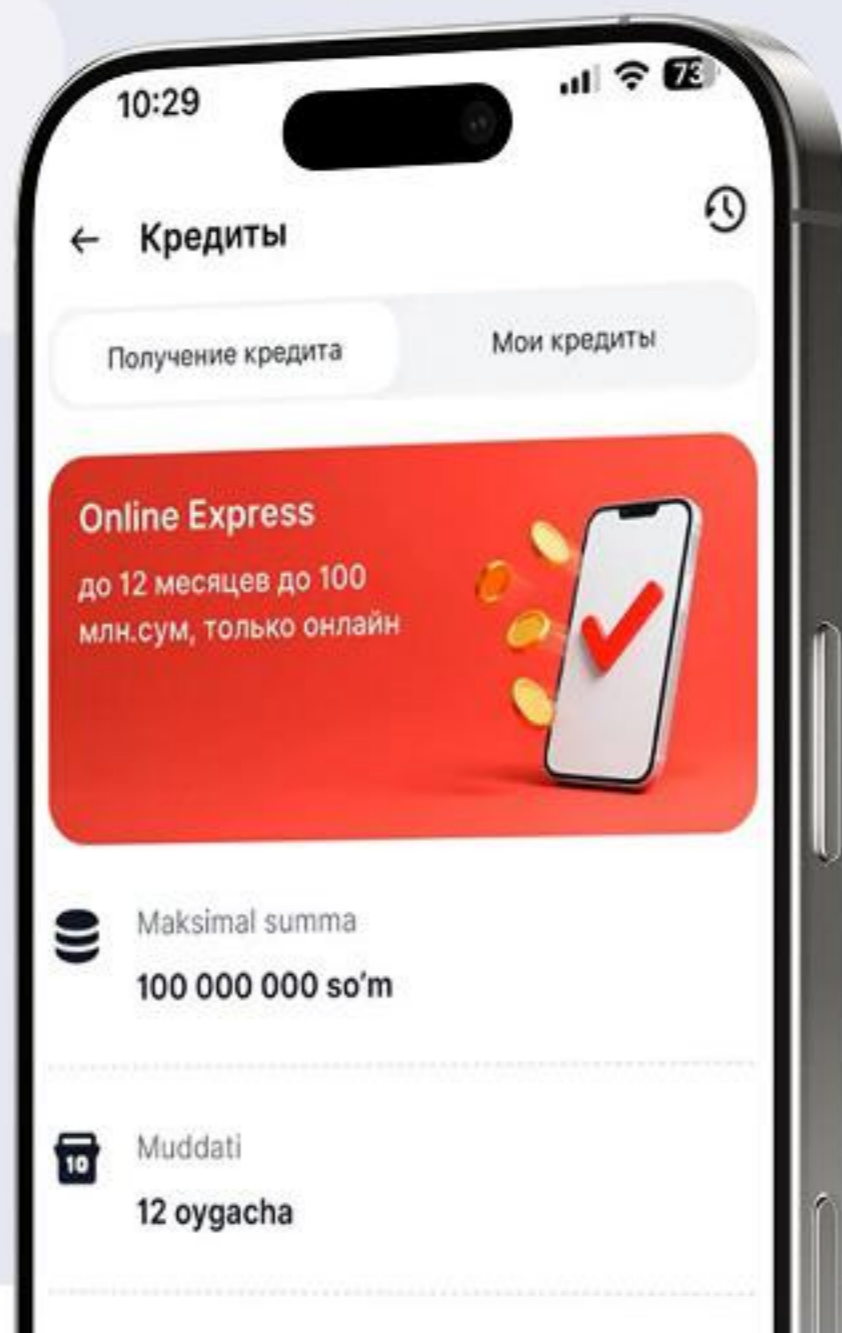
1. NBU
2. Anorbank
3. BRB

Банк	Финансирование и кредиты (Суммарный рейтинг)	Варианты кредитования	Скорость кредитования	Быстрое онлайн-кредитование или микрокредиты
NBU	13	5	4	4
Anorbank	13	5	4	4
BRB	13	5	3	5
Tenge Bank	12	5	4	3
Kapital Bank	11	5	5	1
Irak Yuli Bank	11	5	4	2
Asakabank	10	5	3	2
Hamkorbank	10	5	3	2
Xalq Bank	9	5	2	2
Davrbank	9	4	3	2
Turonbank	9	5	2	2
Orient Finans Bank	8	4	3	1
MKB	8	5	2	1
Universalbank	8	5	2	1
SQB	7	5	1	1
Aloqabank	7	5	1	1
Asia Alliance Bank	7	4	2	1
Infin Bank	7	5	1	1
Madad Invest Bank	4	2	1	1
Apex Bank	4	2	1	1

Финансирование и кредиты: пример, быстрое и простое кредитование бизнеса

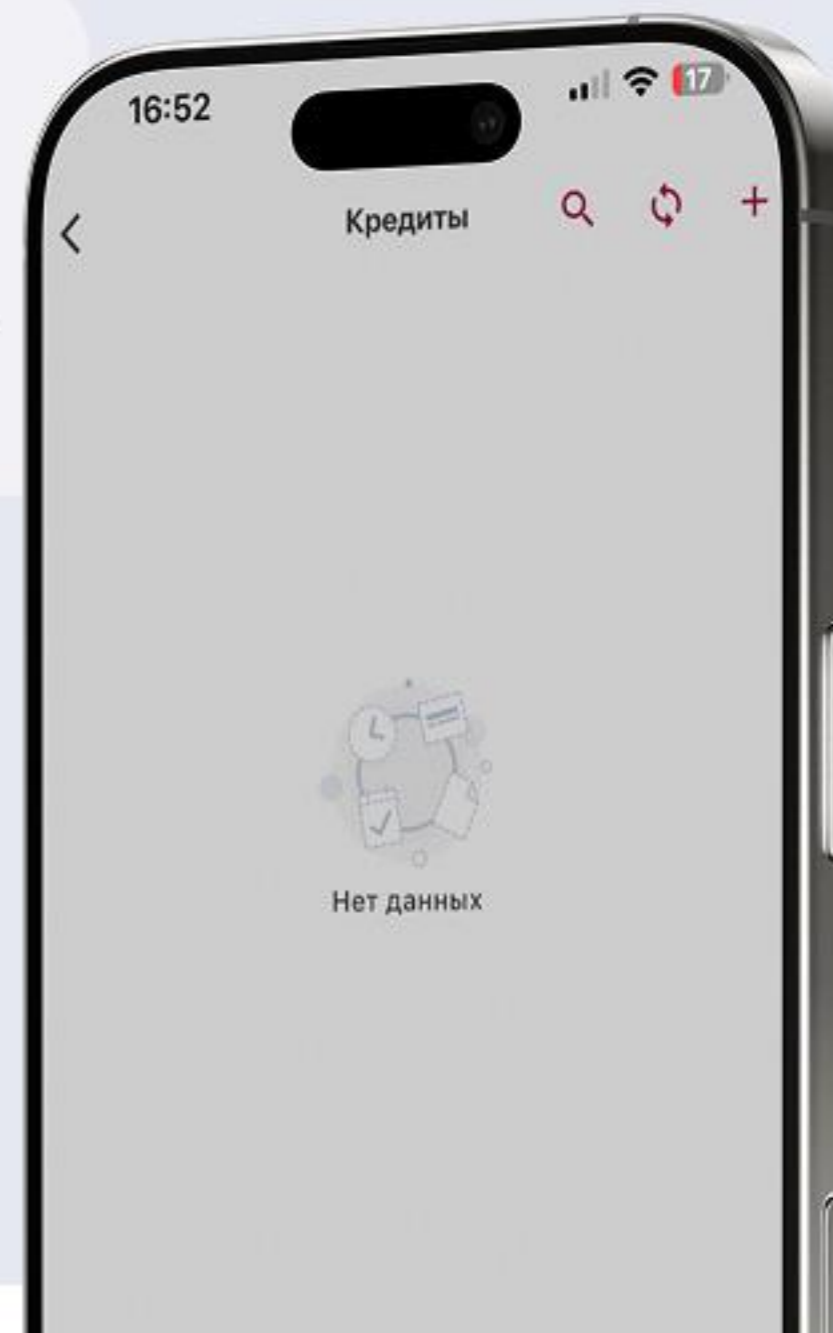
BRB

есть отдельные экспресс-кредиты в онлайн



Aloqabank

в приложении доступно только оставление заявки на кредит, без каких-либо пояснений — дальнейший процесс происходит в оффлайне



Финансирование и кредиты: точки роста

Варианты кредитования

Большинство банков предлагают ограниченный набор кредитных продуктов — стандартные бизнес-кредиты без учета отраслевых особенностей и жизненного цикла компаний.

Потенциал: разработка специализированных кредитных решений для МСБ, экспортёров, IT-компаний и стартапов; внедрение гибких лимитов и сезонных продуктов.

Скорость кредитования

Процессы рассмотрения заявок и одобрения кредитов во многих банках остаются длительными и требуют личного визита.

Потенциал: автоматизация кредитного скоринга, онлайн-заявки с мгновенным решением и электронное подписание договоров.

Быстрое онлайн-кредитование и микрокредиты

У большинства банков отсутствует возможность получить микрокредит или небольшое финансирование полностью онлайн.

Потенциал: создание цифровых каналов для выдачи микрокредитов с минимальным пакетом документов и интеграцией с данными из платёжных систем и бухгалтерских сервисов.

Цифровизация кредитных процессов

Даже у лидеров рейтинга цифровые каналы кредитования ограничены — онлайн-интерфейсы не всегда позволяют вести кредитный процесс от заявки до погашения.

Потенциал: внедрение полного кредитного цикла в онлайн-банкинге — от подачи заявки до управления графиком и оплатой через интернет-банк.

Аналитика и персонализация

Большинство банков не используют клиентские данные для прогнозирования кредитных потребностей и персональных предложений.

Потенциал: внедрение систем предиктивной аналитики и персональных офферов на основе транзакционной активности бизнеса.

Карты и эквайринг: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают большее разнообразие форм приема платежей, больше возможностей в плане бизнес-карт и интеграции с зарубежными сервисами бесконтактной оплаты



Лидеры в этой группе:

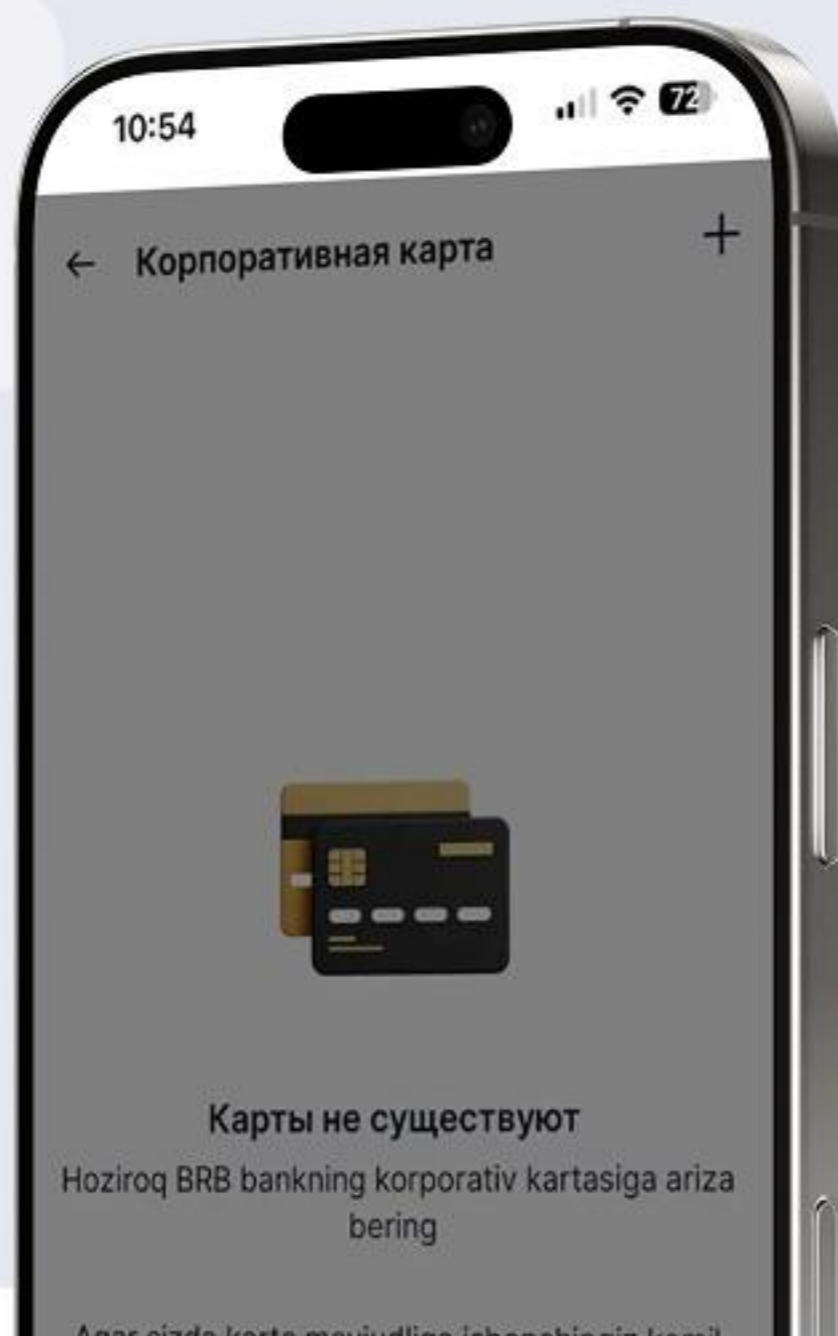
1. Ipak Yuli Bank
2. NBU
3. Tenge Bank

Банк	ОБЩИЙ РЕЙТИНГ	Карты и эквайринг (суммарный рейтинг)	Приём офлайн-платежей (QR касса эквайринг)	Дебетовые и кредитные карты для бизнеса	Выпуск карт сотрудникам с лимитами и отслеживанием	Интеграция с Google Pay / Apple Pay
Ipak Yuli Bank	217	18	5	5	5	3
NBU	185	17	5	4	3	5
Tenge Bank	186	17	5	4	3	5
Xalq Bank	205	16	5	5	5	1
SQB	184	15	5	4	5	1
Orient Finans Bank	192	13	5	4	3	1
Kapital Bank	195	12	5	5	1	1
Asakabank	152	12	3	3	5	1
Hamkorbank	154	12	3	3	5	1
Aloqabank	183	11	4	5	1	1
Universalbank	132	11	5	3	2	1
BRB	168	10	2	4	3	1
Infin Bank	170	10	3	3	3	1
Davrbank	172	9	4	3	1	1
Asia Alliance Bank	133	9	3	3	2	1
Turonbank	159	8	3	3	1	1
Anorbank	196	8	2	2	3	1
MKB	132	7	2	3	1	1
Apex Bank	145	7	2	3	1	1
Madad Invest Bank	129	5	1	2	1	1

Карты и эквайринг: пример, корпоративные карты

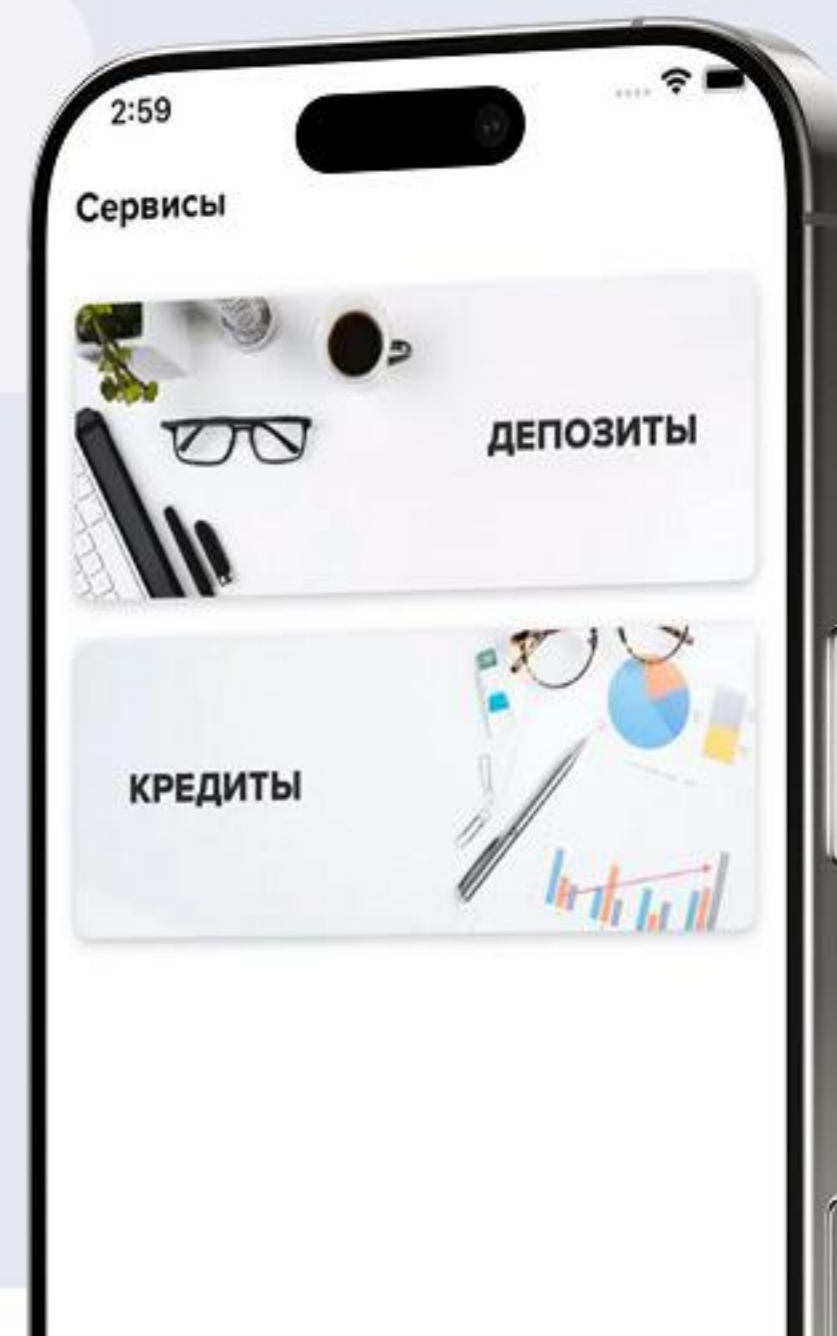
BRB

есть подача заявок на открытие корпоративных карт в приложении



Aloqabank

понятие корпоративных карт в принципе не отражено среди банковских сервисов для бизнес



Карты и эквайринг: точки роста

Подключение эквайринга

У многих банков эквайринг остаётся технически сложным и слабо интегрированным в онлайн-инструменты.

Потенциал: упрощение подключения эквайринга, внедрение онлайн-регистрации и прозрачного расчета комиссий, интеграция с CMS и популярными маркетплейсами.

Онлайн-эквайринг и e-commerce

Онлайн-эквайринг часто представлен в базовой форме и не поддерживает современные сценарии продаж (подписки, рекуррентные платежи, QR-оплаты).

Потенциал: развитие API и SDK для интернет-магазинов, поддержка подписной модели и мгновенных платежей через QR и Pay-me/Click.

Карты для бизнеса

Многие банки не предлагают отдельные корпоративные карты с гибкими настройками и контролем расходов.

Потенциал: выпуск цифровых бизнес-карт с лимитами по категориям, аналитикой и интеграцией в ERP/1С.

Мобильные платежи и токенизация

Поддержка Apple Pay, Google Pay и локальных платежных сервисов пока ограничена.

Потенциал: расширение каналов бесконтактной оплаты и внедрение цифровых кошельков для корпоративных клиентов.

Интеграция и автоматизация: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают высокий уровень автоматизации и интеграции с бизнес-системами, развитые цифровые сервисы — e-invoicing, электронный документооборот, массовые выплаты, а также автоматическую синхронизацию с налоговой отчетностью



Лидеры в этой группе:

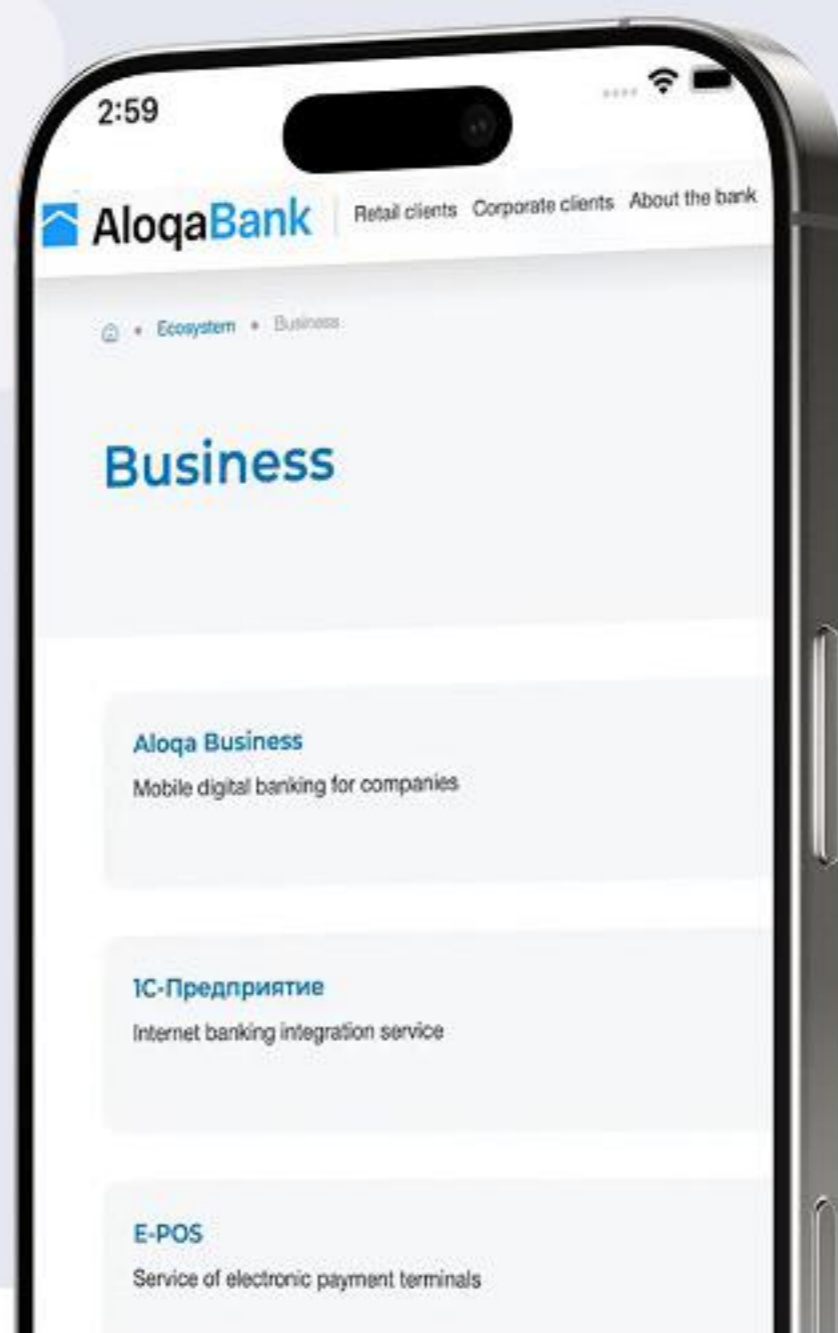
1. Ipak Yuli Bank
2. Kapital Bank
3. Aloqabank

Банк	Интеграция и автоматизация (суммарный рейтинг)	Интеграция с 1C, SAP, Zoho, QuickBooks, МойСклад и др.	Подключение к облачным кассам и CRM-системам	API для автоматизации (например, массовых выплат)	E-invoicing (электронные счета и документооборот)	Автоматическая синхронизация с налоговой отчетностью
Ipak Yuli Bank	17	5	1	5	1	5
Kapital Bank	12	2	3	5	1	1
Aloqabank	12	4	1	3	3	1
Anorbank	12	3	1	5	2	1
Orient Finans Bank	9	2	2	3	1	1
Infin Bank	7	1	3	1	1	1
Turonbank	6	1	1	2	1	1
NBU	6	1	1	2	1	1
Universalbank	6	1	1	2	1	1
Apex Bank	6	1	1	1	2	1
Xalq Bank	5	1	1	1	1	1
Asakabank	5	1	1	1	1	1
SQB	5	1	1	1	1	1
Davrbank	5	1	1	1	1	1
Hamkorbank	5	1	1	1	1	1
MKB	5	1	1	1	1	1
BRB	5	1	1	1	1	1
Madad Invest Bank	5	1	1	1	1	1
Asia Alliance Bank	5	1	1	1	1	1
Tenge Bank	5	1	1	1	1	1

Интеграция и автоматизация: пример, интеграция со сторонними сервисами

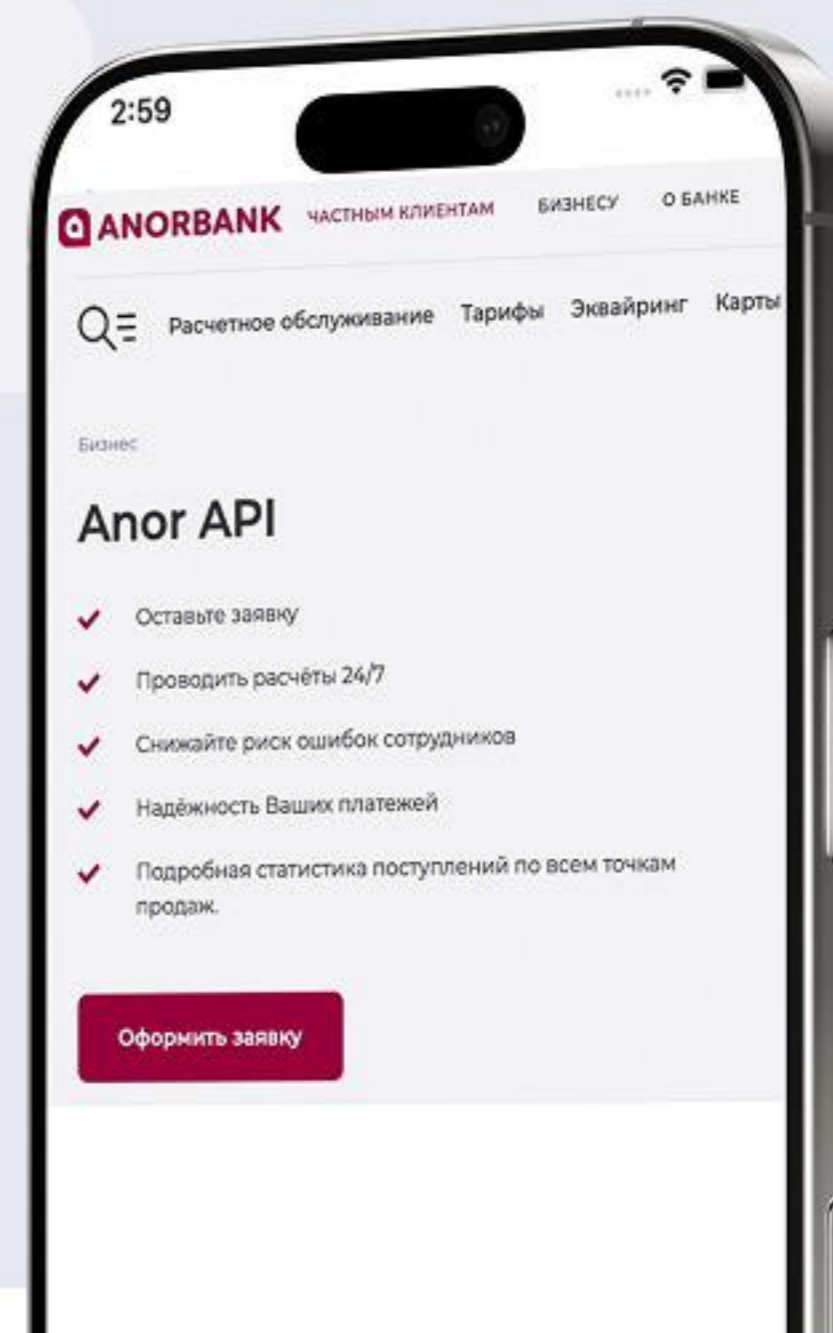
Aloqabank

заявлена поддержка IC-Предприятия и других корпоративных систем



Anorbank

предложена интеграция только с API банка, поддержка других систем не упоминается



Интеграция и автоматизация: точки роста

Интеграция с учётными системами

Только несколько банков поддерживают полную интеграцию с 1C, SAP и QuickBooks, что ограничивает удобство клиентов.

Потенциал: расширение перечня поддерживаемых ERP-систем и настройка автоматического обмена данными.

Автоматизация выплат и документооборота

Автоматизация выплат и документооборота
Массовые выплаты и электронный документооборот пока реализованы слабо.

Потенциал: внедрение API для массовых операций и интеграции с e-invoicing-сервисами.

Синхронизация с налоговой отчетностью

Автоматическая передача данных в налоговую присутствует в единичных случаях.

Потенциал: создание полноценных каналов обмена данными с налоговыми системами для малого и среднего бизнеса.

Облачные и CRM-интеграции

Подключение к облачным кассам и CRM-платформам есть лишь у лидеров таблицы.

Потенциал: развитие подключений к современным SaaS-решениям и автоматизация бизнес-процессов клиентов.

Аналитика и отчетность: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают развитую аналитику с возможностью формирования и выгрузки отчетов, настраиваемые дашборды для анализа доходов, расходов и остатков, инструменты автоматизации налоговых операций и уведомлений



Лидеры в этой группе:

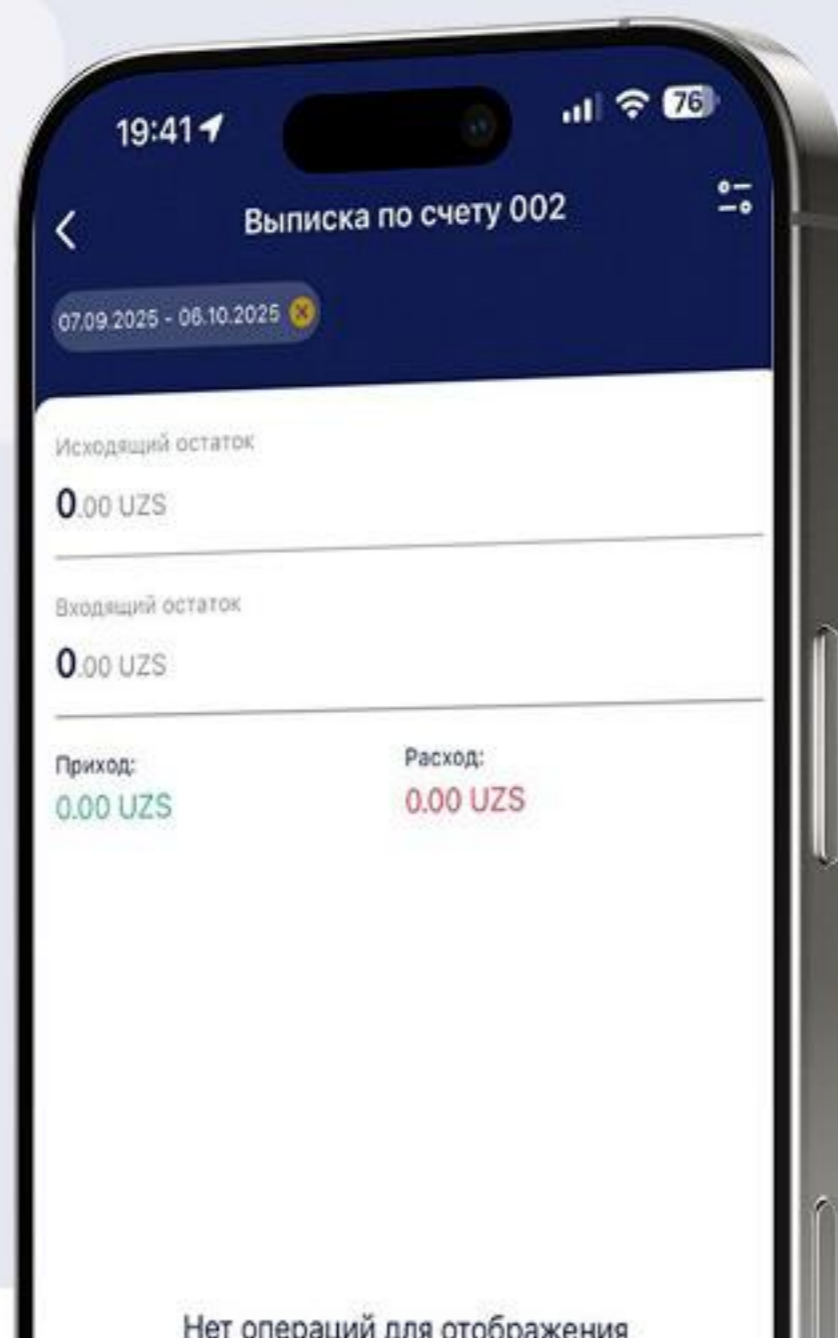
1. Davrbank
2. Anorbank
3. Orient Finans Bank

Банк	Аналитика и отчетность (суммарный рейтинг)	Настраиваемые дашборды (доходы, расходы, остаток)	Формирование и выгрузка отчетов	Автоматизация подсчета и оплаты налогов	Превентивные уведомления и лимиты (поступления, операции)
Davrbank	9	2	3	2	2
Anorbank	9	3	4	1	1
Orient Finans Bank	8	2	4	1	1
Kapital Bank	7	2	2	1	2
Asakabank	7	1	3	1	2
SQB	7	1	3	1	2
Hamkorbank	7	1	3	1	1
BRB	7	2	3	1	1
Turonbank	6	1	3	1	1
MKB	6	1	3	1	1
Asia Alliance Bank	6	1	3	1	1
Madad Invest Bank	5	1	2	1	1
Apex Bank	5	1	2	1	1
Ipak Yuli Bank	4	1	1	1	1
Xalq Bank	4	1	1	1	1
Aloqabank	4	1	1	1	1
NBU	4	1	1	1	1
Universalbank	4	1	1	1	1
Infin Bank	4	1	1	1	1
Tenge Bank	4	1	1	1	1

Аналитика и отчетность: пример, платежные документы и выписки

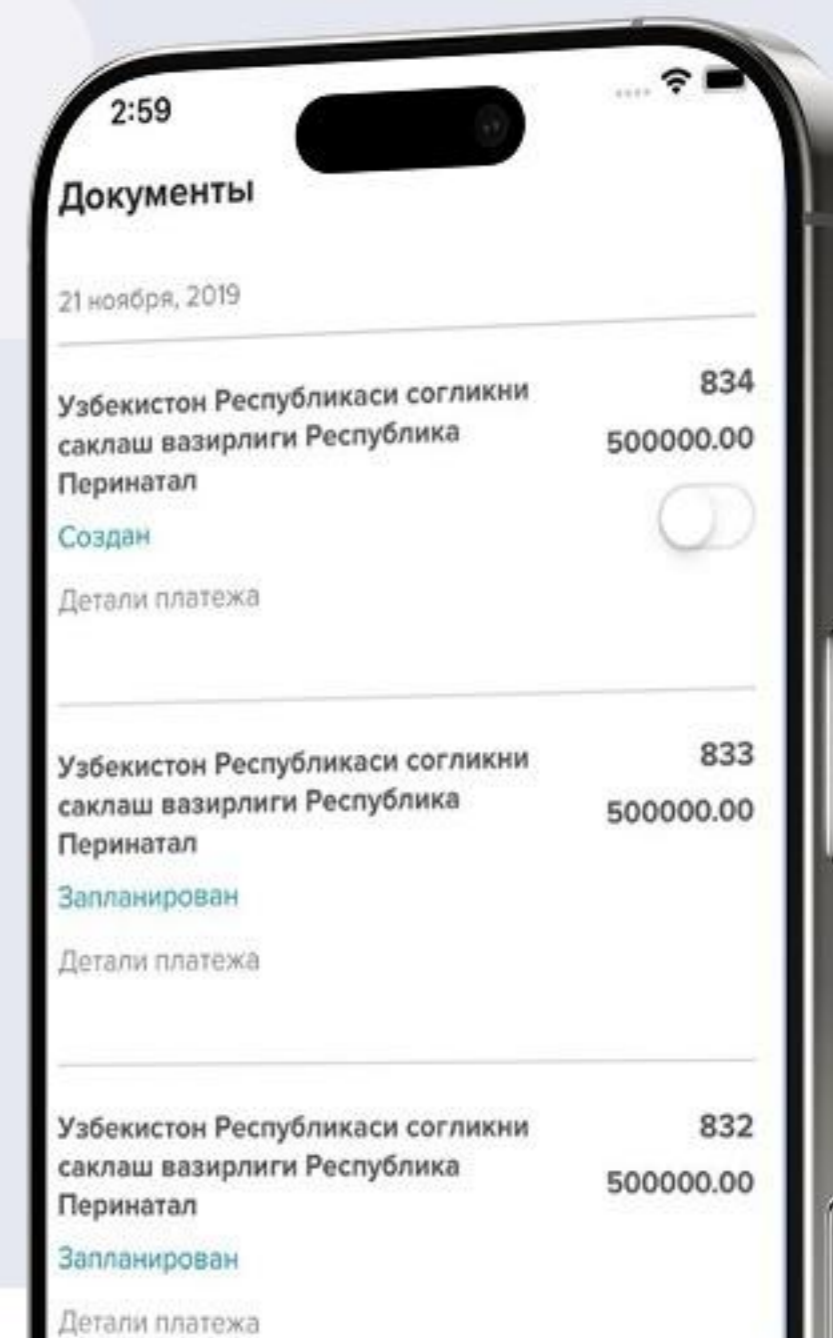
Orient Finans Bank

есть поиск платежей в истории по календарному фильтру и формирование скачиваемой выписки



Aloqabank

платежные документы доступны только в длинной единой ленте



Аналитика и отчётность: точки роста

Аналитика и отчётность

Большинство банков предоставляют базовую аналитику без глубокой детализации и визуализации данных.

Потенциал: развитие продвинутых аналитических инструментов, визуальных отчетов и дашбордов для малого бизнеса.

Настраиваемые дашборды

Персонализированные панели мониторинга доходов, расходов и остатков встречаются редко.

Потенциал: внедрение гибких инструментов для анализа финансов в реальном времени и прогнозирования.

Формирование и выгрузка отчетов

Экспорт отчетности доступен не во всех банках и часто ограничен по форматам.

Потенциал: автоматизация выгрузки отчетов в популярных форматах (Excel, PDF, 1С) и интеграция с бухгалтерскими системами.

Автоматизация расчета и оплаты налогов

Автоматические функции налогового учета реализованы частично.

Потенциал: расширение инструментов для расчёта, оплаты и напоминаний о налоговых обязательствах.

Аналитика и персонализация

Большинство банков не используют клиентские данные для прогнозирования кредитных потребностей и персональных предложений.

Потенциал: внедрение систем предиктивной аналитики и персональных офферов на основе транзакционной активности бизнеса.

Управление ролями: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают развитую аналитику с возможностью формирования и выгрузки отчетов, настраиваемые дашборды для анализа доходов, расходов и остатков, инструменты автоматизации налоговых операций и уведомлений



Лидеры в этой группе:

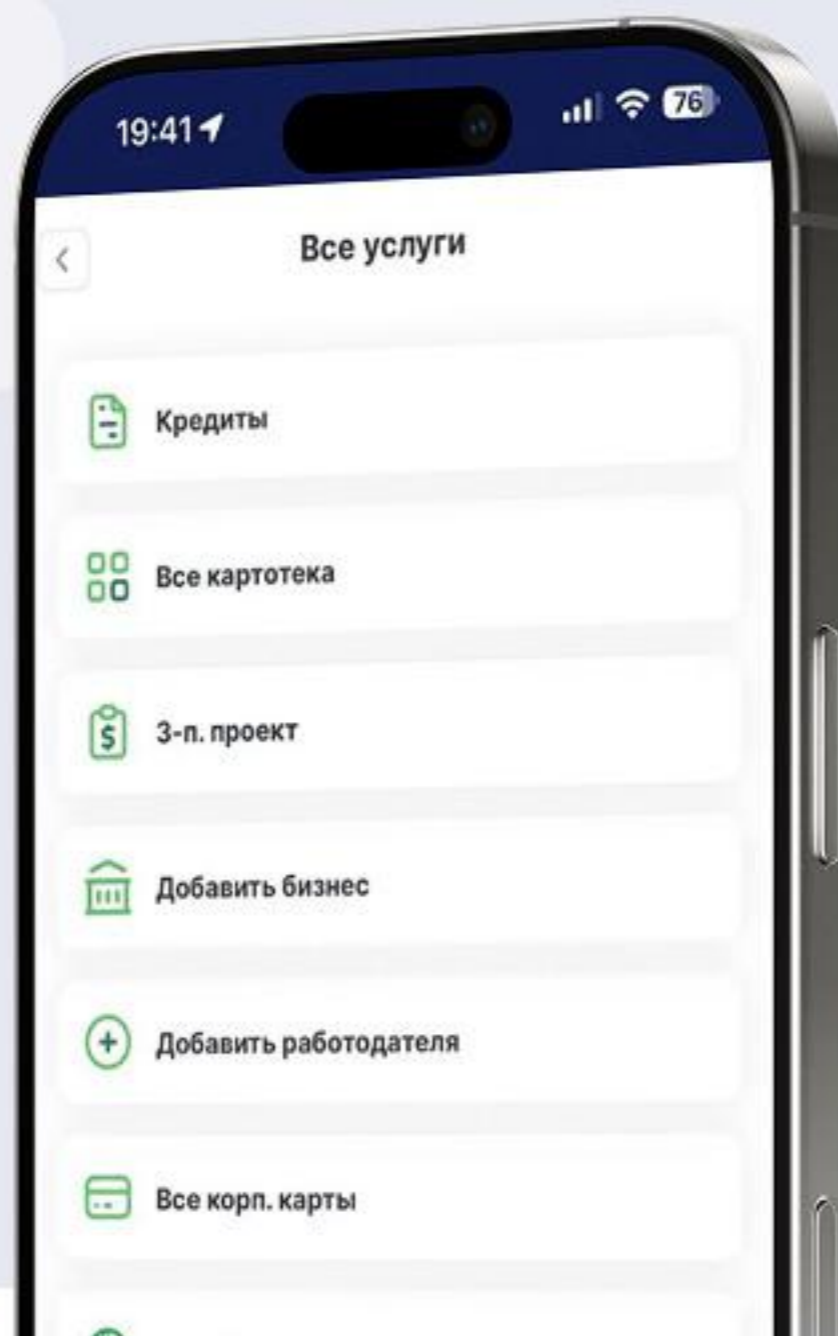
1. Davrbank
2. Anorbank
3. Orient Finans Bank

Банк	Управление ролями (суммарный рейтинг)	Подключение нескольких сотрудников с разграничением прав доступа	Пользовательские сценарии по ролям	Логирование действий пользователей
Tenge Bank	9	5	3	1
Irak Yuli Bank	7	5	1	1
Xalq Bank	7	5	1	1
NBU	7	5	1	1
Davrbank	6	3	2	1
Anorbank	5	3	1	1
Orient Finans Bank	4	2	1	1
BRB	4	2	1	1
Kapital Bank	3	1	1	1
Asakabank	3	1	1	1
SQB	3	1	1	1
Hamkorbank	3	1	1	1
Aloqabank	3	1	1	1
Turonbank	3	1	1	1
MKB	3	1	1	1
Universalbank	3	1	1	1
Madad Invest Bank	3	1	1	1
Asia Alliance Bank	3	1	1	1
Apex Bank	3	1	1	1
Infin Bank	3	1	1	1

Управление ролями: пример

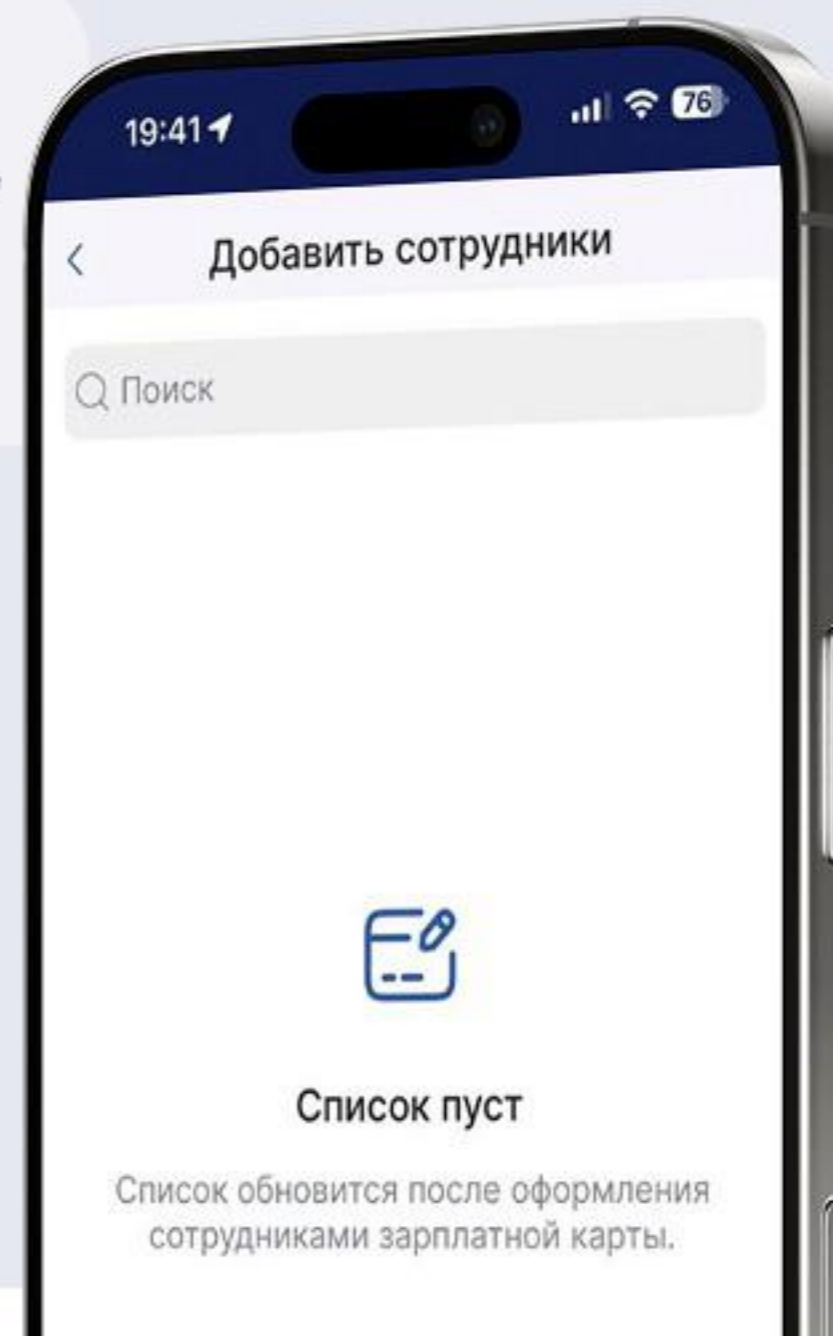
Xalq Bank

добавление работодателя и привязанных к нему сотрудников возможны из меню бизнес-услуг



SQB

сотрудники появляются в системе автоматически при оформлении зарплатной карты, фактического управления ролями нет



Управление ролями: точки роста

Подключение нескольких сотрудников

Поддержка совместной работы нескольких пользователей с разграничением прав реализована только у лидеров таблицы.

Потенциал: внедрение полноценных инструментов командного доступа и контроля действий сотрудников.

Пользовательские сценарии по ролям

Возможность настройки сценариев использования для разных ролей ограничена.

Потенциал: создание предустановленных сценариев для бухгалтеров, руководителей и менеджеров для ускорения работы.

Логирование действий пользователей

Механизмы отслеживания активности и истории операций минимальны.

Потенциал: внедрение продвинутых систем аудита и мониторинга действий пользователей для повышения прозрачности.

Безопасность корпоративных клиентов

Инструменты защиты от ошибок и несанкционированных действий развиты слабо.

Потенциал: комплексное развитие функций безопасности — двухфакторная аутентификация, оповещения и контроль операций.

Безопасность данных: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают развитые механизмы защиты корпоративных клиентов, разные инструменты аутентификации и авторизации — 2FA, смарт-аутентификаторы и электронную цифровую подпись, гибкие возможности настройки лимитов и контроля операций



Лидеры в этой группе:

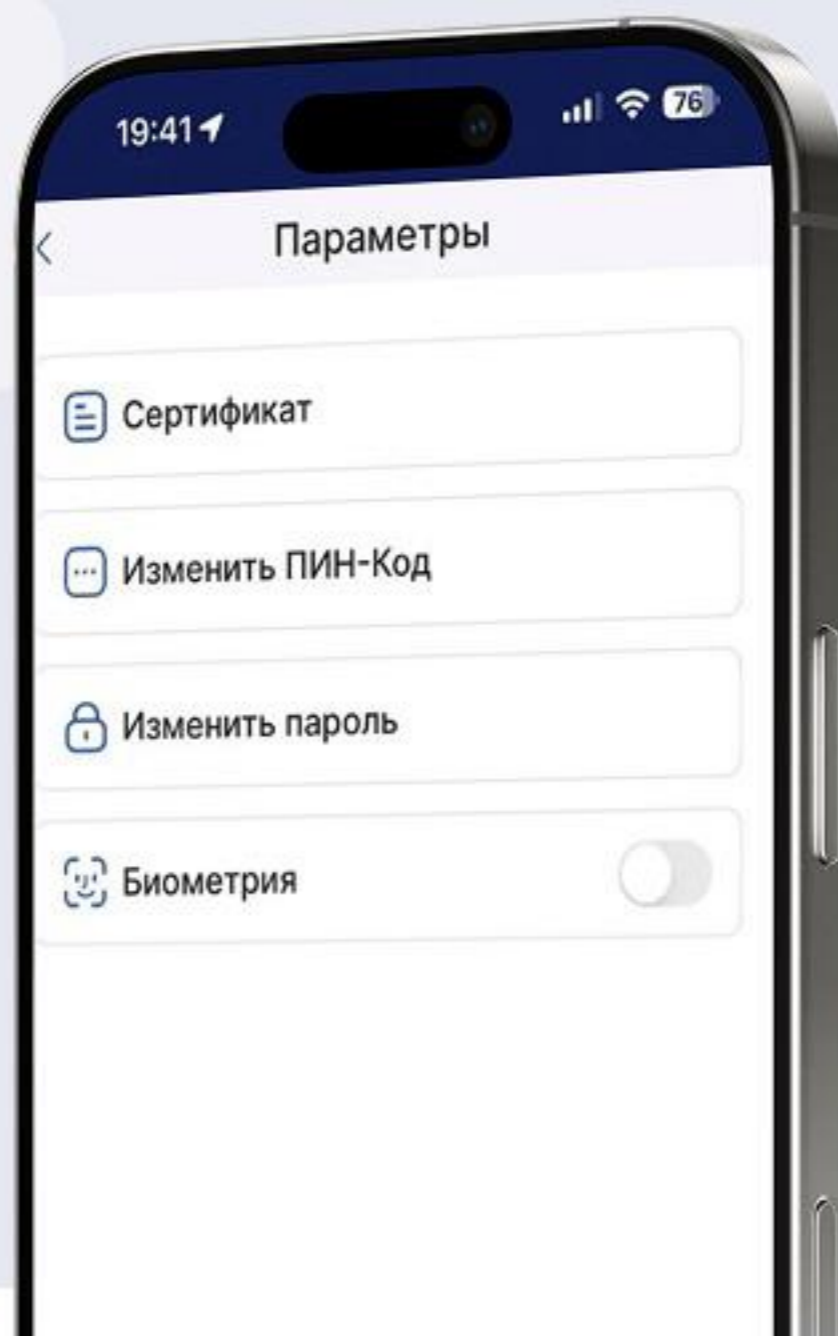
1. Orient Finans Bank
2. Aloqabank
3. Infin Bank

Банк	Безопасность данных (суммарный рейтинг)	2FA (двухфакторная авторизация)	Электронная цифровая подпись (ЭЦП)	Настройка лимитов на операции	Защита через смарт-аутентификаторы
Orient Finans Bank	17	5	5	2	5
Aloqabank	15	5	4	1	5
Infin Bank	14	3	5	1	5
Tenge Bank	14	3	5	1	5
Ipak Yuli Bank	13	5	1	2	5
Xalq Bank	13	5	1	2	5
Davrbank	13	3	4	1	5
Kapital Bank	12	5	1	1	5
Turonbank	11	4	1	1	5
SQB	10	3	1	1	5
Hamkorbank	10	4	1	1	4
NBU	10	3	2	1	4
Anorbank	10	3	1	1	5
Madad Invest Bank	10	1	3	1	5
Apex Bank	10	2	2	1	5
Universalbank	9	2	5	1	1
Asia Alliance Bank	8	1	5	1	1
Asakabank	7	4	1	1	1
BRB	7	2	3	1	1
MKB	6	1	3	1	1

Безопасность данных: пример

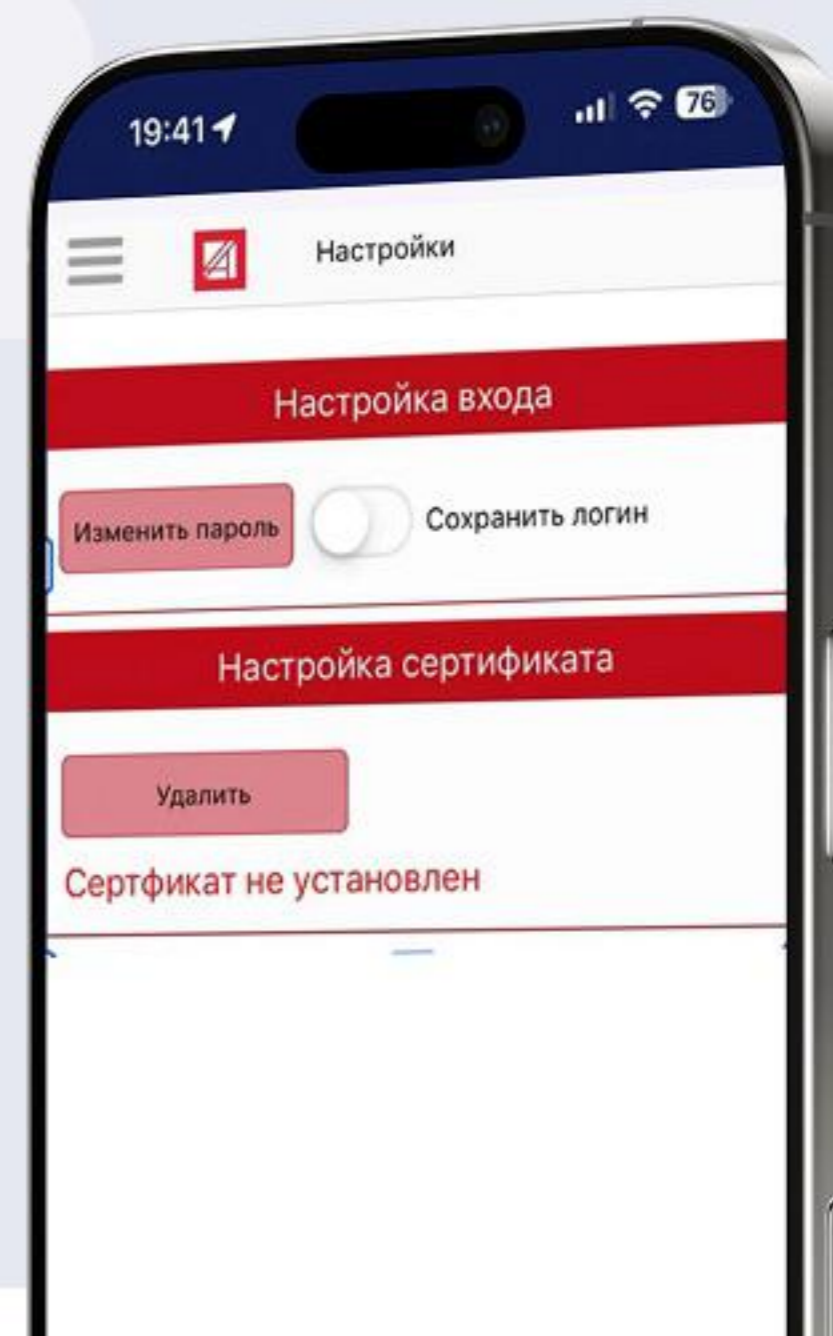
SQB

разные варианты идентификации по выбору пользователя, включая биометрию



Asakabank

не предусмотрены разные варианты идентификации



Безопасность данных: точки роста

Безопасность данных

Уровень защиты информации заметно различается: только часть банков реализует комплексный подход к кибербезопасности.

Потенциал: внедрение централизованных систем мониторинга инцидентов и регулярного аудита безопасности.

Двухфакторная авторизация (2FA)

2FA присутствует не у всех банков и часто ограничена базовыми методами.

Потенциал: расширение способов авторизации — биометрия, аппаратные токены, push-уведомления.

Электронная цифровая подпись (ЭЦП)

Поддержка ЭЦП у части банков остается формальной, что ограничивает удобство дистанционных операций.

Потенциал: интеграция ЭЦП во все ключевые бизнес-процессы и документы клиентов.

Настройка лимитов на операции

Контроль лимитов реализован ограничено и требует ручного участия.

Потенциал: автоматизация лимитов с возможностью гибкой настройки по ролям и типам транзакций.

Смарт-аутентификаторы

Использование смарт-аутентификаторов распространено только среди лидеров таблицы.

Потенциал: развитие единой системы многоуровневой защиты для корпоративных клиентов.

Образование и инфоподдержка: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают образовательное и информационное сопровождение для предпринимателей, доступ к новостям и аналитике для бизнеса, помогающим отслеживать изменения в финансах и налогах



Лидеры в этой группе:

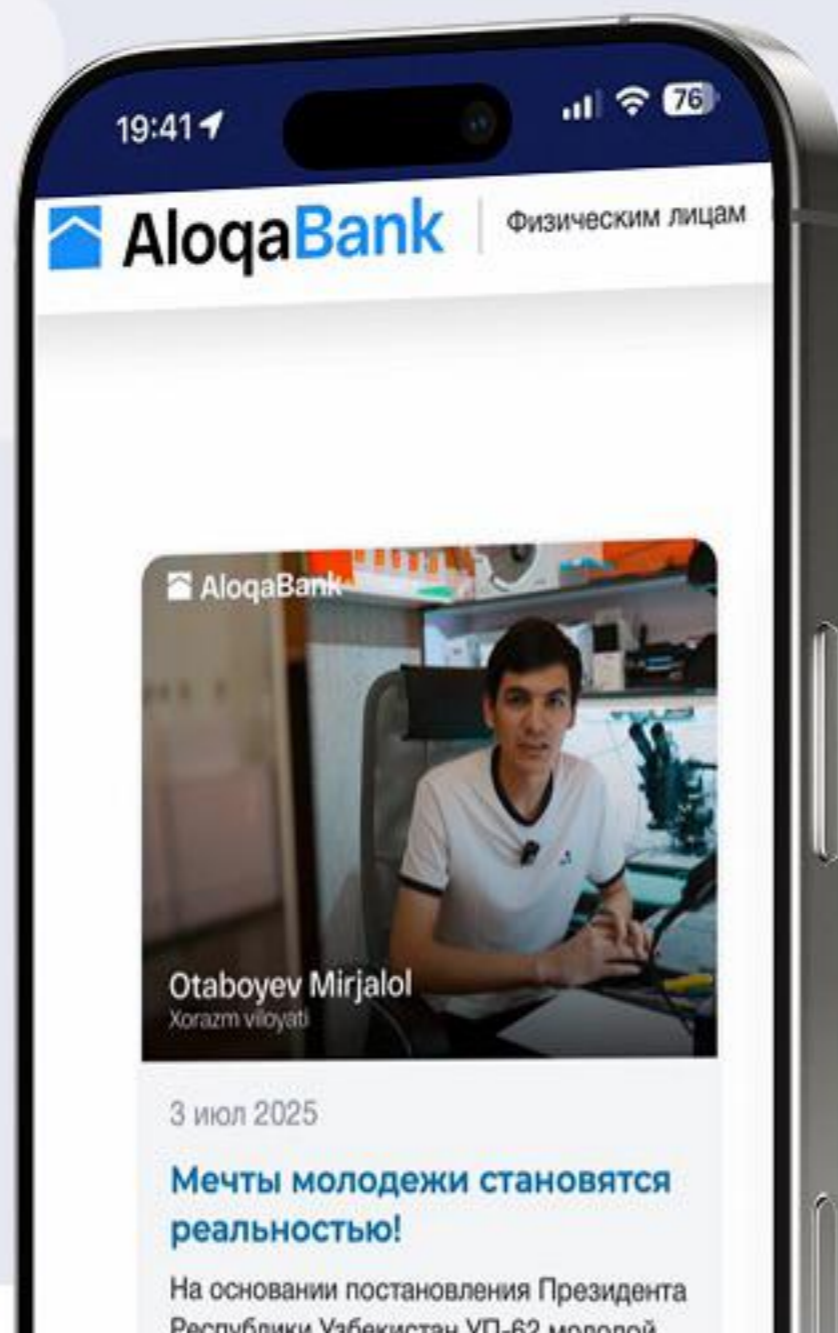
1. Aloqabank
2. NBU
3. Ipak Yuli Bank

Банк	Образование и инфоподдержка (суммарный рейтинг)	Вебинары и обучающие курсы по финансам /налогообложению	Новости для предпринимателей	Marketplace для B2B-сотрудничества (поиск клиентов, партнёров)	Бухгалтерские и юридические консультации	Доступ к госпрограммам поддержки МСБ
Aloqabank	11	5	4	1	1	1
NBU	9	3	1	4	1	1
Ipak Yuli Bank	7	1	3	1	2	1
Kapital Bank	6	1	2	1	2	2
SQB	6	1	3	1	1	1
Hamkorbank	6	1	3	1	1	1
Orient Finans Bank	5	1	2	1	1	1
Xalq Bank	4	1	1	1	1	1
Asakabank	4	1	1	1	1	1
Davrbank	4	1	1	1	1	1
Turonbank	4	1	1	1	1	1
MKB	4	1	1	1	1	2
Anorbank	4	1	1	1	1	2
Universalbank	4	1	1	1	1	1
BRB	4	1	1	1	1	1
Madad Invest Bank	4	1	1	1	1	1
Asia Alliance Bank	4	1	1	1	1	1
Apex Bank	4	1	1	1	1	1
Infin Bank	4	1	1	1	1	1
Tenge Bank	4	1	1	1	1	1

Образование и инфоподдержка: пример, новости для предпринимателей

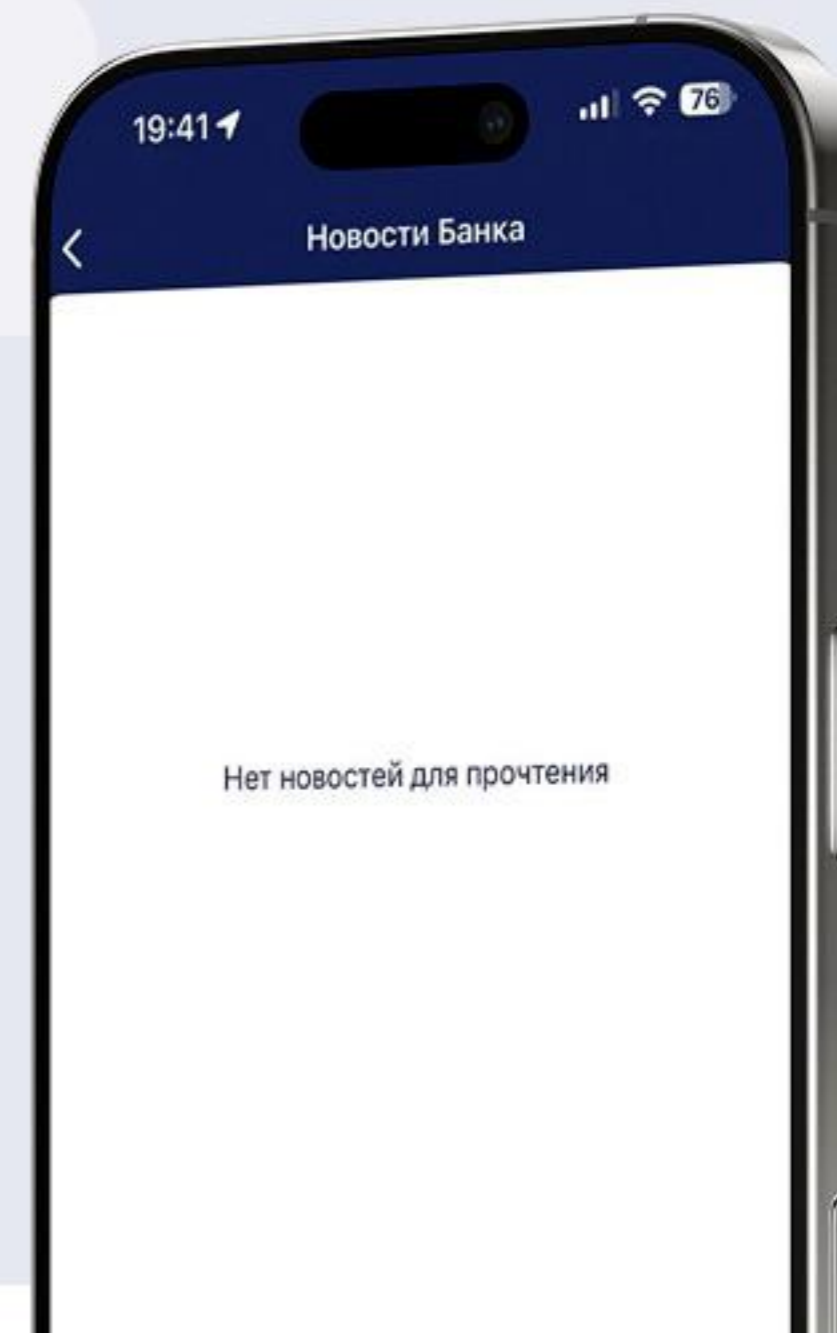
Aloqabank

раздел новостей на сайте имеет публикации для предпринимателей разного типа



Orient Finans Bank

есть раздел новостей, но он пустует



Образование и инфоподдержка: точки роста

Образование и инфоподдержка

Лишь несколько банков активно развивают образовательные программы и создают контент, полезный для предпринимателей.

Потенциал: формирование регулярных обучающих серий, курсов и практических гайдов для МСБ.

Вебинары и курсы по финансам

Онлайн-обучение представлено в ограниченном объеме и не покрывает все темы финансового и налогового планирования.

Потенциал: расширение форматов обучения и проведение интерактивных вебинаров с экспертами.

Новости и аналитика для бизнеса

Информационные материалы и обзоры рынка публикуются нерегулярно и не во всех банках.

Потенциал: создание новостных платформ с актуальной аналитикой и рекомендациями для предпринимателей.

B2B-сервисы и партнёрства

Инструменты для поиска клиентов и партнёров пока представлены единично.

Потенциал: развитие внутренних маркетплейсов для B2B-взаимодействия и кооперации между бизнесами.

Консультации и господдержка

Доступ к бухгалтерским консультациям и программам господдержки ограничен.

Потенциал: интеграция банковских сервисов с государственными инициативами и экспертной поддержкой бизнеса.

Услуги для бизнеса: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают специализированные бизнес-услуги, такие как зарплатные проекты, страхование и онлайн-регистрацию компаний, а также полноценное обслуживание бизнеса через мобильные приложения с доступом к истории операций и проверкой контрагентов



Лидеры в этой группе:

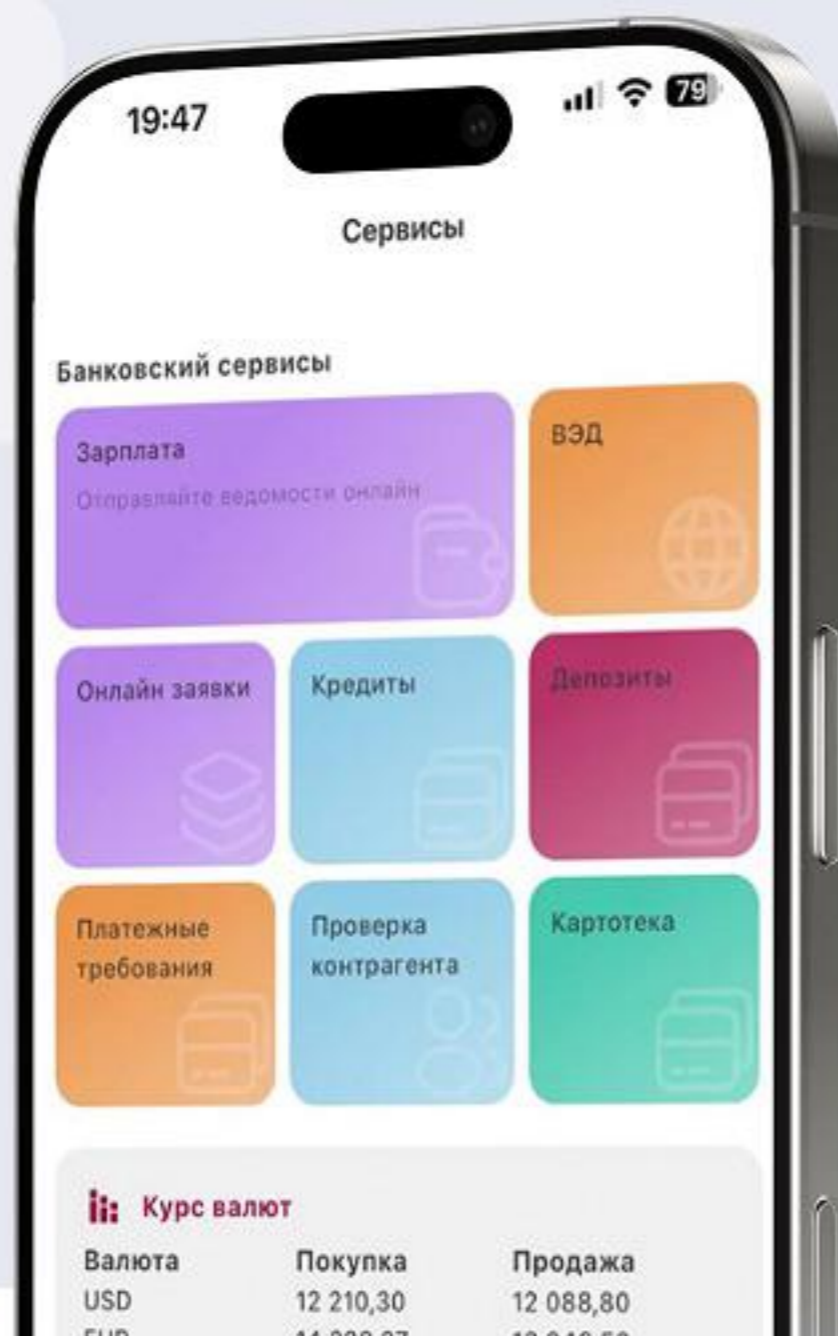
1. Ipak Yuli Bank
2. Xalq Bank
3. Anorbank

Банк	Услуги для бизнеса (суммарный рейтинг)	Зарплатный проект	Бизнес-страхование	Онлайн-регистрация ИП/ООО через банк	Полное обслуживание бизнеса через приложение	Возможность работы с иностранными клиентами (KYC/AML)	Доступ к истории операций	Проверка контрагентов
Ipak Yuli Bank	22	5	1	1	5	2	5	3
Xalq Bank	22	5	1	1	5	2	5	3
Anorbank	22	5	1	1	5	1	5	4
SQB	21	5	1	1	5	3	4	2
Davrbank	19	3	1	1	3	2	4	5
Kapital Bank	18	5	1	1	5	1	4	1
Aloqabank	18	5	1	1	5	3	2	1
Tenge Bank	18	1	1	5	5	4	1	1
Orient Finans Bank	17	2	1	1	4	2	5	2
Apex Bank	16	3	1	1	3	3	4	1
Madad Invest Bank	15	3	1	1	3	2	4	1
Asakabank	14	5	1	1	3	1	2	1
BRB	13	1	1	1	4	2	3	1
NBU	12	1	1	1	3	1	4	1
Universalbank	12	2	1	1	3	1	3	1
Infin Bank	12	1	1	2	5	1	1	1
Hamkorbank	10	1	1	1	3	1	2	1
MKB	10	1	1	1	3	1	2	1
Asia Alliance Bank	10	2	1	1	1	1	3	1
Turonbank	8	1	1	1	2	1	1	1

Услуги для бизнеса: пример, функционал для бизнеса

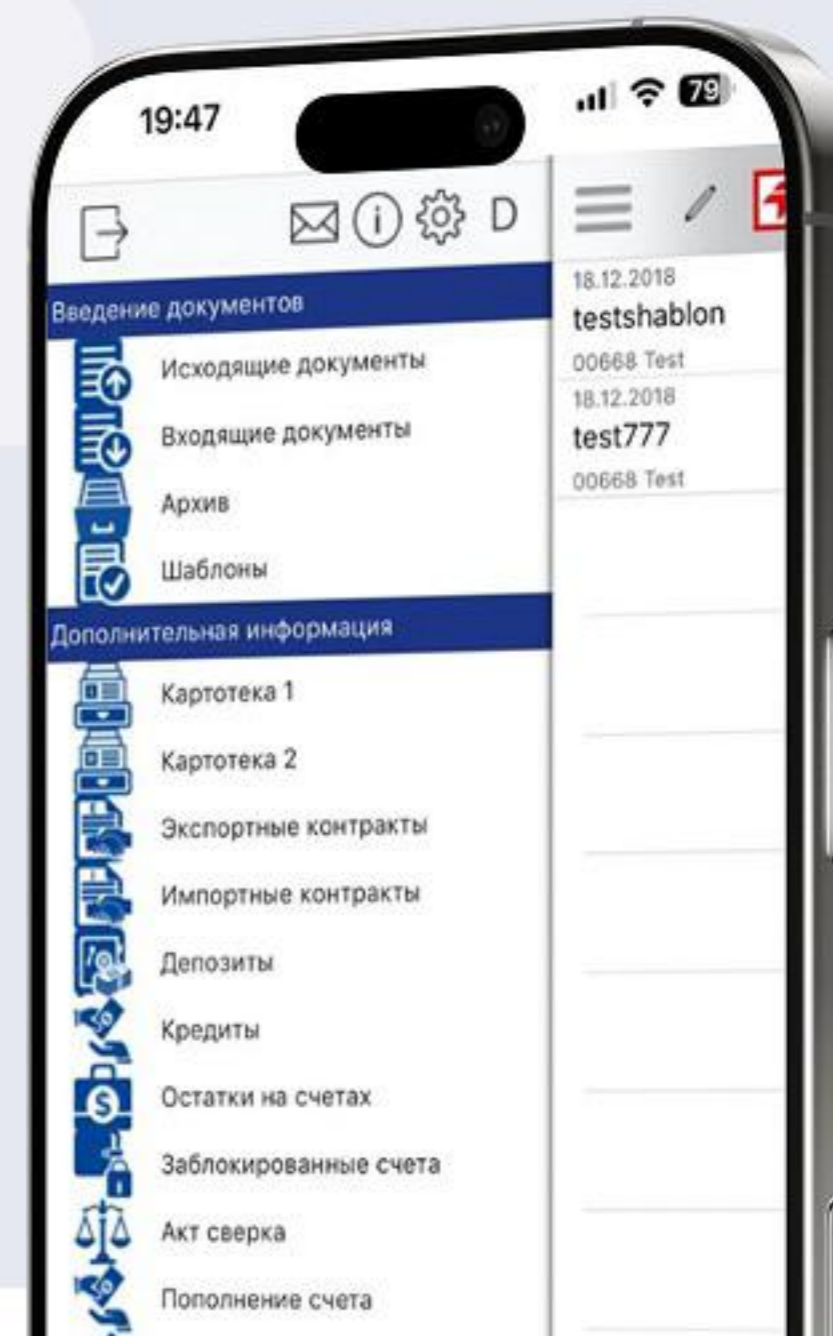
Aloqabank

приложение дает полный контроль и информацию для управления бизнесом, операции распределены по категориям



Orient Finans Bank

приложение дает только базовые возможности работы с документами, которые выведены общим списком



Услуги для бизнеса: точки роста

Услуги для бизнеса

Большинство банков предлагают ограниченный набор сервисов для предпринимателей, часто без комплексной экосистемы.

Потенциал: развитие единого бизнес-хаба с интеграцией платежей, аналитики и сервисов сопровождения.

Зарплатные проекты

Полноценные зарплатные решения встречаются только у лидеров.

Потенциал: упрощение подключения зарплатных проектов и автоматизация выплат сотрудникам.

Онлайн-регистрация компаний

Регистрация ИП и ООО через банк доступна в единичных случаях.

Потенциал: внедрение онлайн-регистрации с мгновенным открытием расчётного счёта и юридическим сопровождением.

Обслуживание через приложение

Мобильные решения для бизнеса есть не у всех банков и различаются по функциональности.

Потенциал: развитие полноценного дистанционного обслуживания с управлением всеми операциями из приложения.

KYC и проверка контрагентов

Поддержка международных стандартов комплаенса и проверка контрагентов развиты слабо.

Потенциал: создание автоматизированных инструментов проверки партнеров и контроля рисков.

Адаптированность под регионы: рейтинг



Андрей Иващенко

Head of Discovery,
Service Design expert

Лидеры предлагают широкое покрытие сетью офисов и банкоматов нового поколения, возможность работы с картами разных банков и систем, развитые сервисы для международных переводов и уведомлений о законодательных изменениях, повышающие удобство бизнеса



Лидеры в этой группе:

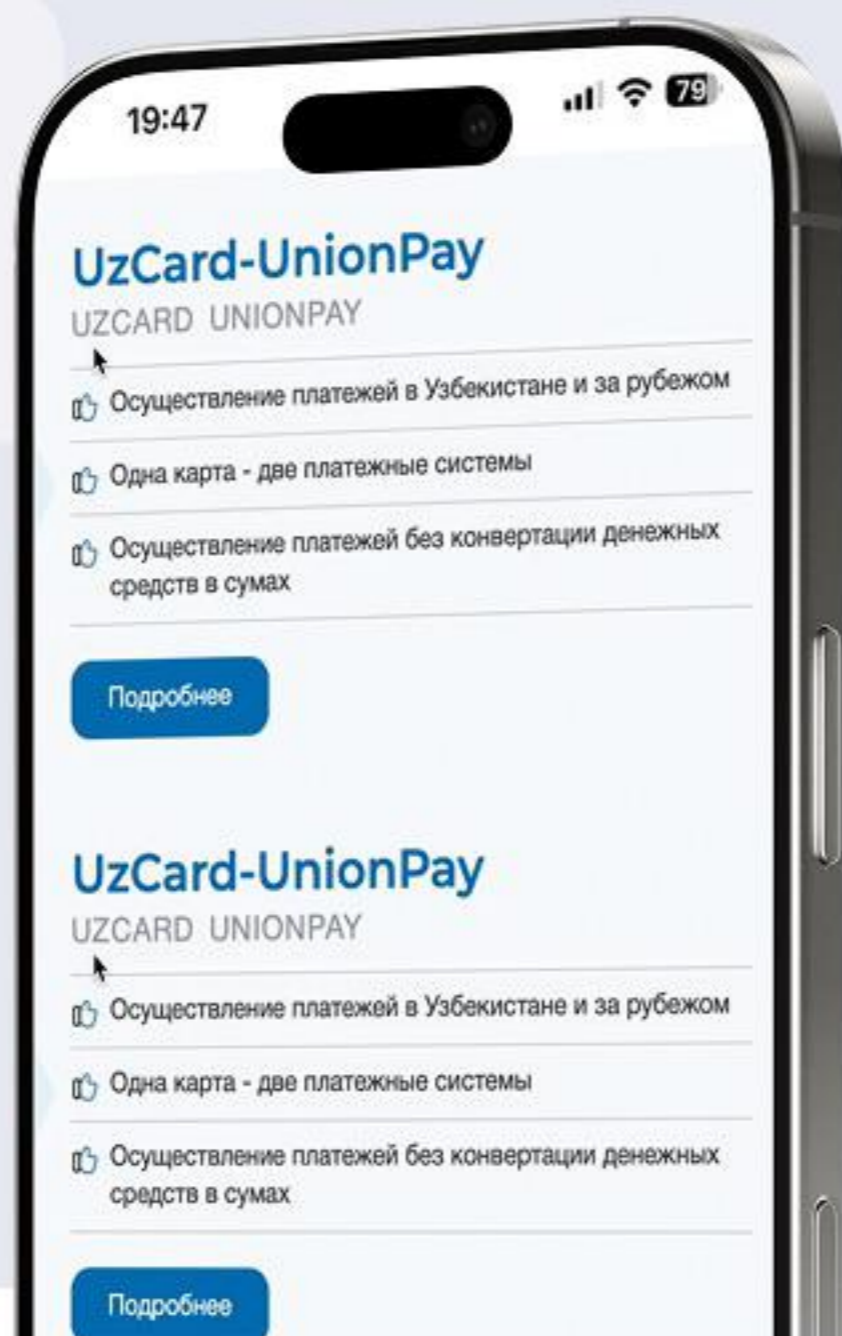
1. Xalq Bank
2. Orient Finans Bank
3. NBU

Банк	Условия обслуживания (Суммарный рейтинг)	Свободная привязка и управление для карт разных банков	Мультибрендовые офисы банков	Мультибрендовые банковские карты	Оповещение об изменениях в законодательстве	Банкоматы нового поколения (cash in/out)	Проценты на остаток на расчетном счете	Международный перевод за час
Xalq Bank	13	1	1	2	1	5	1	2
Orient Finans Bank	13	1	1	2	1	5	2	1
NBU	13	1	1	4	1	4	1	1
Kapital Bank	12	1	1	1	1	5	2	1
Irak Yuli Bank	12	1	1	2	1	5	1	1
SQB	12	1	1	2	1	5	1	1
Aloqabank	11	1	1	4	1	1	1	2
Anorbank	11	1	1	3	1	1	3	1
Universalbank	11	1	1	1	1	5	1	1
Asia Alliance Bank	11	1	1	1	1	3	1	3
Apex Bank	11	1	1	2	1	3	1	2
Asakabank	10	1	1	1	1	2	3	1
Hamkorbank	10	1	1	1	1	2	3	1
Turonbank	10	1	1	3	2	1	1	1
BRB	10	1	1	2	1	3	1	1
Tenge Bank	10	1	1	1	1	4	1	1
MKB	9	1	1	1	1	3	1	1
Davrbank	8	1	1	1	1	2	1	1
Infin Bank	8	1	1	1	1	1	1	2
Madad Invest Bank	7	1	1	1	1	1	1	1

Адаптированность под регионы: пример, мультибрендовые банковские карты

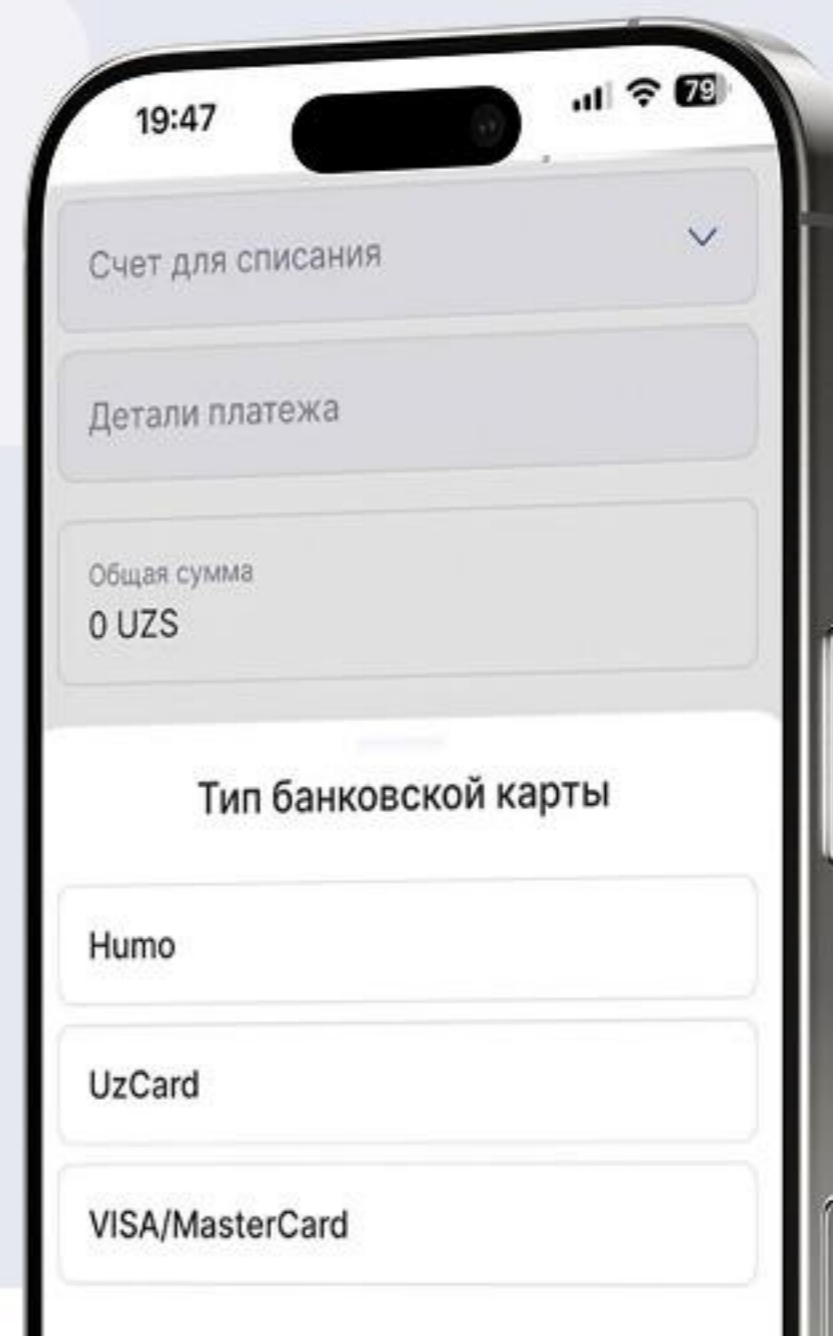
Aloqabank

есть карты, одновременно работающие в разных платежных системах, в том числе международных



SQB

все доступные для выбора карты могут принадлежать только к местным либо международным платежным системам



Адаптированность под регионы: точки роста

Региональное присутствие

Лидеры обеспечивают хорошее покрытие по регионам, но многие банки всё ещё ограничены крупными городами.

Потенциал: расширение сети отделений и банкоматов нового поколения в регионах.

Свободная привязка карт

Функция управления картами разных банков реализована единично.

Потенциал: внедрение универсальных инструментов для объединения и управления картами в одном интерфейсе.

Мультибрендовые решения

Мультибрендовые офисы и карты встречаются крайне редко.

Потенциал: развитие коллабораций между банками и создание совместных продуктов для бизнеса.

Современные банкоматы

Банкоматы нового поколения представлены только у лидеров рейтинга.

Потенциал: обновление сети устройств с поддержкой cash in/out и биометрической идентификации.

Международные переводы

Операции по международным переводам остаются малодоступными и медленными.

Потенциал: внедрение мгновенных кроссбордер-платежей и интеграция с глобальными платежными системами.

Информативность и удобство: рейтинг



Виктор Купцов

Rocket Tech UXR Lead

Лидеры предлагают высокий уровень информативности и удобства интерфейса, простую навигацию и быстрое выполнение задач, единый дизайн и мобильную адаптивность, поддерживающие единый пользовательский опыт для всех сценариев и устройств, визуальную и функциональную целостность, формирующую доверие и комфорт при работе в системе



Лидеры в этой группе:

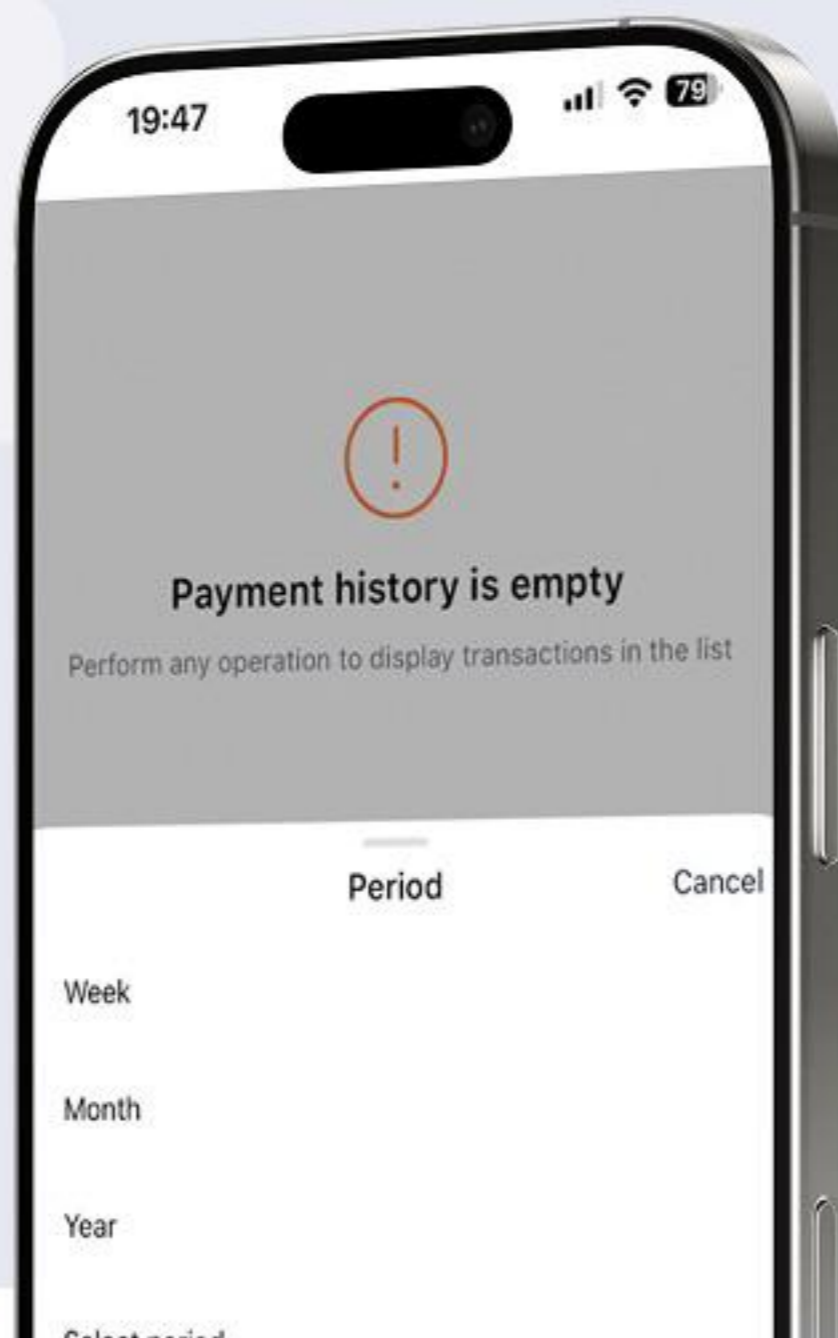
1. Anorbank
2. Infin Bank
3. Kapital Bank

Банк	Информативность и удобство (суммарный рейтинг)	Визуальная иерархия	Визуальная эстетика и современность	Информативность ошибок и подсказок	Мобильная адаптивность	Персонализация и настройка	Последовательность	Онлайн-поддержка	Контрастность и читаемость	Отсутствие пустых состояний	Оффлайн-доступ	Языки и локализация	Безопасность и ощущение доверия	Интерактивность и отклик системы	Эмоциональный отклик	Простота авторизации
Anorbank	62	5	4	5	4	5	3	5	5	5	1	1	5	5	4	5
Infin Bank	61	5	4	5	4	5	1	5	5	3	1	5	5	5	3	5
Kapital Bank	59	5	4	5	3	5	2	5	5	1	1	5	5	5	3	5
Xalq Bank	59	5	4	5	3	5	2	5	5	1	1	5	5	5	3	5
Tenge Bank	59	5	5	5	2	5	1	5	5	3	1	5	5	3	4	5
Irak Yuli Bank	58	5	4	4	3	5	2	5	5	1	1	5	5	5	3	5
NBU	57	5	5	5	1	5	4	5	5	1	1	5	5	5	1	5
BRB	57	5	4	5	3	5	1	5	5	4	1	5	5	4	3	2
Turonbank	56	5	4	3	1	5	5	5	5	1	1	5	5	3	3	5
Orient Finans Bank	55	5	4	5	1	5	4	5	5	2	1	1	5	4	3	5
SQB	53	5	3	5	3	5	2	5	5	2	1	1	4	5	2	5
Davrbank	52	4	3	5	1	5	1	5	5	1	5	5	5	3	2	2
Aloqabank	51	4	4	3	1	5	1	5	5	3	1	5	3	3	3	5
Apex Bank	50	4	3	3	1	5	1	5	5	1	1	5	5	5	1	5
Madad Invest Bank	47	4	3	2	1	4	1	5	5	1	1	5	4	5	1	5
Asia Alliance Bank	44	3	3	2	1	4	1	4	5	1	1	5	4	3	2	5
MKB	42	2	1	3	1	4	1	5	4	1	1	5	4	4	2	4
Asakabank	37	3	2	1	1	3	1	3	2	2	2	5	3	3	1	5
Hamkorbank	37	3	2	1	1	3	1	3	2	2	2	5	3	3	1	5
Universalbank	33	2	2	1	1	5	1	5	2	1	1	5	4	1	1	1

Информативность и удобство: пример, работа с пустыми состояниями страниц

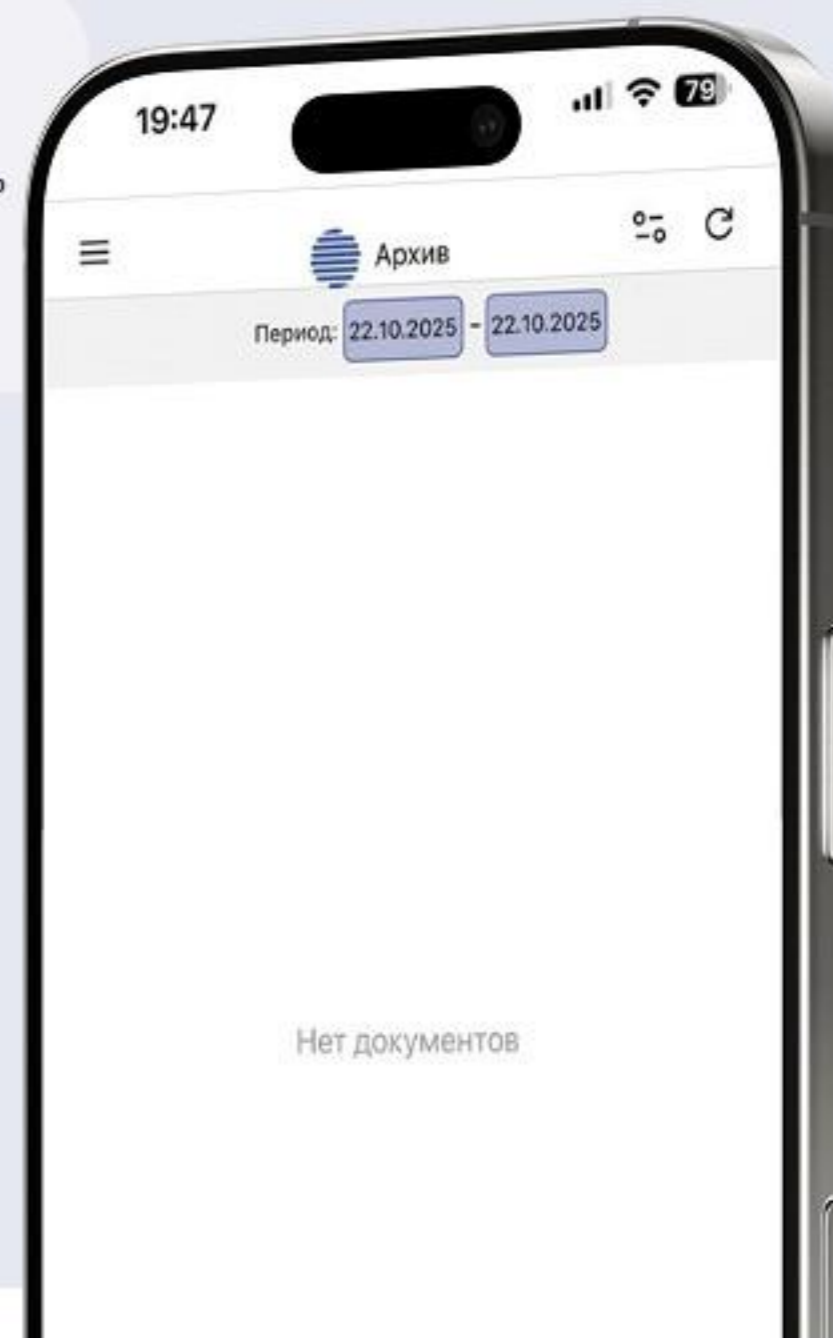
Infin Bank

при отсутствии на экране информации, приложение подсказывает действия, которые приведут к ее появлению



Asia Alliance Bank

пустые страницы могут содержать простую заглушку формате «нет документов»



Информативность и удобство: точки роста

Интерфейс и удобство

Большинство банков обеспечивают базовую информативность интерфейса, но уступают лидерам по скорости и удобству выполнения задач.

Потенциал: улучшение пользовательских сценариев и оптимизация навигации для снижения времени на выполнение операций.

Визуальная эстетика и адаптивность

Современный дизайн и мобильная адаптация реализованы не во всех банках.

Потенциал: внедрение единого последовательного визуального стиля и повышение адаптивности под мобильные устройства.

Персонализация

Настройки интерфейса и персонализация опыта клиента ограничены.

Потенциал: развитие индивидуальных дашбордов и настройки функций под конкретные роли пользователей.

Интерактивность и обратная связь

Системы отклика и интерактивного взаимодействия часто сведены к минимуму.

Потенциал: внедрение более отзывчивых интерфейсов с визуальной обратной связью и микровзаимодействиями.

Простота и безопасность авторизации

Многие банки уже обеспечивают высокий уровень доверия и безопасности, но процессы входа можно упростить.

Потенциал: улучшение UX авторизации за счёт биометрии, быстрого входа и многофакторной защиты.

Экстра критерий: наличие AI-функционала

В Узбекистане утверждена стратегия развития ИИ-технологий до 2030 года

Внедрение планируется во всех сферах экономики. Это открывает большие возможности для развития AI-функционала в цифровых продуктах, однако в исследуемых онлайн-банкингах для SME не было выявлено AI-решений, соответствующих мировым стандартам банковского обслуживания:

Безопасность данных

- AI-модели для выявления мошеннических операций в реальном времени.
- Поведенческая биометрия — анализ паттернов поведения пользователя.
- ML-системы для динамического управления рисками.
- Интеллектуальное предотвращение фишинга и компрометаций аккаунтов.

Аналитика и отчетность

- AI-анализ транзакций с рекомендациями по оптимизации расходов/налогов.
- ML-прогнозирование денежных потоков.
- Интеллектуальные отчеты: система сама формирует ежедневные/недельные бизнес-обзоры.
- Категоризация операций, включая распознавание редких бизнес-паттернов.

Услуги для бизнеса

- AI-помощник для предпринимателя: подсказки по налогам, отчетности, платежам.
- Автоматическое выявление финансовых возможностей: кредиты, овердрафт, факторинг.
- Персонализированные рекомендации по улучшению финансовой устойчивости.
- Автоматические проверки контрагентов с ML-оценкой рисков.

Интеграции и автоматизация

- Автоматическая интеграция с бухгалтерией и сопоставление операций.
- Автоматические рекомендации по подключению нужных интеграций на основе поведения бизнеса.
- AI-боты для автоматического заполнения платежных поручений, счетов и заявок.
- Распознавание инвойсов, актов выполненных работ, автозаполнение реквизитов.

Информативность и удобство

- AI-чатботы, способные решать 70-80% задач SME: оформление продуктов, ответы на вопросы, подсказки по функциям.
- Персонализированные дашборды, которые меняются в зависимости от типа бизнеса.
- Интеллектуальный поиск по реквизитам, ИНН, типам операций, документам.
- Подсказки по навигации и обучению.

Fintech

AI

Discovery

Общий обзор рынка и сравнение с мировыми best practices

На примере Revolut, Monzo, Wise, DBS, Starling
и других международных лидеров SME-банкинга

Revolut Business — бесшовное онлайн-открытие счета и гибкая тарификация

1

Онлайн-регистрация и открытие счета

2

Процессы не завязаны на визиты в отделения

3

Тарификация по мере роста оборотов компании

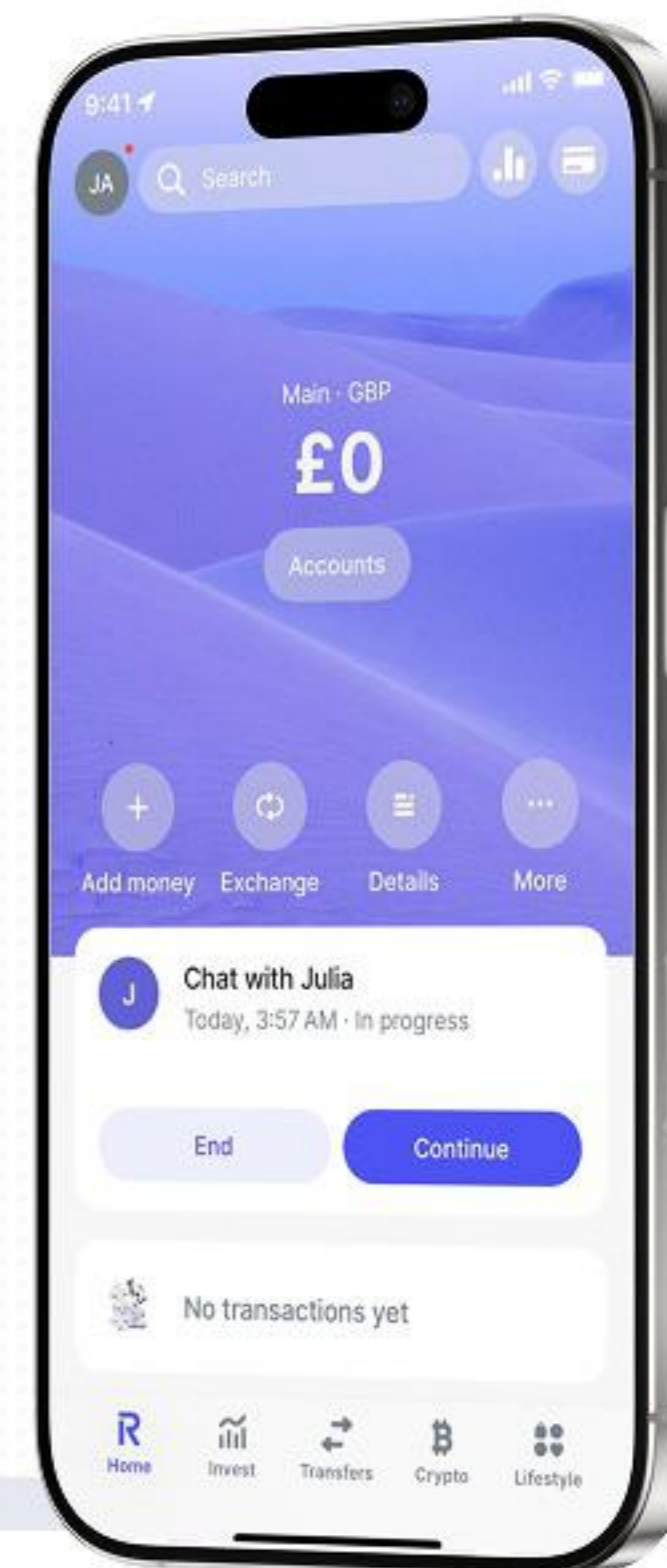


Большинство банков Узбекистана требуют офлайн-подписание договоров и визит в отделение для открытия счета

Даже прогрессивные частные банки до сих пор не до конца автоматизировали процесс открытия счета.

Тарифы не адаптируются к обороту или размеру компании. Бизнес-клиенты вынуждены подстраиваться и выбирать из доступных условий банков, а не формировать собственные условия, подходящие под их ситуацию.

Источники: EY — The five-step journey to SME banking transformation, Tapix — Five digital trends in SME banking



DBS IDEAL — цифровой контур "Faster, Simpler, Smarter" для бизнеса

1

Полный digital-контур обслуживания SME — от онлайн-онбординга и открытия счета до управления платежами, кредитами и интеграцией с ERP-системами.

2

Мгновенные операции, предиктивная автоматизация задач и персонализированные интерфейсы, сокращающие время на выполнение типовых действий на 40%.

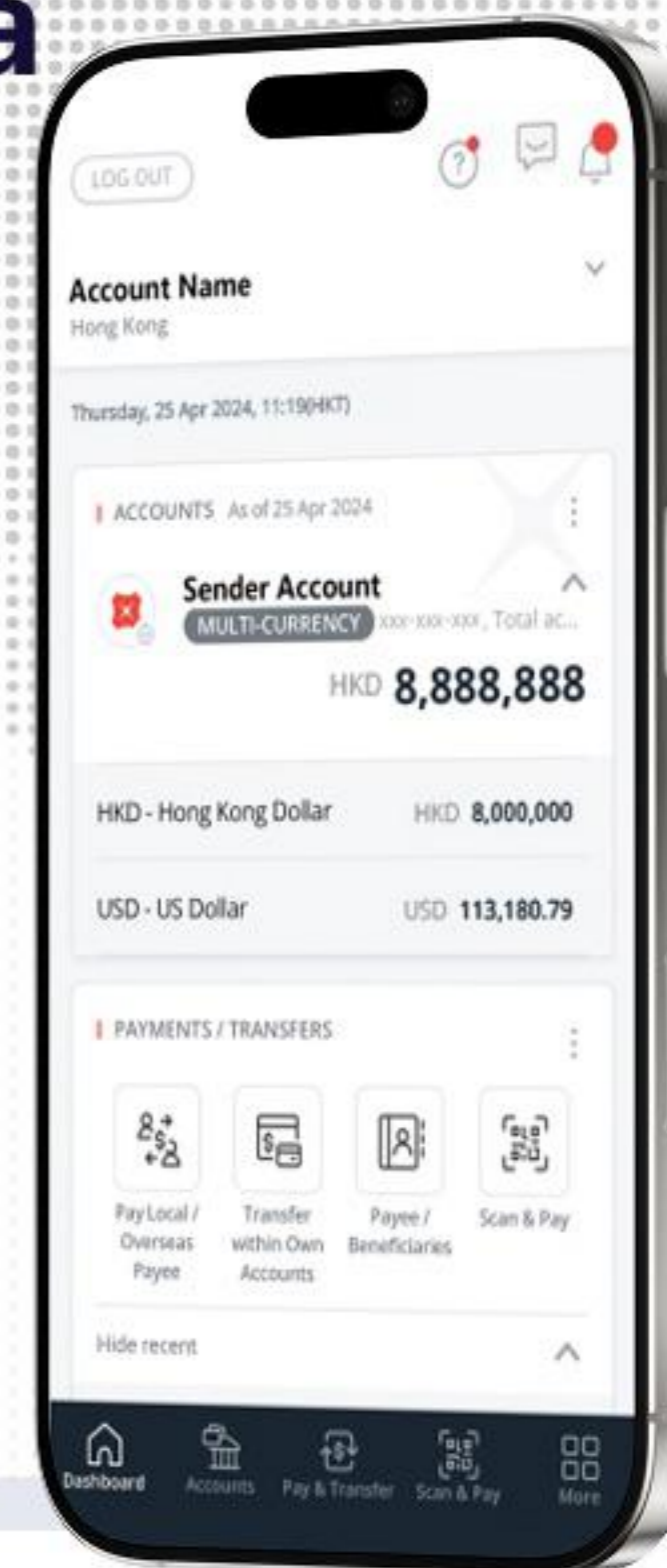


Цифровизация обслуживания на рынке Узбекистана носит фрагментарный характер

Онлайн-кабинеты есть, но чаще без полной интеграции платежных, кредитных и аналитических модулей. Онлайн-кредитование в большинстве случаев ограничено формой заявки; процесс одобрения и выдачи — ручной.

Банки не поддерживают сквозной цифровой процесс — клиент вынужден переключаться между сайтами, приложением и офлайн-менеджером.

Источники: Deloitte — Digital Banking Maturity 2024, Tapix — Five Digital Trends in SME Banking (2025)



Wise & DBS — мультивалютные бизнес-счета нового поколения

1

Можно открыть один счет для работы с десятками валют и получать локальные реквизиты в разных странах.

2

Переводы между валютами осуществляются по межбанковскому курсу в реальном времени.

3

Встроенные кошельки позволяют вести расчеты с международными контрагентами без дополнительных комиссий.

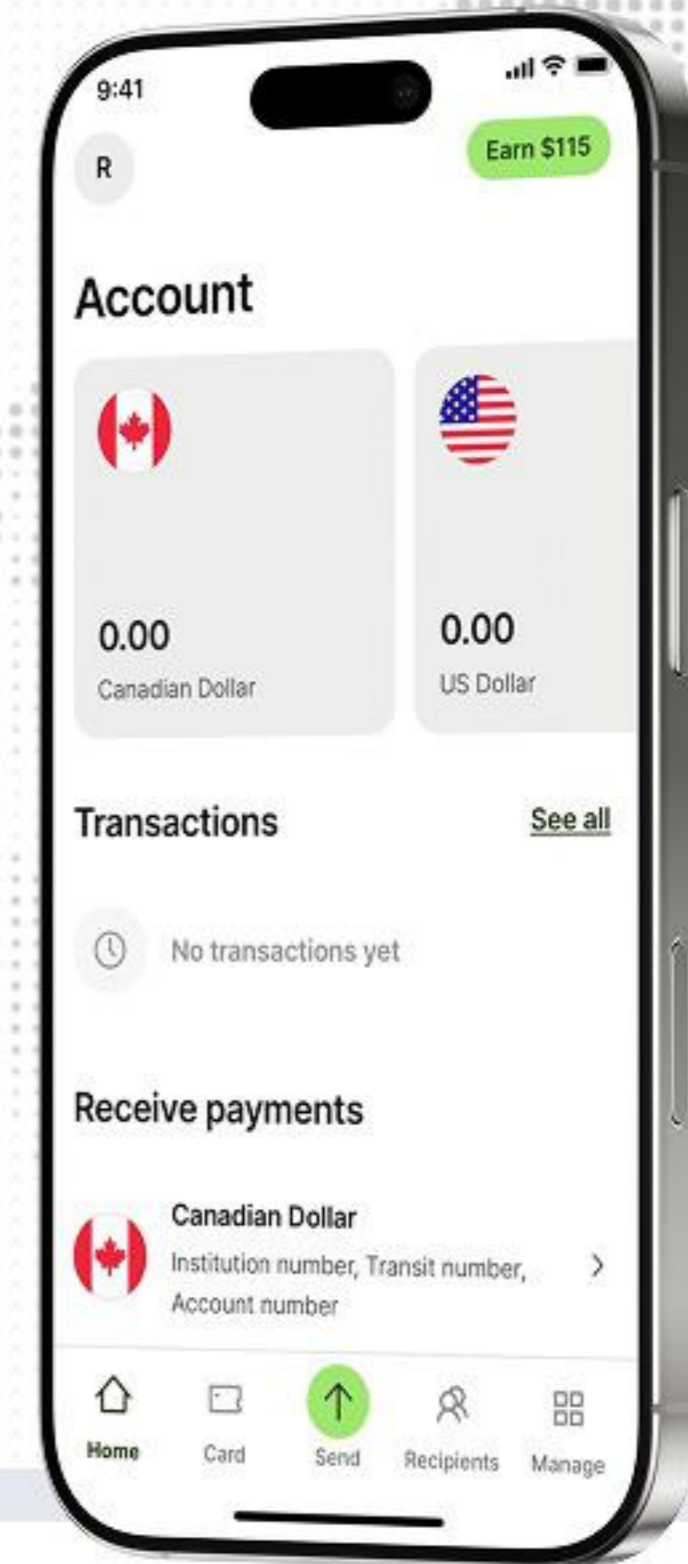


Всего несколько узбекистанских банков позволяют клиентам открывать мультивалютные счета для бизнеса

Большинство банков дают возможность держать сбережения в разных валютах, но лишь единицы из них позволяют делать это на едином мультивалютном счете.

Это затрудняет международные платежи, актуальные для бизнеса, ведущего дела с зарубежными поставщиками и рынками.

Источники: Wise Business Global Report, 2025, McKinsey "Digital-led SME Banking" Study, 2025, DBS Corporate Account Overview, 2024.



Wise Business — эталон международных платежей

1

Международные переводы в 70+ стран с минимальными комиссиями и прозрачным трекингом транзакций.

2

Массовые переводы, автоматическая генерация отчетов и интеграция через API для корпоративных пользователей.

3

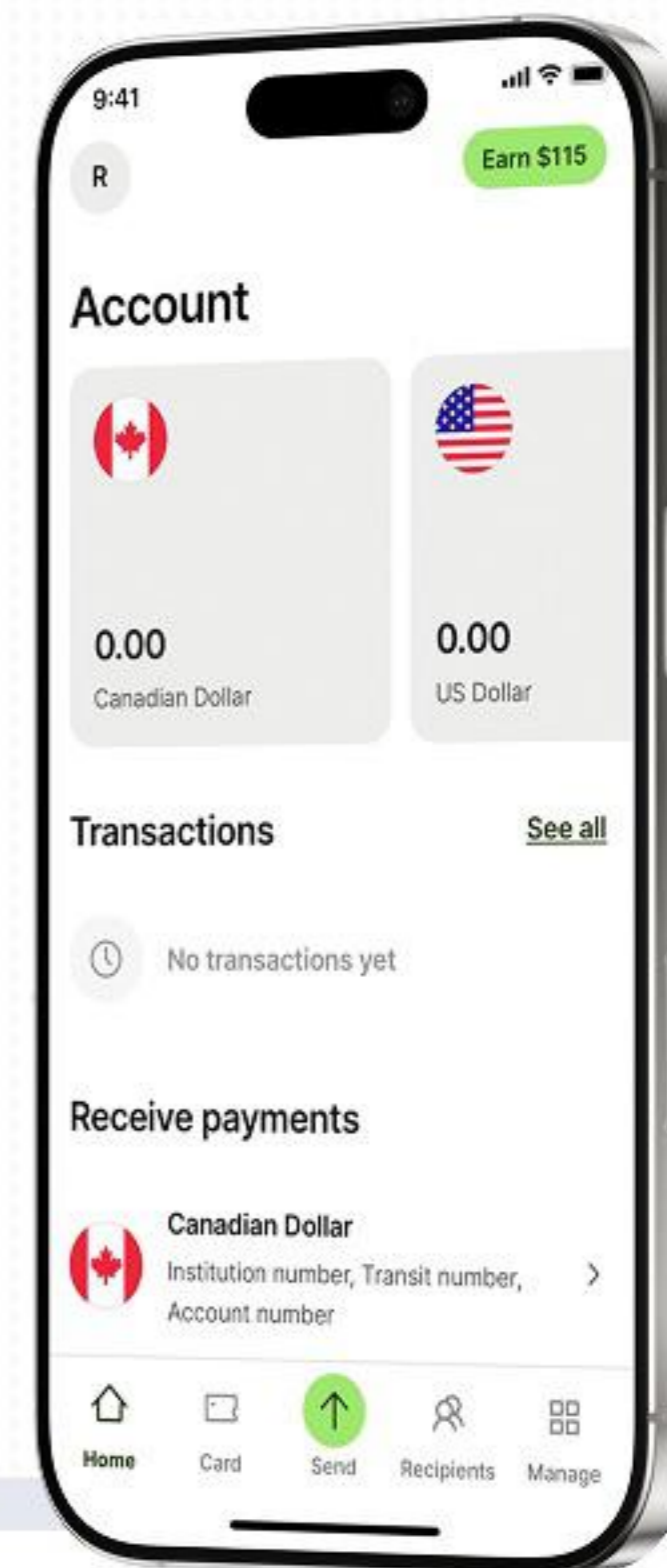
Переводы осуществляются в течение нескольких часов, что делает сервис эталоном по скорости и прозрачности трансграничных операций.



Большинство локальных банков используют классическую SWIFT-инфраструктуру без трекинга и API-доступа

Переводы занимают от одного до трёх рабочих дней, комиссии непрозрачны, а массовые международные выплаты для малого бизнеса отсутствуют.

Источники: Wise Business Global Overview, 2025, Deloitte — Digital Banking Maturity Report, 2024.



Revolut Business API — массовые выплаты и шаблоны «в один клик»

1

Массовые выплаты через загрузку платежных реестров, шаблоны регулярных операций и API для полной автоматизации.

2

Встроенные вебхуки позволяют синхронизировать статусы транзакций с бухгалтерскими и ERP-системами.

3

Черновики платежных поручений с предварительным утверждением, чтобы снизить риск ошибок при массовых транзакциях.



В большинстве узбекистанских банков отсутствует возможность загрузки платежных реестров или настройки шаблонов автоплатежей

Массовые выплаты часто требуют подключения стороннего API и/или ручной обработки, что замедляет бизнес-операции.

Источники: EY — The Five-Step Journey to SME Banking Transformation, 2021, Revolut Business Developer Documentation, 2025.



Monzo Business — встроенный e-invoicing с оплатой по ссылке

1

Встроенный модуль e-invoicing — можно выставить счета прямо из банковского приложения или веб-кабинета.

2

Статусы оплаты отслеживаются в реальном времени. Напоминания о неоплаченных счетах отправляются клиентам автоматически.

3

Инвойсы можно персонализировать под бренд компании.



Большинство узбекистанских банков не предлагают встроенного e-invoicing в своих бизнес-кабинетах

Предприниматели вынуждены использовать внешние платформы или формировать счета вручную, что увеличивает операционные издержки и снижает прозрачность управления платежами. Отсутствие автоматических напоминаний и онлайн-оплаты по ссылке делает процесс выставления счетов менее эффективным.

Источники: Tapix — "Five Digital Trends in SME Banking", 2025; Monzo Business Official Documentation, 2025.



ANZ GoBiz — решение по кредиту за 20 минут

1

Заявка на кредит для бизнеса онлайн — за 20 минут и без посещения отделений.

2

Интеграции с бухгалтерским ПО, автоматический анализ финансовых показатели компании и формирование кредитного предложения.

3

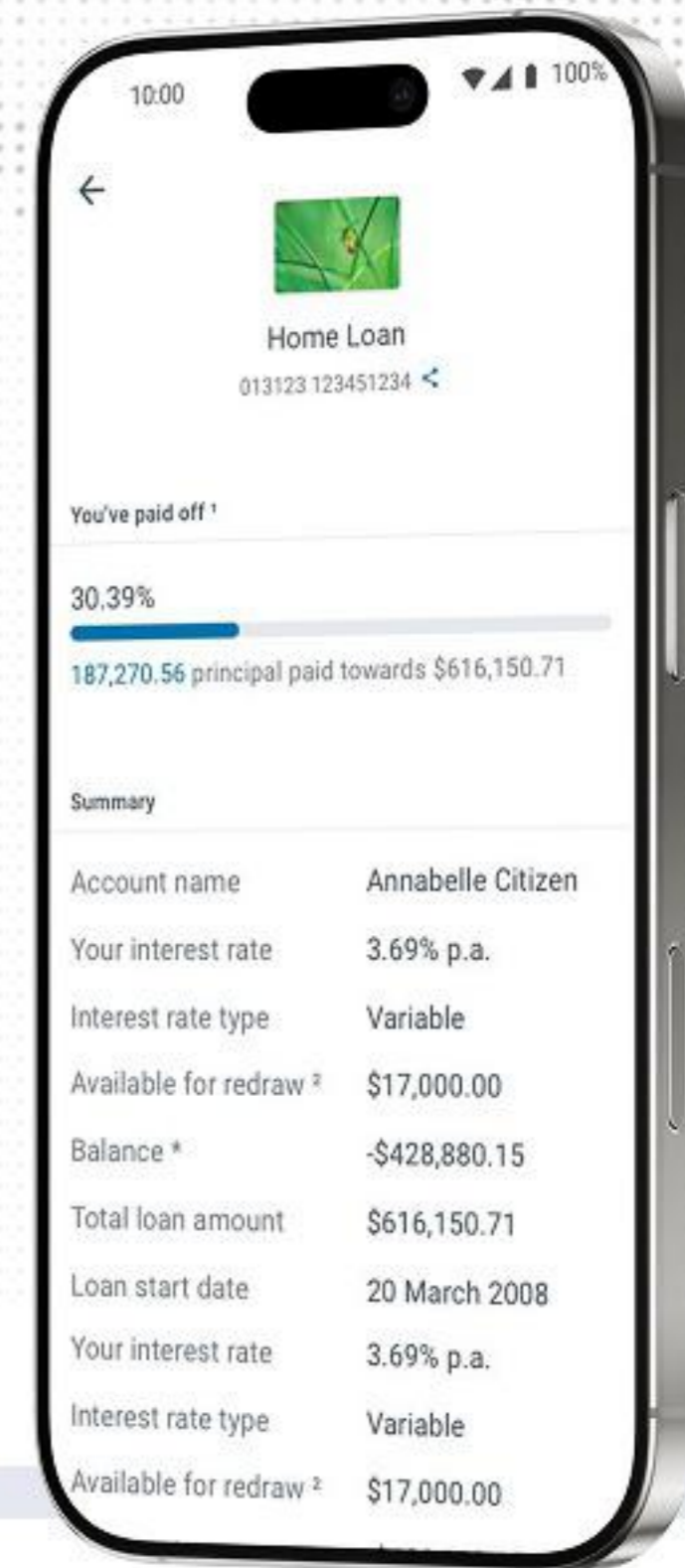
Решение по заявке принимается в течение нескольких часов, а средства зачисляются на счет в тот же день.



В большинстве банков страны процесс кредитования занимает несколько дней, требует личного визита в отделение и обширного пакета документов

Отсутствие онлайн-оценки кредитоспособности и интеграции с финансовыми системами бизнеса тормозит процесс, снижает доступность финансирования и мешает компаниям гибко реагировать на изменения рынка.

Источники: EY — "The Five-Step Journey to SME Banking Transformation", 2024, ANZ GoBiz Business Loan Platform, 2025.



OCBC Velocity — детальные статусы и управление транзакциями

1

Полный контроль над транзакциями: возможность корректировать, отзывать или повторно отправлять платежи в режиме реального времени.

2

Виден статус каждого перевода — от инициирования до зачисления на счет получателя, с прозрачной системой уведомлений и журналом действий.

3

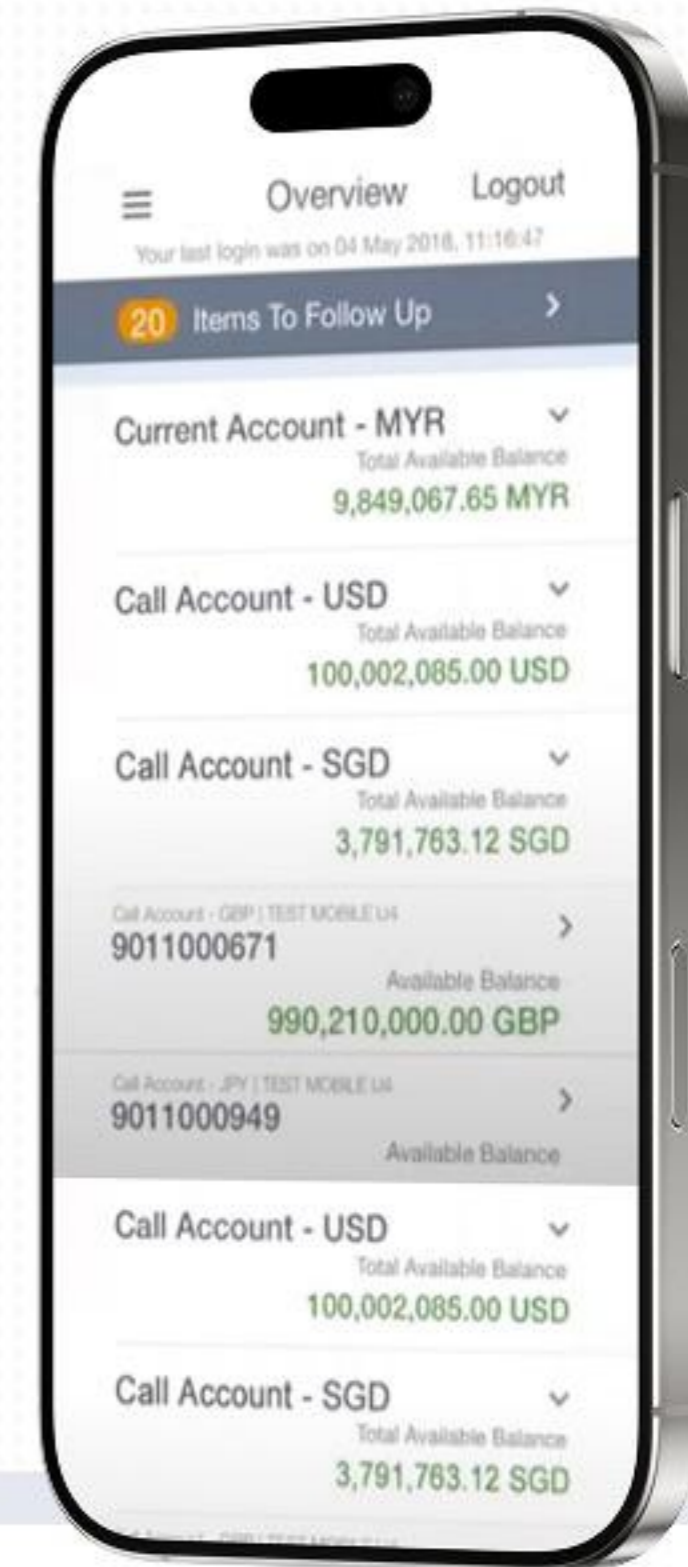
Понятные инструкции и справочные материалы — клиенты могут самостоятельно решать большинство операционных вопросов без участия менеджера.



Большинство узбекистанских банков не предоставляют возможности онлайн-корректировки или отмены платежных поручений

Для исправления ошибок или отмены перевода бизнесу требуется обращаться в отделение или связываться с менеджером, что приводит к задержкам и снижает оперативность ведения финансовых операций.

Источники: McKinsey — "Digital-led with a Human Touch: The Next Era in Small Business Banking", 2025, OCBC Velocity Business Banking Platform, 2025.



Mercury, Brex, Stripe Issuing — МГНОВЕННЫЙ ВЫПУСК КАРТ

1

Моментальный выпуск корпоративных карт сотрудникам с гибкой системой лимитов, категорий расходов и аналитикой в реальном времени.

2

Централизованное управление бюджетами и политиками расходов по категориям — например, маркетинг, командировки, подписки.

3

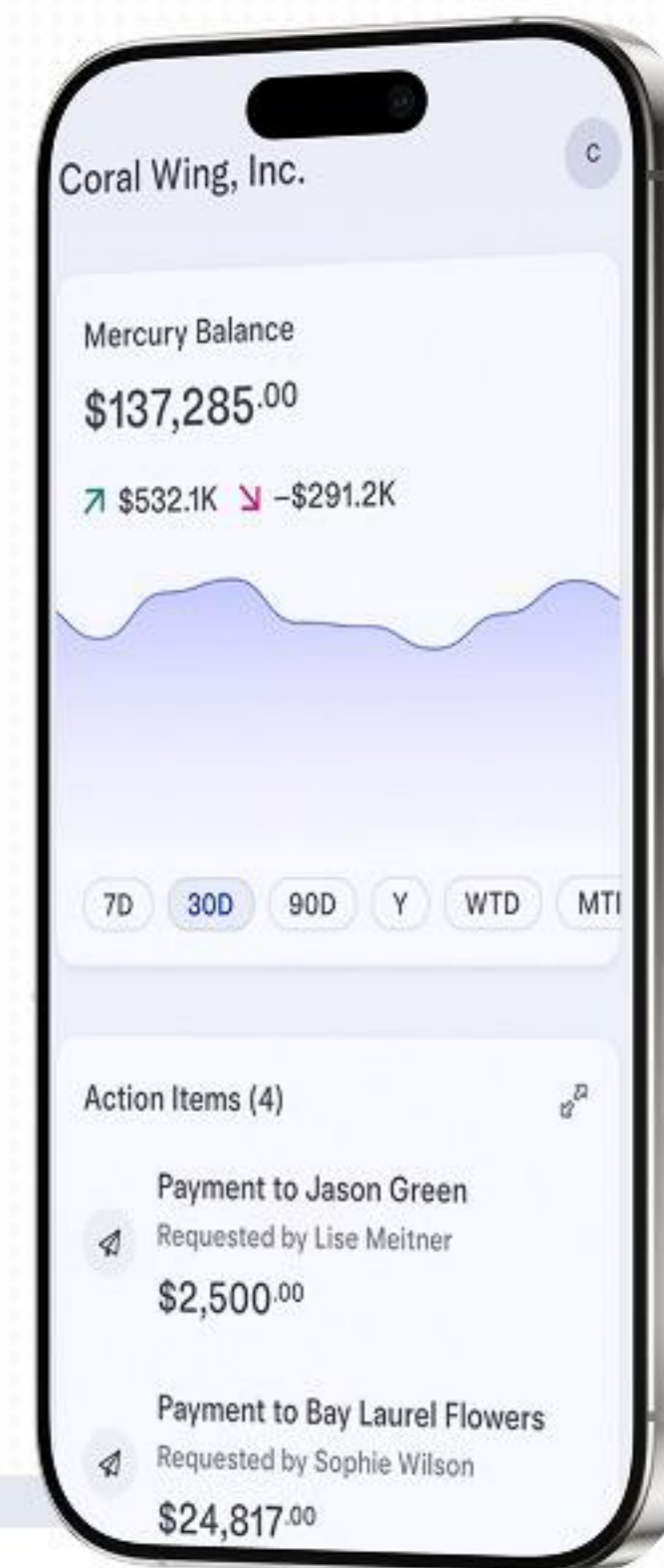
Продвинутые инструменты контроля MCC-кодов и блокировок по типам расходов. Эти решения снижают вероятность ошибок, утечек и несанкционированных трат, повышая прозрачность финансовой дисциплины в SME.



Быстрого выпуска корпоративных карт не найдено ни в одном банке для бизнеса в Узбекистане

Некоторые узбекистанские банки предлагают выпуск корпоративных карт для сотрудников с настройкой лимитов и отслеживанием аналитики. Однако процесс выпуска занимает от нескольких часов до нескольких дней.

Источники: Mercury Support Center — Corporate Cards Overview, 2025, Brex — Spend Management for Teams, 2025, Stripe — Issuing API Documentation, 2025.



Square Banking — счёт+эквайринг+кредиты, МГНОВЕННЫЙ доступ к средствам

1

Полный цикл обслуживания: POS-терминал, онлайн-касса и банковский счёт, на который средства поступают мгновенно после каждой транзакции.

2

POS-система интегрирована с инвентаризацией, учетом продаж и аналитикой, поддерживает QR-платежи и бесконтактные операции: NFC, Apple Pay, Google Pay.

3

Платформа автоматически предлагает финансирование на основе оборота, анализируя поступления и поведение клиента.

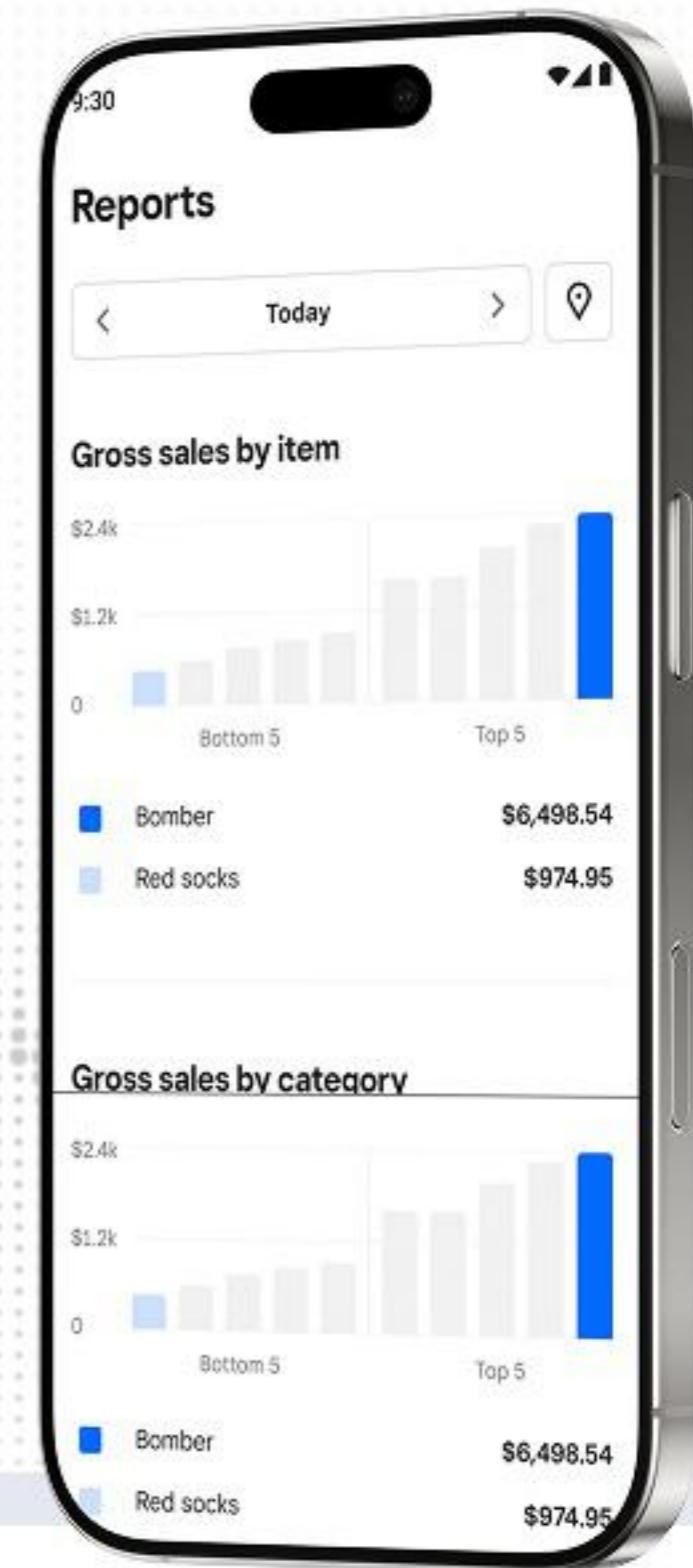


Эквайринг в Узбекистане до сих пор фрагментирован

Онлайн и офлайн-решения редко связаны между собой. POS-терминалы и QR-сервисы разных банков не интегрированы в единую учетную систему.

Источники: McKinsey — "How banks can reimagine lending to small and medium-size enterprises", 2024, Square — Square Banking Product Overview, 2025.

Большинство SME используют отдельные решения для продаж, бухгалтерии и кредитования, теряя эффективность.



Starling Bank — маркетплейс интеграций

1

Встроенный маркетплейс с десятками готовых интеграций — Xero, QuickBooks, FreeAgent, Sage, SAP, 1C и другими ERP-системами.

2

Синхронизация счетов, транзакций, начислений и отчетов через API или OAuth-подключение, не покидая интерфейс онлайн-банкинга.

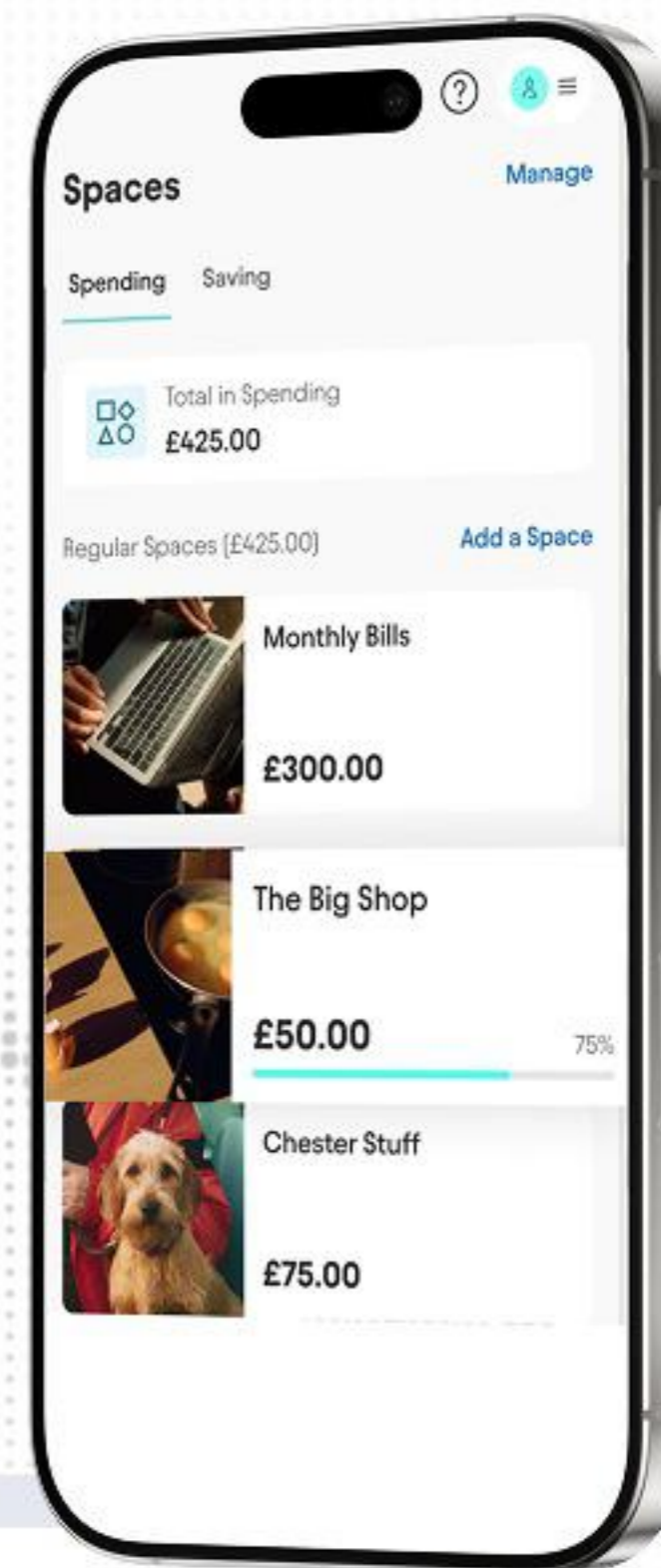


В Узбекистане большинство банков пока не имеют открытых API или готовых коннекторов к системам 1C, SAP, Zoho Books, Odoo и др.

Финансовые операции, отчетность и бухгалтерский учет ведутся в разрозненных системах, что вынуждает предпринимателей работать вручную и повышает риск ошибок.

Отсутствие API-маркетплейса и интеграционной архитектуры ограничивает рост цифровых сервисов и снижает привлекательность банков для растущего бизнеса.

Источники: EY — "The Augmented SME Experience: Art of the Possible through Data Aggregation", 2024, EY — "How SME lenders can build next-generation credit decisioning", 2024, Starling Bank Business Marketplace Documentation, 2025;



Revolut Business, UOB BizSmart — E-Invoicing / ЭДО

1

Выставление счета прямо из онлайн-банкинга, автоматическая синхронизация их с категориями расходов, налоговыми ставками и учетными системами (Xero, QuickBooks, Zoho Books).

2

Счета можно отправить клиенту по ссылке — оплата происходит мгновенно, с автоматическим обновлением статуса в бухгалтерии.

3

Пакет из более чем 10 интеграций с бухгалтерскими, складскими и HR-системами, а также функции импорта/экспорта документов и согласования счетов в едином окне.



В узбекистанских банках счета и акты формируются вне банковских платформ, зачастую вручную, и не синхронизируются с учетными системами

Отсутствует автоматическое сопоставление платежей и счетов, а интеграции с популярными ERP и бухгалтерскими сервисами практически не реализованы. Лишь в отдельных банках найдена поддержка цифровой подписи документов.

Источники: EY — "The Five-Step Journey to SME Banking Transformation", 2024, Revolut — Business Invoicing Overview, 2025, UOB — BizSmart Product Documentation, 2025.



Revolut Business, UOB BizSmart — AI-дашборды

1

Интерактивные дашборды, отображающие текущие остатки, движения средств .

2

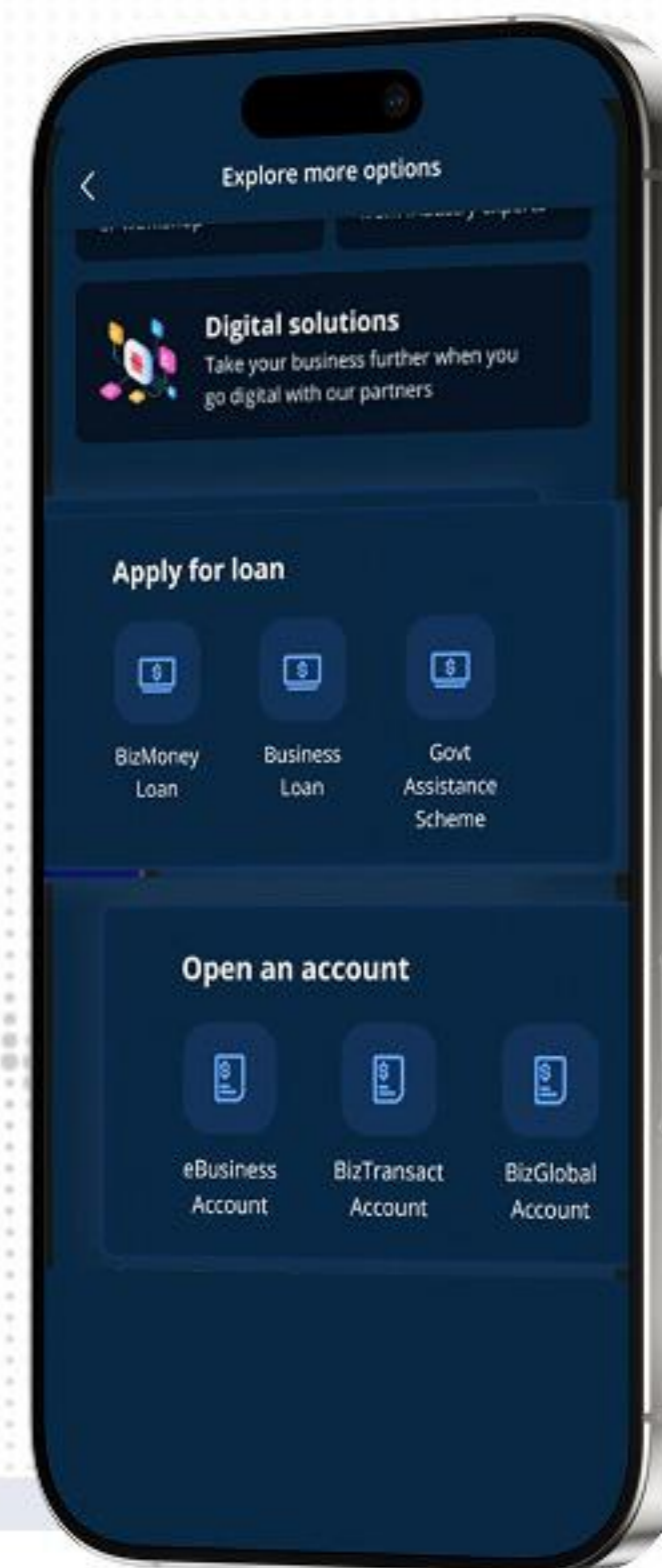
Прогнозные показатели на неделю и более, с возможностью установки автоматических алертов при отклонениях от плана.



Банки Узбекистана предоставляют только статические отчеты, без возможности прогнозирования и уведомлений в реальном времени

Внедрение решений уровня Revolut Business или UOB BizSmart позволило бы SME оперативно реагировать на финансовые изменения и улучшать управление оборотным капиталом.

Источники: McKinsey — The State of AI 2024, Revolut API Documentation 2025, UOB BizSmart Insights 2025.



Starling Bank — модель партнерских нефинансовых сервисов

1

Встроенные обучающие курсы, вебинары, справочные материалы и гайды.

2

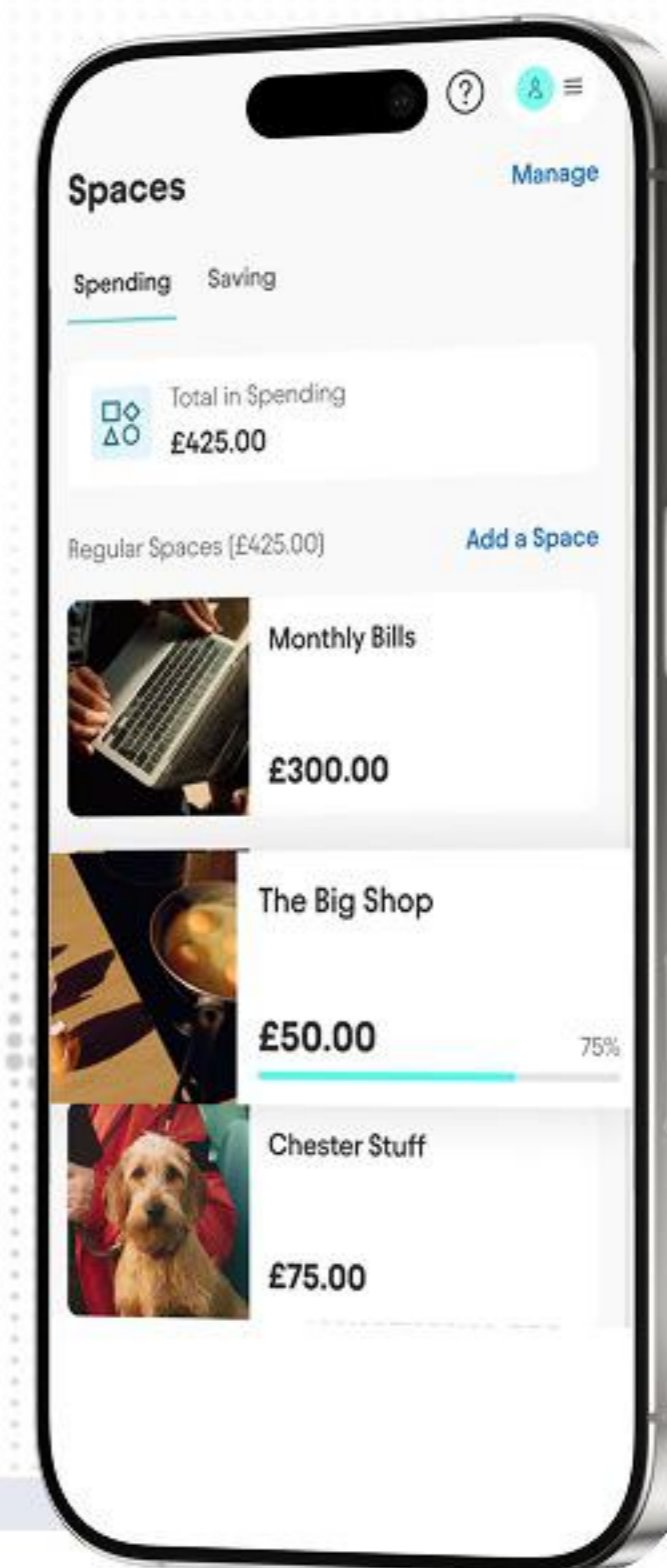
B2B-маркетплейс с подключением партнерских решений: страхование, программы лояльности, HR-сервисы, бухгалтерия и другие модули, повышающие продуктивность бизнеса.



Обучающие программы, вебинары, поддержку по бухгалтерии, юридическим вопросам и маркетингу можно найти лишь у отдельных банков

Это означает, что предпринимателям приходится самостоятельно разбираться во многих аспектах ведения бизнеса, смежных с банкингом, но не относящимся к нему напрямую.

Источники: EY, "How SME lenders can build next-generation credit decisioning" (2024), Starling Bank Business Marketplace Documentation (2025).



Wise Business, Revolut Business — зарплатный проект

1

Формирование payroll-реестров и выплаты сотрудникам, подрядчикам и партнерам в один клик — как внутри страны, так и за рубежом.

2

Интеграция с HR- и бухгалтерскими системами через API обеспечивает бесшовный обмен данными и сокращает ручной труд.

3

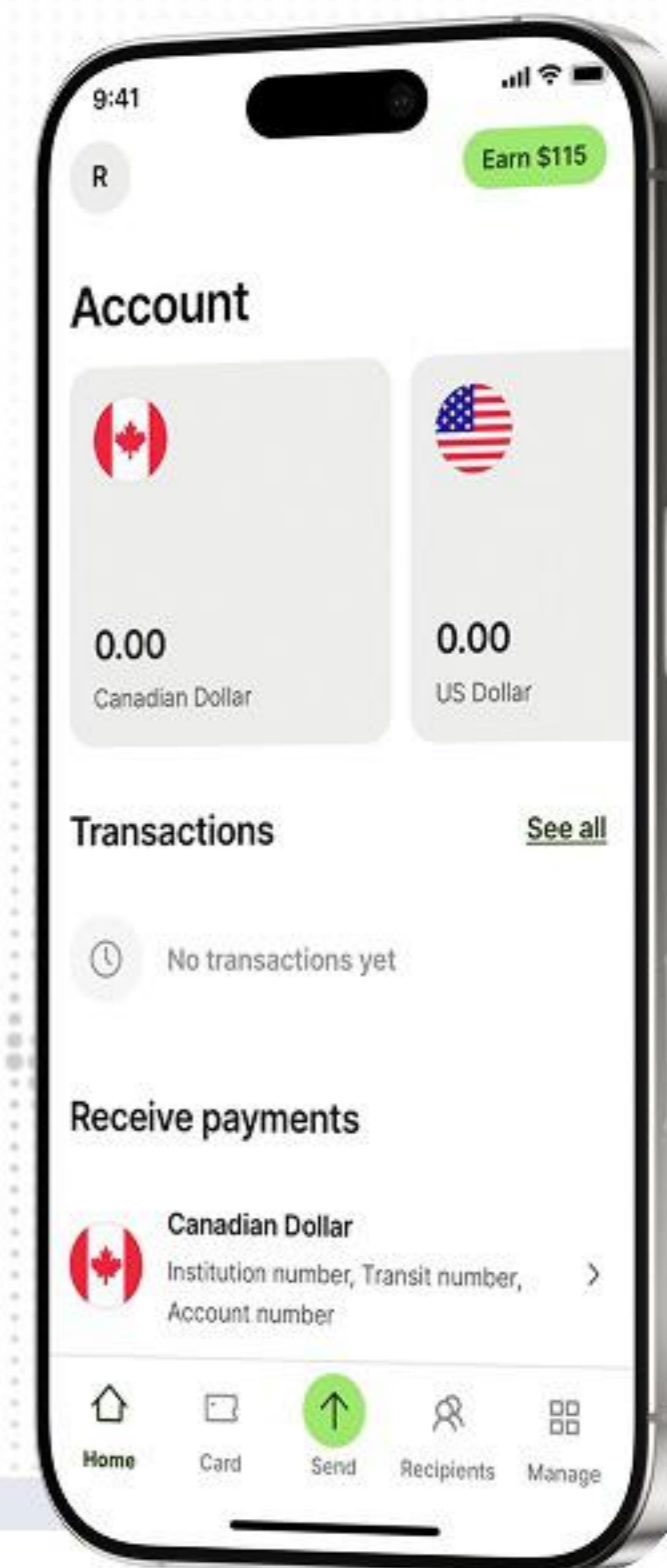
Отчеты и история транзакций доступны в реальном времени, а встроенные механизмы комплаенса автоматически проверяют реквизиты получателей и валютные ограничения.



Большинство банков Узбекистана предоставляют зарплатные проекты в полуавтоматическом формате

Реестры загружаются в интернет-банкинг вручную, подтверждение каждой операции требует ручных действий. Массовые API-выплаты и интеграции с HR-системами встречаются лишь в отдельных случаях, что увеличивает трудозатраты и риск ошибок.

Источники: Wise Business — Mass Payments API and Payouts Overview, 2025, Revolut Business — Mass Payments via API Documentation, 2025.



Monzo Business, Starling Bank, Statrys — онлайн-регистрация ИП/компании

1

Регистрация бизнеса и открытие счета происходят одновременно — полностью онлайн, без визита в отделение.

2

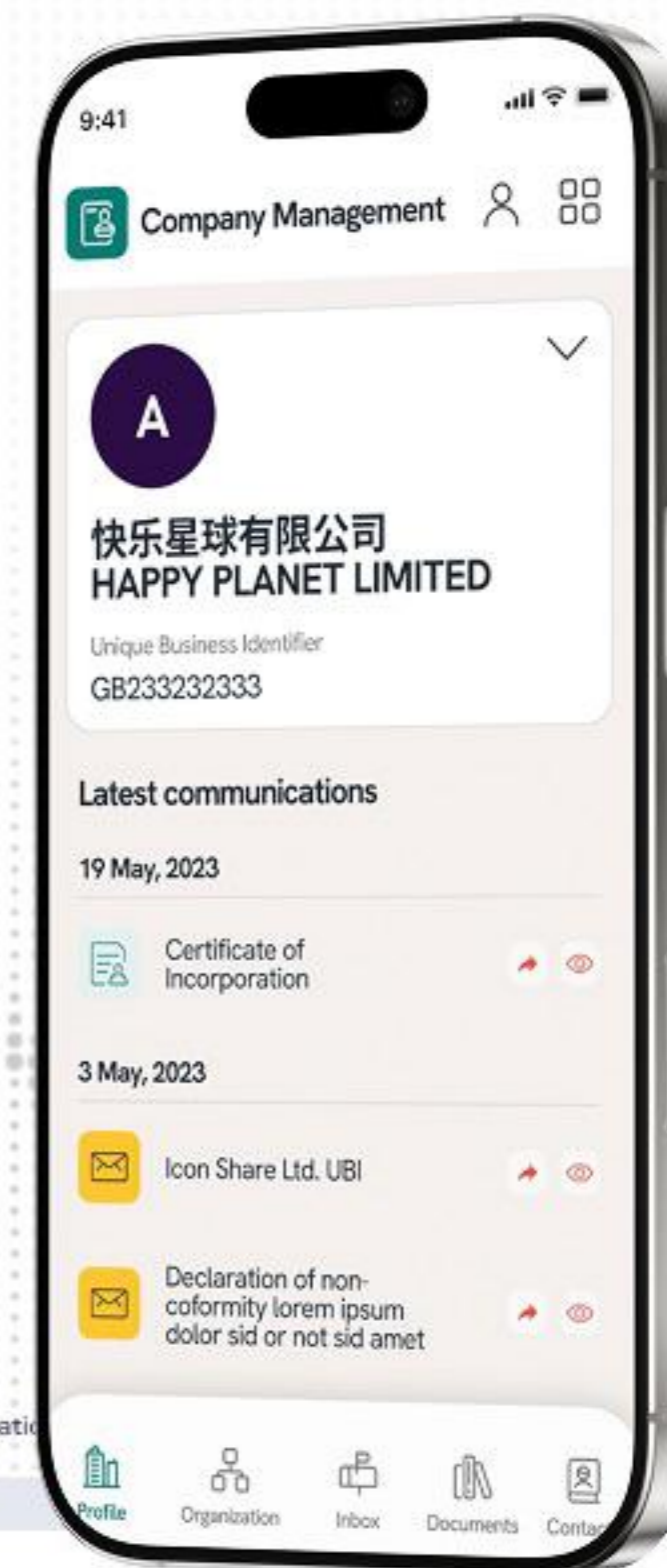
Благодаря интеграции с государственными реестрами и сервисами KYC/AML, предприниматель может зарегистрировать компанию, подтвердить личность и сразу начать принимать платежи.



В Узбекистане процесс регистрации бизнеса и открытия счёта по-прежнему разрознен

Предпринимателю приходится отдельно обращаться в налоговую, юстицию и банк. Даже при наличии онлайн-сервисов, они не интегрированы между собой. Это тормозит запуск нового бизнеса и ограничивает финансовую инклюзию.

Источники: McKinsey — How banks can reimagine lending to SMEs, 2024, EY — The Augmented SME Experience: Art of the Possible Through Data Aggregation, 2024, Statrys — Business Account Opening & Company Incorporation



DBS, OCBC, Revolut Business — продвинутые антифрод-практики

1

Безопасное обслуживание международных клиентов без физического присутствия — системы объединяют санкционные и PEP-проверки, поведенческий антифрод и корпоративную аутентификацию.



В банках Узбекистана удаленная идентификация для иностранных клиентов отсутствует или ограничена

Большинство процедур требуют физического визита и бумажных документов. KYC/AML-контроль реализован в виде ручных проверок без автоматической интеграции с международными санкционными базами.

Это снижает конкурентоспособность банков на международной арене и ограничивает возможности по привлечению иностранных SME и фрилансеров.

Источники: DBS Bank — Corporate Access and Digital Onboarding, 2025, Revolut Business — Wealth Protection and Anti-Fraud Practices, 2025, McKinsey — How Banks Can Reimagine Lending to SMEs, 2024, Global Compliance



DBS Bank — оффлайн-функционалирование

1

Стабильная работа с банковскими сервисами даже при низкой скорости или отсутствии стабильного интернет-соединения.

2

Смартфон выступает в роли токена — без необходимости физического устройства, а подтверждения операций происходят через биометрию или свайп-подтверждение.

3

Такие подходы позволяют расширить охват услуг в регионах с ограниченной инфраструктурой, обеспечивая безопасность и непрерывность финансовых операций.

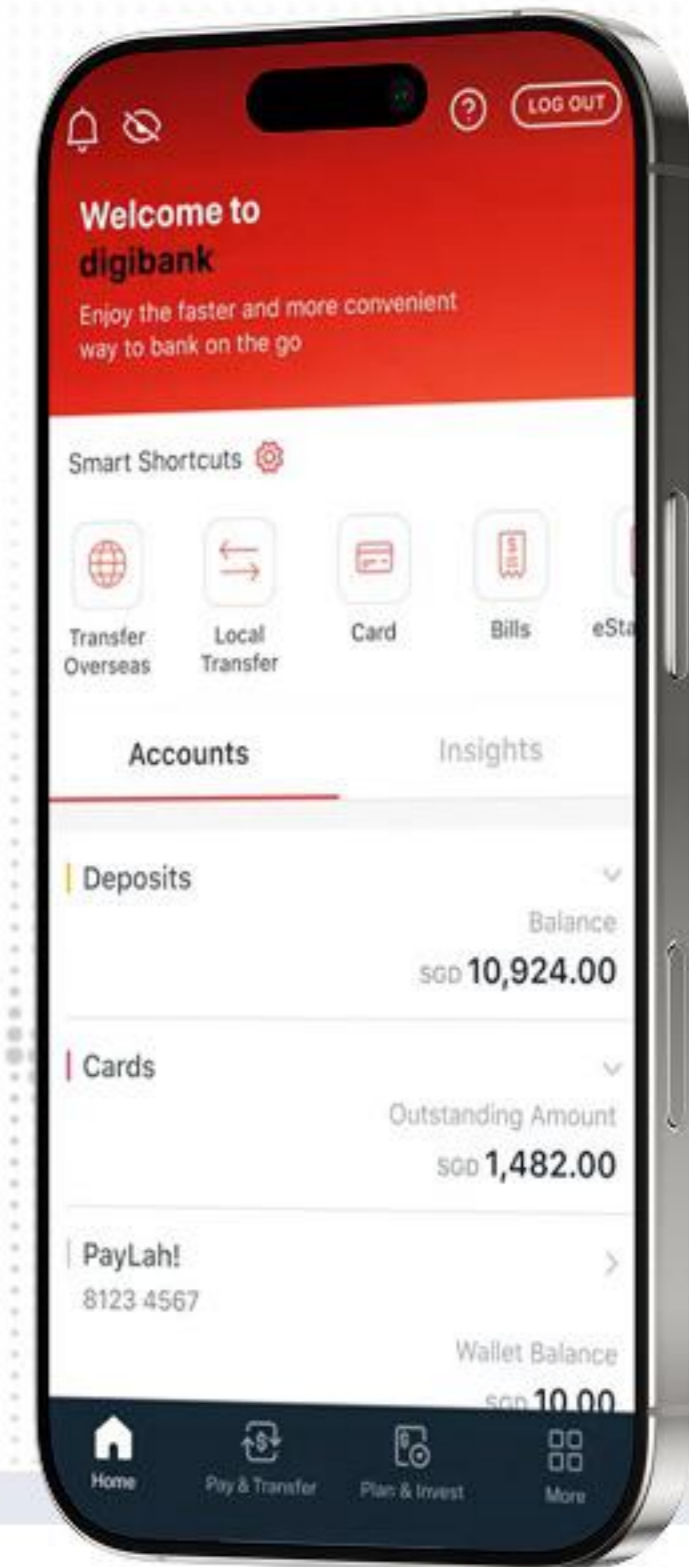


Банковские приложения в Узбекистане слабо адаптированы под нестабильный интернет, не имеют механизма оффлайн-работы или локального кэширования операций

Отсутствие мобильных токенов и офлайн-функционала ограничивает доступ SME из регионов с низкой цифровой инфраструктурой, снижая их финансовую включенность.

Внедрение решений по типу DBS IDEAL digital token+ позволило бы обеспечить надежный и безопасный доступ к финансовым сервисам вне зависимости от качества связи.

Источники: DBS Bank — IDEAL Digital Token+ Overview, 2025, McKinsey — How Banks Can Reimagine Lending to SMEs, 2024.



Square POS — POS-терминалы

1

Устойчивая работа торговых точек даже при отсутствии подключения к сети: транзакции сохраняются локально и автоматически обрабатываются после восстановления соединения.

2

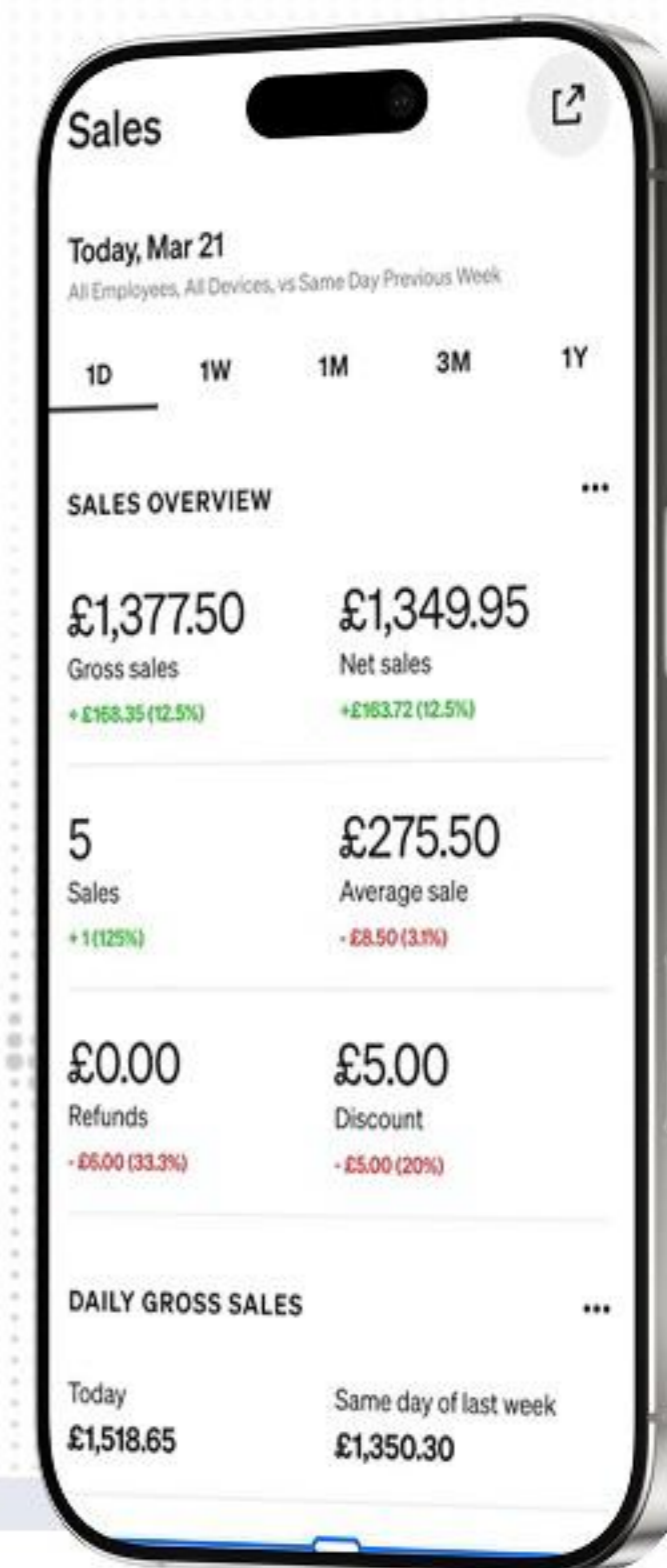
Дополнительно реализованы функции QR-оплаты, мобильного эквайринга и автоматической синхронизации с учетными системами, что делает систему надежной и удобной для работы в полевых условиях или регионах с нестабильным интернетом.



Банки Узбекистана чаще всего предоставляют стандартные POS-решения, требующие постоянного интернет-подключения

В случае перебоев в сети терминалы блокируют операции, что приводит к потерям в продажах и снижению доверия клиентов.

Источники: Square — "Offline Payments and POS Overview", 2025, The Financial Brand — "How Square's Ecosystem Shapes the Future of SME Payments", 2024.



Monzo Business, Starling Bank — UX-эталон

1

Интерфейсы построены по принципу mobile-first: ключевые функции — переводы, выставление счетов, настройка карт и уведомления — доступны в один-два клика.

2

Особое внимание уделено информативным ошибкам и подсказкам, персонализации интерфейса и интеллектуальной иерархии меню: пользователь видит только актуальные для него действия.

3

Одни из самых высоких показателей NPS (Net Promoter Score) среди SME-клиентов благодаря скорости, простоте и интуитивной логике интерфейсов.



Большинство банков Узбекистана все еще используют устаревшие веб-интерфейсы и тяжелые мобильные приложения

Их функционал скрыт за сложными меню и не оптимизирован под поведение SME. Ошибки часто отображаются без пояснений на языке пользователя, нет контекстных подсказок, а навигация запутана. Отсутствие UX-подхода mobile-first и анализа клиентского пути снижает вовлеченность и скорость операций.

Источники: Statrys — "Monzo Business Account Review", 2024, Starling Bank — "Business Banking UX Overview", 2025.



Fintech

AI

Dsicoverly

Appendix

Методология построения исследования и критерии оценки

Параметры и критерии оценки



Исследование охватывает 110 характеристик из 12 групп, описывающих зрелость банковских приложений для SME

Условия обслуживания

Наличие цифрового онбординга, простоты входа и поддержки бизнеса

Счета и платежи

Вариативность платежных инструментов и международных операций

Финансирование и кредиты

Вариативность, доступность и скорость бизнес-кредитования

Карты и эквайринг

Возможности приёма и проведения платежей

Интеграция и автоматизация

Цифровая связанность с системами, ставящими на поток решение типовых задач по ведению и поддержке бизнеса

Аналитика и отчетность

Подробность и настраиваемость информации об операциях и финансовых потоках бизнеса

Управление ролями

Гибкость в заведении и разграничении прав доступа разных сотрудников

Безопасность данных

Продвинутость и вариативность защиты данных в аккаунте

Образование и инфоподдержка

Обучающие курсы, новости, B2B-маркетплейсы, консультации, доступ к госпрограммам для бизнеса

Услуги для бизнеса

Специфичные услуги для юрлиц: зарплатный проект, проверка контрагентов и прочее

Региональное удобство

Адаптация к локальному контексту — например, наличие карт в разных банках

Информативность и удобство

Простота, скорость и интуитивность работы с интерфейсом

Методология исследования



Подготовка

- 1 Сформулировали критерии, параметры, сценарии исследования.
- 2 Провели скрининг банков имеющих мобильные приложения для бизнеса и подготовили шорт-лист.
- 3 Собрали команду отраслевых экспертов и аналитиков



Открытие счетов

- 1 Получили доступ к продуктам всех исследуемых банков
- 2 Прошли реальный онбординг, проверили идентификацию, тарифы и UX-флоу



Исследование по сценариям

- 1 Выполнили ключевые операции: переводы, платежи, карты, депозиты, сервис
- 2 По мере исследования сценарии дополнялись при нахождении новых задач и инсайтов



Выявление лучших практик


- 1 Провели исследование мирового рынка решений для SME по сравнимым критериям, чтобы показать мировой контекст и функциональный отрыв.
- 2 Зафиксировали сильные решения, удачные паттерны и инновации.



Сравнение и подсчет


- 1 Оценили банки по критериям, подсчитали баллы и сформировали рейтинг
- 2 Выявили точки роста для SME-банкинга с рекомендациями по улучшениям.

Методология оценки

Каждая характеристика при анализе приложения оценивалась исследователем вручную: через открытие счета и поиск функционала по интерфейсу приложения, либо обращение в поддержку банка. После этого исследователь ставил оценку и давал к ней пояснение. Для оценивания каждой характеристики использована 5-балльная шкала с уникальными критериями минимальной и максимальной оценки, например 

Характеристика	Критерии оценки 1 (минимум)	Критерии оценки 5 (максимум)	Оценка	Пояснение оценки	Источник
Онлайн консультации при открытии счета/кредита	На этапе открытия счета клиент должен сориентироваться во всем самостоятельно	Консультация с менеджером доступна на любом этапе открытия счета	5	Консультирование доступно на всех этапах: менеджеры сопровождают клиента при открытии, помогают заполнить документы и подключиться к онлайн банкингу	Звонок



Оценки всех характеристик банка внутри одной темы суммировались и превращались в его оценку по этой теме. При сложении оценок банка по всем темам получалась его итоговая оценка 

МУЛЬТИАККАУНТНОСТЬ

ОНЛАЙН-ПОДДЕРЖКА

ДВУХФАКТОРНАЯ АВТОРИЗАЦИЯ

НАСТРОЙКА ЛИМИТОВ

УСЛОВИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ

БЕЗОПАСНОСТЬ

РЕЙТИНГ БАНКА

В этом исследовании оценивается только видимая часть зрелости SME банковских приложений

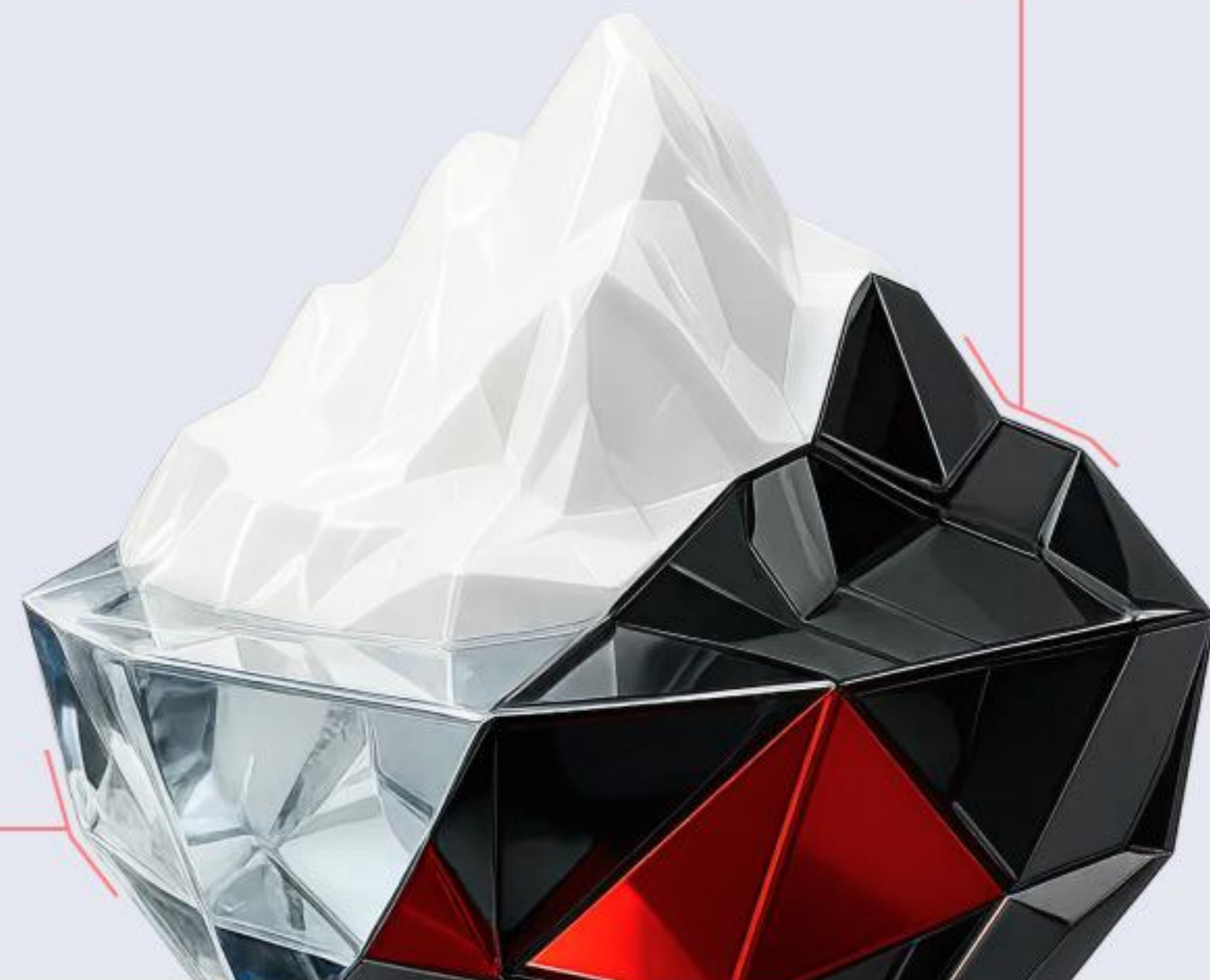
Внешний уровень

Наличие и развитость функционала для SME — насколько цифровые решения покрывают ключевые задачи предпринимателей и соответствуют международным best practices



Кастомное исследование дополняется анализом внутренних и стратегических слоев цифровой зрелости банков

- 1 Представленность в цифровом пространстве
- 2 Продвижение и коммуникации
- 3 Модель продаж
- 4 Стратегия
- 5 Клиентский опыт (CX)
- 6 Продукты
- 7 Каналы коммуникации
- 8 Цифровая зрелость
- 9 Технический аудит
- 10 Удовлетворенность клиентов
- 11 Бренд и восприятие



Fintech

AI

Discovery

Возможности Rocket Tech: цифровой аудит, UX- тестирование, разработка и внедрение AI-решений

Команда с 15-летним опытом создания и улучшения
финтех-продуктов в Средней Азии

Rocket Tech — технологический партнер для запуска и масштабирования SME-банкинга

Product Discovery & Strategy

Проверяем гипотезы до написания кода и находим Product-Market Fit

Вы здесь

1

- Глубокий аудит текущих путей клиента (CJM) и поиск «узких горлышек».
- Валидация продуктовых гипотез на рынке Узбекистана.
- Разработка Value Proposition и Go-to-Market стратегии.
- Финансовое моделирование и расчет Unit-экономики продукта.

Advanced UX/UI Design

Создаем интерфейсы, которые решают задачи бизнеса и растят LTV

2

- Проектирование сложных финансовых интерфейсов (Web & Mobile).
- Фокус на онбординге SME-клиентов и повышении конверсии.
- Создание и поддержка дизайн-систем для ускорения Time-to-Market.
- UX-исследования и юзабилити-тестирование.

Fintech Engineering

Предоставляем готовые команды с глубокой экспертизой в банкинге

3

- Разработка полного цикла: от архитектуры до релиза.
- Быстрое усиление ваших команд инженерами уровня Senior/Middle+.
- Опыт работы с банковской безопасностью, high-load и микросервисами.
- Отлаженные процессы Delivery (CI/CD, DevOps).

AI & Data Solutions

Внедряем искусственный интеллект для автоматизации и персонализации

4

- Умные ассистенты и чат-боты для поддержки бизнеса 24/7.
- Предиктивная аналитика и скоринговые модели.
- Гипер-персонализация предложений для клиентов.
- Оптимизация внутренних процессов банка с помощью GenAI.

Ready Bank — готовые решения для цифровой трансформации SME-банкинга

Запускаем цифровой банк для бизнеса за 6 месяцев

Готовые модули для технологического апгрейда

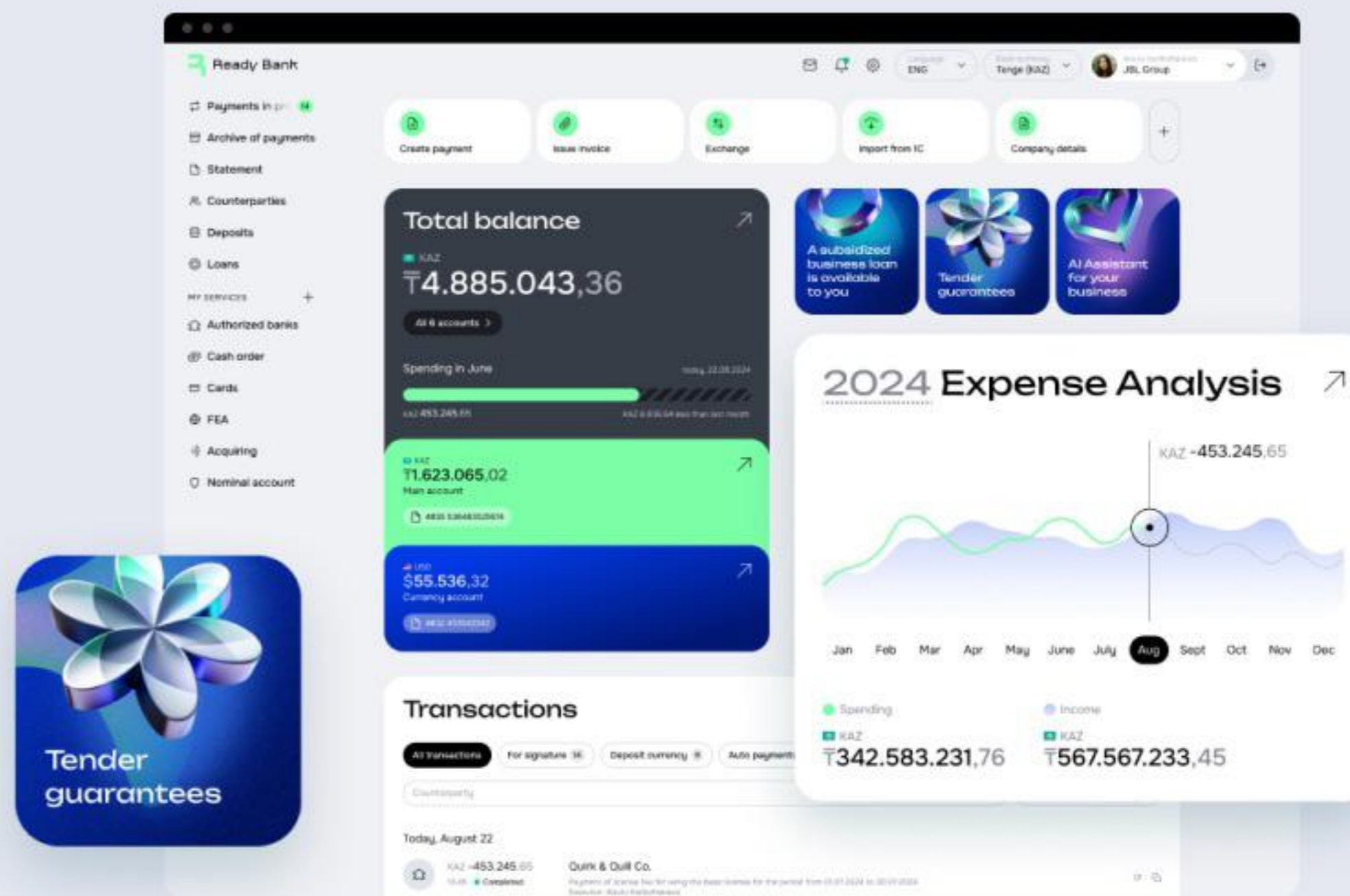
От авторизации и платежей до безопасности и AI-поддержки. Ready Bank включает в себя все необходимые функции цифрового банка для SME.

Сервер гибкой тарификации

Сервер тарификации автоматизирует расчет стоимости услуг, обеспечивая гибкое ценообразование на основе объема и типа операций клиентов.

Интеграции с АБС NCI и Fido-Business

Преднастроенная интеграция с NCI и Fido-Business ускоряет запуск модулей, обеспечивая бесшовную связь фронт-офиса с ядром без сложных доработок.



Fintech

AI

Discovery

Ответим на вопросы и прокомментируем результаты вашего банка



@oleagaznak



oleg@rocketfirm.tech



tech.rocketfirm.com



+7 777 185-75-80

