

Инвестиции в финтех-платформу для банков

ЛОВИСASHBACK

Привлекаем 30 млн. руб.:
первый раунд

Размер инвестиций:
от 300 тыс рублей

Формат: **участие в инвестиционном раунде**
через платформу **Zarusk.tech**

Ожидаемый рост стоимости
акций: **x3 к 2027 году**

ЛОВИСASHBACK — мультибанковская финтех-платформа для привлечения клиентов по партнерской модели через агентов и МСБ

Например:

Вы пришли в ресторан и официант порекомендовал вам оформить карту банка-партнера чтобы получать кешбэк. За свою рекомендацию официант и сам ресторан получили вознаграждение от банка.

01

Вы получили карту, оплачиваете ею в ресторане и получаете до 50% кешбэк на карту

02

Вы рассказали о ресторане своему другу и получили кешбэк 10% за его покупку

03

Вы рассказали о карте банка-партнера с ее кешбэком и получили вознаграждение от банка

04

*Размер комиссии приведен для примера и рассчитывается для каждого бизнеса отдельно

Платформа работает вне зависимости от курса рубля и состояния экономики

Пока банки существуют, они хотят

- привлекать больше клиентов
- снижать риски и затраты
- глубже проникать в жизнь клиента

Бизнесы хотят

- знать больше о клиенте (экономика внимания)
- удерживать клиента (переход на модель LTV, так как маркетинг всё дороже)
- иметь дополнительный денежный поток

Клиенты хотят

- делать выгодные покупки
- иметь дополнительный денежный поток за простые действия

Поэтому модель крайне устойчива

На чём мы зарабатываем

МСБ продвигает подключение к нашей платформе среди своих покупателей

01

Клиент МСБ через нашу платформу становится клиентом банка

02

Банк платит нам комиссию за подключение

03

Часть комиссии мы шерим вознаграждение бизнесу

04

Например:

300 клиентов приносит нам 1 800 000 рублей, из которых 1 200.000 мы выплачиваем бизнесу

Прибыль: 600.000 руб, или 2000 руб с клиента

Мы зарабатываем комиссию от сделок

ЛОВИСASHBACK

с физическими лицами

- Дебетовые карты
- Кредитные карты
- Потребительские кредиты
- Ипотека
- Накопительные счета
- Страховые продукты
- Пенсионное страхование

с юридическими лицами

- Расчетно-кассовое обслуживание
- Эквайринг
- Кредиты
- Корпоративное страхование
- Лизинг
- Обслуживание внешнеэкономической деятельности

Какую проблему банков мы решаем

За последние 5 лет стоимость привлечения клиента для банка растет на 20% ежегодно

За последние 5 лет стоимость привлечения клиента для банка растет на 20% ежегодно

С рынка ушла часть рекламных площадок, оставшиеся поднимают цену на рекламу, конкуренция между банками растёт. На октябрь 2025 один клиент обходится банку от 3000 до 9000 руб

Таблица — оценка САС по годам (ориентировочно, Р на 1 привлечённого розничного клиента)

Год	Оценочный диапазон САС (масс-продукт: дебет/карты)	Оценочный диапазон САС (кредиты наличными / кредитные продукты)	Примечание и уверенность
2019	1 500 — 3 500	2 500 — 5 000	До пандемии и резких изменений рекламных экосистем; источников явно мало (низкая уверенность). Polymera
2020	1 800 — 4 000	3 000 — 6 000	Переход в цифровые каналы в пандемию, рост онлайн-конверсий, но ещё относительно дешёвый трафик. (средняя уверенность).
2021	2 500 — 5 000	3 500 — 7 000	Банки нарастили рекламные расходы (в 2021 рекордный рост рекламных затрат у розничных банков). Polymera
2022	2 500 — 6 000	4 000 — 8 000	Стабильный рост САС; для микрофинансов отмечали рост на десятки процентов (пример: микрофинанс — ~1,9 тыс. руб. по итогам 2022). Sostav
2023	3 000 — 6 500	5 000 — 9 000	По данным Unicom/аналитики — САС по кредитам наличными приблизилась к ~9 000 Р (рекорд с 2021). Причины: миграция площадок, удорожание клика/CPA. Frank Media +1
2024	3 000 — 7 000	5 000 — 9 000+	Сохраняется повышенное давление на САС; крупные экосистемы показывают более низкий САС внутри экосистем (пример — МТС/«Мой МТС»), но в целом рынок дорог. T-Bank +1

На банковском рынке формируется тренд на поиск новых каналов привлечения клиентов

Они пробуют:

развивать экосистему за пределы классических банковских услуг, например, добавлять ОСАГО

работать с блогерами

создавать партнерские программы

Тренд на запуск партнёрских программ подхватывают сильные игроки

**Проект Альфа-банка
«Свой в Альфе»
привлек 1 млн
клиентов по всей
стране за 2024 год**

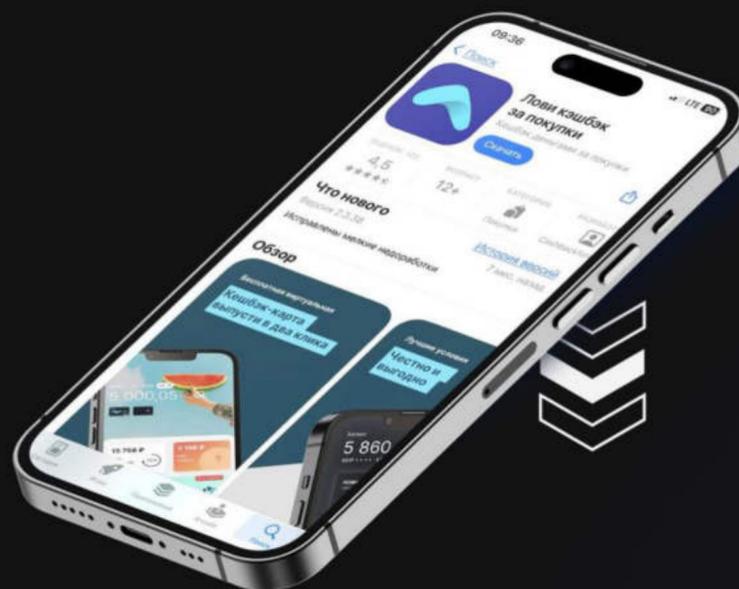
**ВТБ: план по привлечению
новых клиентов на
ближайшие 3 года
опирается на поиск
нестандартных способов
привлечения клиентов**

**Мы создали универсальное ИТ-
решение для банков по привлечению
клиентов по партнёрской модели**

Технология уже работает

Ак барс Банк

- 120.000 клиентов получили карты с нашей партнёрской программой
- 10.000 из них стали активными агентами, которые привлекают новых клиентов в банк за вознаграждение



ПАО ВТБ

- 29.000 карт выпущено
- 1.329 человек стали активными агентами

**На подключении в 2025 году еще 2 банка-партнера:
Севергазбанк и ОТП**

Какую проблему малых и средних бизнесов мы решаем

Бизнесы хотят больше знать о своих клиентах

Чтобы удерживать их,
увеличивать частоту
покупки и средний
чек



Для этого — предлагать
специальные условия,
создавать системы
лояльности



Придумали решение для малых и средних бизнесов

Подключили к партнёрской программе клиентов из числа малого и среднего бизнеса, у которых есть своя лояльная база контрагентов

Сотрудники бизнесов получают кешбэк за каждого нового клиента банка

Бизнесы — легально собранные сведения о клиентах: что, где и как часто они покупают

Результат за 3 месяца

36 бизнесов привлекли
2477 клиентов в банки-
партнёры за 3 месяца

За год это **300** новых
клиентов от каждого
бизнеса

Система подходит для
ресторанов, магазинов,
сервисов, медицины, быти
и подобных компаний

Готовимся к подключению к платформе сетей бьюти салонов

Более 800 салонов, более 5 млн база клиентов

Почему это более эффективно по сравнению с классическими партнёрскими программами?

Один бизнес по нашей технологии привлекает **300** новых клиентов в банк

в **75 раз больше**, чем приходит от рядового клиента банка по программе «приведи друга»

это в **15 раз больше**, чем привлекает один профессиональный агент

В чем секрет?

Мы решаем сразу несколько задач:

бизнесы получают
большее проникновение
в клиента;

01

клиенты получают кешбэк
на продукты и услуги
банков и МСБ;

02

банки получают альтернативный способ массового
привлечения клиентов, готовое технологическое
решение и BigData

03

Цель: До 2028 г привлечь не менее 700 тыс. клиентов в России

от **100**

Продукты партнеров и банков на платформе

от **90%**

IRR для текущих инвесторов

*IRR не является расчетом доходности инвестора на момент выхода из инвестиции. (Термин из фин. модели)

3,3 млрд. руб.

Выручка компании за 2026-2028 гг.

от **330** млрд. руб.

Оборот платформы за 2026-2028 гг.

с **2027 г.**

Выход на международный рынок

Команда платформы



Ислам Ахмедшин

основатель, отвечает за стратегию и переговоры с финансовыми организациями в РФ и СНГ



Илья Сидорин

операционный директор, отвечает за операционную деятельность



Тимур Хакимов

основатель, создаёт продукт



Марина Шамина

коммерческий директор, отвечает за подключение бизнесов и частных лиц к платформе



Мансур Усманов

технический директор, зона ответственности: техническая работа платформы

Для этого мы привлекаем 30 млн рублей инвестиций

Инвестиции пойдут на разработку программного обеспечения платформы.

Это позволит нам доработать технологию и стать практически безальтернативным IT-решением для банков.

Условия для инвесторов

- Оценка раунда: **1,2 млрд. руб.**
Дисконт - 70% для текущего раунда (до 31.12.25)
- Ожидаемый рост стоимости акций до января 2027 — X3 (300%+)
- Доступна возможность обратного выкупа акций, либо вторичная продажа другим инвесторам через платформу Zarusk.tech
- При инвестициях в 1 млн рублей, вы получаете долю компании, которая через 1 год будет стоить более 3 млн. руб.
- Минимальный чек: 300 тыс. руб.
Рекомендованные инвестиции - от 3 млн.р.
Для инвесторов от 30 млн.руб. - специальные условия!
- Следующий инвестиционный раунд - 2 кв. 2026 г. в объеме от 40 до 60 млн.р. (есть термшит от профессиональных игроков рынка)