

ШАЛКАР ЖУСУПОВ: «МЫ СТРОИМ БАНК, КОТОРЫЙ ПОНИМАЕТ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ»

Почти год назад КМФ Банк получил банковскую лицензию и стал новым банком второго уровня в Казахстане. За это время финансовый институт не только сохранил сильные позиции в работе с предпринимателями, но и активно развивает современные банковские сервисы для широкой аудитории. О том, какие продукты сегодня выбирают клиенты, почему банк делает ставку на удобство и доступность сервисов даже в самых отдаленных регионах страны, рассказал председатель Правления КМФ Банка Шалкар Жусупов.

— В августе исполнится год с момента получения банковской лицензии. Каким этот год стал для КМФ Банка?

— Для нас это был очень важный и насыщенный этап. Получение банковской лицензии позволило значительно расширить возможности для клиентов. Если раньше нас в первую очередь знали как надежного партнера для предпринимателей, то сегодня КМФ Банк — это уже полноценный банк с широкой линейкой современных продуктов и сервисов.

Практически сразу после получения лицензии мы запустили депозиты для физических и юридических лиц, текущие счета, сервисы для самозанятых. В начале этого года подключились к Межбанковской системе мобильных платежей — наши клиенты могут переводить деньги по номеру телефона в другие банки Казахстана. В ближайшее время планируем запуск QR-платежей.

Параллельно мы активно развиваем мобильное приложение КМФ Банк. Мы видим, что для клиентов сегодня особенно важны простота, скорость и возможность получать услуги онлайн. Поэтому многие продукты уже доступны полностью дистанционно, например открыть депозит можно за несколько минут прямо в приложении.

При этом мы не уходим полностью в онлайн. Для нас важно сохранить живой контакт с клиентами. Особенно это актуально для регионов, где людям

по-прежнему важно прийти в отделение, поговорить с менеджером, получить консультацию лично. Именно поэтому мы продолжаем развивать филиальную сеть и придерживаемся фиджитал-модели — сочетания цифровых сервисов и физического присутствия.

— Какие продукты сегодня пользуются наибольшим спросом у клиентов?

— Если говорить о розничном направлении, то одним из самых востребованных продуктов сегодня остаются депозиты. Мы видим, что люди все больше задумываются о сохранении и приумножении своих средств, и для клиентов важны сразу несколько факторов: надежность банка, выгодные условия и удобство управления деньгами.

Мы предлагаем конкурентные ставки вознаграждения по депозитам — до 20% (ГЭСВ — 14–20%)*. При этом у клиента есть выбор: депозит можно открыть с возможностью пополнения, частичного снятия либо выбрать классический накопительный формат. Дополнительным фактором доверия является то, что наш банк входит в систему Казахстанского фонда гарантирования депозитов. Для вкладчиков это уверенность в сохранности средств.

Одновременно растет интерес и к ежедневным банковским сервисам — текущим счетам, переводам, расчетно-кассовому обслуживанию, решениям для

предпринимателей и самозанятых. Людям удобно, когда основные финансовые вопросы можно решать внутри одного банка и через одно приложение.

При этом одним из наших ключевых направлений остается поддержка предпринимателей. Мы почти тридцать лет работаем с малым и микробизнесом и хорошо понимаем специфику разных отраслей. Поэтому наши продукты для бизнеса максимально адаптированы под реальные потребности клиентов.

Например, для предпринимателей доступны кредитные продукты до 100 млн тенге с гибкими условиями финансирования. Для агросектора мы учитываем сезонность бизнеса: понимаем, что в период посевных работ у фермеров нет свободных средств, поэтому предусматриваем льготные периоды до сбора и реализации урожая. Аналогичный индивидуальный подход применяется и в других сферах бизнеса.

Отдельно отмечу продукт группового финансирования, который остается особенно востребованным среди небольших предприятий и начинающих предпринимателей. Клиенты объединяются в группы и выступают гарантами друг для друга, благодаря чему получают возможность привлечь финансирование на развитие бизнеса, пополнение оборотных средств или покупку оборудования.

— При этом КМФ Банк традиционно силен именно в регионах. Насколько это направление остается для вас важным?

— Это по-прежнему одно из наших ключевых преимуществ. Мы работаем практически по всему Казахстану, охватывая порядка 4000 отдаленных населенных пунктов, и хорошо понимаем потребности клиентов как в городах, так и в сельской местности. Для нас важно, чтобы качественные банковские услуги были доступны каждому — независимо от того, где живет человек. Поэтому мы продолжаем развивать сеть отделений и одновременно усиливаем цифровую инфраструктуру в регионах.

Например, в отделениях, расположенных в отдаленных населенных пунктах, мы внедряем технологию Starlink. Это позволяет значительно улучшить качество интернета и обеспечить стабильную работу цифровых сервисов даже там, где раньше с этим были сложности. Именно поэтому мы часто говорим: даже в самых отдаленных регионах мы остаемся рядом с клиентом.

— Какие задачи КМФ Банк ставит перед собой на ближайшие годы?

— В ближайшие годы мы планируем активно расширять продуктовую линейку и развивать цифровую экосистему банка. В первую очередь речь идет о новых сервисах в мобильном приложении, развитии транзакционного бизнеса, запуске QR-платежей и дальнейшем улучшении дистанционного обслуживания.

Еще один важный приоритет для нас — доступность банковских услуг по всему Казахстану. Мы хотим, чтобы вне зависимости от того, живет человек в крупном городе или небольшом селе, он мог пользоваться современными банковскими сервисами на одинаково высоком уровне.

И, конечно, для нас важно сохранить главное — доверие клиентов. Мы хотим оставаться банком, с которым удобно, надежно и комфортно выстраивать долгосрочные отношения.

— Одним из узнаваемых направлений КМФ всегда были социальные и образовательные инициативы. Как они развиваются сегодня?

— Мы продолжаем развивать проекты, направленные на поддержку предпринимательства и повышение финансовой грамотности, поскольку считаем это важной частью нашей миссии по устойчивому развитию регионов и укреплению бизнеса клиентов.

Одним из ключевых направлений этой работы стали агрофорумы. Совместно с корпоративным фондом КМФ-Демеу мы уже провели восемь таких мероприятий. На них предприниматели получают практические знания, обмениваются опытом и обсуждают актуальные вопросы развития бизнеса.

Отдельное и стратегически важное направление — поддержка женщин-предпринимателей. Сегодня женщины составляют 55% наших клиентов, что отражает их высокую активность в предпринимательстве. Поэтому мы создаем дополнительные возможности для их профессионального роста. Одним из таких инструментов стала ежегодная премия «КМФ Искер Ханым», направленная на признание достижений женщин в бизнесе.

Логическим продолжением этой работы стало присоединение КМФ Банка к «Кодексу финансирования женщин-предпринимателей» — международной инициативе, поддерживаемой Европейским банком реконструкции и развития, Агентством РК по регулированию и развитию финансового рынка и Ассоциацией финансистов Казахстана. В рамках кодекса будут реализованы проекты, направленные на расширение доступа женщин к финансированию, а также развитие дополнительных, в том числе нефинансовых, сервисов поддержки.

В прошлом году КМФ Банк был отмечен наградой ЕБРР как лидер в сфере нефинансовых услуг в рамках программы «Женщины в бизнесе». Эта награда присуждается организациям, которые развивают комплексную поддержку клиентов — от образовательных программ до консультаций и наставничества. Таким образом, поддержка женщин-предпринимателей у нас охватывает все ключевые направления — обучение, развитие бизнеса, финансовые инструменты и международные программы. **Б**

* актуально на июнь 2026 г.

Лицензия АРРФР на проведение банковских операций
№ 1.1.121 от 25.11.2025



Шалкар Жусупов, председатель
Правления КМФ Банка

沙尔卡尔·茹苏波夫 (Shalkar Zhussupov)
· КМФ银行 (KMF Bank) 管理董事会主席

Shalkar Zhussupov, CEO, KMF Bank

沙尔卡尔·茹苏波夫 (Shalkar Zhussupov)： “我们正在打造一家真正理 解客户需求的银行”

近一年前，KMF银行 (KMF Bank) 获得了银行牌照，成为哈萨克斯坦新的一家二级银行。在这段时间里，这家金融机构不仅保持了其在服务企业方面的强劲优势，还在积极发展面向更广泛客群的现代银行服务。就当前客户选择哪些产品、为何该行即使在全国最偏远地区也坚持以服务的便利性和可得性为重点，KMF银行 (KMF Bank) 管理董事会主席沙尔卡尔·茹苏波夫 (Shalkar Zhussupov) 进行了介绍。

— 到8月，距离获得银行牌照将满一年。这一年对KMF银行 (KMF Bank) 来说是怎样的一年？

— 对我们而言，这是一个非常重要且充实的阶段。获得银行牌照使我们能够显著拓展客户服务能力。如果说过去人们首先把我们视为企业家的可靠合作伙伴，那么如今，KMF银行 (KMF Bank) 已经是一家拥有丰富现代产品和服务体系、功能完善的银行。

几乎在获得牌照后，我们就推出了面向个人和法人的存款、活期账户以及面向自雇人士的服务。今年年初，我们接入了银行间移动支付系统 (Interbank Mobile Payment System)——我们的客户现在可以通过手机号向哈萨克斯坦其他银行转账。近期我们还计划推出二维码支付。

与此同时，我们也在积极发展KMF Bank移动应用。我们看到，如今客户尤其重视简便、速度以及在线获取服务的可能性。因此，许多产品已经可以完全通过远程银行服务办理，例如在应用中只需几分钟就可以开立存款。

与此同时，我们并未完全转向线上。对我们来说，保留与客户的面对面联系同样重要。这一点在各地区尤为重要，因为人们依然重视走进网点、与客户经理交流并当面获得咨询。正因如此，我们持续发展分行网络，并坚持线上线下融合模式 (phygital)，即数字服务与实体存在相结合。

— 目前哪些产品最受客户欢迎？

— 如果谈到零售业务，那么如今最受欢迎的产品之一仍然是存款。我们看到，人们越来越重视资金的保值与增值，而对客户来说，有几个因素同时重要：银行的可靠性、优惠的条件以及资金管理的便利性。

我们提供具有竞争力的存款利率——最高可达20%（年化实际利率为14% - 20%）*。同时，客户也有多种选择：存款可以开立为支持续存、部分支取，或者选择经典的储蓄存款形式。另一个增强信任的因素是，我们银行已纳入哈萨克斯坦存款保险基金 (KDIF) 体系。对存款人而言，这意味着对资金安全的信心。

与此同时，客户对日常银行服务的兴趣也在增长——包括活期账户、转账、结算与现金服务，以及面向企业家和自雇人士的解决方案。对人们来说，能够在一家银行、通过一个应用解决主要金融问题，是非常方便的。

同时，支持企业家仍然是我们的核心方向之一。近三十年来，我们一直服务于小微企业，并且非常了解不同行业的特点。因此，我们的企业类产品都尽可能贴合客户的实际需求。

例如，企业家可获得金额最高达1亿坚戈的信贷产品，并配有灵活的融资条件。对于农业部门，我们会考虑业务的季节性：我们理解，在播种期，农户手中没有闲置资金，因此我们设置了在收获和销售农产品之前的宽限期。类似的个性化方式也适用于其他业务领域。



我还想特别提到团体贷款产品，它在小型企业和初创企业家中仍然尤其受欢迎。客户组成小组并相互担保，因此能够获得用于业务发展、补充流动资金或购买设备的融资。

—与此同时，KMF银行(KMF Bank)传统上在地区市场尤其具有优势。这个方向对你们而言仍有多重要？

—这仍然是我们的核心优势之一。我们的业务几乎覆盖整个哈萨克斯坦，服务约4000个偏远地区的居民点，并且非常了解城市和农村地区客户的需求。对我们来说，重要的是让优质银行服务人人可得——无论一个人居住在哪里。因此，我们继续发展网点网络，同时也在加强各地区的数字基础设施。

例如，在位于偏远居民点的网点中，我们正在引入星链(Starlink)技术。这使我们能够显著改善互联网质量，并确保数字服务即使在过去存在困难的地方也能稳定运行。正因如此，我们经常说：即使在最偏远地区，我们也始终陪伴在客户身边。

—KMF银行(KMF Bank)在未来几年为自身设定了哪些任务？

—未来几年，我们计划积极扩展产品线并发展银行的数字生态系统。首先，这涉及在移动应用中推出新服务、发展交易业务、上线二维码支付，以及进一步提升远程银行服务。

对我们而言，另一个重要优先事项是让银行服务覆盖整个哈萨克斯坦。我们希望，无论一个人生活在大城市还是小村庄，都能够以同样高的水平使用现代银行服务。

当然，对我们来说，保住最重要的东西也同样关键——客户的信任。我们希望继续成为一家便于、可靠且让人安心建立长期关系的银行。

РУБРИКА_АНГЛ

SHALKAR ZHUSSUPOV: “WE ARE BUILDING A BANK THAT UNDERSTANDS CUSTOMERS’ NEEDS”

Almost a year ago, KMF Bank obtained a banking license and became a new second-tier bank in Kazakhstan. During this time, the financial institution has not only maintained its strong position in working with entrepreneurs, but has also been actively developing modern banking services for a broad audience. Shalkar Zhussupov, CEO, KMF BankBank, spoke about which products customers are choosing today and why the bank is focusing on the convenience and accessibility of services even in the country’s most remote regions.

— In August, it will be a year since you obtained your banking license. What has this year been like for KMF Bank?

— For us, it has been a very important and eventful period. Obtaining a banking license made it possible to significantly expand opportunities for customers. Whereas before we were known primarily as a reliable partner for entrepreneurs, today KMF Bank is already a full-fledged bank with a broad range of modern products and services.

—KMF一向较为知名的方向之一是社会和教育倡议。如今这些工作开展得如何？

—我们继续推进支持创业和提升金融素养的项目，因为我们认为，这是我们促进地区可持续发展和增强客户企业实力这一使命的重要组成部分。

这项工作中的一个关键方向是农业论坛。我们已与KMF-Demeu企业基金(KMF-Demeu Corporate Fund)共同举办了八场此类活动。在这些活动中，企业家获得实用知识、交流经验，并讨论企业发展的现实问题。

另一个独立且具有战略重要性的方向，是支持女性企业家。如今，女性占我们客户的55%，这反映出她们在创业中的高度活跃。因此，我们为她们的职业成长创造更多机会。其中一项工具就是年度奖项“KMF Isker Khanymy”，旨在表彰女性在商业领域取得的成就。

这项工作的自然延续，是KMF银行(KMF Bank)加入“女性企业家融资准则(Women Entrepreneurs Finance Code)”——这是一项由欧洲复兴开发银行、哈萨克斯坦共和国金融市场监管与发展署和哈萨克斯坦金融家协会支持的国际倡议。在该准则框架下，将实施旨在扩大女性获得融资机会以及发展额外支持服务(包括非金融服务)的项目。

去年，KMF银行(KMF Bank)在“商界女性”(Women in Business)计划框架下，被欧洲复兴开发银行(EBRD)授予非金融服务领域领导者奖。该奖项授予那些发展客户综合支持体系的机构——从教育项目到咨询和导师辅导。因此，我们对女性企业家的支持覆盖了所有关键方向——培训、业务发展、金融工具和国际项目。E

* 信息截至2026年6月更新。

金融市场监管与发展署(ARDFM)银行业务经营许可证，
编号1.1.121，签发日期：2025年11月25日

Almost immediately after obtaining the license, we launched deposits for individuals and legal entities, current accounts, and services for the self-employed. At the beginning of this year, we joined the Interbank Mobile Payment System—our customers can transfer money by phone number to other banks in Kazakhstan. In the near future, we plan to launch QR payments.

At the same time, we are actively developing the KMF Bank mobile app. We see that simplicity, speed, and the ability to access services online are especially important to customers today. That is why many products are already available fully through remote banking services; for example, a deposit can be opened in just a few minutes directly in the app.

At the same time, we are not moving entirely online. It is important for us to maintain live contact with customers. This is especially relevant for the regions, where it is still important for people to come to a branch, speak with a manager, and receive advice in person. That is exactly why we continue to develop our branch network and adhere to a phygital model—a combination of digital services and physical presence.



Награждение победительницы
премии KMF Isker Hanymy-2025

“KMF Isker Hanymy-2025”奖项获奖
者颁奖仪式

Award ceremony for the winner
of the KMF Isker Hanymy 2025 prize

– Which products are currently in the highest demand among customers?

– Speaking about the retail segment, deposits remain one of the most in-demand products today. We see that people are thinking more and more about preserving and growing their funds, and several factors matter to customers at once: the bank's reliability, favorable terms, and convenience in managing their money.

We offer competitive interest rates on deposits – up to 20% (annual effective interest rate: 14–20%)*. At the same time, customers have a choice: a deposit can be opened with replenishment, partial withdrawal, or they can choose a classic savings deposit format. An additional factor of trust is that our bank is part of the Kazakhstan Deposit Insurance Fund system. For depositors, this means confidence that their funds are safe.

At the same time, interest is also growing in everyday banking services – current accounts, transfers, cash and settlement services, and solutions for entrepreneurs and the self-employed. It is convenient for people when their main financial matters can be handled within one bank and through one app.

At the same time, one of our key areas remains support for entrepreneurs. We have been working with small and micro businesses for almost thirty years and understand the specifics of different industries well. That is why our business products are tailored as closely as possible to customers' real needs.

For example, loan products of up to 100 million tenge are available to entrepreneurs on flexible financing terms. For the agricultural sector, we take into account the seasonality of the business: we understand that during the sowing season farmers do not have free funds, so we provide grace periods until the harvest is collected and sold. A similar individual approach is applied in other business sectors as well.

I would also like to highlight the group lending product, which remains especially in demand among small enterprises and start-up entrepreneurs. Customers join together in groups and act as guarantors for one another, which gives them the opportunity to attract financing for business development, replenishment of working capital, or the purchase of equipment.

– At the same time, KMF Bank has traditionally been particularly strong in the regions. How important does this area remain for you?

– It remains one of our key advantages. We operate across almost all of Kazakhstan, covering around 4,000 remote settlements, and we understand the needs of customers both in cities and in rural areas. It is important to us that high-quality banking services be accessible to everyone, regardless of where a person lives. That is why we continue to develop our branch network while also strengthening digital infrastructure in the regions.

For example, in branches located in remote settlements, we are implementing Starlink technology. This makes it possible to significantly improve internet quality and ensure the stable operation of digital services even in areas where this used to be a challenge. That is exactly why we often say: even in the most remote regions, we remain close to the customer.

– What objectives has KMF Bank set for itself for the coming years?

– In the coming years, we plan to actively expand the bank's product range and develop its digital ecosystem. First and foremost, this means new services in the mobile app, the development of transactional business, the launch of QR payments, and the further improvement of remote banking services.

Another important priority for us is the accessibility of banking services throughout Kazakhstan. We want people to be able to use modern banking services at an equally high level, regardless of whether they live in a major city or a small village.

And, of course, it is important for us to preserve what matters most: our customers' trust. We want to remain a bank with which it is convenient, reliable, and comfortable to build long-term relationships.

– Social and educational initiatives have always been one of KMF's recognizable areas of focus. How are they developing today?

– We continue to develop projects aimed at supporting entrepreneurship and improving financial literacy, as we consider this an important part of our mission for the sustainable development of the regions and the strengthening of our clients' businesses.

One of the key areas of this work has become agroforums. Together with the KMF-Demeu Corporate Fund, we have already held eight such events. At these events, entrepreneurs gain practical knowledge, exchange experience, and discuss current issues in business development.

A separate and strategically important area is support for women entrepreneurs. Today, women account for 55% of our clients, which reflects their high level of entrepreneurial activity. That is why we are creating additional opportunities for their professional growth. One such tool is the annual KMF Isker Khanym Award, aimed at recognizing women's achievements in business.

A logical continuation of this work was KMF Bank's accession to the Women Entrepreneurs Finance Code, an international initiative supported by the European Bank for Reconstruction and Development, the Agency of the Republic of Kazakhstan for Regulation and Development of Financial Market, and the Association of Financiers of Kazakhstan. Under the code, projects will be implemented to expand women's access to financing, as well as to develop additional support services, including non-financial ones.

Last year, KMF Bank received an EBRD award as a leader in non-financial services under the Women in Business program. This award is presented to organizations that develop comprehensive client support, from educational programs to consultations and mentoring. Thus, our support for women entrepreneurs covers all key areas: training, business development, financial instruments, and international programs. **E**

* Information current as of June 2026.

ARDFM license for conducting banking operations No. 1.1.121 dated November 25, 2025