Cryptic AI

5,2

Расследование криптотранзакций для банков и регуляторов

не раскрыта · раунд не раскрыт · RegTech · Early

Что это за бизнес и почему он может стать большим

Cryptic AI делает систему для банков, финансовых организаций и регуляторов, которые проверяют криптокошельки и расследуют движение средств. Продукт сокращает ручную работу комплаенс- и AML-команд: вместо долгого разбора аналитик получает отчет с риском, связями, типологией схем и доказательной базой.

Компания продает не массовому пользователю, а организациям, для которых ошибка дорога, а ручная проверка обходится дорого. Масштаб строится на повторяющейся регуляторной потребности: чем больше криптоопераций, санкционных проверок и требований к отчетности, тем чаще такие клиенты покупают автоматизацию вместо расширения штата аналитиков.

Почему у команды может получиться

Команда сообщает, что до Cryptic AI продавала и внедряла Chainalysis и Global Ledger. Это релевантный опыт: основатели уже работали с тем же типом клиента, видели закупочный процесс, знали, какие отчеты нужны комплаенсу и где зарубежные продукты не закрывают локальные задачи.

У проекта есть ранние признаки рабочего продукта. В открытых источниках указаны платящие клиенты Freedom Broker и Delta DA, а также пилоты с МФЦА, МВД Казахстана и Агентством по финансовому мониторингу. Для ранней компании такой набор контактов показывает, что команда умеет заходить в сложные организации.

Компания также заявляет совпадение с выводами профессионального аналитика на уровне около 97% и сокращение проверки с часов до минут. Даже если финальное решение принимает человек, такой инструмент может заметно повысить производительность отдела и ускорить внутренние процессы.

Что еще предстоит доказать

Проекту нужно доказать, что продажи enterprise-клиентам повторяются, а не собираются поштучно через личные связи и пилоты. Риск состоит в том, что продукт нравится специалистам, но длинный цикл согласований, требования безопасности и осторожность регуляторов тормозят переход от пилотов к регулярной выручке.

Уверенность вырастет, если компания переведет часть текущих пилотов в оплаченные контракты и добавит новых платящих клиентов вне Казахстана. Другие риски остаются такими: финальное юридическое решение принимает человек, качество вывода зависит от полноты данных, защита от конкурентов уровня Chainalysis пока не показана, условия раунда и экономика внедрения не раскрыты.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Сейчас выбор упирается не в модель роста, а в нехватку данных по сделке. При входе сразу инвестор покупает право участвовать до появления новых подтверждений. Если подождать 2–3 месяца, инвестор сможет увидеть, превращаются ли пилоты в выручку и есть ли повторяемый спрос со стороны банков и регуляторов.

Если компания подтвердит конверсию пилотов и повторяемый спрос, цена компании может заметно подняться уже на следующем шаге переговоров, потому что рынок обычно лучше оценивает оплаченные внедрения, чем пилоты. Если новые контракты не появятся, ожидание сохранит капитал и усилит позицию в переговорах. Поскольку текущая оценка компании до инвестиций, то есть pre-money, не раскрыта, сравнивать варианты в долях сейчас невозможно.

Как условия влияют на результат

Ключевое условие одно: оценка и структура раунда пока неизвестны. Без них нельзя понять, какую долю инвестор приобретает за те же деньги и насколько справедлива цена риска. Если позже в документах появится право обратного выкупа, то есть возможность для компании выкупить долю инвестора обратно на оговоренных условиях, этот пункт нужно разбирать отдельно: он может отражать уверенность команды в быстром росте, попытку сохранить контроль, шаблон документов или совет консультанта.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

Для частного инвестора это история с заметным риском потери и, вероятно, длинным сроком владения. Балл 5,2 из 10 означает, что компания уже вышла за пределы стадии идеи, но пока не дает прозрачности, достаточной для аккуратного сценария доходности на основе параметров сделки.

Практическая польза может быть не только денежной. Сделка дает доступ к сети комплаенс-, финтех- и регуляторных контактов в регионе, если инвестор договорится о периодических апдейтах и точечных знакомствах. Она также может дать опыт работы с RegTech-сделкой, который пригодится для отбора следующих проектов в B2B-софте.

Как действовать, если проект вам интересен

Сначала стоит провести короткую проверку по 4 пунктам: как считается ARR, сколько сейчас платящих клиентов, какие пилоты уже стали контрактами и на каких условиях идет раунд. Если команда отвечает ясно и быстро, шанс, что проект готов к частной сделке в ближайшие 2 месяца, становится выше.

Дальше стоит обсуждать не скидку любой ценой, а снижение неопределенности. Подходящая формулировка: «Мне интересен проект, но я вхожу после подтверждения двух вещей: условий раунда и конверсии хотя бы одного текущего пилота в оплату. Если это подтверждается, я быстро закрываю первую часть участия».

Следующий шаг конкретный: запросить у команды краткий investor update на 2–3 страницы с условиями раунда, структурой выручки и статусом пилотов, а затем назначить один звонок на 30 минут только по неясным пунктам.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.