Noyan Fintech

تیوانی
توانمندسازی آنی

TIVANI

بنية تحتية ذكية لإدارة الائتمان وتخصيصه

Credit & Lending Infrastructure as a Service

White-Label · On-Premise · API-First

Business Overview

الإصدار ٢.٠ | يوليو ٢٠٢٥

سرّي — للمستلمين المصرَّح لهم فقط

جدول المحتويات

١. الملخص التنفيذي
٢. لماذا الآن؟ — مشكلة السوق ونافذة الفرصة
٣. الحل: كيف يعمل Tivani
٤. التمايز الجوهري: محرك التقييم الائتماني الذكي
٥. نموذج العمل — كيف يصنع القيمة لك
٦. لماذا Tivani — لا البناء الداخلي ولا المنافسون
٧. مُثبَت عملياً — حالات الاستخدام والنتائج الفعلية
٨. لماذا Noyan Fintech؟ — شريك يُعتمد عليه
٩. الخطوة التالية — بدء التعاون

1 الملخص التنفيذي

كل عمل تجاري لديه عملاء يملك فرصة ائتمانية غير مُستغَلّة.

لكن الفجوة بين "امتلاك عميل" و"تقديم الائتمان له" تُملأ عادةً بفريق تقني كبير، واثني عشر إلى ثمانية عشر شهراً من التطوير، ومخاطرة تشغيلية ثقيلة. يزيل Tivani هذه الفجوة.

Tivani هو بنية تحتية شاملة للائتمان والإقراض كخدمة — منصة تغطي دورة حياة الائتمان بالكامل: من تصميم المنتج والتقييم الائتماني إلى الخدمة والتحصيل والتسوية. يمكن لأي مؤسسة إطلاق خدمتها الائتمانية الخاصة بعلامة بيضاء في غضون أسابيع — لا سنوات — على بنيتها التحتية المشفَّرة، دون أن تغادر بيانات عملائها إلى أي مكان.

أُعِدّت هذه الوثيقة لصنّاع القرار في الأعمال — الذين يريدون معرفة المشكلة التي يحلها Tivani، ولماذا الآن هو الوقت المناسب، ولماذا يُعَدّ Noyan Fintech شريكاً يُعتمد عليه. تُقدَّم التفاصيل التقنية العميقة بشكل منفصل في وثيقة "الهندسة المعمارية التقنية".

ساعات من العقد إلى أول معاملة فعلية	**٥** محافظ نقدية، BNPL، EWA، قسيمة، تسهيلات	**٦** وحدات تغطية كاملة لدورة الائتمان	**١٠٠٪** نشر مشفَّر على خادمك

سرّي | Noyan Fintech © ٢٠٢٥

2 لماذا الآن؟ — مشكلة السوق ونافذة الفرصة

الإلحاح الاستراتيجي

ثلاث قوى متزامنة رفعت الطلب على الائتمان الرقمي المُضمَّن إلى نقطة الغليان: الضغط التضخمي الذي أضعف القوة الشرائية للنقد، وتنامي توقّع المستهلك لـ"اشترِ الآن وادفع لاحقاً"، ونضج البنية التحتية للدفع الرقمي. المؤسسة التي تطلق خدمتها الائتمانية اليوم تكسب ميزة السبق؛ ومن يبدأ بعد عام سينافس في سوق مُشبَع.

لكن أربعة عوائق تُوقِف معظم المؤسسات

- **كلفة البناء ووقته:** بناء نواة ائتمانية من الصفر يتطلب فريقاً متعدد التخصصات و١٢ إلى ١٨ شهراً — قبل تحقيق وحدة إيراد واحدة.
- **تشتّت الأنظمة:** يتم التقييم الائتماني والإصدار والخدمة والتحصيل وإعداد التقارير عادةً في أدوات منفصلة — دون تكامل ومع نسبة خطأ بشري عالية.
- **القلق بشأن سيادة البيانات:** لا تستطيع المؤسسات الكبرى والجهات المالية وضع بيانات عملائها على خادم طرف ثالث — لا لأسباب تنظيمية ولا من ناحية الثقة.
- **الارتباط بالمورّد:** تحبس الحلول التقليدية العميل في قفص تقني؛ وكل تغيير صغير يتطلب أشهراً وكلفة.

حجم الفرصة

الشريحة المستهدفة	الاستخدام الأساسي	حالة السوق اليوم
المؤسسات الكبرى	EWA وقسائم مؤسسية للموظفين	لا يوجد حل مركزي متكامل
شركات الإقراض القائمة	ترقية البنية التحتية وسدّ فجوة القدرات	بناء داخلي مكلف أو نظام قديم
البنوك والبنوك الرقمية	بنية تحتية ائتمانية رقمية بعلامة بيضاء	دورة مبيعات طويلة، فرصة مفتوحة
التجارة الإلكترونية والتجزئة	BNPL والائتمان المُضمَّن	تفتقر إلى بنية مالية مخصصة
اللوجستيات والسياحة	ائتمان السفر والخدمات	سوق ناشئ، منافسة منخفضة

3 الحل: كيف يعمل Tivani

Tivani بنية تحتية مالية **ثلاثية الطبقات وقائمة على مبدأ API-first**. تعمل كل مؤسسة مع المنصة عبر ثلاث لوحات منفصلة — ويحصل المستخدمون النهائيون على تجربة سلسة تحت علامة المؤسسة نفسها.

البنية ثلاثية الطبقات

الطبقة	من؟	ماذا تفعل
Side A — الإدارة	فريق Noyan والمدير الأعلى	تعريف المؤسسات وخطط الائتمان والرسوم، تصنيف المستخدمين، التقارير الكلية
Side B — المُكتِتب	المؤسسة العميلة (Underwriter)	إدارة المستخدمين، تخصيص الائتمان، القسائم المؤسسية، لوحة مالية، وثائق العقود
Side C — المستخدم النهائي	مستهلك الائتمان (تطبيق الجوال)	خمس محافظ، سحب، شراء، استثمار، كشف حساب، معاملات

خمس محافظ — أيّها المناسب لك؟

المحفظة	الاستخدام	قطاع نموذجي
نقدية	الدفع وتحويل الأموال	التجزئة، بطاقة الهدايا
ائتمان نقدي (EWA)	سُلفة الراتب والسحب من الأجر المُكتسَب	المؤسسات، الموارد البشرية
ائتمان غير نقدي (BNPL)	الشراء بالتقسيط ضمن شبكة تجار	الصحة، التجارة الإلكترونية
قسيمة مؤسسية	قسيمة رفاهية مقيَّدة بشبكة	المؤسسات، رفاهية الموظفين
تسهيلات	قرض بضمان أو بتقييم ائتماني	الاستثمار، البنوك، الإقراض

نموذج المخاطر: المستخدم المضمون وغير المضمون

المستخدم المضمون (Secure): ائتمانه مضمون من مُكتِتب أو جهة موثوقة — مخاطر تعثّر ضئيلة.
المستخدم غير المضمون (Unsecure): يحصل على الائتمان بعد اجتياز مسار التحقق من الهوية والتقييم الائتماني المعتمَد من المؤسسة. وعمليات التحقق والتقييم معيارية وقابلة للتهيئة وفق احتياجات كل عمل.

سرّي | Noyan Fintech © ٢٠٢٥

4 التمايز الجوهري: محرك التقييم الائتماني الذكي

ما يفصل Tivani عن مجرد "نظام لإدارة القروض" هو محرك القرار الائتماني فيه — الذي يُنتج، في جزء من الثانية، قراراً ائتمانياً قابلاً للتفسير من مئات المعطيات، دون إبطاء تجربة المستخدم.

ست أدوات لمحرك التقييم

الأداة	الوظيفة
عرض الالتزامات الحيّ	عرض فوري للقروض النشطة والشيكات المرتجعة لكل مستخدم
إشارة الشيك	تحليل حالة شيكات المستخدم كمؤشر للمخاطر
محرك نمط التأخير	تحليل أنماط تأخير السداد على مستوى اليوم (منتظمة أو غير منتظمة)
واجهة التقييم API	مئات المعطيات (المبلغ، نوع البنك، الضمان، الأقساط، السجل) في أجزاء من الألف من الثانية
الرسم البياني السلوكي	إشارات سلوكية من منظومة الشركاء الاستراتيجيين
تغذية راجعة قابلة للتفسير	سبب شفاف لكل قرار ائتماني — دون صندوق أسود

لماذا يهمّك هذا: التقييم الأدق يعني تعثّراً أقل وموافقات أكثر للعملاء الجيدين. كل نقطة مئوية من خفض التعثّر تُضاف مباشرةً إلى ربحك — وكل موافقة أسرع تصنع عميلاً أكثر رضاً.

سرّي | Noyan Fintech © ٢٠٢٥

5 نموذج العمل — كيف يصنع القيمة لك

Tivani ليس مجرد كلفة؛ بل محرك إيراد. صُمِّم نموذج التسعير بحيث تتوافق كلفتك مع نجاحك: **اشتراك أساسي ثابت ورسوم معاملات تنازلية**.

ثلاث خطط اشتراك

الخطة	مناسبة لـ	الاشتراك الشهري	رسوم المعاملة
Starter	حجم حتى ٥٠ مليار تومان/شهر	٢٥٠ مليون تومان	٠.٧٪ إلى ١٪، تنازلي
★ Scale	حجم ٥٠ إلى ٥٠٠ مليار/شهر	٤٠٠ مليون تومان	٠.٣٪ إلى ٠.٥٪، تنازلي
Enterprise	حجم فوق ٥٠٠ مليار/شهر	بالاتفاق	من ٠.١٥٪، قابل للتفاوض

للأسواق الدولية، عُرّف مكافئ بالعملة أيضاً (Starter من ١٬٤٩٠ دولاراً وScale من ٢٬٩٩٠ دولاراً شهرياً). نموذج الرسوم متدرّج منفصل: يُطبَّق معدل كل مستوى على إجمالي الحجم الشهري — شفاف وقابل للتنبؤ.

مثال ملموس

لنفترض أن مؤسسة على خطة Scale تخصّص شهرياً ١٠٠ مليار تومان ائتماناً لعملائها. كلفتها الثابتة هي اشتراك ٤٠٠ مليون تومان، إضافةً إلى رسوم المعاملات التنازلية. وفي المقابل، تكسب المؤسسة على هذا الحجم إيراد رسوم ائتمانية، وارتفاع معدلات تحويل الشراء، وولاء العملاء — وهو ما يعادل عادةً أضعاف كلفة المنصة. وتتحقق نقطة التعادل لمعظم العملاء في الأشهر الأولى من التشغيل.

نماذج التعاون

النموذج	الوصف	مناسب لـ
White-Label SaaS	خدمة تحت علامتك؛ Noyan للواجهة الخلفية والدعم	شركات الإقراض، المنصات التجارية
On-Premise PaaS	صورة مشفّرة على خادمك؛ سيادة كاملة على البيانات	البنوك، المؤسسات الكبرى
Mini-App ومتكامل	Tivani داخل منظومتك القائمة	التطبيقات الفائقة، تطبيقات المراسلة

6 لماذا Tivani — لا البناء الداخلي ولا المنافسون

مقارنة الخيارات

المعيار	بناء داخلي	حل تقليدي/مصرفي	Tivani
وقت الإطلاق	١٢ إلى ١٨ شهراً	٦ إلى ١٢ شهراً	بضع ساعات ✓
ملكية البيانات وسيادتها	كاملة	محدودة	كاملة (On-Premise) ✓
علامة بيضاء كاملة	نعم (بكلفة)	غالباً لا	نعم ✓
أتمتة كاملة للدورة	تحتاج تطويراً	محدودة	كل المراحل ✓
خمسة أنواع محافظ	تحتاج تطويراً	لا	جاهزة ✓
محرك تقييم ذكي	تحتاج تطويراً	محدود	متكامل ✓
دون ارتباط بالمورّد	—	قفل تقني	بنية مفتوحة ✓

١ سيادة البيانات

نشر On-Premise مشفَّر. لا تغادر بيانات عملائك خادم المؤسسة أبداً — إجابة مباشرة على أهم شاغل تنظيمي وثقة.

٢ السرعة

من توقيع العقد إلى أول معاملة فعلية، أسابيع — دون توظيف فريق تقني جديد أو بناء بنية تحتية.

٣ الأتمتة

صفر عمليات يدوية في دورة حياة الائتمان: التقييم، الإصدار، التذكير، التحصيل — كلها آلية.

سرّي | Noyan Fintech © ٢٠٢٥

7 مُثبَت عملياً — حالات الاستخدام والنتائج الفعلية

Tivani ليس فكرة على الورق. المنصة قيد التشغيل بالفعل، عاملة في عدة قطاعات مختلفة. وحفاظاً على سرية العملاء، لا تُذكَر الأسماء.

القطاع	الاستخدام	منتج Tivani	الحالة
الصحة والرعاية	ائتمان طب الأسنان	BNPL ومحفظة غير نقدية	قيد التشغيل | ١٢,٠٠٠+ مريض/شهر
الاستثمار الصغير	ائتمان مضمون بمحفظة	تسهيلات وضمان	قيد التشغيل
الرفاهية المؤسسية	EWA وقسائم الموظفين	EWA ومحفظة مؤسسية	قيد التشغيل
التجارة والتجارة الاجتماعية	ائتمان داخل المنظومة	EWA وBNPL وMini-App	قيد التشغيل
البنك والبنك الرقمي	بنية تحتية ائتمانية رقمية	علامة بيضاء كاملة	قيد التفاوض

مثال: ائتمان طب الأسنان

التحدي: أرادت شركة إقراض في قطاع الصحة إطلاق نظام BNPL مخصص لشبكة طب أسنان — دون فريق تقني كبير.
الحل: نشر Tivani بعلامة بيضاء. محفظة ائتمان غير نقدي لدفع الخدمات ضمن شبكة تجار محددة، مع ائتمان مضمون بمحفظة استثمارية.
النتيجة: أكثر من ١٢,٠٠٠ مريض نشط شهرياً — بآلية رسوم مُصمَّمة للحفاظ على اقتصاد وحدة موجب، ودون فريق تشغيلي كبير من جهة العميل.

قدرة مُثبَتة على النطاق الواسع

البنية التحتية الأساسية لـ Tivani — بما فيها دفتر أستاذ مزدوج ذرّي، ومحرك معاملات قائم على نمط Saga، وطبقة Idempotency لمنع الإنفاق المزدوج — قد جرى تقييمها وتصميمها لسيناريوهات على نطاق وطني (مشاريع بعشرات الملايين من المستخدمين). أي بنية تحتية لن تكون أبداً "أكبر من اللازم" لعملك.

8 لماذا Noyan Fintech؟ — شريك يُعتمد عليه

إسناد بنية مالية حيوية إلى شريك قرار كبير. ثلاثة أسباب تجعل Noyan خياراً واثقاً:

١. منتج نضج في السوق

لم يُبنَ Tivani بين ليلة وضحاها. بدأ مساره بمنتج مُركَّز (سُلفة الراتب)، وبعد سنوات من التعلّم في السوق الإيرانية الفعلية، تحوّل إلى منصة PaaS شاملة. أي أن كل قدرة قد اختُبرت عملياً — لا على شريحة عرض فحسب.

٢. عمق تقني مُثبَت

بُنِي النظام على هندسة حديثة من CQRS والتصميم الموجَّه بالمجال وEvent Sourcing ونمط Saga، وهو متوافق مع اثني عشر معياراً مالياً دولياً (منها ISO 20022 وPCI DSS و ISO 27001 و Basel III وGDPR). وقد جرى قياس هذا العمق في تقييمات تقنية مستقلة أجرتها فرق محترفة.

٣. الفريق والسند

الدور	الخلفية — وما تعنيه لك
الرئيس التنفيذي والمؤسِّس	قيادة BNPL في DigiPay (مجموعة Digikala) وجائزة IPMA العالمية لإدارة المشاريع عن النموذج المالي — أي أن المنتج يُبنى بانضباط تنفيذي
المدير التقني	هندسة الأنظمة المالية القابلة للتوسّع والنشر On-Premise — أي أن بنيتك التحتية في أيدٍ أمينة
السند	مقرّه في مصنع آزادي للابتكار، طهران — منظومة تقنية موثوقة

نموذج مسؤولية شفاف

في النشر On-Premise، يوفّر Noyan صور المنتج وتعمل البنية التحتية على خادمك. يُعرَّف مستوى الخدمة بمستويات واضحة (P1 إلى P4) وآلية Service Credit — وتقع مسؤولية خرق مستوى الخدمة على Noyan **فقط عندما** يكون السبب خللاً في المنتج نفسه، لا في البنية التحتية أو الشبكة الخاضعة لإدارتك. وهذا الوضوح يوائم توقعات الطرفين منذ البداية.

9 الخطوة التالية — بدء التعاون

صُمِّم مسار البدء ليكون سريعاً وخالياً من التعقيد غير الضروري. فريق Tivani معك من الاجتماع الأول حتى الإطلاق التشغيلي.

أربع خطوات حتى الإطلاق

الخطوة	الإجراء	الوقت
١	اجتماع تقييم الاحتياجات ومراجعة نموذجك الائتماني	٤٥ دقيقة
٢	عرض حيّ في بيئة اختبار ومقترح مخصّص	أسبوع واحد
٣	مراجعة تقنية، جدوى الربط، وتجربة رائدة	٢ إلى ٤ أسابيع
٤	توقيع العقد، النشر، والإطلاق التشغيلي	يومان

نافذة الفرصة مفتوحة — لكن ليس إلى الأبد. كل شهر تأخير هو شهر من ميزة السبق قد ينتزعه منافسك. اجتماع من ثلاثين دقيقة هو نقطة انطلاق التحول الائتماني لعملك.

سبل التواصل

Saeid Norouzi — الرئيس التنفيذي والمؤسِّس، Noyan Fintech
tivani.ir · info@tivani.ir · +98-21-916-919-46
العنوان: مصنع آزادي للابتكار، طهران، إيران

NOYAN Fintech

Tivani — نُحوّل إدارة الائتمان وتخصيصه