

سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴

# صنعت سوپراپلیکیشن مالی

حامیان و همراهان تخصصی صنعت سوپراپلیکیشن مالی

digipay

swano  
application



حامیان و همراهان سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴

دانش digipay mini

# قدردانی از شورای راهبری و حامیان و همراهان گزارش

از اعضای شورای راهبری و مشارکت‌کنندگان این گزارش سپاسگزاریم که با به‌اشتراک‌گذاری تجربه، دانش و زمان خود، نقش مؤثری در پیشبرد این تحقیق ایفا کردند. همچنین از حامیان و همراهان تخصصی صنعت و همچنین سلسله گزارش‌ها سپاسگزاریم که با حمایت خود امکان انجام این تحقیق را فراهم کردند.

## شورای راهبری و مشارکت‌کنندگان در تحقیق صنعت سوپراپلیکیشن مالی

|                 |                 |            |                 |
|-----------------|-----------------|------------|-----------------|
| حمید محمدی      | سعید ذوالقدریها | محمد رشیدی | امیرحسین شبیری  |
| هومن امینی      | رضا کرامتی      | سعید داوری | حمیدرضا سعادت‌ی |
| محمدحسن فرازمند | مهرداد جلیوند   | محسن باقری | پویا شیخ‌حسینی  |

## حامیان و همراهان تخصصی صنعت سوپراپلیکیشن مالی

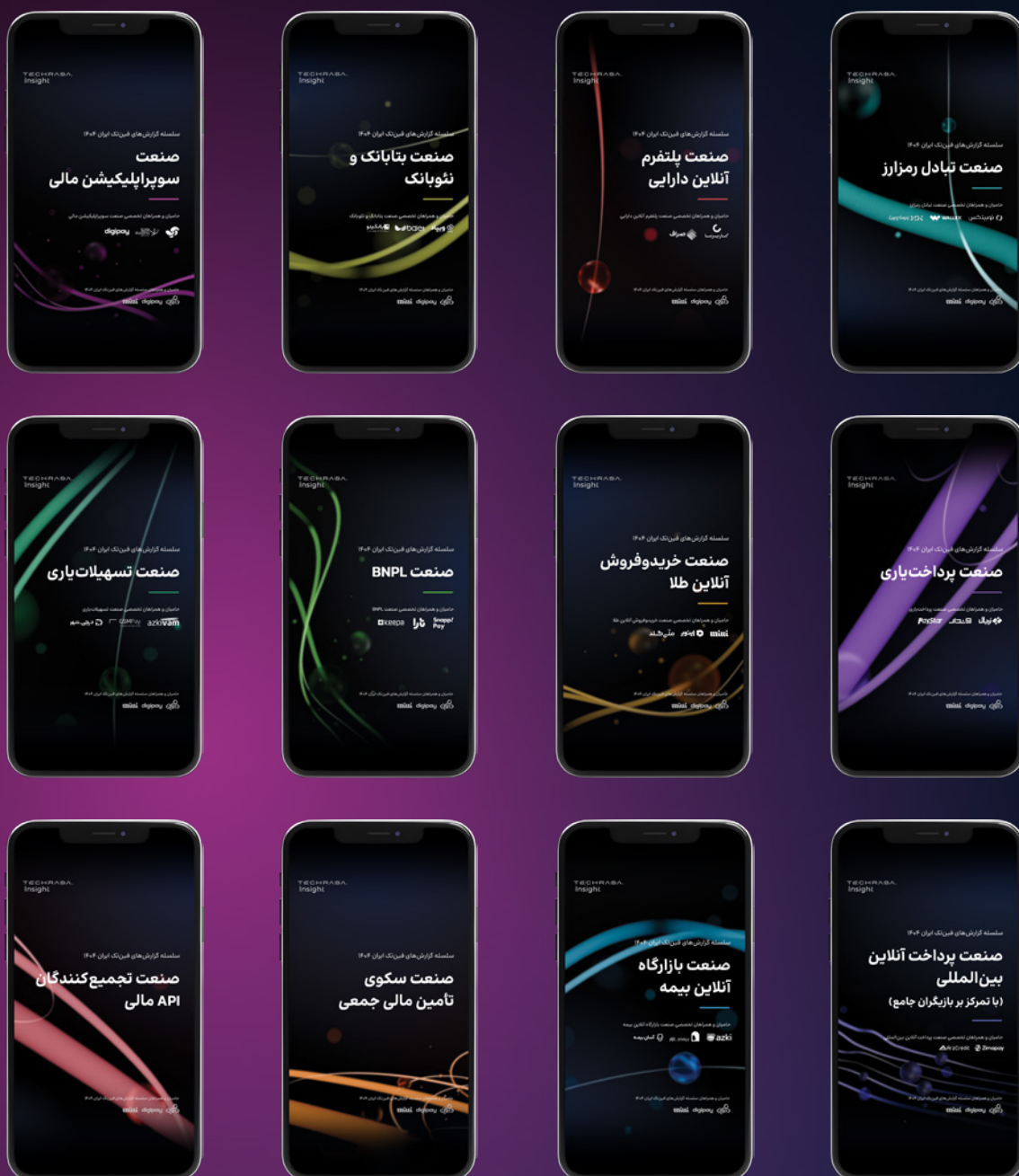


## حامیان و همراهان سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴



# مشاهده و دانلود سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴

مشاهده و دانلود سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴  
[TechRasalnsight.com](http://TechRasalnsight.com)



# متدلوژی تهیه سلسله گزارش‌های فین تک ایران ۱۴۰۴

| گام‌های<br>اجرایی               | اقدامات کلیدی و<br>ابزارهای تحلیل                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | خروجی‌ها و<br>کاربردها                                                                                                                                                 |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| چارچوب<br>دامنه و               | <ul style="list-style-type: none"> <li>پوشش ۱۲ صنعت کلیدی فین تک ایران</li> <li>تمرکز بر ارائه‌دهندگان خدمات و فناوری‌های مالی</li> <li>بازه داده ۱۴۰۳-۱۴۰۴ با افق تحلیل و سناریو ۱۴۰۸</li> <li>تدوین چارچوب اولیه هر گزارش (سوالات، شاخص‌ها، سرفصل‌ها)</li> </ul>                                                                                                                                          | این گام با مرزبندی صنایع، طبقه‌بندی بازیگران و تعریف شاخص‌ها و سرفصل‌ها، نقشه راه مشترک ۱۲ گزارش را تدوین می‌کند.                                                      |
| جمع‌آوری<br>داده‌ها             | <ul style="list-style-type: none"> <li>داده‌های ثانویه: رصد رسانه‌ای، آمار رسمی، گزارش‌های کسب‌وکارها و نهادهای حاکمیتی</li> <li>داده‌های اولیه: مصاحبه‌های عمیق نیمه‌ساختاریافته با ۱۱۶ عضو شورای راهبری (مدیران عامل و ارشد، فعالان صنعت و تنظیم‌گران)</li> <li>بنچمارک بین‌المللی: ادبیات صنعت، گزارش‌ها و الگوهای مدل‌های کسب‌وکار</li> </ul>                                                           | ترکیب داده‌های ثانویه و مصاحبه‌های عمیق مدیریتی، ورودی تحلیل را تکمیل می‌کند و خلأهای کلیدی صنعت را برای مراحل بعد پوشش می‌دهد.                                        |
| تحلیل، کمی‌سازی و<br>سناریوسازی | <ul style="list-style-type: none"> <li>تحلیل تم‌محور (Thematic): استخراج پیشران‌ها، موانع، شاخص‌های کلیدی و ساختار رقابتی</li> <li>کمی‌سازی و برآورد شاخص‌ها: امتیازدهی خبرگان (Modified Delphi) و تخمین‌های کمی با رویکردهای بالاب‌پایین و پایین‌به‌بالا</li> <li>چارچوب‌ها و آینده‌پژوهی: پورتر، چرخه عمر صنعت، PESTEL، جایگاه رقابتی (کاتلر-کلر)، تدوین ۴ سناریو با ماتریس اثرگذاری-عدم قطعیت</li> </ul> | این گام با استخراج عوامل کلیدی، کمی‌سازی نظر خبرگان و تدوین سناریوها، داده‌های خام را به شاخص‌های کمی‌شده و تصویری منسجم از وضعیت فعلی و آینده صنعت تبدیل می‌کند.      |
| اعتبارسنجی و<br>محدودیت‌ها      | <ul style="list-style-type: none"> <li>اعتبارسنجی متقاطع (Cross-validation): مقایسه نظر خبرگان و تطبیق با داده‌های ثانویه</li> <li>رفع ناسازگاری‌ها: پرسش تکمیلی و تعدیل یا حذف گزاره‌های کم‌اعتبار</li> <li>معیار پذیرش یافته‌ها: اجماع و وجود شواهد کافی، پرهیز از تعمیم دیدگاه‌های فردی، استقلال تحلیل نسبت به منافع تجاری</li> </ul>                                                                    | با بازبینی خروجی‌ها در شورای راهبری، گزاره‌ها بر اساس اجماع اکثریت تثبیت می‌شود و گزاره‌های کم‌پشتوانه تعدیل یا حذف می‌گردد و سطح عدم قطعیت یافته‌ها شفاف‌سازی می‌شود. |

# حضور ۳۵ سوپراپلیکیشن مالی فعال در ایران - ۱۴۰۴

## جامع

خدمات متنوع پرداخت، بانکی (محدود)، وام و اعتبار، سرمایه‌گذاری، بیمه و خدمات غیرمالی



۷۲۴



۷۸۰



همراه کارت



آپ



دیجی پی



ایوا



اوانو



تاپ



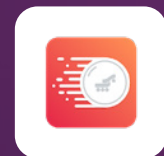
۶+



ستاره یک



صاپ



سکه

## پرداخت محور

تمرکز بیشتر بر خدمات پرداخت، بانکی (محدود)  
یا شهروندی



۱۵+



قبضینو



پی‌پاد



آی‌کاپ

بازیگران در این لنداسکیپ بر اساس مجموع تعداد نصب اپلیکیشن در کافه بازار و مایکت به ترتیب نزولی جای‌گذاری شده‌اند.

# حضور چشمگیر زیرمجموعه‌های بانکی به عنوان سهام‌دار عمده سوپراپلیکیشن‌های مالی - ۱۴۰۴

## جامع

خدمات متنوع پرداخت، بانکی (محدود)، وام و اعتبار، سرمایه‌گذاری، بیمه و خدمات غیرمالی



۷۲۴



۷۸۰



همراه کارت



آپ



دیجی‌پی



ایوا



اوانو



تاپ

۶+



ستاره یک



صاپ



سکه

## پرداخت محور

تمرکز بیشتر بر خدمات پرداخت، بانکی (محدود) یا شهروندی

۱۵+



قبضینو



پی‌پاد



آی‌کاپ

بازیگران در این لنداسکیپ بر اساس مجموع تعداد نصب اپلیکیشن در کافه بازار و مایکت به ترتیب نزولی جای‌گذاری شده‌اند.

# سوپراپلیکیشن های مالی، یکپارچگی خدمات مالی و غیرمالی در یک اپلیکیشن

## منظور از سوپراپلیکیشن مالی در ایران چیست؟

دسته ای از اپلیکیشن ها که هسته اصلی کسب و کار آن ها حول خدمات پرداخت، بانکی (محدود)، وام و اعتبار، سرمایه گذاری، بیمه و... شکل گرفته و با ارائه خدمات غیرمالی همچون گردشگری، سلامت، خرید آنلاین، خدمات شهروندی و... تجربه ای یکپارچه و متمرکز برای کاربران فراهم می کنند.

### 💡 خدمات پرداخت؛ هسته اولیه سوپراپلیکیشن های مالی

اغلب سوپراپلیکیشن های مالی در آغاز فعالیت خود به عنوان اپلیکیشن های پرداخت شکل گرفتند و خدمات اصلی آن ها شامل فروش شارژ و بسته اینترنتی، پرداخت قبض، کارت به کارت، دریافت موجودی حساب و کیف پول دیجیتال بود.

### 💡 چرا سوپراپلیکیشن ها به ارائه خدمات غیرمالی روی آوردند؟

سوپراپلیکیشن های مالی برای پاسخ به نیازهای روزمره کاربران، استراتژی توسعه محصولی خود را بر ارائه خدمات غیرمالی مکمل در کنار خدمات مالی متمرکز کردند تا با افزایش چسبندگی و وفاداری کاربران، جایگاه پررنگتری در زندگی روزمره آن ها پیدا کنند.

# چطور پرداخت موبایلی به ظهور سوپراپلیکیشن های مالی انجامید؟



# محرك‌ها و زمینه‌های کلیدی شکل‌گیری صنعت سوپراپلیکیشن مالی در ایران

## ۱ ظهور پرداخت موبایلی با کدهای دستوری

اواخر دهه ۱۳۸۰، برای نخستین بار خدمات پرداخت موبایلی مبتنی بر کدهای دستوری (USSD) در ایران عرضه شد.

## ۲ شکل‌گیری اولین اپلیکیشن‌های پرداخت

اوایل دهه ۱۳۹۰، حجم تراکنش‌های کد دستوری به نقطه اوج خود رسید و شرکت‌های ارائه‌کننده پرداخت موبایلی به توسعه اپلیکیشن‌های پرداخت روی آوردند.

## ۳ اعمال محدودیت بر کدهای دستوری

اواسط دهه ۱۳۹۰، با اعمال محدودیت‌های بانک مرکزی بر تراکنش‌های کد دستوری در کنار افزایش نرخ نفوذ اینترنت و گوشی‌های هوشمند، اپلیکیشن‌های پرداخت رشد قابل توجهی را تجربه کردند.

## ظهور سوپراپلیکیشن‌های مالی

با گسترش فرهنگ استفاده از اپلیکیشن‌های پرداخت و ارائه خدمات متنوع از جمله بانکی، بیمه، اپراتوری و گردشگری، نخستین سوپراپلیکیشن‌های مالی در ایران شکل گرفتند.

# کدام سوپراپلیکیشن‌ها، سوپراپلیکیشن مالی نیستند؟

| نمونه<br>ایرانی                                                                                               | نمونه<br>خارجی                                                                                                   | توضیحات                                                             | هسته اولیه<br>کسب وکار |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------------------------|
| <br>تپسی<br>اسنپ             | <br>Careem<br>Grab              | سوپراپلیکیشن‌های با هسته اولیه ارائه خدمات حمل‌ونقل اشتراکی         | حمل‌ونقل               |
| <br>روبیکا                   | <br>TikTok<br>Facebook          | شبکه‌های اجتماعی متمرکز بر انتشار محتوای سرگرمی                     | محتوا و سرگرمی         |
| <br>بله                     | <br>ایتا<br>WeChat<br>Telegram | اپلیکیشن‌های متمرکز بر پیام‌رسانی و ارتباطات                        | پیام‌رسانی             |
| <br>ویپاد<br>بلوبانک       | <br>Revolut<br>Nubank         | شرکت‌های فناوری محور ارائه‌کننده خدمات بانکی، مالی و بیمه           | نئوبانک و بتابانک      |
| <br>ایرانسل من<br>همراه من | <br>Turkcell<br>Airtel Thanks | سوپراپلیکیشن اپراتورهای تلفن همراه با تمرکز اولیه بر خدمات اپراتوری | اپراتور تلفن همراه     |
| <br>جعبه ابزار<br>باد صبا  |                                                                                                                  | اپلیکیشن‌های ارائه‌دهنده ابزارهای بهره‌وری و کاربردی                | کاربرد روزمره          |

در بیشتر سوپراپلیکیشن‌ها، خدمات مالی نقش مکمل دارند؛ اما در سوپراپلیکیشن‌های مالی، خدمات مالی به‌عنوان هسته اولیه کسب‌وکار و نقطه تمرکز خدمات تعریف می‌شوند.

# دسته‌بندی سوپراپلیکیشن‌های مالی بر اساس نقطه تمرکز خدمات و ساختار مالکیت

| نمونه ایرانی                                                                                         | نمونه خارجی                                                                                         | توضیحات                                                                                             | ساختار مالکیت فعلی                                                                                   | نقطه تمرکز خدمات فعلی                                                                             |                    |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------|
| <br>همراه کارت رفاه | <br>پی‌پاد         | <br>PromptPay      | <br>Zelle           | زیرمجموعه بانک یا PSP با تمرکز بر ارائه خدمات پرداخت و برخی از خدمات بانکی                        | بانکی یا PSP       | پرداخت محور |
| <br>قبضینو          | <br>آی‌کاپ         |                                                                                                     |                                                                                                      | استارت‌آپ فین‌تکی با تمرکز بر خدمات پرداخت                                                        | فین‌تکی            |             |
| <br>همراه کارت    | <br>آپ           | <br>K PLUS       | <br>Yono Lite SBI | زیرمجموعه بانک یا PSP با ارائه خدمات متنوع پرداخت، بانکی، سرمایه‌گذاری و...                       | بانکی یا PSP       | جامع        |
| <br>اوانو         | <br>Orange Money | <br>MoMo         |                                                                                                      | راه‌اندازی شده توسط اپراتور تلفن همراه با طیف نسبتاً وسیعی از خدمات                               | اپراتور تلفن همراه |             |
| <br>دیجی‌پی       | <br>Alipay       | <br>Mercado Pago |                                                                                                      | استارت‌آپ‌های فین‌تکی با تمرکز بر خدمات پرداخت، وام و اعتبار، سرمایه‌گذاری، و برخی از خدمات بانکی | خرده‌فروشی آنلاین  |             |

# از پرداخت خرد تا اعتبار؛ مسیر مقیاس پذیری و توسعه خدمات سوپراپلیکیشن های مالی

سعید ذوالقدریها

مدیرعامل سوپراپلیکیشن آپ



## تنوع خدمات، کلید مقیاس پذیری

مدل کسب و کار سوپراپلیکیشن های مالی بر تجمیع پرداخت های خرد با حجم بالا و افزایش تنوع خدمات به منظور دستیابی به مزیت مقیاس بنا شده است.



حمیدرضا سعادت

مدیر سوپراپلیکیشن دیجی پی



## تکمیل زنجیره ارزش پلتفرم های خرده فروشی با راه اندازی سوپراپلیکیشن مالی

پلتفرم های خرده فروشی آنلاین با هدف تکمیل زنجیره ارزش، به خصوص از طریق ارائه اعتبار خرید کالا، اقدام به راه اندازی سوپراپلیکیشن های مالی می کنند؛ رویکردی که با ادغام پرداخت، اعتبار و تجارت الکترونیکی به تقویت تقاضا و افزایش فروش منجر می شود.

# ۴ تا ۴,۵ میلیارد تراکنش به ارزش ۳,۰۰۰ هزار میلیارد تومان - ۱۴۰۳



۴۵ تا ۵۰  
میلیون

تعداد کل کاربران ثبت‌نامی یکتا  
(از ابتدا تا پایان ۱۴۰۳)



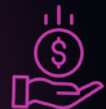
۳۵  
سوپراپلیکیشن

تعداد بازیگران فعال  
شناسایی‌شده



۴ تا ۴,۵  
میلیارد

تعداد تراکنش‌ها



۳,۰۰۰  
هزار میلیارد تومان

حجم تراکنش‌ها

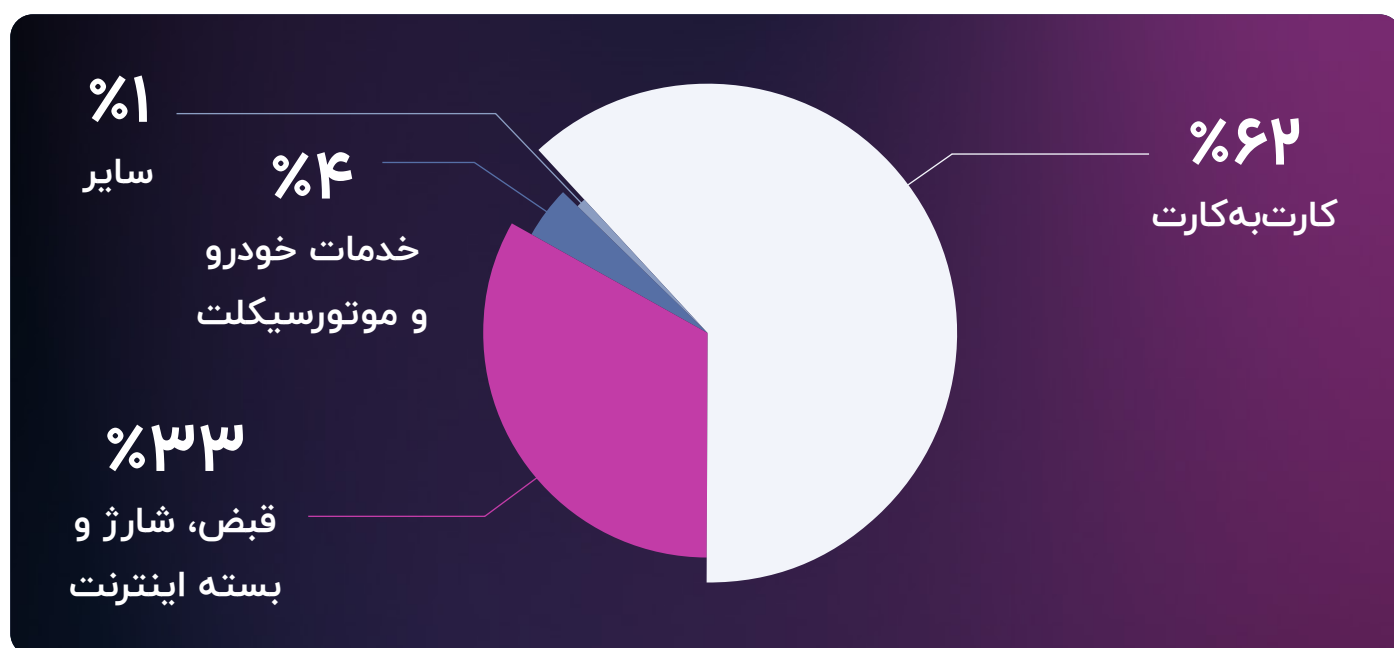


سهم ۳۰٪ تا ۴۰٪ سوپراپلیکیشن‌های مالی از تعداد کارت‌به‌کارت‌های کشور

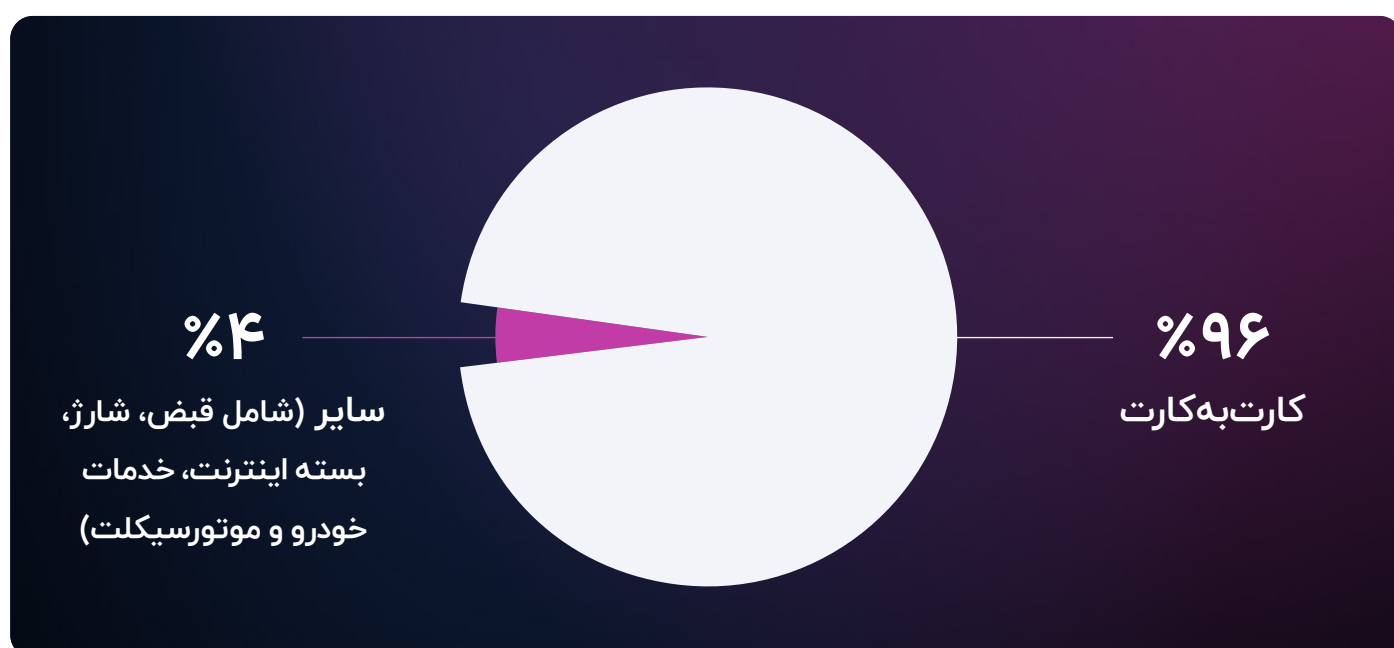
طبق برآوردها، در سال ۱۴۰۳ حدود ۲/۵ تا ۲/۸ میلیارد تراکنش کارت‌به‌کارت در بستر سوپراپلیکیشن‌های مالی با میانگین مبلغ ۱ میلیون تومان انجام شد. سهم سوپراپلیکیشن‌های مالی از تعداد تراکنش‌های کارت‌به‌کارت حدود ۳۰٪ تا ۴۰٪ تخمین زده می‌شود.

# کارت به کارت، محور اصلی تراکنش های سوپراپلیکیشن های مالی

توزیع تعدادی تراکنش ها در سوپراپلیکیشن های مالی - ۱۴۰۳



توزیع مبلغی تراکنش ها در سوپراپلیکیشن های مالی - ۱۴۰۳



# آپ صدرنشین، همراه کارت در کورس رقابت - پایان شهریور ۱۴۰۴

📱 معیار تعیین سهم بازار بازیگران: مجموع تعداد نصب اپلیکیشن در کافه بازار و مایکت

رهبر بازار

آپ

چالشگر

همراه کارت

دنبال کننده

ایوا

اوانو

تاپ

۷۲۴

۷۸۰

بازار خاص

آی کاپ  
(زیرساخت تسهیل گری)

قبضینو  
(قبض خدمات)

آیتول  
(خدمات خودرویی)

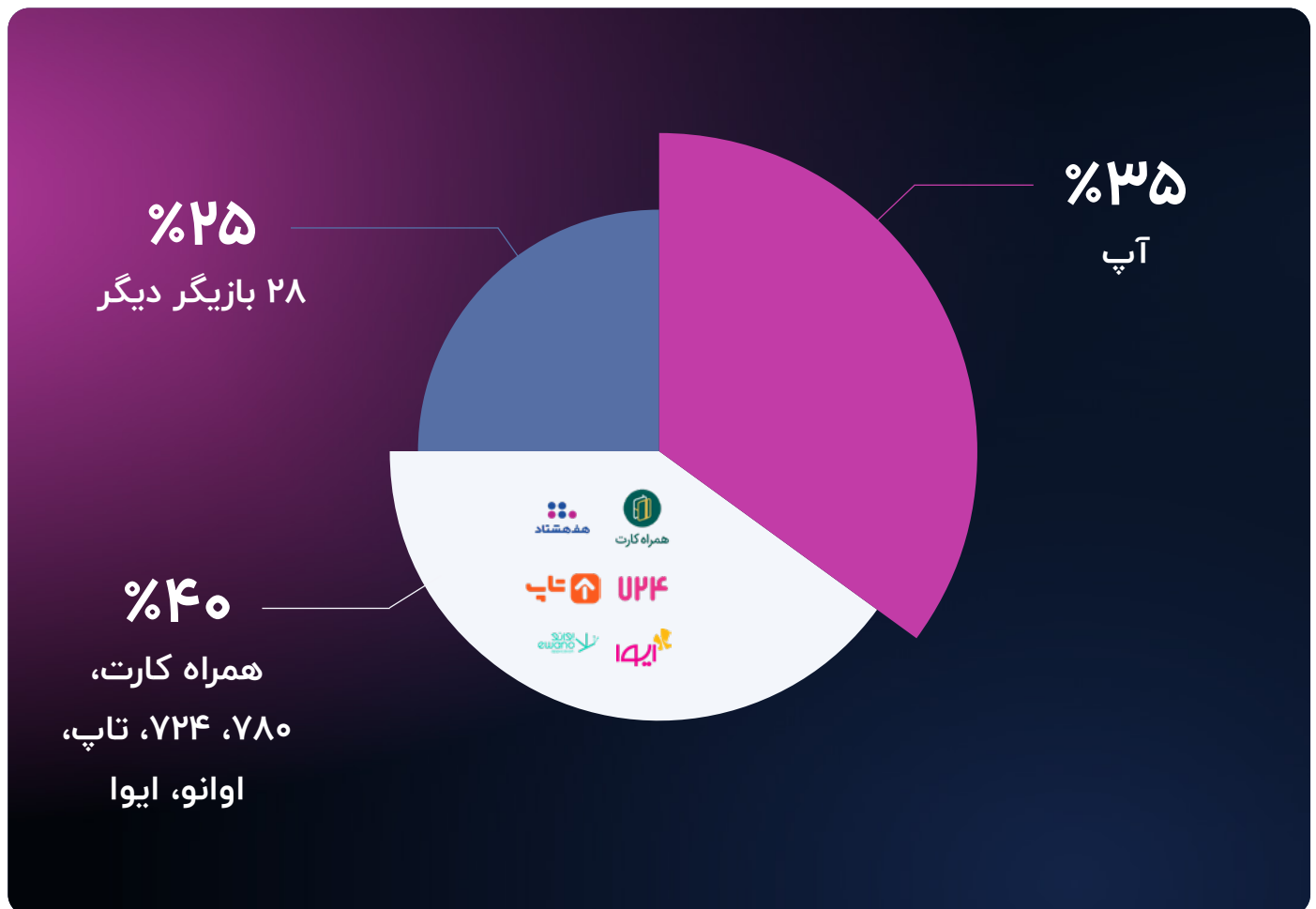
دیجی پی  
(وام و اعتبار)

برآورد سهم بازار با اتکا به داده‌های تعداد نصب سوپر اپلیکیشن‌های مالی در کافه بازار و مایکت انجام شده است.

بر اساس متد کاتلر-کالر (Kotler-Keller)

# ۳۵٪ نصب سوپراپلیکیشن‌های مالی در اختیار آپ

توزیع تعداد نصب سوپراپلیکیشن‌های مالی در کافه بازار و مایکت - پایان شهریور ۱۴۰۴



## تعداد نصب اپلیکیشن به عنوان سنجه نفوذ و سهم بازار

اپلیکیشن موبایل بستر اصلی ارائه خدمات سوپراپلیکیشن‌های مالی است و تعداد نصب می‌تواند همبستگی بالایی با سهم بازار داشته باشد.

# رهبران و بازیگران کلیدی در بازارهای بزرگ صنعت سوپراپلیکیشن مالی - ۱۴۰۳

## بسته اینترنت و شارژ تلفن همراه



۷۸۰



آپ

## کارت به کارت

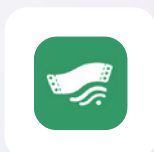


همراه کارت



آپ

## پرداخت قبض خدمات عمومی



قبضینو



آپ

## خدمات خودرو و موتورسیکلت



آیتول



آپ

## وام و اعتبار



دیجی پی

## چک صیادی



آپ

## خدمات شهروندی



آیتول

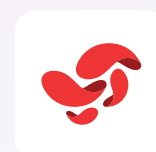


آپ

## بیمه



آیتول



آپ

در این صفحه، بازیگران کلیدی هر بازار در میان سوپراپلیکیشن‌های مالی بررسی شده‌اند. در هر یک از این بازارها، بازیگران فین‌تکی دیگری نیز فعالیت دارند که سوپراپلیکیشن مالی محسوب نمی‌شوند و در این گزارش پوشش داده نشده‌اند.

# اوایل دهه ۱۳۹۰، نقطه شروع سوپراپلیکیشن‌های مالی با پرداخت موبایلی

## ظهور اپلیکیشن‌های پرداخت موبایلی



اوایل دهه

۱۳۹۰

- شکل‌گیری اولین سوپراپلیکیشن‌های پرداخت (آپ، ۷۸۰، ۷۲۴، همراه کارت)
- ارائه خدمات پرداخت خرد (پرداخت قبض، شارژ تلفن همراه و...)

## سوپراپلیکیشن‌های پرداخت به سوی ارائه خدمات مالی



اواسط دهه

۱۳۹۰

- ارائه خدمات بیمه، بانکی (کارت‌به‌کارت و موجودی حساب) و سرمایه‌گذاری
- ابلاغ ضوابط ارائه خدمت کارت‌به‌کارت توسط پرداخت‌سازان
- الزام مطابقت کد ملی و شماره همراه در اپلیکیشن‌های پرداخت موبایلی

## تحول برخی سوپراپلیکیشن‌ها به پلتفرم‌های جامع



- طرح الکترونیکی کردن عوارض آزادراه‌ها
- طرح الکترونیکی کردن پرداخت قبض خدمات عمومی
- راه‌اندازی سرویس دریافت رمز پویا از طریق پیامک
- رشد بازار بیمه با ارائه مجوز کارگزاری رسمی بیمه مستقیم برخط
- ارائه خدمات بازار سرمایه، پرداخت مستقیم و تسهیلات
- ارائه خدمات غیرمالی مانند سلامت، حمل‌ونقل، پیشخوان دولت و احراز هویت غیرحضوری
- افزایش تعداد سوپراپلیکیشن‌های مالی

### محسن باقری

مدیر توسعه کسب‌وکار پردازش اطلاعات مالی پارت



### احراز هویت غیرحضوری؛ پیش‌نیاز مقیاس‌پذیری خدمات مالی دیجیتال

احراز هویت غیرحضوری، پیش‌نیاز عملیاتی خدماتی چون امضای دیجیتال، افتتاح حساب غیرحضوری، سفته الکترونیک و اعتباردهی آنلاین است؛ تحولی که تنها با اتکا به هوش مصنوعی، تطبیق داده و زیرساخت‌های هویتی امکان‌پذیر شد.

## سامانه‌های نظارتی و زیرساخت‌های پرداخت نوین



اوایل دهه

۱۴۰۰

- الزام ثبت چک در سامانه صیادی
- الزام احراز هویت فعالان بورسی در سامانه سجام
- راه‌اندازی سامانه پرداخت لحظه‌ای (پل)
- الزام اتصال پرداخت‌سازان به هاب فناوران مالی شاپرک
- افزایش کارمزد انتقال وجه کارت‌به‌کارت
- اجرای رسمی طرح کهربا

## تصویب کارمزد و بازار پرداخت حضوری



سال

۱۴۰۴

- تصویب پرداخت کارمزد کارت‌به‌کارت به پرداخت‌سازان
- افزایش سقف مبلغ کارت‌به‌کارت در پرداخت‌سازان از ۵ به ۱۰ میلیون تومان
- ورود به بازار پرداخت حضوری بدون کارت از طریق طرح کهربا

سال

۱۴۰۴

رضا کرامتی

مدیرعامل آیتول



### از استعلام ناجی تا پرداخت آنلاین بدهی خودرو

ارائه سرویس‌های استعلام ناجی، امکان پرداخت آنلاین بدهی‌های خودرو و موتورسیکلت و الزام پرداخت مالیات و خلافی در نوبت‌دهی آنلاین تعویض پلاک، نقاط عطف رشد بازار بدهی خودرو در سوپراپلیکیشن‌های مالی بوده‌اند.

# سوپراپلیکیشن های مالی؛ شاهراه تعامل کاربران با کسب و کارها و نهادها

| جامعه هدف             | شیوه خدمت دهی                       | نمونه خدمات                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| کاربران حقیقی         | ارائه مستقیم خدمات (B2C)            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• پرداخت (قبض، شارژ، کیف پول و...)</li> <li>• بانکی (کارت به کارت، چک صیادی و...)</li> <li>• بیمه (استعلام بیمه نامه و فروش بیمه)</li> <li>• سرمایه گذاری (صندوق سرمایه گذاری، طلا و...)</li> <li>• وام و اعتبار خرد</li> </ul> |
| کسب و کارها           | زیرساخت مالی (B2B)                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• پرداخت و تسویه (درگاه پرداخت اینترنتی، تسویه پیش از موعد، برداشت مستقیم و...)</li> <li>• تأمین مالی و نقدینگی</li> <li>• مدیریت سبد دارایی</li> <li>• زیرساخت کیف پول دیجیتال</li> </ul>                                      |
|                       | واسطه بین کسب و کار و کاربر (B2B2C) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• بستر فروش خدمات در قالب مینی اپ</li> <li>• تجمیع وجوه (حق اشتراک، اقساط، نیکوکاری و...)</li> </ul>                                                                                                                            |
| نهادهای دولتی و عمومی | واسطه ارائه خدمات شهروندی (G2B2C)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• استعلام قبوض، سوابق و مدارک (گذرنامه، گواهینامه، اعتبار معاملاتی اشخاص و...)</li> </ul>                                                                                                                                       |
|                       | وصول و تسهیل پرداخت ها (C2B2G)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• پرداخت قبوض (پلیس، قوه قضائیه، شهرداری و...)</li> <li>• جمع آوری و تسویه جرایم، قبوض خدمات عمومی و...</li> </ul>                                                                                                              |

سعید ذوالقدریها

مدیرعامل سوپراپلیکیشن آپ



## حضور ۱ تا ۱٫۵ میلیون اتباع خارجی در سوپراپلیکیشن مالی

برآوردها تا پایان سال ۱۴۰۳ نشان می دهد حدود ۱ تا ۱٫۵ میلیون اتباع خارجی (عمدتاً افغانها) با کد فیدا به طور مستقیم از خدمات متنوع سوپراپلیکیشن های مالی استفاده می کنند؛ اما فرایند احراز هویت این افراد برای استفاده از کارت به کارت با مشکلاتی مواجه است که شاپرک در نسخه جدید سامانه هاب فناوران در حال رفع این چالش است.

# ۷۶٪ کاربران سوپراپلیکیشن‌های مالی بیش از ۳۰ سال دارند

توزیع سنی کاربران حقیقی سوپراپلیکیشن‌های مالی - ۱۴۰۳



محمد رشیدی  
مدیرعامل همراه کارت



## طراحی ساده؛ محرک مشارکت بیشتر گروه سنی بالای ۴۵

رابط کاربری و خدمات سوپراپلیکیشن‌های مالی متناسب با نیاز کاربران بالای ۴۵ سال نیست، بنابراین آن‌ها عمدتاً از موبایل‌بانک بانکی استفاده می‌کنند که حقوقشان به آن واریز می‌شود. ساده‌سازی رابط کاربری و ارائه خدمات دیگری مانند پس‌انداز، تسهیلات و کش‌بک می‌تواند استفاده این گروه را افزایش دهد.

“

”

# محصولات متنوع سوپراپلیکیشن های مالی؛ خدمات مالی و غیرمالی در یک پلتفرم

## خدمات پرداخت



پرداخت بدون کارت  
(NFC و QR Code)

بدهی خودرو و  
موتورسیکلت

قبض

بسته اینترنت و  
شارژ تلفن همراه

خدمات پذیرندگی

پرداخت مستقیم  
(Direct Debit)

کیف پول دیجیتال

نیکوکاری  
(خیریه و وجوهات شرعی)

## خدمات بانکی



افتتاح حساب و  
صدور کارت بانکی

چک صیادی

موجودی حساب

کارت به کارت

سفته الکترونیک

پرداخت اقساط

تبدیل بانکی

## خدمات بیمه



بیمه حوادث انفرادی

بیمه مسافرتی

بیمه بدنه

بیمه شخص ثالث

استعلام بیمه نامه

بیمه زلزله و  
آتش سوزی

بیمه درمان تکمیلی

## خدمات سرمایه گذاری



احراز هویت سجام

تأمین مالی جمعی

خرید و فروش  
آنلاین طلا

صندوق سرمایه گذاری  
(درآمد ثابت، سهامی، طلا)

ادامه در صفحه بعد



## خدمات وام و اعتبار



وام نقدی

اعتبار (BNPL)

وام خرید کالا

## خدمات شهروندی



خدمات دانشگاهی

قبض و عوارض  
شهرداری

پیشخوان پلیس

پیشخوان قوه قضاییه

## تجارت الکترونیکی



خرید بلیت تفریح و سرگرمی  
(سینما، تئاتر، اماکن گردشگری و...)

گردشگری (بلیط سفر،  
تور و رزرو اقامتگاه)

خرید آنلاین (غذا، کالای سوپرمارکتی،  
کالای دیجیتال، پوشاک و...)

تاکسی اینترنتی

آگهی آنلاین خودرو

سلامت آنلاین

خدمات در محل

## شیوه توسعه و ارائه محصولات سوپراپلیکیشن های مالی

- توسط خود سوپراپلیکیشن: توسعه و ارائه مستقیم توسط خود سوپراپلیکیشن یا زیرمجموعه های شرکت مادر
- همکاری با شرکای تجاری: ارائه خدمات سایر کسب و کارها از طریق جاگذاری مینی اپ

## 📌 صدور کارت بانکی و غیربانکی از طریق همکاری استراتژیک با بانک و PSP

ارائه کارت توسط سوپراپلیکیشن های مالی از طریق صدور کارت نقدی بانکی با همکاری بانک ها و همچنین عرضه کارت های غیربانکی قابل مصرف در شبکه بسته با مشارکت PSP ها امکان پذیر خواهد بود.

دسته بندی محصولات از بررسی اپلیکیشن بازیگران کلیدی صنعت سوپراپلیکیشن مالی به دست آمده است.  
در فهرست فوق صرفاً خدمات پرتکرار به عنوان موارد شاخص درج شده اند.

# مقایسه سوپراپلیکیشن‌های مالی بر اساس تنوع خدمات - پایان شهریور ۱۴۰۴

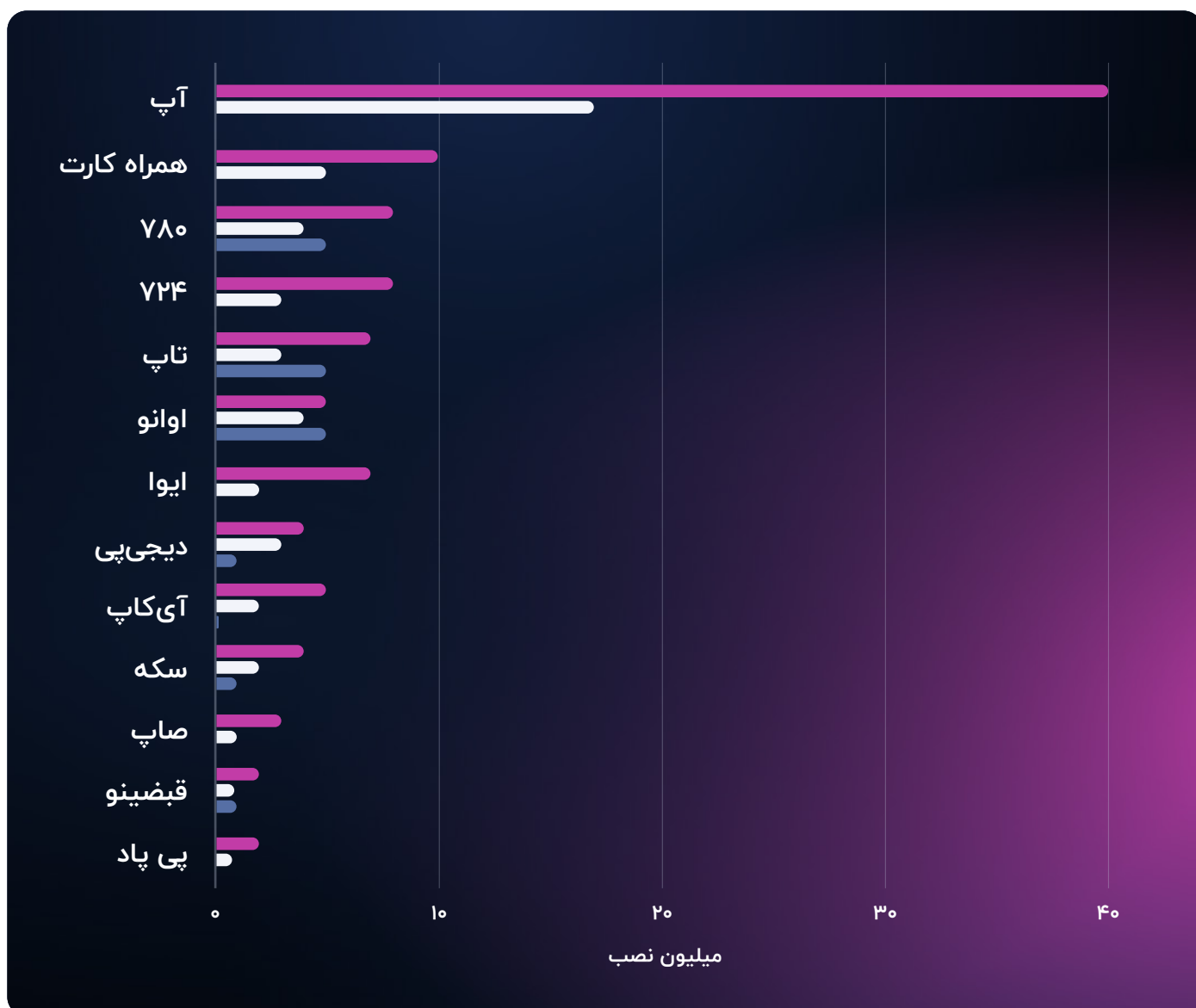
| تنوع کلی خدمات                                                                                      | تجارت الکترونیکی | شهروندی | وام و اعتبار | سرمایه‌گذاری | بیمه | بانکی | پرداخت |                                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|---------|--------------|--------------|------|-------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | آپ          |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | همراه کارت  |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | ۷۸۰         |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | ۷۲۴         |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | تاپ         |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | اوانو     |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | ایوا      |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | دیجی‌پی   |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | آی‌کاپ    |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | سکه       |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | صاپ       |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | قبضینو    |
|                                                                                                     |                  |         |              |              |      |       |        | پی‌پاد    |
| <div> <div>خیلی کم</div> <div>کم</div> <div>متوسط</div> <div>زیاد</div> <div>خیلی زیاد</div> </div> |                  |         |              |              |      |       |        | راهنما                                                                                         |

این جدول تنها سوپراپلیکیشن‌های مالی با حداقل ۲ میلیون نصب در یکی از فروشگاه‌های اپلیکیشن اندرویدی را شامل می‌شود.

# آپ در صدر با بیش از ۵۰ میلیون نصب اندرویدی

نمودار زیر صرفاً تعداد نصب اپلیکیشن را نشان می‌دهد و نشان‌دهنده تعداد کاربر ثبت‌نامی یا فعال نیست.

مقایسه سوپر اپلیکیشن‌های مالی بر اساس تعداد نصب  
اپلیکیشن در فروشگاه‌های اندرویدی - پایان شهریور ۱۴۰۴



گوگل پلی

مایکت

کافه بازار

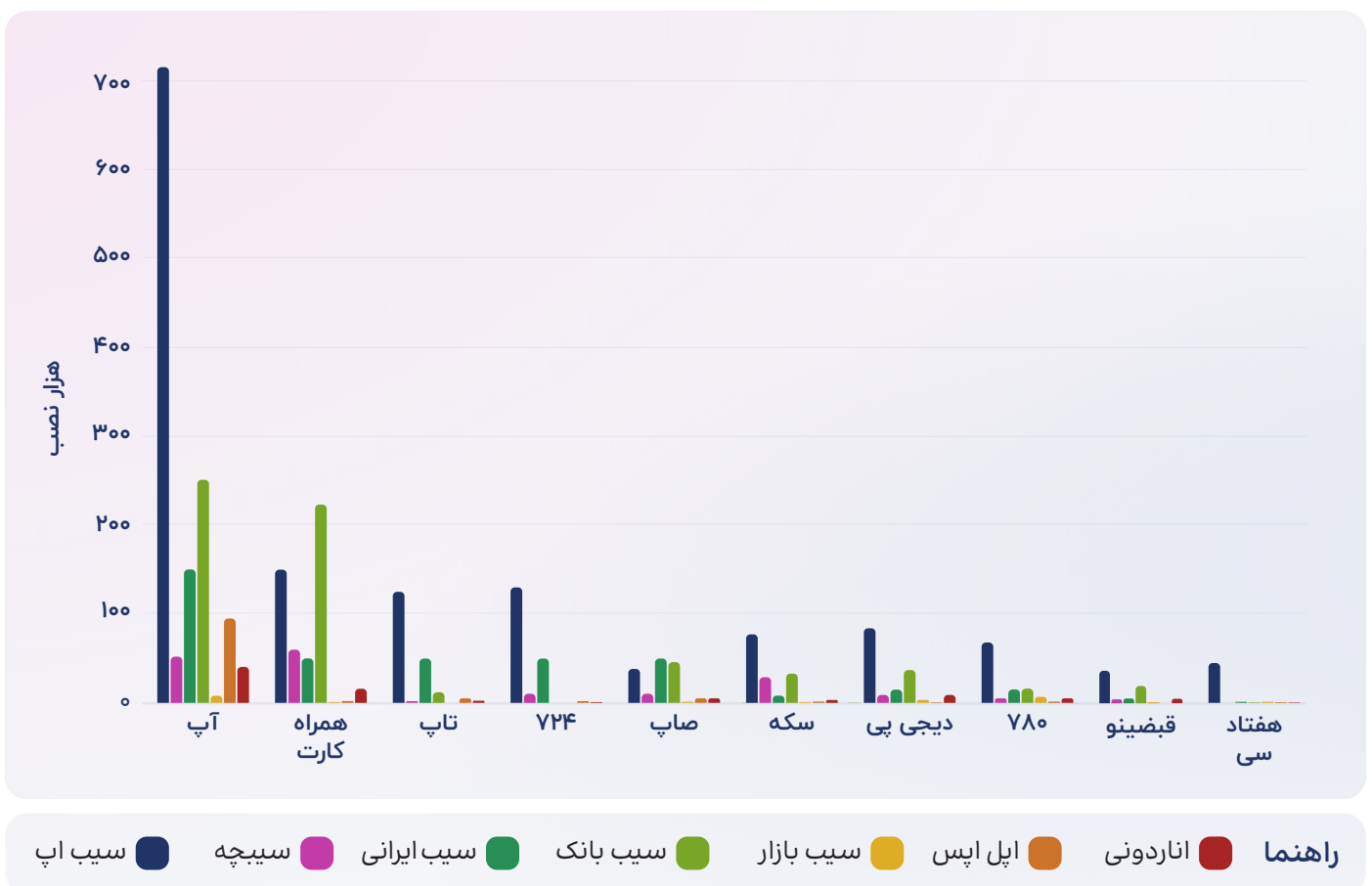
راهنما

این نمودار تنها سوپر اپلیکیشن‌های مالی با حداقل ۲ میلیون نصب در یکی از فروشگاه‌های اپلیکیشن اندرویدی را شامل می‌شود.

# عبور آپ، همراه کارت، تاپ و ۷۲۴ از مرز ۱۰۰ هزار نصب در فروشگاه‌های iOS

نمودار زیر صرفاً تعداد نصب اپلیکیشن را نشان می‌دهد و نشان‌دهنده تعداد کاربر ثبت‌نامی یا فعال نیست.

مقایسه سوپر اپلیکیشن‌های مالی بر اساس تعداد نصب  
اپلیکیشن در فروشگاه‌های iOS - پایان شهریور ۱۴۰۴



## نقش پنهان PWA در محاسبه تعداد نصب iOS

عدم دسترسی کاربران آیفون به اپ‌استور باعث مهاجرت به نسخه PWA شده است که آمار عمومی معتبری از آن وجود ندارد. در نمودار بالا آمار PWA لحاظ نشده و ممکن است جایگاه دقیق بازیگران را نشان ندهد.

این نمودار تنها سوپر اپلیکیشن‌های مالی با حداقل ۲۵ هزار نصب در یکی از فروشگاه‌های اپلیکیشن iOS را شامل می‌شود.

# آپ پرمخاطب‌ترین، ۷۲۴ و آی کاپ محبوب‌ترین

مقایسه سوپراپلیکیشن‌های مالی بر اساس تعداد کاربر و  
میزان رضایت کاربران - پایان شهریور ۱۴۰۴



این نمودار تنها سوپراپلیکیشن‌های مالی با حداقل ۲ میلیون نصب در یکی از فروشگاه‌های اپلیکیشن اندرویدی را شامل می‌شود.  
\* محور افقی صرفاً مجموع تعداد نصب اپلیکیشن را نمایش می‌دهد و نشان‌دهنده تعداد کاربر ثبت‌نامی یا فعال نیست.

# قیمت‌گذاری دستوری و حاشیه سود پایین خدمات، مانع رقابت بازیگران

بررسی شدت رقابت در بازار سوپراپلیکیشن مالی - ۱۴۰۳



بر اساس متد پنج نیروی پورتر (Porter's Five Forces)

# تحلیل تفصیلی ساختار رقابت بازار سوپراپلیکیشن مالی

حضور یک بازیگر پیشرو با ۴۰ میلیون کاربر و حاشیه سود اندک صنعت، جذابیت بازار را کاسته و تهدید ورود بازیگران جدید را به طور قابل توجهی تضعیف می‌کند.

تهدید ورود  
بازیگر جدید  
خیلی کم

تهدید نسبتاً زیاد بتابانک، بازارگاه آنلاین بیمه و ارائه‌کنندگان وام و اعتبار، تهدید متوسط موبایل‌بانک و سوپراپلیکیشن اپراتوری، تهدید راهکارهای جایگزین را افزایش می‌دهند.

تهدید  
راهکارهای  
جایگزین  
متوسط

بانک‌ها در ارائه خدمت کارت‌به‌کارت دارای قدرت چانه‌زنی خیلی زیاد، تأمین‌کنندگان انحصاری خدمات دولتی و اپراتوری چانه‌زنی زیادی دارند.

قدرت چانه‌زنی  
تأمین‌کنندگان  
زیاد

قدرت چانه‌زنی مشتریان به واسطه تشابه بالای خدمات بازیگران در کنار سهولت مهاجرت به سوپراپلیکیشن‌های دیگر در سطح بالایی قرار دارد.

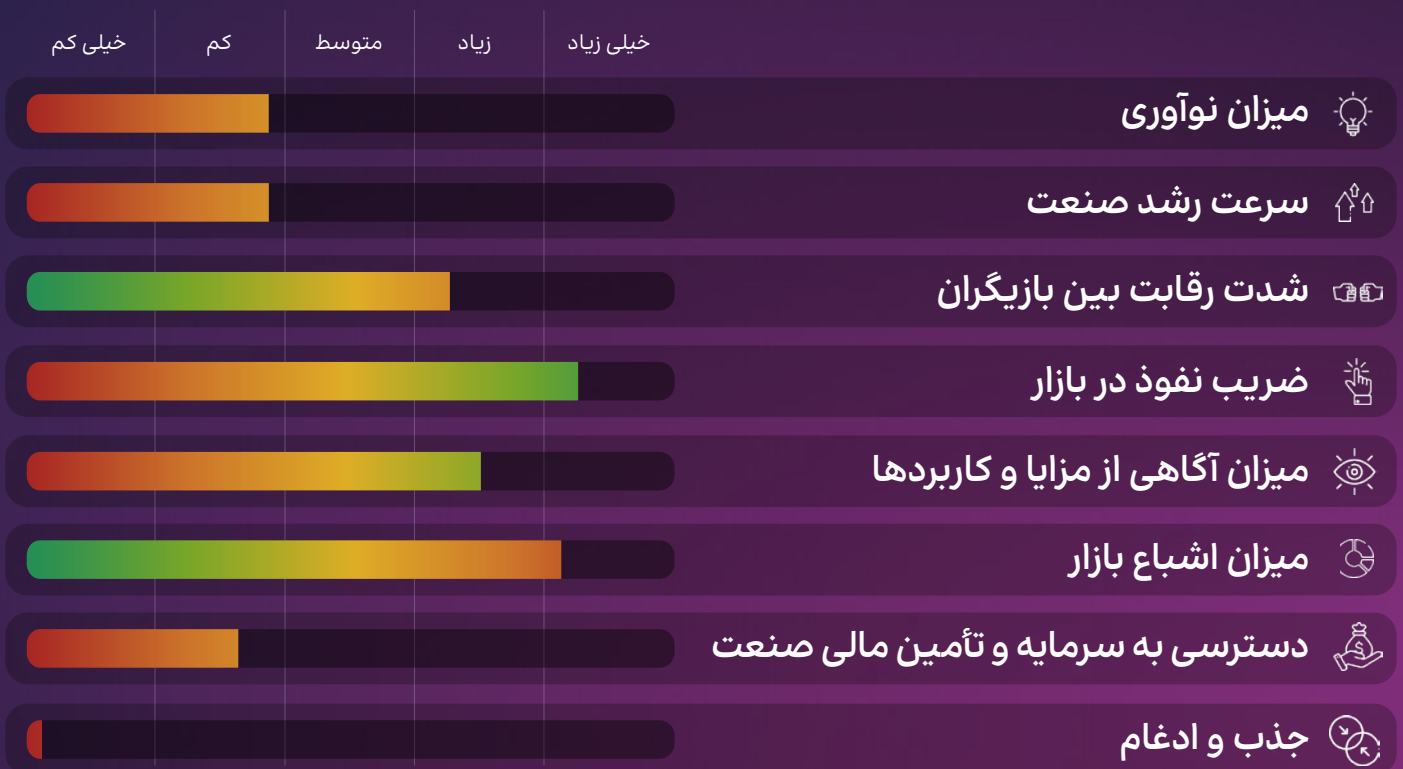
قدرت چانه‌زنی  
مشتریان  
زیاد

بازیگران برای حفظ کاربران و سهم بازار با یکدیگر رقابت زیادی دارند؛ اما محدودیت در دریافت کارمزد و قیمت‌گذاری دستوری رقابت قیمتی را به طور مؤثری خنثی کرده است.

شدت رقابت  
بین بازیگران  
متوسط

# اشباع نسبی بازار با دسترسی بیش از ۸۰٪ جامعه هدف

بررسی عوامل اثرگذار بر چرخه عمر صنعت سوپراپلیکیشن مالی - ۱۴۰۳



**محمدحسن فرازمند**

معاون بازاریابی سابق دیجی پی



## دسترسی به منابع مالی بانک‌ها برای اعطای وام

امروزه تمایل خوبی از سمت نهادهای مالی برای تأمین مالی سوپراپلیکیشن‌های مالی برای اعطای وام وجود دارد. تعداد بالای کاربران سوپراپلیکیشن‌های مالی، هزینه‌های بازاریابی و عملیاتی را کاهش داده و اعطای وام خرد را تسریع می‌کند.

“

# بلوغ تعداد کاربران و گذار به دور رشد مبتنی بر درآمدزایی

بررسی چرخه عمر صنعت سوپراپلیکیشن مالی - ۱۴۰۳

صنعت سوپراپلیکیشن مالی  
(از نظر درآمدزایی)



صنعت سوپراپلیکیشن مالی  
(از نظر تعداد کاربران)



دوره جنینی



دوره رشد



دوره بلوغ



دوره افول

## اشباع کاربری با ۴۵ تا ۵۰ میلیون کاربر ثبت نامی

صنعت سوپراپلیکیشن مالی با نفوذ بالا و پوشش بیش از ۸۰٪ جامعه هدف از نظر تعداد کاربران به بلوغ رسیده و نمی‌توان انتظار رشد چشمگیری در تعداد کاربران را متصور بود.

## فرصت رشد درآمدزایی با ورود به بازارهای جدید

از منظر درآمدزایی، این صنعت در انتهای دوره جنینی است. ورود به بازارهای جدید پرداخت حضوری، مدیریت ثروت و خدمات اعتباری می‌تواند فرصت افزایش جریان‌های درآمدی را فراهم کند.

# ورود به بازارهای جدید با پرداخت حضوری اعتباری و نئوبانک B2B2C

هومن امینی

بنیان‌گذار و عضو هیئت‌مدیره دیجی‌پی



## پرداخت اعتباری فراگیر با اعتبار تعبیه شده در پرداخت حضوری

بیش از ۹۰٪ تراکنش‌ها از طریق کارت‌خوان فروشگاه‌ها انجام می‌شود. سوپراپلیکیشن‌های مالی با ارائه خدمات پرداخت حضوری و ترکیب آن با وام و اعتبار می‌توانند زمینه‌ساز پرداخت اعتباری فراگیر در ایران شده و رفتار خرید آفلاین را متحول کنند.



محمد رشیدی

مدیرعامل همراه کارت



## نئوبانک B2B2C؛ جذب کاربر از مسیر پذیرندگان خرد

با توجه به حضور فعال کسب‌وکارهای خرد در میان کاربران سوپراپلیکیشن‌های مالی که عمدتاً دریافت‌کننده وجوه هستند، توسعه خدمات بانکی و حسابداری متناسب با نیاز این گروه، سوپراپلیکیشن‌های مالی را به سمت نئوبانک B2B2C سوق می‌دهد؛ مدلی که اکوسیستم پذیرندگان را به کانال جذب غیرمستقیم کاربران تبدیل می‌کند.

# ارائه روش‌های پرداخت نوین و ورود به حوزه بانکداری خرد

ترندهای ۳ تا ۵ سال  
ترندهای ۱ تا ۳ سال  
ترندهای زیر ۱ سال

عرضه اولیه سهام در بورس

خدمات پرداخت  
آنلاین بین‌المللی

صدور کارت بانکی و غیربانکی

سرمایه‌گذاری و مدیریت ثروت

وام و اعتبار (BNPL)

وام و اعتبار با توثیق دارایی

خرید و فروش آنلاین طلا

درآمدزایی از تبلیغات  
درون برنامه‌ای

روش‌های پرداخت  
سریع و نوین در  
فروشگاه‌های حضوری

خدمات مالی  
شخصی‌سازی شده  
مبتنی بر هوش  
مصنوعی

راهکار پرداخت  
به کسب‌وکارهای  
کوچک و خرد

افزایش تنوع خدمات  
دولت الکترونیک

توسعه مدل‌های اعتبارسنجی

جذب و ادغام توسط  
هلدینگ‌ها، گروه‌های  
مالی و نهادهای دولتی

ورود به حوزه  
بانکداری خرد و تبدیل  
شدن به نئوبانک

شکل‌گیری پروفایل‌های  
اعتباری مبتنی بر  
هویت دیجیتال و  
داده‌های رفتاری

# هم‌گرایی پرداخت حضوری، بانکداری خرد و اعتبارسنجی در سوپراپلیکیشن‌های مالی

حمید محمدی



هم‌بنیان‌گذار گروه تجارت الکترونیکی دیجی‌کالا

## توسعه پروفایل اعتباری چندلایه فرای سازوکارهای کلاسیک بانکی

یکی از ترندهای کلیدی سوپراپلیکیشن‌های مالی حرکت به سوی پروفایل‌های اعتباری چندلایه است: ترکیب احراز هویت پایه (KYC) با داده‌های رفتاری داخل اپلیکیشن و داده‌های مکمل خارجی برای توسعه مدل اعتبارسنجی جامع. رویکردی که شمول اعتباری کاربران فاقد داده بانکی را فعال می‌کند.

سعید ذوالقدریها



مدیرعامل سوپراپلیکیشن آپ

## کهربا، فرصت ورود به بازار پرداخت حضوری

ضریب نفوذ بالای سوپراپلیکیشن‌های مالی و اجرای طرح کارت هوشمند همراه بانکی (کهربا)، فرصتی مناسب برای توسعه نوآور و ورود به بازار پرداخت حضوری فراهم می‌کند؛ اما عدم تعریف مدل درآمدی برای پرداخت‌سازان می‌تواند آینده آن را با چالش مواجه کند.

سعید داوری



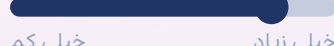
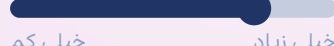
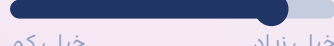
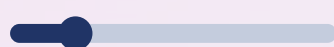
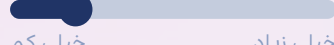
معاونت راهبرد همراه کسب‌وکارهای هوشمند

## سوپراپلیکیشن‌های مالی در قامت یک نئوبانک

در میان مدت انتظار می‌رود سوپراپلیکیشن‌های مالی با ارائه خدمات لندتک و همکاری استراتژیک با بانک‌ها برای تأمین زیرساخت بانکداری، صنعت بانکداری خرد را در قامت یک نئوبانک متحول کنند.

# محدودیت‌های قانونی و عدم انتفاع مالی از کارت به کارت، مهم‌ترین عوامل افول بازار

عوامل محدودکننده بازار سوپراپلیکیشن مالی - ۱۴۰۴

| نام عامل                                                                                                                      | میزان اثرگذاری                                                                                                                                                                              | میزان عدم قطعیت                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| عدم انتفاع مالی از کارت به کارت            | خیلی زیاد  / خیلی کم      | خیلی زیاد  / خیلی کم      |
| محدودیت‌های قانونی و زیرساختی بانک مرکزی  | خیلی زیاد  / خیلی کم     | خیلی زیاد  / خیلی کم     |
| قوانین سخت‌گیرانه اعطای وام و اعتبار     | خیلی زیاد  / خیلی کم  | خیلی زیاد  / خیلی کم  |
| حاشیه سود پایین خدمات                    | خیلی زیاد  / خیلی کم  | خیلی زیاد  / خیلی کم  |
| کمبود نیروی انسانی متعهد و متخصص         | خیلی زیاد  / خیلی کم  | خیلی زیاد  / خیلی کم  |

# محدودیت در خدمات و کارمزد دستوری؛ سد توسعه سوپراپلیکیشن‌های مالی

## محدودیت‌های قانونی و زیرساختی بانک مرکزی



محدودیت‌های اعمال‌شده بر ارائه خدمات بانکی (به‌ویژه انتقال وجه) همراه با کارمزدهای دستوری و ممنوعیت دریافت کارمزد در برخی خدمات، مدل کسب‌وکار سوپراپلیکیشن‌های مالی را تضعیف و توسعه آن‌ها را دشوار کرده است.

### پویا شیخ‌حسینی



تحلیلگر ارشد سرویس‌های اعتباری همراه کسب‌وکارهای هوشمند

### پی‌تک و لندتک ستون‌های فین‌تک ایران با محوریت کیف پول دیجیتال

در ساختار کنونی بازار که دریافت کارمزد از کاربران کیف پول کارآمد نیست، خلق ارزش عمدتاً از مسیر سود مانده سپرده و مشوق‌هایی مانند کش‌بک محقق می‌شود. در مقابل، مدل‌های تسهیلات حلقه بسته و BNPL بدون منابع بانکی پایدار مقیاس‌پذیر نیستند و مدیریت ریسک نکول و کارمزد از کاربر نهایی ضروری است.



# کارت به کارت، پرکاربرد اما بدون درآمدزایی

عدم انتفاع مالی از کارت به کارت 



کارت به کارت، خدمت پرکاربرد و از عوامل مهم چسبندگی کاربران در سوپراپلیکیشن‌های مالی است که تا پایان ۱۴۰۳ این خدمت درآمدزایی نداشته و تنها هزینه‌بر بوده است.



## اردیبهشت ۱۴۰۴؛ نقطه عطف درآمدزایی با پرداخت کارمزد کارت به کارت

با تصویب پرداخت کارمزد کارت به کارت در اردیبهشت ۱۴۰۴، یکی از موانع اصلی رشد بازار -با توجه به سهم بیش از ۶۰٪ کارت به کارت در تعداد تراکنش‌های صنعت- رفع شد و مسیر پایداری درآمدی برای سوپراپلیکیشن‌ها به‌طور مؤثری هموار گردید.

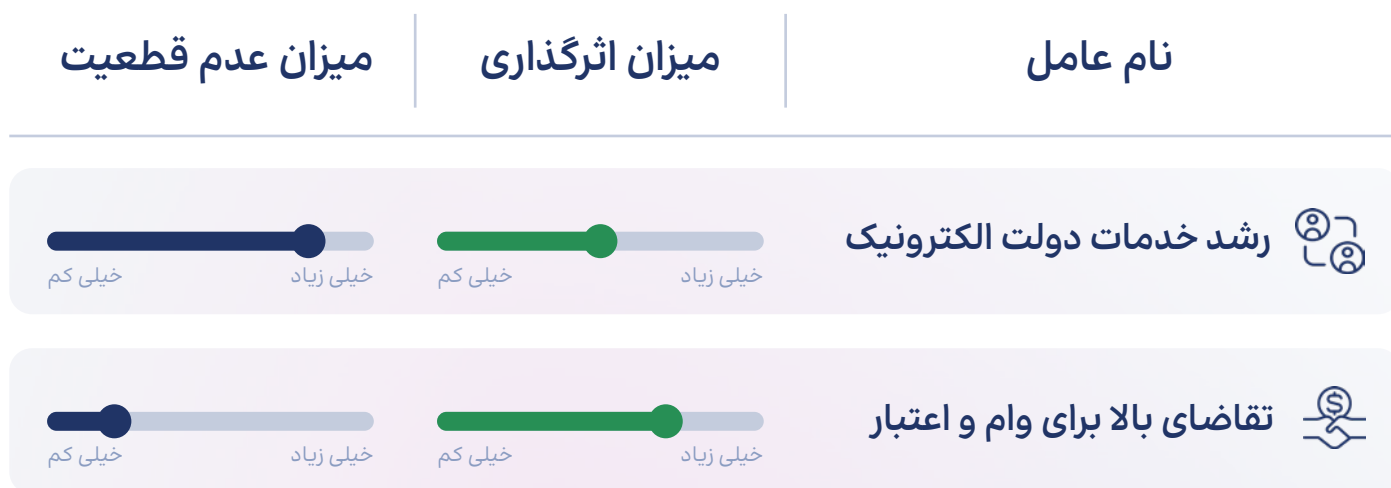
حاشیه سود پایین خدمات 



- قیمت‌گذاری دستوری خدمات شهروندی و پرداخت
- حاشیه سود پایین خدمات اپراتوری و تجارت الکترونیکی
- ممنوعیت دریافت کارمزد اعطای وام و اعتبار

# مسیر رشد سوپراپلیکیشن‌های مالی با ارائه خدمات دولتی و تسهیلات

عوامل پیشران بازار سوپراپلیکیشن مالی - ۱۴۰۴



مهرداد جلیوند



رئیس اداره محصول و جذب مشتریان ۷۲۴

## ارتقای دسترسی عمومی به خدمات دولتی و رشد بازار

ارائه خدمات دولتی در سوپراپلیکیشن‌های مالی می‌تواند رفاه مردم را از طریق دسترسی آسان و سریع به این خدمات افزایش دهد. با تعریف مدل درآمدی و همکاری سازنده میان بازیگران صنعت و نهادهای دولتی، این امر پیشرانی برای رشد صنعت خواهد بود.

# وام و اعتبار؛ شتاب‌دهنده توسعه خدمات پرداخت در سوپراپلیکیشن‌های مالی

تقاضای بالا برای وام و اعتبار 

تورم بالا در کشور با کاهش قدرت خرید مردم موجب افزایش تقاضای وام و اعتبار شده و پذیرندگان برای جذب مشتری، به فروش اقساطی روی آورده‌اند.

**محمدحسن فرازمند**

معاون بازاریابی سابق دیجی‌پی



## از نقدی به اعتباری، تغییر بازی پرداخت

اعتبار آینده پرداخت است؛ با بهبود سیستم‌های اعتبارسنجی و محوشدن مرز بین وام و اعتبار برای مصرف‌کنندگان نهایی، پرداخت‌های روزمره از حالت نقدی به اعتباری تبدیل شده و تحول بنیادینی در فناوری‌های پرداخت رقم خواهد خورد.

**سعید داوری**

معاونت راهبرد همراه کسب‌وکارهای هوشمند



## اثر اهرمی اعتبار بر رشد صنعت پرداخت

تقاضای کنونی وام و اعتبار عمدتاً بر خرید کالا متمرکز است؛ اما با ایجاد پروفایل اعتباری، پرداخت اعتباری در سایر تراکنش‌ها از جمله خرید بیمه، سرمایه‌گذاری، پرداخت قبض و... کاربرد پیدا می‌کند و اثر اهرمی بر رشد صنعت پرداخت خواهد داشت.

# ارائه ابزار تبادل مالی به بیش از ۲ میلیون کسب و کار خرد، خانگی و فریلنسرها

## انجام سریع و آسان تراکنش‌های خرد روزمره

- افزایش سرعت و سادگی تراکنش‌های خرد کارت به کارت، قبض، شارژ و... با هزینه کمتر
- کاهش شلوغی و هزینه عملیاتی شعب حضوری بانک‌ها



## وصول دیون دولتی و سازمانی

- تسهیل جمع‌آوری دیون با هزینه پایین و سرعت بیشتر
- وصول بیش از ۷۰ هزار میلیارد تومان قبوض خدمات عمومی، شهرداری، پلیس و...



## جمع‌آوری و شفاف‌سازی کمک‌های مردمی

- جمع‌آوری بیش از ۶۰۰ میلیارد تومان کمک‌های مردمی
- افزایش شفافیت پرداخت و مصرف در خیریه‌های معتبر



## توانمندسازی کسب و کارهای خرد

- استفاده حدود ۲ میلیون کسب و کار خرد، خانگی و فریلنسرها از خدمت کارت به کارت
- رشد فروش با افزایش قدرت خرید مردم از طریق اعطای وام و اعتبار
- دسترسی به تأمین سرمایه در گردش از طریق دریافت وام و اعتبار (B2B)



# توانمندسازی کسب‌وکارهای خرد و بهبود چرخه وصول مطالبات دولتی

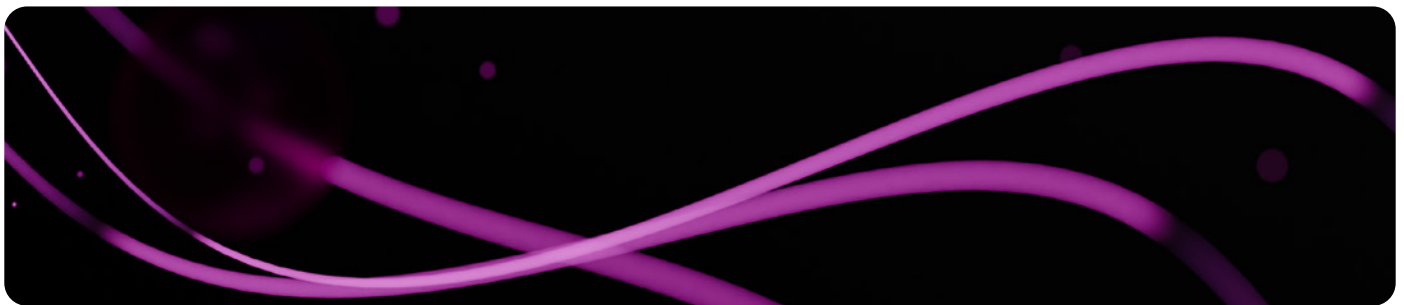
حمیدرضا سعادت

مدیر سوپراپلیکیشن دیجی‌پی



## توانمندسازی کسب‌وکارهای خرد از طریق اعطای وام و اعتبار به کاربران

در شرایط رکودی که کسب‌وکارها با کاهش تقاضا مواجه‌اند، سوپراپلیکیشن‌های مالی با اعطای وام و اعتبار خرد به کاربران، از طریق تحریک تقاضا و افزایش فروش کسب‌وکارهای خرد را توانمند کرده و جریان‌های درآمدی آن‌ها را تقویت می‌کنند.



رضا کرامتی

مدیرعامل آیتول



## تسریع وصول مطالبات دولت از مردم

در گذشته پرداخت قبوض، جرایم و مطالبات دولتی از طریق مراجعه حضوری به بانک و اغلب با تأخیر انجام می‌شد. با ظهور سوپراپلیکیشن‌های مالی و تحول در دسترسی آنلاین مردم به خدمات پرداخت، سازمان‌ها و نهادهای دولت با هزینه کمتر، سرعت بالاتر و دقت بیشتر مطالبات خود را وصول کرده و چرخه مالی میان دولت و شهروندان به مراتب کارآمدتر شود.

# دو عامل کلیدی مؤثر بر آینده صنعت سوپراپلیکیشن مالی با اثرگذاری و عدم قطعیت بالا

سناریوهای آینده بدون در نظر گرفتن شرایط جنگ و بر پایه وضعیت فعلی کشور ترسیم شده‌اند. به علاوه، به جای تکیه بر متغیرهای کلان اقتصادی و سیاسی، تمرکز بر عوامل نزدیک‌تر و مستقیم‌تر بر صنعت بوده است.

## ساختار نظام کارمزدی

### عدم اصلاح نظام کارمزدی

- تداوم ساختار فعلی و نامتوازن کارمزدها
- استمرار محدودیت‌های فعلی بر ذی‌نفعان
- زنجیره پرداخت تا ارائه‌کنندگان خدمت

### اصلاح نظام کارمزدی

- بازطراحی نظام کارمزدی متناسب با ارزش خدمات
- امکان درآمدزایی از خدمات بانکی، پرداخت، وام و اعتبار، سرمایه‌گذاری، بیمه، شهروندی

## رویکرد تنظیم‌گر در توسعه خدمات مالی

### محدودسازی خدمات مالی

- تداوم محدودیت‌های پولی‌بانکی
- محدودسازی دامنه خدمات مالی و نوآورانه

### گسترش خدمات مالی

- کاهش محدودیت‌های پولی‌بانکی
- توسعه دامنه خدمات مالی و نوآورانه (بانکی، سرمایه‌گذاری، پرداخت حضوری، وام و اعتبار)

# سناریوهای پیش روی صنعت سوپراپلیکیشن مالی - ۱۴۰۸

دو عامل کلیدی مؤثر بر صنعت سوپراپلیکیشن مالی  
با میزان اثرگذاری و عدم قطعیت بالا

رویکرد تنظیم‌گر در توسعه  
خدمات مالی

ساختار نظام کارمزدی

گسترش خدمات مالی

نوآوری  
تحت فشار



امکان خدمات نوآورانه،  
ظرفیت درآمدزایی کم، تمرکز  
بر پروژه‌های کم‌هزینه

جهش توسعه



رشد چشمگیر بازار، گسترش  
سریع خدمات مالی در یک  
اکوسیستم یکپارچه

زوال تدریجی



حاشیه سود منفی، کاهش  
گسترده خدمات، خروج یا ادغام  
بازیگران کلیدی صنعت

سرمایه‌گذاری  
محتاطانه



رشد درآمد کارمزدی محدود،  
چارچوب قانونی محدود، تمرکز بر  
تثبیت زیرساخت‌ها و خدمات پایه

محدودسازی خدمات مالی

نظام کارمزدی  
عدم اصلاح

نظام کارمزدی  
اصلاح

# مقایسه چهار سناریو پیش روی صنعت سوپراپلیکیشن مالی - ۱۴۰۸

| جهش توسعه          | سرمایه گذاری محتاطانه | نوآوری تحت فشار        | زوال تدریجی            |                                            |
|--------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|--------------------------------------------|
| اصلاح نظام کارمزدی | اصلاح نظام کارمزدی    | عدم اصلاح نظام کارمزدی | عدم اصلاح نظام کارمزدی | ساختار نظام کارمزدی                        |
| گسترش خدمات مالی   | محدودسازی خدمات مالی  | گسترش خدمات مالی       | محدودسازی خدمات مالی   | رویکرد تنظیم گر در توسعه خدمات مالی        |
| ۴/۷                | ۳                     | ۲/۵                    | ۱                      | رشد جریان درآمدی                           |
| ۴/۳                | ۲/۳                   | ۲/۷                    | ۱                      | رقابت                                      |
| ۴/۷                | ۲/۳                   | ۳/۳                    | ۱                      | کیفیت و نوآوری خدمات                       |
| ۲/۲                | ۳                     | ۳                      | ۳/۲                    | انحصارگرایی                                |
| ۳                  | ۲/۶                   | ۳/۳                    | ۲/۳                    | عمق همکاری با شرکا                         |
| ۳/۵                | ۲                     | ۳/۳                    | ۲                      | میزان فیشینگ و کلاهبرداری                  |
| ۴/۴                | ۲/۳                   | ۳/۴                    | ۱/۴                    | فراگیری مالی (میزان دسترسی جامعه به خدمات) |
| ۳/۵                | ۳/۵                   | ۳                      | ۲/۵                    | سواد مالی                                  |
| ۵                  | ۲/۳                   | ۴/۳                    | ۱/۳                    | کیفیت مدل های اعتبارسنجی                   |

مقیاس امتیازدهی

بسیار کم = ۱

کم = ۲

متوسط = ۳

زیاد = ۴

بسیار زیاد = ۵

# حامیان و همراهان تخصصی

صنعت سوپراپلیکیشن مالی



۲,۹ میلیارد  
تعداد تراکنش‌ها



٢,٩ ميليارڊ

## تعداد تراکنش‌ها



## ۲,۱ هزار میلیارد تومان

## حجم ریالی تراکنش‌ها

۵۰٪ کاربران خارج از مراکز استان‌ها



**%৫০**

## کاربران خارج از مراکز استان‌ها



## 45+ میلیون نفر

## تعداد کاربران ایلکیشن

# اوانو؛ اعتبار همراه تو!



|                  |                       |                  |            |
|------------------|-----------------------|------------------|------------|
| QR Code          | NFC                   | کیف پول          | اوانو کارت |
| کد دستوری (USSD) | پرداخت درون برنامه‌ای | انتقال سیم‌کارتی | پیامک      |



|              |               |                                                   |
|--------------|---------------|---------------------------------------------------|
| <p>حضوری</p> | <p>آنلاین</p> | <p>رفاهیات سازمانی</p> <p>نقدی</p> <p>اعتباری</p> |
|--------------|---------------|---------------------------------------------------|

**۶۰۰٪ رشد ریالی اعتبار مصرف‌شده -**  
نیمسال اول ۱۴۰۴ نسبت به نیمسال دوم ۱۴۰۳

## شاخص‌های کلیدی عملکرد



## BNPL و الگوی خرید کاربران - ۹ ماهه ۱۴۰۴

**%۲۳۰**

رشد حجم اعتبار تخصیص‌یافته (۹ ماهه اول ۱۴۰۴ به بازه مشابه ۱۴۰۳)



**۲,۸+ میلیون تومان**  
میانگین ارزش سبد خرید چهارقسطه

**۵۷۰ هزار تومان**  
میانگین ارزش سبد خرید ماهانه

## کیف ثروت دیجی پی

سود سالانه ۳۰٪ به صورت روزشمار

طرح درآمد ثابت



سرمایه‌گذاری در طلای ۲۴ عیار (بیمه زندگی)

طرح طلا



دریافت اعتبار به پشتوانه موجودی کیف ثروت

# شورای راهبری، مشارکت کنندگان و تیم تهیه گزارش

صنعت سوپراپلیکیشن مالی

# شورای راهبری و مشارکت‌کنندگان در تحقیق صنعت سوپراپلیکیشن مالی



**امیرحسین شبیری**

مدیرعامل شاپرک



**محمد رشیدی**

مدیرعامل همراه کارت



**سعید ذوالقدریها**

مدیرعامل  
سوپراپلیکیشن آپ



**حمید محمدی**

هم‌بنیان‌گذار گروه تجارت  
الکترونیکی دیجی‌کالا



**حمیدرضا سعادت**

مدیر سوپراپلیکیشن دیجی‌پی



**سعید داوری**

معاونت محصول همراه  
کسب‌وکارهای هوشمند



**رضا کرامتی**

مدیرعامل آیتول



**هومن امینی**

بنیان‌گذار و عضو  
هیئت‌مدیره دیجی‌پی



**پویا شیخ‌حسینی**

تحلیلگر ارشد سرویس‌های  
اعتباری همراه کسب‌وکارهای  
هوشمند



**محسن باقری**

مدیر توسعه  
کسب‌وکار پردازش  
اطلاعات مالی پارت



**مهرداد جلیوند**

رئیس اداره محصول و جذب  
مشتریان ۷۲۴



**محمدحسن فرازمند**

معاون بازاریابی  
سابق دیجی‌پی

# تیم تهیه گزارش صنعت سوپراپلیکیشن مالی



**محمدعلی صالحی**

طراح محتوای بصری



**آیسان عقیلی**

مدیر طراحی سلسله  
گزارش های فین تک ایران



**رضا بهلولی**

مدیر پروژه سلسله گزارش های  
فین تک ایران و گزارش صنعت  
سوپراپلیکیشن مالی



**محمد رضا ازلی صفت**

مؤسس تکراسا اینسایت

# TECHRASA. Insight

---

