

تسوية



تسوية

حلول ذكية لتسوية مطالبات التأمين

عرض للمستثمرين

٢٠٢٥



لماذا الآن؟

في ظل الارتفاع المستمر في حجم مطالبات التأمين بالمملكة، والتحديات التي تواجه شركات التأمين في خفض التكاليف وتحسين جودة الخدمة، تقدم "تسوية" نموذجًا متكاملًا يعيد تعريف تجربة تسوية المطالبات بالاعتماد على التكنولوجيا والخبرة.

ما هي تسوية؟

"تسوية" هي شركة سعودية متخصصة في تسوية مطالبات تأمين المركبات، تقدم خدماتها لشركات التأمين من خلال منصة ذكية تعتمد على الذكاء الاصطناعي والتكامل مع الأنظمة الحكومية. تهدف "تسوية" إلى تسريع إجراءات التسوية، تقليل نسب الاحتيال، وتحسين تجربة العملاء المؤمن لهم.

ماذا نقدم؟

نقدم خدمات تسوية كاملة نيابةً عن شركات التأمين، من لحظة استلام المطالبة وحتى صرف التعويض، مع ضمان الالتزام التنظيمي وتوفير تقارير دقيقة وقرارات مدعومة بالبيانات.

أهم المشاكل الحالية في السوق

سياق السوق:

يعاني قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية من تحديات متراكمة في إدارة وتسوية مطالبات تأمين المركبات، مما ينعكس سلباً على رضا العملاء وتكاليف التشغيل.

بطء في إجراءات التسوية

متوسط مدة تسوية المطالبات يصل إلى ١٥ يوماً، ما يؤدي إلى تدمير العملاء وزيادة الضغط على شركات التأمين.

ارتفاع معدلات الاحتيال التأميني

نقص أدوات التحقق والتحليل الذكي يؤدي إلى صرف تعويضات غير مستحقة.

تكاليف تشغيل مرتفعة

الاعتماد على العمليات اليدوية يستهلك موارد بشرية ومالية كبيرة دون كفاءة.

غياب التكامل التقني

قلة من الأنظمة الحالية تستفيد من التكامل مع جهات حكومية مثل نجم، تقدير، واثق، وأبشر.

“تسوية” تقدم نموذجًا مبتكرًا لإدارة وتسوية مطالبات تأمين المركبات بالنيابة عن شركات التأمين، من خلال:

منصة ذكية مستقلة

- تعتمد على الذكاء الاصطناعي والتعلم العميق لتحليل المطالبات، واكتشاف الاحتيال، واتخاذ قرارات دقيقة ومدعومة بالبيانات.

تكامل مباشر مع الأنظمة الحكومية

- ربط فوري عبر واجهات برمجة التطبيقات (API) مع أكثر من ٦ جهات حكومية وخاصة لتوفير كافة بيانات المطالبة.

تسوية سريعة ومؤتمتة

- من تقليص مدة التسوية من ١٥ يومًا إلى أقل من ٤٨ ساعة، بدون أي تدخل بشري.

خدمة كاملة لشركات التأمين

- تشمل استلام الطلبات، مراجعتها، اتخاذ القرار، إعداد تقارير، والتواصل مع العملاء، مما يحرر شركات التأمين للتركيز على أعمالها الأساسية.

السنة	صافي الاقساط المكتسبة NEP	صافي المطالبات المتكبدة NCI	معدل الخسائر LR
2023	11,857,700,000.00	8,873,600,000.00	74.8%
2024	11,179,920,000.00	9,312,980,000.00	83.3%
2025	12,716,686,000.00	10,755,124,000.00	84.6%
2026	14,277,778,800.00	11,777,219,200.00	82.5%
2027	15,430,020,040.00	12,661,573,360.00	82.1%
2028	16,165,170,632.00	13,688,155,088.00	84.7%

ارتفاع تكلفة المعالجة اليدوية يشكل ضغطًا على شركات التأمين.

تسريع التحول الرقمي في قطاع التأمين بدعم من هيئة التأمين.

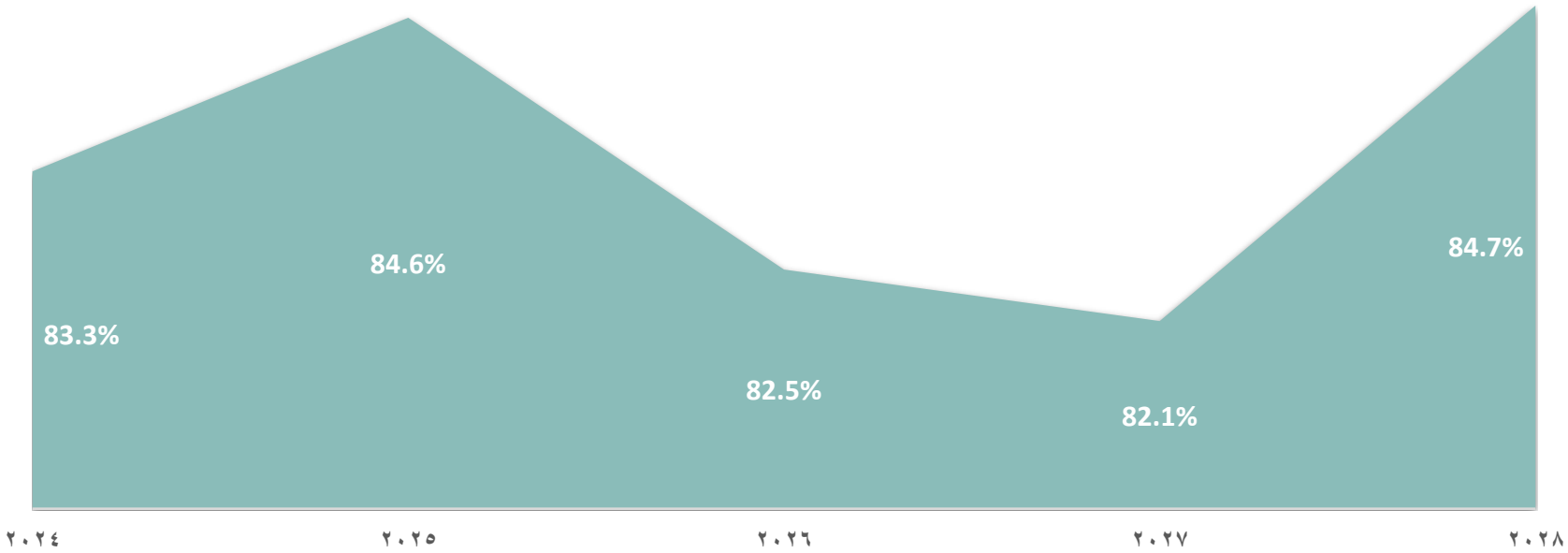
حاجة ملحة لتقليل حالات الاحتيال التأميني.

حاجة متزايدة لحلول تحسن تجربة العملاء.

عدد المطالبات سنويًا يقدر ب ١,٢ مليون مطالبة.

باستهداف ٥% من المطالبات، تمثل أكثر من ٦٠,٠٠٠ مطالبة سنويًا، بإجمالي تعويضات تتجاوز مليار ريال.

معدل الخسائر LR



شرائح العملاء:

- شركات التأمين العاملة في قطاع المركبات (المرحلة الأولى).
- شركات تأمين الممتلكات والصحي (في مراحل التوسع).
- شركات إعادة التأمين.
- الجهات التنظيمية وشركات إدارة المطالبات (TPA).
- شركات وساطة التأمين الإلكتروني.

علاقات العملاء:

- فرق خدمة عملاء مخصصة لكل شركة تأمين.
- دعم تقني وعملاتي مستمر.
- بوابة تفاعلية لعرض حالة الطلبات والتحليلات.

القنوات:

- المبيعات المباشرة للشركات (Direct B2B Sales)
- العلاقات العامة والاجتماعات الرسمية.
- المؤتمرات والفعاليات التأمينية.
- التسويق الرقمي عبر LinkedIn والموقع الرسمي.

القيمة المضافة:

- معالجة مطالبات احترافية وسريعة
- تقليل وقت المعالجة وزيادة دقة قرارات التسوية.
- خفض التكاليف التشغيلية لشركات التأمين عبر أتمتة المعالجة وتخفيف العبء الإداري.
- تحسين نسبة المعالجة الآلية (STP)
- لوحة تحكم متقدمة لتصنيف وتتبع المطالبات وتحليل الأداء لشركات التأمين.
- تحسين سرعة التسوية ورضا العملاء
- تقارير مالية وإحصائية دقيقة تعزز القرار
- توسيع مستقبلي لأنواع التأمين الأخرى.
- إمكانية تحديد قواعد سير العمل لكل شركة تأمين

الموارد الرئيسية:

- منصة إلكترونية لمتابعة المطالبات وتحليل الأداء.
- شركات محتملة مع شركات التأمين والوساطة.

الشركاء الرئيسيين:

- شركات التأمين.
- الجهات الرسمية المختصة بالحوادث مثل (الشركات الخاصة بتوفير مراكز الخدمة).
- منصات التأمين الرقمية لتقديم خدمة التعميد الفوري كمنتج إضافي.

الأنشطة الأساسية:

- استقبال ومراجعة المطالبات.
- التكامل مع الأنظمة والواجهات الحكومية للتحقق والتحقيق في المطالبات.
- تحليل المطالبات باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- تقديم قرارات تسوية عادلة.
- تحليل البيانات وبيعها.
- التواصل مع أصحاب المطالبات

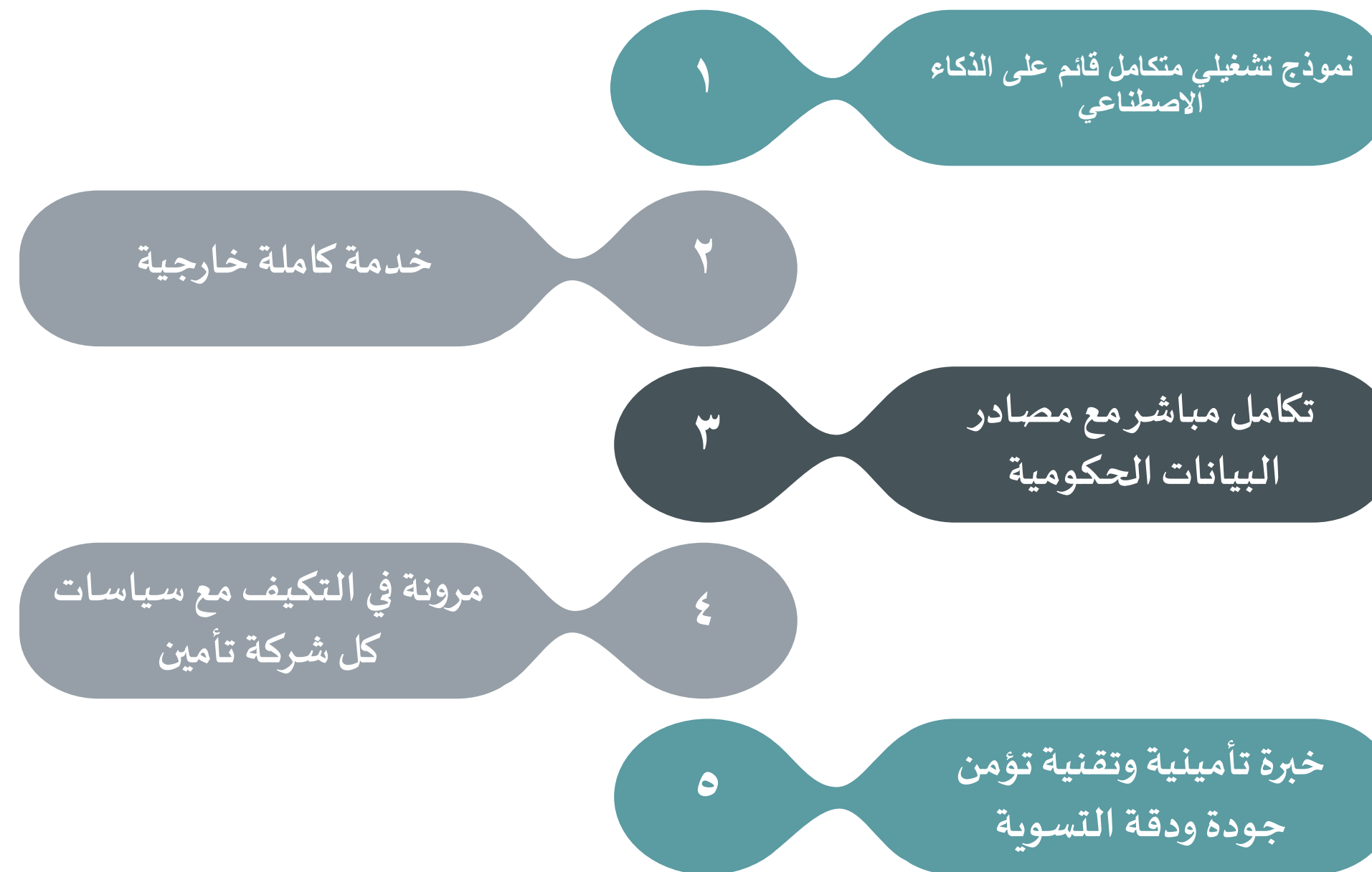
مصادر الإيرادات:

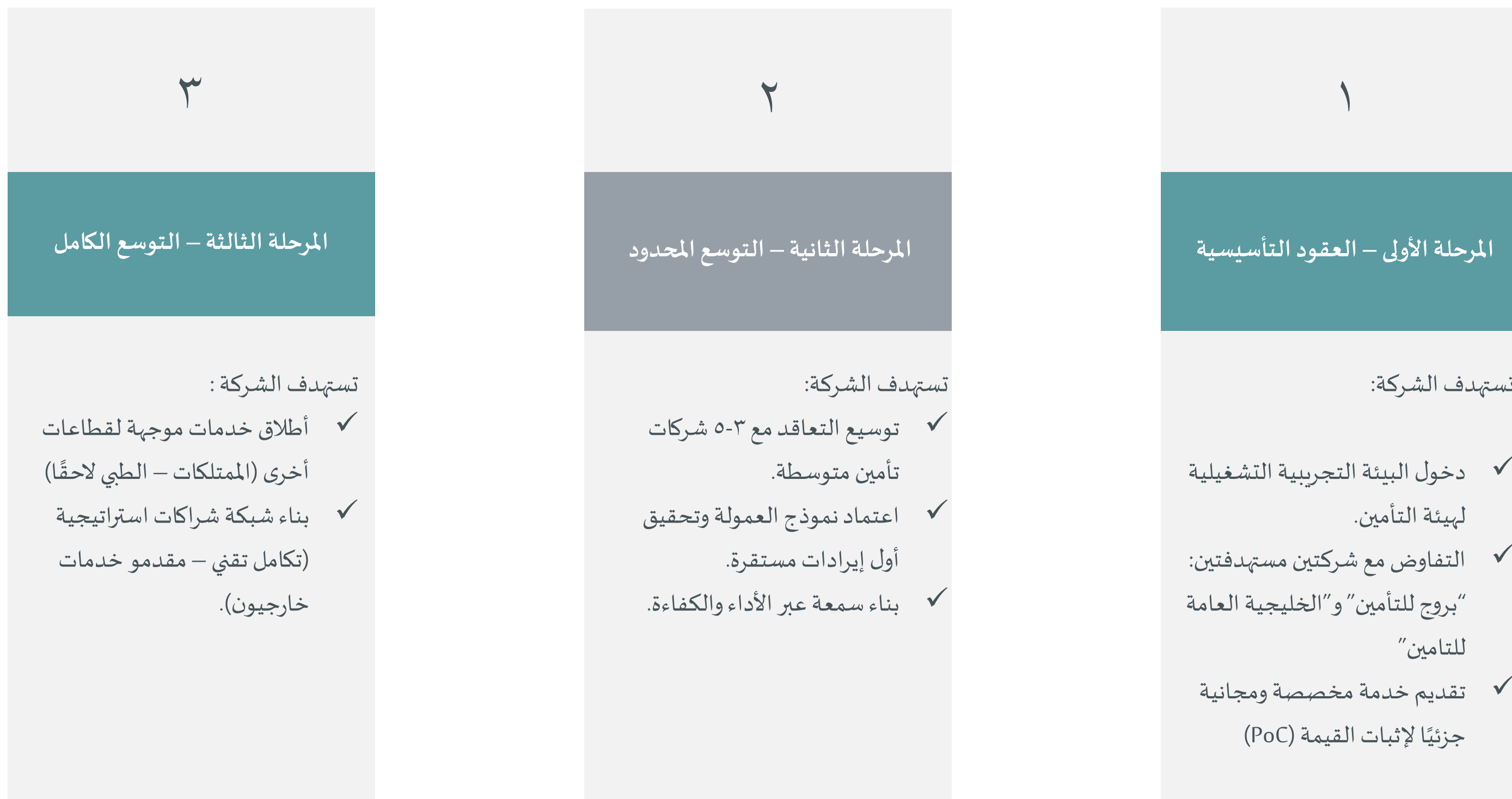
- نسبة مئوية على كل مطالبة يتم تسويتها بنجاح.
- رسوم إضافية لخدمات اضافية.

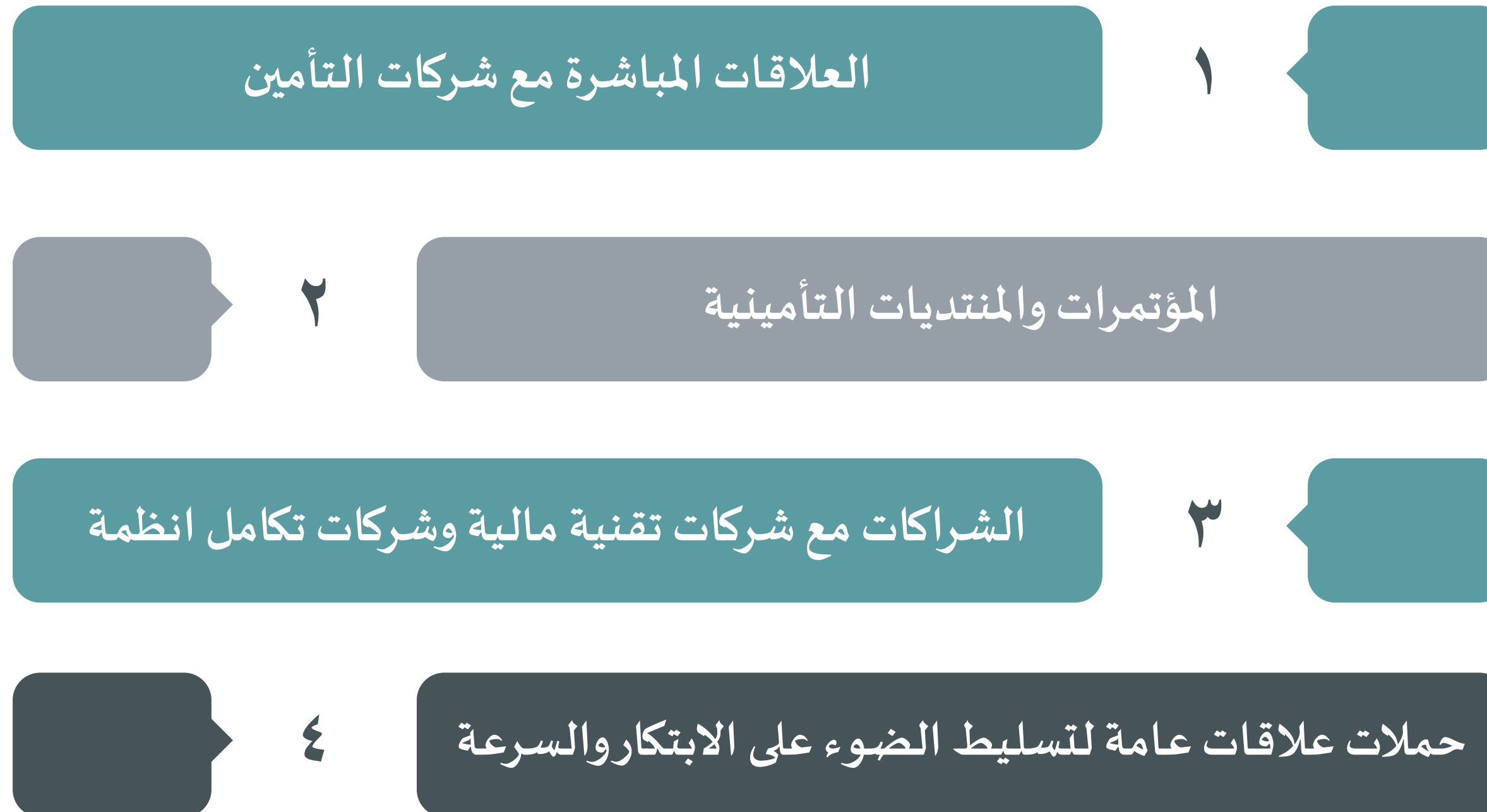
هيكل التكاليف:

- تكاليف الموارد البشرية.
- تكاليف تطوير وصيانة المنصة الرقمية.
- اشتراكات وخدمات تكامل (APIs الحكومية، منصات الذكاء الاصطناعي).
- تكاليف التسويق والترويج.









تصميم النموذج الاول:

تم الانتهاء من تصميم أولي للمنصة، مع تحديد الهيكل العام للنظام، طبقات المعالجة، وخريطة التقنيات المستخدمة في الذكاء الاصطناعي، مما يمهد لمرحلة التطوير الفعلي.

التقديم على مسرعات الأعمال :

تم تخطي المرحلة الأولى من التقييم بنجاح في مسرعة الأعمال "تقدم" التابعة لجامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية، والتي تقدم دعمًا يصل إلى ١٥٠,٠٠٠ دولار أمريكي، مع ترشيح "تسوية" للمرحلة النهائية من التقييم.

مفاوضات أولية مع شركة مراكز خدمة:

بدأنا مفاوضات لتأسيس شراكة تشغيلية مع شركة لمراكز الخدمة، بهدف تعزيز تكامل المنصة وربطها بسلاسل إصلاح المركبات.

تعيين مستشار مالي رسمي:

تم التعاقد مع مكتب HBF كمستشار مالي للمشروع لتقديم خدمات التخطيط المالي، إعداد الجداول التقديرية، والمرافقة في جولات الاستثمار المستقبلية.



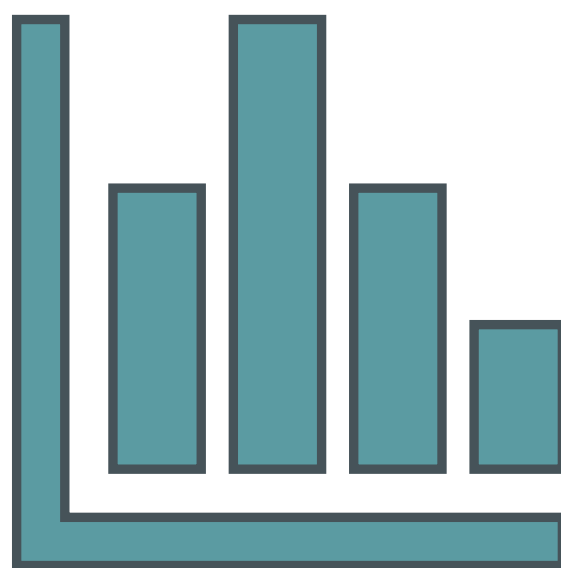
عادل المالكي – الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي

يتمتع بخبرة تزيد عن ٨ سنوات في قطاع التأمين، حاصل على بكالوريوس في التأمين وشهادة Cert CII من معهد التأمين القانوني البريطاني. عمل سابقاً في شركة ناشئة متخصصة في التأمين، مما منحه خبرة عملية في الابتكار والنمو داخل السوق المحلي. يمتلك معرفة عميقة بجميع أنواع وثائق التأمين، ويجيد التعامل مع تعقيدات المطالبات والامتثال. في "تسوية"، يقود عادل العمليات التشغيلية ويشرف على بناء العلاقات الاستراتيجية مع شركات التأمين، ما يعزز من موثوقية المنصة ويضمن تكاملها مع متطلبات السوق.



سعد المالكي – الشريك المؤسس ورئيس قسم الجودة والتحليل

حاصل على بكالوريوس في المحاسبة وعضو في الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين. عمل في عدد من الشركات الكبرى المتعاملة مع شركات التأمين كمستشار مستقل، حيث تخصص في مراجعة وثائق التأمين وتحليل طلبات العملاء، مما منحه خبرة عميقة في هيكلة العمليات ومعالجة المطالبات. يتميز سعد بخبرة عملية في تحسين كفاءة العمليات من خلال تحليل المطالبات وتقارير الأداء المالي، إضافة إلى مهارات تحليلية متقدمة في اكتشاف الأنماط غير الطبيعية وتحديد المخاطر المحتملة. في "تسوية"، يقود سعد عمليات ضبط الجودة وتدقيق المطالبات، ويضمن التزام المنصة بأعلى معايير الدقة، الكفاءة، والشفافية.



ال خطة المالية

٢٠٢٥ - ٢٠٣٠

نسبة مئوية %

نسبة مئوية محددة مسبقاً مع شركات التأمين من المبالغ التي تم تسويتها
3% - 5%

٣ أعوام				قائمة الدخل المتوقعة
البند	2026	2027	2028	ملاحظات
اجمالي مطالبات قطاع المركبات المتوقعة	ر.س. 11,777,219,200.00	ر.س. 12,661,573,360.00	ر.س. 13,688,155,088.00	
نسبة المطالبات المستهدفة (٣%)	ر.س. 588,860,960.00	ر.س. 633,078,668.00	ر.س. 684,407,754.40	
الإيرادات (العمولات) 2.5 من المبالغ التي تم تسويتها	ر.س. 14,721,524.00	ر.س. 15,826,966.70	ر.س. 17,110,193.86	تم احتساب العمولة على أساس متوسط ٢,٥ % من قيمة المطالبة.
رسوم إدارية ٥%	ر.س. 793,336.00	ر.س. 845,132.00	ر.س. 896,927.00	
إجمالي الدخل	ر.س. 13,928,188.00	ر.س. 14,981,834.70	ر.س. 16,213,266.86	
المصاريف الإدارية والعمومية				
الرواتب	ر.س. 2,136,000.00	ر.س. 2,211,600.00	ر.س. 2,287,200.00	
الإهلاك	ر.س. 20,000.00	ر.س. 20,000.00	ر.س. 20,000.00	
أدوات مكتبية	ر.س. 36,000.00	ر.س. 36,000.00	ر.س. 36,000.00	
أجهزة الحاسب الآلي وملحقاتها	ر.س. 50,000.00			
التدريب	ر.س. 35,000.00	ر.س. 35,000.00	ر.س. 35,000.00	
إجمالي المصاريف	ر.س. 2,277,000.00	ر.س. 2,302,600.00	ر.س. 2,378,200.00	
صافي الدخل	ر.س. 11,651,188.00	ر.س. 12,679,234.70	ر.س. 13,835,066.86	

البند	التكلفة (بالريال السعودي)
تطوير المنصة	1,500,000
ترخيص النشاط (من هيئة التأمين)	3,000,000
رسوم هيئة التأمين	35,000
الموارد البشرية والاستقطاب للسنة الأولى	2,136,000
الربط مع الجهات ذات العلاقة	250,000
مكاتب إدارية	250,000
حملات الدعاية والإعلان	100,000
نظام خدمة العملاء	20,000
احتياطي عام	500,000
الإجمالي	7,791,000 +/-

تسعى "تسوية" للحصول على تمويل تأسيسي بقيمة:

١,٧٩١,٠٠٠ ريال سعودي (ما يعادل حوالي ٢,١ مليون دولار أمريكي)

شكل الاستثمار المطلوب:

- تمويل مقابل حصة ملكية
- النسبة المقترحة قابلة للتفاوض حسب التقييم النهائي

لماذا "تسوية"؟

- سوق ضخم ونام
- مشكلة حقيقية تستحق الحل
- نموذج عمل مجرب عالميًا ومربح
- فريق متخصص وملتزم
- منصة تقنية مدعومة بالذكاء الاصطناعي
- علاقات أولية وشراكات قيد الإغلاق
- جاهزية للانطلاق والتوسع

الفرصة الآن...

الاستثمار في "تسوية" هو استثمار في مستقبل إدارة المطالبات التأمينية، في سوق يُعاد تشكيله بالتقنية والسرعة والكفاءة.

للتواصل ومناقشة فرص الاستثمار:

عادل المالكي الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي

جوال رقم : +966 570 709 108

البريد الإلكتروني: a.almalki@tasweaa.com

نحن مستعدون لجولة استثمارية لدعم النمو والتوسع في المملكة وخارجها.

نرحب بالشراكات الاستراتيجية والاستثمارات الذكية لدعم مستقبل التأمين!



شكراً لكم