

عصر تراکتس

تغییر بزرگ

۲۹ مدیر از ۱۴ صرافی ایرانی در
خصوص وضعیت آشفته فعلی
رمزارزها چه تحلیلی دارند؟

**یک شوک
تکراری**

نگاهی به مسیر حرفه ای
احمد سلمانی آرانی
از شعبه کاشان تا
پروژه کرپنکینگ
بانک سپه

پرونده ای
درباره چالش ها
و وضعیت
اعتبارسنجی در
کشور

رنج انحصار

چنپش وب ۳
می خواهد ما را
از بند شرکت های
بزرگ فناوری
آزاد کند

**بهشت در
گذرگاه کریپتو**



امیر احسان بر خورداری:
عدم وجود آموزش های لازم
برای توسعه فعالیت های
بین المللی در کشور



وحید عباس زاده:
لزوم تصویب قانون
انتشار اطلاعات رفتار
مالی بدون افشای هویت



محمد آجدانی:
ضرورت ایجاد مؤسسات
اعتبارسنجی جدید
در کشور



احمد میر دامادی:
سنباد: محملی برای ایجاد
همزیستی مسالمت آمیز
میان بانک ها

سید علیرضا رادمنش:

اغلب نهاد های
رگولاتور نقش
سرعت گیر دارند
تا تسهیلگر



عصرتراکش

۱۵۹

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران
سال ششم
شماره ۵۹
تیر ۱۴۰۱

صاحب امتیاز: موسسه شبکه عصر تراکش
مدیرمسئول و مدیرعامل: مینا والی
سردبیر: رضا قربانی
مشاور سردبیر: رسول قربانی

دبیر تحریریه: مینا حاجی
تحریریه: لیدا هادی، ابوالفضل رجبی
مرضیه امیری، نسیم بنایی
غزاله صدر، محمدرهیان وریحانه هاشمی

مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد
صفحه آرا: علیرضا کیوان، بهناز سعیدی
ویراستار: یلدا شایسته فر
عکس: نسیم اعتمادی و حامد کریم زاده

۱۷

ارائه وام های کوچک در نقطه فروش می تواند مزیتی برای کسب و کارهای حوزه خرده فروشی باشد
بیم ها و امیدها درباره BNPL

۱۸

دگرگونی دائمی در مفهوم سواد و ضرورت توجه به این اتفاق
سواد به مثابه توانایی ایجاد تغییر

۲۰

سه چهارم بانک ها و ارائه دهندگان سرویس های مالی جهان در تکاپوی دستیابی به رایانش کوانتومی هستند
سرنوشت ساز صنایع داده محور

۲۱

یا فکری برای وام های خرد کنید یا بازار روی گلولی لندتک ها بردارید!
لندتک ها؛ فرصتی برای افزایش قدرت خرید مردم

۲۲

پاشنه آشیل توسعه اینشورتک در کشور
فقدان نوآوری

۲۵

وجود سردرگمی و موازی کاری در سرویس های خدمات دولتی
بدهی فنی؛ چالشی برای توسعه

۲۸

مروری بر مهم ترین اخبار و تحولات اخیر صنعت فناوری های مالی کشور
ماه خداحافظی و انتصاب

۳۲

۲۹ مدیر از ۱۴ صرافی ایرانی در خصوص وضعیت آشفته فعلی رمزارزها چه تحلیلی دارند؟
یک شوک تکراری

۳۸

گفته ها و ناگفته هایی در اهمیت روز فناوری اطلاعات
روزی برای دنیای صفر و یک ها در تقویم خورشیدی

ASRE TARAKHONESH.IR



بررسی مسیر توسعه واحد نرم افزار فناپ تک در گفت و گو با سامرند سلیمانی، مدیر نرم افزار این شرکت
حرکت از فروش سخت افزار به سمت خدمات نرم افزاری



گفت و گو با احمد میردامادی، مدیرعامل شرکت سنباد درباره فعالیت های این شرکت
در پی همزیستی مسالمت آمیز برپایه برد همگانی میان بانک ها



@AsreTarakonesh

@Way2PayMedia

@AsreTarakonesh

@Way2Pay

AsreTarakonesh.ir

Way2Pay.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

ناظر چاپ: قادر شهبازی

اشتراک: زهرا قربانی

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله غربی

کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲، پلاک ۸

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶

وبسایت: AsreTarakonesh.ir



عکس: حامد کریمزاده

۱۰۲
معرفی ۱۲ شرکت لندتک ایرانی که فرایند وام دهی را برای مردم آسان کرده اند
نوآوری و تسهیلات برای همه

۱۰۶
جاستون چگونه میز خدمت هوشمند را به تجربه ای دلپذیر برای کاربر بدل می سازد؟
تبدیل نوبت دهی هوشمند به خط مشی فناورانه سازمان ها

۱۰۸
مدیران عامل صنعت بیمه کشور چه کسانی هستند؟
همه مردان بیمه!

۸۰
جنبش وب ۳ می خواهد ما را از بند شرکت های بزرگ فناوری و سرمایه داری بهره کشانه آزاد کند
بهشت در گذرگاه کریپتو

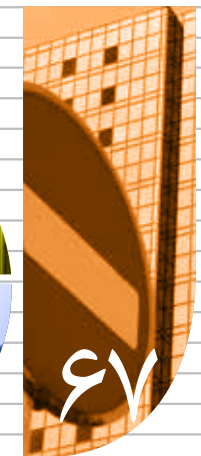
۸۹
«الان بخرید، بعداً پرداخت کنید» و پرداخت کنید، پرداخت کنید و باز هم پرداخت کنید
بازی پول

۹۱
اگر می خواهید ببینید در آینده چه اتفاقی برای رایانش می افتد، به گذشته نگاه کنید
تاریخ آینده رایانش

۴۴
نگاهی به مسیر حرفه ای احمد سلمانی آرانی از شعبه کاشان تا پروژه کرینکینگ بانک سپه
تغییر بزرگ

۶۸
کارشناسان در گفت و گو با عصر تراکنش از رنج انحصار در اعتبارسنجی می گویند
مؤسسه اعتبارسنجی جدید: آری یا نه؟

۷۲
میزگردی درباره چالش ها و راهکارهای اعتبارسنجی در کشور
مصائب ساختاری



روایتی از زندگی شخصی
و حرفه ای سیدعلیرضارادمنش
بنیان گذار صرافی رمزینکس
و هم بنیان گذار قسطا
به دنبال
حس مفید بودن

۶۱

امیراحسان برخوردار،
مدیرعامل یک پی در گفت و گو با
عصر تراکنش
مایک رو یا داریم



۵۷

به دنبال «راه کار» هستیم و خلق ارزش



رضا قربانی
سرمدبیر

همه ریسک‌ها. تلاش کردیم هم‌راه‌های خود را از کوره‌ها نبریم و هادی راه باشیم. سعی کردیم به جای تمرکز بر مشکلات به دنبال راه‌حل‌ها باشیم. توشه راه برداشتیم و هنوز هم خودمان را یک راه‌آموز می‌دانیم. ما راه‌نشینی ساده هستیم و مطمئنیم هنوز چیزهای بسیار زیادی برای یاد گرفتن باقی مانده است. فین‌تک، رمزرها و فناوری‌هایی که در حال دگرگون کردن زندگی ما هستند، موضوعات مهمی‌اند که تلاش می‌کنیم آنها را مدام بررسی و رصد کنیم. با اینکه مفاهیمی که از آنها صحبت می‌کنیم، مفاهیمی وارداتی‌اند، ولی تلاش می‌کنیم که به دنبال نسخه‌هایی برای ایران امروز برویم. آنچه مناسب جهانیان است، لزوماً به کار ما نمی‌آید؛ یا برای استفاده اثر بخش از آنها باید زیرساخت‌هایی داشته باشیم که ممکن است هنوز نداشته باشیم.

ما امروز از یک کارخانه رسانه (مدیا فکتوری) با شما صحبت می‌کنیم؛ از راه‌کاری می‌گوییم که می‌خواهد ده‌ها و صدها راه پرداخت خلق کند؛ ده‌ها رسانه مانند کارنگ و رسانه‌های دیگری مانند عصر تراکنش. ما امروز تلاش می‌کنیم آنچه را در این ۱۱،۱۰ سال یاد گرفته‌ایم، در حوزه‌های گوناگون به بوته آزمون بگذاریم. ما تلاش می‌کنیم رسانه‌هایی تخصصی در حوزه‌های مورد نیاز جامعه امروز ایران بسازیم و بتوانیم اطلاعات سالم و کاربردی را به مخاطبان هدف منتقل کنیم.

این راهی است که بدون هم‌راه ممکن نیست. تا امروز هر آنچه انجام داده‌ایم، متکی بر کار و تلاش و هم‌راهی دوستان مان بوده است. از امروز نیاز به کار بیشتر، تلاش شدیدتر و هم‌راهی بیشتر داریم. ما برای اینکه بتوانیم نقشی در توسعه آینده ایران داشته باشیم و برای نسل جدید راه‌نمای عمل خلق کنیم، چاره‌ای نداریم جز اینکه نهادهای رسانه‌ای حرفه‌ای خلق کنیم که بتوانند نقش واسطه در حوزه‌های گوناگون را بازی کنند.

امیدواریم در آینده نزدیک درباره طرح‌هایی که داریم دقیق‌تر با شما صحبت کنیم و شاهد هم‌راهی تعداد بیشتری از افراد علاقه‌مند به توسعه ایران باشیم



ما امروز از یک
کارخانه رسانه (مدیا
فکتوری) با شما
صحبت می‌کنیم؛ از
راه‌کاری می‌گوییم
که می‌خواهد
ده‌ها و صدها راه
پرداخت خلق کند؛
ده‌ها رسانه مانند
کارنگ و رسانه‌های
دیگری مانند عصر
تراکنش. ما امروز
تلاش می‌کنیم آنچه
را در این ۱۱،۱۰ سال
یاد گرفته‌ایم، در
حوزه‌های گوناگون
به بوته آزمون
بگذاریم

در آستانه انتشار شصتین شماره ماهنامه عصر تراکنش هستیم. شش سال است که این نشریه به صورت منظم منتشر می‌شود و در این مدت



همکاران من تلاش کرده‌اند که رسانه دنیای فناوری‌های مالی ایران باشند. پیش از عصر تراکنش با راه پرداخت این مسیر را شروع کردیم و به مرور به این خانواده رسانه‌های دیگری مانند کارنگ و رمززارز اضافه شد. کنار همه فعالیت‌های رسانه‌ای جای خالی انتشاراتی در حوزه فناوری‌های مالی را هم با انتشارات راه پرداخت پر کردیم و در این مدت تلاش کردیم نه تنها منظم باشیم، بلکه به صورت پیوسته کیفیت را هم افزایش دهیم. این روند آهسته و پیوسته ارتقای کیفیت را، هم در ماهنامه عصر تراکنش و هم در کتاب‌های راه پرداخت در طول این چند سال می‌توان متوجه شد. چه از نظر شکلی و فرمی، چه از منظر محتوایی تلاش کردیم همیشه روبه‌جلو باشیم. گاهی اوقات نتوانستیم به اندازه کافی خوب عمل کنیم و در بسیاری موارد به عملکرد خودمان نقد داریم، اما در مجموع از مسیری که آمده‌ایم، راضی هستیم. تصور می‌کنیم چیزی که تا به امروز عرضه کرده‌ایم، همان بوده که می‌خواستیم انجام دهیم. مسئولیت همه چیز را قبول می‌کنیم و مهم‌ترین موضوع برای خودمان یادگیری پیوسته بوده است. در این راه ما سعی کردیم راه‌رویی آهسته‌رو ولی پیوسته و باشیم. راه همیشه صاف و ساده نبود. گاهی اوقات خسته می‌شدیم و بارها شد که احساس کردیم دیگر نمی‌توانیم ادامه دهیم. منتها در این مدت تلاش کردیم با کمک هم‌راه‌های خوبی که پیدا کرده بودیم، بهترین کاری را که می‌توانیم، انجام دهیم. ما تلاش کردیم در فضایی که «نمی‌شود و نمی‌گذارند» کلیدواژه تکراری بسیاری است، روی پای خودمان بایستیم و یک کسب‌وکار سالم رسانه‌ای بسازیم. این روزها هم خوشبختانه بسیاری از ناظران به سلامت ما اذعان دارند و همین موضوع مهم‌ترین پشتوانه و دلگرمی ما برای تحمل همه ناملایمتی‌هاست. ۱۰ سال راه پرداخت و ۶ سال عصر تراکنش امروز به یک تاریخچه برای یک صنعت تبدیل شده‌اند. فقط با ورق‌زدن ماهنامه عصر تراکنش ۶ سال پیش می‌توان به سفری کوتاه رفت و دید که آن روزها چگونه فکر می‌کردیم و به چه می‌اندیشیدیم. این مرور ساده را صرفاً برای این انجام دادم که بگویم تازه در ابتدای راه هستیم. هنوز این راه دور است و بیابان در پیش. راه‌رانه‌ما می‌خواهد و راه‌بین؛ بدون داشتن راه‌کار مناسب به راه زدن یعنی به جان خریدن

عصر تراکنش



۱۶

ASAEETRAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری‌های مالی ایران

ارائه وام‌های کوچک در نقطه فروش می‌تواند مزیتی برای کسب‌وکارهای حوزه خرده‌فروشی باشد

بیم‌ها و امیدها درباره BNPL



مینا والی
مدیرمسئول

عمر تراکتس

یادداشت

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم

تارا، تمرکزش را روی فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش که یکی دیگر از شرکت‌های زیرمجموعه گروه گلرنگ است، گذاشته و تالی با تکیه بر شبکه کاربران اپلیکیشن آپ کار خود را آغاز کرده است.

با وجود پتانسیل‌های BNPL یک بررسی از وضعیت سرویس‌های الان بخر، بعداً پرداخت کن کشور نشان می‌دهد که در حال حاضر کسب‌وکارها با احتیاط زیادی وارد این حوزه شده‌اند. اعتباردهی در این بخش از عددهای بسیار خرد زیر ۵۰۰ هزار تومان شروع می‌شود و تا دو میلیون تومان افزایش می‌یابد. معمولاً مدت تنفس یک‌ماهه یا به‌طور ثابت تا پایان ماه برای آن در نظر گرفته می‌شود که تا آن مهلت سودی تعلق نمی‌گیرد، ولی بعد از آن مدت، درصدی سود به بازپرداخت اضافه می‌شود. سرویس BNPL نه تنها در ایران بلکه در جهان هم سرویسی جوان است و از آنجایی که ما تاکنون در کشورمان تجربه کارت اعتباری نداشته‌ایم، برای ما بیش از سایر نقاط جهان تجربه‌ای جدید است و بنابراین این میزان از احتیاط قابل درک است.

به نظر می‌رسد در حال حاضر کسب‌وکارهایی که سرویس BNPL را در نقطه فروش آنلاین فعال کرده‌اند، بیش از سایرین عملکرد موفقیت‌آمیز در خلق تجربه کاربری مناسب داشته‌اند. با اینکه در فروشگاه‌های حضوری هم کم‌وبیش امکان استفاده از BNPL ایجاد شده، اما هنوز این سرویس به اندازه کافی در این فروشگاه‌ها جا نیفتاده، در حالی که در فروشگاه‌های آنلاین با توجه به دسترسی راحت‌تر به بخش خرید اعتباری و همچنین ویژگی‌های مشتریان آنها، BNPL به‌خوبی جا افتاده است.

ترکیب خلاء کارت اعتباری و رکود توری تمایل پذیرنده‌ها به فروش اعتباری را افزایش داده است. BNPL هم با سهولتی که در دریافت اعتبار ایجاد کرده، به سرویسی محبوب در بین نسل میلیالی و زد تبدیل شده است. اعتبارسنجی آسان و با سرعت بالا و خرید آنلاین بدون وارد کردن اطلاعات کارت، تجربه خوشایندی را برای مشتریان به ارمغان آورده که می‌تواند به استقبال مشتریان به سرویس BNPL منجر شود. با افزایش تمایل به این سرویس قطعاً شاهد حساسیت بیشتر رگولاتور نسبت به این حوزه خواهیم بود. حساسیت‌ها احتمالاً همان‌طور که تا امروز هم شاهدش بوده‌ایم، بیش از همه در سمت نحوه احراز هویت و همچنین احتمال افزایش نرخ نکول خواهد بود. گرچه آمارهای نظام بانکی کشور نشان می‌دهد نرخ نکول تسهیلات خرد در مقایسه با سایر نقاط دنیا در کشورمان پایین است، اما همچنان موضوعی حساس برای رگولاتور خواهد بود.

خرید اعتباری در جهان همیشه منتقدانی داشته و امروز با سهولت دسترسی به اعتبارهای خرد نگرانی‌ها بیشتر شده است. منتقدان می‌گویند سرویس‌های BNPL با تسهیل وام‌دهی «درد پرداخت» را کاهش داده‌اند و همچون اپلیکیشن معاملات سهام رابین‌هود که حس واقعی معامله را با گیمیفیکیشن از بین برده، اینجا هم ممکن است هزینه‌ها از نظر مشتریان واقعی به نظر نیایند. در استرالیا یک نظرسنجی از مشاوران مالی نشان می‌دهد میزان بدهی افرادی که از آنها مشاوره می‌گیرند، در سرویس‌های BNPL به‌صورت نگران‌کننده‌ای نسبت به گذشته افزایش یافته است. این زنگ خطرها در حالی که کشورهای پیشرو دنیا به صدا درآمده‌اند که دهه‌هاست کاربران آنها با سرویسی به نام کارت اعتباری آشنا هستند. برای ما که به یکباره از تجربه کارت اعتباری به تجربه الان بخر، بعداً پرداخت کن پریده‌ایم، دغدغه‌ها می‌تواند جدی‌تر باشد.

باز هم تکرار می‌کنم که سرویس BNPL در ایران بسیار جوان است و کسب‌وکارهایی که فعلاً در حال ارائه این سرویس به شبکه‌ای از مشتریان کسب‌وکارهای مادر هستند، هنوز به مرحله رقابت سنگین با یکدیگر نرسیده‌اند؛ رقابتی که ممکن است به ارائه اعتبارهای سنگین و با سهولت بیشتر منجر شود که آن زمان باید نگران باشیم. فعلاً امیدواریم BNPL بتواند در فضای منطقی به رشد خود ادامه دهد و تأثیری مثبت بر اقتصاد کشور و قدرت خرید مردم بگذارد

از سال گذشته روندی در بین کسب‌وکارهای مالی و غیرمالی شروع شده که کم‌کم دارد به تب بزرگی بین کسب‌وکارهای فعال در



بخش خرده‌فروشی و پرداخت تبدیل می‌شود. «الان بخر، بعداً پرداخت کن» که ترجمه «Buy Now, Pay Later» یا همان «BNPL» است؛ به شکل امروزی آن کمتر از ۱۰ سال پیش توسط شرکت‌های فین‌تکی راه‌اندازی شد. هدف این سرویس ارائه اعتبار در نقطه فروش و با کمترین اصطکاک است. ویژگی BNPL کاربرد آن در نقطه فروش، اعتباردهی با سرعت و سهولت بالا و اغلب بدون محاسبه سود تا زمانی مشخص است.

پیشروان این بخش از صنعت شرکت‌هایی همچون کلارنا و افرم هستند. BNPL سال ۲۰۲۱ به سرعت رشد کرد؛ آمازون، اسکوتر و تارگت در این زمینه گام‌های مهمی برداشتند و استفاده از BNPL در این سال دوبرابر سال پیش از آن شد. نزدیک به سه درصد مبلغ تراکنش‌های تجارت الکترونیکی (۱۵۷ میلیارد دلار) سال گذشته میلادی طبق گزارش ورلدپی ۲۰۲۲ از طریق سرویس‌های BNPL بوده است. در ایران هنوز گزارش منسجمی از حجم تراکنش‌های BNPL منتشر نشده، اما خبرها نشان می‌دهند کسب‌وکارها اهمیت این سرویس را دریافته‌اند و در خلاء کارت اعتباری که همیشه به‌عنوان یکی از چالش‌های بانکداری کشور از آن یاد می‌شود، به سرویس الان بخر، بعداً پرداخت کن روی آورده‌اند.

در حالی که طی دو سال گذشته تجربه جدید موسوم به نئوبانک در کشور از سمت بانک‌ها شکل گرفت، BNPL به‌عنوان بخشی از فین‌تک بیش از همه از سمت فعالان خرده‌فروشی در حال تقویت شدن است. در حال حاضر پیشروان BNPL کشور کسب‌وکارهایی همچون دیجی‌پی، اسنپ‌پی، لندو، تارا و تالی هستند؛ ازکی‌وام و وپیاد هم به‌عنوان بازیگران جدیدتر این حوزه شناخته می‌شوند و به‌مرور بر تعداد این بازیگران افزوده خواهد شد. فعلاً بزرگ‌ترین بازیگران BNPL کشور کسب‌وکارهایی هستند که با تکیه بر شبکه مشتریان کسب‌وکاری دیگر فعالیت خود را آغاز کرده‌اند و در شروع به مشتریان کسب‌وکار مادر سرویس می‌دهند. دیجی‌پی فعلاً در حال سرویس‌دهی به مشتریان دیجی‌کالاست و به این ابرفروشگاه اینترنتی کشور سرویس ارائه می‌دهد. اسنپ‌پی به بخش‌های مختلف سوپرمارت اسنپ سرویس ارائه می‌دهد.

سواد به مثابه توانایی ایجاد تغییر



مجید جعفریان

رئیس اداره کل مدیریت عملیات بانکی بانک ملی ایران



بر اساس نتایج یک تحقیق از مدیران اجرایی صنایع مختلف در موضوع تحول دیجیتال که در سایت دانشکده کسب و کار دانشگاه MIT منتشر شده،

این مدیران سه حوزه کلیدی شرکت خود را به صورت دیجیتالی «تغییر» می دهند؛ تجربه مشتری، فرایندهای عملیاتی و مدل های کسب و کار. این سه حوزه کلیدی و عناصر زیرمجموعه آنها بلوک های ساختمانی برای تحول دیجیتال را تشکیل می دهند.

یکی از یافته های کلیدی این تحقیق، اثر فاکتور «رهبری قوی سازمان» در تلفیق با برنامه ها و فعالیت های حوزه فناوری است. این همان چیزی است که شاید آن را بتوان بلوغ دیجیتال نامید. به عبارتی تغییرات دیجیتال پیشرو مستلزم این است که مدیران، «بینشی» در مورد چگونگی حرکت شرکت خود در دنیای دیجیتال داشته باشند.

بررسی عمق تجارب موفق، سرخط های کلیدی و بنیادینی نظیر «درک و باور تغییر»، «رهبری قوی»، «بینش و چشم انداز» را نمایان می سازند؛ سرخط هایی که ما در محیط عمل خود کمتر در صدد پرداختن به آن هستیم و از آن سو، تمرکز و تلاش سازمانی ما بر تعریف حجم زیادی از پروژه های فناوریانه قرار می گیرد. به عبارتی به دلایل گوناگون در ایستگاه نخست سفر تحول دیجیتال که محل روشن کردن سرخط های داستان تحول است، توقف نداریم یا خیلی کوتاه تأمل می کنیم. دلایل بسیاری را در ابعاد مدل اقتصادی و فرهنگی می توان برای این عارضه برشمرد، ولی به نظر می رسد در برشمردن عوامل تشدیدکننده این عارضه که نمود آن داشتن فهرستی از پروژه ها به جای داشتن چشم انداز و هدف روشن است، عوامل نقصان و فقر «سواد» و بینش دیجیتال و «سواد تغییر» به درستی مورد توجه قرار نمی گیرد.

نیازمند آن هستیم که توجه جدی تری به معنا و تعریف «سواد» داشته باشیم. زمانی؛ تعریف سواد در دانستن- داشتن دانش- معنا پیدامی کرد که در عصر جدید و با توجه جدی تر به مفهوم پایداری موفقیت و پایداری توسعه، تلفیق علم و عمل اهمیت دوچندانی پیدا کرده و در تعریف جدید سواد، یونسکو آن را این گونه تعریف می کند: «توانایی ایجاد تغییر». یعنی شخصی با سواد تلقی می شود که بتواند با بهره گیری از دانش آموخته ها، تغییری ایجاد کند.

حالا اگر از دریچه تعریف جدید سواد به مقوله تحول دیجیتال نگاهی بیندازیم، نسبت سواد فعلی ما و سازمان های ما به صورت عمومی با موضوعات مرتبط با بلوک های سازنده تحول دیجیتال یعنی تجربه مشتری، فرایندها و مدل های کسب و کار چیست؟ مشخصاً سواد رهبران و مدیران ارشد سازمان های ما در این موضوعات به چه میزان است؟ نسبت سواد رهبران و مدیران ارشد فعلی

ما و سازمان های ما به صورت عمومی با عوامل سازنده موفقیت نظیر سبک های رهبری، سواد مدیریت تغییر و سواد جاری سازی استراتژی چیست؟

دقت به این موضوع زمانی مهم تر می شود که بدانیم قوی بودن رهبری سازمان یک تحول معنایی فراتر از توان مدیریت اجرایی دارد و شامل برخورداری از «سواد مدیریت تغییر» و «سواد جاری سازی استراتژی» و «سواد رهبری سازمان» و «سواد ایجاد همسویی» و در یک لایه عملیاتی تر «سواد دیجیتال» می شود.

بر این اساس، شاید راهکارهای زیر به افزایش سواد و بینش تغییر و تحول دیجیتال کمک کند:

● اختصاص وقت به صورت مستمر و مبتکرانه برای گفت و گوهای استراتژیک با لایه مدیران ارشد و مدیران میانی با استفاده از ظرفیت متخصصان؛

● گنجانیدن موضوع تغییرات استراتژیک فناوریانه و تصویرسازی برای سازمان در افق یک سال آینده در دستور جلسات هیئت مدیره و جلسات مدیران عالی به صورت ثابت و اختصاص زمان مناسبی از جلسات به این موضوع و پرهیز از تقلیل گفت و گو استراتژیک به گزارش های پیشرفت پروژه ها بدون دست بندی که صرفاً شامل اعداد درصد پیشرفت است؛

● بازنگری جدی برنامه های آموزشی روتین سازمان و هدایت نیازسنجی و برنامه ریزی آموزشی به سمت بلوک های سازنده تحول دیجیتال و توجه جدی به کیفیت محتوای آموزشی و دقت در فرایند انتخاب مدرسان و متخصصان آموزشی؛

● طراحی برنامه منتورینگ مدیران ارشد به صورت اختصاصی با توجه به مشغولیت روزانه ایشان و شمولیت برنامه منتورینگ مبتنی بر توسعه مهارت های فردی، علاوه بر سواد دیجیتال؛

● توجه جدی به طراحی و بسترسازی گفت و گو فراگیر سازمانی در باب اهداف، استراتژی ها و برنامه های سازمان و فرصت سازی برای انتقال دانش در داخل سازمان؛

● اختصاص وقت فراگیری آموزشی با محوریت «سواد دیجیتال» برای مدیران ارشد به صورت ثابت و مستمر، با هدف شناخت روندها، درایورهای تحول دیجیتال و اتمسفری که روند محتوم آینده است و پرهیز از تقلیل سواد دیجیتال به کار بانر افزارها و اپلیکیشن ها؛

● اختصاص تیمی از سازمان برای شناخت تجربیات بین المللی در صنعت مشابه به صورت عمیق و با توجه به جزئیات از مرحله دلایل تعریف، شیوه طراحی، شیوه پیاده سازی و شیوه تثبیت تغییر؛

● سواد آموزی تیم رهبری سازمان در موضوع مدیریت تغییر و گام های آن با شناخت تجارب موفق و نیز شکست ها، با هدف به کارگیری درس آموخته ها



زمانی؛ تعریف سواد در دانستن- داشتن دانش- معنا پیدامی کرد که در عصر جدید و با توجه جدی تر به مفهوم پایداری موفقیت و پایداری توسعه، تلفیق علم و عمل اهمیت دوچندانی پیدا کرده و در تعریف جدید سواد، یونسکو آن را این گونه تعریف می کند: «توانایی ایجاد تغییر»

مهرتراکتس



ASAE.TARAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی فناوری های مالی ایران

گزارش‌ها

در بخش گزارش‌های این شماره، به روال هر ماه، مروری بر مهم‌ترین اخبار یک ماه گذشته داشتیم. شاید سه خبر مهم این ماه یکی شوک بانک مرکزی به پلتفرم‌های اعتبارسنجی بود که بانک مرکزی به مؤسسه اعتبارسنجی رتبه‌بندی ایران دستور داد به همکاری خود با نمایندگان فروش پایان دهد. یکی دیگر از اخبار این ماه خداحافظی ابوطالب نجفی از شرکت خدمات انفورماتیک و دیگری تبرئه شدن دیوانداری بعد از سه سال محاکمه و زندان بود. علاوه بر اخبار، در گزارشی پرسشنامه‌ای آماده کردیم که جمعاً ۲۹ تن از مدیران عامل و مدیران ارشد ۱۴ صرافی رمز ارز کشور به آن پاسخ داده‌اند و تحلیل‌های خود را از وضعیت آشفته فعلی رمز ارزها گفته‌اند. نکته حائز اهمیت در پاسخ‌ها، تأکید ۹۷ درصد پاسخ‌دهندگان به عدم خروج از بازار است، به شکلی که ۴۵ درصد پاسخ‌دهندگان، استراتژی هولد و ۵۲ درصد استراتژی خرید در کف را برای ورود به بازار پیشنهاد می‌دهند. همچنین به بهانه روز فناوری اطلاعات که ۲۲ تیر ماه است، یادداشت‌هایی از تصمیم‌سازان و فعالان حوزه فناوری اطلاعات کشور را در رابطه با اهمیت این روز در کشور می‌خوانید.

۲۸

ماه خداحافظی و انتصاب

۳۲

یک شوک تکراری

۳۸

روزی برای دنیای صفر و یک‌ها
در تقویم خورشیدی

بیت‌کوین
به کدام سو
می‌رود؟



ماه خدا حافظی و انتصاب

اتفاقات و اخبار گوناگونی را در یک ماه گذشته در صنعت فناوری‌های مالی کشور شاهد بودیم. در این ماه تعدادی از شرکت‌های فعال در این صنعت مجمع عمومی خود را برگزار کردند و شاهد انتصاب‌های جدیدی نیز در مجموعه‌ها بودیم. یکی از مهم‌ترین خبرهای اخیر، دستور بانک مرکزی به مؤسسه اعتبارسنجی رتبه‌بندی ایران برای پایان همکاری با نمایندگان فروش بود. این دستور در شرایطی صادر شد که مؤسسه اعتبارسنجی تنها شرکت رسمی ارائه‌دهنده این سرویس با مجوز بانک مرکزی است و این انحصار وابستگی شدیدی را در این حوزه شکل داده است. البته در سوم خردادماه اعلام شد که با پیگیری‌های سازمان نصر تهران و در راستای همکاری بانک مرکزی در این خصوص مشکل پلتفرم‌های اعتبارسنجی تا زمان بررسی تمامی جوانب برطرف شده است. یکی دیگر از اخبار این ماه خدا حافظی ابطالب نجفی از شرکت خدمات انفورماتیک بود؛ نجفی ۱۱ سال صاحب‌سندلی مدیرعاملی شرکت خدمات انفورماتیک بود که با توجه به استاندارد طول عمر مدیران در ساختارهای دولتی و نیمه‌دولتی ایران رکوردی قابل توجه است. تبرئه شدن دیوانداری بعد از سه سال محاکمه و زندان نیز از دیگر اخبار مهم این ماه بود. این خبری بود که خبرگزاری فارس آن را اعلام کرد و ترجمه‌ای از آن شاید این باشد که در پرونده چند صد جلدی که با بیش از سه سال بازداشت و زندان و حواشی و در نهایت حکم حبس ۲۰ ساله برای دیوانداری همراه شد، اکنون مشخص شده که جرمی در آن اتفاق نیفتاده است. در ادامه مهم‌ترین اخبار یک ماه گذشته در صنعت فناوری‌های مالی کشور را می‌خوانید.



ایران زمین بستری مناسب برای همکاری و ارائه خدمات بانکی در این حوزه و همه سامانه‌های لازم برای پوشش نیاز و خواسته‌های ما فراهم است.»

او ادامه داد: «ثمره فعالیت‌های مشترک ما تأسیس شرکتی به نام آوای فناوری و نوآوری هوشمند فردا بود. بانک هوشمند فردا اولین بانکی بود که نه در فضای بانک، بلکه در فضای بیرون از بانک شکل گرفت و این مسئله نئوبانک فردا را از سایرین متمایز می‌کند.»



برگزاری مراسم افتتاح شعب تخصصی شرکت‌های دانش بنیان در بانک ملی ایران

مراسم افتتاح شعب تخصصی شرکت‌های دانش بنیان در بانک ملی با هدف مشاوره‌های پولی، مالی و سرمایه‌گذاری برگزار شد. محمدرضا فرزین، مدیرعامل بانک ملی ایران با اشاره به تأکید رهبر انقلاب بر اقتصاد دانش بنیان بیان کرد: «الگوهای کسب و کار شرکت‌های دانش بنیان با یکدیگر متفاوت است و خود شرکت‌ها از نظر بلوغ و توسعه با یکدیگر تفاوت دارند و هر مرحله از رشد

کنند، همین مؤسسه است و هیچ شرکت اعتبارسنجی دیگری در ایران به این معنا وجود ندارد.

محمدرضا نمازی؛ مدیرعامل جدید فروشگاه‌های زنجیره‌ای رفاه

محمدرضا نمازی، مدیرعامل سابق به‌پرداخت ملت، به‌عنوان مدیرعامل جدید فروشگاه‌های زنجیره‌ای رفاه معرفی شد. با تشخیص هیئت‌مدیره فروشگاه رفاه، محمدرضا نمازی جایگزین رسول محمدی شد. محمدی به مدت چهار سال سمت مدیرعاملی رفاه را بر عهده داشت.

رونمایی از نئوبانک فردا

ظهر روز دوشنبه بیست‌وششم اردیبهشت‌ماه، مراسم رونمایی از نئوبانک فردا، محصول مشترک بانک ایران زمین، هلدینگ‌های وب و مجموعه آرمان وفاداری آریا (آوا) برگزار شد. نویدر جایی‌پور، مدیرعامل بانک هوشمند فردا در ابتدای نشست بیان کرد: «ما در شرکت‌های وب به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین اپراتورهای کشور زمان زیادی را به تلاش برای ارائه خدماتی با محوریت امور بانکی به مشتریان اختصاص دادیم، اما متأسفانه با پیچیدگی‌هایی که بانک‌های کوچک و بزرگ در این مسیر دارند، چنین شرایطی مهیا نشد. تا اینکه ما خودمان برای بهینه‌سازی مسیر سرمایه‌گذاری‌های مختلفی انجام دادیم و دیدیم در بانک

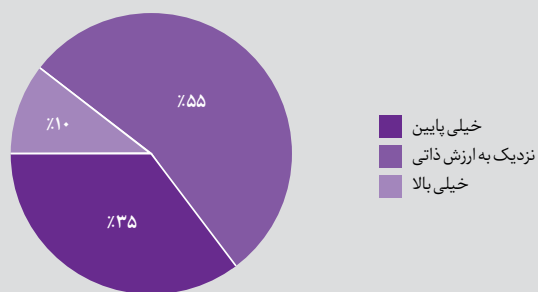


شوگ بانک مرکزی به پلتفرم‌های اعتبارسنجی

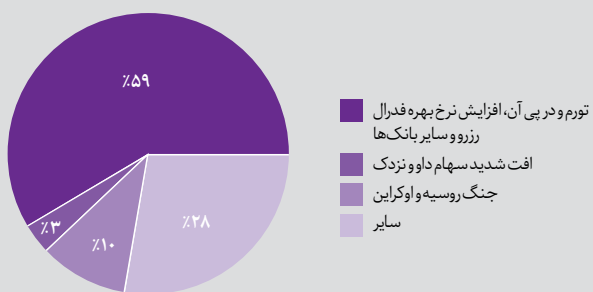
بانک مرکزی در آخرین اقدام، به مؤسسه اعتبارسنجی رتبه‌بندی ایران دستور داده به همکاری خود با نمایندگان فروش پایان دهد. این مؤسسه هم طی یک نامه به شرکت‌های مختلف پایان همکاری خود را اعلام کرده است. این در حالی است که مؤسسه اعتبارسنجی به‌نوعی تنها مؤسسه اعتبارسنجی است و این انحصار وابستگی شدیدی را شکل داده و اکنون با این اقدام تعداد زیادی از شرکت‌ها و نمایندگی‌های فروش سرویس اعتبارسنجی بلا تکلیف مانده‌اند. شرکت مشاوره رتبه‌بندی اعتباری ایران روز ۲۴ اردیبهشت‌ماه طی یک نامه به شرکت‌ها و نمایندگی‌های ارائه‌سرویس اعتبارسنجی اعلام کرد: «پایان همکاری». این شرکت دلیل این قطع همکاری را دستوری عنوان کرده که از سوی بانک مرکزی به این مؤسسه ابلاغ شده است. این اعلام پایان همکاری شوگ بزرگی برای شرکت‌ها بود؛ چراکه شرکت‌های این حوزه برای اعتبارسنجی به تنها شرکت اعتبارسنجی که می‌توانند مراجعه



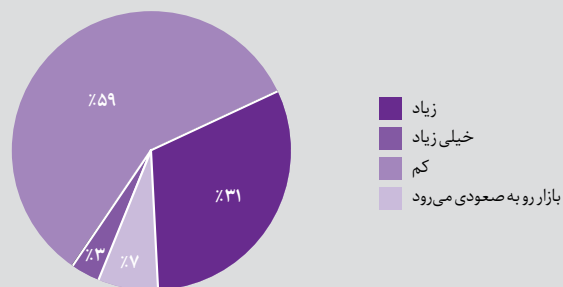
نسبت قیمت کنونی رمزارزها به ارزش ذاتی آنها (قیمت بیت کوین ۳۰ هزار دلار)



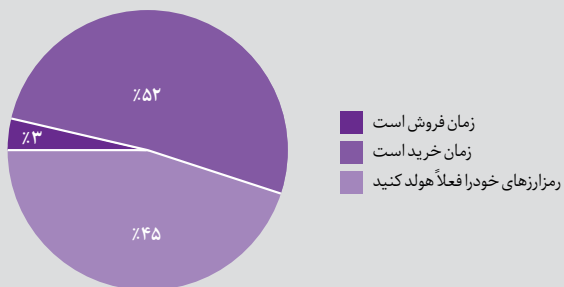
علت اصلی روند نزولی بازار رمزارزها در شش ماه گذشته



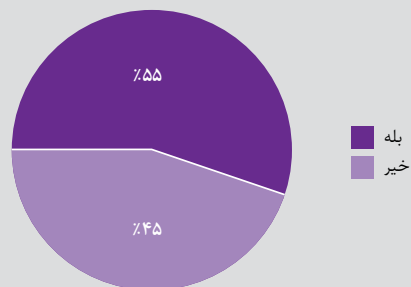
احتمال یک ریزش سنگین دیگر طی شش ماه آینده



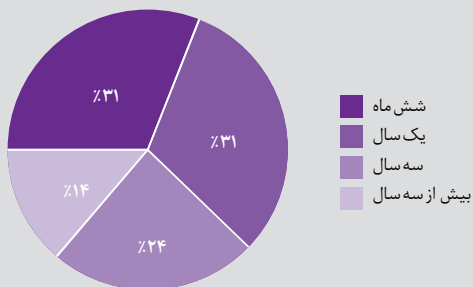
استراتژی پیشنهادی در وضعیت نزولی کنونی



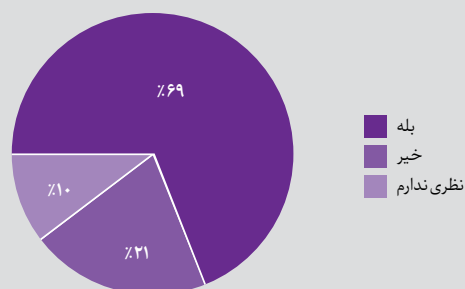
فضای عمومی سرمایه گذاری در بازار رمزارزها دچار بی اعتمادی شده است؟



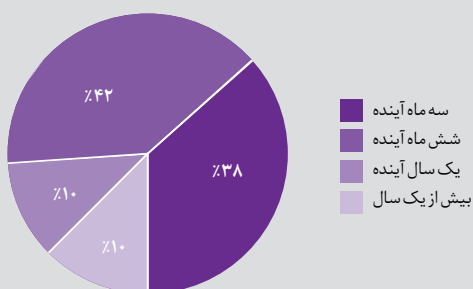
حداقل بازه مورد انتظار سود در بازار رمزارزها



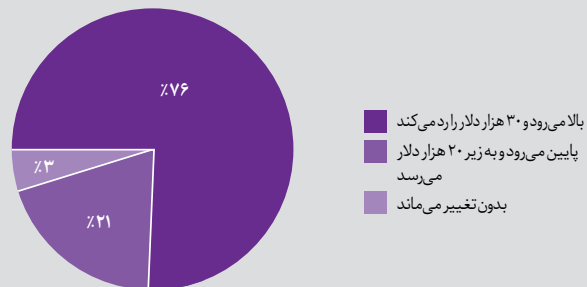
انتظار رشد موقت رمزارزها تا پایان آذرماه ۱۴۰۰



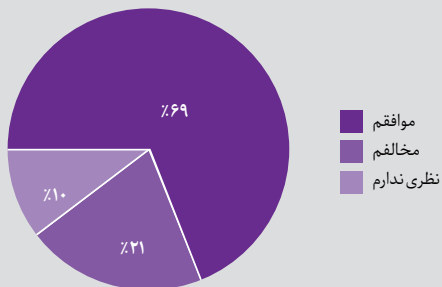
ادامه روند نزولی رمزارزها



























































در صورتی که قیمت بیت کوین به زیر ۲۵ هزار دلار برسد، در شش ماه بعد از آن قیمتش چه تغییری می کند؟

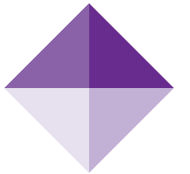


بازار رمزارزها در مقابل بازارهایی چون املاک و مستغلات و طلا بسیار ضعیف و کوچک است.



رمزارزهای پرریسک	رمزارزهای متوسط ریسک	رمزارزهای کم ریسک	قیمت بیت کوین تا پایان سال ۱۴۰۱	
دوچ کوین  شیبا اینو  پولکادات 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	چین لینک  کازموس  فایل کوین 	۸۰ هزار دلار ۲ میلیارد تومان	 نریمان امانی مدیرعامل صرافی سیتکس
بلاک توپیا  دوچ کوین  شیبا اینو 	چین لینک  سلر نتورک  وی چین 	کاردانو  پولکادات  BrokerNekoNetwork 	۸۰ هزار دلار ۲ میلیارد تومان	 علی مقصودی مدیر محتوای اکسکوینو
استلار  مونرو 	ریپل  سولانا  پلی گان 	اتریوم  کاردانو  لایت کوین 	۶۰ هزار دلار ۱,۵ میلیارد تومان	 ندا قربانی سرپرست پشتیبانی اکسیر
دوچ کوین  شیبا اینو 	اتریوم کلاسیک  کاردانو  ترون 	بیت کوین  بیت کوین کش  اتریوم 	۵۵ هزار دلار ۲ میلیارد تومان	 بنیامین عباسی مدیرعامل بیت مکس
کاردانو  دوچ کوین  شیبا اینو 	اتریوم  پولکادات  آوالانچ 	بیت کوین  بایننس کوین  ریپل 	۵۵ هزار دلار ۱,۸ میلیارد تومان	 میلاد معماریان راهبر ارشد محصول مزدکس
آوالانچ  تُن کوین  تور چین 	پولکادات  پلی گان  کازموس 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	۵۰ هزار دلار ۱,۵ میلیارد تومان	 وحید والی مدیرعامل هلدینگ نیک اندیش
سولانا  سندباکس  آپ کوین 	الروند  نیپر  آوالانچ 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	۵۰ هزار دلار ۱,۵ میلیارد تومان	 محمد شهیری مدیر مارکتینگ اوکی اکسچنج
دوچ کوین  شیبا اینو 	پلی گان  استلار  مونرو 	بیت کوین  تتر  ترون 	۵۰ هزار دلار ۱,۵ میلیارد تومان	 مسعود رحمانی مدیر محصول اکسیر









معرفی تراکنش



۳۴

ASAFETARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران

رمزارزهای پرریسک	رمزارزهای متوسطریسک	رمزارزهای کمریسک	قیمت بیت کوین تا پایان سال ۱۴۰۱	
<ul style="list-style-type: none"> دوج کوین ریپل شیبایانو 	<ul style="list-style-type: none"> بایننس کوین ترون دی‌وای‌ایکس 	<ul style="list-style-type: none"> بیت کوین اتریوم کاردانو 	۵۰ هزار دلار ۲ میلیارد تومان	 خشایار قوام‌فر مدیر پشتیبان صرافی سیتکس
<ul style="list-style-type: none"> دوج کوین شیبایانو دیسنترالند 	<ul style="list-style-type: none"> یونی سوآپ چین لینک لایت کوین 	<ul style="list-style-type: none"> اتریوم کاردانو ترون 	۵۰ هزار دلار — میلیارد تومان	 رضا مسعودی‌فر مدیرعامل تترلند
<ul style="list-style-type: none"> ایاس شیبایانو بیبی دوج 	<ul style="list-style-type: none"> آوالانچ دوج کوین تروس 	<ul style="list-style-type: none"> بیت کوین اتریوم فایل کوین 	۵۰ هزار دلار ۱,۵ میلیارد تومان	 سیداحسان نوری مدیر تحلیل و ترید اکسکوینو
<ul style="list-style-type: none"> شیبایانو فلوکی اینو بیبی دوج 	<ul style="list-style-type: none"> بیت کوین دوج کوین سولانا 	<ul style="list-style-type: none"> اتریوم پولکادات کاردانو 	۵۰ هزار دلار ۱,۵ میلیارد تومان	 محمد مهدی عرب بافرانی مدیر محصول بیتالین
<ul style="list-style-type: none"> شیبایانو دوج کوین 	<ul style="list-style-type: none"> پلی‌گان آوالانچ نیر 	<ul style="list-style-type: none"> بیت کوین اتریوم کاردانو 	۴۷ هزار دلار ۱,۵ میلیارد تومان	 محمد آنالویی مدیر اجرایی والکس
<ul style="list-style-type: none"> شیبایانو دوج کوین 	<ul style="list-style-type: none"> سولانا کاردانو ریپل 	<ul style="list-style-type: none"> بیت کوین اتریوم بایننس کوین 	۴۵ هزار دلار ۲,۳ میلیارد تومان	 محمد قاسمی مدیرعامل مزدکس
<ul style="list-style-type: none"> هارمونی دوج کوین دی‌وای‌ایکس 	<ul style="list-style-type: none"> بیت کوین سولانا فانتوم 	<ul style="list-style-type: none"> اتریوم ریپل بایننس کوین 	۴۵ هزار دلار ۱,۲ میلیارد تومان	 علیرضا فخری‌سالم مدیر مالی و اداری مزدکس
<ul style="list-style-type: none"> شیبایانو ترون اکسی اینفینیتی 	<ul style="list-style-type: none"> دوج کوین سولانا بایننس کوین 	<ul style="list-style-type: none"> بیت کوین اتریوم کاردانو 	۴۵ هزار دلار ۱,۴۸۵ میلیارد تومان	 محمد رضا ابراهیمی مدیر ارشد مالی رمزینکس





عمر تراکتس

گزارش

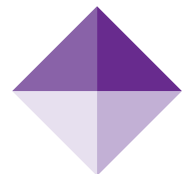
۳۵

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم

رمزارزهای پرریسک	رمزارزهای متوسط ریسک	رمزارزهای کم ریسک	قیمت بیت کوین تا پایان سال ۱۴۰۱	
شیبا اینو  فایل کوین  بیبی دوج 	کاردانو  ریپل  تزوس 	اتریوم  سولانا  پولکادات 	۴۵ هزار دلار — میلیار تومان	 حامد شیرازی مدیر اجرایی اکسکوینو
شیبا اینو  لونا ی جدید  انکر 	ژز  کازموس  سلر 	بیت کوین  اتریوم  چین لینک 	۴۰ هزار دلار ۱,۵ میلیار تومان	 امیر حسین مردانی مدیر عامل بیت بین
دوج کوین 	اتریوم 	بیت کوین 	۴۰ هزار دلار ۱,۳ میلیار تومان	 امیر حسین راد مدیر عامل نو بیت کس
شیبا اینو  دوج کوین  ترا کلاسیک 	پولکادات  سولانا  کاردانو 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	۴۰ هزار دلار ۱,۲ میلیار تومان	 افشار جوکار مدیر عامل کوین نیک مارکت
شیبا اینو  سندیاکس  کالا 	سولانا  کاردانو  کازموس 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	۴۰ هزار دلار ۱,۴ میلیار تومان	 محمد حکیمی مدیر عامل رمزینکس
شیبا اینو  دوج کوین  لونا ی جدید 	کاردانو  سولانا  پولکادات 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	۴۰ هزار دلار ۱,۴ میلیار تومان	 فرهاد فلاح مدیر اجرایی آبان تتر
تزوس  کازموس  آگورند 	ترون  افتی ایکس  بایننس کوین 	بیت کوین  اتریوم  پولکادات 	۳۵ هزار دلار ۱,۴ میلیار تومان	 محمد امین محامدپور مدیر محصول تتر لند
شیبا اینو 	بایننس کوین 	بیت کوین  اتریوم 	۳۵ هزار دلار ۱,۵ میلیار تومان	 زینب کیشانی مدیر واحد تحقیق و توسعه اکسکوینو

عصر تراکتس



۳۶

ASRAAHNESH.IR

ماهانمه اختصاصی
فناوری های مالی ایران

قیمت بیت کوین تا پایان سال ۱۴۰۱

رمز ارزهای پرریسک	رمز ارزهای متوسط ریسک	رمز ارزهای کم ریسک	قیمت	مدیرعامل
ترون  آوالانچ  مینا 	سولانا  پولکادات  کازموس 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	۲۵ هزار دلار ۱ میلیارد تومان	 حسین منتظر مدیرعامل کوین نیک

کاردانو  دوج کوین  شیباینو 	بایننس کوین 	بیت کوین  اتریوم  ترون 	۲۴ هزار دلار ۹۵۰ میلیون تومان	 بردیا سیداحمدنیا مدیر عملیات والکس
--	---	--	--	--

لایت کوین  دوج کوین  لونا 	کاردانو  ریبل  استلار 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	۲۲ هزار دلار ۷۵۰ میلیون تومان	 احسان قاضی زاده رئیس هیئت مدیره اکسیر
---	---	---	--	---

بیت کوین  بایننس کوین  آپ کوین 	سولانا  سندباکس 	اتریوم  کاردانو  ریبل 	۲۰ هزار دلار ۶۰۰ میلیون تومان	 پیام مختارنیا مدیر دیجیتال مارکتینگ اوکی اکسچنج
--	---	---	--	---

آلگوند  فانتوم  آوه 	کاردانو  سولانا  ریبل 	بیت کوین  اتریوم  بایننس کوین 	۲۰ هزار دلار ۸۰۰ میلیون تومان	 علیرضا جعفرخانی مدیر مارکتینگ بیتالین
---	---	---	--	---

عصر تراکنش



۳۷

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم

راه پرداخت

رسانه فناوری های مالی ایران

way2pay.ir

نگاهی به مسیر حرفه ای احمد سلمانی آرائی از شعبه کاشان تا پروژه کرپنکینگ بانک سپه

تغییر بزرگ



عضو هیئت مدیره



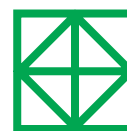
۴۴

ASAE TARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران



عکس: حامد کریم زاده



اگر سیدمهدی حسینی را مرد استراتژیک مهاجرت بانک سپه به کرنکینگ جدید و در ادامه آن، ادغام بانک‌های نیروهای مسلح و مهاجرت‌شان به این سامانه بدانیم، احمد سلمانی آرانی را باید مرد این میدان بدانیم. بر هیچ‌کس پوشیده نیست که ابرپروژه‌ای که در بانک سپه رخ داد، اتفاق بزرگی بود که نمونه‌اش در تاریخ بانکداری ایران وجود نداشت و کاری بسیار پیچیده، پرریسک و سخت بوده که نمی‌توان انجامش را به یک نفر نسبت داد و یقیناً صدها نفر در انجام موفقیت‌آمیز این رویداد نقش‌های کوچک و بزرگی داشته‌اند، ولی در این اتفاق نقش کلیدی سیدمهدی حسینی به‌عنوان فرد استراتژیست و نقش احمد سلمانی آرانی به‌عنوان کسی که در میدان، رابطه قوی و مستقیمی با تمام تیم‌ها و گروه‌ها جهت پیشبرد اهداف داشته، پررنگ‌تر است. سال گذشته در این خصوص با دکتر سیدمهدی حسینی گفت‌وگوی مفصلی داشتیم و در این شماره به سراغ احمد سلمانی آرانی رفتیم تا از او نیز بشنویم. آرانی بیشتر یک مدیر بانکی بوده تا یک متخصص فناوری؛ خودش نیز به‌نوعی با مسیر کاری حرفه‌ای که طی کرده، این واقعیت را اذعان می‌دارد، ولی به دلیل شناخت عمیقی که از صدر تا ذیل بانک داشته و با ارتباط پیوسته‌اش در طول سال‌ها با مدیران و کارکنان سطح شعب، نگاه جامعی به نیازها، خواسته‌ها و چالش‌های بانک از دید فناوری دارد و همین باعث می‌شود در حوزه فناوری، به‌دنبال راهی برای حل مسائل و چالش‌های بانک باشد. همین موضوع، او را به گزینه درستی برای پیشبرد عملیاتی اهداف بانک در این مسیر تبدیل کرد. اقبال با آرانی یار بود و او در بهترین زمان ممکن و در بهترین موقعیت ممکن برای بهره‌گیری از توانمندی‌هایش قرار گرفت و از این آزمون سربلند بیرون آمد.



مینا حاجی

◀ ۱۳۶۷؛ شروع فعالیت در بانک سپه

احمد در سال ۱۳۶۷ به توصیه مادر به کاشان برمی‌گردد تا نزدیک خانواده باشد و از دی ماه ۱۳۶۷ نیز به اصرار مادر کارمند بانک سپه می‌شود و تا امروز به مدت ۳۳ سال است که در این بانک مشغول به فعالیت است. او سال ۱۳۶۹ ازدواج می‌کند و اکنون صاحب دو فرزند، یک دختر و یک پسر است. همسر آرانی که از خانواده‌ای شهیدپرور است، دارای مدرک لیسانس و به شغل فرهنگی مشغول است. آرانی ابتدا در بانک سپه شعبه آران مشغول به کار شد و بعد از ۸ یا ۹ سال نیز معاون شعبه بازار کاشان شد: «۲۰ روز از ورودم به بانک گذشته بود که آمدند و به من گفتند شما ۱۴ رشته را در اصفهان انتخاب کرده‌ای، قبول شده‌ای و می‌توانی به دانشگاه بروی، ولی به این خاطر که قصد ترک کاشان را نداشتیم، از من خواستند که در نامه‌ای اعلام انصراف از دانشگاه را بنویسم. ما سهمیه داشتیم و بعداً یکسری اشتباهات در تعیین رشته پیش آمد. در روزنامه کیهان اسم ۱۰۷۰ نفر از جمله من را نوشتند که دعوت به دانشگاه اصفهان شدیم. من گفتم «به دانشگاه نمی‌آیم» و به خاطر حساسیت‌هایی که روی این قبولی‌ها وجود داشت، گفتند «باید بنویسی که قصد انصراف داری». این کار را نیز انجام دادم. اواخر جنگ بود و اصلاً حالم خوب نبود، نمی‌توانستم به دانشگاه بروم؛ تمام رفقایم شهید شده بودند؛ من و برادرم مهدی در جبهه با هم بودیم، ولی او به همراه تعداد زیادی از بچه‌های محله و هم‌کلاسی‌ها شهید شد و در کل روحیه خوبی برای دانشگاه رفتن، آن هم در شهر دیگری نداشتیم. در نهایت در مقطع کارشناسی دو رشته خواندم؛ یک بار ادبیات فارسی و یک بار هم حسابداری؛ خیلی آشفته بودم و اصلاً حس خوبی برای ادامه تحصیل نداشتیم. می‌خواستم پیش مادر بمانم و نمی‌خواستم از کاشان تکان بخورم.»

◀ دومین مهاجرت به تهران

سال ۱۳۶۷ انتهای این دوران تلخ بود: «جنگ که تمام شد، من برای اینکه دل مادر را به دست بیاورم، می‌خواستم شش ماه در بانک بمانم و سپس به دانشگاه بروم، ولی شش ماه به ۳۳ سال تبدیل شد. در سال ۱۳۷۶ معاون شعبه بازار کاشان شدم و همزمان کارشناسی ارشد را در دانشگاه نراق در رشته مدیریت مالی شروع کردم، برای اینکه نزدیک مادر بمانم. در سال ۱۳۷۶ با توجه به اینکه رشته‌ام غیرمرتبط به بانک بود، مقرر شد به «مؤسسه بانکداری» بیایم و دو ترم درس بخوانم تا مدرک من را معادل بانکداری اعلام کنند. کارشناسی ارشد را با انگیزه و عشق کامل خواندم؛ دوران خوبی بود. استادان خوبی داشتیم؛ آقای دکتر درخشان، آقای دکتر پاریزی، آقای دکتر طباطبایی و آقای دکتر دلقندی که او را از قبل در مؤسسه بانکداری می‌شناختم.»

سال ۱۳۷۹ بانک سپه آرانی را آماده اعزام به تهران می‌کند و دومین مهاجرت او به تهران در سال ۱۳۷۹ اتفاق می‌افتد: «من در آن سال هفدهمین نفری بودم که در بانک سپه در دوره کارشناسی ارشد یا دکتری شرکت می‌کرد. سه تا دکتر داشتیم و ۱۴ تا کارشناسی ارشد؛ من هم هفدهمین نفر بودم. در همین دوره جهش جوان‌گرایی در بانک سپه آغاز شد. آقای دکتر شیرانی آن زمان مدیرعامل بانک بودند که بعداً هم به بانک مرکزی رفتند و بعد هم به مؤسسه بانکداری. من ابتدا بازرس مقیم بانک و سپس به مدت ۲۰ ماه معاون شعبه خالد اسلامی شدم. آنجا یک شعبه ممتاز بود و درصد بالایی از درآمد ارزی بانک از آن شعبه حاصل می‌شد.»

◀ کمی از دوران کودکی و خانواده

احمد سلمانی آرانی متولد مهرماه ۱۳۴۷ در آران و منطقه کاشان است: «مادرم همیشه می‌گوید «یادم هست وقت انار به دنیا آمدی». ما شش برادر بودیم. برادر اول من روحانی است، دومی پزشکی و جانباز انقلاب، سومی پاسدار و جانباز جنگ است. چهارمی فاصله سنی کم ۱۴ ماهه با من داشت که شهید شد. من پسر پنجم خانواده هستم. برادر دیگرم نیز رشته «بهداشت» خوانده و در کاشان زندگی می‌کند. خانواده شلوغی داشتیم. پدرم فرهنگی بازنشسته است و اخیراً ۹۰ سالگی او را جشن گرفتیم. مادرم هم، قربانش بروم، ۸۵ سال دارد، البته اکنون قدری آلزایمر گرفته و در حالی که من از سال ۱۳۶۵ به تهران آمده‌ام، تازگی‌ها یادش آمده که من را بازخواست کند که «چرا رفتی تهرون؟»

احمد سلمانی آرانی از ۱۰ سالگی هم تئاتر بازی می‌کرده و هم به دلیل صدای خوبش تک‌خوانی انجام می‌داده است: «همیشه در کارهای هنری و جمعی مشارکت فعال داشتم. تا دیپلم در آران بودم. سال ۱۳۶۴ در ۱۷ سالگی به مدت ۴۵ روز به منطقه جنگی «پنجوین» کردستان رفتم که ۳۵ کیلومتر داخل خاک عراق است، دقیقاً پس از پایان تحصیلات دبیرستان، در تاریخ ۱۳۶۵/۴/۴ کنکور دادم و روز بعد ۱۳۶۵/۴/۵ بلیت قطار گرفتم و از قم به اهواز رفتم. شش یا هفت ماه در جنگ بودم. سپس به مرخصی آمدم و در همین فاصله برادرم به شهادت رسید و مادرم دیگر اجازه نداد برگردم. به برادرهایم گفتم «احمد را ببرید تهران». من به تهران آمدم و به‌صورت قراردادی در بخش بهداشتی کل سپاه مشغول به کار شدم، چون علاقه زیادی به پزشکی داشتم و ملکه ذهنم بود که به رشته پزشکی بروم و نهایتاً هم قبول شدم، اما بنا به دلایلی نشد که بروم.»

آن زمان سیستم گزینش دانشگاه‌ها به هم خورده بود. آرانی می‌گوید که یک بار انتخاب رشته کرده بودند، اما انتخاب رشته‌ها کنسل شد و هنگامی که دوباره انتخاب رشته انجام می‌دادند، او در جبهه بود و دیگران برایش انتخاب رشته کردند: «من گفتم همه رشته‌ها را پزشکی بزنند. تا دی ماه ۱۳۶۵ در جبهه بودم و در بهمن ۱۳۶۵ به تهران آمدم و تا سال ۱۳۶۷ در سپاه مشغول به کار بودم.»

عمر تراکتس



۴۵

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم



عکس: نسیم اعتمادی



ابوالفضل
رزی

عصر تراکنش



ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران



گفت وگو با احمد میردامادی، مدیرعامل شرکت سنباد درباره فعالیت های این شرکت

در پی همزیستی مسالمت آمیز بر پایه برد همگانی میان بانک ها

شرکت سنباد که حاصل یک تصمیم بزرگ از سوی ۹ بانک کشور شامل بانک های ایران زمین، پارسین، پاسارگاد، سامان، سپه (انصار)، سینا، شهر، کارآفرین و ملل برای فعالیت هماهنگ و مشترک در حوزه بانکداری باز و خدمات مبتنی بر Open API در قالب یک کنسرسیوم است، در یک سال اخیر توانسته جایگاه قابل اتکایی در زمینه ایجاد ساختاری برای بانکداری باز در کشور پیدا کند و تلاش کرده تا گفتمانی همسان و پایدار در میان بانک های در ارتباط با خود ایجاد کند. این شرکت با ایجاد نوعی ارزش افزوده در زمینه بانکداری باز قصد دارد سرویس های مبتنی بر حساب را توسعه دهد و فرهنگ سازمانی اش را بر اساس شکل استاندارد بین المللی گسترش دهد. بر اساس گفته احمد میردامادی، مدیرعامل سنباد مهم ترین چالش این شرکت در سال گذشته نیروی انسانی دانش محور و پایدار بوده و آنها توانسته اند این چالش را در سال جدید مرتفع کنند و هم اکنون با حدود ۶۰ نفر نیروی انسانی در حال فعالیت هستند. او امید دارد سنباد در سال آینده بتواند به ۲۰ مشتری که هدف گذاری کرده برسد؛ این در حالی است که سیاست کنونی سنباد ثبات در تعداد سهام داران است تا از این طریق بتوانند به توسعه پایدار و قوام یافته برسند. شرکت بانکداری باز سنباد همچنین قصد دارد سرویس های مبتنی بر حساب خود را به شکل یک سبد محصول به مشتریان ارائه دهد. در ادامه گفت وگویی عصر تراکنش با احمد میردامادی، مدیرعامل سنباد را می خوانید.



◀ همزیستی مسالمت آمیز میان بانک ها

احمد میردامادی، مدیرعامل سنباد در ابتدا درباره فعالیت های این شرکت و از تلاش آنها برای ساخت گفتمانی یکسان در فضای گفتمانی متنوع و متفاوت میان بانک های کشور می گوید: «به شکل کلی، سنباد

محملی برای ایجاد تعامل و همزیستی مسالمت آمیز بر پایه برد همگانی (Win With) میان بانک هاست تا آنها از این طریق بتوانند در فرایندهای سودآور با یکدیگر تعامل و همکاری داشته باشند. این در حالی است که بانک ها در حالت معمول به دنبال تعامل و هم گروهی با هم نیستند و بیشتر در پی رقابت با یکدیگرند. سنباد از این حیث که از فضای بانکی خارج نشده، می تواند مورد توجه باشد؛ چراکه



عکس: نسیم اعتمادی

ریحانه
هاشمی

عمر تراکتس



۵۴

ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری‌های مالی ایران



بررسی مسیر توسعه واحد نرم افزار فناپ تک در گفت و گو با سامرند سلیمانی، مدیر نرم افزار این شرکت

حرکت از فروش سخت افزار به سمت خدمات نرم افزاری

فناپ تک را اکثریت با فضای سخت افزاری می‌شناسند، اما طی دو سال گذشته واحد نرم افزار این شرکت رنگ و روی جدی به خود گرفته است. نرم افزار انواع کارت‌خوان‌های تولیدشده، خودپردازهای غیرنقدی، کیوسک کارت هدیه، TMS و Channel Manager تعدادی از محصولات این واحد هستند. واحد نرم افزار فناپ تک در مدت دو ساله فعالیت خود توانسته دستگاه‌های خودپرداز غیرنقدی بانک پاسارگاد را تأمین کند و تقریباً ۴۰۰ دستگاه نصب شده ثبت کند. پیش‌بینی تیم نرم افزار این شرکت این است که این تعداد به مراتب بیشتر نیز شود. در این مطلب در گفت‌وگو با سامرند سلیمانی، مدیر نرم افزار شرکت فناپ تک مسیر نوپای نرم افزاری این شرکت را بررسی کردیم. واحد نرم افزار این شرکت موفق به دریافت گواهی وزارت صمت شده و مدیر نرم افزار این شرکت امیدوار است که بتوانند با توسعه نرم افزار به رشد شرکت کمک کنند و از این طریق نیز موفق به کسب گواهی دانش بنیان شوند.



ورود دستگاه‌های نوظهور بانکی در ایران با فناپ تک

شرکت فناپ تک واحد نرم افزار خود را اوایل شهر یورماه ۱۳۹۸ راه‌اندازی کرد و این واحد طی دو سال توانست دستاوردهای مهمی را برای شرکت رقم بزند. سامرند سلیمانی، مدیر نرم افزار شرکت فناپ تک ابتدا درباره شروع به کار این واحد توضیح می‌دهد: «واحد نرم افزار ما در ابتدا با راه‌اندازی سامانه‌هایی مانند Channel Manager آغاز شد و بعد به سراغ توسعه نرم افزار Terminal Application دستگاه‌های غیرنقدی (Cashless) رفتیم که حالا ما آنها را تحت عنوان «پولاد» و «ونوس» می‌شناسیم. با گذر زمان که شرکت تولید و تعمیرات دستگاه‌های کارت‌خوان را افزایش می‌داد، به فکر راه‌اندازی سامانه تولید و تعمیر افتادیم. به تدریج فرایندهای این سامانه تولید و تعمیر شکل گرفت و اطلاعات آن غنی شد. همچنین در دی‌ماه ۱۳۹۸ ما تیم اندرویدمان را هم

تشکیل دادیم و اقدام به توسعه نرم افزارهای مبتنی بر این سیستم‌عامل کردیم.» سلیمانی در خصوص علاقه واحد نرم افزار فناپ تک به پروژه‌های اندرویدی می‌گوید: «دستگاه‌های بانکی اندرویدی حقیقتاً به لحاظ بهای تمام‌شده و هزینه برای ما که تولیدکننده هستیم، بهینه هستند. مخصوصاً در پروژه خوددریافت این موضوع به وضوح برایمان ثابت شد. به طوری که دستگاه خوددریافت شرکت فناپ تک نسبت به نمونه‌های مشابه به مراتب از قیمت مطلوب‌تری



امیراحسان برخوردار، مدیرعامل یک پی در گفت و گو با عصر تراکنش

مایک رو یا داریم

شرکت یک پی به عنوان پلتفرمی برای اتصال شبکه پرداخت بانکی داخلی به شبکه پرداخت بانکی بین المللی سال ۱۳۹۴ کار خود را آغاز کرد و سال ۱۳۹۶ نسخه اول پلتفرم یک پی را به کسب و کارها و فریلنسرهای ایرانی ارائه داد. امیراحسان برخوردار، مدیرعامل این مجموعه می گوید، تمام تلاش شان در این سال ها رفع موانع حاصل از ملیت ایرانی در صادرات خرد کالا و خدمات کسب و کارهای کوچک و متوسط بوده است. یک پی از طریق ارائه درگاه های بانکی بین المللی برای کسب و کارهای آنلاین و سرویس های لینک کوتاه اختصاصی خود به نام «یک پی لینک» این مهم را رقم زده است و اکنون حدود ۷۰ هزار کاربر فعال دارد که به صادرات خرد محصولات و خدمات خود مشغول هستند. یک پی در حال حاضر سهم در حال رشدی از صادرات خرد محصولات دانش بنیان کشور را در دست دارد و مدیران آن امیدوارند ظرف مدت چند سال آینده بتوانند ۲۰ درصد از سهم این بازار را از آن خود و رؤیای ۴۰۰ هزار کاربر فعال در حوزه کسب و کارهای خرد بین المللی و فریلنسینگ بین المللی را محقق کنند. در ادامه گفت و گوی عصر تراکنش را با امیراحسان برخوردار، مدیرعامل یک پی می خوانید.



◀ یافتن راه حلی برای رسمی سازی فعالیت های برون مرزی

امیراحسان برخوردار، ابتدا درباره داستان شروع یک پی و هدف از تأسیس آن می گوید: «ایده تأسیس یک پی با یک سؤال که مدیران اولیه یک پی در سفری در ترکیه به آن رسیدند، آغاز شد. در آن زمان ما جلسه ای با یک خانم کارآفرین ترکیه ای که در آمریکا تحصیل کرده و به ترکیه برگشته بود، داشتیم. ایشان در آن زمان یک فروشگاه اینترنتی تأسیس کرده بود و

وقتی ما را در همان لحظه دید، اولین سؤال ایشان این بود که چرا ۳۵ درصد از مشتریان این فروشگاه اینترنتی، ایرانی هستند؛ در حالی که زبان و واحد پولی که فروشگاه با آن فعالیت می کند، ترکی و لیر است. این مسئله جرقه اصلی بود برای پرسش از اینکه چگونه می توان مجموعه ای مشابه در داخل ایران تأسیس و زیرساخت هایی ایجاد کرد تا بتوانیم محصولات داخل کشور را به ترکیه و کشورهای دیگر صادر کنیم و بتوانیم مرادوات مالی را نیز از همین طریق انجام دهیم.»

او در ادامه درباره اینکه چگونه نیاز کسب و کارهای داخلی با سرویس ها و خدمات یک پی پیوند خورد، اضافه می کند: «با توجه به آنکه از ابتدای دهه ۹۰ استارت آپ ها رشد چشم گیری را تجربه کردند، در سال های ۱۳۹۵-۱۳۹۴ همزمان تعدادی از

تنظیم‌گری

خردادماه یک خبر فضای کسب‌وکار را تحت تأثیر قرار داد. بانک مرکزی طی یک دستور، شرکت مشاوره و رتبه‌بندی اعتباری ایران را از کار باریسرها منع کرد. گرچه به فاصله چند روز و بعد از پیگیری‌ها و انتقادات این دستور لغو شد، اما همین اتفاق بحث انحصار در اعتبارسنجی را پیش کشید. شرکت رتبه‌بندی ایران، تنها شرکت اعتبارسنجی در ایران است و پرسش اینجاست که آیا این انحصار باید ادامه یابد یا نیاز به ورود شرکت‌های دیگر به حوزه اعتبارسنجی ضروری است؟ با همین پرسش، طی چند گزارش موضوع را بررسی کردیم که در صفحات پیش رو می‌خوانید. طی این واکاوی‌ها و با مقایسه تجربه جهانی در نسبت با ایران، کارشناسان و فعالان حوزه اعتبارسنجی از ضرورت تقویت مؤلفه‌های اعتبارسنجی گفتند و شرکت‌های کسب‌وکار آنلاین معتقد بودند، گزارش‌های اعتباری شرکت اعتبارسنجی ایران که بر اطلاعات بانکی تکیه دارد، برای آنها کافی نیست و فضای تسهیلات دهی امروز به گزارش‌های اعتباری جزئی‌تر و مشتمل بر رفتارهای مالی نیاز دارد. مهم‌ترین گزاره‌ای که در این بررسی‌ها به آن رسیدیم، ضرورت تصویب قانونی بود که این مجوز را به اعتبارسنج‌ها بدهد که اطلاعات مالی افراد را بدون افشای نام منتشر کند.

۶۸

مؤسسه اعتبارسنجی جدید؛ آری یا نه؟

۷۲

مصائب ساختاری

۷۷

اعتبارسنجی ملی بر وزن خودروی ملی

اعتبارسنجی
انحصار
یا تکرار؟



مرضیه امیری

از سمت راست
علی حاجی زاده مقدم
محمد آجدانی، محمدرضا
آشتیانی و پدram ورشوکار

کارشناسان در گفت و گو با عصر تراکنش از رنج انحصار در اعتبارسنجی می گویند

مؤسسه اعتبارسنجی جدید؛ آری یا نه؟

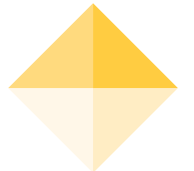
موضوع اعتبارسنجی در جهان قدمتی صدساله دارد، اما در ایران با تأخیر زیادی نسبت به جهان، چند سالی است آغاز شده و حالا با طرح بحث هایی همچون تسهیلات آسان و سریع بیش از گذشته مهم شده و لزوم توسعه زیرساختی، فنی و فرهنگی آن را پیش کشیده است. گرچه در جهان بخش خصوصی نیز وارد فرایند اعتبارسنجی شده، اما در ایران تقریباً این حوزه تاکنون در اختیار رگولاتور بوده و شرکت مشاور رتبه بندی اعتباری ایران با سهامداری اکثریت بانک ها مشغول به این کار است. چالش اصلی اعتبارسنجی در ایران اما اینجاست که این شرکت که تنها مؤسسه اعتبارسنجی است، تکیه اصلی اش به اطلاعات بانکی است و از سایر مؤلفه ها در گزارش های آن خبری نیست. ضمن اینکه همچنان شرکت ها و کسب و کارها برای استفاده از اطلاعات مالی دچار مشکل اند و برای دسترسی به اطلاعات مالی افراد با مانع از سوی رگولاتور مواجه هستند. تمامی این موارد باعث شده که اکنون بحث بر سر ماهیت و توسعه اعتبارسنجی جدی تر از قبل شود. خصوصاً که در حال حاضر شرکت های زیادی در ایران وجود دارند که به دنبال تخصیص تسهیلات خرد به افراد هستند، اما گزارش های اعتبارسنجی فعلی فقط محدود به سوابق بانکی، تسهیلاتی و چک افراد است، در حالی که بسیاری از افراد در جامعه، یعنی تقریباً ۶۰ درصد از جمعیت ایران تاکنون وامی دریافت نکرده اند. بنابراین برای دریافت تسهیلات به ویژه تسهیلات خرد رتبه اعتبارسنجی فعلی نمی تواند کمکی به آنها برای دریافت تسهیلات بکند.



اکثریت بانک ها مشغول به این کار است. چالش اصلی اعتبارسنجی در ایران اما اینجاست که این شرکت که تنها مؤسسه اعتبارسنجی است، تکیه اصلی اش به اطلاعات بانکی است و از سایر مؤلفه ها در گزارش های آن خبری نیست. ضمن اینکه همچنان شرکت ها و کسب و کارها برای استفاده از اطلاعات مالی دچار مشکل اند و برای دسترسی به اطلاعات مالی افراد با مانع از سوی رگولاتور مواجه هستند. تمامی این موارد باعث شده که اکنون بحث بر سر ماهیت و توسعه اعتبارسنجی جدی تر از قبل شود. خصوصاً که در حال حاضر شرکت های زیادی در ایران وجود دارد که به دنبال تخصیص تسهیلات خرد به افراد هستند، اما گزارش های اعتبارسنجی فعلی فقط

موضوع اعتبارسنجی در جهان قدمتی صدساله دارد، اما در ایران با تأخیر زیادی نسبت به جهان، چند سالی است آغاز شده و حالا با طرح بحث هایی همچون تسهیلات آسان و سریع بیش از گذشته مهم شده و لزوم توسعه زیرساختی، فنی و فرهنگی آن را پیش کشیده است. گرچه در جهان بخش خصوصی نیز وارد فرایند اعتبارسنجی شده، اما در ایران تقریباً این حوزه تاکنون در اختیار رگولاتور بوده و شرکت مشاور رتبه بندی اعتباری ایران با سهامداری

عصر تراکنش



۶۸

ASAEETRAAKHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران



مرضیه امیری

عصر تراکتس



۷۲

ASAE7ARRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران

میزگردی درباره چالش ها و راهکارهای اعتبارسنجی در کشور با حضور وحید عباس زاده، محمدصادق آزادانی و سعید ابراهیمی

مصائب ساختاری

در هفته اول خردادماه امسال خبری فضای کسب و کار در ایران را تحت تأثیر قرار داد. شرکت مشاوره رتبه بندی اعتباری ایران طی نامه ای به پلتفرم های ارائه دهنده سرویس اعتبارسنجی اعلام کرد که طبق دستور بانک مرکزی، همکاری خود با این پلتفرم ها را متوقف می کند. این نامه در حالی به شرکت ها رسید که شرکت رتبه بندی ایران تنها شرکت رسمی ارائه دهنده این سرویس با مجوز بانک مرکزی است و از سوی دیگر سرویس این پلتفرم ها در شرایطی متوقف شد که کماکان قرارداد میان دو طرف در جریان بود. هرچند به فاصله چند روز و با پیگیری های سازمان نصر تهران و با همکاری بانک مرکزی، مشکل پلتفرم های اعتبارسنجی تا زمان بررسی تمامی جوانب این موضوع برطرف شد، اما این ماجرا بحث انحصار در اعتبارسنجی و چگونگی بهبود کار شرکت ها برای در اختیار داشتن دیتاهای مالی را پیش کشید. در نامه اولیه توقف کار که بانک مرکزی به مؤسسه اعتبارسنجی ایران ارسال کرده بوده، مشخص شد بانک مرکزی معتقد است که استفاده از خدمات نمایندگان فروش برای توسعه بازار اعتبارسنجی توجیه ندارد.

در حالی که به عنوان مثال، سازمان نصر تهران معتقد است: «نمایندگان فروش با ایجاد سکوه های مختلف اینترنتی و توسعه زیرساخت ارائه سرویس در بستر شبکه پرداخت و برنامه های فین تکی و بسیاری از پنل های اختصاصی به شرکت ها و اصناف و همچنین ارائه این خدمات به اشخاص حقیقی به منظور بررسی وضعیت اعتباری خود، نه تنها سهم شایانی در توسعه استفاده از این خدمات داشته اند، بلکه در نهایت به کنترل وضعیت و بهبود رتبه اعتباری افراد خواهد انجامید.» چنین اختلاف نظرها و بحث بر سر ماهیت و حدود و ثغور اعتبارسنجی در ایران بسیار است و اتفاقاتی که افتاده، بهانه ای شد تا عصر تراکتس به صورت تخصصی تر و متمرکز این موضوع را بررسی کند. در همین راستا میزگردی را برگزار کردیم و نظر متخصصان این حوزه را جویا شدیم. در این میزگرد وحید عباس زاده، مدیرعامل پلتفرم آیس؛ محمدصادق آزادانی، مسئول کارگروه لندتک نصر تهران و سعید ابراهیمی، مدیر ارشد محصول اعتبارسنجی و احراز هویت دیجی پی حضور داشتند و هر کدام با توجه به حوزه کاری خود و تجربه ای که در زمینه اعتبارسنجی دارند، به وضعیت اعتبارسنجی در ایران و چالش ها و راهکارهای آن پرداختند.



موضوع مهمی که در حوزه اعتبارسنجی وجود دارد، بحث ماهیت اعتبارسنجی است. با توجه به اینکه اعتبارسنجی در جهان موضوع قدیمی تری به نسبت ایران است، تجربه دنیا در این زمینه چیست؟

وحید عباسزاده: قدمت اعتبارسنجی در دنیا بیش از یکصد سال است و مسئله اصلی که در دنیا دنبال می شده، این بوده که اگر بخواهیم یک وام یا اعتباری را در اختیار فرد یا شرکتی قرار دهیم، چطور مطمئن باشیم اصل و فرع آن بزمی گردد. در این زمینه طی این سال ها دفاتر اعتبارسنجی شکل گرفت که در واقع با ثبت اطلاعات مالی و رفتار اعتباری اشخاص رتبه و امتیاز اعتبار هر فرد را محاسبه می کنند. برخی از این دفاتر لزوماً تحت نظر رگولاتور نیستند؛ برخی از آنها توسط بخش خصوصی اداره می شود و برخی از آنها از طرف خود بانک مرکزی راه اندازی شده اند. مأموریتی که این دفاتر دارند این است که اطلاعات را از منابع مختلف مانند بانک ها، لیزینگ ها، بیمه ها و اپراتورهای تلفن جمع آوری می کنند و بر اساس چندین پارامتر و متغیر اعتبار مشتری را می سنجند و بازگشت پول را مدیریت می کنند.

آیتم هایی که معمولاً در اعتبارسنجی تأثیر دارد، یکی اقساط و صورت حساب کردیت کارت است. همچنین به موقع بودن بازگشت اقساط وام و حجم وامی که دریافت کرده اند، بالای ۳۰ درصد در سنجه نهایی تأثیر دارد. قدمت شخص در دریافت اعتبار مهم است. اینکه تاکنون چقدر وام جدید گرفته، حدود ۱۰ درصد اثرگذار است. به همین دلیل هم هست که ما می بینیم اولین کار مهاجران این است که وامی بگیرند تا گزارش اعتباری شان تشکیل شود.

در این مسیر شرکت های مشاور هم وجود دارند که توصیه هایی مبنی بر افزایش و بهبود رتبه انجام می دهند.

تا چه حد مدل های اعتبارسنجی که در ایران پیاده شده، نمونه مشابه در خارج از کشور دارد؟

محمدصادق آزادانی: در چهارچوب مدل های اعتبارسنجی ابتدا باید انواع نهادهای اعتباری را بشناسیم. یک دسته از نهادهای فعال در حوزه اعتبارسنجی سازمان هایی هستند که مأموریت اصلی آنها جمع آوری اطلاعات بوده و بر این اساس امکان ارائه انواع گزارش اعتبارسنجی را دارا هستند و به آنها دفاتر اعتباری می گویند. دسته دیگر نهادهایی هستند که با مدل سازی و تلفیق انواع دیتاها، آنها را به یک نمره اعتباری تبدیل می کنند تا بر این اساس بتوان ریسک اعتباری هر شخص یا سازمانی را سنجید. از این منظر می توان گفت رگولاتوری در ساحت دوم و در جایی اهمیت می یابد که ارزیابی ریسک اعتباری با استفاده از نوعی مدل سازی اطلاعاتی صورت می گیرد. حال آنکه دفاتر اعتباری تنها دیتای مختلف را در قالب انواع گزارش ها ارائه می دهند. بر این اساس هر استفاده کننده ای ممکن است متناسب با نیاز، مؤلفه هایی از گزارش های اعتباری را کنار هم قرار داده و تحلیل و استنتاج خود را انجام دهد. معوقات، سوابق، تأخر و تقدم و زمان افتتاح حساب از جمله فاکتورهای

مهم است.

ما در ایران بحث ارزیابی نمره اعتباری را صرفاً بر اساس اطلاعات تسهیلات بانکی توسعه داده ایم و نهادهایی که در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه به عنوان دفاتر اعتباری فعالیت می کنند، در ایران هیچ مابه ازایی ندارند و در واقع دو موضوع گزارش های اعتباری و رتبه بندی اعتباری به نوعی از هم تفکیک نشده اند. با توجه به این موضوع و عدم شکل دهی نهادی، طبعاً این امکان فراهم نشده تا افراد خودشان گزارش های اعتباری شان را ارزیابی کنند. در دنیا در این حوزه قانونی وجود دارد، مبنی بر اینکه هر فرد در سال یک بار این امکان را دارد تا گزارش های اعتباری خود را بدون پرداخت هیچ گونه هزینه ای دریافت کرده و اگر مغایرتی با واقعیت دارد، آن را تصحیح کند.

تحقق این قانون یک جنبه خیلی ساده و در عین حال کارآمد دارد که بدون اینکه هزینه زیادی برای پالایش اطلاعات انجام شود، خود فرد می تواند این اطلاعات را اصلاح کند.

در ایران شرکت مشاوره رتبه بندی اعتباری ایران که سهام داران آن بانک ها هستند، در این زمینه شکل گرفته و هر دو کارکرد را در این زمینه بر عهده دارد. ما در حوزه اعتبارسنجی بیشتر روی سوابق تسهیلاتی افراد تمرکز کرده ایم و از این زاویه می توان گفت بیشتر رویکرد بانکی به این حوزه داشته ایم. وضعیت فعلی را می توان شروع خوبی قلمداد کرد، ولی اگر به فکر اصلاح و توسعه آن نباشیم و از ظرفیت همه بازیگران (حتی بازیگران بالقوه) به درستی استفاده نکنیم، جزیره ای شدن اطلاعات در انتظار ما خواهد بود و از کارکرد اصلی اعتبارسنجی دور خواهیم شد. به زعم من ما در حوزه اعتبارسنجی به یک تغییر پارادایم نیاز داریم.

عباسزاده: من با مدیران اولیه شرکت رتبه بندی که صحبت می کردم، می گفتند به طور کامل مدل خارجی را ایرانیزه نکرده ایم و اگر اشتباه نکنم نرم افزار اعتبارسنجی اولیه از شرکت MyCredit که محصول کشور ایسلند است، خریداری شده است.

این مدل در ۲۲ کشور پیاده سازی شده و قبل از ایران در ارمنستان یا در گرجستان پیاده شده بود.

از سال ۱۳۹۱ جمع آوری اطلاعات در این شرکت آغاز شد و نکته مهمی که وجود داشت، این بود که اطلاعات صرفاً در اختیار بانک ها بود. از سال ۱۳۹۷ که قرارداد ریسرها با شرکت رتبه بندی شکل گرفت، این گزارش در اختیار آحاد جامعه قرار گرفت و بعد از احراز هویت، هر ایرانی به گزارش خودش دسترسی پیدا کرد و ما ریسرها هم خیلی به این موضوع کمک کردیم.

در دیجی پی هم به طور مشخص تا حدی کار جمع آوری اطلاعات و اعتبارسنجی انجام می شود. روش دیجی پی با چه مدلی در دنیا هم خوانی دارد؟

سعید ابراهیمی: اگر به پیشینه شرکت های معتبر در دنیا مانند اکسپرین مراجعه کنیم، متوجه می شویم شروع کار آنها در ابتدای امر اعتبارسنجی بانکی نبوده و با جمع آوری اطلاعات یک شرکت چندمنظوره توزیع کالای تجاری در قالب یک دیتابیس آغاز به کار کرده است؛ بنابراین اعتبارسنجی در دنیا به اطلاعات بانکی محدود نشده و وارد حوزه های دیگر مانند بیمه و املاک هم شده اند. شرکت دیجی پی هم تلاش دارد در کنار اعتبارسنجی بانکی که از



آیتم هایی که معمولاً در اعتبارسنجی تأثیر دارد، یکی اقساط و صورت حساب کردیت کارت است. همچنین به موقع بودن بازگشت اقساط وام و حجم وامی که دریافت کرده اند، بالای ۳۰ درصد در سنجه نهایی تأثیر دارد. قدمت شخص در دریافت اعتبار مهم است. اینکه تاکنون چقدر وام جدید گرفته، حدود ۱۰ درصد اثرگذار است.

مهرتراکتس



تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم

منتشر شد

انتشارات راه پرداخت

صنعت پرداخت
دایجیتال

پاولوسیدلوف | امیرعلی خلیج | ویرایش فنی: فرهاد وکیلان



way2pay.press

آموزش بافکارهای بزرگ
فرهنگ آینده‌گستر و کارها

Insights You Need from
**Harvard
Business
Review**

بلاگچین
تاب دوم

WILL
راه پرداخت

مقدمه‌ای بر سازمان‌های غیرمتربکر

سازمان باز

دبیر: وایت هرست | مدیر: رهان
ویرایش: محتوایی صادق فرامرز



هیچ ندیده‌ای هنوز

جهان

اگر بگوئیم هدف اولیه رمازرها غیر متمرکز کردن پول بود، هدف وب ۳ غیر متمرکز کردن همه چیز است و مأموریت تقریباً بی نهایت ایده آلی دارد که به این شرح است: رها کردن انسان از سلطه شرکت‌های فناوری بزرگ و همچنین سرمایه‌داری بهره‌کشانه، آن هم صرفاً از طریق کد. مجله وایرد در گزارش مفصلی به هدف شکل‌گیری وب ۳ پرداخته و گریزی به همایش امسال ETH Denver، بزرگ‌ترین رویداد دنیای اتریوم و وب ۳ در ایالت کلرادو زده است. در این گزارش آمده که وب ۳ می‌خواهد دو مفهوم (غیر متمرکز سازی و نظریه بازی‌ها) را در تمام زندگی دیجیتال به کار بگیرد. وسیله اصلی برای دستیابی به این هدف نیز اتریوم است؛ بلاکچینی که علاوه بر به کارگیری قابلیت‌های کلیدی بیت‌کوین، نوآوری مهمی را به آن اضافه کرد و با زبان برنامه‌نویسی خودش طراحی شده بود تا توسعه‌دهندگان بتوانند اپلیکیشن‌ها در نهایت زیرساخت دیجیتال غیر متمرکز کاملاً جدیدی بسازند که اپلیکیشن‌ها بر بستر آن اجرا شوند. متن کامل این گزارش را می‌توانید در صفحات پیش رو بخوانید.

۸۰

بهشت در گذرگاه کریپتو

۸۹

بازی پول

۹۱

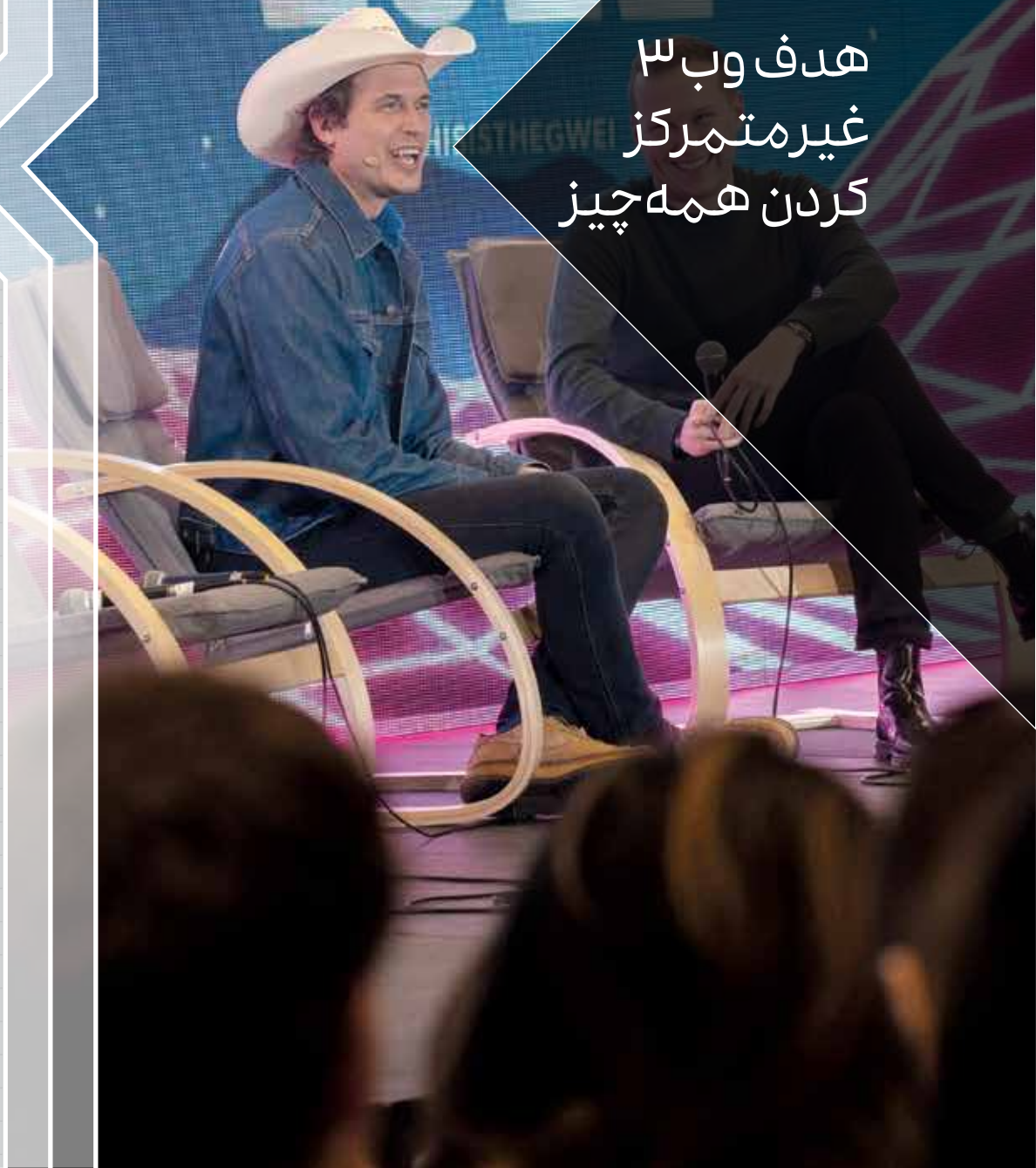
تاریخ آینده رایانش

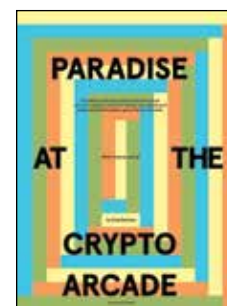


WELCOME TO

ETH DENVER
2022

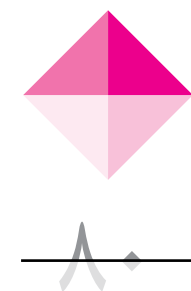
هدف وب ۳
غیر متمرکز
کردن همه چیز





محمد رهبان
مترجم

عصر تراکتس



ASAEETAAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری‌های مالی ایران

جنبش وب ۳ می‌خواهد ما را از بند شرکت‌های بزرگ فناوری و سرمایه‌داری بهره‌کشانه آزاد کند و قصد دارد این کار را فقط با استفاده از بلاکچین، نظریه بازی‌ها و کد انجام دهد

بهشت در گذرگاه کریپتو

عصر شنبه است و من در دنور به صندلی تکیه می‌دهم و عمیقاً به عجیب و غریب بودن کاری فکر می‌کنم که در حال انجام آن هستیم. پشت میز تاشوی پلاستیکی درازی کنار دیواری در اتاقی بدون پنجره نشسته‌ام، سرور دیسکورد روی لپ‌تاپم باز است، تکه‌های خمیر پیتزا و بسته‌های خالی چیپس اطرافم روی هم جمع شده‌اند و شاهدی بر ساعت‌های پرهیجانی هستند که برای آماده‌کردن پروژه‌ای با سه توسعه‌دهنده بلاکچین گذرانده‌ام. من برنامه‌نویس نیستم و فقط روزنامه‌نگاری با مدرک حقوق هستم. با این حال به نحوی درگیر ایجاد دائوی (DAO) خودم شده‌ام (دائو یا سازمان خودگردان غیرمتمرکز مفهوم برطرفداری در میان حامیان خوش بین و خیال‌پرداز وب ۳ است) که قرار است فردا راه‌اندازی شود. بدون شک پرسش‌هایی دارید. من هم دارم.



پرسش‌هایی مثل اینکه چه اتفاقی برای من افتاد؟ سه روز پیش فردی بدبین نسبت به کریپتو بودم که به سختی از خرید اتر سر درمی‌آورد، اما حالا جمله‌های کاملی درباره خزانه‌های چندامضایی (Multisig Treasuries) و رأی‌دهی درجه ۲ (Quadratic Voting) می‌گویم. توسعه‌دهندگان تقریباً کار یکپارچه‌سازی با کیف پول‌های غیرمتامسک را کامل کرده‌اند و ۸۵ دلار برای دامنه‌ای در Ethereum Name Service خرج کرده‌ام، در حالی که هیچ کاربرد روشنی برای من ندارد. به جای احساس ناراحتی یا آشفتگی، به نظر می‌رسد، هرچند زودگذر، به همان هیجان همه افراد پیرامونم مبتلا شده‌ام.

◀ ایده‌آل‌گرایی وب ۳

بیت‌کوین، اولین کریپتوکارنسی مبتنی بر بلاکچین، راهی برای ارسال و دریافت پول دیجیتال بدون نیاز به تأیید تراکنش‌ها توسط بانک فراهم کرد. مجموعه‌ای از عوامل انگیزشی که با دقت طراحی شده‌اند، به جای رگولاتورها و پلیس، کاری می‌کنند که همه در راستای منافع تمامی کاربران بیت‌کوین عمل کنند. وب ۳ می‌خواهد این دو مفهوم (غیرمتمرکزسازی و نظریه بازی‌ها) را در تمام زندگی دیجیتال به کار بگیرد.

وسیله اصلی برای دستیابی به این هدف اتریوم است؛ بلاکچینی که علاوه بر به‌کارگیری قابلیت‌های کلیدی بیت‌کوین، نوآوری مهمی را به آن اضافه کرد و با زبان برنامه‌نویسی خودش طراحی شده بود تا توسعه‌دهندگان بتوانند اپلیکیشن‌ها در نهایت زیرساخت دیجیتال غیرمتمرکز کاملاً جدیدی بسازند که اپلیکیشن‌ها روی آن اجرا شوند.

در حالی که بیت‌کوین آنارکوکاپیتالیست‌هایی را جذب می‌کند که می‌خواهند بانکداران مرکزی را از تخت پادشاهی به زیر بکشند، فرهنگ حول اتریوم و وب ۳ گرایش پیشروتری دارد. بعد از ورود به Denver Sports Castle، فروشگاه سابق اقلام ورزشی که به فضای برگزاری رویدادها تبدیل شده و مرکز اصلی همایش ETHDenver بود، اولین میزگردی که در آن شرکت کردم، درباره استفاده از بلاکچین‌ها برای ایجاد «کالاهای عمومی» بود. عنوان میزگرد دیگری «مشارکت در نیروی کار وب ۳ به‌عنوان فردی سیاه‌پوست، بومی و رنگین‌پوست» بود (جمعیت اغلب سفیدپوست و مرد بودند). از لحاظ زیبایی‌شناسی ETHDenver نوعی حال‌وهوای همکارانه شبیه بازی‌های نقش‌آفرینی زنده داشت؛ زیاد درباره Buidlcoin، موجود کارتونی دوگانه بوفالو-تک‌شاخی صحبت می‌شد که نماد ان‌اف‌تی این رویداد بود (و جادوی تک‌شاخ را با قدرت بوفالو ترکیب می‌کرد). افراد با انواع میم‌های جالب ارتباط برقرار می‌کردند؛ همه صرف‌نظر از اینکه چه زمانی از روز بود، با گفتن gm مخفف «صبح‌بخیر» با یکدیگر احوال‌پرسی می‌کردند. wagmi نیز مخفف «همه موفق خواهیم شد» بود.

برگزارکنندگان همایش در مراسم افتتاحیه بر ایده‌آل‌گرایی وب ۳ تأکید کردند. «جان پالر»، بنیان‌گذار ETHDenver می‌گوید: «هدف پول نیست. ما به پول اهمیتی نمی‌دهیم.» او توضیح می‌دهد که تم همایش «بیلدینگ» (BUIDLing)

یکی از حدود ۱۰ هزار نفری هستیم که چند روز پیش برای همایش امسال ETH Denver، بزرگ‌ترین و قدیمی‌ترین رویداد دنیای اتریوم و وب ۳ به ایالت کلرادو رفتیم. بیشتر این افراد به اینجا آمده‌اند تا در کنار هم قبیله‌ای‌های خودشان باشند. من آمده‌ام تا تلاش کنم آنها را درک کنم و فکر می‌کنم سرانجام درک‌شان کرده باشم. عبارت وب ۳ که نمی‌دانم متوجه شدید یا نه، سال گذشته از گمنامی درآمد و با اوج‌گیری قیمت کریپتوکارنسی‌ها و بازار بای هوشمندانه سرمایه‌گذاران خطرپذیر مطرح شد. تعریف چندان مشخصی ندارد.

در رسانه‌ها و توییتر وب ۳ به عبارتی جامع برای هر چیز مرتبط با بلاکچین و کریپتوکارنسی تبدیل شده است؛ مانند اینکه افراد ده‌ها هزار دلار برای اقلام کلکسیون با عنوان توکن غیرمثلی یا ان‌اف‌تی پول می‌دهند که ارزش عملی یا زیبایی‌شناسانه‌ای ندارند و بعد آنها را با قیمت‌هایی بسیار گزاف‌تر رد می‌کنند، بازی‌های ویدئویی «بازی کن و پول دربیار» که با وعده پولدار کردن، علاقه‌مندان به بازی‌های ویدئویی را به جهان‌های مجازی پوشالی جذب می‌کنند، آدم‌های مشهوری که در تبلیغات پربیننده تلویزیونی برای صرافی‌های کریپتو بازارگرمی می‌کنند و دنباله‌ای تمام‌نشدنی از کلاهبرداری‌ها، هک‌ها و تقلب‌ها. اگر بگوییم هدف اولیه کریپتوکارنسی غیرمتمرکز کردن پول بود، هدف وب ۳ غیرمتمرکز کردن همه چیز است و مأموریت تقریباً بی‌نهایت ایده‌آلی دارد که به شرح زیر است: رها کردن انسان از سلطه شرکت‌های فناوری بزرگ و همچنین سرمایه‌داری بهره‌کشانه، آن هم صرفاً از طریق کد.



«الان بخرید، بعداً پرداخت کنید» و پرداخت کنید، پرداخت کنید و باز هم پرداخت کنید

بازی پول

موعده پرداخت ترفندهای مالی دوران پاندمی فرارسیده و همه ما بدهکار هستیم. بیایید با هم بازی کنیم. مثلاً الان ماه مارس سال ۲۰۲۱ است. شما ۲۳ ساله هستید و یک سال است فارغ التحصیل شده‌اید. پاندمی آخرین ترم دانشگاهتان را خراب کرد، اما الان شغلی در یک شرکت پیدا کرده‌اید که کارش «نوآوری در تجارت» است. شرکت واقع در ساختمانی بزرگ و آفتاب‌گیر است و به شما ناهار هم می‌دهد. مکان‌های عمومی باز شده‌اند، دوستان‌تان به شهر برگشته‌اند، وضعیت حساب بانکی‌تان خوب و حتی سالم است؛ کووید یعنی زندگی ارزان‌تر با پول دولت و بدون اقساط وام دانشجویی. آپارتمانی اجاره کرده‌اید و شروع به گشت‌وگذار در بازارهای مختلف کرده‌اید. همه بازارها در حال صعود و سودآوری هستند. از نکاتی که در سایت ردیت آمده، استفاده می‌کنید، در سایت رایبین‌هود خرید و فروش می‌کنید و کریپتو می‌خرید. یکی از توکن‌هایی که خریدید یک شبه بالا می‌رود و به پول خوبی تبدیل می‌شود. گروه دوستان دانشگاهی‌تان در حال برنامه‌ریزی یک دورهمی در تابستان هستند و زمان آن رسیده که با خرید یک دست لباس بزرگسالانه موفقیت روبه‌رشد خودتان را به دیگران نشان دهید. خرج کردن صدها دلار برای خرید لباس به نظر‌تان عجیب می‌رسد، ولی امروزه اپلیکیشن‌های برای این کار وجود دارد. در تیک‌تاک ویدئوهایی می‌بینید که یک ترفند مالی عالی به شما یاد می‌دهند؛ «الان بخرید، بعداً پرداخت کنید.»



دستگاهی ورزشی می‌خرید. روش پول خرج کردن‌تان شبیه اقتصاد جدید شده و قوانین مالی سنتی دیگر در مورد شما صدق نمی‌کند.

اما الان ماه می ۲۰۲۲ است. تورم به بالاترین حد خود در ۴۰ سال اخیر رسیده، اروپا درگیر جنگ شده و بازار نزدیک اعلام کرده که ماه گذشته بدترین ماهی بوده که از سال ۲۰۰۸ تاکنون تجربه کرده است. بازار کریپتو مملو از کلاهبرداری است. شرکت‌های یونیکورن به فکر تعدیل نیرو هستند و به زودی، موعده پرداخت وام‌های دانشجویی فرا می‌رسد و هر ماه باید صدها یا هزاران دلار بپردازید. پول پرداخت لباس‌هایی که خریده‌اید و آن دستگاه ورزشی را هم باید جور کنید و بپردازید.

قسمت فرضی ما چرا تمام شد. می‌توانیم جوانانی را که هنوز موهای سرشان نریخته و می‌توانند تا موقع تعطیلی بارها بمانند و بنوشند و فردا صبح هم خوش و خرم سر کار بروند، شماتت کنیم و از این شماتت لذت ببریم. اما باید هم‌دردی بیشتری با جوانان بی‌پول نشان بدهیم. مخصوصاً که اشتباهاتی که به خاطر BNPL انجام داده‌اند، می‌تواند به رکودی

به نظر راه هوشمندانه و حتی مسئولیت‌پذیرانه‌ای می‌رسد. می‌دانید نسل قبل با همین بدهی‌ها به شرکت‌های کارت اعتباری بود که اوضاع مالی‌شان را خراب کردند. الان بخرید، بعداً پرداخت کنید یا BNPL مانند کارت‌های اعتباری نیست، بلکه بدهی است که اقساط ثابتش را از حساب بانکی‌تان برمی‌دارد و گفته می‌شود که خبری از بهره یا پرداخت‌های بعدی بیشتر نیست. BNPL به شما اجازه می‌دهد مخارج‌تان را برنامه‌ریزی کرده و پول بیشتری خرج کنید. شما هم دقیقاً همین کار را می‌کنید. از افتربی برای خرید کفش از ریفورمیشن استفاده می‌کنید. با کلارنا از لایو نیشن بلیت ارزان‌تر می‌خرید و با افیرم از شرکت پلتون



مهرتراکتش



ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری‌های مالی ایران

گسترده در سطح اقتصاد کلان ختم شود. مفهوم قرض و بدهی خطری واقعی را به سیستم آورده است: «بدهی مصرف‌کنندگان در ماه مارس به ۵۲ میلیارد دلار رسید که بزرگ‌ترین میزان صعود تاریخ بود». در ایالت کالیفرنیا وام‌های BNPL یا الان بخرید، بعداً پرداخت کنید، ۹۱ درصد از وام‌های مصرف‌کنندگان در سال ۲۰۲۰ را تشکیل می‌دادند. تا پایان سال ۲۰۲۰ بیش از ۴۰ درصد افراد نسل زد از خدمات BNPL استفاده کرده بودند و این میزان بالاترین نرخ مشارکت در میان یک گروه سنی بود. حالا بعد از همه این اتفاقات، این بدهی‌ها مشکل‌آفرین شده‌اند.

BNPL تنها مد زودگذری نیست که در حال نابود کردن زندگی مالی یک نسل است. اپلیکیشن‌هایی مثل رابین‌هود که خریدوفروش را به بازی تبدیل کرده‌اند و اسم سرمایه‌گذاری روی کارشان گذاشته‌اند، از BNPL هم بدترند. تقریباً نیمی از درآمد این شرکت را معاملات با سهام تشکیل داده‌اند. چنین شرط‌بندی‌هایی حتی از قمار کردن در کازینوها هم خطرناک‌تر است، چون شخص می‌تواند به راحتی پولی بیشتر از دارایی‌اش شرط‌بندی کند. ناکارآمدی‌های ساختاری هم باعث ضعف سرمایه‌گذاران تازه‌کار در برابر حرفه‌ای‌ها شده‌اند (اعتراف: خود من در پابلیک سرمایه‌گذار هستم. پابلیک اپلیکیشن برای خریدوفروش است که به نظر من وضعیت بهتری در مورد مسائل ذکر شده دارد). دست کم اپلیکیشن‌های شرط‌بندی روی مسابقات ورزشی که به تازگی محبوب شده‌اند، آن قدر صداقت دارند که بگویند کارشان قمار کردن است. اصلاً شاید تا زمانی که دوپامین زیادی از کاری که می‌کنید، دریافت کنید و لذت کافی ببرید، اسم کاری که می‌کنید، مهم نباشد. شرط‌بندی مسابقات ورزشی در آمریکا در سال ۲۰۲۱ با رسیدن به سود ۵۷ میلیارد دلاری، ۱۶۵ درصد رشد کرد. کریپتو و تمام اشکال مختلفش، از بیت‌کوین گرفته تا تصویر چند میمون، بسیاری از جوانان را متقاعد کرده که بلاکچین پول آینده است. چیزی که این ماجرا را پیش می‌برد، میلیاردها دلار سرمایه‌ای است که سرمایه‌گذاران خطرپذیر خرج کرده‌اند تا با استفاده از تازه‌های علوم رفتاری و بهترین‌های طراحی، اپلیکیشن‌هایی خلق کنند. هدف این اپلیکیشن‌ها رسیدن به سود شخصی با استفاده از قدرتمندترین منبع انسانی است: خوش‌بینی جوانان.

BNPL آن قدر خودش را خوب معرفی کرده که توانسته یک نسل را اغوا کند. شرکت‌های BNPL خودشان را جایگزینی برای شرکت‌های کارت اعتباری معرفی کرده‌اند. دلیل کارشان به گفته مدیر اجرایی سابق افتربی این است که «جوانان نمی‌خواهند از کارت‌های اعتباری استفاده کنند». اولین قانون مارکتینگ این است که «چیزی به مردم بده که می‌خواهند»، این قانون به‌طور ضمنی می‌گوید «چیزی به مردم بده که نمی‌خواهند، فقط اسمش را عوض کن». گذاشتن اسم «راهی بهتر برای پرداخت» روی بدهی کاری استاندارد است که میل جوانان به نوآوری را در لحظه‌ای که در آسیب‌پذیرترین حالت ممکن‌شان قرار دارند، نشانه می‌گیرد؛ وقتی آنها پای صندوق فروشگاه‌ها برای پرداخت ایستاده‌اند، فروشندگان BNPL را دوست دارند، چون باعث بزرگ‌تر شدن سبدهای خرید (سه و نیم برابر) و دفعات خرید شده است (شاید آنها هم از صنعت

تحصیلات عالی الگو گرفته‌اند که دهه‌هاست جوانان را با «الان به دانشگاه بیاید، بعداً پرداخت کنید» به دانشگاه می‌کشانند).

«آسوات داموداران»، یکی از همکاران من در دانشگاه نیویورک، می‌گوید درس‌هایی که ما از زندگی می‌گیریم، بهترین نوع قانون‌گذاری است و شاید ضرر مالی شدید قسمتی از بزرگ‌شدن و عاقل‌تر شدن باشد. با این حال، وقتی سیستم آموزشی هر چیزی به افراد یاد می‌دهد، مگر سواد مالی و دانش مالی شخصی، کار این شرکت‌ها مثل فرستادن گوسفندان به سلاخ‌خانه مالی است. در آزمونی که راجع به مفاهیم مالی بین افراد بین ۲۳ تا ۳۵ ساله آمریکایی برگزار شده بود، مشخص شد که فقط یک چهارم این افراد دانشی ابتدایی از مسائل مالی دارند. چهار نفر از هر پنج نفر مشتریان BNPL می‌گویند که از خدمات BNPL استفاده می‌کنند تا از بدهکار شدن به شرکت‌های کارت اعتباری جلوگیری کنند. حالا نزدیک به سه چهارم همین افراد نمی‌توانند بدهی BNPL‌شان را بپردازند. یکی از مشتریان کلارنا که یکی از اقساطش را نپرداخته بود، به بی‌بی‌سی گفت: «نگران نبودم، چون امتیاز اعتباری‌ام خوب بود. دفعه بعد که چک کردم، امتیازم نصف شده بود.»

وقتی نسلی را متقاعد می‌کنید که بیشتر از درآمدشان خرج کنند، چه اتفاقی می‌افتد؟ این داستان را قبلاً شنیده‌ایم و فیلمش را هم دیده‌ایم. فیلم «رکود بزرگ» که بر اساس کتابی از «مایکل لوتیس» ساخته شده، درباره بحران وام سال ۲۰۰۸ است. «استیو کارل» و دارودسته‌اش در صندوق پوشش ریسک در این فیلم با تعداد زیادی کارگزار وام درباره وام مسکن صحبت می‌کنند: «آیا تقاضای هیچ‌کس برای وام وارد می‌کنید؟» کارگزاران می‌خندند و یک نفر می‌گوید: «اگر درخواست‌شان رد بشود، یعنی من کارم را بلد نیستم.» کارل می‌پرسد مشتریان اصلاً می‌دانند چه چیزی می‌خرند؟ و یکی از کارگزاران جواب می‌دهد: «من روی مهاجران تمرکز می‌کنم. وقتی می‌فهمند که می‌توانند خانه بخرند، هر چیزی را که بخواهم، امضا می‌کنند. سؤال نمی‌پرسند و نرخ‌ها را هم درک نمی‌کنند.» کارگزار دیگری اضافه می‌کند: «یه مشت احمق هستن.»

آشنا نیست؟ عاشقان پولی که در امور مالی فعالیت می‌کنند و چشم‌شان را روی بی‌سوادی مالی مردم می‌بندند و از آن سوءاستفاده می‌کنند. ماجرای جدیدی نیست و قبلاً هم آن را دیده‌ایم. تا زمانی که نمودارها همه به سمت بالا می‌روند، همه چیز خوب است، اما وقتی بازار خراب شود، مثل عفونت به همه جا سرایت می‌کند. بیکار شدن افراد در سال ۲۰۰۸ بدترین حالتش در نیم‌قرن گذشته بود. نسل هزاره هنوز در حال بیرون آمدن از گودال انفجار اقتصادی هستند و حالا خواهر و برادران کوچک‌ترشان هم درگیر شده‌اند و می‌پرسند صدای دینگ‌دینگ که از صندوق‌های دریافت پیام‌شان می‌آید، چیست. این صدای اصدای به تعویق افتادن پرداخت اقساط کلارناست. خوب به این صدا گوش کنید، چون وقتی این بمب منفجر شود، گلوله‌هایش تا دور دست پرتاب خواهد شد.

کلارنا سال گذشته ۷۰۰ میلیون دلار ضرر کرد و ۶۵ درصد این مبلغ به خاطر افول اعتبار بود. افریم هم تقریباً همین مقدار در ۱۲ ماه گذشته از دست داده، در حالی که هزینه‌های مارکتینگ شرکت سه‌برابر شد و به ۴۲۷ میلیون دلار رسید. تمام امید آنها به سودآوری این است که مشتریان بدهکار بتوانند به نوعی بدهی‌شان را بپردازند و به استفاده از خدمات این شرکت‌ها و خرید کردن ادامه بدهند. البته اتفاق محتمل‌تر این است که اوضاع مالی متزلزل افراد بیست و چندساله به‌زودی ناگوارتر شود و آسیب‌هایی جانبی به بار بیاورد. فرد ۲۴ ساله‌ای که بدهی‌های کلارنا را نمی‌پردازد، فقط به اعتبار خودش ضربه نمی‌زند. شخص ۲۷ ساله‌ای که تمام پولش را در معامله با سهام در رابین‌هود از دست داده و در حال شرط‌بندی آنلاین برای جبران خسارتش است، وقتی شکست بخورد و دیگر پولی برایش باقی نماند، فقط وبال گردن والدین خودش نمی‌شود. مادر ۳۵ ساله‌ای که خانه‌اش را گرو گذاشته تا با پولش بیت‌کوین بخرد، فقط پول دانشگاه دختر خودش را از بین نمی‌برد.

حتی اگر این اتفاقات باعث یک بحران جهانی نشود، نابود کردن اوضاع مالی یک نسل دست‌کم باعث سرکوب شدن و عقب‌راندن نوآوری و رشد اقتصادی می‌شود. کاپیتالیسم غربی زمانی توانست بیشترین رشد سودآوری در تاریخ را رقم بزند و فناوری‌هایی را به ما عرضه کند که تا چند نسل قبل شبیه جادو بود. ما با این فراوانی چه کار می‌کنیم؟ راه‌هایی موزیانه برای ترغیب جوانان به خرید لباس‌های بی‌ارزش ساخته‌ایم. نرخ‌های اعتباری خریدکننده و کوهی از بدهی باعث می‌شوند مردم نتوانند تشکیل خانواده بدهند یا کسب‌وکاری راه بیندازند. تشکیل خانواده و شروع کسب‌وکار آجرهای سازنده جامعه و اقتصاد ما هستند و هزینه نابودی‌شان را ما باید بپردازیم. ♦

۱۹۶۱: مهندسان IBM
به بازیدکنندگانی از
مرکز تحقیقات ایمز
نیم‌نگاهی به آینده را
نشان می‌دهند.

محمد رهبان
مترجم

عصر تراکتس

جهان

۹۱

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم



اگر می‌خواهید ببینید در آینده چه اتفاقی برای رایانش می‌افتد، به گذشته نگاه کنید

تاریخ آینده رایانش

اگر آینده رایانش تا حدی شبیه گذشته‌اش باشد، مسیر پیش روی آن به مسائلی وابسته خواهد بود که ارتباط چندانی با خود رایانش ندارند. فناوری ناگهان از غیب پدیدار نمی‌شود. ریشه در زمان، مکان و فرصت دارد. هیچ آزمایشگاهی جز برای محصور نیست؛ توانمندی‌ها و محدودیت‌های ماشین‌ها را نه تنها قوانین فیزیک و شیمی، بلکه حامیان و سازندگان این فناوری‌ها و محل رشدشان تعیین می‌کنند.



ویژگی‌های متداول رایانش از دیرباز نشان‌دهنده شخصیت غیرعادی و نبوغ افراد این حوزه و قلمرویی قانون شکن بوده که روی پای خودش ایستاده است. قهرمانان و حامیان سیلیکون ولی، افسانه سرزمینی نوآور متشکل از استارت‌آپ‌های گاراژی و گاوچران‌های سرمایه‌دار را در خاطر ثبت کرده‌اند. اما واقعیت چیز دیگری است. تاریخ رایانش همان تاریخ مدرن (و به ویژه تاریخ آمریکا) در مقیاس کوچک است. تکاپوی فوق‌العاده ایالات متحده برای توسعه جنگ افزارهای هسته‌ای و سایر جنگ افزارها در جنگ جهانی دوم موجی از سرمایه‌گذاری عمومی را روانه علم و فناوری کرد. این سرمایه‌گذاری‌ها نسلی از فناوری‌شناسان را آموزش داد و چندین پروژه رایانش از جمله انیاک، اولین کامپیوتر کاملاً دیجیتال راه‌اندازی کرد که در سال ۱۹۴۶ تکمیل شد. بسیاری از این جریان‌های سرمایه‌گذاری در نهایت دائمی شدند و پژوهش‌های پایه و کاربردی را در مقیاسی تأمین مالی کردند که پیش از جنگ جهانی دوم تصورناپذیر بود.

راهنما

اسوار اس پراساد، استاد دانشگاه کرنل، در کتاب آینده پول تلاش کرده به این سؤال پاسخ دهد که پول به کدامین سو می‌رود؟ او معتقد است دنیای پول و مالی در آستانه تحول عظیمی است که از بانک‌ها و مؤسسات مالی گرفته تا نحوه زندگی مردم معمولی را دگرگون خواهد کرد. او از پایان کار پول نقد سخن به میان می‌آورد و عامل اصلی آن را بانک‌های مرکزی می‌داند که با ظهور ارزهای دیجیتال ترغیب شده‌اند استیبل کوین‌های خودشان را ایجاد کنند. علاوه بر پراساد بسیاری از اندیشمندان اقتصادی دیگر نیز از حذف پول فیزیکی سخن می‌گویند. بنابراین خداحافظی با پول نقد امری محتوم به نظر می‌رسد. اما جایگزین آن چیست؟ رمزارزها یا ارزهای دیجیتال بانک مرکزی؟ پراساد در کتاب آینده پول، CBDCها را برنده این بازی می‌داند، اما معتقد است نباید از پتانسیل بالا و جذابیت غیر قابل انکار ارزهای دیجیتال غیر متمرکز نیز غافل شد. کم نیستند افرادی که ظهور بیت‌کوین را آغازی بر پایان قدرت دولت‌ها در حوزه مالی قلمداد می‌کنند. در هر حال فقط زمان می‌تواند مشخص کند که روند قطعی دنیای مالی در نهایت به کدام سو حرکت می‌کند.

۱۰۲

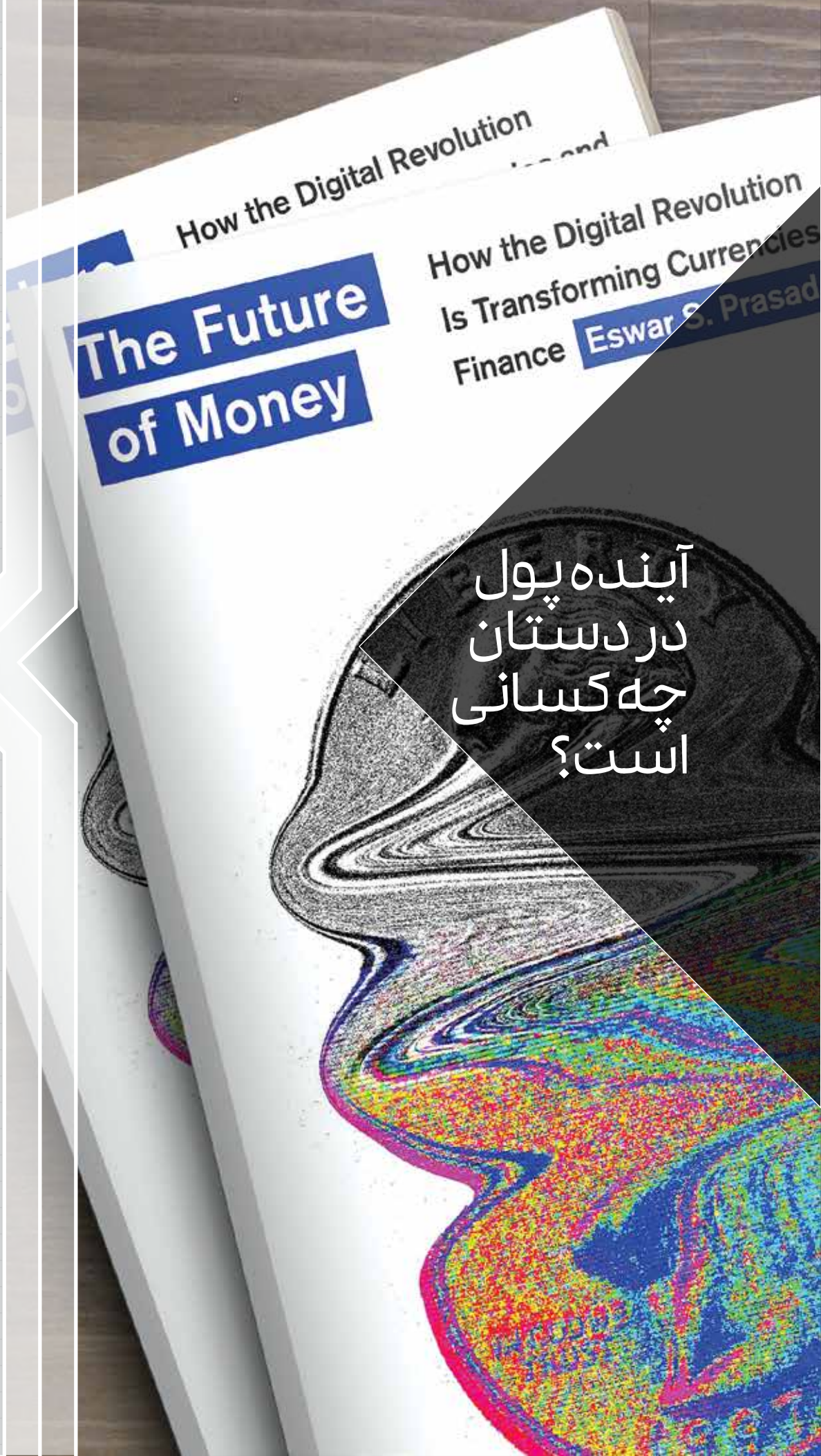
نوآوری و تسهیلات برای همه

۱۰۶

تبدیل نوبت‌دهی هوشمند
به خط‌مشی فناوریانه سازمان‌ها

۱۰۸

همه مردان بیمه!



آینده پول
در دستان
چه کسانی
است؟



پایان کرونا

مجله وایرد در آخرین شماره خود گفت‌وگویی مفصل با بیل گیتس داشته و طرح جلد خود را هم به مقوله اینترنت

جدید اختصاص داده است. میلیارد معروف آمریکایی در کتاب جدید خود با عنوان «چطور از همه‌گیری بعدی پیشگیری کنیم» به بحث همه‌گیری پرداخته و مجله وایرد هم بابت همین موضوع با او مصاحبه کرده است. عدم آمادگی انسان‌ها برای مقابله با همه‌گیری اصلی‌ترین دلایلی بوده که گیتس را وادار به نوشتن کتاب جدیدش کرده است. سال ۲۰۱۵، گیتس سخنرانی بزرگی داشت و در آن درباره لزوم آمادگی جهانی برای شیوع همه‌گیری بعدی سخن گفت. حالا نشریه وایرد این قضیه را دوباره مطرح و درباره آن با گیتس مصاحبه کرده است. گیتس در صحبت‌های خود در حالی که روی لزوم آمادگی برای همه‌گیری‌های بعدی تأکید کرده، مصرانه گفته که افراد همیشه نگران، باید تلاش کنند با رویکردی خوش‌بینانه، از همه‌گیری بگذرند. او معتقد است با چنین رویکردی، بهتر می‌توان در برابر همه‌گیری بعدی، مقاومت و ایستادگی کرد. یکی دیگر از مسائلی که مجله وایرد در جدیدترین شماره

وایرد

تاریخ انتشار

ژوئن ۲۰۲۲

صاحب امتیاز

Conde Nast

تیراژ

۸۷۰ هزار نسخه

انتشار اولین شماره

۱۹۹۳

دفتر مرکزی

سان فرانسیسکو
ایالات متحده

وبسایت

wired.com

سوژه‌ها

#کرونا #بیل گیتس #اپل

تاریخ انتشار

می و ژوئن ۲۰۲۲

صاحب امتیاز

کمبریج

تیراژ

۱۶۱ هزار و ۵۲۹ نسخه

انتشار اولین شماره

۱۸۹۹

دفتر مرکزی

ماساچوست
ایالات متحده

وبسایت

technologyreview.com

سوژه‌ها

#اپل #ارز دیجیتال

#ارز دیجیتال

مسئله پول

آیا عصر پول نقد به سر آمده است؟ آیا شاهد ظهور عصر جدیدی در عرصه پول و ارز هستیم؟ چه کسی تحولات پولی را ایجاد می‌کند؟ اینها

ام‌آی‌تی
تکنولوژی
ریویو

بخشی از پرسش‌هایی است که مجله ام‌آی‌تی تلاش کرده در جدیدترین شماره خود در قالب «مسئله پول» به آن بپردازد. واقعیت این است که پول می‌تواند خیلی چیزها یا به قول نویسنده مجله ام‌آی‌تی «همه‌چیز» را تغییر دهد. اما حالا کسانی پیدا شده‌اند که در حال تغییر دادن خود پول هستند. از این طریق، شاهد تحولاتی بزرگ در عرصه نقل و انتقالات دیجیتال پول هستیم. «اسوار پراساد» (Eswar Prasad)، نویسنده مجله ام‌آی‌تی در گزارش خود می‌گوید که پول یکی از بزرگ‌ترین ابداعات بشریت است. تجارت کالا و خدمات از طریق پول مهیا شد. مردم بدون اینکه اعتماد خاصی به یکدیگر داشته باشند، صرفاً از طریق در اختیار داشتن پول، با یکدیگر تجارت می‌کنند. حتی انتقال ثروت و منابع هم از طریق پول ایجاد شده است. بدون پول، خبری از تجارت نخواهد بود. تمامی فعالیت‌های اقتصادی بشر از طریق پول، ممکن می‌شود. به همین خاطر است که پول جایگاه ویژه‌ای در دنیای انسان‌ها دارد. پول داشتن برابر است با قدرت اقتصادی. به همین خاطر چاپ پول همیشه مسئله‌ای پیچیده بوده است. در واقع، چاپ پول می‌تواند رقابت را در دنیای تجارت، تحت تأثیر خودش قرار دهد. چین همان کشوری است که نخستین بار پول کاغذی در آن چاپ شد. در آن زمان، تجار خصوصی این قدرت را داشتند که پول چاپ کنند، اما به مرور بانک‌ها و دولت‌ها مسئولیت چاپ پول را بر عهده گرفتند. حالا برای نخستین بار در تاریخ بشر، سروکله ارزهای دیجیتال پیدا شده؛ انواع و اقسام کوین‌هایی که قرار است جای پول را بگیرند و تحولاتی عظیم در دنیای پولی ایجاد کنند. پول‌های دیجیتالی باعث شده‌اند که بانک‌ها نسبت به گذشته، سلطه خود را از دست بدهند. به این ترتیب ظهور پول‌های جدید، عواقبی را هم به همراه داشته است.



نسیم بنایی
مترجم

ممبر تراکتس



ASAE TAAAHONESH I.R

ماهنامه اختصاصی
فناوری‌های مالی ایران



۵۰۰ شرکت برتر آمریکایی

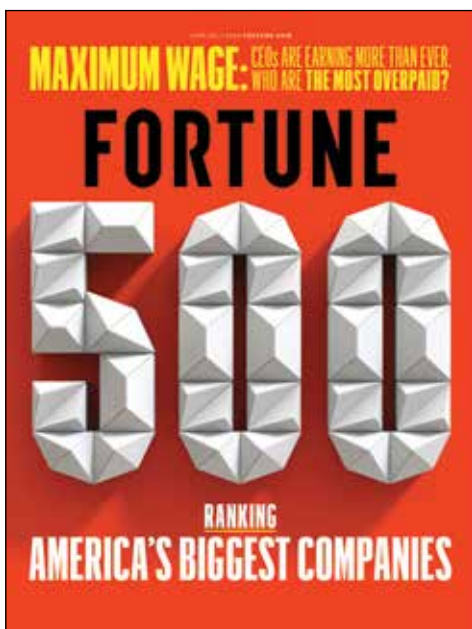
اواخر ماه می بود که مجله فورچون در آخرین شماره خود، فهرست ۵۰۰ شرکت برتر آمریکایی را منتشر کرد. این شصت و هشتمین باری

فورچون

است که این مجله اقدام به انتشار فهرست ۵۰۰ شرکت برتر آمریکایی می‌کند. این فهرست بر اساس پردرآمدترین شرکت‌های آمریکایی منتشر می‌شود. مجموع درآمد این شرکت‌ها طبق گزارش مجله فورچون در سال ۲۰۲۱ رشد ۱۹ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۰ داشته است. نکته اصلی این است که این شرکت‌ها روی هم رفته، حدود دوسوم از کل تولید ناخالص داخلی آمریکا را تشکیل می‌دهند. درآمد آنها برابر با ۱۶/۱ تریلیون دلار است. ارزش این ۵۰۰ شرکت آمریکایی در بازار هم برابر با ۳۷ تریلیون دلار است که نسبت به سال گذشته‌اش رشد ۱۳ درصدی را تجربه کرده است. شاید مهم‌ترین بخش ماجرا این باشد که این شرکت‌ها ۲۹ میلیون و ۷۰۰ هزار نیرو را در سراسر جهان استخدام کرده‌اند. یکی دیگر از نکات جالب توجه درباره این شرکت‌ها این است که ۴۴ مورد از این ۵۰۰ شرکت، توسط زنان مدیریت می‌شوند. یعنی مدیرعامل آنها یک زن است.

تاکنون سابقه نداشته این تعداد زن، مدیرعاملی شرکت‌های برتر آمریکایی را بر عهده داشته باشند. شرکت‌ها و المارت برای دهمین سال متوالی در جایگاه یکم تا پنجم این فهرست قرار گرفته (برای امسال در رتبه نخست قرار دارد). آمازون هم رتبه دوم را در فهرست شرکت‌های برتر به خود اختصاص داده است.

این شرکت توانسته افزایش ۲۲ درصدی در درآمدش را تجربه کند. اپل جایگاه سوم را در این فهرست دارد. اما نکته اینجاست که این شرکت پردرآمدترین شرکت در میان شرکت‌های آمریکایی بوده و طی هشت سال گذشته این شرکت همیشه در این زمینه جایگاه برتر را داشته است



مهرتراکتس

دکه

۹۷

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم

رای بیل گیتس

خود به آن پرداخته، ابداعات جدید شرکت اپل برای خودروهاس است. این شرکت، ابزارها و نمایشگرهای متنوعی برای خودروها طراحی کرده که اطلاعات مختلفی را در اختیار رانندگان قرار می‌دهد. البته برخی منتقدان می‌گویند این ابزارها به حواس پرتی رانندگان در حین رانندگی منجر خواهد شد. به هر حال، بسیاری از افراد رانندگی می‌کنند و اکثر آنها، تلاش دارند حین رانندگی از تلفن همراه خود استفاده کنند. به همین خاطر است که شرکت اپل تلاش کرده ابزارها و نمایشگرهایی را طراحی کند که راننده بتواند به کمک آنها، بدون در دست گرفتن تلفن همراه، کارهایش را پیش ببرد. قطعاً میزان حواس پرتی رانندگان از طریق این نمایشگرها، کمتر از زمانی خواهد بود که بخواهند از گوشی تلفن همراه خود استفاده کنند. بحث پیرامون این ابداع اپل، جزء دیگر مواردی است که وایرد آن را زیر ذره بین قرار داده است. هک شبکه تلفنی آمریکا توسط چین هم از دیگر موضوعاتی است که در مجله وایرد مورد بررسی قرار گرفته است. ظاهراً، دولت چین بخش ارتباطی را در آمریکا هدف قرار داده و به این ترتیب شبکه ارتباطات از راه دور را در این کشور مورد حمله قرار داده است. به همین خاطر، وایرد به بررسی امنیت سایبری در آمریکا پرداخته است

تاریخ انتشار

ژوئن و جولای ۲۰۲۲

صاحب امتیاز

Charoen Pokphand

تیراژ

۸۵۲ هزار

انتشار اولین شماره

۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورک

ایالات متحده

وبسایت

fortune.com

سروژها

#فورچون #۵۰۰ شرکت

برتر #درآمدزایی

آن سوی یخبندان

بیت کوین و سایر رمزارزها مدتی طولانی است که روندی نزولی را در پیش گرفته اند و نسبت به زمان اوج خود،

بیش از نیمی از ارزش خود را از دست داده اند. مجله بارونز به تفصیل، جریان رمزارزها را زیر ذره بین قرار داده است. افراد زیادی در این عرصه سرمایه گذاری کرده اند و هنوز هم بسیاری از افراد به دنبال سرمایه گذاری در این عرصه هستند، اما کسی نمی داند چه آینده ای در انتظار بیت کوین است. مجله بارونز بر این باور است که آینده کریپتوها از آنچه اکنون شاهدش هستیم، هیجان انگیزتر خواهد بود.

واقعیت این است که کمتر حوزه ای در دنیای فناوری به اندازه کریپتوها جذابیت خواهند داشت. بیت کوین و سایر رمزارزها در شرایط بحرانی، بیش از یک تریلیون و ۶۰۰ میلیون دلار از ارزش خود را از دست داده اند. این اتفاق از ماه نوامبر گذشته

بارونز



تاریخ انتشار

۶ ژوئن ۲۰۲۲

صاحب امتیاز

شرکت تایم

تیراژ

۱/۶ میلیون نسخه

انتشار اولین شماره

۳ مارس ۱۹۲۳

دفتر مرکزی

نیویورک سیتی

ایالات متحده

وبسایت

time.com

سوژه ها

#تیم کوک #اپل #مدیریت

شاهکار تیم کوک

مجله تایم ۱۰۰ فرد اثرگذار در جهان را بررسی می کند. این نشریه در جدیدترین شماره خود، تیم کوک را روی جلد مجله برده و از او به عنوان

یکی از چهره های اثرگذار در جهان یاد کرده است. تیم کوک که در حال حاضر به عنوان یکی از میلیاردرهای جهان شناخته می شود، مدیریت شرکت اپل را بر عهده دارد. او توانسته به گونه ای اپل را مدیریت کند که از آن به عنوان شاهکار یاد می شود. او نسبت به سایر مدیران عامل، توانایی های بیشتری از خود به نمایش گذاشته است. از آنجا که محصولات شرکت اپل در حال حاضر روی ابعاد مختلف زندگی انسان ها اثر می گذارد، مدیرعامل این شرکت باید علاوه بر هوش تجاری، از خرد فلسفی هم برخوردار باشد؛ امری که ظاهراً تیم کوک کاملاً به آن آگاه و از آن برخوردار است. بی تردید شرکت اپل و محصولاتش کاملاً در دنیای مدرن امروزی اثرگذار هستند. این اثرگذاری هم از مدیرعامل آن سرچشمه گرفته است. بر اساس گزارش مجله تایم، تیم کوک فردی منظم است که برای همه لحظات زندگی اش برنامه ریزی می کند. شاید بابت همین نظم و برنامه ریزی است که توانسته به یکی از تحسین برانگیزترین مدیران عامل در جهان تبدیل شود. این مدیرعامل آمریکایی در آلاباما آمریکا به دنیا آمده و اکنون ۶۱ ساله است. او توانسته از مهندسی به دنیای مدیرعاملی پل بزند. کوک نخستین بار در سال ۱۹۹۸ به شرکت اپل ملحق شد. در آن زمان، معاونت رئیس این شرکت را بر عهده داشت و در عرصه بین المللی فعالیت می کرد. عمده تمرکز او نیز روی بحث فروش و عملکرد شرکت اپل قرار داشت. ۲۴ آگوست ۲۰۱۱ بود که تیم کوک برای نخستین بار بر صندلی مدیرعاملی شرکت اپل تکیه زد. این رویداد کمی پیش از مرگ استیو جابز در اکتبر همان سال بود. در واقع او به نوعی جانشین استیو جابز شد و توانست مسیر کارآفرین قبلی را در این شرکت ادامه دهد. ♦

تایم

مهرتراکتس



۹۸

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی فناوری های مالی ایران

تاریخ انتشار

۳۰ می ۲۰۲۲

صاحب امتیاز

داوجونز

تیراژ

۳۰۵ هزار و ۵۱۳ نسخه

انتشار اولین شماره

۱۹۲۱

دفتر مرکزی

نیویورک سیتی

ایالات متحده

وبسایت

barrons.com

سوژه ها

#رمزارز #کریپتو #ارز

دیجیتالی



ندان کریپتو

تاکنون رخ داده است. سیاست‌های پولی انقباضی که بانک‌های مرکزی برای مهار نرخ تورم در کشورهای غربی، به ویژه آمریکا در پیش گرفته‌اند، مهم‌ترین دلیل اثرگذار بر رمزارزهاست که باعث شده ارزش آنها در بازار کاهش پیدا کند. برخی تحلیلگران بر این باورند که تنها عامل مؤثر، همین اقدام بانک‌های مرکزی برای افزایش نرخ بهره است؛ چراکه دنبال کردن سیاست انقباضی به نوعی باعث شده بازارهای پرریسک از جمله بازار رمزارزها دچار بحران شود. البته ترس از رکود اقتصادی در این شرایط بحرانی هم از دیگر مواردی است که روی بازار رمزارزها اثر منفی گذاشته است. واقعیت این است که اکوسیستم کریپتوها، اطمینان‌پذیری خود را از دست داده است. یعنی بسیاری از افراد به آن اعتماد و اطمینانی ندارند. به همین خاطر است که بسیاری از افراد سعی دارند از آن دور بمانند، اما این بازار می‌تواند آینده‌ای کاملاً متفاوت از آنچه اکنون شاهدش هستیم، رقم بزند. این همان موضوعی است که مورد بررسی مجله بارونز قرار گرفته است. ♦

طغیان بزرگ فناوری

بسیاری از افراد تصور می‌کنند فروپاشی اقتصادی همیشه نتیجه نیروهای مختلف در اقتصاد کلان است؛ برای

**بلومبرگ
بیزینس ویک**

مثال برخی تصور می‌کنند تنها عواملی مانند نرخ بهره و نرخ تورم می‌توانند به بروز بحران اقتصادی در جهان منجر شوند. اما واقعیت این است که گاهی صنعت فناوری هم می‌تواند شرایطی را برای افول اقتصادی فراهم آورد. این همان مسئله‌ای است که مجله بلومبرگ بیزینس ویک در جدیدترین شماره خود تلاش کرده به آن بپردازد. دره سیلیکون یا سیلیکون ولی به گوش خیلی‌ها آشناست. همان جایی که استارت‌آپ‌های آمریکایی طی نیم‌قرن گذشته در آن متولد شدند و جان گرفتند و به محلی برای تولید و ایجاد پول و ثروت تبدیل شدند. کسب‌وکارهای بزرگ سعی دارند در سیلیکون ولی برای خود جایگاهی به دست آورند و از طریق ایجاد یک ساختمان تجاری، اقدام به تجارت کنند و از دنیای پرسود آن نفع ببرند. نکته اینجاست که در سیلیکون ولی به دلیل حضور افراد بی‌شمار برای انجام تجارت و کسب‌وکار، امواج تغییرات بسیار است.

گاهی یک سونامی بزرگ ایجاد می‌شود و یک کسب‌وکار را به کلی از بین می‌برد و در جای آن، کسب‌وکاری دیگر را قرار می‌دهد. به این ترتیب امکان دارد بسیاری از سهام‌داران در جریان این امواج، ثروت خود را از دست بدهند یا سرمایه‌های هنگفت به دست آورند.

این بالا و پایین شدن‌ها بی‌تردید روی شرایط اقتصادی هم اثر می‌گذارد و می‌تواند به سادگی، بحران و رکود اقتصادی را با خود به همراه آورد. به این ترتیب می‌توان گفت صنعت فناوری، در حالی که می‌تواند به رشد اقتصادی کمک کند، در عین حال این استعداد را دارد که دنیای اقتصاد را از ریشه برگرداند. ♦

تاریخ انتشار	۳۰ می ۲۰۲۲
صاحب امتیاز	مایکل بلومبرگ
تیراژ	۳۲۵ هزار نسخه
انتشار اولین شماره	سپتامبر ۱۹۲۹
دفتر مرکزی	نیویورک سیتی ایالات متحده
وبسایت	loomberg.com/ businessweek
سوره‌ها	#استارت‌آپ #سیلیکون ولی #بحران اقتصادی

عمر تراکتس

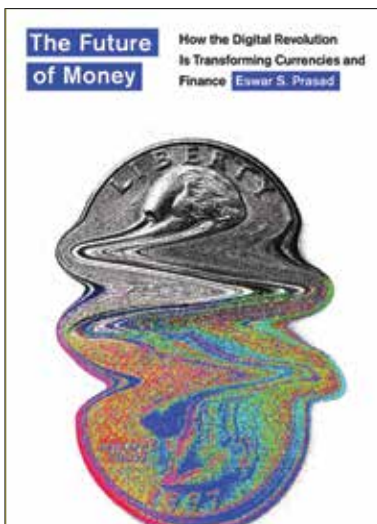
دکه

۹۹

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم





عنوان اصلی
The Future of Money: How the Digital Revolution Is Transforming Currencies and Finance
نویسنده
اسوار اس پراساد
انتشارات
دانشگاه هاروارد
سال انتشار
۲۰۲۱



عنوان اصلی
Handbook: Innovating for the Internet's Next Tectonic Shift The Metaverse
نویسندگان
کوهریسون تری و اسکات کینی
انتشارات
وایلی
سال انتشار
۲۰۲۲

آن را بانک‌های مرکزی می‌داند که با ظهور ارزهای دیجیتال ترغیب شده‌اند استیبل کوین‌های خودشان را ایجاد کنند. این در حالی است که رمزارزها به نوبه خود، با پیوستن شرکت‌های جهانی‌ای مانند فیس‌بوک و آمازون به این بازی، به صورت پیش‌بینی‌ناپذیری تکوین می‌یابند. پراساد در این کتاب با بیانی شیوا و شیرین، نشان می‌دهد که دگرگونی در نحوه سرمایه‌گذاری، تجارت، بیمه و مدیریت ریسک شروع شده و این تغییرات با بازتعریف مفهوم واقعی پول کارکردهای سنتی آن را تفکیک می‌کند و اهمیت توجه به نیازهای مصرف‌کنندگان گوناگون را افزایش می‌دهد. هرچند ریسک‌هایی هم وجود دارد که می‌توان برای کاستن از آنها راهکارهایی دقیق و کارآمد اندیشید

کتاب می‌تواند نحوه پدیدار شدن متاورس از دل بلاکچین، واقعیت‌تعمیم‌یافته و وب ۳ را دریابد. همچنین در این هندبوک می‌توان به خوبی به چیستی متاورس، ضرورت توجه به آن و نحوه گزینش استراتژی متاورسی شخصی خود پی برد، با تاریخچه و مبادی اساسی متاورس آشنا شد و در نهایت، فرصت‌های منحصر به فردی را در جوامع دیجیتال، تجارت و تجارب فراگیر کشف کرد. این کتاب در ۹ فصل موجز نقشه‌راهی بسیار خوب برای متخصصان دیجیتال، سازندگان کسب‌وکارها و مؤسسات ارائه می‌دهد. به هر روی، متاورس به سرعت در بازاریابی آتی اهمیت یافته و در جایگاه پلتفرم اصلی و کلیدواژه بازاریابی مطرح شده و سرمایه‌گذاران و افراد درگیر در صنعت بازاریابی ناچارند با مبادی، پایه‌ها و فناوری‌های اساسی آن آشنا شوند

آینده پول

انقلاب دیجیتال چگونه ارزها و امور مالی را دگرگون می‌کند

چرا مهم است: شاید گمان کنید بزرگ‌ترین تحولات مالی و بانکی را به چشم دیده‌اید، امروز با لپ‌تاپ حساب‌های بانکی‌تان را کنترل کرده و با تلفن همراه‌تان برای خیره‌ای دورافتاده پول واریز می‌کنید. اما اینها در مقابل آزمون‌وخطاهایی که امروز در جای‌جای دنیا در جریان است، به جرقه‌های کوچکی در مقابل انفجاری بزرگ می‌مانند. کسب‌وکارها و دولت‌ها به استقبال فناوری‌های مالی جدید رفته‌اند و همان‌طور که اسوار اس پراساد، استاد دانشگاه کرنل، توضیح می‌دهد دنیای پول و مالی در آستانه تحولی عظیم است که از بانک‌ها و مؤسسات مالی گرفته تا نحوه زندگی مردم معمولی را دگرگون خواهد کرد. پراساد در این ادعا متوقف نمی‌شود. او از پایان کار پول نقد سخن به میان می‌آورد و عامل اصلی

هندبوک متاورس

نوآوری برای تغییر اساسی اینترنت بعدی

چرا مهم است: کوهریسون تری، بازارساز، مؤسس اولین بازار هنر دیجیتال که از بلاکچین پشتیبانی می‌کند، نویسنده بیش از ۳۰۰ مقاله در مورد متاورس و موج بعدی نوآوری فناوری دیجیتال و برنده جایزه صدای برتر لینکدین در فناوری است و هندبوک «متاورس: نوآوری برای تغییر اساسی اینترنت بعدی» او تاکنون به بیش از هفت زبان زنده دنیا برگردانده شده است. او که در سال ۲۰۲۲ وب‌سایت MetaverseQT.com را راه‌اندازی کرد تا برای درک متاورس به کمک نوآوران و متخصصان خلاق بیاید، این بار دست به دست‌اسکات کینی کارآفرین داده تا کتابی چشم‌گیر درباره این نویدبخش‌ترین فناوری جدید از زمان ظهور وب ارائه دهد. به واسطه بینش‌های عملی و موجز و ده‌ها مطالعه موردی ارائه‌شده درباره ساخت متاورس، مخاطب در این



غزاله صدر

ممبر تراکتس



ASAE TARA HONESH I.R

ماهانمه اختصاصی
فناوری‌های مالی ایران

معرفی ۱۲ شرکت لندتک ایرانی که فرایند وام دهی را برای مردم آسان کرده اند

نوآوری و تسهیلات برای همه

سنتی بودن و پیچیدگی فرایندهای ارائه تسهیلات در کنار عدم تمایل بسیاری از بانک‌ها به ارائه تسهیلات خرد، استفاده از تأمین مالی را در کشور سخت کرده است. عواملی مانند نرخ دستوری تسهیلات، هزینه بالای وصول مطالبات خرد، بوروکراسی‌های داخلی و هزینه‌های عملیاتی بالا باعث ترجیح بانک‌ها به ارائه تسهیلات کلان شده و همین موضوع شرایط را جهت دریافت وام برای مردم سخت کرده است. در این نقطه است که لندتک‌ها می‌توانند نقشی جدی ایفا کنند و با اتکا به زیرساخت‌های فناورانه و برطرف کردن برخی از این موانع، ریسک متمرکز بانک‌ها را کاهش دهند و حلقه گم‌شده بین مشتری و تأمین‌کننده مالی را ایجاد کنند. لندتک‌ها، کسب‌وکارهایی هستند که با تسهیل دریافت وام و اعتبار به بهبود شرایط زندگی مردم کمک جدی ای کرده‌اند و ۱۴۰۰ نیز سال مهمی برای این کسب‌وکارها بود. در این سال شاهد رشد چشم‌گیر و فراگیر شدن لندتک‌ها و حضورشان در زندگی روزمره مردم بودیم. دارا، تالی، ازکی‌وام، دیجی‌پی، لندو، اعتبارینو، والتا، قسطا، کیپا، تارا، اسنپ‌پی و سامانه مرآت از جمله کسب‌وکارهای فعال در حوزه لندتک در کشور هستند که در ادامه به معرفی هر یک پرداخته‌ایم.



معرفی تراکتس



۱۰۲

ASAE TARA HONESH I.R

ماهنامه اختصاصی
فناوری‌های مالی ایران

کیپا

در سال ۱۳۹۷ کیپا با ارائه خدمات پرداخت اعتباری در حوزه دندان پزشکی شروع به فعالیت کرد. با گسترش فعالیت‌های کیپا در صنعت لندتک حوزه‌های متنوع دیگری از جمله خدمات پزشکی و سلامت، گردشگری، زیبایی و آرایشی، مد و پوشاک، بیمه، FMCG، کالای دیجیتال، خانه و آشپزخانه، مبلمان و سرویس خواب و فرش، آموزشی، لوازم خانگی و... به شبکه پذیرندگی کیپا جهت ارائه خدمات اضافه شده است. به کمک فروشگاه‌های زنجیره‌ای هفت، جانبو، هایپر فامیلی، بیمه‌های رازی، ملت و... در سراسر کشور، خرید اقساطی برای مخاطب به یک تجربه آسان تبدیل شده است. از جمله فعالیت‌های کیپا در سال‌های گذشته می‌توان به ثبت قرارداد با چهار بانک بزرگ کشور و ثبت بیش از دو میلیون تراکنش اعتباری اشاره کرد. همچنین بیش از ۵۰ سازمان بزرگ کشور مانند وزارت آموزش و پرورش، سازمان تأمین اجتماعی، بانک مهر ایران، رایتل، بانک دی و بانک رفاه کارگران از خدمات کیپا استفاده می‌کنند. به گفته مدیران این شرکت، کیپا در پنجمین سال فعالیت خود در نظر دارد به کمک راه‌اندازی سایت و اپلیکیشن جدید خود، خدمات گسترده‌تری را برای طیف متنوع‌تری از مخاطبان ارائه دهد. امکان دریافت تسهیلات و خرید اعتباری برای متقاضیانی که دسته‌چک دارند، از برنامه‌های کیپا در سال جدید کاری در نظر گرفته شده و علاوه بر آن، در نظر دارد با سازمان‌ها و مجموعه‌های بزرگ‌تر دیگری نیز همکاری خود را آغاز کند، اما هدف بزرگ تیم کیپا برای سال جدید تبدیل شدن به یک هلدینگ مالی بین‌المللی است تا کیف پول‌های اعتباری کیپا در تمام کشورها قابل استفاده باشد. در نهایت چشم‌انداز کیپا ایجاد یک سبک زندگی بر مبنای اعتبار برای هم‌وطنان است و کلیه اقدامات خود را بر مبنای این چشم‌انداز انجام می‌دهد.



دیجی‌پی

دیجی‌پی، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۷ با سرمایه‌گذاری گروه دیجی کالا روی استارت‌آپ «همای» آغاز کرد و اکنون علاوه بر خدمات پرداخت الکترونیکی و مجموعه‌ای از خدمات فین‌تکی در قالب یک سوپراپلیکیشن پرداخت موبایلی، به صورت مشخص روی خدمات خرید اقساطی و ارائه اعتبارهای خرد به کاربران متمرکز شده است. خدمات خرید اقساطی از سال ۱۳۹۸ به سبب محصولات و خدمات دیجی‌پی اضافه شد که بر اساس آن کاربران می‌توانستند با ارائه یک برگ چک و بدون نیاز به فرد ضامن، اعتباری برای خرید اقساطی از دیجی کالا دریافت کنند. این شرکت تا به امروز موفق شده به بیش از ۲۳۷ هزار کاربر، اعتبار خرد برای خرید اقساطی از دیجی کالا اختصاص دهد. مبلغ اعتبارهای اختصاص یافته به کاربران دیجی‌پی از ابتدا تا به امروز نزدیک به ۱/۴ همت بوده است. وام‌های اعطایی به کاربران دیجی‌پی تا به امروز، حداقل پنج میلیون و حداکثر ۳۰ میلیون تومان بوده و کاربران در فرایندی غیرحضوری، مراحل ثبت نام، ارائه مدارک، دریافت وام، خرید و بازپرداخت اقساط را طی می‌کنند. دیجی‌پی از سال گذشته، اعطای اعتبارات نقطه خرید (الان بخر، بعداً پرداخت کن یا BNPL) را نیز به خدمات خود اضافه کرد و در مدت‌زمانی کمتر از سه هفته به بیش از ۲۷ هزار کاربر متقاضی این خدمات، اعتبار BNPL اختصاص داد. دیجی‌پی از ابتدای سال ۱۴۰۱ سرویس BNPL سازمانی را نیز به فهرست خدمات اعتباری خود اضافه کرده است. جامعه ۷۰ هزار نفری کارکنان گروه صنعتی ایران خودرو از جمله کاربرانی بودند که در سال ۱۴۰۱ استفاده از این خدمات را تجربه کردند. افزون بر این دیجی‌پی اعتباراتی مناسب تأمین‌کنندگان و فروشندگان دیجی کالا، موسوم به «تأمین مالی زنجیره تأمین» یا SCF ارائه می‌دهد. این اعتبار به تأمین‌کنندگان کمک می‌کند تا در زمان مناسب به سرمایه‌های مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند.



والتا



سال ۱۴۰۰، اولین سال فعالیت عملیاتی والتا به عنوان پلتفرم ارائه تسهیلات خرد در صنعت لندتک ایران بود. پلتفرم والتا با کنار هم قرار دادن سه لیزینگ و حدود ۴۰۰ فروشگاه اینترنتی و ارائه قدرت انتخاب تأمین کننده مالی (با مقایسه شرایط) جزء پلتفرم های تسهیلاتی بود که در هر دو وجه تأمین کننده کالا و تأمین کننده مالی به کاربر قدرت انتخاب داد.

درگاه پرداخت اعتباری والتا دارای ویژگی هایی همچون دریافت کامل اطلاعات فاکتور خرید و امضای قرارداد الکترونیک است که از بهترین راه حل ها برای غیرحضور کردن فرایند دریافت و خرید غیرحضور تسهیلات است. والتا از همان ابتدا با حذف کاغذ فرایند دریافت تسهیلات به کمک درگاه پرداخت اعتباری و پیاده سازی امضای الکترونیک در لحظه خرید کالا، مطابق با قوانین لیزینگ و الزامات بانک مرکزی، راه را برای سایر فعالان این حوزه در مواجهه با رگولاتور باز کرد. طبق صحبت های مدیران والتا، تا پیش از راه اندازی والتا فقط دیجی کالا فرایندی بدون کاغذ داشت که به واسطه فروشگاه بودن آن ممکن شده بود و این روش در پلتفرم ها قابل اجرا نبود. برخی پلتفرم های این حوزه نیز با تأخیری یک ساله کاغذ را از فرایند تسهیلات حذف کرده اند. در حال حاضر تسهیلات خرید کالا در والتا ۵۰ میلیون تومان و تسهیلات خرید خودرو نیز تا ۶۰ میلیون و به صورت پایلوت تا ۱۰۰ میلیون تومان است.

مرآت



سامانه اعتبارسنجی «مرآت» از اردیبهشت ماه ۱۳۹۶ آغاز به کار کرده است. این سامانه اعتبارسنجی اشخاص حقیقی بیش از ۳/۲ میلیون نفر را طی چهار میلیون مرتبه اعتبارسنجی کرده که نتیجه آن ارائه تسهیلات اعتباری خرد با رقم ۴۰ هزار میلیارد تومان بوده است. طبق گفته مدیران این مجموعه، نرخ مطالبات غیرجاری که شامل مطالبات سررسید گذشته و معوق و مشکوک الوصول است، در این سیستم اعتبارسنجی تنها پنج در هزار یا ۰/۵ درصد است که نشانگر درستی مدل طراحی شده و پیاده سازی مناسب آن است. به منظور اعتبارسنجی دقیق متقاضیان، مرآت، با بررسی الگوهای گوناگون و استانداردهای جهانی و توجه به شرایط بومی، معیارهای متنوعی برای سنجش اعتبار مخاطبان، با محاسباتی خاص طراحی کرده است. این معیارها مواردی چون شغل، درآمد و ضریب پایداری، توان بازپرداخت، عملکرد مالی، استان محل سکونت، رفتار اعتباری و... را دربر می گیرد. محاسبات مرتبط با این معیارها، با کمک کلان داده ها و هوش مصنوعی انجام می شود.

مرآت، به عنوان زیرسیستم اعتبارسنجی در خدمت ارائه دهندگان مختلف خدمات اعتباری قرار می گیرد تا خیال آنها از بررسی دقیق و همه جانبه مخاطبان آسوده شود. همچنین، مرآت به گونه ای طراحی شده که علاوه بر افراد، سازمان ها نیز می توانند جهت دریافت خدمات وام برای کارکنان خود به صورت ویژه از خدمات مرآت استفاده کنند. تاکنون نزدیک به ۱۸۰ سازمان اقدام به دریافت خدمات مرآت کرده اند.

لندو



لندو همان ایران رنتر سابق است؛ با بیش از هفت سال سابقه فعالیت. این مجموعه پس از ری برندینگ و تغییر نام به «لندو» در سال ۱۳۹۹، با تمرکز بیشتری به ارائه خدمات خرید اقساطی ادامه داده است.

لندو یکی از پلتفرم های خرید اقساطی است که با بانک آینده به عنوان تأمین کننده مالی همکاری می کند. در لندو از ضامن، چک و جریمه دیرکرد خبری نیست و افراد می توانند در هر نقطه ای از کشور که هستند، به شکل کاملاً آنلاین و تنها با ضمانت سفته دیجیتال، از لندو وام بگیرند. تمام مراحل از جمله ثبت درخواست، احراز هویت، اعتبارسنجی، خرید و امضای سفته دیجیتال و بازپرداخت اقساط به صورت کاملاً آنلاین در لندو انجام می شود. در لندو کاربران می توانند پس از دریافت وام انواع کالا و خدمات دلخواه خود مانند کالاهای دیجیتال، لوازم خانگی، هتل، بلیت، بیمه و... را از فروشگاه های آنلاین طرف قرارداد لندو خریداری کنند. اطلاعات منتشر شده در گزارش سال ۱۴۰۰ لندو نشان می دهد که این مجموعه در سال گذشته، رشد شش برابری در مجموع مبلغ وام پرداخت شده و همچنین رشد پنج برابری در تعداد درخواست و وام را تجربه کرده است. رکورد مبلغ وام پرداخت شده در لندو هم مربوط به ماه بهمن ۱۴۰۰ و معادل ۷۰۰ میلیارد تومان بوده است. همچنین این گزارش نشان می دهد که لندو توانسته با ارزیابی ریسک مشتریان و اعتبارسنجی آنها بر اساس هوش مصنوعی، نرخ نکول خود (درصد مشتریانی که بعد از شش ماه هنوز قسط پرداخت نشده دارند) را به ۰/۵ درصد برساند.

دارا



دارا از سال ۱۳۹۷ در حوزه تأمین مالی حوزه مصرف کننده (Consumer Finance) و لندتک آغاز به کار کرد. دارا اقدام به ارائه محصولی نوآورانه مبتنی بر راهکار مالی نوین BNPL، تحت عنوان «داراکارت» کرده است. با استفاده از این محصول

افراد می توانند هر خرید خود را ۳۰ روز بعد از خرید یا طی سه مرحله پرداخت کنند. در حال حاضر دارا این محصول را به مشتریان فردی و سازمانی، با سقف اعتبار تخصیصی ۵۰ میلیون تومان، ارائه می دهد. مشتریان فردی می توانند با ارائه تضامینی از قبیل چک، سفته الکترونیک و کد معرف، داراکارت خود را با میزان اعتبار مشخصی دریافت کنند. سازمان ها نیز به عنوان مشتریان سازمانی پس از عقد قرارداد با دارا، قادر به تخصیص اعتبار به کارکنان خود خواهند بود. همچنین دارا به منظور تسهیل فرایند خرید کاربران در کنار کارت، موبایل کارت خود را ارائه کرده است. موبایل کارت دارا به کاربران این امکان را می دهد تا علاوه بر خرید از طریق اسکن کیو آر کد، تراکنش های خرید های خود را به راحتی مدیریت کنند و از تنوع مدل های بازپرداخت این محصول بهره مند شوند. دارا ارزش پیشنهادی خود به شبکه پذیرندگی را افزایش مبلغ خرید کاربر در هر مراجعه و افزایش نرخ بازگشت کاربران می داند. طبق گفته مدیران دارا، عملکرد سال گذشته شرکت حاکی از آن است که کاربران به طور متوسط در هر خرید مبلغ ۹۰۰ هزار تومان از اعتبار خود هزینه کرده اند، این در حالی است که میانگین مبلغ اعتبار تخصیصی به هر یک از کاربران در حدود سه میلیون تومان بوده است. از سوی دیگر در رابطه با تکرار خرید، ۷۷ درصد کاربران فعال در سال گذشته بیش از یک خرید داشته اند و به طور متوسط ۵/۷ بار از شبکه پذیرندگی دارا خرید کرده اند.

مستر تراکس

اپوها

۱۰۳

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم

ازکی وام



شروع فعالیت ازکی وام به سال ۱۳۹۹ برمی گردد. این مجموعه به پشتوانه برند ازکی و گروه سرمایه گذاری مکس به عنوان کسب و کار فعال حوزه لندتک، تلاش می کند با هدف دسترسی آسان به منابع مالی،

ارتباط مؤثری را بین شرکت ها، سرمایه گذاران و مردم فراهم کند. به گفته مدیران این مجموعه، در حال حاضر به طور روزانه بیش از ۱۰ میلیارد تومان درخواست اعتبار از سوی کاربران به ازکی وام ارائه می شود و نزدیک به ۱۰۰ میلیارد تومان اعتبار به کاربران اعطا شده است. ازکی وام در طول فعالیت خود طرح های اعتباری مختلفی برای خرید اقساطی کالا به کاربران خود ارائه داده است. این مجموعه در ابتدای فعالیت اولین راهکار خود را با طرح حکمت برای دریافت اعتبار، تا سقف ۲۵ میلیون تومان و در ادامه تا سقف ۳۵ میلیون تومان فعال کرد. سپس این مجموعه با همکاری لیزینگ پایا، راهکاری اعتباری با ویژگی هایی متفاوت ارائه داد که دریافت اعتبار را تا سقف ۵۰ میلیون تومان با شرایطی ساده تر افزایش داد. بدین ترتیب افراد می توانند از ۵ تا ۵۰ میلیون تومان اعتبار دریافت و کالاهای مورد نیاز خود را به صورت اقساطی خریداری کنند.

از راهکارهای جدید ازکی وام خرید اقساطی بیمه با سفته آنلاین و بدون چک است. راهکاری که به افراد کمک می کند در کمترین زمان ممکن و با طی کردن فرایندی کاملاً آنلاین، بیمه نامه خود را به صورت اقساطی و در اقساط ۹ ماهه دریافت کنند. ازکی وام طرح های جدیدی از جمله طرح های اعتباری پست بانک و ازکی - تالی نیز در راه دارد.

در طرح پست بانک افراد می توانند برای خرید اقساطی کالا اعتبار دریافت کرده و هزینه را در بازه های طولانی تری مانند ۱۲ و ۲۴ ماهه پرداخت کنند. سرویس اعتبار خرد ازکی - تالی نیز طرح دیگری است که افراد از طریق آن می توانند تا پنج میلیون تومان، برای خرید روزانه خود اعتبار بگیرند و هزینه آن را تا آخر ماه و پنج روز بعد از آن، بدون سود پرداخت کنند.

مصرف تراکش



۱۰۴

ASAE TAAAHONESH IIR

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران

تالی



تالی، یکی از روش های پرداخت اعتباری دیجیتال در ایران است که در پلتفرم آپ شکل گرفته و هدف اصلی آن، ارائه تسهیلات اعتباری به عموم جامعه است تا هم قدرت خرید کاربران افزایش یابد و

هم، باعث روان شدن چرخ اقتصاد و سودآوری بازارها شود. در اعتبار تالی، کاربران به صورت رایگان و آنلاین در اپلیکیشن آپ یا وبسایت تالی ثبت نام می کنند و پس از اعتبارسنجی، اعتبار اولیه ای به آنان تعلق خواهد گرفت.

دارنده اعتبار تالی بدون محدودیت زمانی قادر خواهد بود تا از فروشگاه های طرف قرارداد با تالی، در لحظه، خرید اعتباری خود را انجام داده و تا پنجم ماه بعد و بدون کارمزد، حساب خود را تسویه کند.

سیستم امتیازدهی و افزایش اعتبار در تالی، با مفاهیم چوب خط و شهرت بیان می شود؛ بدین معنا که با انجام فعالیت هایی مانند میزان تراکنش، تعداد ماه های استفاده از تالی، دعوت از دوستان و... تعداد چوب خط (امتیاز) کاربران بالا می رود و پس از رسیدن به میزان مشخص، شهرت او بالا رفته و میزان اعتبارش نیز افزایش خواهد یافت. روند دریافت اعتبار تالی به این صورت است که هر کاربری که به صورت حقیقی ثبت نام کند، در ابتدا مبلغ ۲۵۰ هزار تومان اعتبار دریافت خواهد کرد. پس از خرید اعتباری و استفاده از اعتبار تالی، چوب خط او افزایش یافته و این افزایش، باعث صعود کاربر به پله های بالاتر شهرت خواهد شد. این امر سبب می شود تا به همین موازات، مبلغ اعتبار کاربران افزایش یافته و در آخرین پله (شهرت الماس)، ۲۰۰ میلیون تومان اعتبار به کاربران اعطا خواهد شد. خرید در لحظه و پرداخت ماه بعد، بدون کارمزد (به شرط خوش حسابی)، ثبت نام رایگان، آنلاین و بدون نیاز به ارائه چک، ضامن یا سفته، خرید در بیش از ۶۰۰ هزار فروشگاه حضوری، خرید در بیش از ۱۰ فروشگاه زنجیره ای و خرید از ۱۰۰ فروشگاه آنلاین از جمله مزایای استفاده از اعتبار تالی است.

اسنپ پی



اسنپ پی یکی از ارائه دهندگان خدمات BNPL در کشور است که ارائه این سرویس را با هدف ایجاد فراگیری مالی از سال ۱۳۹۹ آغاز کرد. اسنپ پی دو نوع اعتبار به کاربران ارائه می دهد؛ اعتبار ماهانه و اعتبار اقساطی. اعتبار ماهانه به کاربران این امکان را می دهد که در طول ماه از خدمات مختلف استفاده کنند و هزینه آن را در انتهای ماه پرداخت کنند. با اعتبار اقساطی که به زودی برای کاربران اسنپ پی فعال خواهد شد، کاربران می توانند خریدهای خود را انجام دهند و هزینه آن را در چهار قسط بپردازند.

در حال حاضر سقف اعتبار ماهانه اسنپ پی دو میلیون تومان است که این اعتبار برای کاربران مختلف متفاوت بوده و به صورت اعتبار ۳۰۰ هزار تومانی، ۵۰۰ هزار تومانی، یک میلیون تومانی و دو میلیون تومانی است. طبق گفته مدیران این مجموعه، تاکنون اسنپ پی برای بیش از پنج میلیون نفر از کاربران سوپر اپلیکیشن اسنپ فعال شده است. رشد اسنپ پی در سال ۱۴۰۰ معادل ۴۷۸۴ درصد بوده و رکورد تراکنش با اسنپ پی در این سال به ۱۹۱۵۰۶ بار استفاده در یک روز توسط کاربران رسید.

در حال حاضر شاخص خالص ترویج کنندگان (NPS) که نشان دهنده میزان رضایت و وفاداری کاربران است، برای اسنپ پی ۷۱ است. این درصد در مقایسه با میانگین شاخص NPS در دنیا بین کاربران سرویس های BNPL که ۳۸ است، حدوداً دوبرابر بوده که نشان دهنده عملکرد رضایت بخش اسنپ پی بین کاربران این سرویس بوده است.

برای فعال سازی اعتبار اسنپ پی، به هیچ وثیقه و ضامنی نیاز نیست و تخصیص این اعتبار صرفاً مبتنی بر اعتبار کاربران نزد اسنپ پی است. اعتبار اسنپ پی به صورت آنی و غیر حضوری در اختیار کاربر قرار می گیرد و بلافاصله قابل استفاده است. به گفته مدیران اسنپ پی، چشم انداز این شرکت تبدیل شدن به روش پرداخت مورد علاقه مردم برای خرید آنلاین و آفلاین در ایران است.



داستان قسطا از تابستان سال ۱۳۹۷ شروع شد؛ زمانی که بنیان‌گذاران قسطا ایده تأسیس یک شرکت لندتکی با خدماتی متمایز را در سر می‌پروراندند. زمانی که آنها روی ایده خود کار می‌کردند، یکی، دو شرکت دیگر به این عرصه ورود کرده بودند، اما به گفته مدیران این مجموعه، آنچه قسطا را از آنها متمایز می‌کرد، محوریت دادن به ایده انتخاب بی‌نهایت مشتری بود. شرکت‌های دیگر، همواره انتخاب مشتریان خود را برای استفاده از خدمات خرید اقساطی، به تأمین‌کنندگان طرف قراردادشان محدود می‌کردند، اما قسطا از همان روز نخست، دست مشتری را برای انتخاب فروشنده باز می‌گذاشت.

این رویکرد، نه تنها قدرت انتخاب مشتریان را افزایش می‌داد، بلکه زمینه صرفه‌جویی اقتصادی را نیز برای آنها فراهم می‌کرد. در واقع مشتریان، با جست‌وجو در بازار، می‌توانستند تأمین‌کننده کالا با بهترین قیمت را پیدا کنند.

اتخاذ این رویکرد، گرچه حاشیه سود قسطا را کاهش داده، اما با افزایش چالاکی در ارائه خدمات، رضایت هرچه بیشتر مشتریان را فراهم آورده است. صرف‌تاً صد ارائه خدمات خرید اقساطی در قسطا، برای مشتریان ساکن تهران تا سه روز و برای مشتریان در شهرهای دیگر تا پنج روز امکان‌پذیر است. متقاضیان می‌توانند با دریافت صورت حساب بانکی خود از اینترنت بانک خود و ارائه آن به قسطا، از خدمات خرید اقساطی قسطا بهره‌مند شوند.

تمامی فرایندها از جمله احراز هویت و اعتبارسنجی، به صورت کاملاً آنلاین در قسطا انجام می‌شود. تنها مرحله‌ای که به صورت غیر آنلاین انجام می‌شود، مرحله ارائه تضامین است که به گفته مدیران قسطا، با فراهم شدن امکان صدور سفته الکترونیک، به زودی صد درصد مراحل ارائه خدمات به مشتریان به صورت آنلاین انجام خواهد پذیرفت. هدف قسطا در سال جاری این است که فرایند اعتباردهی به مشتریان را به یک روز کاری برساند.

اعتبارینو



اعتبارینو یک پلتفرم دانش بنیان در صنعت لندتک است که حلقه‌های گوناگون زنجیره ارزش شامل شبکه خریداران، فروشندگان کالا و عرضه‌کنندگان خدمات و تأمین‌کنندگان مالی را به یکدیگر متصل و برای هر یک از این ذی‌نفعان ایجاد ارزش جدید می‌کند. راهکار جامع اعتبارینو در حوزه خدمات مالی شامل سرویس‌های پرداخت، تسهیل اعطای اعتبار و تسهیلات و بازگشت وجه است. پلتفرم اعتبارینو با اتکا به مجوز پرداخت‌یاری، سرویس متفاوتی از خرید و پرداخت نقدی/اعتباری را در قالب دروازه یکپارچه پرداخت برای کاربران فراهم کرده است.

در پلتفرم اعتبارینو همانند وجود گزینه‌های مختلف برای انتخاب کالا و خدمات، در انتخاب تأمین‌کننده مالی نیز حق انتخاب وجود دارد و می‌توان گزینه مطلوب خود را از میان تأمین‌کنندگان مالی اعتبارینو انتخاب و اعتبار درخواستی را دریافت کرد. به گفته مدیران این مجموعه، اولین شریک تجاری در گروه تأمین‌کنندگان مالی اعتبارینو، بانک اقتصاد نوین است، البته به زودی تأمین‌کنندگان مالی دیگری نیز به سبد شرکای تجاری این بخش افزوده خواهد شد. امکان دریافت اعتبار خرید تا سقف پنج میلیارد ریال و شرایط بازپرداخت تسهیلات ۳ تا ۳۶ ماهه بر اساس میزان اعتبار مصرفی برای کاربران اعتبارینو فراهم است. از این منظر هیچ محدودیتی در زمان استفاده و تعداد تراکنش وجود ندارد و در فرایند خرید اعتباری، خریدهای انجام شده ماهیانه کاربران در پایان ماه، تجمیع و در صورت حساب به آنان اعلام می‌شود. در فرایند تسهیلات در نقطه فروش نیز خریدار می‌تواند برای خرید کالا یا خدمات، تسهیلات مورد نیاز خود را دریافت کند.

به گفته مدیران این شرکت، تنوع کاربران اعتبارینو شامل سپرده‌گذاران بانکی، دارندگان صندوق‌های سرمایه‌گذاری، دارندگان بیمه‌های عمر و پس‌انداز، کارکنان سازمان‌ها و متقاضیان دارای رتبه اعتباری مناسب است. در فرایند تمام آنلاین دریافت اعتبار و تسهیلات، با استفاده از سرویس‌های امضای الکترونیک، احراز هویت آنلاین و سفته الکترونیک، تمامی گلوگاه‌های فرایندی حذف و تجربه خوبی از دریافت تا مصرف اعتبار برای کاربران اعتبارینو مهیا شده است.

تارا



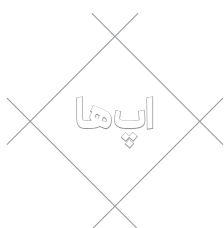
شرکت توسعه تجارت و فناوری «تارا» با پشتوانه ۵۰ سال فعالیت، تجربه اقتصادی و توسعه کسب و کار گروه صنعتی گلرنگ، شکل گرفته است. فعالیت جدی تارا از سال ۱۴۰۰ آغاز شد و هم‌اکنون به ارائه راهکارهای دیجیتال برای بهبود تجربه مردم از خدمات مالی می‌پردازد. در همین راستا تاکنون خدماتی مانند کیف الکترونیکی پول، بن‌های رفاهی سازمانی، اعتبار سازمانی و به‌تازگی سرویس اعتبار خرد فردی (الان بخر، خرد خرد پرداخت کن!) را فراهم کرده است.

کیف الکترونیکی پول تارا ویژگی بازگشت سه درصد برگشت نقدی از خرید را دارد که در کلیه پذیرندگان تارا قابل استفاده است. به گفته مدیران تارا، در بخش خدمات سازمانی، تارا تاکنون خدمات خود را به بیش از ۱۰۰ شرکت و سازمان کشور ارائه کرده و نیز بیش از ۱۰۰۰ میلیارد تومان، اعطای اعتبار داشته است. مبالغ بن و اعتبار تخصیص سازمانی، توسط هر سازمان یا شرکتی برای همکارانش مشخص می‌شود و همچنین قراردادهای اعتبار سازمانی قابلیت انعطاف‌پذیری در بازپرداخت به صورت دو تا شش ماهه و تکرار شونده را دارند.

در بخش اعتبار خرد فردی، سرویس جدید تارا بدون چک، سفته، ضامن یا وثیقه و بازپرداخت بدون کارمزد و کاملاً غیر حضوری و بدون هزینه برای کاربر است که در کمتر از ۳۰ دقیقه، اعتباری از مبلغ ۵۰۰ هزار تا پنج میلیون تومان به کاربران تخصیص داده می‌شود.

کاربران پس از خرید با این اعتبار، نیمی از آن را ۳۰ روز بعد و مابقی را می‌بایست ۶۰ روز پس از خرید بازپرداخت کنند و بر اساس رفتار بازپرداخت کاربر به تدریج سقف اعتبار تخصیصی بیشتر و بیشتر می‌شود. کاربران تارا می‌توانند از کیف الکترونیکی پول، بن‌ها و اعتبار سازمانی و اعتبار خرد تارا در بیش از ۴۵۰۰ فروشگاه (پذیرنده) حضوری و غیرحضوری طرف قرارداد در سراسر کشور استفاده کنند.

عمر تراکنش



۱۰۵

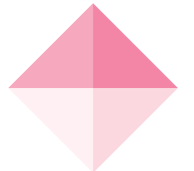
تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم



ابوالفضل
رجبی

عصر تراکتس



۱۰۶

ASAE TARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران

جاستون چگونه میز خدمت هوشمند را به تجربه ای دلپذیر برای کاربر بدل می سازد؟

تبدیل نوبت دهی هوشمند به خط مشی فناورانه سازمان ها

شرکت فناپ تک یکی از شرکت های مطرح در ارائه راهکارهای نوآورانه و فناورانه در تولید سخت افزارهای متنوع و کاربردی در اکوسیستم بانکی و پرداختی کشور است که تلاش دارد با ارائه محصولات سخت افزاری و پشتیبانی نرم افزاری به توسعه اکوسیستم نوآوری کشور به شکل نهادی و سازمانی کمک کند. مسیر پیموده فناپ تک در این سال ها نشان می دهد که همواره قصد داشته در جهت ساخت فرهنگ دیجیتالی در زندگی روزمره مؤثر باشد و در کنار اکوسیستم بانکی و پرداختی و همچنین مشتری روبه جلو حرکت کند. فناپ تک با توسعه سخت افزاری می خواهد شکلی از محصولات مبتنی بر فناوری را در اکوسیستم بانکی و پرداختی کشور وارد کند و همچنین به ساخت و به کارگیری آنها ضرورت بخشد. به همین دلیل نیز در ابعاد مختلف سخت افزاری به میانجی ای میان مشتری و بانک ها و سازمان های خدماتی تبدیل شده و به ارائه خدمت می پردازد.



◀ میز خدمت هوشمند

بدن بسنجد، ضرورت دارد. با این همه، با توجه به رشد محصولات مبتنی بر هوش مصنوعی در چند سال اخیر شرکت فناپ تک توانسته به این نیاز سازمان ها و بانک ها با ساخت دستگاهی به نام جاستون - که کیوسک خدمت هوشمند است - پاسخ دهد. این محصول اگرچه هنوز به تولید انبوه نرسیده، اما در مرحله اجرایی در یکی از بانک های کشور به کار گرفته شده و توانسته از مرحله آزمایشی به خوبی عبور کند.

دستگاه جاستون با محوریت هوش مصنوعی در حال حاضر با سنجش چهره افراد، آنها را از حیث استفاده از ماسک و همچنین تشخیص دمای بدن ارزیابی می کند

ما در یکی از روزهای گرم خردادماه برای آنکه میزان کارایی و ویژگی های دستگاه جاستون را بسنجیم، به دفتر شرکت فناپ تک رفتیم. در همان ابتدا اسم دستگاه برایمان کمی عجیب و جالب بود و به همین خاطر از مدیر پروژه درباره آن پرسیدیم و در پاسخ متوجه شدیم که جاستون نام محلی در استان خوزستان است و به خاطر اینکه کارخانه فناپ تک در خوزستان قرار دارد، نام بیشتر محصولات شان از آن محل گرفته شده است. در هر حال، در دوران همه گیری کرونا آنچه بیش از هر چیز دغدغه سازمان ها و نهادهای خدمات محور بود، شکل ارائه سرویس و خدمت به مشتریان حضوری بوده است. اگرچه جامعه بعد از گذشت دو سال خود را با شرایط کرونایی تطبیق داده و در حال حاضر نیز با اینکه میزان ابتلا به کرونا طبق آمارها کاهش یافته، اما هنوز نیاز به ارائه محصولی که بتواند در سازمان های خدمت محوری چون بانک ها مشتریان را از حیث استفاده از ماسک و دیگر عوامل دخیل همچون تشخیص دمای

همه مردان بیمه!

نزدیک به ۹۰ سال پیش بود که علی اکبر داور در حیاط خانه‌اش در حضور رجال مملکت اولین بیمه‌نامه آتش سوزی را به نام منزل خودش نزد شرکت سهامی بیمه ایران ثبت کرد و سبب‌ساز حرکتی بزرگ در کشور شد. او در آن روز که به زعم بسیاری روز ملی شدن صنعت بیمه باید نام بگیرد، در سخنرانی کوتاهی خطاب به کارمندان آن که از آن پس باید به نام شرکت بیمه ایران فعالیت می‌کردند، گفت: «سعی کنید تشکیلات منظم و درستی داشته باشید و حتی از اول به تأسیس شعب در خارج از کشور مثل بغداد و کراچی و بمبئی اقدام کنید و کارمندان تحصیل کرده داشته باشید و آنها را برای فعالیت حاضر کنید. البته اسم این شرکت به زودی در تمام دنیا معروف خواهد شد.» امروز صنعتی که علی اکبر داور رؤیای جهانی شدن آن را داشت، در ایران گسترش زیادی پیدا کرده است. امروز نه فقط شرکت بیمه ایران که ۳۴ شرکت بیمه در کشور با مجموع پرتفوی بالای ۱۰۰ هزار میلیارد تومان در حال فعالیت هستند.



بنا داریم در این گزارش به معرفی مدیران عامل صنعت بیمه کشور بپردازیم. با این حال برخی افرادی که اطلاعاتی از آنها در این گزارش نیامده، یا ترجیح شرکت بوده که اطلاعاتی از مدیرعامل آن درج نشود، یا درخواست‌هایمان برای دریافت اطلاعات از آن شرکت بی‌پاسخ ماند. در هر حال دسترسی به اطلاعات تمام شرکت‌های بیمه‌ای کار آسانی نبود و ما از راه‌های مختلفی برای دستیابی به اطلاعات اقدام کردیم که در نهایت موفق نشدیم برخی اطلاعات را کامل کنیم. با تمام این اوصاف و با وجود تمام ناهمکاری‌ها و کاستی‌ها، در این گزارش تلاش کرده‌ایم تصویر نسبتاً کاملی از مدیران عامل شرکت‌های بیمه‌ای داشته باشیم.



مسعود بادین
مدیرعامل بیمه آسیا

مسعود بادین دانش آموخته مقطع کارشناسی رشته بیمه دانشکده علوم اقتصادی و مقطع کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی و بیمه دانشگاه آزاد اسلامی تهران است. عضو هیئت‌مدیره و معاون فنی بیمه‌های اموال بیمه آسیا به نمایندگی از سرمایه‌گذاری توسعه معین ملت، تصدی پست‌های مختلف در استان‌های آذربایجان شرقی، تهران، اصفهان، سرپرستی منطقه آذربایجان غربی، فارس، کهگیلویه و بویراحمد و بوشهر، ریاست بیمه شورای فنی و مشاورت عالی مدیرعامل بیمه آسیا در سوابق کاری او دیده می‌شود.



رضا جعفری
مدیرعامل بیمه دانا

رضا جعفری دانش آموخته کارشناسی مدیریت بازرگانی، کارشناسی ارشد مدیریت (گرایش مالی) و دکترای مدیریت مالی از دانشگاه علامه طباطبائی است. از جمله سوابق کاری جعفری می‌توان به مدیرعامل بیمه دانا، مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره بیمه سینا، ریاست هیئت‌عامل شرکت بیمه سینا، رئیس هیئت‌مدیره بیمه دانا، ناظر مالی و اداری بیمه دانا، عضو هیئت‌مدیره شرکت سرمایه‌گذاری بیمه دانا، مشاور اقتصادی شرکت صبا نفت صندوق نفت، مشاور اتکایی و امور بین‌الملل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، مدیرعامل صندوق تأمین خسارت‌های بدنی کشور و عضو هیئت نظارت و دبیر مجامع صندوق تأمین خسارت‌های بدنی کشور اشاره کرد.

همچنین مشاور رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، مدیرکل بیمه ایران استان گلستان، ریاست بیمه ایران مرکز شاهرود، کارشناس، کارشناس ارشد مالی و معاون اداره بیمه‌های اشخاص و معاون مالی و اداری بیمه ایران شعبه‌های تهران، مازندران و گلستان از دیگر سوابق کاری او هستند.



محسن پورکیانی
مدیرعامل بیمه البرز

محسن پورکیانی دارای مدرک تحصیلی کارشناسی ارشد رشته مدیریت اجرایی از دانشگاه تهران است. از سوابق حرفه‌ای او می‌توان به کارشناس روابط اقتصادی خارجی وزارت امور اقتصادی و دارایی، مسئول اجرایی کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و چند کشور حوزه آسیا و اقیانوسیه، نماینده وزارت امور اقتصادی و دارایی در تعدادی از کمیسیون‌های مشترک اقتصادی ایران با سایر کشورها، کارشناس دفتر تشکیلات و بودجه وزارت امور اقتصادی و دارایی، رئیس اداره کل نظارت بر امور سرمایه‌گذاری بیمه ایران، معاون مدیریت امور سرمایه‌گذاری‌های بیمه ایران، عضو هیئت‌مدیره شرکت کارگزاری بورس بیمه ایران، معاون امور شعب و نمایندگان داخل کشور بیمه ایران، مشاور مدیرعامل شرکت سهامی بیمه ایران و رئیس اداره کل بازرسی و رسیدگی به شکایات بیمه ایران اشاره کرد.

همچنین مدیر برنامه‌بودجه بیمه ایران، عضو و رئیس هیئت‌مدیره انجمن کارشناسان صنعت بیمه، عضو کمیته امور اداری شرکت بیمه ایران، عضو و رئیس نایب‌رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت سهامی بیمه ایران، عضو و رئیس هیئت‌مدیره شرکت کارگزاری بورس بیمه ایران، عضو هیئت‌مدیره بیمه ایران، رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل بیمه ایران، عضو شورای عالی بیمه، رئیس شورای سندیکای بیمه‌گران ایران، مدیرعامل بیمه ایران و نماینده دولت در هیئت‌مدیره بیمه البرز در سوابق کاری او دیده می‌شود.



مدیرعامل بیمه معلم

محمدابراهیم تحسیری

محمدابراهیم تحسیری سوابق اجرایی از جمله معاون مدیرکل بازرسی ویژه امور اقتصادی و دارایی، عضو هیئت عامل سازمان خصوصی سازی، مدیرکل دفتر ارزیابی سازمان امور مالیاتی، رئیس هیئت مدیره شرکت بیمه آسیا، معاون مالی-اداری شرکت بیمه دانا و معاون مدیرعامل بیمه ما را در کارنامه خود دارد.



مدیرعامل بیمه پارسیان

هادی اویار حسین

هادی اویار حسین، مدیرعامل شرکت بیمه پارسیان دارای مدرک کارشناسی مدیریت بازرگانی است. ریاست هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت بیمه دانا، عضو هیئت مدیره و معاون فنی شرکت بیمه البرز، عضو هیئت مدیره غیرموظف شرکت بیمه صادرات و سرمایه گذاری، عضو هیئت مدیره غیرموظف بیمه اتکایی امین، رئیس هیئت مدیره بیمه امید، عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری صنعت بیمه و عضو هیئت مدیره و معاون بازرگانی شرکت های گروه دارویی سازمان صنایع ملی ایران از سوابق کاری و حرفه ای اویار حسین است.



مدیرعامل بیمه کارآفرین

محمد حیدری

محمد حیدری دارای مدرک کارشناسی آمار بیمه از دانشکده جامع انفوماتیک و مدیریت دانشگاه شهید بهشتی و مدرک کارشناسی ارشد مدیریت دولتی از مؤسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه ریزی است. از جمله سوابق کاری حیدری می توان به کارشناس بیمه های مسئولیت شرکت بیمه ایران، رئیس اداره مسئولیت شرکت بیمه ایران، معاون اداره بیمه های مهندسی و مسئولیت شرکت بیمه ایران، رئیس اداره کل نظارت بر بیمه های مسئولیت شرکت بیمه ایران، رئیس مجتمع تخصصی ولیعصر شرکت بیمه ایران و معاون مدیرکل بیمه های مسئولیت شرکت بیمه ایران اشاره کرد. همچنین مدیر بیمه های مسئولیت شرکت بیمه ایران، دبیر شورای فنی و مطالعات شرکت بیمه ایران، عضو هیئت مدیره و معاون فنی شرکت بیمه ایران و عضو هیئت مدیره شرکت بیمه ایران از دیگر سوابق کاری او هستند.



مدیرعامل بیمه رازی

علی جباری

علی جباری مدیرعامل شرکت بیمه رازی دانش آموخته کارشناسی مدیریت بیمه، کارشناسی ارشد مدیریت دولتی (گرایش مدیریت مالی) و دکترای مدیریت است. از جمله سوابق کاری جباری می توان به کارشناس فنی شعبه فاطمی شرکت سهامی بیمه ایران، معاون اداره حسابداری شعبه ممتاز آزادی شرکت سهامی بیمه ایران، معاون اداره امور شرکت های مجتمع مطهری شرکت سهامی بیمه ایران، رئیس اداره کل اداری و مالی مجتمع ۱۵ آبان شرکت سهامی بیمه ایران، رئیس کمیته امور اداری، عضو کمیته پژوهشی و... شرکت سهامی بیمه ایران، عضو هیئت مدیره انجمن کارشناسان صنعت بیمه کشور، عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری صنعت بیمه کشور، عضو و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت گسترش سرمایه گذاری سبا، مدیر تعالی سازمانی شرکت سهامی بیمه ایران، معاون مدیر برنامه بودجه شرکت سهامی بیمه ایران، مدیر برنامه بودجه شرکت سهامی بیمه ایران، معاون اداری و مالی مدیرعامل شرکت سهامی بیمه ایران، عضو موظف هیئت مدیره و معاون اداری و مالی شرکت سهامی بیمه ایران و مدیرعامل صندوق تأمین خسارت های بدنی اشاره کرد.



مدیرعامل بیمه دی

محمد رضا کشاورز

محمد رضا کشاورز مدیرعامل شرکت بیمه دی متولد ۱۳۵۵ است و دارای مدرک کارشناسی ارشد حسابداری از دانشگاه شهید بهشتی تهران. او از سال ۱۳۷۶ مشغول فعالیت در صنعت بیمه است که عمده این فعالیت ها در شرکت بیمه ایران بوده است. کشاورز از سال ۱۳۹۴ در شرکت بیمه دی و در سمت های معاون فروش و توسعه بازار، معاون فنی، مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره این شرکت مشغول به فعالیت بوده است. مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری ارس خودرو دیزل، عضو هیئت مدیره شرکت های گروه صنعتی آمیکو و مدیر مالی گروه صنعتی آمیکو (هلدینگ) از جمله سوابق کاری او به شمار می رود. کشاورز همچنین سابقه عضویت در انجمن ها، کمیته ها، کمیسیون ها و شوراهای تخصصی از جمله شورای راهبری بازار سرمایه و امور اقتصادی بنیاد شهید و امور ایثارگران، هیئت رئیسه سندیکای بیمه گران ایران، کمیسیون مالی سندیکای بیمه گران ایران، انجمن حرفه ای صنعت بیمه، کمیسیون تخصصی بازرگانی آیین نامه شماره ۷۴ شورای عالی بیمه و بسیاری از کارگروه ها و کمیته های صنعت بیمه را در کارنامه کاری خود دارد. از سوابق آموزشی محمد رضا کشاورز نیز می توان به تدریس دروس حسابداری، مالی و بیمه در دانشگاه های علامه طباطبایی، غیرانتفاعی ارشاد، علمی-کاربردی بیمه ایران و علمی-کاربردی مؤسسه بازرگانی اشاره کرد.



مدیرعامل بیمه نوین

حسین کریمخان زند

حسین کریمخان زند دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی گرایش بیمه است. او چندین سال سکان هدایت شرکت بیمه پارسیان و سپس قائم مقامی و عضویت در هیئت مدیره شرکت بیمه ما را بر عهده داشت. از جمله سوابق کریمخان زند می توان به مدیرعامل و عضو هیئت مدیره بیمه پارسیان، مدیرعامل شرکت خدمات بیمه آینده اندیش، مدیر بیمه های اشخاص بیمه البرز، عضو هیئت مدیره شرکت خدمات کارشناسی بیمه خودرو پارسیان، عضو هیئت مدیره شرکت یاری رسان پارسیان، عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری آتیه پارسیس پارس، عضو هیئت مدیره شرکت کابل البرز، مشاور عالی فنی سندیکای بیمه گران ایران و مشاور مدیریت ریسک و بیمه در شرکت های ایران خودرو، سایپا، ایران خودرو دیزل، سایپادیزل، سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، تراکتورسازی ایران، ماشین سازی تبریز، هپکو، صندوق حمایت و بازنشستگی آینده ساز اشاره کرد.

مهرتراکتس

مدیران

تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم



مدیرعامل بیمه پاسارگاد

معصوم ضمیری

معصوم ضمیری متولد ۱۳۳۱ و دارای مدرک کارشناسی ارشد حسابداری و علوم مالی دانشکده حسابداری و علوم مالی شرکت نفت تهران است. از جمله سوابق کاری ضمیری می توان به مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت بیمه آسیا، مدیر مالی و اداری شرکت بیمه آسیا، مدیر مالی بیمه آریا، مدیرعامل شرکت بیمه اتکایی امین و عضو هیئت مدیره شرکت بیمه اتکایی امین اشاره کرد. او از سال ۱۳۸۷ تاکنون مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت بیمه پاسارگاد است. عضو کارگروه اصلی برنامه تحول در صنعت بیمه، مسئول کارگروه مالی، اداری، شبکه فروش و تعامل بیمه با بازار پول و سرمایه و عضو کارگروه تدوین اساسنامه و آیین نامه استخدامی شرکت های بیمه از سوابق تخصصی او هستند. ضمیری همچنین عضو جامعه حسابداران رسمی کشور و کارشناس رسمی دادگستری در رشته حسابداری و حسابرسی است. تدریس دروس حسابداری و مالی در دانشگاه ها و مؤسسات آموزش عالی و مراکز تخصصی، استاد مسئول و مدیر علمی دوره های مدیریت بیمه در مرکز آموزش سازمان مدیریت صنعتی تهران و استاد مسئول و مدیر علمی دوره های بلندمدت حسابداری در مرکز آموزش سازمان مدیریت صنعتی تهران نیز از تجارب آموزشی او هستند.



مدیرعامل بیمه میهن

رسول آریانپور

رسول آریانپور مدیرعامل بیمه میهن، دانش آموخته کارشناسی مدیریت بیمه از دانشگاه تهران و کارشناسی ارشد مدیریت دولتی است. او بیش از ۳۰ سال سابقه مدیریتی در سطوح مختلف در شرکت سهامی بیمه ایران را دارد و آخرین سمت او معاون حقوقی و هماهنگی امور استان ها، شعب و نمایندگی ها در این شرکت بوده است.



مدیرعامل بیمه کوثر

ابوالفضل آقاداتی

ابوالفضل آقاداتی متولد ۱۳۵۷ و دارای مدرک کارشناسی و کارشناسی ارشد مهندسی صنایع و دکتری مدیریت بازرگانی است. او نزدیک به ۲۰ سال سوابق اجرایی مختلف دارد که یک دهه آن در بیمه کوثر در سمت معاونت های برنامه ریزی و فنی بوده است. آقاداتی تألیف کتب و مقالات مختلفی در موضوعات مدیریت ریسک و کیفیت را نیز در کارنامه خود دارد.



مدیرعامل بیمه ما

ابراهیم کاردگر

ابراهیم کاردگر دارای مدرک کارشناسی ارشد اقتصاد و دکترای اقتصاد است. او از زمستان ۱۴۰۰ به سمت مدیرعاملی بیمه ما منصوب شده و پیش از این، نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل بیمه دانا، نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل بیمه آسیا، عضو هیئت مدیره صندوق ضمانت سپرده های بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و رئیس هیئت مدیره شرکت بیمه اتکایی امین بوده است.



مدیرعامل بیمه تعاون

یونس مظلومی

یونس مظلومی دانش آموخته مدیریت بیمه از دانشگاه علوم اقتصاد و دارایی در مقطع کارشناسی است. همچنین مدرک کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی از سازمان مدیریت صنعتی دارد. او در روش تحقیق در مدیریت نیز دارای مدرک کارشناسی ارشد از دانشگاه بوردو فرانسه است و مدرک دکترای مدیریت را نیز از این دانشگاه دریافت کرده است. مظلومی هم اکنون نماینده سندیکای بیمه گران در شورای عالی بیمه است، استاد دانشگاه اکو علامه طباطبایی، عضو انستیتو بیمه گران لندن و عضو کمیسیون بیمه کمیته ایرانی ICC نیز هست. کارشناس بخش های مختلف بیمه های اموال، انرژی، مهندسی و مسئولیت از نخستین فعالیت های او در زمینه بیمه است که طی سال های ۱۳۷۳ تا ۱۳۸۲ ادامه داشته است. مظلومی در سال ۱۳۸۲ وارد بیمه رازی شد و به مدت سه سال مدیر بیمه های مسئولیت و مهندسی این شرکت بیمه بود. عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت خدمات بیمه ای سایان و عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت بیمه رازی از دیگر فعالیت های حرفه ای او تا پیش از ورود به بیمه تعاون است. او از اردیبهشت ۱۳۹۶ تا به امروز مدیرعاملی بیمه تعاون را بر عهده دارد.



مدیرعامل بیمه آرمان

مجیدقلی پور

مجیدقلی پور متولد ۱۳۵۸ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی کامپیوتر از دانشگاه آزاد اسلامی ساری، کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر از دانشگاه آزاد اسلامی قزوین و دکترای تخصصی مهندسی کامپیوتر از دانشگاه آزاد اسلامی علوم و تحقیقات تهران است. قلی پور تیرماه ۱۴۰۰ به سمت مدیرعاملی بیمه آرمان منصوب شد و تا پیش از این، از دی ماه ۱۳۹۸ تا تیر ۱۴۰۰ به عنوان رئیس هیئت مدیره بیمه آرمان فعالیت می کرد. از جمله سوابق کاری و اجرایی قلی پور می توان به مشاور علمی و فناوری اطلاعات مدیرعامل شرکت فناوری سایپا ارتباط، مدیرعامل شرکت یامان ایمن پرداز شرق پاژ، عضو هیئت مدیره هلدینگ دانش بنیان لیدکو، مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک آرمان ایرانیان، مشاور مدیرعامل صندوق ضمانت سرمایه گذاری تعاون کشور در امور طراحی سیستم اعتبارسنجی، رتبه بندی شرکت های تعاونی و پیاده سازی سیستم های فرایندی، مشاور علمی و نوآوری مدیرعامل بیمه آرمان و مشاور حوزه فناوری معاونت توسعه نیروی انسانی و نظارت مؤسسه مالی اعتباری مولی الموحدین و بانک ایران زمین اشاره کرد. همچنین در سوابق کاری او، معاون برنامه ریزی و اقتصاد دانش بنیان دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، دبیر شورای تخصصی برنامه ریزی و سرمایه گذاری دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، مدیرکل مراکز تحقیقاتی دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، مدیر مرکز تحقیقات مکاترونیک دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، مدیر مرکز آموزش های علمی-کاربردی دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، مشاور فنی شرکت هوشمند نمایه افزار در پروژه سپهتن و مشاور علمی شرکت دیجی کالا در پروژه ربات پرنده دیده می شود.

مهرتراکتس



۱۱۰

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانماه اختصاصی فناوری های مالی ایران



مدیرعامل بیمه سرمد

یعقوب رشنوادی

یعقوب رشنوادی، دانش آموخته مقطع دکترا در رشته مدیریت بازرگانی در دانشگاه علامه طباطبائی است. او با بیش از دو دهه سابقه علمی و اجرایی در حوزه‌های بانک، بیمه، فناوری اطلاعات و بازار سرمایه، عضو هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت آتیه‌سازان حافظ، رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری بیمه ایران، نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت خدمات پشتیبانی صندوق بازنشستگی کشور و عضو هیئت‌مدیره شرکت تجارت الکترونیک دی بوده است. رشنوادی همچنین در شرکت بیمه ایران و شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در سمت مشاور حضور داشته است. او سابقه حضور در پژوهشکده بیمه را نیز دارد و به عنوان معاون پژوهشی و قائم‌مقام در این پژوهشکده فعالیت کرده است. رشنوادی همچنین با حکم رئیس کل بیمه مرکزی، عضو شورای راهبری تحول سازمانی بیمه مرکزی بوده است.



مدیرعامل بیمه تجارت نو

نیما نوراللهی

نیما نوراللهی متولد ۱۳۶۰ است و یکی از جوان‌ترین مدیران عامل صنعت بیمه کشور. او دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع است و کارشناسی ارشد علوم اقتصادی گرایش توسعه اقتصادی و برنامه‌ریزی دارد. نوراللهی مدرک دکتری خود را در رشته مدیریت دولتی با گرایش مدیریت منابع انسانی کسب کرده است. او فعالیت حرفه‌ای خود را در سال ۱۳۷۹ در دفتر مشاور فنی مدیریت صنایع ایران آغاز کرد و در سال ۱۳۸۴ وارد بیمه ملت شد و به عنوان مدیر منابع انسانی شروع به فعالیت کرد. پس از آن مدیرعامل کارگزاری بیمه صنعت نفت شد و مدتی هم مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره کارگزاری بیمه ایرانیان بود. معاون مدیرعامل در امور توسعه بازار و شبکه فروش بیمه آسیا، جانشین مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره و معاون مدیرعامل در امور مالی و اقتصادی این شرکت بیمه از دیگر فعالیت‌های بیمه‌ای نیما نوراللهی تا پیش از ورود به بیمه تجارت نو در جایگاه مدیرعامل است. او رئیس کمیسیون حقوقی سندیکای بیمه‌گران ایران است و یکی از اعضای شورای سیاست‌گذاری امور آموزش بیمه مرکزی.



مدیرعامل بیمه حکمت صبا

نیما مؤمنی زاده

غلامرضا سلیمانی، رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در تاریخ ۶ مهرماه ۱۴۰۰ صلاحیت حرفه‌ای نیما مؤمنی زاده را به عنوان مدیرعامل بیمه حکمت تأیید کرد و مؤمنی زاده به سمت مدیرعاملی بیمه حکمت صبا منصوب شد. از جمله سوابق کاری مؤمنی زاده می‌توان به مشاور مدیرعامل شرکت جهان روکش اسپادانا، مدیر در سازمان خصوصی سازی، مدیر در وزارت امور اقتصادی و دارایی و عضو هیئت‌مدیره صنایع لاستیکی سهند اشاره کرد. او از سال ۱۳۹۱ به بیمه مرکزی آمده و مسئولیت‌هایی مانند معاون مدیر سرمایه‌گذاری، مدیرکل مبارزه با پول شویی، مشاور معاونت توسعه مدیریت و منابع، مشاور معاون نظارت و هماهنگی امور استان‌ها از جمله سوابق او طی سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۷ بوده است. مؤمنی زاده از سال ۱۳۹۷ به بیمه حکمت صبا آمد.



مدیرعامل بیمه اتکایی ایرانیان

سیدمحمد آسوده

سیدمحمد آسوده دارای مدرک کارشناسی بانکداری از مؤسسه علوم بانکداری و کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی از دانشگاه ایالتی مورهد است. آسوده از سال ۱۳۶۲ تا ۱۳۶۳ معاون مدیر مالی بیمه مرکزی ایران، از سال ۱۳۶۳ تا ۱۳۸۰ عضو هیئت‌مدیره و معاون بیمه مرکزی ایران، از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۳ رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت سهامی بیمه البرز، از سال ۱۳۸۳ تا ۱۳۸۶ رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت سهامی بیمه ایران و از سال ۱۳۸۷ تا ۱۳۸۸ عضو هیئت اجرایی پیگیری امور تأسیس بیمه اتکایی ایرانیان بوده و از سال ۱۳۸۸ تاکنون نیز به عنوان مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره بیمه اتکایی ایرانیان فعالیت می‌کند.



مدیرعامل بیمه اتکایی امین

موسی رضایی میرفائد

موسی رضایی میرفائد نایب‌رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل بیمه اتکایی امین به نمایندگی از شرکت بیمه دانا (سهامی عام) است که دارای مدرک کارشناسی مدیریت است.



مدیرعامل بیمه حافظ

جلال سلطانی

جلال سلطانی متولد ۱۳۴۸ است. مدرک کارشناسی کامپیوتر از دانشگاه صنعتی شریف دارد و کارشناسی ارشد مهندسی صنایع. او دارای مدرک دکتری مدیریت کسب و کار از دانشگاه تهران است و در حال ارائه پایان‌نامه دوره فوق دکتری مدیریت کسب و کار در دانشگاه تربیت مدرس. معاون فناوری اطلاعات بیمه ملت، مدیر فناوری اطلاعات و مشاور مدیرعامل بیمه آسیا و مدیرعاملی بیمه حافظ از سوابق حرفه‌ای او در صنعت بیمه است. در کارنامه حرفه‌ای سلطانی می‌توان به مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت پژوهش و نوآوری صنایع آموزشی (وابسته به صندوق ذخیره فرهنگیان)، معاون پردازش و برنامه‌ریزی مرکز آزمون دانشگاه آزاد و رئیس گروه سنجش معاونت پژوهشی دانشگاه آزاد اشاره کرد. همچنین سلطانی در بازه‌های زمانی مختلف مشاور هیئت‌مدیره گروه صنعتی بهمن، مشاور مدیرعامل مرکز مطالعات انرژی وزارت نیرو، شرکت راه آهن، شرکت خدمات تأمین، شرکت اعتبارسنجی راه اقتصاد نوین، شرکت سرویس بیمه شهر و... بوده است. جلال سلطانی همچنین عضو هیئت‌علمی دانشگاه آزاد اسلامی است.



مدیرعامل بیمه ایران معین

داریوش محمدی

داریوش محمدی دارای مدرک کارشناسی ارشد حسابداری از دانشگاه تربیت مدرس و دانشجوی دکتری مدیریت است. محمدی دارای سوابق مدیریتی متعدد در شرکت‌های بیمه ایران، رازی، ما و دی است. از سوابق کاری و حرفه‌ای محمدی می‌توان به عضو هیئت‌مدیره بیمه میهن، مسئول حوزه حسابرسی و عضو کمیته حسابرسی بیمه ایران، رئیس دانشگاه علمی-کاربردی بیمه ایران، معاون مالی و اداری مدیرعامل بیمه رازی، مشاور مدیرعامل بیمه ما، معاون مالی و سرمایه‌گذاری بیمه دی و مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره بیمه میهن اشاره کرد.

همتراک‌گش



تیر ۱۴۰۱

سال ششم
شماره پنجاه و نهم



مدیرعامل بیمه امید
علی اکبر اکرامی

علی اکبر اکرامی متولد ۱۳۴۷ و دارای مدرک کارشناسی حسابداری و مدیریت، کارشناسی ارشد مدیریت دولتی و دکترای مدیریت اجرایی DBA است. از جمله سوابق کاری اکرامی می توان به سرپرست گروه رسیدگی به خسارات معوق بیمه مدانا، رئیس اداره خسارت درمان بیمه دانا، هماهنگ کننده صدور و خسارت پروژه پایانه های مسافربری بیمه دانا، معاون مدیر بیمه های درمان در بخش خسارت بیمه دانا، مسئول پروژه بیمه درمان بازنشستگان کشوری بیمه دانا، مسئول پروژه بیمه درمان وزارت آموزش و پرورش بیمه دانا و عضو کمیته امور نمایندگان بیمه دانا اشاره کرد.

همچنین معاون و مدیر سرمایه گذاری بیمه دانا، سرپرست مدیریت دفتر سرمایه گذاری و بررسی های اقتصادی بیمه دانا، عضو هیئت مدیره شرکت ساختمانی و اولاد صبا، معاون مالی و اداری بیمه دانا و عضو هیئت مدیره شرکت بیمه امید در سوابق حرفه ای او دیده می شود.



مدیرعامل بیمه آسماری
لطف الله نکویی

لطف الله نکویی پیشنهاد جدید هیئت مدیره بیمه آسماری برای تصدی مدیرعاملی این شرکت بیمه است که هنوز حکم رسمی او از سوی بیمه مرکزی تأیید نشده است. نکویی را باید یکی از پیشکسوتان صنعت بیمه ایران دانست که سال های بسیاری در صنعت بیمه کشور خدمت کرده است. او که دانش آموخته مدرسه عالی بیمه است، در فاصله سال های ۱۳۴۸ تا ۱۳۵۰ در اداره نظارت بر شرکت های بیمه (اتکایی اجباری) شرکت بیمه ایران فعالیت داشت. بعد از آن وارد بیمه مرکزی شد و از سال ۱۳۵۰ تا ۱۳۷۹ در این نهاد با سمت های رئیس اداره قبولی اتکایی، رئیس اداره واگذاری مجدد، مدیر بیمه های اتکایی، مدیر اتکایی اجباری، مدیر اتکایی بیمه های غیرباربری، سرپرست کمیته امور فنی، معاون فنی و عضو هیئت عامل و معاون اتکایی و عضو هیئت عامل فعالیت کرد. نکویی بعد از آن مدتی عضو هیئت مدیره شرکت بیمه توسعه بود و مدتی را هم به مدیرعاملی بیمه اتکایی امین گذراند. لطف الله نکویی سابقه تدریس بیمه در دانشگاه های کشور را نیز دارد.



مدیرعامل بیمه باران
علیرضا هادی

علیرضا هادی متولد ۱۳۴۹ و یکی از مدیران جوان صنعت کشور است. او دارای مدرک کارشناسی مدیریت بیمه و کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی از دانشگاه تهران است. در سال ۱۳۷۹ در بیمه البرز در سمت مدیر بیمه های اشخاص و مدیر پردازش داده مشغول به فعالیت شد و بعد از مدتی تصدی معاون طرح و برنامه را در این شرکت بر عهده گرفت. جانشین مدیرعامل در بخش خدمات رایانه ای، تحقیقات و مطالعات بیمه ای بیمه دانا، جانشین فنی مدیرعامل در بیمه های اموال و اشخاص بیمه دانا و عضویت در هیئت مدیره این شرکت بیمه از دیگر سوابق حرفه ای علیرضا هادی تا سال ۱۳۹۱ است. او پس از آن معاونت طرح و توسعه بیمه نوین را بر عهده گرفت و مدتی بعد به عنوان مدیرعامل بیمه سرمد فعالیت خود را در صنعت بیمه ادامه داد. مشاور مدیرعامل بیمه نوین و عضویت در هیئت مدیره بیمه ما را می توان از دیگر فعالیت های علیرضا هادی تا پیش از عهده داری مدیرعاملی بیمه باران برشمرد. پیاده سازی نرم افزار جامع بیمه، مالی و اتکایی در بیمه دانا، پیاده سازی نرم افزار جامع بیمه در بیمه البرز و طراحی و پیاده سازی برنامه عملیاتی بازرگانی بر مبنای مدل BSC در شرکت های بیمه از عمده ترین فعالیت های پژوهشی مدیرعامل کنونی بیمه باران است. علیرضا هادی همچنین سابقه تدریس حقوق بیمه در دانشگاه امور اقتصادی را در کارنامه خود دارد.

همراه گشت



۱۱۲

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی
فناوری های مالی ایران



سرپرست بیمه سینا
حسن صنعتی



مدیرعامل بیمه ایران
حسن شریفی



مدیرعامل بیمه سامان
احمد ضرابیه



مدیرعامل بیمه توسعه
سعید افشاری



مدیرعامل بیمه زندگی خاورمیانه
مهدی نوروزی



مدیرعامل بیمه ملت
داود قاسم پور دیزجی



مدیرعامل مؤسسه کلوپ بین المللی بیمه
متقابل اطمینان متحد قشم
بهرام زند پازندی



مدیرعامل بیمه متقابل کیش
حمید گودرزی