

آینده فناوری



رویداد ۹ ژانویه

Jan9



فایل نمونه

بِسْمِ اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ



The mark of
responsible forestry
FSC® C009732

سرشناسه: قربانی، رسول، ۱۳۶۹-، گردآورنده
عنوان و نام پدیدآور: آینده فایننس
به اهتمام: رسول قربانی
ترجمه متن ها: محمد رهبان
ویراستار ارشد: مینا والی
ویراستار محتوایی: مینا حاجی
مشخصات نشر: تهران: راه پرداخت، ۱۴۰۲.
مشخصات ظاهری: ۴۷ ص.: مصور (رنگی)، نمودار (رنگی): ۲۲ x ۲۹ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۲-۷۸-۱
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان روی جلد: گزارش فین تک جهانی ۲۰۲۳: آینده فایننس.
عنوان روی جلد: گزارش فین تک جهانی ۲۰۲۳: آینده فایننس.
موضوع: خدمات مالی - تکنولوژی اطلاعات Financial services industry - Information
technology
موضوع: خدمات مالی - نوآوری Technological - Financial Services industry
innovations
موضوع: بانک و بانکداری - تکنولوژی اطلاعات Banks and banking - Information
technology
موضوع: بانک و بانکداری - نوآوری Banks and banking - Technological innovations
شناسه افزوده: رهبان، محمد، ۱۳۶۷-، مترجم
شناسه افزوده: والی، مینا، ۱۳۶۳-، ویراستار
شناسه افزوده: حاجی، مینا، ۱۳۷۵-، ویراستار
رده بندی کنگره: HG۱۷۳
رده بندی دیویی: ۳۳۲/۱۰۶۸۸
شماره کتابشناسی ملی: ۹۴۱۸۷۰۴
اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

BCG

گزارش فین تک جهانی ۲۰۲۳

آینده فایننس



رویداد ۹ ژانویه
Jan 9





عنوان: آینده فایننس

ناشر: راه پرداخت

به اهتمام: رسول قربانی

ترجمه متن‌ها: محمد رهبان

ویراستار ارشد: مینا والی

ویراستار محتوایی: مینا حاجی

صفحه‌آرا: حمید ابراهیمی

ناظر چاپ: قادر شهبازی

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۲

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۲-۷۸-۱

تلفن: ۰۲۱-۴۴۴۳۹۶۶

دورنگار: ۸۹۷۸۴۹۰۲

ایمیل: publisher@way2pay.press

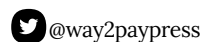
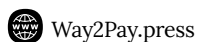
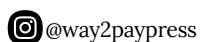
وبسایت: way2pay.press

لیتوگرافی: هنر اشکان

چاپ و صحافی: واژه

همه حقوق چاپ و نشر این اثر برای «انتشارات راه پرداخت» محفوظ است. هرگونه تکثیر، انتشار و بازنویسی این اثر یا قسمتی از آن به هر شکل و شیوه (چاپی، صوتی، ویدئویی، دیجیتال و ...) بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است.

فروشگاه انتشارات راه پرداخت نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، روبه‌روی پاساژ سمرقند، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸



فهرست مطالب

مقدمه	۰۷
فین تک‌ها بالغ شده‌اند	۰۹
شاخص‌های بنیادی صنعت قدرتمند مانده‌اند	۱۴
پیش‌بینی می‌شود درآمدهای فین تک تا سال ۲۰۳۰ شش برابر شود	۲۰
هرچند بخش پرداخت در عصر قبل پیشگام بود، انتظار می‌رود در عصر پیش رو B2B2X و B2B پیشگام باشند	۲۵
داستان دو شهر برای کسب‌وکارهای تفاوت نرخ	۳۰
بیشتر فرصت‌های اینشورتک و ولت تک در حوزه B2B2X قرار دارند	۳۴
مسیر حرکت به سمت رشد همچنان ریسک‌هایی را به همراه دارد و نیازمند اقدام عملی است	۳۶

یادداشت ناشر

رضا قربانی - انتشارات راه پرداخت

در خروجی‌ها به فکر توسعه دامنه موضوعاتی که پوشش می‌دهد نیز باشد. در سال‌های گذشته تمرکز ما بیشتر بر فناوری‌های مالی بوده است ولی در همین مدت کوتاه در زمینه‌هایی مانند برند کارفرمایی و مدیریت کسب‌وکارها و مدیریت محصول نیز کارهای قابل توجهی داشته‌ایم. در ادامه حوزه‌های تحت پوشش ما بیشتر خواهد شد و علاوه بر حوزه‌های فناوری مالی تلاش می‌کنیم توجه ویژه به حوزه‌هایی مانند لجستیک، سلامت، گردشگری و تجارت الکترونیکی داشته باشیم.

با این که در این سال‌ها علاقه‌مان به فناوری را پنهان نکرده‌ایم ولی هرگز شیفته بی‌فکر فناوری نبوده‌ایم؛ ما تصور می‌کنیم فناوری باید بتواند کیفیت زندگی و کار را افزایش دهد. چون سرعت رشد فناوری بیشتر از سرعت رشد درک ما و توانایی تطبیق ما با شرایط جدید است قاعدتاً هر فناوری در ابتدا مشکلاتی برای ما ایجاد می‌کند. فناوری جدید یعنی سبک زندگی جدید. سبک زندگی جدید یعنی سختی و تلاش بیش از حد معمول. ما به حکم انسان بودن مان ترجیح می‌دهیم که راه آسان‌تر را انتخاب کنیم. ولی برای آینده نیاز داریم امروز راه‌های سختی را برویم. خصوصاً در ایران مشکلات و چالش‌های بیشتری در تطبیق با تغییرات داریم و همین موضوع تلاش بیشتری را می‌طلبد.

انتشارات راه پرداخت در ۳ سال دوم فعالیت خود تلاش می‌کند دامنه بیشتری از مخاطبان و موضوعات را پوشش دهد و امیدواریم در این مسیر بتوانیم اثربخش‌تر از گذشته باشیم.

انتشارات راه پرداخت تجسم یک رویاست؛ ما می‌خواستیم ناشر فناوری و نوآوری باشیم. می‌خواستیم از کاربردهای فناوری در زندگی و کار بگوییم و مشوق نوآوری باشیم. به دنبال راه کار بودیم؛ می‌خواستیم از پوسته عبور کنیم و به عمق برسیم. تلاش کردیم از تکرار مکررات خودداری کنیم و به جای بازگویی حرف‌هایی کلی صحبتی نداشته باشیم. اهتمام ما بر این بود که روش‌های کهنه را نقد کنیم و دعوت به روش‌های تازه را تشویق کنیم. از نظر ما بهترین چرخه انجام دادن، آزمودن و بررسی خطاها و اصلاح روش‌های آتی است. این چرخه‌ای بوده که خودمان هم در انتشارات راه پرداخت دنبال کردیم. انتشارات راه پرداخت در سه سالی که شکل گرفته است تلاش کرده با استانداردهایی سطح بالا دست به انتشار مستمر محتوای مفید و اثربخش بزنند. در این انتشارات تلاش کردیم محتواهایی مفید برای مخاطبان فارسی‌زبان را از میان برترین کارهای بهترین انتشاراتی‌های جهان انتخاب کنیم. تلاش کردیم در ترجمه و ویرایش و ترجمه‌آرایی و تمام فرایندهای انتشار کتاب استانداردهای قابل قبولی داشته باشیم. به مرور استانداردهایمان را بهبود دادیم و سعی کردیم گام به گام بهتر شویم. هر بار اندکی بهتر شدن را آزمودیم و امروز بعد از ۳ سال فعالیت مستمر تصور می‌کنیم هنوز در ابتدای راه هستیم. با این که در این ۳ سال تمرکز ما بر زبان فارسی بوده است ولی در ادامه امیدواریم زبان‌های دیگر را هم به مجموعه زبان‌های فعال در انتشارات راه پرداخت اضافه کنیم.

انتشارات راه پرداخت در ادامه تلاش می‌کند علاوه بر توسعه کمی و کیفی



مقدمه

با کیفیت متمرکز بر سرویس ارائه داده‌اند، دسترسی را برای بخش‌های محروم و کمتر برخوردار از خدمات بانکی فراهم کرده‌اند و روش‌های فعالیت مقرون به صرفه با استفاده از زیرساخت بهره‌ورتر و فرایندهای ساده‌تر را عرضه کرده‌اند.

برای درک مسیر پیش روی صنعت فین‌تک و اهمیت آن برای طیف بسیار متنوعی از ذی‌نفعان، ابتدا باید سیر تکامل فین‌تک‌ها را بررسی کنیم.

«فین‌تک» واژه‌ای است که عمر آن به یک نسل هم نمی‌رسد، اما در این مدت بسیار کوتاه این ترکیب «فایننس» و «فناوری» (یا به عبارت دقیق‌تر مجموعه محصولات و خدماتی که شرکت‌های فین‌تک تولید کرده‌اند) روی زندگی روزمره میلیاردها نفر تأثیر گذاشته است.

صنعت فین‌تک در طول دو دهه اخیر با ظهور و پذیرش سریع فناوری‌های تحول‌آفرین و اپلیکیشن‌های متکی بر این فناوری‌ها شکل گرفته است. موضوعی کلیدی در موفقیت در این مسیر، توانایی فین‌تک‌ها در شناسایی و برطرف کردن نقاط اصطکاکی بوده که مشتریان معمولاً در تعامل با نهادهای مالی مرسوم داشتند. بسیاری از فین‌تک‌ها تجربه‌های دیجیتال

نکات برجسته و کلیدی



برآورد می‌شود تا سال ۲۰۳۰ منطقه آسیا-اقیانوسیه با نرخ رشد ۲۷ درصدی که از نرخ رشد ایالات متحده هم بیشتر است، به برترین بازار فین تک جهان تبدیل شود.



در دوره فراوانی، سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲، شاهد اوج‌گیری ارزش‌گذاری فین تک‌ها و رسیدن آن به ۲۰ برابر میزان درآمد سالانه آنها بودیم.



در حالی که در عصر قبلی رشد فین تک، پرداخت‌ها پیشگام بودند، در عصر بعدی B2B و B2B2X پیشگام خواهند بود.



با توجه به اینکه شاخص‌های بنیادی همچنان قدرتمند باقی مانده‌اند، در ۱۲ ماه گذشته صرفاً شاهد اصلاح کوتاه‌مدت ضروری در روند رشد مثبت فزاینده بوده‌ایم.



کسب و کارهای اسپرد یا تفاوت نرخ مثل نئوبانک‌ها و پلتفرم‌های وام‌دهی در جهان توسعه‌یافته با چالش‌هایی روبه‌رو خواهند شد، در حالی که در بازارهای در حال ظهور نقشی حیاتی ایفا خواهند کرد.



اکنون تقریباً ۸۰ درصد بزرگسالان جهان همچنان کمتر برخوردار یا محروم از خدمات بانکی هستند.



اکنون برای ذی‌نفعان زمان اقدام است؛ فین تک‌ها باید تهاجمی بازی کنند، شرکت‌های قدیمی باید به طرح‌های دیجیتال‌شان شتاب بدهند و رگولاتورها باید در حفظ شرایط رقابت برابر پیش‌دستانه عمل کنند.



پیش‌بینی می‌شود درآمدهای سالانه فین تک تا سال ۲۰۳۰ (با رشد شش برابری) به ۱٫۵ تریلیون دلار برسد و فین تک‌های مرتبط با بانکداری یک چهارم همه ارزش‌گذاری‌های بانکی را به خود اختصاص دهند.



فین تک‌ها بالغ شده‌اند

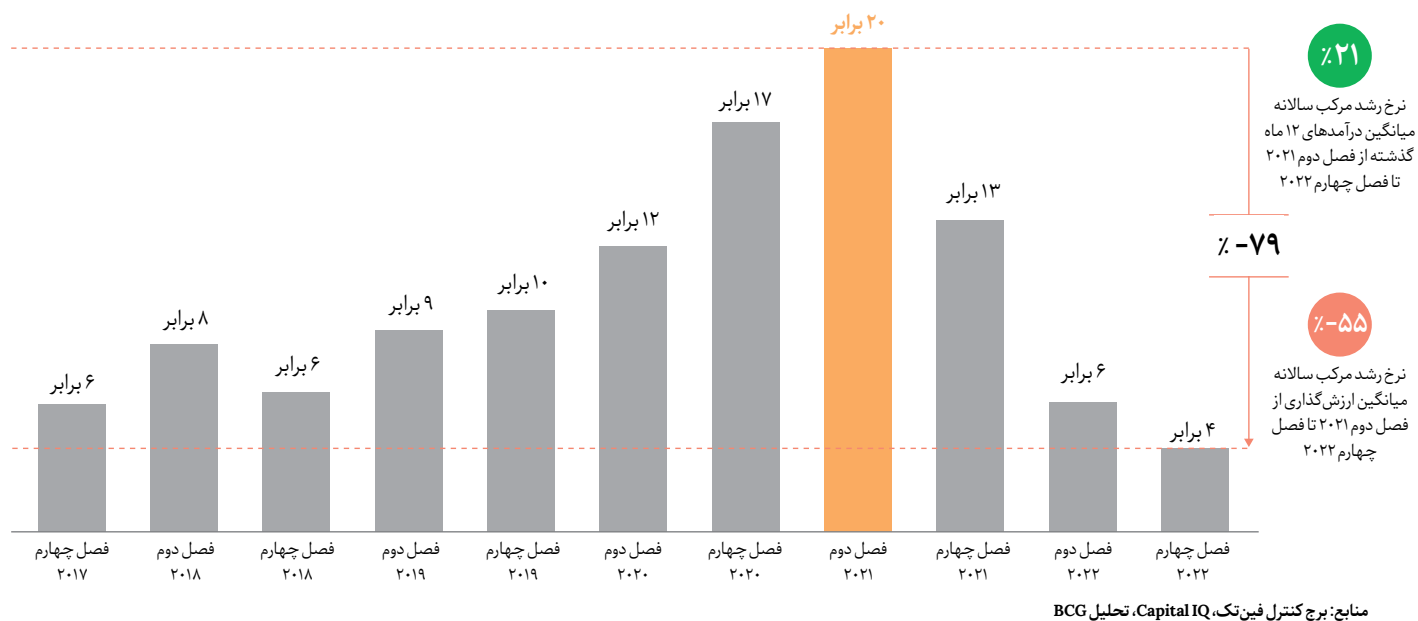
فین تک‌ها در طول دهه اخیر بیش از ۵۰۰ میلیارد دلار منابع مالی جذب کرده‌اند؛ از سال ۲۰۱۹ به بعد تقریباً ۲۰ درصد از سرمایه‌های خطرپذیر تخصیص یافته جهان را در یافت کرده‌اند. فین تک‌ها علاوه بر جذب سرمایه از سرمایه‌گذاران تخصصی حوزه خدمات مالی که از دیرباز این کسب‌وکارها را تأمین مالی کرده‌اند، سرمایه‌های زیادی را از سرمایه‌گذاران خصوصی و صندوق‌های پوشش ریسک غیر تخصصی حوزه فناوری جذب کرده‌اند. گاهی این سرمایه‌گذاری‌ها تحت تأثیر هیجان سفته‌بازی در زیربخش‌هایی مثل کریپتو و فناوری‌های پشتیبان آن بوده‌اند. کریپتو در مجموع در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ بیش از ۵۰ میلیارد دلار از منابع مالی تأمین شده را به خود اختصاص داد یا به عبارت دیگر تقریباً ۷۵ درصد از کل منابع مالی دریافتی در حوزه کریپتو، در سال ۲۰۲۲ دریافت شد.

فین تک‌ها در دوران اوج خود در سال ۲۰۲۱ تقریباً ۹ درصد کل ارزش‌گذاری شرکت‌های خدمات مالی جهان را به خود اختصاص داده بودند. ارزش‌گذاری فین تک‌ها در بازارهای عمومی در این سال به ۱٫۳ تریلیون دلار رسید که معادل ۲۰ برابر درآمد سالانه این شرکت‌ها بود؛ مقدار تاریخی این مضرب پیش از سال ۲۰۱۸ شش برابر درآمد سالانه بود (شکل ۱). همچنین در سال ۲۰۲۱ ابرفین تک‌های پی‌پال و انت‌فایننشال در میان ۱۰ شرکت خدمات مالی برتر جهان برحسب ارزش بازار بودند.

در حالی که تا حدود پنج سال پیش فین تک‌ها اغلب حاشیه‌ای بر صنعت خدمات مالی در نظر گرفته می‌شدند، همه‌گیری کووید ۱۹ نقش شتاب‌دهنده را در پذیرش خدمات مالی دیجیتال از سوی عموم مصرف‌کنندگان ایفا کرد. در نتیجه فین تک‌ها اکنون در برخی بخش‌ها به‌ویژه بخش‌های پرداخت و بانکداری تراکنشی به جریان اصلی تبدیل شده‌اند؛ نقش آفرینانی مثل استرایپ، اسکوتر، علی‌پی و چند شرکت دیگر این بخش‌ها را اساساً متحول کرده‌اند. برخی فین تک‌ها مثل پی‌پال در ایالات متحده، نوبانک در برزیل و پی‌تی‌ام در هند به نام‌های شناخته‌شده‌ای تبدیل شده‌اند. در حال حاضر حدود ۳۲ هزار فین تک در سراسر جهان وجود دارد.

شکل ۱: در فصل دوم سال ۲۰۲۱ ارزش گذاری فین تک ها به ۲۰ برابر درآمد سالانه آنها رسید

از فصل چهارم ۲۰۱۷ تا فصل چهارم ۲۰۲۲، میانگین مضرب های درآمدی برای فین تک های سهامی عام (میانگین ساده، ارزش بازار/درآمد ۱۲ ماه گذشته)



نکته: فهرست فین تک عمومی ارزش بازار و درآمدهای هر فصل ۸۵ فین تک سهامی عام را از مناطق جغرافیایی و بخش های مختلف بررسی می کند.

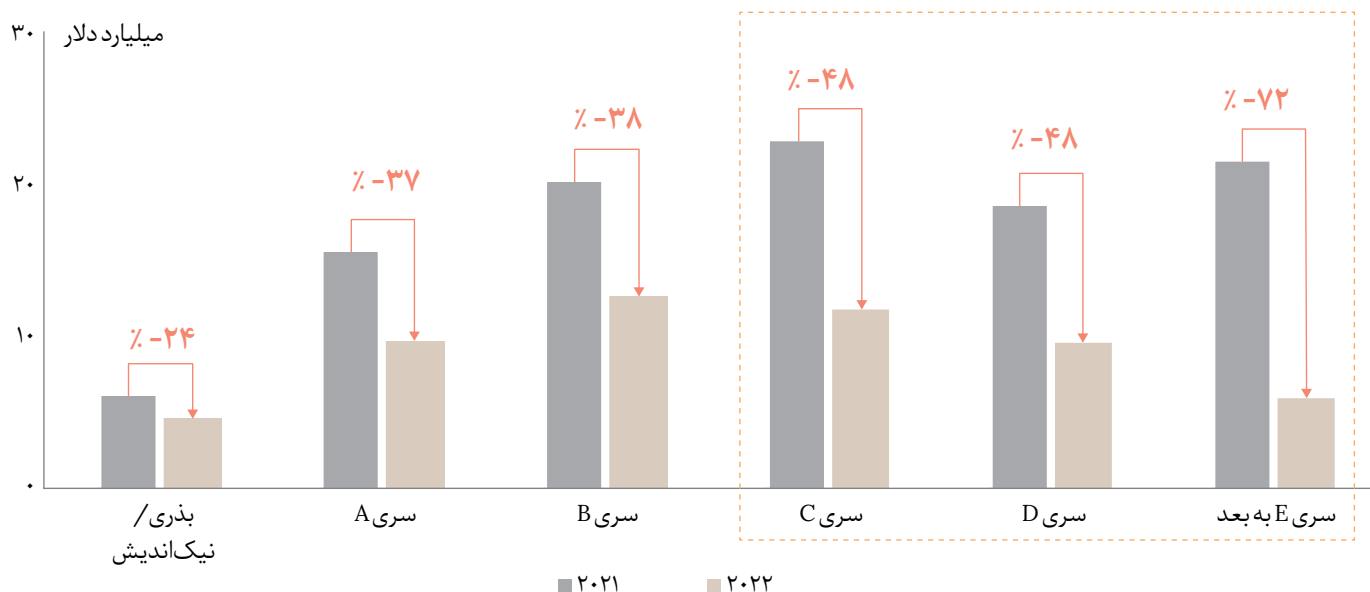
۱۲ ماه اخیر متواضعانه بوده است

این شرایط به واسطه افزایش نرخ بهره به وجود آمده که هزینه سرمایه را افزایش داد و در عمل تأمین منابع مالی با بهره صفر را متوقف کرد. افزایش نرخ بهره نتیجه تورم مزمنی بود که خودش حاصل طیفی از عوامل شامل تنش های ژئوپلیتیک، مشکلات زنجیره تأمین و احیای بعد از همه گیری بود. تغییرات در چشم انداز مالی را هم فین تک ها و هم سرمایه گذاران احساس کرده اند و مدیران عامل فین تک ها اکنون رشد سود آور را به عنوان اولویت اصلی شان هدف قرار داده اند (شکل ۳).

از آوریل ۲۰۲۲ فراوانی در حوزه فین تک تحت تأثیر مقدار زیادی واقعیت میدانی قرار گرفت و ارزش گذاری ها در همه بخش ها و مناطق جغرافیایی به طور متوسط بیش از ۶۰ درصد کاهش یافت. این سقوط در حالی اتفاق افتاده که رشد درآمد فین تک ها (هرچند با سرعتی کمتر) همچنان تداوم داشته است. تأمین مالی جدید ۴۳ درصد کاهش یافته است؛ البته سرمایه های خطر پذیر همچنان به شرکت های مراحل اولیه تزریق می شوند، اما شرکت های later-stage شاهد کاهش شدید ارقام سرمایه گذاری در دوره های تأمین مالی هستند. شرکت های سری C به بعد با سخت ترین چالش ها روبه رو شده اند (شکل ۲).

شکل ۲: از سال ۲۰۲۱، میزان تأمین مالی برای شرکت‌های later-stage (سری C به بعد) شدیدتر از شرکت‌های مراحل اولیه (بذری، سری‌های A و B) کاهش یافته است

۲۰۲۱-۲۰۲۲، میانگین تأمین مالی (به میلیارد دلار) بر حسب مرحله



منابع: برج کنترل فین تک، تحلیل BCG

با این حال اکنون توجه ارزش‌گذاری‌های بیش از حد بدون شاخص‌های بنیادی قوی (مثل اقتصاد واحد خوب، درآمدهای تکرارشونده، پتنت‌ها، برند قدرتمند و پایگاه مشتریان وفادار) دشوارتر شده است. بخشی از این فیلترها برای صنعت خوب است؛ چراکه مدل‌های کسب و کار ضعیف‌تر تحت فشار قرار می‌گیرند و در عمل حذف می‌شوند.

در حال حاضر فین تک‌ها دستورالعمل‌های متفاوتی را به کار می‌گیرند تا از زمستان تأمین مالی جان سالم به در ببرند و بسیاری از آنها به جای رشد درآمد بی‌وقفه به هر قیمتی، بر اقتصاد واحد متمرکز شده‌اند. برخی بدهی را افزایش می‌دهند تا از دوره‌های تأمین مالی کاهنده اجتناب کنند. بسیاری در حال تغییر کانون تمرکزشان به سمت عنصر ارزش طول عمر در نسبت «ارزش طول عمر به هزینه جذب مشتری» به‌عنوان سنجه مورد توجه هستند. اغلب فین تک‌ها در حال اولویت‌دادن به درآمدهای پایدار بلندمدت‌تر، مشتریان تکرارشونده ماهانه و سرمایه‌گذاری در نوآوری‌هایی هستند که در محصولات و خدمات درآمدزایی آنها نقش اساسی دارند. پیش‌بینی می‌کنیم که برخی از این شرکت‌ها با تمرکز بر مسائل اساسی، قدرتمندتر و تاب‌آورتر خواهند شد و در وضعیت مناسبی برای تبدیل شدن به رهبران آینده صنعت خدمات مالی قرار خواهند گرفت.

دوره‌کنونی اصلاحی کوتاه‌مدت است

معتقدیم چالش‌های اخیر فین تک‌ها نشان‌دهنده اصلاحی کوتاه‌مدت در روند رشدی بلندمدت است؛ چراکه شاخص‌های بنیادی این بخش تغییر نکرده‌اند. در واقع شاهد رکود و کاهش اشتیاق نسبت به شرکت‌های مرحله رشد (سری B تا D) هستیم که مشخص نیست از هم‌خوانی‌های محصول و/یا بازار برخوردارند یا خیر.

علاوه بر این همان‌طور که در مورد صنایع نوپا معمول است، سودآوری در فین تک، حتی برای شرکت‌های مراحل later-stage با ارزش‌گذاری بالا و به‌طور متعارف «موفق»، به آسانی به دست نیامده است. با وجود فشار سهام‌داران بر شرکت‌های سهامی عام برای سودآوری مناسب (داشتن حاشیه سود عملیاتی خوب)، از حدود ۸۵ فین تک سهامی عامی که BCG در سال ۲۰۲۲ در همه مناطق جغرافیایی و بخش‌ها تحلیل کرده، کمتر از نیمی از آنها (۴۵ درصد) سودآور بودند.

شکل ۳، نظرسنجی ۱: مدیران عامل فین تک‌ها در طول ۱۲ تا ۱۸ ماه آینده بر تقویت شاخص‌های بنیادی و دنبال کردن رشد سودآور متمرکزند




منابع: نظرسنجی آینده فایننس، BCG/QED (N=81) این نظرسنجی از مدیران عامل و رهبران ارشد فین تک‌ها در فوریه ۲۰۲۳ انجام شد؛ تحلیل BCG

پرسش: سه چالش اصلی پیش روی شرکت شما در ۱۲ تا ۱۸ ماه آینده چیست؟

پرسش: اقدام‌های اصلی شرکت شما برای رسیدگی به چالش‌ها در ۱۲ تا ۱۸ ماه آینده چیست؟

نکته: پاسخ‌ها در قالب متن آزاد جمع‌آوری و سپس در طبقه‌بندی‌های مجزا مرتب شدند.



فین تک‌ها دستورالعمل‌های متفاوتی را به کار می‌گیرند تا از زمستان تأمین مالی جان سالم به در ببرند و بسیاری از آنها به جای رشد درآمد بی‌وقفه به هر قیمتی بر اقتصاد واحد متمرکز شده‌اند.



شاخص‌های بنیادی صنعت قدرتمند مانده‌اند

با وجود این میان‌دوره متلاطم، شاخص‌های بنیادی صنعت فین‌تک به دلایل گوناگون پایدار مانده‌اند. یکی از دلایل برجسته این است که صنعت خدمات مالی همچنان محیط مستعدی برای تحول آفرینی است. چند عامل بر این موضوع تأثیرگذارند.

عامل اول این است که صنعت خدمات مالی یکی از بزرگ‌ترین و سودآورترین بخش‌های اقتصاد جهانی است؛ این صنعت سالانه ۱۲/۵ تریلیون دلار درآمد دارد و با حاشیه سود متوسط ۱۸ درصدی که یکی از بیشترین مقادیر در بین همه صنایع است، طبق برآوردها سالانه ۲/۳ تریلیون دلار سود خالص یا ارزش افزوده می‌سازد (شکل ۴).

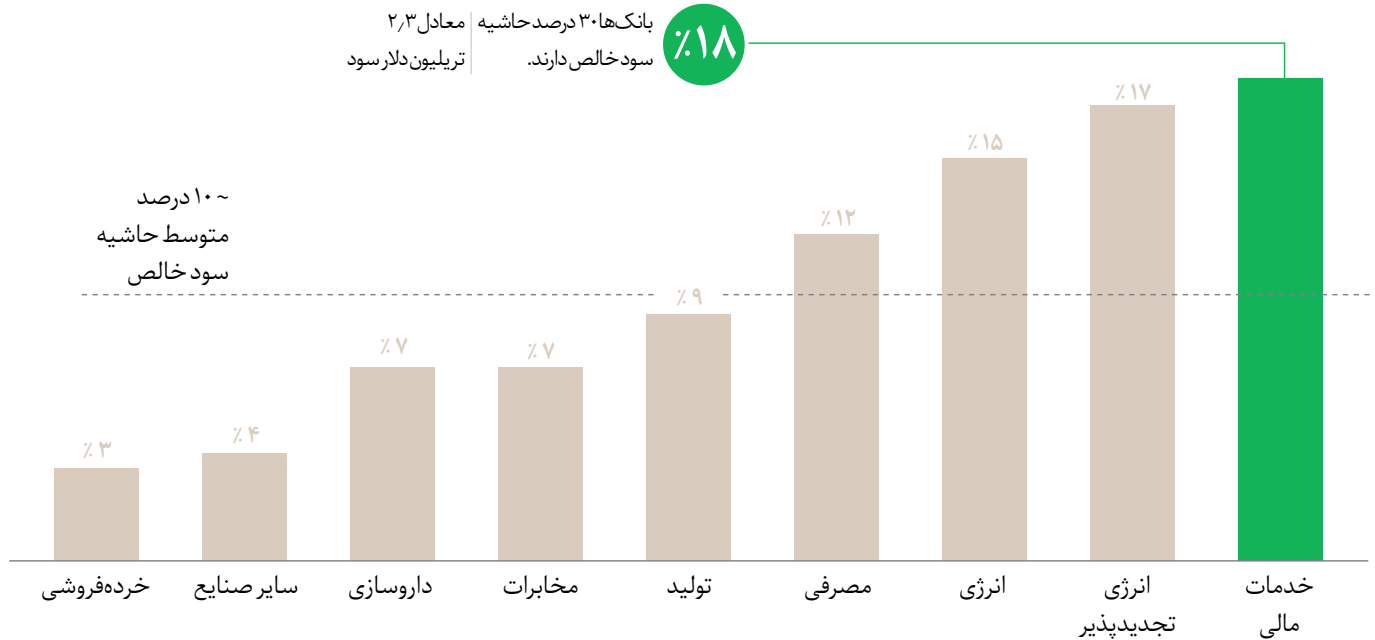
عامل دیگر این است که تجربه کلی مشتری در خدمات مالی (از جمله بخش بیمه) از دیرباز در مقایسه با سایر صنایع از بدترین‌ها بوده است. هر چند

شرکت‌های قدیمی در طول چند سال گذشته پیشرفت کرده‌اند، همچنان عملکردی بسیار ضعیف‌تر از فین‌تک‌ها دارند. میانگین شاخص خالص مروجان برای صنعت بانکداری در ایالات متحده ۲۳ (از ۱۰۰) است؛ در مقام مقایسه این رقم برای برخی فین‌تک‌های آمریکایی به ۹۰ هم می‌رسد (شکل ۵).

علاوه بر این فضای بسیار زیادی برای رشد در بخش مالی، به‌ویژه در بازارهای در حال ظهور وجود دارد؛ چراکه در سطح جهان ۱/۵ میلیارد بزرگسال همچنان از خدمات بانکی محروم هستند و ۲/۸ میلیارد بزرگسال دیگر نیز کمتر برخوردار از خدمات بانکی محسوب می‌شوند (طبق تعریف پروژه فراگیری مالی بانک جهانی، این گروه افرادی هستند که کارت اعتباری ندارند). این دو گروه در مجموع بیش از نیمی از جمعیت جهان را دربر می‌گیرند. به‌علاوه تقریباً ۴۴ درصد از بزرگسالان جهان همچنان برای تراکنش‌های بزرگ به پول نقد وابسته‌اند، در حالی که ۸۹ درصد تلفن همراه یا تلفن هوشمند دارند (شکل ۶).

شکل ۴: خدمات مالی یکی از سودآورترین بخش‌های اقتصاد جهان است

حاشیه سود خالص (درصد) بر حسب صنعت، جهانی



بانک‌ها ۳۰ درصد حاشیه سود خالص دارند. معادل ۲,۳ تریلیون دلار سود



منابع: NYU Damodaran، بانک فدرال رزرو سنت لوئیس، تحلیل BCG
 نکته: سایر صنایع شامل ساخت‌وساز، آموزش، هتلداری و حمل‌ونقل هوایی می‌شود.

آنلاین (از جمله از طریق مارکت پلیس‌هایی مانند آمازون و ای‌بی) به تدریج به جریان اصلی تبدیل شدند. پرداخت آنلاین با پیشگامی نقش آفرینانی مانند پی‌پال به عنوان بزرگ‌ترین حوزه نوآوری مطرح شد و صنعت بانکداری تراکنشی را متحول کرد. وام‌دهندگان دیجیتال مانند کپیتال وان موجی از نوآوری را در وام‌دهی با استفاده از داده و آنالیتیکس رهبری کردند.

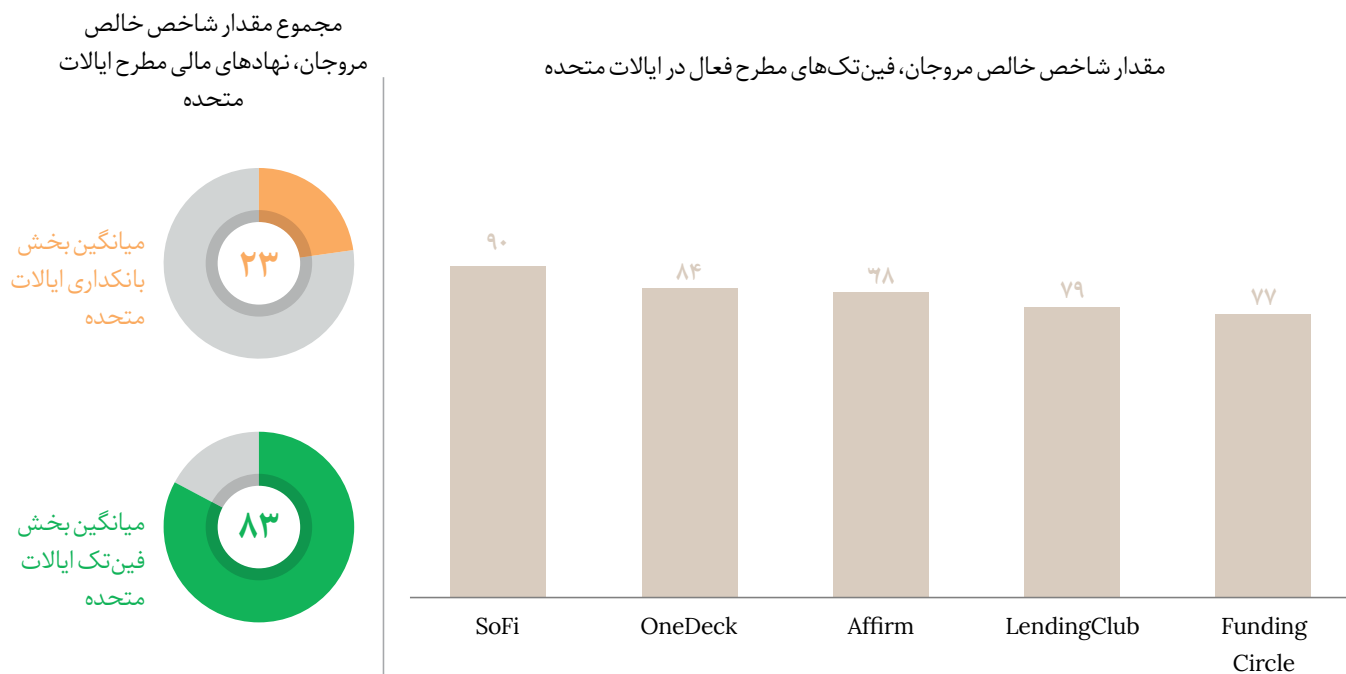
مرحله دوم؛ پذیرش موبایل و رسانه‌های اجتماعی (۲۰۱۴-۲۰۰۹): در پی بحران مالی سال ۲۰۰۸، در بحبوحه سخت‌گیری رگولاتوری و تغییر رفتارهای مصرف‌کنندگان، رویکرد «انتظار و انفعال» بانک‌های قدیمی راه را برای فین‌تک‌ها باز کرد. رونق اعتبار و نوآوری سریع در حوزه‌های موبایل و ابری به مصرف‌کنندگان امکان دسترسی لحظه‌ای به خدمات مالی را داد که محرک رشد پرشتاب نقش آفرینان تحول آفرین شد. تمرکز خودخواسته بر تجربه کاربری و رابط کاربری و ظهور API‌ها، بسیاری از نقاط اصطکاک فرایند ثبت نام و بعدتر مسیر دیجیتال مشتری را حذف کرد. رسانه‌های اجتماعی و آنالیتیکس داده شروع به ایفای نقشی کلیدی کردند و به شرکت‌ها امکان جمع‌آوری اطلاعات ریز و جزئی را دادند. موفقیت فین‌تک با ارائه راه‌حل‌های اول دیجیتال بسیار شخصی‌سازی شده رشد کرد.

به علاوه همچنان فضای زیادی برای رشد استفاده دیجیتال در بانکداری وجود دارد؛ اکنون این شاخص در حدود ۳۹ درصد قرار دارد، در حالی که برای نرم‌افزار کامپیوتری ۹۸ درصد است. این رقم برای کشورهای در خاورمیانه و آفریقا به متوسط ۱۷ درصد هم می‌رسد (شکل ۷).

در نهایت باید توجه کرد که هرچند بخش فین‌تک به بلوغ رسیده، همچنان در مراحل اولیه توسعه قرار دارد و کمتر از دو درصد درآمدهای سالانه بخش خدمات مالی جهان (یا تقریباً ۲۴۵ میلیارد دلار از ۱۲/۵ تریلیون دلار) را به خود اختصاص داده و جای رشد زیادی دارد. ما سیر تکامل زمانی فین‌تک را به صورت مرحله‌ای می‌بینیم؛ این مراحل دوره‌های زمانی تعریف شده‌ای هستند که در آنها یک یا چند روند برجسته شده‌اند.

مرحله اول؛ تحول دیجیتال (۲۰۰۸-۱۹۹۸): با دسترسی و پذیرش فزاینده دستگاه‌های متکی بر اینترنت، خدمات مالی برای اولین بار دیجیتال شدند. این اتفاق سیستم‌های موروتهی نهادهای مالی ملی و منطقه‌ای را به چالش کشید. فناوری دیجیتال راحتی و دسترس‌پذیری بیشتری را به مصرف‌کنندگان می‌داد و دردهای آنها را برطرف می‌کرد. بانکداری، وام‌دهی و تجارت الکترونیک

شکل ۵: تجربه مشتری (بر حسب شاخص خالص مروجان) در زنجیره‌های تأمین مختلف برای نهادهای مالی قدیمی تقریباً ضعیف است



منابع: Forrester - رتبه‌بندی شاخص خالص مروجان ایالات متحده، ۲۰۲۲؛ پنجم‌ارک‌های محک مشتری در خدمات مالی ۲۰۲۲

فناوری‌های جدید در حال ظهورند، اما هنوز اثر آنها راننده‌ایم

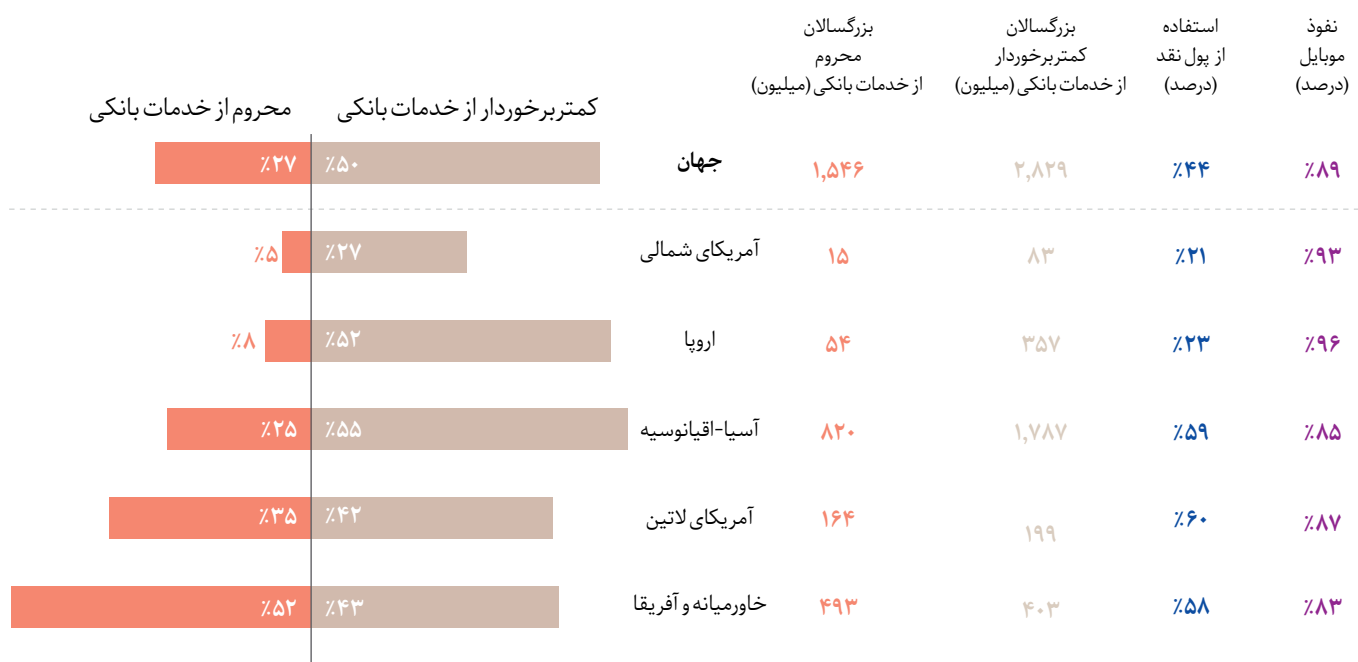
چند فناوری نوآورانه که تعدادی از آنها در قلمرو نوآوری‌های آینده قرار می‌گیرند، برای اولین بار به عرصه فین تک وارد می‌شوند یا حضور اولیه‌شان را تقویت می‌کنند. تأثیر آنها را نه تنها تمام انواع نقش آفرینان خدمات مالی (که باید توانمندی‌هایشان را به خوبی به کار بگیرند تا استفاده بهینه‌ای از موارد استفاده بالقوه‌شان داشته باشند)، بلکه همه اعضای جامعه احساس خواهند کرد. از جمله این فناوری‌ها می‌توان به هوش مصنوعی زایا، ارتباطات باز مبتنی بر API، فناوری دفترکل توزیع‌شده، رایانش کوانتومی و لبه‌ای و اینترنت اشیا و بیومتریک با سخت‌افزار تعبیه‌شده اشاره کرد.

مرحله سوم؛ افزایش اهمیت و مقیاس (۲۰۲۱-۲۰۱۵): صنعت فین تک به موازات پذیرش تلفن هوشمند به سرعت رشد کرد و در طول همه‌گیری کووید ۱۹ شاهد شتابی پله‌ای بود. اکنون مصرف‌کنندگان انتظار دارند که همه خدمات مالی در تمام ساعات شبانه‌روز به صورت آنلاین در دسترس باشند. فین تک‌هایی مانند انت‌فایننشال، نوبانک، پی‌تی‌ام، اسکوتر، استرایپ و چند نئوبانک در این چشم‌انداز در حال تکامل، به نام‌های مطرحی تبدیل شدند. فین تک‌ها به لطف گسترش دسترسی مشتری‌ان به خدمات مالی، کانال‌های جدید ایجاد تقاضا، تجربه کاربری/رابط کاربری به‌روز و کاهش هزینه‌ها رشد کردند. در فاصله سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۲۲ تأمین مالی فین تک به ۴۴۰ میلیارد دلار رسید. با وجود نرخ بهره کم و دسترسی آسان به سرمایه، ارزش‌گذاری‌ها و همچنین تعداد شرکت‌ها و استعدادهای حاضر در این صنعت اوج گرفتند. این بخش با افزایش رقابت در زمینه سهم بازار و موجی از ادغام‌ها و اکتساب‌ها روبه‌رو شد.

مرحله چهارم؛ مسیر پیش رو (۲۰۲۲ و بعد از آن): محیط رگولاتوری پیش‌دستانه‌تری را پیش‌بینی می‌کنیم که مسیر را برای سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی پشتیبان (به‌عنوان مثال کالاهای دیجیتال عمومی) هموار می‌کند و نوآوری را در بخش‌هایی از جهان شکوفا می‌کند که همچنان به دنبال گسترش فراگیری مالی هستند. علاوه بر این صحنه برای تحول آفرینی‌های فناورانه‌ای مثل هوش مصنوعی زایا و فناوری دفترکل توزیع‌شده آماده است که همین حالا هم حضورشان را احساس می‌کنیم. با وجود چالش‌های بزرگ، مدیران عامل فین تک‌ها در بلندمدت به آینده این صنعت خوش بین هستند (شکل ۸).

شکل ۶: بیش از سه چهارم بزرگسالان جهان همچنان محروم یا کمتر برخوردار از خدمات بانکی هستند

درصد بزرگسالان محروم و کمتر برخوردار از خدمات بانکی در مناطق اصلی جهان



منبع: پروژه فراگیری مالی بانک جهانی

نکته: «کمتر برخوردار از خدمات مالی»، بزرگسالانی تعریف می شود که کارت اعتباری ندارد؛ نقوذ موبایل درصد بزرگسالانی تعریف می شود که تلفن همراه دارند؛ استفاده از پول نقد درصد بزرگسالانی تعریف می شود که قبضی را فقط با پول نقد پرداخت کرده اند.

دهند و همکاری بین نهادهای مالی سراسر جهان را تسهیل کنند. از APIها همچنین می توان برای گردآوری داده ها از منابع نامربوط گوناگون مثل رسانه های اجتماعی، اخبار و دستگاه های شخصی بهره برد تا ارزیابی های ریسک بسیار دقیقی جهت استفاده در ارزیابی اعتباری، تشخیص کلاهبرداری، امتیازدهی اعتباری، ارزیابی ریسک بیمه و مانند آن انجام داد.

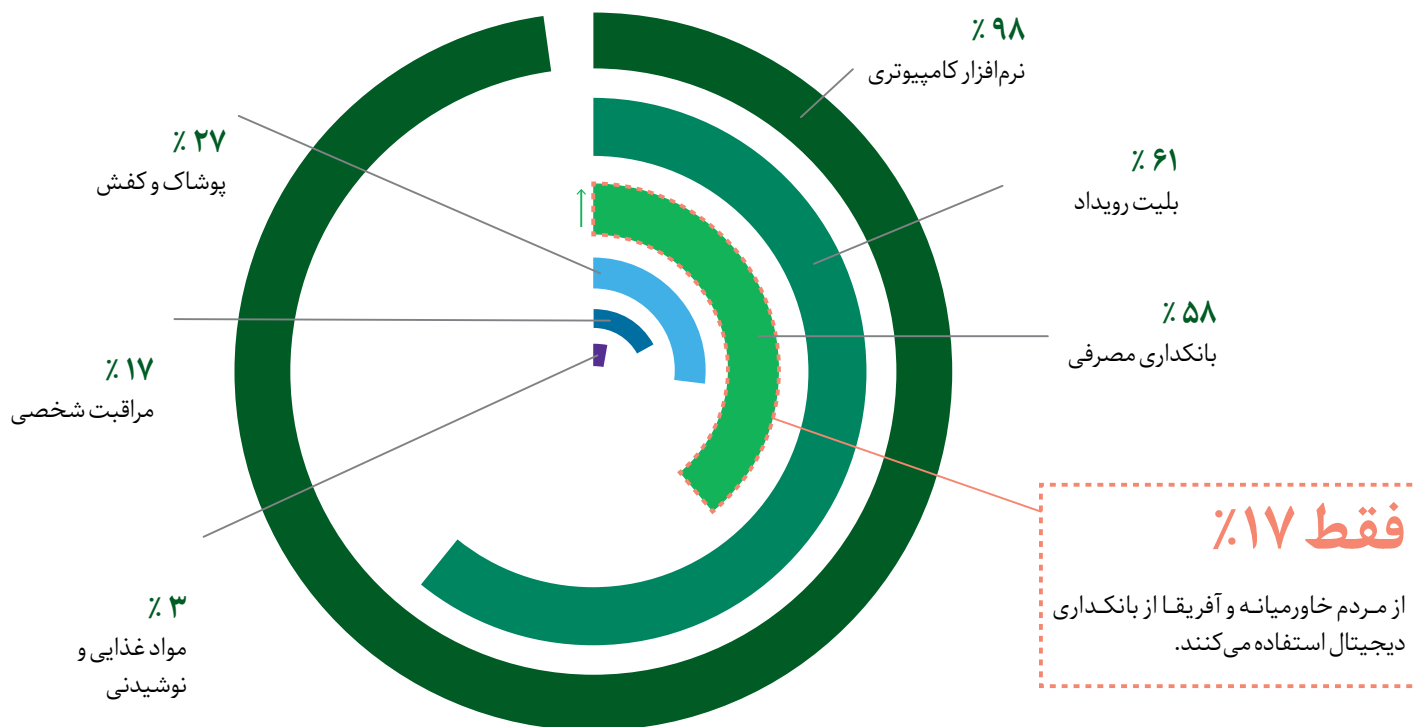
فناوری دفترکل توزیع شده: از فناوری دفترکل توزیع شده به عنوان زیرساخت جهانی مبتنی بر بلاکچین، می توان برای ایجاد پلتفرم تراکنش و تصفیه جهانی متکی بر استیبل کوین ها استفاده کرد؛ چنین پلتفرمی شبیه یک شبکه پرداخت جایگزین خواهد بود. پیش بینی می شود این پلتفرم سریع، ارزان، شفاف، بی مرز و امن باشد، نیاز به واسطه ها را از بین ببرد و هزینه مورد نیاز برای تصفیه پرداخت ها را کاهش دهد. علاوه بر این فناوری دفترکل توزیع شده سیستم تأیید هویت جهانی امن و ضد دستکاری ارائه می دهد که هم از حریم خصوصی افراد حفاظت می کند و هم احراز هویت را آسان تر می سازد. این فناوری از ایجاد پلتفرم زنجیره تأمین غیرمتمرکز پشتیبانی می کند که به کسب و کارها این امکان را می دهد که منابع مالی را بهره ورتر و از طریق دفترکل مشترک تراکنش ها به دست آورند که ریسک کلاهبرداری را کاهش می دهد. یکی از مزیت های کلیدی این فناوری توکن سازی طبقه بندی های پیچیده دارایی واقعی (شامل ارزهای دیجیتال رگوله شده) است. علاوه بر این قراردادهای (هوشمند) خود اجراشونده می توانند شرایط توافق بین خریدار و فروشنده را تأیید و اجرا کنند. دست آخر اینکه مقوله ارز دیجیتال بانک مرکزی

هوش مصنوعی زایا: این قلمرو جدید در حوزه هوش مصنوعی تغییر جبهه در رابط انسان-دیجیتال ایجاد کرده که مبتنی بر زبان طبیعی است و نه تنها خدمات مشتریان سطح بالا ارائه می دهد، بلکه به شرکت های قدیمی کمک می کند محدودیت های فنی شان را برطرف سازند. به عنوان مثال استرایپ همین حالا از نسخه بتای سازمانی GPT-4 برای انجام کارهای عملیاتی از جمله افزایش کارآمدی تجربه کاربری، اولویت بندی مشکلات مشتریان و مقابله با کلاهبرداری استفاده می کند. هوش مصنوعی زایا در آینده کار مباشرهای مالی دیجیتال را تسهیل می کند و کارهایی مانند پرداخت قبض، ارسال رمیتنس ها، بررسی بودجه، اعتراض به هزینه ها و مانند آن را بی نیاز از تعامل انسانی انجام می دهد. از هوش مصنوعی زایا همچنین می توان برای شبیه سازی حملات سایبری و ایجاد داده های فریبگری استفاده کرد که به آموزش مدل ها برای حفاظت از نهادهای مالی کمک می کنند. این فناوری، شخصی سازی بسیار زیاد محصولات و خدمات مالی و تحلیل مقادیر زیادی داده برای شناسایی الگوها را ممکن و تصمیم گیری انسانی را آسان تر می کند. همچنین بهره وری های قابل توجهی را برای خدمات مشتریان و مراکز اداری در صنایع نیازمند نیروی کار زیاد مثل بیمه و مدیریت ثروت به ارمغان می آورد.

ارتباطات باز مبتنی بر API: بانکداری باز ۲/۰ می تواند دسترسی روان ماژولار و استانداردسازی رابطه برای بانک ها، شرکت ها و دولت ها را محقق کند. این موجودیت ها قادر خواهند بود با اتصال از طریق APIها، داده های مشتریان را جمع آوری کنند، به خدمات مالی پیشرفته دسترسی پیدا کنند و آنها را ارائه

شکل ۷: پتانسیل زیادی برای افزایش پذیرش بانکداری دیجیتال به ویژه در بازارهای در حال ظهور وجود دارد

سال ۲۰۲۱، سهم مشارکت دیجیتال بر اساس طبقه بندی^۱



منابع: Forrester Research، بانک جهانی، تحلیل BCG

نکته: بانکداری مصرفی با توجه به درصد بزرگسالانی برآورد شده که از تلفن همراه یا اینترنت برای استعلام موجودی حساب بانکی شان استفاده کردند.
۱ پیش بینی خرده فروشی آنلاین Forrester برای ایالات متحده در سال ۲۰۲۱

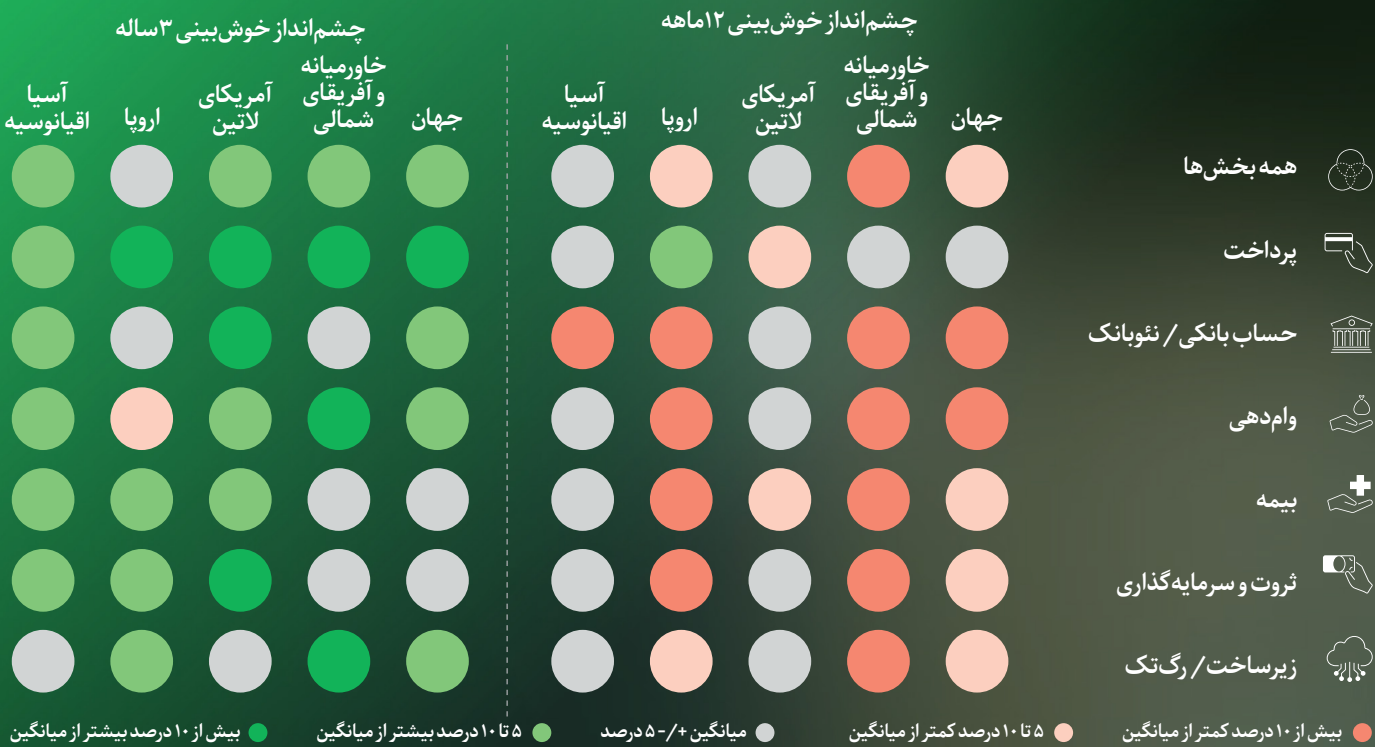
اینترنت اشیا و بیومتریک با سخت افزار تعبیه شده: از اینترنت اشیا (قابلیت شبکه سازی ای که امکان ارسال و دریافت اطلاعات از اشیا و دستگاه هایی مانند لوازم نسبی و وسایل آشپزخانه را با استفاده از اینترنت فراهم می کند) می توان برای توسعه محصولات مالی بسیار شخصی سازی شده ای از جمله وام مسکن و بیمه خانه انرژی بهره ور استفاده کرد. ساعت های هوشمند پیشرفته نیز می توانند بر آمارهای مربوط به سلامت نظارت کنند و می توان از تغییرات رفتاری کاربران برای شخصی سازی بیمه نامه های سلامت با توجه به ریسک بیماری های مختلف استفاده کرد. از دستگاه های اینترنت اشیا همچنین می توان برای اجرای تراکنش های مالی خودکار استفاده کرد؛ اگر این قابلیت با قراردادهای هوشمند ترکیب شود، می تواند بسیار کاربردی باشد. یکی دیگر از موارد استفاده تشخیص چهره است که همین حالا هم در برخی کشورها در مقیاس گسترده استفاده می شود؛ به عنوان مثال در برخی سوپرمارکت ها، صندوق پرداخت نرم افزار به اطلاعات بانکی و کارت اعتباری مصرف کنندگان متصل شده است.

در هر صورت با توجه به تمامی فناوری های یادشده، بخش فین تک در باقی مانده مرحله چهارم و بعد از آن چطور تکامل خواهد یافت؟

در بستر فناوری دفترکل توزیع شده می تواند ارزش دیجیتال استاندارد و دارای قابلیت تعاملی ارائه دهد که می توان از آن در کشورهای مختلف و در تبادل با ارزهای متفاوت استفاده کرد. بنابراین ارزهای دیجیتال بانک مرکزی می توانند راه را برای ایجاد زیرساخت تصفیه آبی باز کنند؛ زیرساختی که پرداخت های حساب به حساب و فرامرزی لحظه ای را ممکن می کند.

رایانش کوانتومی و لبه ای: قدرت و سرعت بی نظیر کیوبیت (یا بیت کوانتومی، کوچک ترین واحد اطلاعات در کامپیوتر کوانتومی که در برهم نهی دو حالت (۰ و ۱) وجود دارد و فقط زمانی در یکی از این دو حالت قرار می گیرد که اندازه گیری حالت برای بازیابی نتیجه رایانش انجام شود) به رایانش کوانتومی این توانایی را می دهد که مسائل پیچیده را در کسری از ثانیه حل کند که برنامه های انتخاب پورتنوی، تخصیص دارایی و در مجموع بهینه سازی کسب و کار می توانند از آن سود ببرند. سایر موارد استفاده شامل ارزیابی ریسک فوق پیشرفته، طرح های ضد پول شویی، شبکه های عصبی مقابله با کلاهبرداری در لحظه، ترکیب مقادیر بسیار زیادی از داده های جهانی و توسعه فناوری های رمزنگاری و امنیت سایبری مالی نسل بعدی می شود. BCG برآورد می کند که این فناوری می تواند در نهایت حدود ۷۰ میلیارد دلار درآمد سالانه عملیاتی اضافه برای صنعت بانکداری جهانی به ارمغان بیاورد.

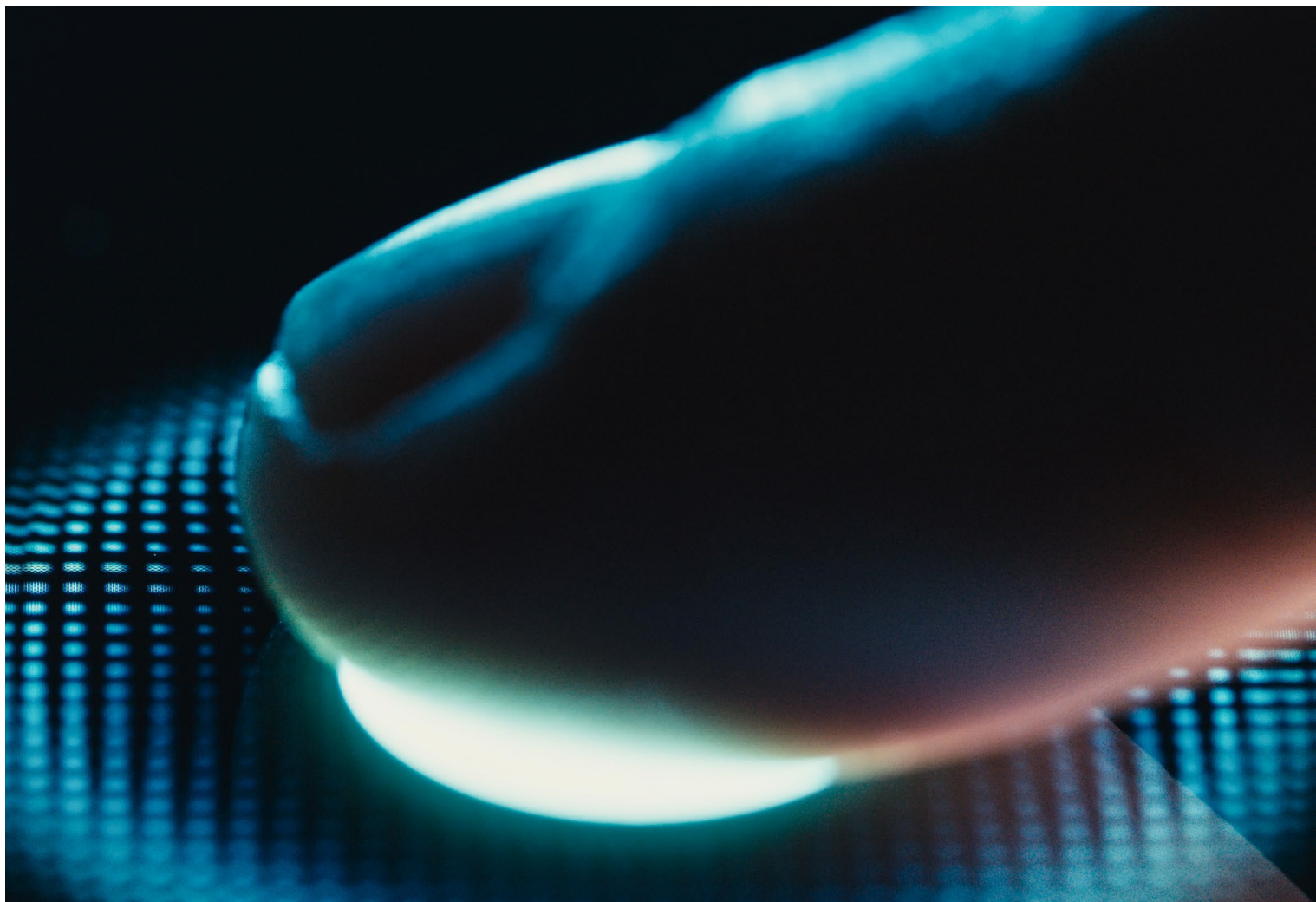
شکل ۸، نظرسنجی ۲: با توجه به قدرتمند ماندن شاخص‌های بنیادی، مدیران عامل در کوتاه‌مدت محتاط، اما به بلندمدت خوش بین هستند



منابع: نظرسنجی آینده‌فایننس، BCG/QED (N=81) این نظرسنجی از مدیران عامل و رهبران ارشد فین‌تک‌ها در فوریه ۲۰۲۳ انجام شد؛ تحلیل BCG

پرسش: چقدر نسبت به چشم‌انداز آینده شرکت‌تان در ۱۲ ماه پیش رو خوش بین هستید؟

پرسش: چقدر نسبت به چشم‌انداز آینده شرکت‌تان در ۳ سال پیش رو خوش بین هستید؟



پیش‌بینی می‌شود درآمدهای فین‌تک تا سال ۲۰۳۰ شش برابر شود

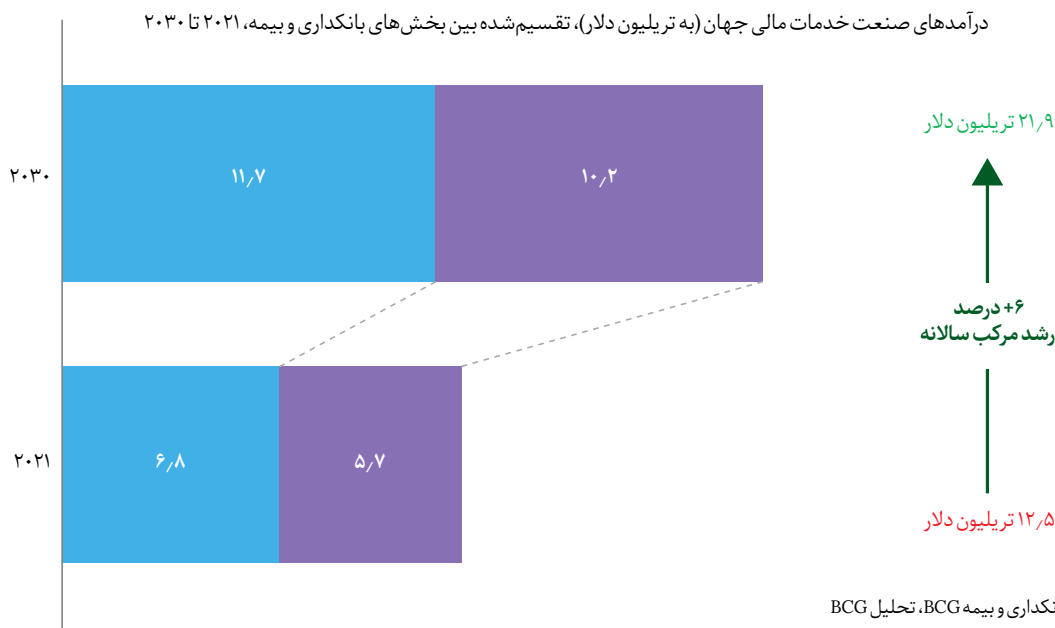
بنچمارک‌ها و مدل‌های داخلی، روندهای بخشی و منطقه‌ای، مصاحبه‌ها با فین‌تک‌ها، سرمایه‌گذاران خطرپذیر و شرکت‌های قدیمی، پیش‌بینی‌های تحقیقات سهامی و تحلیل‌های نفوذ بر حسب بخش و منطقه را در نظر می‌گیرند).

پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۰ سهم درآمدهای فین‌تک‌های بانکی (شامل وام‌دهی، سپرده‌ها، پرداخت و معامله‌گری و سرمایه‌گذاری‌ها) با رشد مرکب سالانه ۲۲ درصدی از ۴ به ۱۳ درصد درآمدهای بانکداری برسد و این فین‌تک‌ها یک‌چهارم ارزش‌گذاری بخش بانکداری جهان را به خود اختصاص دهند. برآورد می‌شود سهم بازار اینشورتک‌ها از درآمدهای بیمه با رشد مرکب سالانه ۲۷ درصد از ۰٫۳ درصد به ۲ درصد برسد. با این حال این گسترش در هر منطقه جغرافیایی و بخشی شکل متفاوتی خواهد داشت.

در حال حاضر صنعت خدمات مالی ۱۲٫۵ تریلیون دلاری جهان در آمریکای شمالی و منطقه آسیا-اقیانوسیه متمرکز است و به دو بخش تقریباً مساوی بانکداری و بیمه تقسیم می‌شود. انتظار می‌رود تا سال ۲۰۳۰ مجموع درآمد بانکداری و بیمه جهان با رشد مرکب سالانه شش درصدی به ۲۱٫۹ تریلیون دلار برسد. پیش‌بینی می‌شود پرداخت و سپرده‌گذاری پرشتاب‌ترین بخش‌ها باشند و مناطق آسیا-اقیانوسیه و آمریکای لاتین شاهد بیشترین گسترش باشند (شکل ۹).

پیش‌بینی می‌شود فین‌تک‌ها یکی از عناصر معنی‌دار و در حال گسترش این رشد باشند. با وجود اصلاح کوتاه‌مدتی که شاهدش بودیم، پیش‌بینی می‌شود درآمدهای فین‌تک از سال ۲۰۲۱ تا ۲۰۳۰ بیش از شش برابر شود و به ۱٫۵ تریلیون دلار برسد (شکل ۱۰). (پیش‌بینی‌های ما ترکیبی از داده‌های درآمدی اختصاصی،

شکل ۹: درآمدهای صنعت خدمات مالی جهانی تا سال ۲۰۳۰ به ۲۲ تریلیون دلار می‌رسد و بانکداری و بیمه سهم نسبتاً برابری از این درآمدها خواهند داشت



بسیار زیاد، تعداد زیادی بنگاه کوچک و متوسط و جامعه جوان و طبقه متوسط آشنا به فناوری در حال رشدی دارد.

چین و هند با بازارهای فین تک فعال فرصتی دارند تا مراحل میانی توسعه فین تک را که بازارهای مالی توسعه یافته‌تر گذرانده‌اند، به صورت جهشی طی کنند، به ویژه اگر بتوانند از رگولیشن حمایتی بهره‌مند شوند. پیش از کووید ۱۹، دو شرکت از ۱۰ شرکت فناوری برتر جهان بر حسب ارزش بازار، تنسنت و علی بابا در ساحل شرقی چین مستقر بودند. علاوه بر این در حال حاضر منشاء بیشتر درآمدهای فین تک در منطقه آسیا-اقیانوسیه چین است و در نتیجه انتظار داریم که این کشور در سال‌های پیش رو همچنان رهبر منطقه‌ای باقی بماند. معتقدیم گول‌های فین تکی تثبیت شده همچنان در بازارهای داخلی غالب خواهند بود (اکنون در این بازارها در زمینه نوآوری‌هایی مانند به اصطلاح سوپراپ‌ها پیشگام هستند) و انتظار داریم شرکت‌های موفق محلی زیادی ظهور کنند.

هند با ظهور شرکت‌های موفق محلی مثل پی تی ام و Razorpay شاهد فعالیت‌های گسترده‌ای در حوزه فین تک است. در این کشور فرصت مشهودی برای فین تک‌ها وجود دارد تا دسترسی به خدمات مالی را برای ۱۹۰ میلیون بزرگسال محروم از خدمات مالی در این کشور فراهم کنند، به ویژه به این دلیل که تلفن‌های هوشمند در این کشور فراگیر هستند، اما حساب‌های بانکی این طور نیستند. رگولاتور هند با استفاده از ابزارهایی مثل UPI، Aadhaar، Rupay و Digilocker نقش فعالی در شکل دادن به بازار ایفا می‌کند. انتظار داریم با محرک‌هایی مثل افزایش تولید ناخالص داخلی (با نرخ رشد مرکب سالانه هفت درصدی)، رشد طبقه متوسط تحصیل کرده، بلوغ دموگرافیک‌های جوان‌تر و افزایش نفوذ فین تک؛ شاهد رشد زیاد درآمد فین تک در هند باشیم. حوزه‌های رشدی دیگر وام‌دهی، نئوبانکداری و ولت تک خواهند بود.

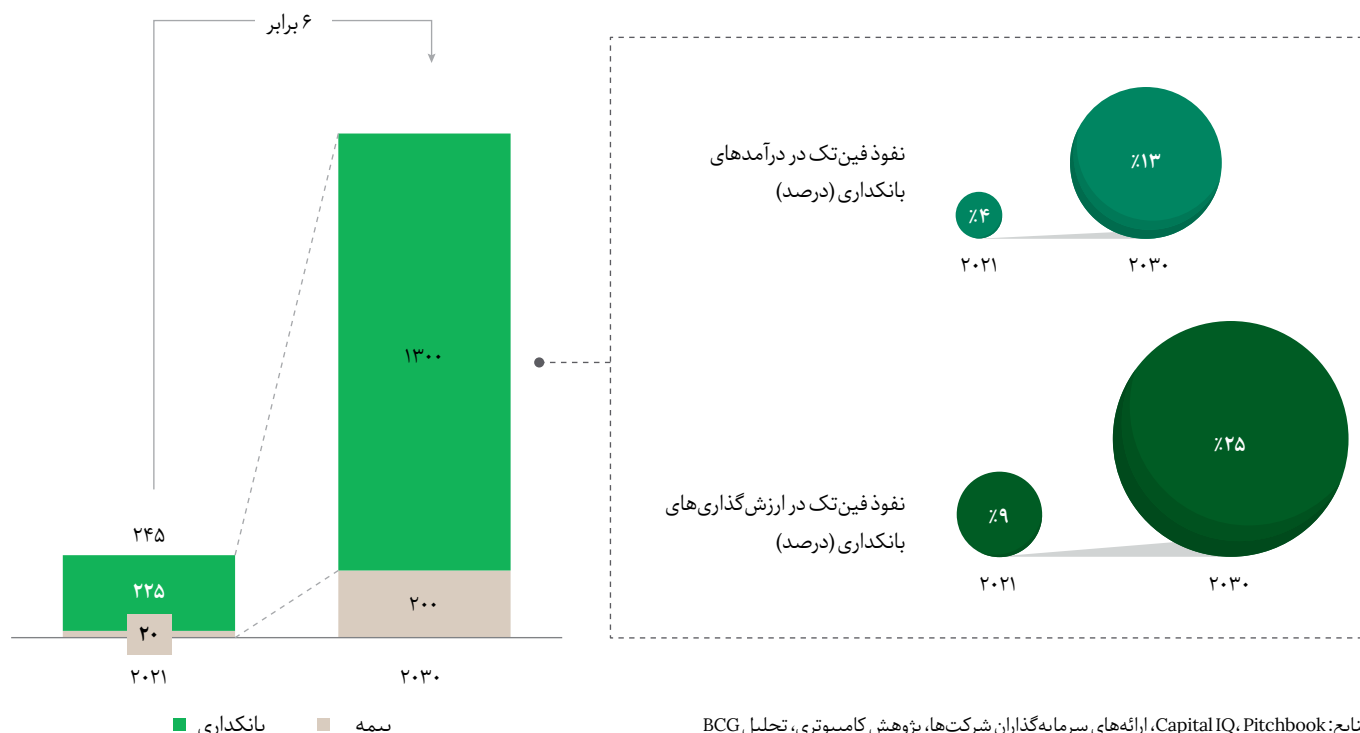
پیش بینی می‌شود آسیا-اقیانوسیه تا سال ۲۰۳۰ بزرگ‌ترین بازار فین تک جهان شود

محرک‌هایی که به فضای فین تک شکل می‌دهند، در طول ۲۰ سال گذشته عملکردهای متفاوتی در مناطق گوناگون داشته‌اند و به سطوح بلوغ متفاوتی منجر شده‌اند. این عملکردهای متفاوت بیشتر از تفاوت‌ها در منابع مالی در دسترس، منابع استعدادی، نگرش‌های رگولاتوری محلی و پذیرش فناوری ناشی شده‌اند. در نتیجه هر منطقه‌ای در فصل متفاوتی از مسیر کلی فین تک قرار دارد و ذی‌نفعان گوناگون به دنبال راه‌حل‌های خلاقانه‌ای برای مشکلات در حوزه‌های خودشان یا محلی‌سازی و اجرای رویکردهایی هستند که در جاهای دیگر موفق بوده‌اند. نوآوری معمولاً این طور به منصه ظهور می‌رسد که شرکتی مطرح در منطقه‌ای مدل تحول آفرین جدیدی را توسعه می‌دهد و به کار می‌گیرد و بعد نسخه‌هایی از آن مدل در مناطق دیگر ظهور می‌کنند که معمولاً تغییرات محلی در آنها اعمال شده‌اند.

آسیا-اقیانوسیه که از دیرباز نرخ نفوذ در آن کم بوده، اوج خواهد گرفت. آسیا-اقیانوسیه، بازاری که از دیرباز نرخ نفوذ در آن کم بوده و شرکت‌های قدیمی قدرتمندی دارد و درآمدهای زیادی را به خود اختصاص داده (تقریباً چهار تریلیون دلار) اکنون در شرایطی قرار دارد که از ایالات متحده پیشی بگیرد و تا سال ۲۰۳۰ با پیش‌بینی نرخ رشد مرکب سالانه ۲۷ درصدی به بزرگ‌ترین بازار فین تک جهان تبدیل شود (شکل ۱۱). محرک اصلی این رشد شرکت‌های موفق محلی در بازار در حال ظهور آسیا-اقیانوسیه خواهند بود که مشکلات دسترسی را حل خواهند کرد و در نتیجه فراگیری مالی را تسهیل می‌کنند. با تفکیک بازار در حال ظهور آسیا-اقیانوسیه (مثل چین، هند و اندونزی) از بازار توسعه یافته آسیا-اقیانوسیه (مثل ژاپن و کره جنوبی)، انتظار می‌رود که منشاء بیشتر رشد مورد اول باشد؛ چراکه بزرگ‌ترین فین تک‌ها، جمعیت محروم از خدمات بانکی

شکل ۱۰: درآمد سالانه فین تک تا سال ۲۰۳۰ شش برابر می شود و به ۱,۵ تریلیون دلار می رسد؛ بخش عمده این درآمدها به بخش بانکداری تعلق خواهد داشت

درآمد جهانی فین تک (به میلیارد دلار)، تقسیم شده به بخش های بانکداری و بیمه

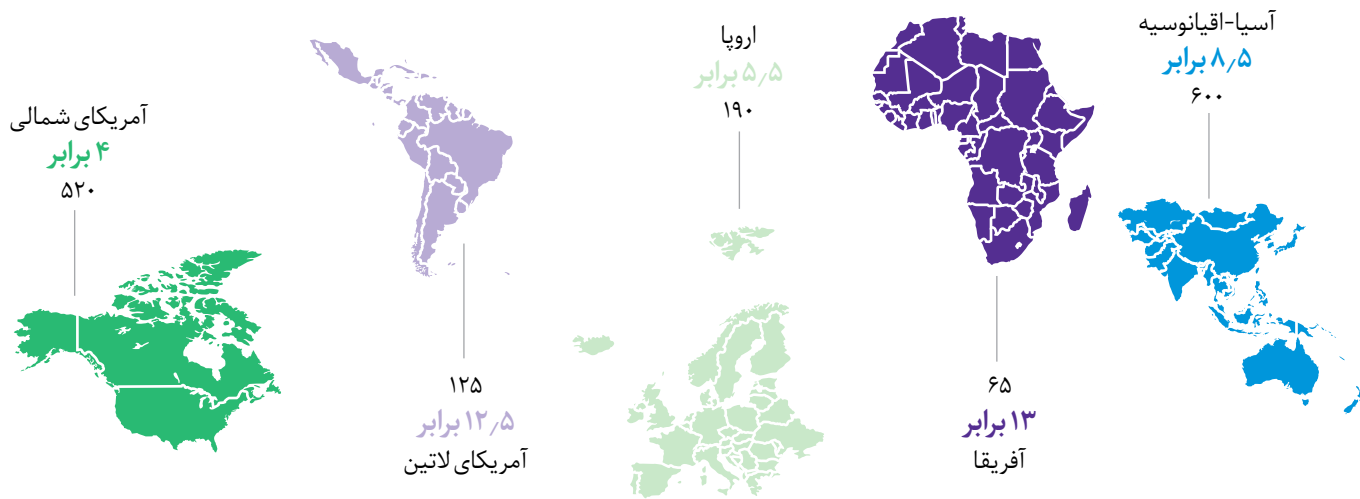


اروپا با پشتیبانی گسترش منطقه ای رشد خواهد کرد بریتانیا و اتحادیه اروپا در کنار هم سومین بازار خدمات مالی جهان محسوب می شوند و انتظار می رود که از سال ۲۰۲۱ تا ۲۰۳۰ شاهد رشد گسترده و پنج برابری فین تک با پیشگامی بخش پرداخت در این بازار باشیم. در این بازار خدمات مالی بانک های قدیمی غالب هستند و نفوذ فین تک نسبتاً کم (یک درصد درآمدهای خدمات مالی) است. رگولاتورها با توجه به بانکداری باز، فایننس باز و پاسپورتینگ (Passporting) نسبتاً پیشرو هستند. پیش بینی می شود این بخش منطقه ای فین تک تا سال ۲۰۳۰ شاهد رشد مرکب سالانه درآمد ۲۱ درصدی باشد. این رشد از تداوم رشد در بخش به اصطلاح پرداخت-پلاس (اکوسیستم های خدمات ارزش افزوده در بستر زیرساخت پرداخت متعارف)، فایننس تلفیق شده و نقش آفرینان B2B نشئت خواهد گرفت. علاوه بر این انتظار می رود بانکداری باز باعث تولید محصولات و خدمات جدید شود و به رشد این بخش کمک بیشتری کند.

آمریکای شمالی همچنان بازار و قطب نوآوری حیاتی فین تک خواهد بود آمریکای شمالی به رهبری ایالات متحده اکنون بزرگ ترین صنعت خدمات مالی جهان را با حدود پنج تریلیون دلار درآمد سالانه دارد و از بالغ ترین اکوسیستم های نوآوری از لحاظ شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر، کارآفرینان، استعدادها، دانشگاه ها و دسترسی به منابع مالی برخوردار است. طبق برآوردها تا سال ۲۰۳۰ ایالات متحده ۳۲ درصد از رشد درآمد فین تک جهان را (با نرخ رشد مرکب سالانه ۱۷ درصدی) به خود اختصاص خواهد داد. این رشد بیشتر از گسترش کسب و کارهای B2B و B2B2X، گسترش فعالیت فین تک های تک منظوره به محصولات و خدمات بیشتر و بخش کارمزدهای پرداخت بین بانکی این کشور ناشی می شود. این کارمزدها که به ازای هر تراکنش چیزی بین ۵ تا بیش از ۱۷ برابر کارمزدها در بازارهای اتحادیه اروپا هستند، به فین تک ها امکان ارائه خدمات به بخش کم درآمد بازار را می دهند که شرکت های قدیمی بزرگ تر کمتر به آنها خدمات ارائه می دهند. علاوه بر این هر چند ایالات متحده بالغ ترین اکوسیستم را دارد، اما بانکداری باز هنوز در این کشور پیاده سازی نشده و ناکارآمدی های قابل توجه و مشکلات زیادی در تجربه مشتریان در صنعت خدمات مالی وجود دارند که محرک استمرار نوآوری خواهند بود.

شکل ۱۱: آسیا-اقیانوسیه تا سال ۲۰۳۰ بزرگ‌ترین بازار فین تک خواهد بود و آمریکای لاتین و آفریقا پرشتاب‌ترین مناطق خواهند بود

رشد درآمد جهانی فین تک بر حسب منطقه، ۲۰۲۱ تا ۲۰۳۰
درآمدهای ۲۰۳۰ (میلیارد دلار)



منابع: Capital IQ, Pitchbook, ارائه‌های سرمایه‌گذاران شرکت‌ها، پژوهش کامپیوتری، تحلیل BCG

آفریقا و خاورمیانه می‌توانند با پذیرش فناوری‌های جدید با سرعت بیشتری نسبت به قدیمی‌ها پیشرفت کنند هرچند در آفریقا پول نقد هنوز پادشاه است، اما فین تک می‌تواند ابزاری برای حل مشکلات دسترسی باشد؛ چراکه هنوز بیشتر جمعیت، کمتر برخوردار یا کاملاً محروم از خدمات بانکی هستند. به‌عنوان جوان‌ترین و پرپتانسیل‌ترین منطقه جهان (با میانگین سنی ۱۹ سال و پیش‌بینی رشد ۱٫۲ میلیارد نفری جمعیت تا سال ۲۰۵۰) تغییرات دموگرافیک و افزایش قدرت کسب درآمد، نیاز به دسترسی مالی را افزایش خواهد داد. انتظار داریم تا حدی شاهد پیشرفت سریع در فناوری، به‌ویژه در زمینه پرداخت‌های بدون پول نقد باشیم. در نیجریه ۷۳ درصد بزرگسالان تلفن هوشمند دارند، اما فقط دو درصد کارت اعتباری دارند.

بنابراین ممکن است اولین تعامل اغلب آفریقایی‌ها با بخش خدمات مالی از طریق تلفن‌های هوشمندشان باشد که فرصت‌های فین تکی بزرگی را در حوزه‌های پرداخت و وام‌دهی در اختیار شرکت‌های موفق محلی با مدل‌های تهاجمی همه‌جانبه قرار می‌دهد. از گذشته در این منطقه نقش آفرینان مخابراتی-فین تکی مانند ام‌پسا که توسط زیرمجموعه وودافون، سافاریکام توسعه یافته، رهبری بیشتر رشد این بخش را در اختیار داشته‌اند. انتظار می‌رود این نقش آفرینان در کنار فین تک‌های عادی نقش عمده‌شان را حفظ کنند. پیش‌بینی می‌کنیم تا سال ۲۰۳۰ رشد مرکب سالانه درآمد فین تک در این منطقه ۳۲ درصد باشد و آفریقای جنوبی، نیجریه، مصر و کنیا بازارهای کلیدی آن باشند.

آمریکای لاتین شاهد نفوذ پرشتاب‌تر فین تک خواهد بود پیش‌بینی می‌شود بازارهای آمریکای لاتین نیز با پیشگامی برزیل و مکزیک که چشم‌اندازهای فین تک تثبیت شده‌ای دارند، شاهد رشد درآمد مرکب سالانه ۲۹ درصدی در همین چهارچوب زمانی باشند. این کشورها توجه سرمایه‌گذاران نهادی را به خود جلب کرده‌اند و شاهد افزایش پذیرش فناوری‌های پیشرفته در صنایع گوناگون هستند. با توجه به بازگشت متخصصان بومی آموزش دیده و کارکرده در خارج به وطن به‌منظور ایجاد اکوسیستم فین تک محلی، انتظار می‌رود سرعت رشد نوآوری افزایش یابد، زیرا فعالیت دولت‌های این منطقه در تسهیل کار سیستم‌های پرداخت خرد سریع و دیجیتال سازی ادامه دارد.

فضای فین تک برزیل با ظهور نقش آفرینانی مثل نوبانک (Nubank) و کردیتاس (Creditas) به‌سرعت در حال رشد است. رگولاتور این کشور یکی از پیشروترین رگولاتورها در بازارهای در حال توسعه است؛ ایجاد سندباکس، سیستم پرداخت فوری PIX و ایجاد مجوزهای «نهاد پرداخت» غیربانکی در سال ۲۰۱۸ از جمله شواهد این ادعا هستند. پیش‌بینی می‌کنیم با پشتوانه گسترش پرشتاب تجارت الکترونیک خرد (با رشد ۳۶ درصدی در سال ۲۰۲۲)، فایننس تلفیق شده و پرداخت‌های دیجیتال اوج بگیرند.

سه مدل برای پیشبرد بین‌المللی سازی

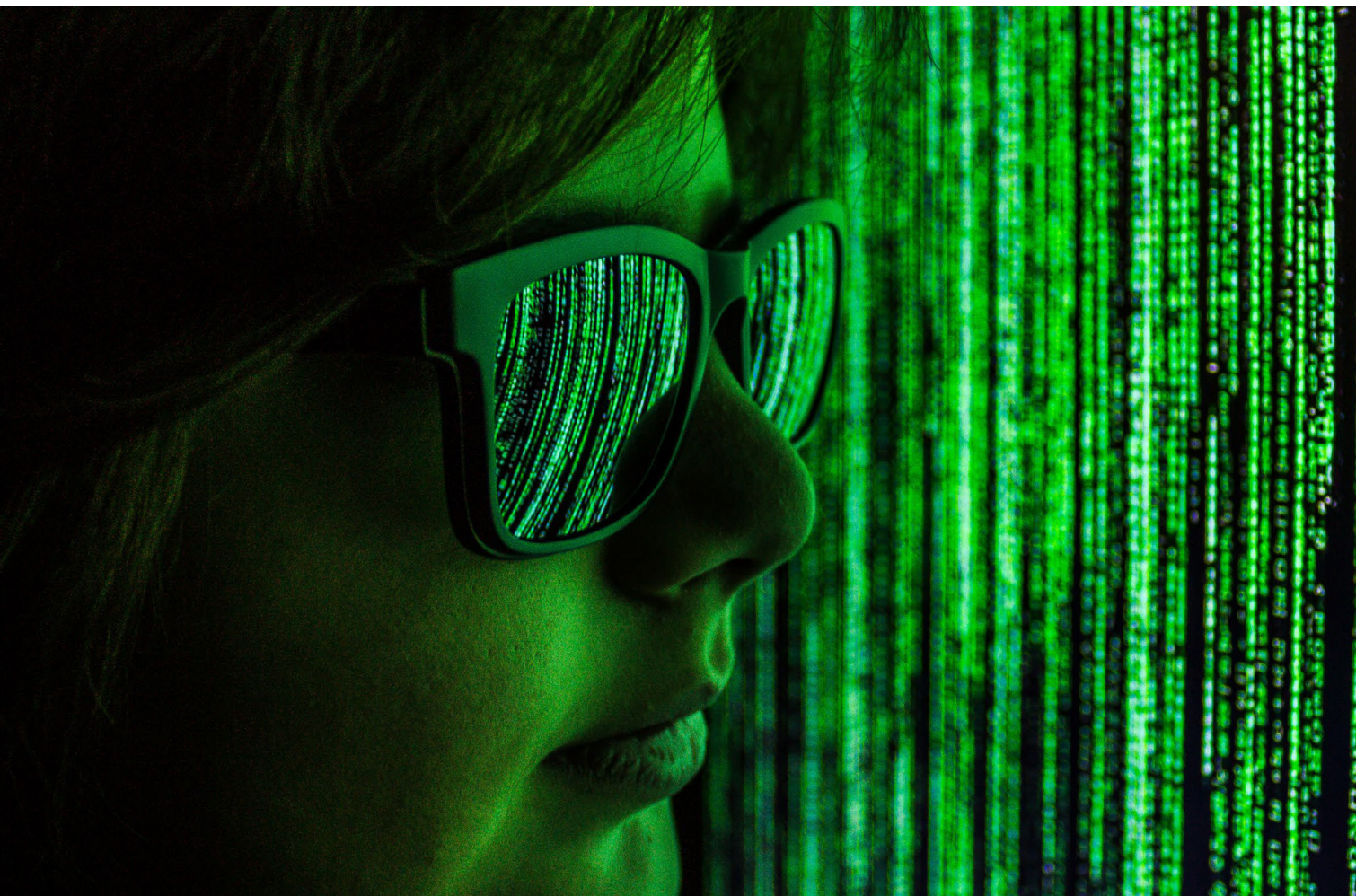
با نگاه به مسیر پیشروی جهان، انتظار داریم گسترش جغرافیایی ایده‌های فین‌تک‌ها اغلب از طریق سه مدل اتفاق بیفتد؛ ظهور شرکت‌های موفق محلی، رشد فین‌تک‌های چندملیتی و گسترش نقش شرکت‌های بزرگ فناوری.

ظهور شرکت‌های موفق محلی: بخش‌ها و بازارهای دارای محدودیت‌های رگولاتوری سخت‌گیرانه یا الزامات سرمایه زیاد، محیط‌های مستعدی برای ظهور شرکت‌های موفق محلی خواهند بود که برخی از آنها تلاش خواهند کرد از مدل‌های موفق مناطقی تقلید کنند که فین‌تک در آنها به مرحله توسعه پیشرفته‌تری رسیده است. مثالی در این زمینه erocSraelC است که مدلی موفق شبیه مدل tiderC amraK ساخت، اما آن را برای شرایط بازار بریتانیا متناسب کرد. نقش آفرینان دیگر خودشان ایده‌هایی را از صفر می‌سازند. همه فین‌تک‌ها مشمول قواعد محلی (مثل قوانین مراقبت سلامت محلی برای شرکت‌های بیمه و دستورالعمل‌های محلی مربوط به مجوزهای بانکداری) می‌شوند، اما نوآوری‌های بومی بیشتری خواهند داشت.

رشد فین‌تک‌های چندملیتی: چند فین‌تک معدود، از جمله پی‌پال، توانسته‌اند کسب‌وکار چندملیتی موفق راه بیندازند، اما این وضعیت در چند زیربخش مثل احراز هویت و ضد پول‌شویی، پرداخت‌های فرامرزی، ولت‌تک و مانند آن در آستانه تغییر است. این تحول به‌ویژه در مورد فین‌تک‌های حوزه B۲B۲X صدق می‌کند که مدل نوپا اما در حال گسترشی است که در آن چند کسب‌وکار ترکیب می‌شوند تا با تلفیق تخصص و کاردانی‌شان محصولات و خدماتی را با هدف‌گیری یک پایگاه مشتریان خاص بسازند. فین‌تک‌های چندملیتی احتمالاً در کشورهایی تکامل می‌یابند که شرایط اقتصادی و نیازهای مصرف‌کنندگان‌شان مشابه هستند.

شرکت‌ها معمولاً در تلاش برای ورود به منطقه‌ای جدید با منحنی‌اشکل برخورد می‌کنند؛ چراکه شباهت پایگاه مشتریان باعث می‌شود نیاز کمتری به متناسب‌سازی محصولات با پایگاه مشتریان جدید یا یادگیری شیوه‌های محلی جذب مشتری داشته باشند. پذیرنده پرداخت تجاری بزرگی تلاش کرد به بازار هند وارد شود، اما سرانجام به دلیل چالش‌های رگولاتوری و رقابت شدید محلی این بازار را ترک کرد. اما همین نقش آفرین بعدها در کانادا و بریتانیا موفق شد.

گسترش دامنه فعالیت شرکت‌های بزرگ فناوری: شرکت‌های بزرگ فناوری مثل گوگل، متا، تنسنت، اپل، انت‌گروپ و آمازون به دنبال یکپارچه‌سازی بیشتر خدمات مالی (به‌ویژه در بخش‌های کمتر رگوله‌شده مثل پرداخت) با محصولات‌شان از طریق مشارکت‌های محلی و در نهایت جهانی کردن آنها هستند. در واقع شرکت‌های بزرگ فناوری همین حالا هم در اکوسیستم خدمات مالی، از جمله در بخش‌های پرداخت و وام‌دهی به بنگاه‌های کوچک و متوسط فعال هستند. این چند شرکت بسیار قدرتمند، به لطف فراگیر بودن، پایگاه‌های مشتریان عظیم و عمق داده‌های مشتریان‌شان در موقعیت مناسبی قرار دارند تا محصولات و خدمات مرتبط با فین‌تک‌شان را به مخاطبان جهانی‌شان ارائه دهند؛ مخاطبانی که اعتماد زیادی به این شرکت‌ها دارند. این شرکت‌ها در قالب سوپراپ‌های ویژه مشتری (که تا حدی به واسطه سخت‌گیری دولت در مورد مسائل ضدانحصار سناریویی مسئله‌ساز است) یا با ارائه آنالیتیکس (نشئت‌گرفته از مجموعه داده‌های گسترده‌شان درباره مصرف‌کنندگان) به شرکت‌های موجود فعالیت خواهند کرد. در سال‌های اخیر شاهد پیشرفت‌های شگرفی در این جهت بوده‌ایم که از جمله می‌توان به مجوز بانک مرکزی برزیل به پیام‌رسان واتس‌آپ شرکت متا به منظور اضافه کردن خدمات پرداخت برای بنگاه‌های کوچک و متوسط اشاره کرد.



هر چند بخش پرداخت در عصر قبل پیشگام بود، انتظار می رود در عصر پیش رو B2B و B2B2X پیشگام باشند

پرداخت فرامرزی افزایش می یابد. همچنین عاقلانه است که برای موقعیت هایی که «مسیرهای» پرداخت اصلی با مشکل روبه رو می شوند، راهکارهای اضافه ای را بیندیشیم. فناوری دفترکل توزیع شده، وقتی ثابت کند که کاملاً قابل اطمینان است، می تواند تحول چشم گیری در این فضا ایجاد کند. شرکت های بلاکچین، مانند ریپل از طریق شبکه پرداخت ریپل نت، در حال تلاش برای مشارکت با نهادهای مالی و ارائه دهندگان پرداخت گوناگون در سراسر جهان هستند تا پرداخت های فرامرزی آنی را تسهیل کنند (ذره بین ۱).

پرداخت های آنی: پرداخت های آنی که از طریق آنها وجه در عرض چند ثانیه به حساب دریافت کننده اضافه می شود، حوزه رشد دیگری است. در سال ۲۰۲۰ استفاده از پرداخت های آنی در ایالات متحده ۴۲ درصد افزایش یافت و FedNow، سرویس پرداخت فوری ای که فدرال رزرو توسعه می دهد، از آنها پشتیبانی کرد. پلتفرم مشابهی به نام تصفیه پرداخت فوری هدف Target Instant Payment Settlement (TIPS) نیز در اتحادیه اروپا در حال پیاده سازی است. در آسیا، بانک خلق چین سیستم پرداخت آنی خودش را در سال ۲۰۱۰ راه اندازی کرد و به پرکاربردترین شیوه پرداخت در این کشور تبدیل شد. از دیگر زیرساخت های پرداخت آنی موفق می توان به UPI هند و PIX برزیل اشاره کرد.

در بخش اول سیر تکامل فین تک پرداخت پیشگام بود و در سال ۲۰۲۱، ۴۰ درصد همه درآمدهای فین تک را به خود اختصاص داده بود. از سال ۲۰۰۰ تاکنون فین تک های پرداخت حدود ۲۵ درصد مجموع تأمین مالی سهامی (۱۲۰ میلیارد دلار) را دریافت کرده اند؛ با این حال هنوز برای این شرکت ها، به ویژه در زیربخش هایی مثل موارد زیر جای رشد زیادی وجود دارد. در مجموع پرداخت همچنان در سال ۲۰۳۰ نیز بزرگ ترین بخش فین تک باقی می ماند (شکل ۱۲).

پرداخت های فرامرزی: شرکت های بزرگ هر سال بیش از ۲۰ تریلیون دلار بین کشورها جابه جا می کنند که بر اساس گزارشی از جی پی مورگان و اولیور وایمن، ۱۲۰ میلیارد دلار هزینه تراکنش به آنها تحمیل می کند. این بازار به یک اندازه بزرگ و پیچیده است. به عنوان مثال رمیتنس های بین المللی شامل مدیریت پول نقد فیزیکی در مقیاس گسترده، ارزهای متعدد و چند نهاد مالی می شوند. هر چند سوئیفت و سیستم های موروثی ویزا/مسترکارت نشان داده اند که قدرتمند و قابل اطمینان هستند، در هر صورت باید به کشف و بررسی زیرساخت های پرداخت جدید و نوآورانه ای ادامه بدهیم که می توانند دسترسی را گسترش، هزینه ها و پیچیدگی را کاهش و امنیت را بهبود دهند. کسب و کارهای رمیتنس فرامرزی مثل Remitly، Wise و Xoom دسترسی به انتقال پول بین المللی را افزایش داده اند. با پیشرفت بیشتر جهانی سازی نیاز به راه حل های



ذره‌بین ۱

وايز

بر اساس اطلاعات وبسایت وایز، این شرکت در سال ۲۰۱۰ با هدف مقرون به صرفه‌تر و دردسترس‌تر کردن انتقال وجه بین‌المللی در بریتانیا بنیان‌گذاری شد. وایز اکنون در بیش از ۱۷۰ کشور فعال است، از ۵۰ ارز پشتیبانی می‌کند و به صورت سودآور به بیش از پنج میلیون نفر و ۳۰۰ هزار بنگاه کوچک و متوسط خدمات ارائه می‌دهد. وایز با اتکا به موفقیت استارت‌آپ‌هایی مانند پی‌پال که به ایجاد اعتماد عمومی به پرداخت‌های آنلاین کمک کردند، در رقابت با شرکت‌های قدیمی رشد کرده است.

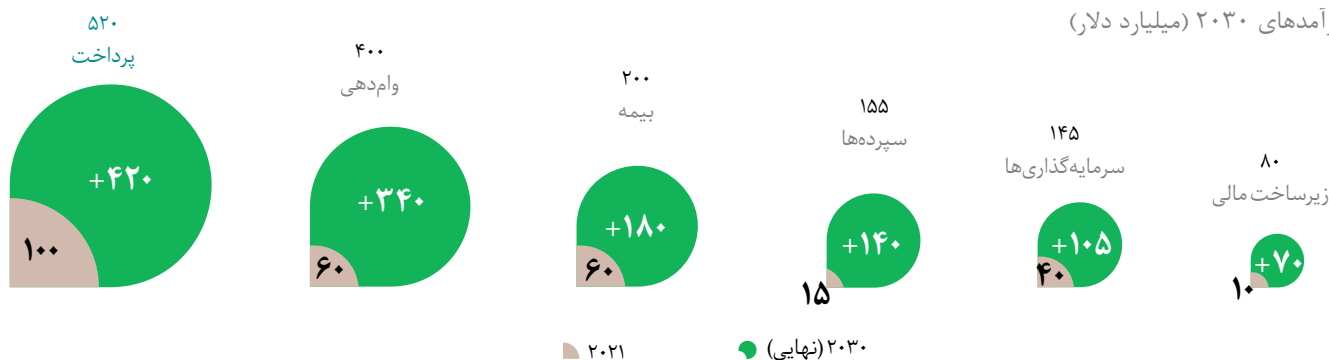
وايز به افراد و بنگاه‌های کوچک و متوسط جایگزینی سریع‌تر، ارزان‌تر و راحت‌تر برای استانداردهای بانکی متعارف انتقال وجه بین‌المللی ارائه می‌دهد. تقریباً ۹۰ درصد انتقال‌ها در عرض ۲۴ ساعت و ۵۰ درصدشان در لحظه انجام می‌شوند؛ در مقایسه، انتقال وجه از طریق کانال‌های متعارف دو تا پنج روز کاری طول می‌کشد. متوسط کارمزد نیز ۰٫۶۴ درصد است، در حالی که کارمزد استاندارد ۳ درصد است.

وايز با گسترش پرتفویش برای دربرگیری حساب‌های چندارزی، کارت‌های بدهی و حساب‌های تجاری، راه‌های بهتری برای ارائه خدمات به مشتریانش پیدا کرده است. چنین ارزش‌افزوده‌هایی استفاده از محصول اصلی این شرکت را افزایش می‌دهد و به افراد و بنگاه‌های کوچک و متوسط کمک می‌کند که در نهایت وفاداری بیشتری ایجاد کنند. مشارکت‌هایش با نهادهای مالی، شامل پرداخت حقوق و دستمزد و پلتفرم‌های منابع انسانی به این شرکت اعتبار داده و نفوذش را بیشتر کرده است.

شکل ۱۲: پرداخت همچنان در سال ۲۰۳۰ بزرگترین بخش فین تک خواهد بود

رشد جهانی درآمد فین تک بر حسب بخش ۲۰۲۱ تا ۲۰۳۰

درآمدهای ۲۰۳۰ (میلیارد دلار)



منابع: Capital IQ, Pitchbook, ارائه‌های سرمایه‌گذاران شرکت‌ها، پژوهش کامپیوتری، تحلیل BCG

رشد اقتصادی به این شرکت‌ها فشار وارد خواهد کرد تا هزینه‌ها را کاهش دهند. فین تک‌های توانمندساز می‌توانند بر ارائه ارزش به عنوان متخصصانی تمرکز کنند که نیازهایی را برآورده می‌کنند که شرکت‌های قدیمی نمی‌توانند به تنهایی به آنها بپردازند. مدل همکاری فین تک‌ها با شرکت‌های قدیمی به جای رقابت با آنها به ریسک کمتر برای سرمایه‌گذاران و در نتیجه تمایل بیشتر آنها به سرمایه‌گذاری منجر می‌شود. B2B2X همین حالا هم بخش پرشتابی است و همچنان برای گسترش بال‌های آن فرصت وجود دارد. انتظار می‌رود این بازار تا سال ۲۰۳۰ با رشد مرکب سالانه ۲۵ درصدی گسترش یابد و به ۴۴۰ میلیارد دلار درآمد برسد (شکل ۱۳). حوزه‌های زیادی وجود دارند که فین تک‌های B2B2X می‌توانند در آن نقش مهمی ایفا کنند که از جمله می‌توان به موارد زیر اشاره کرد.

فایننس تلفیق‌شده: فایننس تلفیق‌شده شاهد موارد استفاده جدید نویدبخشی در صنایع مجاور مثل حمل‌ونقل و مراقبت سلامت و بهره‌برداری از نوآوری‌های سخت‌افزاری جدید مربوط به اینترنت اشیا خواهد بود. شیوه‌های احراز هویت بیومتریک مانند اسکن چهره ممکن است برای حفاظت از تراکنش‌ها و داده‌ها فراگیر شود. وام‌دهی تلفیق‌شده در پایانه فروش، بیمه تلفیق‌شده و محصولات مشابهی نیز پذیرفته خواهند شد که به افزایش نرخ فروش مکمل منجر می‌شوند. به عنوان مثال اوبر طیفی از خدمات شامل کارت بدهی، پاداش‌های کش‌بک و پیگیری لحظه‌ای درآمد را به راننده‌ها و پیک‌ها ارائه می‌دهد. نقش فین تک‌ها در ممکن کردن چنین موارد استفاده‌ای، برجسته‌تر از همیشه می‌شود.

زیرساخت مالی: شرکت‌های «زیرساخت به‌عنوان سرویس» که در بخش‌های گوناگون (به‌ویژه در حوزه‌هایی مثل امنیت سایبری، جذب مشتری، ایجاد مشتری بالقوه، ارزیابی ریسک، احراز هویت، تجربه کاربری، داده و آنالیتیکس و مدیریت ریسک) کار می‌کنند، برجسته‌تر خواهند شد و طیفی از موارد استفاده را برای فین تک‌ها و شرکت‌های قدیمی ممکن خواهند کرد. تبصره‌ای در این زمینه این است که بازارهای در حال ظهور ممکن است همچنان به مدل‌های تهاجمی گرایش داشته باشند؛ چراکه شرکت‌های قدیمی این بازارها هنوز به اندازه شرکت‌های قدیمی بازارهای بالغ‌تر متحول نشده‌اند و شروع به سرمایه‌گذاری سنگین در فناوری اطلاعات نکرده‌اند.

پرداخت‌های آنی حساب به حساب که با بهبود زیرساخت تسهیل می‌شوند، به افزایش شدید جمع‌آوری داده‌ها از مصرف‌کنندگان و بنگاه‌های کوچک و متوسط منجر می‌شود که گنجینه‌ای از داده‌ها را ایجاد می‌کند که می‌توان از آنها برای شخصی‌سازی مدل‌های اعتباری نسل بعد و ارائه خدمات مالی بهتر استفاده کرد. وقتی مصرف‌کنندگان بیشتر آنلاین و در ارتباط مستقیم با یکدیگر تراکنش انجام دهند، پرداخت‌های آنی قابل اطمینان فراگیر می‌شوند (ذره‌بین ۲).

پرداخت پلاس: علاوه بر این در مدل به اصطلاح پرداخت پلاس، پردازشگران پرداخت در موقعیت منحصربه‌فردی قرار دارند تا از مارکت پلیس‌های دوطرفه برای ایجاد پدیده‌ی چرخ لنگری (Flywheel Effect) و ارائه خدمات اومنی چنل بهره‌برند. در نتیجه شرکت‌های پرداخت می‌توانند مصرف‌کنندگان را برای خدمات ارزش افزوده یا مبتنی بر اشتراک بیشتری مثل صدور صورت حساب و فاکتور، اتوماسیون مالیات، شناسایی درآمد و بانکداری به‌عنوان سرویس (شامل قابلیت‌های خزانه‌داری، صدور کارت و تأمین مالی کسب‌وکار) جذب کنند. این مدل در عمل می‌تواند یک اکوسیستم مینی‌سوپرایزی از خدمات مالی ایجاد کند.

انتظار می‌رود B2B2X محرک مرحله بعدی رشد باشد

B2B2X شامل B2B2C (که به سایر نقش آفرینان توانایی ارائه خدمات بهتر به مصرف‌کنندگان را می‌دهد)، B2B2B (که به سایر نقش آفرینان توانایی ارائه خدمات بهتر به کسب‌وکارها را می‌دهد) و نقش آفرینان زیرساخت مالی می‌شود. نقش آفرینان زیرساخت مالی راه‌حل‌های فناوری سازگار با همه بخش‌های مشتری ارائه می‌دهند که از فعالیت‌های نهادهای مالی پشتیبانی می‌کنند یا ارائه خدمات مالی را امکان‌پذیر می‌سازند.

با توجه به ناتوانی بانک‌ها در نوآوری با سرعت زیاد (به واسطه موانعی مثل فرایندها و سیستم‌های موروثی ثقیل، نبود استعدادها مناسب و اولویت‌های داخلی متعارض برای تأمین مالی فناوری)، فین تک‌ها فرصتی برای پر کردن خلأ و ایجاد توانمندی در شرکت‌های قدیمی برای رقابت کارآمدتر دارند. مدیران ارشد شرکت‌های قدیمی بر کاهش هزینه‌ها متمرکز خواهند بود، زیرا کاهش



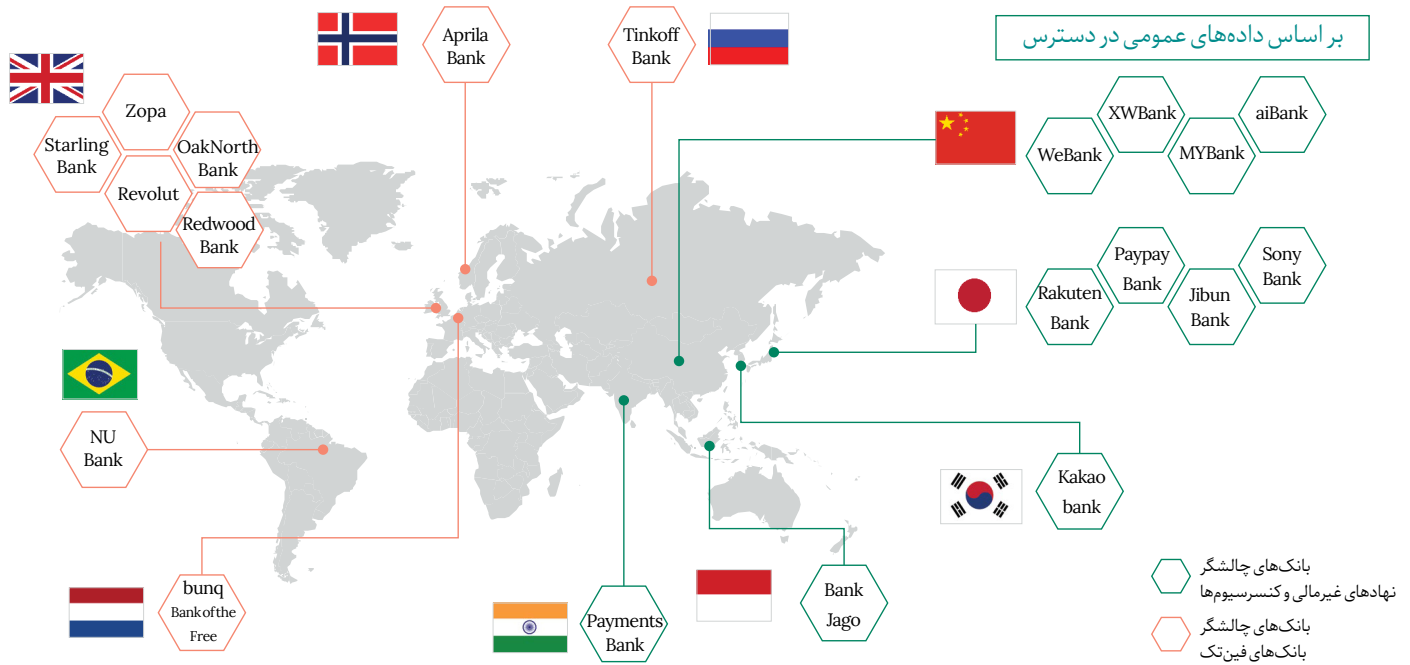
ذره‌بین ۲

Razorpay

بر اساس اطلاعات وبسایت Razorpay، تایمز هند و وای کامبینیتور؛ Razorpay که سال ۲۰۱۴ در هند بنیان‌گذاری شد، کارش را به‌عنوان تجمیع‌کننده دروازه پرداخت با هدف کمک به کسب‌وکارها برای پذیرش پرداخت‌های آنلاین در کانال‌های مختلف شروع کرد. Razorpay مانند بسیاری از نقش‌آفرینان دیگر حوزه پرداخت محصولاتش را گسترش داد تا طیف گسترده‌ای از خدمات مالی، از جمله حساب‌های جاری، تقسیم سود و مقرری، وام‌های کسب‌وکار و خدمات پرداخت حقوق را دربر گیرد. Razorpay اکنون به بیش از هشت میلیون فروشنده خدمات ارائه می‌دهد و سالانه ۸۰ میلیارد دلار پرداخت را پردازش می‌کند.

Razorpay با ارائه تجربه روان و کاربر پسند به فروشنده‌ها و کاربران به یکی از ارزشمندترین فین‌تک‌های هند تبدیل شده است. این موفقیت را با ایجاد پلتفرمی به دست آورده که برای یکپارچه‌سازی آسان با پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، نرم‌افزارهای حسابداری و سیستم‌های پایانه فروش طراحی شده است. این شرکت قابلیت‌های نوآورانه‌ای را هم عرضه کرده که با نیازهای بازار هند (از جمله پرداخت‌های UPI و کیف پول‌های دیجیتال) سازگار شده‌اند و به این شرکت امکان متمایز کردن خودش را داده‌اند. Razorpay از فرصت‌های غیرارگانیک نیز استفاده کرده (تاکنون هفت اکتساب انجام داده) تا عملیات‌هایش را بهبود ببخشد، پرتفوی محصولش را گسترش دهد، گزاره ارزشش را تقویت کند و در سطح بین‌المللی رشد کند.

شکل ۱۵: در سال ۲۰۲۲ فقط ۲۴ بانک از ۴۵۳ بانک چالشگر دیجیتال سودآور بودند که از این تعداد ۱۱ بانک در منطقه آسیا-اقیانوسیه قرار دارند



منبع: برج کنترل فین تک BCG

عملکرد خوبی دارند، اما با افزایش نرخ بهره، تأمین مالی برای آنها بیش از پیش گران شده که مدل کسب‌وکار پایداری نیست. راهی برای تأمین منابعی قابل اطمینان با سرمایه کم‌هزینه توسط این پلتفرم‌های وام‌دهی، داشتن یا دریافت مجوز بانکداری است. نمونه‌هایی از این روند را مشاهده کرده‌ایم؛ اکتساب بانکی کوچک‌تر با مجوز بانکداری از سوی لندینگ کلاب یکی از این نمونه‌هاست.

پلتفرم‌های وام‌دهی نیز باید به سمت دریافت مجوزهای بانکداری حرکت کنند در طول چند سال گذشته چند بستر وام‌دهی مانند «الان بخر، بعداً پرداخت کن»، وام دانش‌جویی و وام بدون وثیقه، به واسطه نرخ بهره تقریباً صفر عملکرد خوبی داشته‌اند. این پلتفرم‌ها معمولاً از طریق تبدیل دارایی‌ها به اوراق بهادار یا انتشار اوراق تجاری خودشان را تأمین مالی می‌کنند و وقتی نرخ بهره کم است،

هیچ ندیده‌ای هنوز

انتشارات **راه‌پرداخت**

برای سفارش اینترنتی این کتاب به وبسایت انتشارات راه‌پرداخت مراجعه کنید

way2pay.shop

«فین تک» واژه‌ای است که عمر آن به یک نسل هم نمی‌رسد، اما در این مدت بسیار کوتاه این ترکیب «فاینس» و «تکنولوژی» (یا به عبارت دقیق‌تر مجموعه محصولات و خدماتی که شرکت‌های فین تک تولید کرده‌اند) روی زندگی روزمره میلیاردها نفر تأثیر گذاشته است. صنعت فین تک در طول دو دهه اخیر با ظهور و پذیرش سریع فناوری‌های تحول آفرین و اپلیکیشن‌های متکی بر این فناوری‌ها شکل گرفته است. موضوعی کلیدی در موفقیت در این مسیر، توانایی فین تک‌ها در شناسایی و برطرف کردن نقاط اصطکاکی بوده که مشتریان معمولاً در تعامل با نهادهای مالی مرسوم داشتند. بسیاری از فین تک‌ها تجربه‌های دیجیتال با کیفیت متمرکز بر سرویس ارائه داده‌اند، دسترسی را برای بخش‌های محروم و کمتر برخوردار از خدمات بانکی فراهم کرده‌اند و روش‌های فعالیت مقرون به صرفه با استفاده از زیرساخت بهره‌ورتر و فرایندهای ساده‌تر را عرضه کرده‌اند. برای درک مسیر پیش روی صنعت فین تک و اهمیت آن برای طیف بسیار متنوعی از ذی‌نفعان، ابتدا باید سیر تکامل فین تک‌ها را بررسی کنیم.



کتاب آینده فاینس با
حمایت رویداد ۹ ژانویه
منتشر شده و ناشر
اصلی آن BCG است

BCG

ISBN 978-622-7702-78-1



۹ 786227 702781 ۱۰۰ هزار تومان

انتشارات راه‌پدایت

ناشر فناوری و نوآوری

way2pay.press