

عصر تراکتور

گفت و گو با یوسف پناهی، مدیرعامل شرکت تیس که معتقد است این شرکت می خواهد فرایند تحول نظام مالیاتی را سرعت بخشد

نه فقط اولین
که می خواهیم
بهترین و
بزرگ ترین هم
باشیم



بررسی لزوم هم افزایی دو حوزه لندتک و رمزارز در کشور در گفت و گو با فعالان

یک زوج فین تکی کارآمد

مروری بر وضعیت نوآوری و استفاده از فناوری در صنعت بیمه کشور

تحول دیجیتال؛ فرصت دیروز و راه بقای فردا

در گفت و گو با فعالان رگ تک درباره وضعیت فعلی این حوزه و آینده اش در ایران بیان شد

با توسعه ای ناموزون مواجهیم



علی اکبر گلشنی اصل:
اکوسیستم بیمه دیجیتال کشور آن طور که باید توسعه نیافته است



حمید حسن آبادی:
برای تحقق کاربردهای رگ تک نیازمند شکل گیری یک اکوسیستم هستیم



مجید حسامی:
لندتک ها اکنون به مرحله چالش ها رسیده اند



محمد قاسمی:
رقابتی شدن فضا، اتفاقی مهم و لازم است

میثم رجبی:

داشتن راهبردی
تیم خوب و عشق به
کسب و کار را سه عامل
موفقیت می دانم



عصر تراکشن

ماهنامه اختصاصی
مدیران فناوری های
مالی ایران
سال هفتم
شماره ۷۷
دی ۱۴۰۲



صاحب امتیاز: مؤسسه شبکه عصر تراکشن
مدیر مسئول و مدیر عامل: مینا والی
سردبیر: مینا حاجی
مشاوران سردبیر: رسول قربانی و علی ورامینی

تحریریه: نیلوفر نادری، زهرا قربانی
غزل یگانگی، نسیم بنایی
محمد رهبان، مهسا طاعتی
پونه ترابی، فاطمه شایگان

مدیر هنری: روح اله گیتی نژاد
مدیر فنی: علیرضا کیوان
صفحه آرا: حمید ابراهیمی، محمد قربانی
ویراستار: سمیرا امیری
عکس: نسیم اعتمادی، علی بیات

۲۴

ضوابط واحدهای دیجیتال ارائه خدمات بانکی؛ ترمز محکم نوآوری
غافلگیری بزرگ

۲۵

نقش کم رنگ و کم رونق فناوری در صنعت بیمه کشور
در ستایش تفکر انعطاف پذیر

۲۸

قابلیت های پلتفرم های فروش اقساطی مبتنی بر ساختار مقیاس پذیر
پذیرش نرخ نکول و تضمین بازپرداخت اقساط

۳۲

مروری بر اخبار مهم اکوسیستم فین تک و اقتصاد دیجیتال کشور در آذرماه
دستورالعمل های جدید رگولاتور و سردرگمی اکوسیستم

۳۶

در گفت و گو با حمید حسن آبادی و محمدجعفر نعناکار درباره وضعیت فعلی حوزه رگ تک در ایران بیان شد
با توسعه ای ناموزون مواجهیم

۳۹

بررسی وضعیت نوآوری و استفاده از فناوری در بیمه در گفت و گو با فعالان این صنعت
تحول دیجیتال؛ فرصت دیروز و راه بقای فردا

۴۶

نگاهی به جدیدترین نقشه بانکداری باز، مالی باز و داده باز جهان در گفت و گو با ۶ فعال این حوزه
حرکت به سوی جهانی با اقتصاد باز

۵۲

کارشناسان نتوبانک از ایرادات دستورالعمل جدید بانک مرکزی می گویند
درخواست بازنگری

۵۶

گفت و گو با یوسف پناهی، مدیرعامل تیس که می خواهند فرایند تحول نظام مالیاتی را سرعت بخشند
نه فقط اولین که می خواهیم بهترین و بزرگ ترین هم باشیم

ASRE TARAKHONESH.IR

۹۳



۶۸



۵۶



۳۳



۶۲

محمد قاسمی، مدیرعامل
مزدکس، درباره ورودشان به
سندباکس بازار سرمایه می گوید
پلی میان بازار
سرمایه و دارایی های
دیجیتال هستیم



۶۵

گفت و گو با مجید حسامی،
مدیرعامل اسنپ پی، درباره
فعالیت های این شرکت و نیاز کشور
به توسعه فراگیری مالی
لندتک ها؛ در خط
مقدم





@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

@AsreTarakoneshMag

AsreTarakonesh.ir

Way2Pay.ir

وبسایت: AsreTarakonesh.ir

ایمیل: mag@way2pay.ir

چاپ: واژه (۸۸۳۱۶۶۱۳)

صحافی: واژه

ناظر چاپ: قادر شهپازی

شبکه‌های اجتماعی: محمد حسین صیادی نژاد

حانیه همتی

نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله غربی

کوچه حدیث، بن بست حدیث ۲، پلاک ۸

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶



عکس: علی بیات

۱۰۰

معرفی ۵ شرکت ویلتفرم فعال در حوزه بانکداری باز در کشور
محرك‌های نوآوری در صنعت بانکی

۱۰۲

نگاهی به دستگاه خودپرداز غیرنقدی اندرویدی تارینا، محصول شرکت فناپ تگ
وب کیوسک چندمنظوره هوشمند

۱۰۳

معرفی مدیران عامل و اعضای هیئت مدیره هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌های کشور
راهبران فناوری بانک‌ها

۸۵

مروری بر ۴ دلیل
چرا توسعه دیفای در دنیا اهمیت دارد؟

۸۶

توسعه توکن املاک ورود سرمایه‌گذاران خرد را تسهیل می‌کند
راه برون‌رفت از مشکلات صنعت ساختمان

۸۸

سازندگان سوپر اپ‌ها باید چند درس از وی چت چین بگیرند
نبرد اپ‌ها

۶۸

محمد رضوان مدنی درباره سرویس «توثیق الکترونیک دارایی» بانک صادرات می‌گوید
اعتبار با دارایی بست شد!

۷۸

مدیران عامل صرافی‌های رمزارز درباره چالش‌های فعالیت در این حوزه می‌گویند
کم شدن مشکلات با تغییر نگرش رگولاتور

۸۰

بررسی لزوم هم‌افزایی دو حوزه لندن‌تک و رمزارز در کشور
درگفت‌وگو با فعالان یک زوج فین‌تکی کارآمد



گفت‌وگو با میثم رجبی درباره مسیر زندگی شخصی و حرفه‌ای اش و سه عامل موفقیت در کسب و کارها داشتن راهبرد، تیم خوب و عشق به کسب و کار



محمد جواد حاجیان زاده، مدیرعامل فوروارد، درباره جزئیات سرویس لجستیکی این شرکت به نتوبانگ‌هامی‌گوید
پل ارتباطی فیزیکی با مشتریان هستیم

غافلگیری بزرگ



مینا والی
مدیرمسئول



آذرماه امسال بانک مرکزی «ضوابط ناظر بر ایجاد، فعالیت و نظارت بر واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی توسط مؤسسات اعتباری» را منتشر کرد که به نوعی پاک کردن صورت مسئله‌ای به نام «نئوبانک» بود. این ضوابط در ذیل بخشنامه‌ای به امضای مدیریت کل مقررات، مجوزهای بانکی و مبارزه با پولشویی بانک مرکزی منتشر شد که در آن بخشنامه هدف از تدوین ضوابط مذکور را ضابطه‌مند کردن و انتظام بخشی به فرایند ایجاد و فعالیت واحدهای دیجیتال ارائه خدمات بانکی مؤسسات اعتباری اعلام کرده است.

بگذریم از اینکه بانک مرکزی خیلی دیر درباره ضابطه‌مندی فعالیت واحدهای دیجیتال ارائه خدمات بانکی اقدام کرده است، در این مستند ما مطلقاً چیزی به نام نوآوری را نمی‌بینیم. درست است که بانک مرکزی دغدغه‌هایی دارد که از نظر هر کارشناس بانکی منطقی و قابل قبول است، اما به عنوان رگولاتور بانکی می‌بایستی خیلی چابک‌تر به تدوین مقررات و ایجاد چهارچوب‌هایی می‌پرداخت که ضمن حمایت از نوآوری ریسک را کاهش می‌دادند، ولی به نظر می‌رسد رویکرد بانک مرکزی بیش از آنکه ایجابی باشد، سلبی است.

در حالی که در ایران چند سال از تولد محصولاتی که خود را نئوبانک می‌نامند گذشته است و اقبال عمومی به این محصولات نشان داده است که مشتری ایرانی خواستار محصولات بانکی نوآورانه است، در ضوابطی که بانک مرکزی تدوین و منتشر کرده است به سختی می‌توان واژه «نئوبانک» را یافت. نگاه بانک مرکزی به این ماهیت‌های تازه همان «واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی» است که در بخش تعاریف به عنوان واحد عملیاتی مؤسسه اعتباری ذکر شده که صرفاً مجاز به ارائه خدمات و انجام عملیات بانکی به صورت غیرحضور از طریق اینترنت یا سایر بسترهای دیجیتال مورد تأیید بانک مرکزی است.

با همین نگاه است که در این ضوابط با محدودیت‌هایی مواجهیم که اساساً برخی از فعالیت‌های نئوبانک‌های موجود را زیر سؤال می‌برد و ادامه کار را برای این بازیگران جدید که به دنبال خلق ارزشی فراتر از ظرفیت‌های موجود بانکی اند، سخت می‌کند. نمونه این محدودیت‌ها، ممنوع کردن نئوبانک‌ها از داشتن کورینک مجزا از بانک است که با این محدودیت نمی‌توان انتظار نوآوری خاصی از نئوبانک‌ها یا واحدهای ارائه‌دهنده خدمات دیجیتال داشت، زیرا کورینک‌های موجودی که بانک‌های کشور در حال حاضر از آنها استفاده می‌کنند توانایی ارائه بستری برای نوآوری را ندارند. دیگر ممنوعیت اعلام شده در این ضوابط به معرفی واحدهای دیجیتال ارائه خدمات بانکی در تبلیغات و رسانه‌ها برمی‌گردد؛ این واحدها موظف شده‌اند در فعالیت‌های تبلیغاتی و رسانه‌ای طوری عمل کنند که یک مؤسسه اعتباری مستقل نظر نرسند و چنین هویتی را به ذهن مخاطب متبادر نکنند. گرچه این حساسیت از این جهت که مشخص باشد دقیقاً محصول جدید متعلق به کدام مؤسسه مالی دارای مجوز از بانک مرکزی است، اما با فلسفه پشت نئوبانک‌ها که می‌خواهند هوایی تازه در ارائه خدمات بانکی بدمند مغایرت دارد.

انتشار این ضوابط به عنوان اولین اقدام جدی بانک مرکزی در قبال نئوبانک‌ها دستاوردی جز ایجاد ناامیدی در میان فعالان نئوبانک کشور نداشت. خاصه که این انتشار دقیقاً بعد از برگزاری دهمین دوره رویداد بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت که با شعار هوشمندی بانک‌ها به میدان آمده بود و همچنین پس از رونمایی از «رهنگاشت فین تک» که ادعا می‌کند در حمایت از نوآوری و شمول مالی تدوین

شده است اتفاق افتاد.

پس از رونمایی از رهنگاشت فین تک واکنش‌های مثبتی از فعالان صنعت دیده شد که گرچه خیلی دیر اما بالاخره بانک مرکزی برای حمایت از فین تک برنامه‌ای چندساله را تنظیم کرده است، اما انتشار بلافاصله این ضوابط بسیار ناامیدکننده بود. در حالی که رهنگاشت ادعا دارد با تأکید بر نوآوری و شمول مالی تنظیم شده است، ضوابط واحدهای دیجیتال در مقابله با نوآوری و همچنین شمول مالی که دو دستاورد نئوبانک‌ها هستند تنظیم شده است. این اقدام بانک مرکزی بیشتر شبیه به یک غافلگیری برای فعالان صنعت بود. ابتدا با رونمایی از رهنگاشت فین تک روی خوش به این صنعت نشان داد و در قدم بعدی با انتشار این ضوابط به تنظیمات کارخانه برگشت و نشان داد که هنوز در عمل حامی فین تک‌ها نیست.

در همه جای دنیا فین تک‌ها خیلی بهتر از بانک‌ها محصولات دیجیتال را درک می‌کنند و عملکردی بهتر از بانک‌ها در ارائه خدمات و محصولات دیجیتال دارند و بانک‌ها برای پاسخ به نیاز مشتری چاره‌ای ندارند جز استفاده از ظرفیت‌های کسب و کارهای فین تک که یکی از آنها نیز نئوبانک‌ها هستند. نئوبانک‌های موفق دنیا تاکنون سرعت رشد بهتری نسبت به بانک‌ها نشان داده‌اند و از نظر میزان هزینه نیز عملکردی بسیار بهتر از بانک‌ها داشته‌اند. برای مثال وی بانک تنها در پنج سال ۳۴۰ میلیون مشتری حقیقی و ۲۰۸ میلیون کسب و کار کوچک و بزرگ را جذب کرد. از طرف دیگر هزینه عملیاتی و نگهداری سالانه فناوری اطلاعات هر حساب این نئوبانک حدود چهار صدم دلار است که یک دهم هزینه بانک‌های بزرگ محسوب می‌شود.

بنابراین شکی نیست که ما در ادامه به ماهیت‌های مستقلی به نام نئوبانک نیاز داریم و چاره‌ای نیست جز اینکه برای تنظیم‌گری این ماهیت‌ها اقدامی جدی انجام دهیم. اما اگر با همین فرمان پیش رویم نه تنها فعالیت نئوبانک‌های موجود تضعیف خواهد شد بلکه نمی‌توانیم انتظار خلق نئوبانک‌های جدید را داشته باشیم. حتی نمی‌توانیم امیدوار باشیم که بانک مرکزی به این زودی اقدامی جهت تنظیم‌گری نئوبانک‌ها و تعریف مجوز فعالیت آنها انجام دهد. ♦

مهرتراکتس



۲۴

ASAE.TARAKTAS.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

درستایش تفکر انعطاف پذیر



مینا حاجی
سر دبیر

عصر تراکتس

یادداشت

۲۵

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

سوددهی آنها را تهدید نکنند، نمی توانیم امیدی به تغییر پرشتاب در این صنعت داشته باشیم.

البته که خوب می دانیم و آگاهیم که در سال های اخیر تغییرات زیادی در نحوه ارائه خدمات بیمه ایجاد شده، اما همین تغییرات نیز صرفاً به تغییر فرایندها از حالت سنتی به الکترونیکی محدود مانده و هنوز فناوری در این صنعت نمود چندانی نداشته است.

درواقع آنچه در سال های اخیر در صنعت بیمه، فناوری های بیمه ای نامیده می شود، صرفاً تغییر روش عرضه خدمات صدور بیمه نامه از حضوری به غیر حضوری است؛ اقدامی که در نوع خود ارزشمند است و توانسته تجربه کاربری متفاوتی را برای مشتریان در ارائه محصولات بیمه ای ایجاد کند، اما فراموش نکنیم که به خلق ارزش بنیادینی برای صنعت بیمه منجر نشده است و دقیقاً همین تمرکز بر حوزه فروش، یکی از ضعف های اینشورتک ها در کشور است. البته آنچه نقد اصلی ما به آن برمی گردد حتی فعالیت اینشورتک ها نیست، بلکه خود باز یگران اصلی صنعت بیمه و بی توجهی آنها به توسعه زیرساخت های فناوری در این صنعت است. گویی هنوز نیاز به استفاده از فناوری به اندازه کافی در میان باز یگران بیمه کشور درک نشده است و در حالی که در دنیا از روندها و فناوری هایی مانند هوش مصنوعی، بیمه تعبیه شده، بیمه باز، استفاده از تلماتیک، اینترنت اشیا، یادگیری ماشین و اتوماسیون در این صنعت صحبت می شود، ما همچنان اندر خم فروش آنلاین بیمه ایم!

گویا نیاز و محرک اساسی اکوسیستم بیمه دیجیتال کشور برای حرکت به سمت نوآوری واقعی، ایجاد تعامل سازنده بین باز یگرانش است. به عقیده فعالان، اکنون با یک اکوسیستم مرده طرفیم. البته که پیچیدگی های قانون گذاری و موضوع های فنی بیمه نیز در این بین دخیل اند، ولی به نظر می رسد آنچه شرکت های اینشورتکی امروز به آن نیاز دارند، فضای برای تعامل است و پس از آن، مشارکت سایر باز یگران اکوسیستم نوآوری و فناوری با یکدیگر. مدیران این صنعت فراموش نکنند، در جهانی که تقاضا برای چابکی و انعطاف پذیری روز به روز بیشتر می شود، داشتن تفکر انعطاف پذیر امتیازی ویژه محسوب می شود

ک

بیمه در کشور صنعتی است که نسبت به بانک و بورس، تاکنون توجه کمتری به مقوله نوآوری و فناوری داشته است، گویی در دنیای مدیران آن، فراتر رفتن از چهارچوب های موجود، عادی و پذیرفته شده نیست؛ آن هم در حالی که نوآوری دقیقاً می خواهد چهارچوب های موجود را کنار بگذاریم و از مرزها فراتر رویم. چه بسا از تمرکز این صنعت بر فروش بیمه نامه های اجباری نیز می توان این موضوع را دریافت. بخش بزرگی از بازار صنعت بیمه کشور را بیمه های اجباری تشکیل می دهد و شرکت های بیمه به جای اینکه تمرکزشان را روی توسعه فناوری بگذارند، بر به دست آوردن سهم بیشتر از بازار بیمه های اجباری تمرکز کرده اند؛ تفکری که دلیل اصلی عقب افتادن از قافله فناوری های روز است و تا زمانی که حیات شرکت های بیمه وابسته به بیمه های اجباری مانند شخص ثالث باشد و خطری



۱۰ چهره شاخص در حوزه بیمه را در ذهنتان فهرست کنید. از این فهرست چند نفر از آنها تجربه فعالیت در حوزه فناوری و تخصص آن را دارند؟ احتمالاً پاسخ این است: هیچ کدام! حالا حتی اگر تعداد را به صد نفر هم افزایش دهیم باز هم خبری نخواهد بود و شاید نهایتاً یک یا دو نفر از فهرستتان این تجربه و تخصص را داشته باشند! همین ارجاع ساده به شناختی که از صنعت بیمه دارید، نشان می دهد که چقدر این صنعت کشور رابطه عمیق و شگرفی با فناوری و در پی آن با نوآوری دارد! حالا ببینید کار را کمی برای خودتان ساده تر کنید، چند معاون فناوری در شرکت های بیمه ای کشور می شناسید؟ آخرین اتفاق فناوری محوری که در یک شرکت بیمه ای افتاده و نظرتان را جلب کرده، چه بوده؟ چند شرکت بیمه ای را می شناسید که معاون فناوری اطلاعات آن عضوی از هیئت مدیره باشد؟ بله، نقش فناوری در صنعت بیمه همین قدر پررنگ و جدی است!

حتی براساس همین مثال های ساده و با نیم نگاهی به ظاهر صنعت بیمه هم درمی یابیم که نوآوری در این صنعت هیچ رونقی ندارد و بسیاری از مواردی که دیده ایم و شنیده ایم یا از بدیهیات بوده اند یا صرفاً برای عکس یادگاری و بیلان کار!

بیمه در کشور صنعتی است که نسبت به بانک و بورس، تاکنون توجه کمتری به مقوله نوآوری و فناوری داشته است، گویی در دنیای مدیران آن، فراتر رفتن از چهارچوب های موجود، عادی و پذیرفته شده نیست؛ آن هم در حالی که نوآوری دقیقاً می خواهد چهارچوب های موجود را کنار بگذاریم و از مرزها فراتر رویم. چه بسا از تمرکز این صنعت بر فروش بیمه نامه های اجباری نیز می توان این موضوع را دریافت. بخش بزرگی از بازار صنعت بیمه کشور را بیمه های اجباری تشکیل می دهد و شرکت های بیمه به جای اینکه تمرکزشان را روی توسعه فناوری بگذارند، بر به دست آوردن سهم بیشتر از بازار بیمه های اجباری تمرکز کرده اند؛ تفکری که دلیل اصلی عقب افتادن از قافله فناوری های روز است و تا زمانی که حیات شرکت های بیمه وابسته به بیمه های اجباری مانند شخص ثالث باشد و خطری

تبرئه متهم ردیف اول روزهای منفی بورس



حجت‌اله
فرهنگیان

مدیرعامل
شرکت رایان
هم‌افزا

مصرف تراکتس



۲۶

ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



در دهه‌های اخیر، با پیشرفت فناوری، معاملات الگوریتمی یکی از ابزارهای بسیار قدرتمندی بوده‌اند که به بازارهای سرمایه وارد شده‌اند و تغییراتی اساسی در نحوه انجام معاملات و تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران به وجود آورده‌اند. معاملات الگوریتمی انواع مختلفی دارند، برخی براساس الگوریتم‌های محاسباتی پیچیده‌ای عمل می‌کنند که به داشتن سرعت و دقت بالا معروف‌اند و توانایی تجزیه و تحلیل دقیق داده‌های بازار را دارند و برخی از آنها به کاهش استرس و هیجان سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک و اجرای معاملات می‌پردازند. این در حالی است که این نوع از معاملات با گذشت زمان و همانند سایر فناوری‌ها به تدریج بالغ شده‌اند و اکنون تصمیم‌های سریع و منطقی را براساس استراتژی‌های معامله‌گران اجرا می‌کنند. این فناوری نه تنها به سرمایه‌گذاران امکان بهره‌مندی از فرصت‌های بازار را می‌دهد، بلکه کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری را برای سرمایه‌گذار به ارمغان می‌آورد.

یکی از ویژگی‌های بارز معاملات الگوریتمی، سرعت بالا در انجام معاملات است. در دنیای پرقابله بازار سرمایه، امکان انجام معاملات در زمان بسیار کوتاه، به سرمایه‌گذاران این قابلیت را می‌دهد که به سرعت به تغییرات بازار واکنش نشان دهند و از فرصت‌های سرمایه‌گذاری بهره‌مند شوند که البته در حال حاضر با توجه به محدودیت اعمال شده در دستورالعمل معاملات الگوریتمی از سوی نهاد ناظر امکان استفاده از این الگوریتم‌ها در بازار سرمایه ایران میسر نیست. اما یکی دیگر از خصوصیات و ویژگی‌های معاملات الگوریتمی حذف احساسات و عواطف انسانی است؛ همان‌طور که یکی از بزرگ‌ترین مشکلات معامله‌گران همواره کنترل این نوع از احساسات بوده است.

الگوریتم‌ها از استراتژی‌های مختلف برای معامله استفاده می‌کنند و این استراتژی‌ها شامل موارد متعددی می‌شود، از جمله: معاملات با تحلیل تکنیکال و بنیادی، تحلیل‌های ریاضی و منطقی، رویدادهای اقتصادی و مدل‌های پیش‌بینی قیمت سهم یا بازار یا برخی خودکارسازی‌های ساده مثل سفارش‌گذاری در قیمتی خاص. به این ترتیب سرمایه‌گذاران با انتخاب استراتژی‌های مناسب، می‌توانند به بهترین شکل ممکن سرمایه خود را مدیریت کنند. هرچند که معاملات الگوریتمی مزایا و فرصت‌های فراوانی دارد، اما چالش‌ها و ریسک‌هایی نیز به همراه دارد و در این میان حساسیت بالا به نوسانات بازار، خطاهای تکنیکی و عدم کنترل مستقیم انسانی روی برخی از الگوریتم‌ها، نیاز به بررسی دقیق‌تری دارد.

اما در ابتدای ورود این نوع از معاملات به ایران، فعالان بازار مالی استقبال چندانی از آن نکردند و حتی در روزهای منفی بازار معاملات الگوریتمی متهم ردیف اول شناخته شد، حال اینکه آمارها به وضوح نشان می‌دهد که در حال حاضر نقش معاملات الگوریتمی در بازار سرمایه حدود ۱۳۵ درصد از کل ارزش معاملات است و این مهم حاکی از تبرئه این معاملات از اتهامات وارده است.

ضمن اینکه باید به این نکته توجه کرد که الگوریتم‌های معاملاتی در بازار سرمایه ایران، امکان انجام یک سفارش در هر ثانیه را دارند، بنابراین در مقایسه با کاربران عادی که می‌توانند در هر ثانیه سه سفارش ثبت کنند، محدودیت دارند. همچنین این معاملات فقط حدود ۲ درصد از حجم کل معاملات آنلاین را به خود اختصاص داده‌اند و بنابراین نمی‌توانند روند کلی بورس را تغییر دهند یا خللی در آن ایجاد کنند. البته با گذشت زمان قطعاً کارایی این ابزار بر تمام سرمایه‌گذاران روشن خواهد شد و رفته‌رفته به جایگاه اصلی خود دست پیدا خواهد کرد.

یکی از مزیت‌های بارز معاملات الگوریتمی، صرفه‌جویی در زمان و توانایی در اتخاذ تصمیم‌هایی بدون هیجان است؛ این الگوریتم‌ها به‌طور مداوم و در زمان واقعی با تحلیل

دقیق داده‌ها، سفارش‌های معاملاتی را ایجاد و اجرا می‌کنند. از این رو، امکان بهره‌مندی از فرصت‌های سریع، یکی از ویژگی‌های جذاب معاملات الگوریتمی است. با وجود چالش‌ها، معاملات الگوریتمی در حال توسعه و پیشرفت است و استفاده از هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و فناوری بلاکچین، آینده معاملات را به شکلی پیشرفته‌تر ترسیم می‌کند و در کنار آن، در بازارهای مالی، ما مدیران عالی‌رتبه و سرمایه‌گذاران هوشمندی را داریم که با استفاده از معاملات الگوریتمی به دنبال تجربه‌های نوین در بازار سرمایه هستند.

مطالعات تطبیقی سایر کشورها نیز مهر تأییدی بر این موضوع است. برای مثال در ایالات متحده سهم ناچیزی از درآمد شرکت‌های کارگزاری برتر از محل کارمزد معاملات است و منابع درآمدی متعددی از جمله معاملات الگوریتمی وجود دارد. حتی در کشور ترکیه که از لحاظ اقتصادی قربت بیشتری با ایران دارد، به استناد گزارش قانون بازار سرمایه ترکیه، در سال ۲۰۲۱ بیش از ۴۵ درصد از معاملات بازار را ماشین‌ها و معاملات الگوریتمی انجام داده‌اند.

معاملات الگوریتمی یک ابزار قدرتمند و در دسترس سرمایه‌گذاران جهانی است و نه تنها این فناوری باعث افزایش کارایی و بهره‌وری می‌شود، بلکه از طریق افزایش نقدشوندگی و حجم معاملات نظم و شفافیت را به بازارهای سرمایه تزریق می‌کند. معاملات الگوریتمی به سرعت در حال تبدیل شدن به عاملی اساسی در تحول بازار سرمایه‌اند و به سرمایه‌گذاران امکانات بیشتری برای دستیابی به موفقیت می‌دهند. به‌طور کلی معاملات الگوریتمی موجب کاهش هزینه معاملات و ارتقای کارایی عملیاتی بازار سرمایه، افزایش نقدشوندگی بازار، رشد ابزارهای فناورانه و ایجاد نوآوری در بازار و در پی آن افزایش حجم معاملات و تحلیل‌پذیری بیشتر بازار خواهد شد.

در نهایت، معاملات الگوریتمی در بازار سرمایه ایران، به دلیل امکانات فنی و هوش مصنوعی، تاکنون به‌عنوان یک ابزار پیشرفته در شرکت‌های تأمین سرمایه، کارگزاری‌ها، سب‌گردان‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری استفاده شده‌اند و نتایج رضایت‌بخشی نیز به بار آورده‌اند. با توجه به پیشرفت‌ها در این زمینه و افزایش آگاهی از مزایای معاملات الگوریتمی، امیدواریم در آینده نقش این نوع معاملات در بازارهای مالی ایران به حد چشمگیری افزایش یابد و برای سرمایه‌گذاران خرد

نیز تجربه جذابی فراهم شود

پنج چالش مهم صنعت بانکی کشور



مهرداد
حیدرپور

مدیرعامل
شرکت بازرگانی
مینا کارت آریا

عمر تراکتس

یادداشت

۲۷

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



امروزه سازمان‌های پولی و بانکی نقش مهمی در چرخه زندگی مردم و همچنین زیرساخت اقتصادی ایفا می‌کنند، بنابراین ارائه خدمات بر پایه بانکداری باز و نیز بر مبنای کانال‌های مختلف می‌تواند تجارب کاربری متفاوتی را برای مردم ایجاد کند. از سوی دیگر سرمایه‌گذاری بانک‌ها در امور زیرساختی کشور، از جمله توسعه مسکن و کارخانجات، مدرن‌سازی شهری و ارائه تسهیلات مختلف بر مبنای نیاز جامعه، می‌تواند موجبات رشد همه‌جانبه را فراهم کند و نقش پررنگ این نهادها را به‌عنوان بازوهای عملیاتی اقتصاد کشور نمایان کند. بی‌شک بانک‌ها و نهادهای مالی به پشتوانه زیرساخت‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری که شرکت‌های فناوری اطلاعات ارائه می‌کنند خدمات خود را توسعه می‌دهند. این همکاری همچون تاروپودی در هم تنیده شرکت‌ها و بانک‌ها را به یکدیگر وابسته کرده است. در این راستا سرویس‌دهندگان مختلف، از جمله ارائه‌دهندگان سرویس‌های هسته، سرویس‌های احراز هویت، مدرن‌سازی کسب و کار، ارائه‌دهندگان کانال‌ها، و واردکنندگان و تولیدکنندگان سخت‌افزارهای بانکی بازیگران این عرصه‌اند.

در این زمینه انواع خدمات به سرعت در حال پیشرفت و توسعه است و بانک‌ها، یعنی پیشروان صنعت مالی و پرداخت، همواره در تلاش‌اند تا ضمن رقابت با یکدیگر سرویس‌های متنوعی ارائه کنند. در روند شتاب‌پذیری این امر همواره برخی چالش‌ها مطرح است که در ادامه به بیان صرفاً چند مورد اکتفا می‌کنم.

۱. عدم تخصیص ارز، قوانین گمرکی و مالیاتی

یکی از مشکلات واردکنندگان تجهیزات نوین بانکی همواره عدم تخصیص ارز مناسب و در زمان بندی بهینه بوده است. پیرو این دغدغه، این شرکت با حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی سعی در بررسی موضوع و مذاکره با تولیدکنندگان تجهیزات مدرن به منظور ورود تکنولوژی به کشور داشته است. از این رو انتظار می‌رود با توجه به تحریم‌های شدید بین‌المللی و هزینه‌های چندبرابر واردکنندگان، سازمان‌های مسئول همراهی بیشتری داشته باشند و در زمینه تخصیص ارز، تعدیل قوانین گمرکی و سرعت بخشی به فرایندها به منظور ترخیص کالاها همکاری کنند. از سوی دیگر انتظار می‌رود شرکت‌هایی که موجبات ورود فناوری نوین به کشور در راستای ارائه خدمات مدرن به اقشار مختلف جامعه را فراهم می‌آورند از مشوق‌های مالیاتی متناسبی در این حوزه برخوردار شوند.

۲. مهاجرت نیروهای انسانی کارآزموده

یکی از معیارهای پررنگ در زمینه توسعه سرویس‌های

مدرن بانکی، بهره‌گیری از دانش و مهارت نیروهای انسانی متخصص و کارآزموده است. امروزه شرایط اجتماعی، میزان رشد تورم، عدم تناسب میان انتظارات نیروی انسانی و میزان دستمزد، فشار مالیات بر حقوق‌ها در شرکت‌ها و همچنین تغییرات نسل زد، از جمله عوامل مهاجرت چشمگیر و پرسرعت متخصصان است. از این رو چالش انتقال تجربه به نسل جدید، عدم امکان بهره‌گیری از تخصص‌های به‌روز و کارآمد و همچنین تغییرات زود هنگام در محل اشتغال، بیش از پیش شرکت‌ها را دچار مشکل کرده است. به نظر می‌رسد ضروری است که به منظور ایجاد رضایت میان جامعه نخبه و متخصص کشور، تصمیم‌سازان در سطوح حاکمیتی با بهره‌گیری از مشاوره صاحبان شرکت‌ها سلسله‌ای از اقدامات همگون را اجرایی کنند تا از بروز زیان‌های بیشتر در این حوزه جلوگیری به عمل آید.

۳. سیاه و سفید تصویب قوانین

در سالیان دور و نزدیک بحث توسعه ابزارها و سرویس‌های مختلف بانکی بی‌شک یکی از مهم‌ترین چالش‌های همگام‌سازی قوانین نهادهای نظارتی و حاکمیتی بوده است. باید به این نکته توجه داشت که در سال‌های گذشته تصویب بسیاری از قوانین نظارتی از سرعت بسیار مطلوب‌تری برخوردار بوده، اما با توجه به لزوم سرعت بالای توسعه و همچنین ورود فناوری به کشور هنوز با نقطه بهینه در این حوزه فاصله بسیاری قابل رؤیت است. شاید بتوان نزدیک‌تر شدن نهادهای نظارتی و حاکمیتی به شرکت‌های تولیدکننده دانش و مشورت کردن با آنان و بالا رفتن سطح دانش در حوزه‌های زیرساختی نزد رگولاتورها را برخی از نشانه‌های پیشرفت عملی در این حوزه در نظر گرفت. شفاف‌سازی قوانین و همچنین پیشی گرفتن از نیازهای نهادهای پولی و بانکی در راستای قانونمندی سازی می‌تواند برگ برنده قانون‌گذاران این حوزه باشد و کمک شایانی به فعالان توسعه نظام بانکی کند.

۴. عدم ارائه سرویس‌های مدرن و تسهیلگر

به نظر آنچه امروزه «ابزارهای سرویس مدرن در نظام بانکی» می‌نامیم، فاصله زیادی با ابزارهای مشابه در دنیا دارد، به‌ویژه ابزارهای حوزه اعتبارسنجی و ارائه تسهیلات که با وجود توسعه بیش از پیش خود هنوز در میان اقشار خرد و کلان جامعه جایگاه درخوری پیدا نکرده است. وجود مراحل بسیار پیچیده حضوری یا آنلاین، آن‌هم برای دریافت مبالغ کم و همچنین میزان سود بالای دریافتی و کارمزد و اخذ ضمانت‌های متعدد هنگام ارائه تسهیلات همچنان مانع از رفع نیاز مراجعه‌کنندگان است؛ خواه این مراجعه‌کنندگان افراد حقیقی در بحث تسهیلات خرد باشند، خواه افراد حقوقی در بحث توسعه کسب و کار. در هر صورت فقدان قوانین محکم حمایتی چه در حوزه تسهیلات‌دهنده و چه در جانب تسهیلات‌گیرنده رشد خدماتی از این دست را بسیار کند کرده است. در حالی که تحقق توسعه در این حوزه نیازمند اعتبارات و قوانین حمایتی سهل‌الوصول و شناخت دقیق نیازهای افراد حقیقی و کسب و کارها در جهت اعتباردهی خواهد بود.

۵. عدم همکاری بهینه شرکت‌ها و بانک‌ها

امروزه نظام تک‌محور فروش سرویس، تجهیزات و خدمات دیگر پاسخگوی نیاز بانک‌ها و سایر نهادهای پولی نخواهد بود، زیرا در حال حاضر در دنیا رویکرد پیشروان صنعت مدرن‌سازی ابزارها و سرویس‌های بانکی اشتراک بیشتر ظرفیت‌ها و منابع و نیز تکیه بر دانش‌های توسعه‌محور مشترک است. از این رو مطلوب است مجموعه‌های بانکی نقش خود را در جایگاه کارفرما و شرکت‌ها نقش خود را جایگاه رقیب تغییر دهند و به ساختار جدید مشترک‌المنافع پیوندند که هم‌آفرینی شرکای تجاری را در پی خواهد داشت.

آنچه امروزه نیاز صنعت و حوزه بانکی کشور است همکاری میان شرکت‌ها، بانک‌ها و قانون‌گذاران در راستای توسعه محصولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و همچنین ارائه خدمات بهینه، کاربردی و تسهیل‌کننده است، بنابراین همکاری همه‌جانبه این سه ضلع وضعیت مطلوبی در هم‌افزایی بیش از پیش خلق خواهد کرد.



سومین رویداد بلاکچین
رمزارز و دارایی دیجیتال ایران
۱۹ و ۲۰ دی ماه | کتابخانه ملی

مروری بر اخبار مهم اکوسیستم فین تک و اقتصاد دیجیتال کشور در آذرماه

دستورالعمل‌های جدید رگولاتور سردرگمی اکوسیستم



مهسا طاعتی

صنعت فناوری‌های مالی در آذرماه سال ۱۴۰۲ با دو خبر مهم مواجه شد؛ یکی ابلاغ دستورالعمل بانک مرکزی برای نحوه فعالیت نئوبانک‌ها و دیگری، تصویب کلیات طرح مجلس برای ساماندهی رمزداری‌ها. این دو ابلاغیه‌های رگولاتور با واکنش‌های بسیاری از سوی کارشناس‌ها و فعالان حوزه بانکداری و رمزارز روبه‌رو شد و آنها این دو دستورالعمل را تهدیدی برای توسعه اکوسیستم‌شان دانستند که باید منتظر ماند و دید سیاستگذار چقدر به نظرات کارشناسانه توجه می‌کند و سرنوشت این دو دستورالعمل چه خواهد شد؟ در دستورالعمل نحوه ایجاد، فعالیت و نظارت بر واحد دیجیتال ارائه خدمات بانکی که در ۱۷ آذرماه به بانک‌ها و مؤسسات اعتباری ابلاغ شد، فعالیت مستقل نئوبانک‌ها ممنوع شده و فعالیت آنها صرفاً در شعب دیجیتال بانک‌ها و با دریافت مجوز از بانک مرکزی مجاز است. علاوه بر این، مجتبی توانگر، رئیس کمیته دانش‌بنیان و اقتصاد دیجیتال مجلس، در ۱۵ آذرماه از تصویب کلیات طرح ساماندهی و توسعه رمزداری‌ها در کمیسیون اقتصادی مجلس خبر داد. در ادامه این مطلب، خلاصه‌ای از مهم‌ترین اخبار و اتفاق‌های صنعت فناوری‌های مالی در آذرماه ۱۴۰۲ ذکر شده است.



انتشار گزارش عملکرد داتین

شرکت نرم‌افزاری داتینس آریبن قشم (داتین) در نشست خبری خود، گزارش



عملکرد این شرکت را ارائه کرد. محمد نژاد صداقت، مدیرعامل داتین، در این نشست ضمن بیان اینکه وپید در ۲۰ ماه معادل ۷ هزار میلیارد تومان تسهیلات خرد پرداخت کرده، پیش‌بینی کرد که درآمدهای این شرکت در سال ۱۴۰۳ رشد ۸۰ درصدی داشته باشد. طبق گفته مدیرعامل داتین، این شرکت ۲۰ درصد سهم بازار از تراکنش‌ها و شعب بانکی را دارد و سالانه ۲۰ میلیارد تراکنش در داتین پردازش می‌شود. پردازش تراکنش‌ها در سال ۱۴۰۰ معادل ۱۸ میلیارد تومان بوده که در سال ۱۴۰۲ رشدی ۱۱ درصدی داشته است. همچنین داتین درخواست‌های بیش از ۱۰۰ میلیون کارت بانکی فعال را پشتیبانی و مدیریت کرده است.

رونمایی از وام قرض الحسنه بدون کارمزد

مراسم رونمایی از وام قرض الحسنه بدون کارمزد با حضور وزیر اقتصاد و دارایی،



رئیس کل بانک مرکزی، دبیر شورای امنیت ملی و جمعی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی برگزار شد. محمدحسین حسین‌زاده، مدیرعامل بانک قرض الحسنه رسالت در این

سرتاسر کشور در اختیار دارد. اوزون کارت سعی دارد تجربه خرید کاربران را در قالب یک Payfac یا تسهیلگر پرداخت (Payment Facilitator) در استاندارد جهانی متحول کند. از همین رو تلاش می‌کند تمام ظرفیت‌های مالی کاربران (اعتبار، تسهیلات مالی، موجودی کیف پول‌های متفاوت، بن کارت‌های گوناگون، کدهای تخفیف، کوپن‌ها) را در لحظه خرید از پذیرندگان مختلف برای آنها تجمیع و به‌سادگی قابل خرج کند.

تفاهم‌نامه شرکت ققنوس با داده‌پردازی پاریسیان



شرکت ققنوس با شرکت نیک استارتر و داده‌پردازی پاریسیان در دهمین همایش



بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت تفاهم‌نامه همکاری امضا کرد. این تفاهم‌نامه، در راستای تأمین مالی جمعی طرح‌های دانش‌بنیان با هدف افزایش تعداد طرح‌های کرافاندینگ، توسعه فعالیت کرافاندینگ و کمک به نظام مالی تأمین مالی جمعی منعقد شد.

رونمایی و پیداد از طرح «تسهیلات برآیند»

ترابانک پاسارگاد از شیوه جدید تسهیلات‌دهی کاملاً آنلاین و بدون ضامن و وثیقه تا سقف ۳۰ میلیون تومان به نام «تسهیلات برآیند» رونمایی کرد. در این شیوه جدید، کاربران در فرایندی کاملاً آنلاین، براساس دریافت امتیاز در وی کلاب (باشگاه مشتریان وپید) می‌توانند وام ۳۰ میلیون تومانی دریافت کنند.



«تسهیلات برآیند» بر مبنای امتیازهایی که مشتریان با موجودی روزانه حساب خود کسب کرده‌اند، اعطا می‌شود و شیوه بازپس‌دهی وام در دو بازه زمانی شش و دوازده‌ماهه قابل انتخاب است. مشتریان به ازای هر ۱۰۰ هزار تومان موجودی حساب در هر روز، یک امتیاز در وی کلاب دریافت می‌کنند و می‌توانند امتیازهای خود را برای دریافت تسهیلات جمع‌آوری کنند و هر فرد می‌تواند در لحظه از تعداد امتیازهایی که گرفته مطلع شود.

همکاری اوزون کارت و ازکی‌وام

اوزون کارت و ازکی‌وام، دو بازیگر صنعت مالی و اعتباری در کشور، قرارداد همکاری امضا کردند. با این قرارداد همکاری، امکان پذیرش ارائه‌دهندگان خدمات اعتباری در بستر اوزون کارت فراهم شد. اوزون کارت، یکی از زیرمجموعه‌های گروه صنعتی گلرنگ است که هزاران نقطه خرید را در

عصر تراکنش



۳۲

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

مراسم اظهار کرد: «برای اینکه یک نهاد قرض الحسنه بتواند وام بدون کارمزد بپردازد باید مراکز هزینه شناسایی می‌شد. منظور از مراکز هزینه بانک‌ها، شعب و سرپرستی‌ها است؛ در این راستا بانک دیجیتال و بدون شعبه راه‌اندازی، و ۸۰ درصد هزینه‌ها حذف شد. برخی هزینه‌های دیگر مانند تهیه کارت، اعتبارسنجی و... ذاتاً فعالیت اصلی بانک نیست که برایشان برنامه‌ریزی کنیم و خدمات‌دهندگانی آنها را برعهده بگیریم.»

وصول ۶۵۶ میلیارد تومان درآمد برای تاپکیش

درآمدهای عملیاتی شرکت تجارت الکترونیک پارسپان کیش در ۹ ماه منتهی به شهریورماه ۱۴۰۲ منتشر شد. طبق این گزارش، تاپکیش در این بازه زمانی معادل ۶۵۶ میلیارد تومان درآمد کسب کرده است. بررسی وضعیت تولید و فروش انواع دستگاه کارت‌خوان در شرکت تجارت الکترونیک پارسپان کیش نشان می‌دهد که این شرکت در نیمه‌ماه سال مالی ۱۴۰۲ موفق به تولید ۹۰ هزار و ۷۹۵ دستگاه کارت‌خوان و فروش ۸۹ هزار و ۸۸۴ دستگاه کارت‌خوان شده است.

قانون جدید بانک مرکزی ابلاغ شد



مزمه‌ها درباره لزوم تغییر آخرین قانون پولی و بانکی کشور قبل از پنجاه ساله شدن این قانون به گوش می‌رسید و برای اولین بار در مجلس یازدهم با هدف اصلاح قوانین حوزه بانک مرکزی، طرح بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در دستور کار قرار گرفت.

در این راستا اخیراً موارد اختلافی در مجمع تشخیص مصلحت نظام بررسی و سرانجام متن قانون نهایی شد. براساس این گزارش، محمدباقر قالیباف، در نامه‌ای به ابراهیم رئیسی، رئیس‌جمهور، قانون بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران را ابلاغ کرد.

ادغام مؤسسه اعتباری نور در بانک ملی

بانک مرکزی در راستای پیاده‌سازی برنامه اصلاح نظام بانکی کشور از انتقال دارایی‌ها، سپرده‌ها، تسهیلات، کارکنان و شعب مؤسسه اعتباری نور به بانک ملی ایران خبر داد. به همین منظور، سپرده‌گذاران و تمام ذی‌نفعان این مؤسسه باید از یازدهم آذرماه با مراجعه به شعب سابق مؤسسه اعتباری نور (ذیل مدیریت بانک ملی) از تمام خدمات بانکی لازم استفاده کنند. در اطلاعیه بانک مرکزی درباره ادغام مؤسسه اعتباری نور در بانک ملی آمده است: «شعب و کارکنان شاغل در مؤسسه اعتباری نور همانند گذشته مشغول به فعالیت بوده و در چهارچوب مصوبات کمیته اصلاح نظام بانکی به بانک ملی ایران منتقل می‌شوند.» همچنین «ارائه خدمات بانکی به تمامی مشتریان اعم از سپرده‌گذاران و تسهیلات‌گیرندگان مؤسسه اعتباری یادشده با مدیریت و راهبری بانک ملی ایران در چهارچوب ضوابط و مقررات ابلاغی و طبق روال عادی قبلی به قوت خود ادامه می‌یابد و مشتریان می‌توانند خدمات مزبور را همانند گذشته در چهارچوب قراردادهای سپرده‌گذاری و تسهیلاتی دریافت کنند.»

موافقت با راه‌اندازی سندباکس وزارت بهداشت

سی‌وپنجمین جلسه کارگروه مدیریت یکپارچه و هماهنگی محیط‌های آزمون تنظیم‌گری در وزارت امور اقتصادی و دارایی برگزار شد. در جریان این جلسه، مجوز فعالیت و راه‌اندازی سندباکس وزارت بهداشت صادر شد و تعداد سندباکس‌های بخشی به شش سندباکس رسید. در این جلسه، احمد تقوایی نجیب، رئیس کارگروه هماهنگی محیط‌های آزمون درباره سه تصمیم اخیر کارگروه اظهار کرد: «تشویق و حمایت از راه‌اندازی محیط‌های آزمون تنظیم‌گری بخشی با اعطای مجوز سه محیط آزمون بخشی جدید طی شش ماه گذشته، مطالبه‌گری از محیط‌های آزمون بخشی برای ارائه برنامه اقدامات یک‌ساله و تصویب در جلسات کارگروه و شفافیت عملکرد سندباکس‌های بخشی با ایجاد درگاه یکپارچه تما و دریافت درخواست‌ها از جمله اقدامات کارگروه برای توسعه سندباکس‌های بخشی است.»

حمید کردبچه؛ مدیرعامل جدید شرکت ناواکو

مراسم معارفه مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره شرکت ناواکو با حضور رسول لطفی، عضو هیئت‌عامل و معاون فناوری اطلاعات بانک مسکن در شرکت ناواکو برگزار شد. در این جلسه، حمید کردبچه، مدیرعامل، و علیرضا اصغریان، رئیس هیئت‌مدیره، معرفی شدند و از زحمات علی مددی تقدیر شد.

انتشار چاپ دوم کتاب «راهبری تحول دیجیتال» توسط انتشارات راه پرداخت

انتشارات راه پرداخت از انتشار چاپ دوم کتاب «راهبری تحول دیجیتال» با حمایت شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ) خبر داد. کتاب راهبری تحول دیجیتال نوشته دنیس خورا انتشارات «مارشال کاوندیش» در سال ۲۰۲۱ منتشر کرد. در سال ۱۴۰۱ علیرضا کیان‌پور و نوشا جعفری آن را به زبان فارسی ترجمه کردند و سپس انتشارات راه پرداخت آن را منتشر کرد. اکنون این کتاب به چاپ بعدی رسیده و چاپ دوم آن در آذرماه ۱۴۰۲ با حمایت شرکت فناوری اطلاعات و ارتباطات پاسارگاد آریان (فناپ) و به همت انتشارات راه پرداخت منتشر شده است. کتاب راهبری تحول دیجیتال محصول تجربه‌های عملی و موفق دنیس خورا در راه‌اندازی بانک دیجیتال است. توصیه‌های دنیس خورا نه فقط در صنعت بانکداری که می‌توان در بسیاری از صنایع دیگری که پا در سفر تحول دیجیتال گذاشته‌اند به کار گرفت. این کتاب راهنمایی گام‌به‌گام برای طی کردن سفر پرچالش تحول دیجیتال است. در این کتاب مدلی عملی با نام «TaP» معرفی شده که چهارچوبی برای طراحی و ایجاد یک بانک دیجیتال و به‌طور کلی برنامه سفر تحول دیجیتال است.

رونمایی از چک الکترونیک بانک کشاورزی



بانک کشاورزی از چک الکترونیک خود با عنوان «چابک» رونمایی کرد. با

عصر تراکتس

دیدبان

۳۳

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



در گفت وگو با حمید حسن آبادی و محمدجعفر نعناکار درباره وضعیت فعلی حوزه رگ تک
و آینده اش در ایران بیان شد

با توسعه ای ناموزون مواجهیم

پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸، رگ تک در بخش خدمات مالی شکل گرفت تا سازمان ها را قادر سازد که با هجوم بیچیدگی های نظارتی و هزینه های مرتبط با آن کنار بیایند؛ در واقع رگ تک به عنوان راه حلی برای رویارویی با چشم انداز نظارتی که به سرعت در حال تحول است، ظاهر شد و مزایای بی شماری را هم برای رگولاتورها و هم برای نهادهای تحت نظارت ارائه داد. طبق گزارشی از دیلویت، خدمات مالی ۳۹ درصد از بازار جهانی رگ تک را در سال ۲۰۲۱ تشکیل می دهند و پیش بینی می شود تا سال ۲۰۳۲ این رقم به ۴۸ درصد از این بازار نیز برسد. این اعداد و ارقام به خوبی نشان می دهند که در این عصر، صنایع مالی بیشترین نیاز را به کاربردهای رگ تک دارند. با این حال استفاده از فناوری برای ساده سازی فرایندهای نظارتی نه تنها در بخش خدمات مالی، بلکه در سایر بخش ها نیز با سرعت زیادی در حال رشد و تکامل است. یکی از مزایای مهم رگ تک، موضوع تطبیق است که در ایران بر خلاف سایر کشورها به آن توجه چندانی نشده است. به عبارتی در کشور کاربردهای رگ تک به صورتی نامتوازن توسعه یافته و از بین ابعاد پنج گانه ای که برای آن تعریف شده، تنها پایش تراکنش و احراز هویت است که همپای سایر کشورها توسعه یافته است. متخصصان علت اصلی این موضوع را مداخله دولت در امر تنظیم گری و نبود سیاست های کلان و درست حقوقی می دانند و معتقدند سیاست های کلان دولتی به بازنگری نیاز دارند. در گفت وگویی با حمید حسن آبادی، مشاور ارشد حوزه نوآوری و فناوری شرکت ملی انفورماتیک و محمدجعفر نعناکار، وکیل پایه یک دادگستری و فعال حقوق فناوری به وضعیت فعلی رگ تک در ایران و چالش هایی که در این حوزه در کشور وجود دارد، پرداختیم.



◀ رگ تک؛ یکی از ارکان اصلی توسعه پایدار

بنا بر صحبت های محمدجعفر نعناکار، وکیل پایه یک دادگستری و فعال حقوق فناوری آنچه در باب تنظیم گری فعالانه باید همیشه مورد توجه قرار گیرد، سیاست های کلان و روش اجرای تنظیم گری است. او در این باره می گوید:

«در ایران به علت نبود حکمرانی سایبری به صورت عملیاتی در دو سطح طولی و عرضی و همچنین روش های قدیمی و مداخله جویانه تنظیم گر، شاهد عدم ثبات و هرج و مرج حقوقی و قانونی در این زمینه هستیم. در واقع این طور می توان گفت که نبود سیاست های کلان مرتبط با حکمرانی سایبری و تمامیت خواهی دستگاه های دولتی و اقدامات فراقانونی آنها موجب شده توسعه زیرساخت ها آن گونه که باید انجام نشده و تنظیم گری به جای



بررسی وضعیت نوآوری و استفاده از فناوری در بیمه در گفت و گو با فعالان این صنعت

تحول دیجیتال؛ فرصت دیروز و راه بقای فردا

امروز به هر صنعتی که سرک می کشیم، صحبت از دیجیتالی و هوشمند شدن آن است. صنعت بیمه نیز از این قاعده مستثنی نیست و در تلاش است با روی آوردن به تحولات دیجیتال، فرم های جدیدی برای ارائه خدمات بیمه ای پیدا کند؛ فرم هایی که با انتظارات و نیازهای جامعه فعلی و نسل زد هم خوانی و تطابق داشته باشد. با وجود این، به نظر می رسد که صنعت بیمه در ایران آن طور که باید دیجیتالی نشده و در مقایسه با سایر صنایع نیز عملکرد قابل قبولی در این حوزه نداشته است. این در حالی است که بخش بزرگی از جامعه ایران از خدمات بیمه محروم اند و فناوری می تواند به فراگیر شدن بیمه به عنوان یکی از ابزارهای فراگیری مالی کمک کند، دقیقاً به همین دلیل، چند سالی است شاهد شکل گیری اینسورتک هایی هستیم که می کوشند بخشی از سهم بازار بیمه را به خود اختصاص دهند، اما با مقاومت بخش سنتی این صنعت مواجه اند؛ بخشی که عموماً از تغییر مختصات بازار استقبال چندانی نمی کند و با مقاومتش برای تغییر موجب به تعویق افتادن دیجیتالی و هوشمند شدن کامل این صنعت می شود. سیزدهم آذرماه روز بیمه بود و به این بهانه در گفت و گو با فعالان این صنعت به وضعیت کنونی فناوری در صنعت بیمه کشور پرداختیم و از لزوم توسعه فناورانه این صنعت صحبت کردیم. علاوه بر این نگاهی کوتاه به وایت پیپر دیلویت با عنوان «توسعه فناوری در بازار بیمه اروپای مرکزی» داشتیم که در ادامه می خوانید.



رشد دیجیتال شدن صنعت بیمه در جهان

به کارگیری فناوری در صنعت بیمه مزایای زیادی دارد که از جمله آنها می‌توان به شناسایی و کاهش تقلب، کاهش ریسک شرکت‌های بیمه، بهبود تعامل با مشتری، ایجاد فرصت‌های درآمدی جدید، کاهش هزینه‌ها، بهبود تصمیم‌گیری با شناخت رفتار مشتری، مشاوره هوشمند و قیمت‌گذاری هوشمند اشاره کرد. فروش بیمه‌نامه آنلاین در ایران از اواسط دهه ۱۳۹۰ آغاز شد، اما همه چیز به اینجا ختم نشد و کاربست فناوری در صنعت بیمه از این هم فراتر رفت. با وجود این، برخی بر این باورند که صنعت بیمه در ایران آن طور که باید دیجیتال نشده و اینشورتک‌ها با مشکلات مختلفی مواجه‌اند. با این حال، نمی‌توان رشد اینشورتک‌ها را در ایران نادیده گرفت.

حفظ حریم خصوصی و امنیت داده‌ها، فراهم کردن زیرساخت‌های مناسب، افزایش ریسک‌های عملیاتی و کمبود بودجه از جمله چالش‌های اصلی اکثر اینشورتک‌ها در تمام جهان محسوب می‌شوند. با نگاه به وضعیت اینشورتک‌ها در ایران می‌توان کمبود منابع انسانی و عدم پذیرش فناوری و نوآوری از سمت رگولاتور را نیز به این فهرست اضافه کرد و علاوه بر اینها، یکی دیگر از مشکلات اینشورتک‌های ایرانی به نحوه تعاملشان با شرکت‌های بیمه سنتی برمی‌گردد؛ شرکت‌هایی که عموماً دولتی و شبه‌دولتی‌اند و در برابر پذیرش فناوری و نوآوری مقاومت می‌کنند. مؤسسه پژوهشی دیلویت در سال ۲۰۲۳ گزارشی تحت عنوان «توسعه فناوری در بازار بیمه اروپای مرکزی» منتشر کرده و در آن با بررسی شرکت‌های بیمه در اروپای مرکزی به نتایج جالبی رسیده است.

بررسی طول عمر اینشورتک‌ها در اروپای مرکزی نشان می‌دهد که چیزی حدود ۷۸ درصد از آنها بالای ۱۵ سال، ۱۴ درصد از آنها بین ۳ تا ۱۰ سال و ۸ درصدشان بین ۱۰ تا ۱۵ سال قدمت دارند. این در حالی است که طبق این گزارش اگر میزان همکاری آنها با شرکت‌های بیمه سنتی را بررسی کنیم، شاهد همکاری ۳ درصدی بین این دو شکل ارائه بیمه خواهیم بود.

همچنین، بررسی تعداد پروژه‌های مشترک آنها در ۳ سال گذشته نشان می‌دهد که تعداد پروژه‌های مشترک آنها در سطح کسب‌وکارهای خرد کمتر از ۱۰ مورد، در سطح شرکت‌های کوچک بین ۱۰ تا ۵۰ مورد و در سطح شرکت‌های متوسط ۵۱ تا ۲۵۰ مورد بوده است. میانگین دوره زمانی هر پروژه نیز به این صورت بوده: حدود ۴۲ درصد از پروژه‌ها یک سال، ۱۷ درصد از آنها بالای دو سال و ۴۱ درصد بین یک تا دو سال طول کشیده‌اند. این پژوهش نشان می‌دهد که پذیرش اینشورتک‌ها در اروپای مرکزی بدون چالش نبوده و آنها نیز با مشکلاتی مواجه بوده‌اند، از جمله: کمبود بودجه اختصاص داده‌شده به فناوری، تمایل اینشورتک‌ها به تک‌روی، موانع ارتباطی، تعیین کارکنان توسط شرکت‌های بیمه، نداشتن دانش کافی برای استفاده از فناوری و محرمانه بودن داده‌ها که دست آنها را در عملیات‌های اجرایی می‌بندد. تمرکز بر ریسک ارزیابی و قیمت‌گذاری،

مهم‌ترین دلایل عدم همکاری اینشورتک‌ها با بیمه‌گذارها

۶۱٪
بودجه‌های بسیار کمی که بیمه‌گذارها به پروژه‌های نوآورانه اختصاص داده‌اند

۴۵٪
بیمه‌گرها می‌خواهند پروژه‌ها را خودشان انجام دهند

۳۵٪
کارکنانی که شرکت‌های بیمه منصوب می‌کنند، دانش کافی برای استفاده از فناوری‌های بیمه را ندارند

۳۵٪
محرمانه بودن داده‌ها که امکان پیاده‌سازی راه‌حل‌های خاص را محدود می‌کند

شخصی‌سازی محصولات، افزایش فروش و ایجاد محصولات نوآورانه، بهبود تجربه مشتری، خودکارسازی فرایندهای داخلی کسب‌وکارها، رفع یا تعدیل ضررها و تقلب‌ها، ارتقای امنیت سایبری، ارائه راه‌حل‌های مبتنی بر ابر، استفاده از بلاکچین، استفاده از اینترنت اشیا و معماری داده‌ها برخی از اهداف ۵ سال آینده صنعت بیمه در جهان هستند که طبق گزارش دیلویت در کانون توجه صنعت بیمه در اروپای مرکزی نیز قرار دارند. همچنین، ۳۹ درصد تمایل برای همکاری با صنعت بانکی، ۳۵ درصد تمایل برای همکاری با صنعت خودرو، ۲۶ درصد تمایل به همکاری با صنعت حمل‌ونقل، ۲۳ درصد تمایل به همکاری با صنعت دارو و ۲۳ درصد تمایل به همکاری با صنعت مالی و حسابداری در اینشورتک‌های اروپای مرکزی دیده می‌شود.

نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که وضعیت توسعه اینشورتک‌ها در اروپای مرکزی خوب و رو به جلو است و در آینده شاهد شکوفایی آن خواهیم بود، در حالی که در ایران برخی از فعالان صنعت بیمه بر این باورند که این صنعت یکی از محافظه‌کارترین و سنتی‌ترین صنایع کشور است و برای پذیرش نوآوری و فناوری مقاومت می‌کند. در ادامه گفت‌وگوی عصر تراکتس را با ۳ فعال صنعت بیمه کشور می‌خوانید.

اقیانوس آبی بیمه دیجیتال در ایران

برخی بر این باورند که فناوری یک عامل برهم‌زننده بزرگ و انقلابی در صنعت بیمه کشور بوده، اما بنا بر صحبت‌های محمود کریمی، مؤسس و عضو هیئت‌مدیره مرکز نوآوری پلنت، این طور نیست. او در این باره می‌گوید: «با نگاهی اجمالی به صنعت بیمه کشور متوجه می‌شویم که این برهم‌خوردگی به صورت محسوس رخ نداده و وقتی به ضریب نفوذ بیمه نگاه می‌کنیم، درمی‌یابیم که این عدد افزایش چشمگیری نداشته است. با وجود این، می‌توان گفت که در بخش‌هایی از زنجیره صفر تا صد ارائه خدمات، تغییراتی جدی داشته‌ایم؛ تغییراتی که منجر به شدت گرفتن برخی مقاومت‌ها و ترک خوردن برخی پیش‌فرض‌های قدیمی شده است، اما هنوز زود است که از انقلابی فناوریانه در این صنعت صحبت کنیم، زیرا بازیگران بیمه‌ای و مشتریانشان، تغییرات انقلابی خاصی را در این صنعت مشاهده و تجربه نمی‌کنند. این ادعا درست است که فناوری می‌تواند به عاملی انقلابی در صنعت بیمه تبدیل شود، اما ما هنوز حتی به نیمه راه هم نرسیده‌ایم و از ظرفیت فناوری‌های کنونی بهره کافی نبرده‌ایم. اگر این موضوع را در چهارچوب انقلاب صنعتی چهارم و ارکان آن ببینیم و مقایسه کنیم که طی این انقلاب کدام یک از فناوری‌های محوری به صنعت بیمه ورود پیدا کرده‌اند، این قضاوت آسان‌تر می‌شود. برای مثال باید به این سؤال پاسخ داد که کلان داده‌ها، فناوری‌های شناختی، اینترنت اشیا و هوش مصنوعی در



نگاهی به جدیدترین نقشه بانکداری باز، مالی باز و داده باز جهان در گفت و گو با ۶ فعال این حوزه

حرکت به سوی جهانی با اقتصاد باز



زهرا قربانی



کانسننتوس (Konsensus) به تازگی نقشه‌ای از آخرین وضعیت پیشرفت جهان به سمت بانکداری باز، مالی باز و داده باز را منتشر کرده است؛ نقشه‌ای که نشان می‌دهد در یک سال گذشته ۶۸ کشور معادل ۳۵ درصد از کل جهان، از جمله عربستان، قطر، بحرین و ترکیه، در حال توسعه و انجام اقداماتی در این سه حوزه بوده‌اند، اما ایران در این نقشه جایی ندارد و در میان کشورهای خاکستری قرار گرفته است. بانک مرکزی ۱۳ آذرماه ۱۴۰۲ دستورالعمل نحوه تأسیس و فعالیت نئوبانک‌ها را به شبکه بانکی ابلاغ کرد. این دستورالعمل با استانداردهای بین‌المللی در تناقض است و رویکرد فعلی بانک مرکزی در قانون‌گذاری، خبر از خاکستری ماندن ایران می‌دهد. تعداد زیادی از فعالان صنعت بانکداری در جهان تحلیل‌های مختلفی روی این نقشه ارائه داده‌اند. به همین بهانه با الینا ملک، معاون توسعه کسب و کار شرکت فینوتک؛ مصطفی طهماسبی، مدیرعامل شرکت سنباد؛ فرشاد صفری، معاون کسب و کار شرکت فراپوم؛ پویا پوراعظم، متخصص و مشاور فناوری‌های مالی؛ مجید کیوان، مشاور بانکداری باز و سعید قدوسی‌نژاد، عضو هیئت‌مدیره انجمن فین تک گفت و گویی داشتیم و از آنها خواستیم که این نقشه جهانی را تحلیل کنند.

مهرتراکتس



ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

مؤلفه‌های صنعت بانکی

کانسننتوس در این نقشه، وضعیت کشورها در صنعت بانکی را براساس ۳ مؤلفه بررسی کرده است. این ۳ مؤلفه از این قرارند: ۱. کشورها به کدام یک از سه حوزه بانکداری باز، مالی باز و داده باز وارد شده‌اند؟ ۲. قوانین و سیاست‌گذاری در این کشورها به چه شکل است؟ و ۳. آیا اکوسیستم در این حوزه‌ها توسعه یافته یا در حال توسعه است؟ با توجه به این نقشه می‌توان گفت اتحادیه اروپا از بانکداری باز عبور کرده و در مسیر مالی باز، بیمه‌گری باز و سرمایه‌گذاری باز قرار دارد. ۶ کشور عمان، امارات، بحرین، قطر، عربستان و مصر از حوزه خلیج فارس نیز به حوزه بانکداری باز وارد شده‌اند یا در حال توسعه‌اند یا توسعه یافته‌اند. منطقه EECAN که متشکل از ۱۴ کشور از شبکه اروپای شرقی و آسیای مرکزی است وضع‌کننده بیش از ۵۰ درصد از قوانین در حال اجرا یا فعال است. البته این نقشه نشان می‌دهد که مفهوم داده باز همچنان باز یگران محدودی در دنیا دارد. کشورهایی مانند استرالیا، نیوزیلند و کلمبیا جزء اولین بازیگرانی‌اند که وارد این حوزه شده‌اند. مایک وودز، مدیرعامل و یکی از بنیان‌گذاران کانسننتوس، پیش‌بینی می‌کند که تعداد کشورهای فعال در این نقشه افزایش یابد و اجرای بانکداری باز در سال ۲۰۲۴ تشدید شود.

PSD2 چه درس‌هایی به ما می‌دهد؟

فرشاد صفری، معاون کسب و کار شرکت فراپوم، با اشاره به نقشه توسعه بانکداری باز و امور مالی باز توضیح

می‌دهد که حدود یک سوم از کشورهای دنیا در حال بسط دادن اقداماتی در این زمینه‌اند و این اتفاق نقطه عطفی در مسیر توسعه بانکداری باز، دنیای مالی در حال دیجیتال شدن و اتصال متکثر در قالب نوآوری است. او می‌گوید: «بانکداری باز به نیرویی انکارنشدنی تبدیل شده که صنعت مالی دنیا را تغییر می‌دهد و یکی از محرک‌های کلیدی برای گشایش و ایجاد ارزش قابل توجه در اکوسیستم مالی است.»

به گفته صفری، بانکداری باز به اهداف مختلف سیاست‌گذاری کمک می‌کند و برای شهروندان و مشاغل امکان دسترسی گسترده‌تر به محصولات و خدمات نوآورانه را فراهم می‌آورد: «قانون‌گذاران و بانک‌های مرکزی، بانکداری باز را یکی از عوامل اصلی و مؤثر در تشویق به رقابت در بخش مالی و تحریک اکوسیستم‌های فین تک ملی می‌دانند. ۶۴ درصد کشورهای مذکور قوانینی شفاف و الزام‌گر در این زمینه دارند، ۲۶ درصد از حمایت قوی تنظیم‌گر برخوردارند و ۱۰ درصد باقی‌مانده با تبعیت از نیازهای بازار یا به صورت دوگانه (همکاری تنظیم‌گر با بازار، اما بدون الزام) در حال توسعه در حوزه بانکداری باز هستند. رویکرد ترکیبی، به ویژه در سراسر آسیا، کم‌کم محبوبیت زیادی کسب کرده است. با این حال، تجزیه و تحلیل نشان می‌دهد که «یک فرمول برای همه» وجود ندارد. در هر حوزه قضایی رویکرد نهادها برای اجرا و برآوردن نیازهای محلی متفاوت است. همچنین بلوغ کشورهای پذیرش بانکداری باز می‌تواند سطح متفاوت داشته باشد.»

طبق صحبت‌های معاون کسب و کار شرکت فراپوم، PSD2 یا دستورالعمل بازنگری شده خدمات پرداخت، دستورالعمل اتحادیه اروپاست که در ۱۳ ژانویه ۲۰۱۸ به اجرا درآمد. این دستورالعمل برای تقویت رقابت، حمایت از مصرف‌کننده و امنیت در صنعت خدمات پرداخت طراحی شده است. PSD2 در موضوعات مختلف جنبه‌های کلیدی تأمل برانگیزی دارد؛ از جمله: دسترسی به حساب (XS2A)، احراز هویت قوی مشتری (SCA)، ممنوعیت کارمزد اضافه برای کارتهای مصرف‌کننده، اقدامات امنیتی افزایش یافته، شفافیت و حمایت از مصرف‌کننده PSD2.

صفری معتقد است که یکی از آثار مهم PSD2، ترویج بانکداری باز است که به

◀ تبدیل تهدید به فرصت

سعید قدوسی نژاد، عضو هیئت مدیره انجمن فین تک، با اشاره به جایگاه ایران در این نقشه می گوید ایران جزء کشورهای خاکستری است که هیچ اقدامی برای ورود به این حوزه‌ها انجام نداده است: «در ایران، در ارتباط با ورود به این سه حوزه، بانک مرکزی و نهادهای مشاور آن عمدتاً به دنبال کنترل ریسک اند و نه ایجاد فرصت. این نگاه بسته مانع ایجاد فرصت برای حل برخی از مشکلات می شود. موضوعی که به ظاهر تهدید است، ولی در عمل ممکن است فرصت باشد. همین تهدیدآمیز دیدن موضوع است که باعث می شود رگولاتور اصرار چندانی بر قانون گذاری نداشته باشد. رگولاتور در ایران معمولاً زمانی قانون گذاری می کند که بخواهد موضوعی را کنترل کند و نگذارد شرایط وخیم تر شود. بنابراین سعی بر اینکه زندگی عموم مردم بهتر شود یا کسب و کارهای جدید شکل بگیرند در سبک قانون گذاری ایران کمتر دیده شده است.»

قدوسی نژاد معتقد است قانون گذاری شمشیر دولبه است و نداشتن قانون از قانون بد بهتر است: «در مباحث فین تکی نیز نبود قانون بهتر از قانون گذاری با دیدی بسته است، زیرا در این مواقع منافع مردم و کسب و کار دیده نمی شود و بیشتر مدیریت ریسک در اولویت قرار می گیرد.»

او با تشریح اینکه عدم تعیین قانون مناسب در حوزه بانکداری باز منجر به محدود ماندن به سرویس های B2B می شود، توضیح می دهد که اگر از ابزار قانون گذاری درست استفاده شود، وضعیت رفاه شهروندی بهبود می یابد و زمینه رشد کسب و کارها فراهم می شود، اما اگر بنا باشد که این اتفاق به درستی رقم نخورد، نبودن قانون بهتر از بودن آن است: «در ایران اگر قانون خوبی تعیین نشود این حوزه هیچ وقت رشد نمی کند و محدود به سرویس های B2B می ماند و عموم مردم اثری از بانکداری باز در زندگی شان نخواهند دید.»

به گفته قدوسی نژاد، بسیاری از کشورهای دنیا پا به این سه عرصه گذاشته اند و مشغول فعالیت در این حوزه‌ها هستند و این موضوع باید برای رگولاتوری ایران نگران کننده باشد، اما از طرفی می توان امیدوار بود که بتوان از میان این کشورها و روش کارشان، یک نمونه خوب خارجی پیدا کرد و از آن الهام گرفت یا الگوبرداری کرد و با فاصله ای چندساله پشت سر آنها حرکت کرد.

◀ بانکداری باز و مالی باز؛ شروع به کارگیری مفهوم داده باز

طبق صحبت های مصطفی طهماسبی، مدیرعامل شرکت سنباد، ایده داده باز با این هدف ترسیم شده که امکان دسترسی عموم مردم به مجموعه داده ها، با هدف استفاده آزاد و بازنشر اطلاعات، بدون محدودیت های حق تکثیر، ثبت اختراع و سایر مکانیزم های کنترل را فراهم کند، اما درباره بانکداری آزاد یا بانکداری باز، باید به این موضوع اشاره کرد که آینده بانکداری در اقلیمی فرای بانک های سنتی کنونی شکل خواهد گرفت: «بر مبنای این تئوری امکان همکاری میان صنعت بانکداری و خدمات پرداخت سایر مجموعه ها، اعم از اپلیکیشن ها، شرکت ها و مؤسسه های غیربانکی یا شخص ثالث، وابسته به بهره گیری از لایسنس های بانکی است. بانکداری باز برای آسان تر کردن کار مشتریان، به سایر ارائه دهندگان خدمات مالی اجازه می دهد به تراکنش های بانکی و سایر داده های بانک ها و مؤسسه های مالی دسترسی داشته باشند که این خود نیز مبتنی بر مفهوم داده باز است. باید توجه داشت که متأسفانه این مورد (امکان ارائه اطلاعات مشتری توسط بانک ها به دیگر شرکت ها) هنوز در کشورمان اجرایی نشده، زیرا بانک ها خود را متولی و صاحب داده می دانند و از ارائه آن به دیگر مجموعه ها سر باز می زنند. این در حالی است که طبق تعاریف معمول، مشتری صاحب داده است، اما اگر بخواهیم مفهوم بانکداری باز را با نگاهی فرای روزمره های کنونی بانکداری و اکاوی کنیم، نمی توان این نوع بانکداری را محدود به اشتراک گذاری داده های بانکی برای توسعه سرویس های بانکی دانست و می توان مراحل پیشرفته تری نیز برای آن متصور بود و آن Open Finance است. در این صورت با توجه به خدمات مالی باز، مؤسسه های مالی و به صورت کلی هر مجموعه و سازمانی که خدمتی مالی، از جمله وام مسکن، طرح های مدیریت سرمایه و پس انداز و غیره، در اختیار کاربران خود قرار می دهد، می تواند از منافع آن بهره مند شود.»

او با اشاره به اینکه بانکداری باز و مالی باز کم کم دارد از مفهوم داده باز استفاده می کند، می گوید: «اگر بتوان ادعا کرد که بانکداری باز پایانی بر بانکداری سنتی شعبه محور است، نمی توان بانکداری باز، و در ادامه آن خدمات مالی باز، را حد نهایی انقلاب بانکداری نوین دانست و شاید بهتر این است که هر دو را شروع به کارگیری مفهوم داده باز در نظام بانکداری دانست.»

مدیرعامل شرکت سنباد با اشاره به برهم زدن رقابت سالم در بازار با حضور رگولاتور

مهر تراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



مجید کیوان

پویا پوراعظم

الینا ملکان

می‌گوید که نوع نگاه رگولاتور در بسیاری از مواقع مشخص‌کننده دورنمای یک ساختار خواهد بود: «رویکرد رگولاتور می‌تواند موجب رشد یا انحطاط ساختار شود. ضمن اینکه حضور رگولاتور در بسیاری از بازارها، با توجه به جذابیت آن بازار، معمولاً رقابت سالم در بازار را دچار چالش می‌کند.»

◀ رویکرد مشتری‌محوری اشتراک‌گذاری داده‌ها

مجید کیوان، مشاور بانکداری باز، معتقد است با اینکه همه سازمان‌ها و شرکت‌ها در حوزه‌های کاری مختلف، همواره علاقه‌مندند که به داده‌های رقبا و داده‌های پیرامونی مرتبط با کسب‌وکار خود دسترسی داشته باشند، هیچ علاقه‌ای به اشتراک‌گذاری داده‌های خود ندارند: «دیربازی است که تصمیم‌گیری مبتنی بر داده دیگر موضوع جدیدی نیست. تمام شرکت‌ها و سازمان‌ها براساس توانمندی و بلوغ داده‌محوری خود تلاش کرده‌اند با جمع‌آوری و تحلیل داده‌ها، شرایط لازم برای ارتقای خدمات را با اهداف درون‌سازمانی و برون‌سازمانی برآورده کنند. آنچه همواره برای تمام سازمان‌ها و شرکت‌ها جذابیت زیادی دارد، دسترسی به داده‌های بیرون از مجموعه خود است تا بتوانند مرحله غنی‌سازی داده (Data Enrichment) را به تحلیل‌های خود اضافه کنند، اما نکته مهم این است که داده‌های جذاب لزوماً داده‌های موجود در فضای عمومی نیستند و دسترسی به آنها با چالش‌های قانون‌گذاری و محرمانگی کسب‌وکاری همراه است و سؤال اصلی اینجاست که اگر با نگاهی متمدنانه، مشابه آنچه در دنیا حاکم است، بپذیریم مالکیت داده با مشتری است و شرکت‌ها و سازمان‌ها در انواع صنعت‌ها، صرفاً نگهدارنده داده‌اند، چه راهکاری وجود دارد که اشتراک‌گذاری داده در مسیری امن و صحیح محقق شود؟» طبق توضیحات کیوان، اقدام روبه‌جلویی که در اتحادیه اروپا و در حوزه خدمات بانکی مطرح شد، تصویب چهارچوب PSD2 در سال ۲۰۱۵ در پارلمان اتحادیه اروپا بود که بانک‌ها را ملزم می‌کرد داده‌های مشتریان بانکی را در محیطی امن و به شرط اجازه مشتری با نهادهای ثالث رگوله‌شده به اشتراک بگذارند: «به هر حال در این مرحله، این فشار قانون‌گذار بود که بحث اشتراک‌گذاری داده را در قالب یک قانون و الزام به نگهدارندگان داده (Data Holders) در اتحادیه اروپا تحمیل کرد. با اینکه در این مقطع از تمرین دموکراسی، بازی با داده در زمین بانک‌ها شروع شد، اما محدود به آن نماند. همین جاست که یک قانون‌گذار بالغ و هوشمند با نگاهی روبه‌جلو و تفکری پیش‌رونده، زمینه لازم برای آزادسازی سایر منابع داده و در فضاهای امن را رقم می‌زند. بر همین اساس مباحثی همچون مالی باز و داده باز در کنار بانکداری باز روندی نوین تلقی می‌شوند.»

در دنیا نیز یکی از اهداف مهم در رابطه با اشتراک‌گذاری داده، رویکرد مشتری‌محوری (Customer Centric) بوده است. او با بیان این موضوع می‌گوید: «این امر در فضای آنلاین در تمامی حوزه‌ها در حال انجام است. مثلاً اگر نتایج یک آزمایش پزشکی با

اجازه خود بیمار در اختیار پزشک یا یک مرکز درمانی یا حتی یک دوست قرار گیرد، در عمل، اشتراک‌گذاری داده حوزه سلامت رخ داده است. حال اگر فرایند و سازوکاری وجود داشته باشد که این اجازه را از طیف وسیعی از افراد در حوزه‌های مختلف دریافت کند و براساس تحلیل آنها یک خدمت یا محصول را در اختیار مالک داده (مشتری) قرار دهد، آن وقت در مدار اوپن ایکس صحبت می‌کنیم. به این مثال توجه کنید: نهاد ثالثی با اجازه مشتری، داده‌های سلامت مشتری را دریافت می‌کند. این اطلاعات ممکن است از این راه‌ها دریافت شود: از طریق ابزارهای هوشمند (مانند ساعت هوشمند)، درمانگاه‌ها، موقعیت مکانی، علاقه‌مندی‌های شخص در حوزه سفر و گردش و همچنین رفتار مالی مشتری. سپس آن نهاد ثالث یک بسته پیشنهادی سفر به مشتری ارائه می‌دهد؛ شامل نوع هتل، مدت اقامت، نحوه سفر (هوایی، اتوبوس، قطار، کشتی) به همراه بیمه مسافرتی و یک وام خرد که کل هزینه‌ها را پوشش می‌دهد و نیز فروشگاه‌ها و رستوران‌هایی که محصول دلخواه مشتری را با تخفیف ارائه می‌دهند. همان‌طور که در این مثال فرضی مشخص است، محدوده اوپن ایکس یا اقتصاد باز دربرگیرنده منابع داده متعددی می‌شود و در کنار حوزه سلامت و گردشگری و حوزه مالی، می‌تواند به داده‌های حوزه انرژی، خرده‌فروشی، تجهیزات اینترنت اشیا، داده‌های حاکمیتی و شبکه‌های اجتماعی نیز اشاره کرد.»

تعداد کشورهایی که به سمت مفهوم مالی باز خیز برداشته‌اند در حال افزایش است. مفهوم داده باز همچنان باز یگران محدودی در دنیا دارد، اما آینده به ما می‌گوید که چرخه آزادسازی داده‌ها محدود به حوزه مالی نخواهد ماند. جهان نسبت به داده تفکر دموکراتی را در پیش گرفته و یک ایستگاه اقتصاد باز یا به تعبیر دیگر همه‌چیزباز (Open X) در ادامه مسیر ترسیم شده است. باید منتظر ماند و دید که دنیا در عمل به چه سمتی پیش می‌رود. ♦

ممبر تراکتس

گزارش

۴۹

دکا ۱۴۰۳

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

مصطفی طهماسبی

سعید قدوسی‌نژاد

فرشاد صفری



داده‌های دنیای بانکداری

محمد رهبان

مترجم

عصر تراکتس



ASAE TARA HONESH I.R.

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

ترکیه

دسامبر ۲۰۲۲ بانک مرکزی جمهوری ترکیه زیرساخت بانکداری باز را راه‌اندازی کرد.

قزاقستان

فوریه ۲۰۲۳ بانک مرکزی جمهوری قزاقستان مفهوم توسعه ای‌پی‌آی باز و بانکداری باز را برای سال‌های ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۵ تدوین و تأیید کرد.

روسیه

اکتبر ۲۰۲۰ شرایط عمومی استاندارد ای‌پی‌آی بانکداری باز منتشر شد.

هنگ کنگ

فوریه ۲۰۲۳ مرجع پولی هنگ کنگ نامه‌ای را به مدیران عامل فرستاد و آنها را به استفاده از «مرکز مبادله داده‌های تجاری (CDI) برای دیجیتال سازی فرایندهای بانکداری» تشویق کرد.

ژاپن

دسامبر ۲۰۱۸ رگولیشن اجرای قانون بانکداری.

کره جنوبی

فوریه ۲۰۲۳ اصلاح قانون حفاظت از اطلاعات شخصی (PIPA) اکتبر ۲۰۲۲ سرویس MyData گسترش یافت.

تایوان

ژوئیه ۲۰۲۳ کمیسیون نظارت مالی (FSC) اعلام کرد که مرحله سوم بانکداری باز در سال ۲۰۲۴ شروع می‌شود.

فیلیپین

ژوئن ۲۰۲۳ بانک مرکزی فیلیپین شروع رسمی ثبت نام برای طرح آزمایشی فایننس باز را اعلام کرد.

چین

از سال ۲۰۱۸ اشتراک گذاری داده‌ها از طریق پلتفرم‌های باز شروع شد. فوریه ۲۰۲۳ برنامه توسعه چین دیجیتال منتشر شد.

سنگاپور

نوامبر ۲۰۲۲ داده‌های بیمه‌ای روی مرکز مبادله داده‌های مالی سنگاپور (SGFinDex) قرار گرفت.

نیوزیلند

ژوئیه ۲۰۲۳ وزیر کسب و کار، نوآوری و اشتغال جلسه‌ای برای رایزنی درباره پیش نویس لایحه داده‌های مشتری و محصول برگزار کرد. مه ۲۰۲۳ Payments NZ برنامه حداقلی پیاده‌سازی بانکداری باز را منتشر کرد.

استرالیا

ژوئیه ۲۰۲۳ قوانین اصلاحی رقابت و مصرف کننده (حقوق داده‌ای مصرف کننده) (شماره ۱) ۲۰۲۳

هند

اوت ۲۰۲۳ بانک مرکزی هند طرحی آزمایشی (به نام پلتفرم فناوری برای اعتبار ساده) را برای ترکیب شناسه دیجیتال و بانکداری باز به منظور پشتیبانی از ارائه اعتبار به مشتریان تدوین کرد.

مالزی

ژانویه ۲۰۲۲ بانک مرکزی مالزی نقشه راه بخش مالی برای سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۶ را منتشر کرد.

عمان

اکتبر ۲۰۲۳ پروژه چهارچوب ای‌پی‌آی بانکداری باز در مراحل پیشرفته قرار گرفت.

امارات متحده عربی

فوریه ۲۰۲۳ بانک مرکزی امارات اجرای برنامه تحول زیرساخت مالی (FIT) را شروع کرد.

عربستان سعودی

نوامبر ۲۰۲۲ بانک مرکزی چهارچوب بانکداری باز را منتشر کرد.

قطر

مارس ۲۰۲۳ راهبرد فناوری مالی قطر ۲۰۲۳ ارائه شد.

بحرین

سپتامبر ۲۰۲۱ بخشنامه مرحله دوم بانکداری باز ارائه شد.

از و فایننس باز تا نوامبر ۲۰۲۳

اوکراین

اوت ۲۰۲۳ بانک مرکزی اوکراین مفهوم بانکداری باز را تأیید کرد. این مفهوم حوزه‌های توسعه، نقشه راه و الزامات کلیدی عرضه بانکداری باز در اوکراین را تعریف می‌کند.

کانادا

ژوئیه ۲۰۲۳ سندی توجیهی درباره گام‌های بعدی پیشبرد بانکداری باز در کانادا به وزیر دارایی ارائه شد (براساس یک درخواست دسترسی به اطلاعات). مرحله اول که قرار بود ژانویه ۲۰۲۳ شروع شود به تأخیر افتاد.

ایالات متحده

اکتبر ۲۰۲۳ اداره حفاظت مالی مصرف‌کننده (CFPB) «قانون گذاری لازم برای حقوق داده‌های مالی شخصی» (قانون پیشنهادی) را برای دریافت نظر عموم مردم منتشر کرد.

جمهوری دومینیک

ژوئیه ۲۰۲۲ سازمان نظارت بر بانک‌ها (SB) و شرکت مالی بین‌المللی (IFC) تعهدنامه‌ای مبنی بر طراحی و اجرای پروژه آزمایشی بانکداری باز امضا کردند.

مکزیک

مارس ۲۰۱۸ کنگره قانون فین تک (Ley Fintech) را تصویب کرد.

کلمبیا

ژوئیه ۲۰۲۲ فرمان فایننس باز ۱۲۹۷ صادر شد (این اتفاق در پی امضای برنامه توسعه ملی در مه ۲۰۲۳ افتاد که اصل داده باز را الزامی کرده بود).

پرو

مارس ۲۰۲۲ طرح شماره ۱۵۸۴/۲۰۲۱-CR به دنبال اجرای سیاست عمومی بانکداری باز بود. سپتامبر ۲۰۲۳ کمیسیون حمایت از رقابت آزاد (CLC) توصیه‌هایی را برای ترویج رقابت میان شرکت‌های فین تک در راستای منافع مصرف‌کنندگان مطرح کرد.

برزیل

دسامبر ۲۰۲۱ مرحله چهارم طرح بانکداری باز اجرا شد.

آفریقای جنوبی

ژوئن ۲۰۲۳ مرجع راهبردی بخش مالی (FSCA) پیش نویس گزارش وضعیت فایننس باز را منتشر کرد.

شیلی

ژانویه ۲۰۲۳ قانون فین تک (Ley Núm. ۲۱,۵۲۱) را تصویب کرد.

منطقه اقتصادی اروپا

ژوئن ۲۰۲۳ پیشنهادهای کمیسیون اروپا برای PSD3، رگولیشن خدمات مالی (PSR) و چهارچوبی برای دسترسی به داده‌های مالی (FIDA) ارائه شد.

سوئیس

از ۲۰۱۹ تا کنون ۵ طرح آ‌پی‌آی بخش خصوصی.

بریتانیا

آوریل ۲۰۲۳ کمیته مشترک نظارت رگولاتوری (JROC) توصیه‌هایی را برای مرحله بعدی بانکداری باز در بریتانیا منتشر کرد.

مصر

اوت ۲۰۲۳ درخواست‌های گروه سوم مشارکت‌کنندگان در سندباکس رگولاتوری را ارائه کرد. فوریه ۲۰۲۲ قانون فین تک شماره ۵ را برای رگولیشن و استفاده از فناوری مالی در فعالیت‌های مالی غیربانکی منتشر کرد.

نیجریه

مارس ۲۰۲۳ بانک مرکزی نیجریه دستورالعمل‌های عملیاتی برای بانکداری باز نیجریه را تأیید کرد.

اسرائیل

مه ۲۰۲۳ رگولیشن قانون خدمات پرداخت و شروع پرداخت ۲۰۲۳-۵۷۸۳

اردن

دسامبر ۲۰۲۲ رگولیشن رویه‌های عملیات‌های خدمات فایننس باز شماره ۱۲/۲۲

گرجستان

مه ۲۰۲۳ بانک مرکزی گرجستان سندباکس فنی را راه‌اندازی کرد و از خدمات فایننس باز برای آزمایش دعوت کرد. مه ۲۰۲۳ بانک مرکزی گرجستان رگولیشن ثبت و رگولیشن ارائه‌دهندگان خدمات پرداخت را تأیید کرد.

آذربایجان

ژوئیه ۲۰۲۳ قانون «خدمات پرداخت و سیستم‌های پرداخت» تصویب شد.

کویت

اوت ۲۰۲۳ بانک مرکزی کویت به آزمایش محصولی برای بانکداری باز در سندباکس رگولاتوری چراغ سبز نشان داد. ژوئیه ۲۰۲۲ بانک مرکزی کویت کارگروه بانکداری باز را ایجاد کرد.

- در حال اجرا (OB) بانکداری باز
- در حال توسعه (OF) فایننس باز
- در حال اجرا (OD) داده باز
- رگولاتوری محور: نشانه روشنی از قانون گذاری (منتشر شده یا در حال تدوین)
- بازار محور: بدون نظارت رگولاتور (ها)
- ترکیبی: همکاری رگولاتور (ها) و بازار، اما بدون رگولیشن رسمی

گفت وگو با یوسف پناهی، مدیرعامل شرکت تیس که معتقد است این شرکت می خواهد فرایند تحول نظام مالیاتی را سرعت بخشد

نه فقط اولین که می خواهیم بهترین و بزرگ ترین هم باشیم



مینا حاجی
سرمدیر

عمر تراکتس



۵۶

ASAE TARAHDONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



عکس: علی بیات



مهرماه سال ۱۳۹۸ قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان به منظور شفافیت مالیاتی تصویب شد؛ قانونی که طبق آن، تمام اشخاص مشمول علاوه بر عضویت در سامانه مؤدیان موظف‌اند برای فروش کالا و خدمات خود صورت حساب الکترونیکی صادر کنند. طبق ماده ۲۶ این قانون نیز سازمان امور مالیاتی می‌تواند از خدمات برخی شرکت‌ها برای تسهیل اجرای این قانون استفاده کند که به این شرکت‌ها، «معتمد مالیاتی» یا «TSP» می‌گویند؛ شرکت‌هایی که رابط بین مؤدیان و سازمان امور مالیاتی‌اند و به سازمان کمک می‌کنند تا در افق کوتاه و بلندمدت خود از لحاظ دیجیتال متحول، و کم‌کم به یک نظام مالیاتی هوشمند بدل شود. شرکت‌های معتمد مالیاتی با توجه به مجوزی که از سازمان امور مالیاتی دریافت می‌کنند به انواع مختلفی تقسیم می‌شوند و مطابق با این تقسیم‌بندی قادر به ارائه خدمات به مؤدیان هستند. شرکت داده‌پردازی معتمد تیس نیز در ابتدای سال ۱۴۰۱ به منظور اخذ مجوز فعالیت نوع اول تأسیس شد و در تاریخ ۳۰ آذرماه ۱۴۰۱ موفق به اخذ مجوز شرکت معتمد مالیاتی از سازمان امور مالیاتی شد؛ شرکتی که به گفته مدیرعامل آن، طی یک سال گذشته، بالغ بر ۲۰۰ میلیون صورت حساب الکترونیکی را ارسال کرده و بیش از ۱۱۰۰۰ شخص حقیقی و حقوقی تیس را به عنوان معتمد خود در سامانه مؤدیان انتخاب کرده‌اند و اکنون یکی از فعال‌ترین شرکت‌های معتمد مالیاتی در کشور است. به دلیل نقش مهمی که شرکت‌های معتمد مالیاتی در سال‌های آینده در ساختار مالیاتی کشور خواهند داشت و البته عملکردی که تیس در یک سال فعالیت خود داشته، بر آن شدیم تا در گفت‌وگو با یوسف پناهی، مدیرعامل تیس، از شکل‌گیری این شرکت و برنامه‌هایی که برای آینده دارند، بپرسیم. در این گفت‌وگو ابتدا مروری بر مسیر حرفه‌ای پناهی داشتیم و سپس به اقدامات این شرکت پرداختیم. پناهی بر این عقیده است که قانون پایانه‌های فروشگاهی سرشار از گشایش برای اشخاص حقیقی است و کشور تا پایان سال ۱۴۰۳ به بلوغ درخوری در این حوزه می‌رسد. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.

◀ از خدمات انفورماتیک تا فرادیس و فن آوا

یوسف پناهی گرگی، متولد سال ۱۳۶۱ در روستای «گرگی محله» شهرستان «بهشهر» استان مازندران است. او مقطع کارشناسی خود را در رشته مهندسی کامپیوتر گرایش نرم‌افزار در دانشگاه آزاد ساری گذرانده؛ سپس در مقطع کارشناسی ارشد و در دانشگاه تهران مدیریت کارآفرینی می‌خواند و در حال حاضر نیز مشغول تدوین رساله دکترا در رشته مدیریت کارآفرینی است. او در فروردین ماه سال ۱۳۸۷ فعالیت حرفه‌ای خود را آغاز می‌کند و ابتدا در شرکت خدمات انفورماتیک در سمت کارشناس پشتیبانی و عملیات مشغول می‌شود و به‌طور خاص در زمینه پشتیبانی بانکی فعالیت می‌کند؛ «کار پشتیبانی شبکه بانکی در استان مازندران را تا سال ۱۳۹۰ ادامه دادم. در این سال، معاونت بازاریابی و پشتیبانی از شرکت خدمات انفورماتیک منفک، و جزئی از شرکت داده‌ورزی فرادیس البرز شد و من نیز از سال ۱۳۹۰ به صورت مأموریتی به داده‌ورزی فرادیس البرز رفتم. حدوداً در سال‌های ۱۳۹۳ یا ۱۳۹۴ پروژه ATM های مشارکتی بانک سپه طی قراردادی بین فرادیس البرز و بانک سپه آغاز شد. براساس این قرارداد، شرکت فرادیس و خدمات انفورماتیک سرمایه ATM را تأمین می‌کرد و کار بر سوئیچ بانک سپه سوار می‌شد. وظیفه ما نیز بازاریابی و جانمایی ATM ها بود. در عین حال، از ما خواسته بودند که هر جا توانستیم، دستگاه ATM را به اشخاص نیز بفروشیم.»

طبق صحبت‌های پناهی، طی چهار ماه، در کل کشور، ۲۵ ATM به بخش خصوصی فروخته می‌شود که ۲۲ مورد مربوط به دفتر مازندران شرکت فرادیس البرز است: «همه پیگیری می‌کردند که چه کسی این ATM ها را فروخته است، بعد اسم یک کارشناس به نام پناهی ذکر می‌شود که توانسته تعداد زیادی ATM بفروشد. قیمت هر ATM در آن زمان ۴۸ میلیون تومان بود که رقم بالایی به حساب می‌آمد. در آن زمان، مدیر توسعه کسب و کار فرادیس البرز، سامان صفایی بود که با من تماس گرفت و پرسید: "چطور توانستی این دستگاه‌ها را بفروشی؟ بهتر است در واحد عملیات نمایی و به واحد کسب و کار بیایی." در نهایت بنا به دعوت او و پیگیری شش ماهه



پس از تغییر و تحولات بانک صادرات در خردادماه ۱۴۰۱ حمزه آقابابایی، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر می‌شود و پناهی نیز در سمت معاون توسعه کسب و کار به شرکت پرداخت الکترونیک سپهر می‌رود و پس از مدتی، نایب رئیس و عضو هیئت مدیره شرکت راهکارهای هوشمند سپهر می‌شود که یکی از زیرمجموعه‌های بانک صادرات است و نئوبانک و بانکداری شرکتی و برخی پروژه‌های توسعه‌ای بانک صادرات را انجام می‌دهد.

ایشان، به واحد کسب و کار در تهران آمدم.»

یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌های واحد کسب و کار شرکت فرادیس، کارت فرایی یا همان کارت شهروندی است که برای شهرهای مختلف صادر می‌شود. در زمان حضور پناهی در این واحد، کاشان کارت و کارت شهروندی نجف‌آباد و قرچک را نیز راه‌اندازی می‌کنند: «به‌مرور، از کارشناس کسب و کار تبدیل به سرپرست مهندسی کسب و کار و توسعه بازارهای نوین در فرادیس شدم. حضور در واحد کسب و کار فرادیس و کار کردن با تیم درجه یک آنجا از بهترین دوران کاری و یادگیری من بود.»

او سامان صفایی را تأثیرگذارترین فرد در زندگی کاری خود می‌نامد: «طی جلساتی که در شرکت فن آوا کارت در ارتباط با پروژه فرایی داشتیم؛ آقای دکتر سروری و آقای دکتر حمزه آقابابایی از من دعوت کردند که در سمت مدیر بازاریابی و توسعه کسب و کار به شرکت فن آوا بروم. با توجه به کنجکاوی خودم برای یادگیری بیشتر و علاقه به حوزه پرداخت تصمیم به این تغییر گرفتم.»

◀ ورود به آسیاتک و شکل‌گیری تیس

پناهی در نهایت از سال ۱۳۹۸ فعالیت خود را در شرکت فن آوا کارت شروع می‌کند و به مدت یک و نیم سال در آنجا مشغول می‌شود: «بعد از اینکه تیم آقای نائینی و آقای آقابابایی به هلدینگ خدمات انفورماتیک راهبر رفتند؛ از من هم دعوت کردند و من نیز به شرکت طوبی امید راهبر رفتم. آقای دکتر آقابابایی در جایگاه مدیرعامل مجموعه و بنده به عنوان معاون توسعه کسب و کار در آن شرکت فعالیت می‌کردیم. در آنجا پروژه پرداخت و شرکت‌های معتمد را راه‌انداختیم.»

پس از تغییر و تحولات بانک صادرات در خردادماه ۱۴۰۱ حمزه آقابابایی، مدیرعامل شرکت پرداخت الکترونیک سپهر می‌شود و پناهی نیز در سمت معاون توسعه کسب و کار به شرکت پرداخت الکترونیک سپهر می‌رود و پس از مدتی، نایب رئیس و عضو هیئت مدیره شرکت راهکارهای هوشمند سپهر می‌شود که یکی از زیرمجموعه‌های بانک صادرات است و نئوبانک و بانکداری شرکتی و برخی پروژه‌های توسعه‌ای بانک صادرات را انجام می‌دهد. همان زمان، شرکت آسیاتک پروژه‌های بزرگ و

برنامه بلندمدتی در زمینه TSP داشت و دنبال شخصی می‌گشتند که تجربه فعالیت بانکی، پرداختی، زیرساختی و آی تی را به طور هم‌زمان داشته باشد: «بنا به دعوت آقای دکتر یوسفی زاده به آسیاتک پیوستم زیرا قبلاً در فرادیس البرز و هلدینگ راهبر نیز تجربه فعالیت در حوزه TSP را داشتم. یکی از دلایل انتخاب تیس شخص آقای یوسفی زاده، یکی از بازیگران فعال صنعت تلکام، و نگاه کسب و کاری ایشان بود. در نهایت از اوایل آذرماه ۱۴۰۱ در شرکت داده‌پردازی معتمد تیس مشغول به کار شدم. کسب مجوز و شروع فعالیت تیس هم‌زمان با ورود من اتفاق افتاد.»

هم‌زمان با صدور مجوز «شرکت‌های معتمد مالیاتی»، شرکت تیس نیز با عمده سهامداری آسیاتک، به عنوان بزرگ‌ترین اپراتور اینترنت و دیتاسنتر کشور، همراه با شرکت ساختارهای اطلاع‌رسانی نوین گستر (گروه سان)، یعنی یکی از بازیگران اصلی بیگ دیتا، هوش مصنوعی و Fraud Detection در آذرماه ۱۴۰۱ تشکیل می‌شود: «دلیل اصلی شکل‌گیری شرکت، پاسخ به تقاضا برای فرایند تحول دیجیتال در ساختار مالیاتی کشور بود که براساس قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان مصوب مهر ۱۳۹۸ مجلس است. تیس به عنوان معتمد نوع اول سازمان امور مالیاتی و تدوین‌گر اجرایی قانون، در فرایند تحول دیجیتال و عبور از مالیات‌ستانی توافقی به مالیات‌ستانی هوشمند شروع به فعالیت کرد.»

تاکنون ۷ شرکت معتمد مالیاتی مجوز فعالیت در کشور دریافت کرده‌اند که ۶ تا از آنها دارای مجوز نوع ۱ و یکی نیز دارای مجوز نوع ۲ و ۳ است: «اگر بخواهم تعریفی کوتاه از هر یک از این مجوزها داشته باشم باید بگویم که مجوز نوع اول مربوط به صدور، نگهداری، ارسال و پشتیبانی صورت حساب‌های الکترونیک است و مجوز نوع ۲ مربوط به آموزش و مجوز نوع ۳ نیز مرتبط با مشاوره‌های مالیاتی - فنی و تهیه اظهارنامه و... است. ضمن اینکه طی نامه‌ای درخواست دریافت مجوز معتمد‌های مالیاتی نوع ۲ و ۳ را نیز داده‌ایم.»

پیشرو و کاربر محوریم

بیشترین تمرکز تیس در یک سال فعالیتش، بر ارائه خدمات چندسطحی بوده و از ابتدای کار خود نیز خدماتش را در ۷ کانال متنوع ارائه کرده است: «راهکارهای ما برای ارسال کل ارقام اطلاعاتی صورت حساب‌های فروش مؤدیان و فعالان اقتصادی است که به صورت الکترونیک به سامانه مؤدیان می‌رود. پلتفرم تیس یک پایانه فروشگاهی صورت حساب الکترونیک تلقی می‌شود که هم به صورت Web-Form، هم در قالب CSV و اکسل و همچنین به شکل گزارش‌گیری خودکار می‌تواند ارتباط با پایگاه داده، وب‌سرویس و آی‌پی‌آی را فراهم سازد و در مسیر یک سال اخیر نیز متأثر از تحولات قانون بودیم.»

با توجه به صحبت‌های مدیرعامل تیس، این شرکت طی یک سال گذشته، بالغ بر ۲۰۰ میلیون ارسال صورت حساب الکترونیکی را انجام داده است و بیش از ۱۱۰۰۰ شخص حقیقی و حقوقی تیس را به عنوان معتمد خود در سامانه مؤدیان انتخاب کرده‌اند: «به جرئت

۳۵

۳۵ نفر پاسخگوی حوزه‌های فنی و مالیاتی‌اند و روزانه بیش از ۱۰۰۰ تماس مؤدیان را برای مشتریان تبدیل به تجربه‌ای موفق می‌کنند. در حوزه سرمایه‌انسانی تأکید ما بر جذب و آموزش کارشناسان موفقیت مشتری است. موفقیت مشتری به شما کمک می‌کند میزان رضایت و نرخ حفظ مشتری را افزایش دهید و بنابراین، به دنبال آن، درآمد و وفاداری مشتری هم افزایش می‌یابد. موفقیت مشتری، ارتباط بسیار نزدیکی با پشتیبانی مشتری دارد تا رضایت مشتری را به سطح بعدی برساند. پشتیبانی مشتری روی کار فعالانه در خط مقدم متمرکز است و به سؤال‌های مشتری، مسائل و درخواست‌های مشتری از طریق تلفن، ایمیل، چت‌زنده و رسانه‌های اجتماعی پاسخ می‌دهد. پشتیبانی، یعنی عملکردی که طی آن هنگامی که مشتریان مشکلات خود را مطرح می‌کنند، آنها را حل کند. در واقع پشتیبانی مشتری بخشی از موفقیت مشتری است و موفقیت مشتری، منجر به موفقیت در کسب و کار می‌شود و رضایت و وفاداری مشتری را نیز افزایش می‌دهد. با کمک واقعی که منجر به موفقیت مشتری می‌شود، آنها به بزرگ‌ترین ترویج‌کننده و طرفدار شما تبدیل می‌شوند. موفقیت مشتری به میزان درآمد شما نیز ربط دارد، زیرا به شما کمک می‌کند نرخ ریزش مشتری را پایین بیاورید، میزان تمدید و رضایت مشتری را بالا ببرید و بنابراین بتوانید درآمد خود را افزایش دهید.»

می‌توانم بگویم که تیس با اختلاف بالا در این حوزه کسب و کاری پیشرو است.»

سرمایه‌های انسانی تیس رانیز ۶۱ نفر تشکیل می‌دهند که ۳۵ نفر آنها، نه در جایگاه اپراتور یا پاسخگو بلکه به عنوان کارشناس موفقیت مشتری شناخته می‌شوند: «۳۵ نفر پاسخگوی حوزه‌های فنی و مالیاتی‌اند و روزانه بیش از ۱۰۰۰ تماس مؤدیان را برای مشتریان تبدیل به تجربه‌ای موفق می‌کنند. در حوزه سرمایه‌انسانی تأکید ما بر جذب و آموزش کارشناسان موفقیت مشتری است. موفقیت مشتری به شما کمک می‌کند میزان رضایت و نرخ حفظ مشتری را افزایش دهید و بنابراین، به دنبال آن، درآمد و وفاداری مشتری هم افزایش می‌یابد. موفقیت مشتری، ارتباط بسیار نزدیکی با پشتیبانی مشتری دارد تا رضایت مشتری را به سطح بعدی برساند. پشتیبانی مشتری روی کار فعالانه در خط مقدم متمرکز است و به سؤال‌های مشتری، مسائل و درخواست‌های مشتری از طریق تلفن، ایمیل، چت‌زنده و رسانه‌های اجتماعی پاسخ می‌دهد. پشتیبانی، یعنی عملکردی که طی آن هنگامی که مشتریان مشکلات خود را مطرح می‌کنند، آنها را حل کند. در واقع پشتیبانی مشتری بخشی از موفقیت مشتری است و موفقیت مشتری، منجر به موفقیت در کسب و کار می‌شود و رضایت و وفاداری مشتری را نیز افزایش می‌دهد. با کمک واقعی که منجر به موفقیت مشتری می‌شود، آنها به بزرگ‌ترین ترویج‌کننده و طرفدار شما تبدیل می‌شوند. موفقیت مشتری به میزان درآمد شما نیز ربط دارد، زیرا به شما کمک می‌کند نرخ ریزش مشتری را پایین بیاورید، میزان تمدید و رضایت مشتری را بالا ببرید و بنابراین بتوانید درآمد خود را افزایش دهید.»

ایرانسل، تپسی، ۱۶ بانک از جمله بانک تجارت، بانک اقتصاد نوین، بانک پاسارگاد و... ۸۵ کارگزاری کشور مانند آگاه و مفید، بیمه ایران، بیمه ملت، سازمان صداوسیما و دیگر سازمان‌های بزرگ همراهان فعلی سامانه هوشمند مؤدیان تیس هستند: «ما یک پورتفولی متنوع از مؤدیان را تحت پوشش درآورده‌ایم و فقط روی یک حوزه خاص متمرکز نشده‌ایم. تمام صنایع در حوزه‌های مختلف، هدف بازاریابی ما برای اتصال به سامانه مؤدیان بوده‌اند و به همین دلیل تنوع زیادی در مؤدیان خود داریم.»

تیس سومین شرکتی است که به عنوان معتمد نوع اول در کشور مجوز گرفته و فعالیت می‌کند. طبق توضیحات پناهی، آنها سعی کرده‌اند مقوله ارسال را با روش‌های به‌روز بر بستر فناوری اطلاعات و با مشاوره گرفتن از افراد درگیر و کاربران نهایی که شامل بخش‌های مالی و اعضای هیئت‌مدیره، مدیران عامل، معاونان، مدیران، کارشناسان و مشاوران امور مالی و مالیاتی می‌شود، طراحی و به‌روزرسانی کنند. در واقع، تیس رویکردی کاربرمحور دارد و سعی کرده سرویس‌ها و راهکارهایش را براساس نیاز کاربران نهایی خود طراحی و اجرا کند: «اتصال سریع و آسان مؤدیان و سهولت در ارسال اطلاعات و صرفه‌جویی در وقت آنها برای تیس هدفی کلیدی است. ما بر این باوریم که هر مؤدی، فارغ از زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری که در اختیار

مهرتراکتس



ASARETAARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران



فاطمه شایگان



گفت و گو با مجید حسامی، مدیرعامل اسنپ پی، درباره فعالیت های این شرکت و نیاز کشور به توسعه فراگیری مالی

لندتک ها؛ در خط مقدم

اسنپ پی، اولین ارائه دهنده سرویس BNPL در ایران است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۹ با هدف توسعه فراگیری مالی در کشور آغاز کرد و به جرئت می توان گفت کاری که در این حوزه انجام داد، یکی از فراگیرترین تجربه های لندتکی کشور بود. اکنون که بیش از سه سال از فعالیت این شرکت می گذرد، در گفت و گو با مجید حسامی، مدیرعامل اسنپ پی، روند شکل گیری این کسب و کار را مرور کردیم و به چالش هایی که با آن دست و پنجه نرم کردند و برنامه هایی که برای آینده دارند، پرداختیم. به گفته حسامی، در ایران به شدت به فراگیری مالی نیاز داریم و کسب و کارهای لندتکی نیز در خط مقدم این داستان قرار دارند، بنابراین ضروری است که چالش های پیش رویشان رفع شود تا بتوانند فراگیری مالی را بهتر و بیشتر محقق کنند. حسامی، تأمین مالی و مقررات مالیاتی را دو چالش بسیار بزرگ می پندارد و نقش رگولاتوری را در رفع آنها مهم و ضروری می داند. در ادامه گزارشی از گفت و گو عصر تراکنش با مجید حسامی را می خوانید.



◀ اسنپ پی؛ بازوی مالی گروه اسنپ

طبق صحبت های مجید حسامی، او با اتکا به سابقه فعالیتش در حوزه های بانکی و مالی، از اواخر سال ۱۳۹۸ با هدف ایجاد سرویس های فین تکی وارد گروه اسنپ شد. حسامی درباره شکل گیری اسنپ پی می گوید: «در سال ۱۳۹۹ فعالیت عملی مان را به صورت هم زمان در ۳ حوزه پرداخت، بیمه و بورس شروع کردیم. در حوزه پرداخت، محصول سرویس اعتباری با نام تجاری اسنپ پی را معرفی کردیم که در آن زمان فعالیتش را با سرویس اعتبار ماهانه (الان بخر، آخر ماه پرداخت کن) آغاز کرد که روی خدمت درخواست خودرو سوپر اپلیکیشن اسنپ فعال بود. در زمینه بیمه، سرویس بیمه اسنپ با همان اسنپ بیمه را با ارائه خدمات در حوزه بیمه خودرو راه اندازی کردیم. در حوزه بورس، در ابتدا می خواستیم وارد سرمایه گذاری مستقیم شویم؛ به این معنا که کاربر

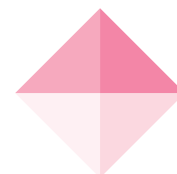
بتواند با استفاده از پلتفرم اسنپ بورس سهام خرید و فروش کند، اما سپس استراتژی مان را به سرمایه گذاری غیر مستقیم (خرید و فروش صندوق های سرمایه گذاری) تغییر دادیم. در اوایل سال ۱۴۰۱ بنا بر برخی ملاحظات، توسعه سرویس اسنپ بورس را متوقف کردیم و در حال حاضر در این حوزه فعالیتی نداریم.»

در ادامه حسامی درباره علت انتخاب فعالیت در حوزه BNPL صحبت می کند و می گوید که به چند دلیل سرویس اعتباری اسنپ پی را راه اندازی کرده اند: «اول اینکه ضریب نفوذ کارت اعتباری در ایران تقریباً صفر است، به همین دلیل مردم با مشکل دسترسی به اعتبار برای رفع نیازهای روزمره خود مواجهه اند. موضوع دوم اینکه در گروه اسنپ به دنبال آن بودیم که برای کاربران خوش حسابمان فضایی فراهم کنیم تا بتوانند استفاده بیشتری از خدمات اسنپ داشته باشند. دلیل سوم نیز این است که در آن زمان، در دنیا، سرویس های BNPL به شدت در حال توسعه بودند و یکی از جذاب ترین بخش های فین تک محسوب می شدند و علاوه بر آن سوپر اپلیکیشن های مشابه اسنپ مانند Grab هم فعالیت خود را در حوزه BNPL آغاز کرده بودند. پس به دلیل نیاز جامعه به دسترسی آسان به اعتبار خرد، گسترش سریع سرویس های BNPL در دنیا و ظرفیت هم افزایی بالای این سرویس با مجموعه خدمات گروه اسنپ، تصمیم گرفتیم در حوزه پرداخت فعالیت خود را با این سرویس آغاز کنیم.»



مهسا طاعتی

عصر تراکتس



ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

محمدجواد حاجیان زاده، مدیرعامل فوروارد، درباره جزئیات سرویس لجستیکی این شرکت به نئوبانک های گوید

پل ارتباطی فیزیکی مشتریان هستیم

«فوروارد» شرکتی دانش بنیان است که از سال ۱۴۰۰ با نام تجاری «اکویپک» با تمرکز بر توسعه زیرساخت های نرم افزاری در حوزه حمل و نقل فعالیت خود را آغاز کرد و از سال ۱۴۰۲ با تغییر نام برند به «فوروارد»، به سراغ ارائه سرویس های پستی رفت. حالا این شرکت سرویس هایی همچون جمع آوری و تحویل مرسولات در تهران، جمع آوری و تحویل مرسولات به شرکت ملی پست، و بسته بندی و پرداخت در محل را به مشتریان خود ارائه می دهد. البته یکی از خدمات فوروارد، تحویل کارت های بانکی مشتریان مجموعه های مختلف فعال در نظام بانکی کشور است و در حال حاضر، این شرکت کارت های بلوبانک را به کاربران خود تحویل می دهد و طبق گفته مدیرعامل، فوروارد در حال مذاکره با نئوبانک های دیگر و انعقاد قرارداد است تا تحویل کارت های آنها را نیز شروع کنند. در گفت و گو با محمدجواد حاجیان زاده، مدیرعامل فوروارد، به تشریح خدماتی که این شرکت ارائه می دهد، پرداختیم. به گفته او، فوروارد تمام کننده چرخه خرید است. حاجیان زاده معتقد است که شیوه رساندن کالاها به اندازه به موقع رسیدن آنها مهم است. در ادامه گزارشی از این گفت و گو را می خوانید.





نیلوفر نادری



گفت و گو با میثم رجبی درباره مسیر زندگی شخصی و حرفه‌ای اش و سه عامل موفقیت در کسب و کارها

داشتن راهبرد، تیم خوب و عشق به کسب و کار

میثم رجبی یک دهه شصتی متولد تهران است که در خانواده طبقه متوسطی بزرگ شده و به هدایت آنها در مقطع کارشناسی، مهندسی برق خوانده و سال‌ها بعد به این نتیجه رسیده است که باید به سراغ علاقه‌اش برود. پس وارد حوزه علوم انسانی می‌شود و در دو مقطع کارشناسی ارشد و دکتری به ترتیب مدیریت و سیاست‌گذاری می‌خواند. رجبی فعالیت حرفه‌ای خود را از سطح کارشناسی در یک شرکت نفت و گاز آغاز می‌کند، اما طولی نمی‌کشد که از آنجا بیرون می‌آید و با ورود به شرکت فخیم، قدم به مسیر تازه‌ای می‌گذارد که در نهایت به مدیرعاملی شرکت رادین ختم می‌شود. رجبی معتقد است داشتن تیم خوب، تفکر راهبردی و از همه مهم‌تر عشق به کارمان مهم‌ترین عواملی است که از یک فرد عادی، یک مدیر خوب می‌سازد. او وجود سرمایه‌گذار، کارآفرین و نیروی انسانی متخصص را سه عنصر کلیدی می‌داند که مسیر توسعه کشورها را تسهیل می‌کنند و بزرگ‌ترین نگرانی او مهاجرت نیروی انسانی از ایران است. در گفت‌وگویی که با میثم رجبی داشتیم، از زندگی شخصی و حرفه‌ای او پرسیدیم. در ادامه این روایت را می‌خوانید.



دوگانه هنر و مهندسی

میثم رجبی متولد سال ۱۳۶۱ در تهران است و پدری اهل فن و مادری معلم دارد. سن و سال کمی داشت که به دلیل الزامات شغلی پدرش به اصفهان مهاجرت کردند. او دوران دبستانش را در این شهر سپری کرد و وقتی به تهران برگشتند به مدرسه علامه حلی رفت و در نهایت نیز به هدایت خانواده‌اش، رشته ریاضی-فیزیک را انتخاب کرد و در دانشگاه مهندسی برق خواند: «اکثر افراد تحصیل کرده خانواده مادری و پدری من مهندس بودند، ولی من برعکس آنها رشته‌های مهندسی

را دوست نداشتم و عاشق رشته‌های هنری نظیر موسیقی، تئاتر، خوش‌نویسی و مجسمه‌سازی بودم و اگر کانونی در مدرسه وجود داشت که از این کارها می‌کرد، عضو آن می‌شدم. با وجود این، نمراتم در رشته ریاضی خوب بود و به یاد دارم که سؤال‌های فیزیک کنکورم را آن قدر خوب پاسخ داده بودم که فقط یک سؤال را بدون جواب گذاشته بودم. این مسئله باعث می‌شد خانواده‌ام به مهندس شدن من اصرار ورزند و من تا سال‌ها درگیر همین دوگانه هنر-مهندسی بودم و منطقتشان این بود که می‌توانی در کنار مهندسی، هنر هم بیاموزی. روحیه هنری من چه در نظام آموزشی و چه در نظام خانواده‌مان سرکوب می‌شد و جبر زمانه ما هم به من اجازه ایستادن در برابر این بایدها و نیابدها را نمی‌داد. با وجود این، وقتی وارد دانشگاه شدم، برای اینکه به خودم کمک کنم و فضای خشک مهندسی را تاب بیاورم، به موسیقی روی آوردم و آن را به صورت نیمه حرفه‌ای ادامه دادم.»



مدیران عامل صرافی‌های رمزارز درباره چالش‌های فعالیت در این حوزه می‌گویند

کم شدن مشکلات با تغییر نگرش رگولاتور

گسترش و توسعه فناوری بلاکچین و رمزارزها در ایران و جهان، حاکی از آن است که موج رمزارزها جریانی است که آینده ما را دربرمی‌گیرد و طبیعی است که این جریان بسیاری از گفتمان‌ها، پارادایم‌ها و قواعد بازی در صنایع مالی را دگرگون کند. در این تغییر و تحولات نیز قطعاً هر کشوری که هوشیارانه و هوشمندانه به ایفای نقش پردازنده، فرصتی استثنایی برای توسعه صنعت مالی خود به دست می‌آورد. با وجود این، وضعیت رمزارزها در ایران تعریف چندانی ندارد و فعالیت این حوزه در کشور با چالش‌های رگولاتوری زیادی مواجه است که برطرف شدن آنها بخش بزرگی از مشکلات توسعه این حوزه را برطرف می‌کند؛ چالشی که وقتی در کنار تورم، نبود زیرساخت‌های کافی، مهاجرت نیروی انسانی و کاهش دسترسی افراد به اینترنت قرار می‌گیرد، نه تنها توسعه کسب‌وکارهای رمزارزی را به خطر می‌اندازد، بلکه موجبات نابودی آنها را نیز فراهم می‌کند. در گفت‌وگو با مدیران عامل صرافی‌های رمزارزی کشور که مهم‌ترین بخش اکوسیستم دارایی‌های دیجیتال در ایران اند، به چالش‌هایی پرداختیم که در فعالیت خود با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند.



مقابله با حساب‌های اجاره‌ای و فیشینگ

کسب‌وکارهای حوزه‌های مختلف در یک سال گذشته، روزهای سختی را پشت سر گذاشته‌اند و با چالش‌های زیادی مواجه بوده‌اند که برخی از آنها بین تمام کسب‌وکارها مشترک و برخی دیگر مختص کسب‌وکارهای خاصی بوده است. سعید عبادتی، مدیرعامل



اکسپتو در این باره می‌گوید: «کسب‌وکارهای حوزه اقتصاد دیجیتال در شش ماه دوم سال ۱۴۰۱ با چالش‌هایی نظیر مشکلات مربوط به اینترنت، کاهش دسترسی افراد به پلتفرم‌ها و مهاجرت نیروی انسانی متخصص مواجه بوده است. عدم برخورد نهادهای مسئول با حساب‌های اجاره‌ای و فیشینگ نیز باعث افزایش فشارهای پلیس فتا روی کسب‌وکارهای رمزارزی شده است. این مسائل و موارد مشابه، کسب‌وکارهای اقتصاد دیجیتال و رمزارزی کشور را در ارائه خدمات به کاربرانشان به چالش‌های گوناگونی دچار کرده است که اساساً منشا رمزارزی ندارند.»

او یکی دیگر از چالش‌های فعالیت رمزارزها در ایران را سقف واریز ریال از طریق ابزارهای پرداخت درگاهی و کاهش آن به ۲۵ میلیون تومان می‌داند و توضیح می‌دهد که این موضوع باعث از دست رفتن فرصت‌های رقابت سالم در بازار شده و یکی از تصمیم‌ها و سیاست‌هایی است که فشار روی کسب‌وکارها را دو برابر کرده است. او معتقد است از آنجا که کاهش سقف پرداخت در کسب‌وکارهای رمزارزی اقدامی است که بانک مرکزی انجام داده، اگر قرار باشد در راستای رفع این مشکل و افزایش سقف درگاه پرداخت قدمی برداریم، این بانک مرکزی است که باید وارد عمل شود.

عبادتی درباره مشکلات مربوط به اینترنت و حساب‌های اجاره‌ای بیان می‌کند: «مشکلات مربوط به اینترنت با بهبود زیرساخت‌ها در نیمه اول سال ۱۴۰۲ تا حد زیادی برطرف شده است و در پی این تغییر مثبت که باعث افزایش سطح دسترسی مردم شده می‌توان از بستر اینترنت برای ارائه خدمات به مردم استفاده کرد.»

درباره موضوع فیشینگ و حساب‌های اجاره‌ای نیز می‌توان راهکارهای متنوعی ارائه داد تا از بروز چنین مشکلاتی جلوگیری کرد، اما چالش

اصلی ما بازگشت وجه توسط کسب‌وکارهای رمزارزی است. این مشکل هم، در صورتی که کسب‌وکارهای رمزارزی به تمام بایدها و نبایدها و تکالیف قانونی عمل کرده باشند، به دست پلیس فتا رفع می‌شود.»

پیش‌بینی او برای چالش‌های احتمالی سال ۱۴۰۳ این است که کسب‌وکارها با بحران جذب و نگهداشت نیروی انسانی مواجه می‌شوند، زیرا با موج گسترده مهاجرت نخبگان مواجهیم و این مسئله دسترسی به نیروهای انسانی ماهر و شایسته در کشور را پیچیده‌تر می‌کند و کسب‌وکارهای مختلف را به چالش می‌کشد.»

ادامه‌دار بودن افزایش نرخ مهاجرت نیروی کار

رگولاتوری و بانک مرکزی، جذب نیروی کار متخصص، نامطلوب بودن وضعیت اینترنت، هماهنگی و همکاری با نهادهای قضایی، پلیس، مالیات‌ها و مهاجرت نیروی انسانی برخی از چالش‌هایی اند که محمد حکیمی، مدیرعامل



رمزینکس به آنها اشاره می‌کند و درباره آنها توضیح می‌دهد: «همه موارد مذکور روی توسعه کسب‌وکارهای رمزارزی تأثیر بسزایی می‌گذارند، اما اگر قرار باشد فقط و فقط یکی از این موارد را بزرگ‌ترین چالش کسب‌وکارها بدانیم، جذب و نگهداشت نیروی انسانی را در اولویت قرار می‌دهم و معتقدم که وزن آن بسیار سنگین‌تر است، زیرا تأثیر قابل توجهی روی مسیر پیشرفت کسب‌وکارها می‌گذارد و ما را به عقب پرتاب می‌کند.»

به نظر او، بخش بزرگی از مشکلات فعالیت در حوزه رمزارزها با تغییر نحوه نگرش و کردار نهاد متولی برطرف می‌شود و این مسئله مهمی است که باید به آن پرداخت: «درواقع، نهاد متولی باید رفتار خود را با نگرش توسعه تنظیم کند و نگرش مبتنی بر تهدید خود را کنار بگذارد. زیرا همین یک تغییر می‌تواند به رفع بسیاری از چالش‌ها و موانع پیش روی کسب‌وکارهای رمزارزی منتهی شود.»

حکیمی در ادامه می‌گوید: «چالش مهاجرت نیروی انسانی مسئله‌ای جدی و چندوجهی است که ریشه در عوامل متعددی

صنعت تراکتور



۷۸

ASAE TAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

دارد که به نظر من برخی از آنها را می‌توان برطرف کرد، اما این موضوع باعث شده زمین بازی ما محدود بماند. ضمن اینکه، بنا بر گمانه‌زنی‌ها و نوع نگرشی که نهادهای متولی دارند، ممکن است در سال ۱۴۰۳ با تنگناهای رگولاتوری سخت‌تر و بیشتری مواجه باشیم. با وجود این، فعلاً تمرکزمان را روی تعامل و پرهیز از شتاب‌زدگی در تصمیم‌گیری‌ها گذاشته‌ایم و امیدواریم نتیجه این تعامل‌ها تصمیم‌هایی منطقی‌تر باشد.»

◀ هاوینگ بیت‌کوین باعث رونق گرفتن بازار می‌شود



بنا بر صحبت‌های احسان مطلبی، مدیرعامل سرمایه‌یکس، محدودیت در دسترسی به اینترنت، تصمیم‌های سلیقه‌ای رگولاتور، تورم و کم کردن سقف پرداخت درگاه‌های بانکی از جمله چالش‌هایی‌اند که در سال گذشته باعث اختلال در کار صرافی‌های رمزآرزی شده‌اند. او در این باره توضیح می‌دهد: «بزرگ‌ترین مشکل ما در سالی که گذشت به محدودیت‌های مربوط به اینترنت برمی‌گردد. مشاغل رمزآرزی به ناچار باید با خارج از کشور ارتباط داشته باشند و محدود شدن دسترسی افراد به اینترنت باعث دشوار شدن این اقدام می‌شود. محدودیت‌های پرداختی نیز یکی دیگر از چالش‌هایی است که به آن دچار شده‌ایم. تقلیل سقف پرداخت درگاه‌های بانکی از ۱۰۰ میلیون تومان به ۲۵ میلیون تومان برای هر کد ملی که هیچ توضیحی برای انتخاب این رقم و دلایل کاهش آن هم داده نشد، باعث به تعویق افتادن توسعه کسب‌وکارهای رمزآرزی می‌شود. چالش بعدی به دستورها و تصمیم‌های سلیقه‌ای نهادها و افراد مختلف برمی‌گردد. این چالش مختص یک سال گذشته نیست، اما در این مدت بیشتر شده است. برخی از تصمیم‌های این نهادها برای ما بسیار چالش‌برانگیز بوده که این مسئله در کنار عدم قانون‌گذاری مشخص و فقدان نقشه راهی منسجم برای کسب‌وکارهای رمزآرزی به امری نگران‌کننده تبدیل شده است. چالش آخر نیز به افزایش هزینه‌ها و افت شدید بازار رمزآرزی برمی‌گردد. از طرفی با کم شدن ارزش درآمدهای افراد، تمایل آنها برای خرید و فروش رمزآرزی نیز کاهش می‌یابد و این به نوبه خود می‌تواند سال سختی را برای صرافی‌ها رقم بزند. با این همه، عدم دسترسی به اینترنت آزاد و محدودیت‌های اعمال شده از داخل و خارج کشور، مهم‌ترین مسئله ما بوده است.»

او قانون‌گذاری درست و اساسی را امری مهم می‌داند و معتقد است اگر به سمت رگوله کردن کسب‌وکارهای رمزآرزی قدم برداریم، بخش زیادی از مشکلات برطرف می‌شود. او در این باره بیان می‌کند: «وجود قانون و انتخاب یک نهاد مشخص برای تصمیم‌گیری درباره موضوعات این حوزه، مسئله مهمی است که باید به آن پرداخت. این مهم، یکی از خواسته‌ها و مطالبات همیشگی فعالان رمزآرزی ایران است. نهادهایی نظیر مجلس، دولت، بانک مرکزی یا وزارت اقتصاد باید این مسئولیت را برعهده بگیرند و با باز کردن فضا به رقابتی شدن بازار کمک کنند.»

به گفته او، یکی از مسائل مهمی که در این حوزه وجود دارد، مسئله فیشینگ و کلاهبرداری است که باید از طریق آموزش افراد حل شود. او توضیح می‌دهد: «در سال گذشته، تعدادی از کاربران صرافی‌های رمزآرزی به دلیل کلاهبرداری‌ها و فیشینگ‌هایی که اتفاق افتاده بود، ضرر کردند. با اینکه تمام صرافی‌ها برنامه‌های آموزشی مطلوبی دارند، اما به نظر می‌رسد که به ورود نهادهایی

مانند صداوسیما برای آموزش سرمایه‌گذاران نیازمندیم.» او درباره وضعیت احتمالی صرافی‌های رمزآرزی در سال ۱۴۰۳ به هاوینگ بیت‌کوین اشاره می‌کند و می‌گوید: «با توجه به هاوینگ بیت‌کوین در سال آینده، احتمالاً شاهد رشد دوباره رمزآرزی‌ها خواهیم بود، و مسئله رگوله کردن این حوزه را هم خواهیم داشت. با افزایش تمایل کاربران به خرید و فروش رمزآرزی شاهد افزایش سوءاستفاده افراد سودجو و کلاهبردار از کاربران رمزآرزی خواهیم بود که باید برای آن چاره‌ای بیندیشیم. در واقع، نبود قانون مشخص برای فعالیت رمزآرزی‌ها باعث شده مشکلات زیادی برای صرافی‌ها و سرمایه‌گذارها به وجود بیاید و صرافی‌ها و سرمایه‌گذارانی که کارشان را به درستی انجام می‌دهند، دچار مشکل شوند. این نبود قانون و غیبت مرجعی که بتواند دسته‌بندی درستی از پلتفرم‌های رمزآرزی ارائه کند، باعث بی‌اعتماد شدن مردم به بازار رمزآرزی شده است. علاوه بر این، به نظر می‌رسد که با توجه به کمتر شدن رکود و رشد قیمتی رمزآرزی‌ها، شاهد رقابتی شدن بازار هم خواهیم بود.»

بنا بر صحبت‌های مطلبی، مجموعه سرمایه‌یکس برای روبه‌رو شدن با این چالش‌ها آماده است و در سال گذشته روی به‌روزرسانی زیرساخت‌های خود کار کرده است. او در این باره اظهار می‌کند: «ما از نظر فنی، بازاربایی و کسب‌وکاری آماده‌ایم و در سال آینده محصولات و خدمات جدیدی را برای ارائه به بازار رمزآرزی‌ها و سایر حوزه‌های مالی و سرمایه‌گذاری ارائه می‌کنیم و با تمام قوا به استقبال سال جدید می‌رویم.»

◀ سقف ۲۵ میلیونی واریزهای درگاه‌های اینترنتی



مسعود ملک محمدی، مدیرعامل صرافی تبدیل، نیز اعمال سقف ۲۵ میلیونی به درگاه‌های پرداخت اینترنتی را یکی از چالش‌هایی می‌داند که در طول سال ۱۴۰۲ برای آنها مشکل‌آفرین بوده و بیان می‌کند که این مسئله باعث نگرانی تمام کاربران و به‌طور خاص

کاربرانی شده که حجم معاملات آنها بالا است.

او در این باره می‌گوید: «ما در تبدیل برای مواجهه با این چالش و عبور از آن، راه‌حلی اندیشیدیم و به کمک روش‌های جایگزینی نظیر واریز شناسه‌دار از طریق سامانه پایا و ساتنا در مقابل این چالش ایستادیم، ولی این تنها چالشی نبوده که در سال جاری با آن دست‌وپنجه نرم کرده‌ایم؛ اختلالات اینترنت نیز یکی دیگر از مشکلاتی بوده که نه تنها توان ما در ارائه خدمت مطلوب به کاربر را کاهش داده، بلکه در برخی موارد باعث افت تجربه کاربری افراد در استفاده از پلتفرم‌ها شده است.»

بنا بر صحبت‌های او، تحلیل‌ها حاکی از آن است که در سال آینده با نرخ تورم بالایی مواجه خواهیم بود و این افزایش سریع قیمت‌ها، تأثیر مستقیمی روی مخارج صرافی‌های رمزآرزی نیز خواهد داشت؛ مخارجی که خودش را در دو بخش پرداخت دستمزد کارکنان و تأمین زیرساخت‌ها به رخ می‌کشد.

او مهاجرت نیروی انسانی متخصص را یکی دیگر از چالش‌هایی می‌داند که در سال ۱۴۰۳ فزونی می‌یابد و در این باره اظهار می‌کند: «مهاجرت جوانان متخصص ادامه خواهد داشت و این مسئله به کند شدن روند پیشرفت صرافی‌های رمزآرزی منتهی خواهد شد. خروج نیروی کار ماهر از یک شرکت به این معنا است که باید آن وقت و انرژی را که می‌بایست برای توسعه خدمات هزینه کنند، به جذب و تعلیم نیروهای جدید که عموماً کم‌تجربه‌اند و تخصص کمتری دارند، اختصاص دهند و این یعنی به تعویق افتادن توسعه.»



محمد رهبان

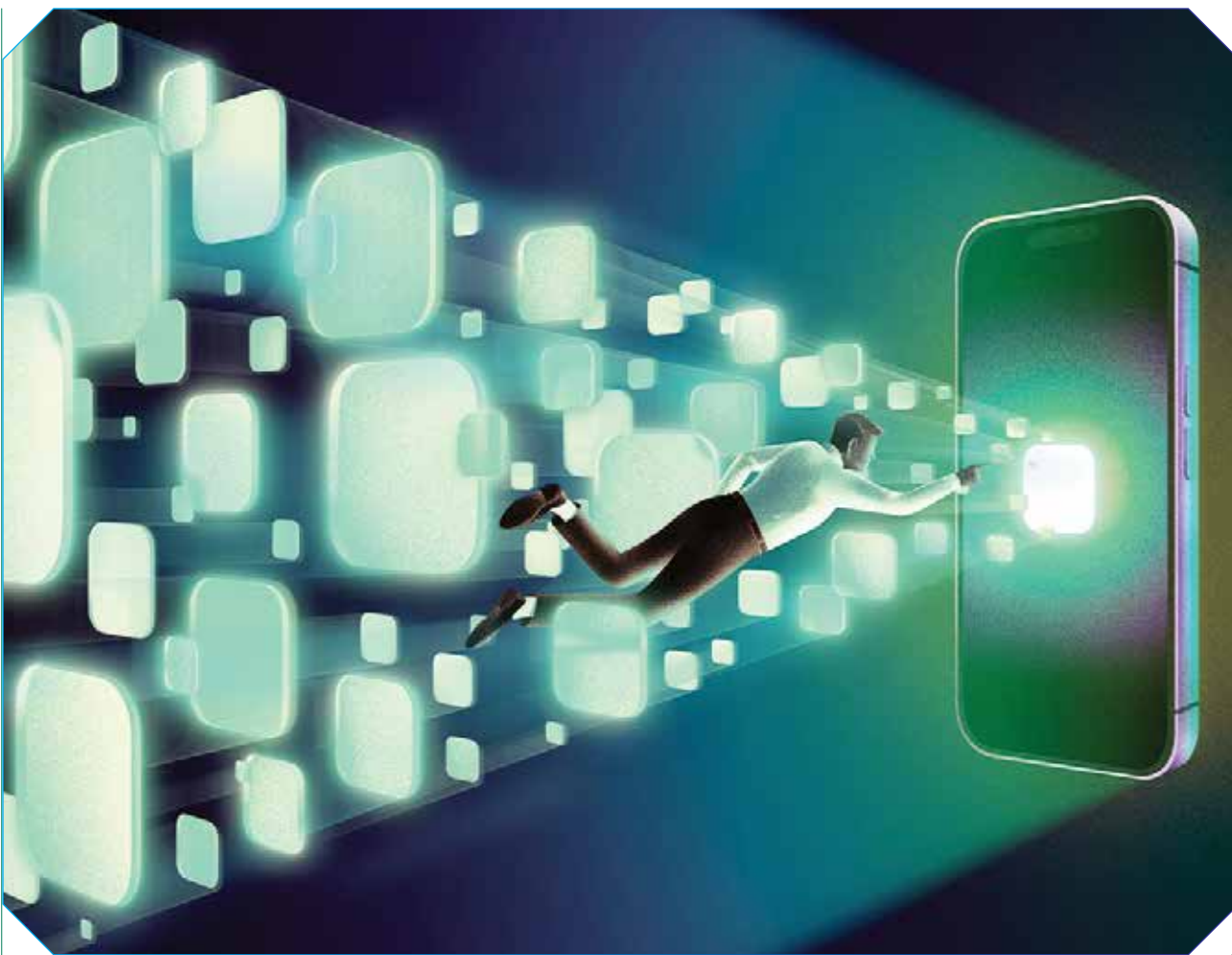
مترجم

عصر تراکتس



ASAE TARAHDONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران



خیلی وقت است که مسابقه برای ساخت سوپر اپی خاورمیانه ای شروع شده، اما سازندگان این اپ ها باید چند درس از وی چت چین بگیرند

نبرد اپ ها

اکتبر ۲۰۲۲ بود که فضای دیجیتال اولین لرزه های تحولی بنیان برافکن را تجربه کرد. در قلب چین، وی چت با موجی متلاطم روبه رشد که یکی از پیامدهای آن مسدود شدن برخی حساب ها بود. شماری از قربانیان افرادی بودند که جرئت به خرج داده و تصاویری از تظاهراتی نادر در پکن علیه رئیس جمهور، شی جین پینگ، را به اشتراک گذاشته بودند؛ اقدامی جسورانه که محرک زنجیره بی سابقه ای از رویدادها شد. وی چت، شاهرهی برای ارتباطات اجتماعی و حرفه ای، به یکی از بخش های جدایی ناپذیر زندگی مردم تبدیل شده است. اپی که به قدری با بافت جامعه عجین شده که غیبت آن خلئی ایجاد کرد که زندگی افراد متأثر از آن را آشفته کرد. دوستان، خانواده و روابط کاری (که زمانی فقط به اندازه یک لمس صفحه با افراد فاصله داشتند) ناگهان از دسترس خارج شدند. اما از این آشفتگی، روحیه ای سرکش برخاست. کاربران مسدود شده، با عزمی راسخ به بهانه بازگرداندن شاهره دیجیتال شان، تلاشی خستگی ناپذیر را برای اصلاح وضعیت شروع کردند. آنها درک می کردند که چه چیز بزرگی را از دست داده اند، پس برای بازپس گیری جایگاه شان در قلمروی وی چت از هیچ تلاشی مضایقه نمی کردند. برگرداندن حساب ها قیمتی داشت: وی چت از کاربران می خواست برای کارهایی که منجر به مسدود شدن حساب شان شده، عذرخواهی مکتوب ارائه دهند. کاربران مسدود شده با قلمی در دست با نهایت دقت اظهار ندامت خود را نوشتند و این ابراز پشیمانی شاهدهی بود بر میل شدید آنها به برقراری ارتباط دوباره. این عمل فرمان بردارانه به عرصه نبرد و به نمادی از مقاومت و اجتناب از تسلیم شدن در برابر مسدودسازی حساب تبدیل شد. عذرخواهی های مکتوب به سلاح های امیدبخش و مهماتی برای رخنه به دیوارهایی بدل شد که میان آنها و ارتباطات ارزشمندشان قرار گرفته بود. آنان با هر حرکت قلم، برای بازپس گیری حق شان مبارزه می کردند و می دانستند قدرت واژه ها جهان های دیجیتال ویران شده شان را بازسازی خواهد کرد.



هرچند بیشتر کاربران وی چت چینی هستند، این پلتفرم در کشورهای دیگر مثل ایالات متحده، اندونزی، ویتنام و مالزی نیز کاربر دارد که ایالات متحده بیشترین کاربر را در میان این کشورها دارد.

کاربران
(برحسب میلیارد)



* تعداد دانلودها با استفاده از تحلیل رگرسیون خطی براساس داده‌های Statista برآورد شده است.

منبع: www.bankmycell.com

مسترزاکش

جهان

۹۱

دکا ۱۴۰۳

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

هرچند زبان عربی بسیار پیچیده است و گویش‌های بی شماری دارد، ابوشیخ مدعی است این مازول که به کاربران امکان ارسال پیام‌های متنی و صوتی به GPT و انجام کارهایی مثل پرداخت قبضه‌ها و ارسال وجه بین‌المللی را می‌دهد، نقش مهمی در موفقیت BOTIM در این منطقه داشته است.

ابوشیخ تلاشی هماهنگ را برای تبدیل BOTIM به اولترا پی انجام داده است تا راه‌حل‌های جامعی برای نیازهای روزمره در خاورمیانه ارائه دهد؛ از جمله برای تمدید گواهینامه رانندگی و کارت شناسایی ملی امارات، پرداخت قبضه‌ها و جریمه‌های رانندگی، درخواست ویزای گردشگری و رزرو پروازها در هواپیمایی اتحاد. او توضیح می‌دهد: «هدف نهایی تبدیل شدن به پلتفرم ارجحی در این منطقه است که زندگی روزمره افراد را آسان‌تر می‌کند و تجربه‌های روانی ارائه می‌دهد.»

مشابه اکوسیستم وی چت که فراتر از یک پیام‌رسان شده است و خدمات گوناگونی ارائه می‌دهد، BOTIM نیز خدمات فین‌تک و تجارت الکترونیک را در پلتفرمی واحد فراهم کرده است. این شرکت با شرکت‌هایی مثل MoneyGram، Fawry، مسترکارت، هواپیمایی اتحاد و دیگران مشارکت کرده تا طیفی از خدمات را به پایگاه کاربرانش ارائه دهد. ابوشیخ می‌گوید: «به نوآوری و اضافه کردن خدمات جدید ادامه خواهیم داد تا BOTIM را به اپی تبدیل کنیم که به نیازهای همه از جمله افراد کمتر برخوردار از خدمات بانکی رسیدگی می‌کند.»

ابوشیخ معتقد است شاید فناوری و افزایش مقیاس فعالیت‌ها برای اپ‌های پیام‌رسان در خاورمیانه کار بسیار دشواری باشد، چالش اصلی و نهایی برای آنها جلب اطمینان کاربر است. او می‌گوید هدفش این است که کاربران را «به پذیرش و اعتماد به آنچه این اپ در این منطقه می‌سازد» ترغیب کند.

مشتری با توکنی منحصر به فرد استفاده می‌کند که در تراکنش‌ها از آن به جای شماره کارت استفاده می‌شود که لایه امنیتی دیگری را اضافه می‌کند. شیخ همچنین می‌گوید که همه تراکنش‌ها و داده‌های شخصی با کمک استانداردهای رمزنگاری پیشرفته رمزگذاری می‌شوند تا از دسترسی بدون اجازه جلوگیری و از اطلاعات حساس محافظت شود. او می‌گوید: «ما امنیت داده‌های مشتریان را بسیار جدی می‌گیریم و قصد داریم به نوآوری در این حوزه ادامه دهیم تا اعتمادی را که در مشتری‌مان ایجاد کرده‌ایم حفظ کنیم.»

ایجاد اکوسیستمی مشابه وی چت نیازمند یک محیط رگولاتوری است که از ارتباطات و نیز از خدمات مالی، در کنار نوعی تجربه کاربری پشتیبانی می‌کند و محرک پذیرش سریع می‌شود. عبدالله ابوشیخ، بنیان‌گذار و مدیرعامل BOTIM می‌گوید: «[ایجاد این اکوسیستم] نیازمند سرمایه‌گذاری چشمگیر در فناوری، استعدادها و منابع است.» او اذعان می‌کند: «وی چت بدعتی را برای اپ‌هایی مثل BOTIM باب کرده است.» ابوشیخ می‌گوید نقش آفرینان در خاورمیانه در گذشته بیشتر بر کپی کردن از روی دست ایالات متحده متمرکز بوده‌اند تا ایجاد راه‌حل‌های منحصر به فردی که با توجه به نیازهای این بازار متناسب‌سازی شده‌اند.

او اضافه می‌کند: «با این حال اکنون شاهد جهانی شدن صنعت فناوری این منطقه‌ایم و اپ‌هایی مثل BOTIM در حال به دست آوردن میلیون‌ها کاربر در کشورهای مثل هند، فیلیپین و آسیای جنوب شرقی‌اند.»

BOTIM به تازگی مازول Chat-GPT عرب‌زبانی را توسعه داده که با BOTIM یکپارچه شده و دسترسی به خدمات را از طریق تجارت مکالمه‌ای فراهم می‌کند.



تاریخ انتشار

ژانویه ۲۰۲۴

صاحب امتیاز

Charoen Pokphand
(کرون پوکفند)

تیراژ

۸۵۲ هزار

انتشار اولین شماره

۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورک، آمریکا

وبسایت

fortune.com

سوژه‌ها

#سرمایه #شد

#سرمایه گذاری

موفقیت به کمک مشتری

شرکت سیلز فورس، یک شرکت رایانش ابری در سانفرانسیسکو است. این شرکت در ابتدای رشد صنعت فناوری، نقشی

بلومبرگ
بیزینس ویک

کلیدی در این عرصه ایفا کرد. شرکت سیلز فورس در آن زمان، نرم افزارهایی به سایر کسب و کارها می فروخت. در دوران همه گیری کرونا شرایط طوری پیش می رفت که مدیران این شرکت را متقاعد کرد عصر طلایی فروش نرم افزارها به پایان رسیده است. با این حال، اهالی این شرکت، فعالیت های خود را متوقف نکردند و تلاش هایشان را در مسیری جدید پیش بردند. این شرکت را نخستین بار فردی به اسم مارک بنی یف راه اندازی کرد. مجله بلومبرگ بیزینس ویک، تیتراول و طرح جلد خود را به این چهره و شرکتش در حوزه فناوری اختصاص داده است. او در مصاحبه اش توضیح داده که چطور مقوله «تجربه مشتری» را کشف و تلاشش را در این مسیر آغاز کرده است. از نگاه او، پیش بردن کسب و کار در مسیر تجربه مشتری می تواند لذت بخش و در عین حال سودآور باشد. این دقیقاً همان اتفاقی است که در کسب و کار خودش رخ داده است. در حال حاضر شرکت او در آمریکا، شرکتی پیشرو در مدیریت روابط مشتریان شناخته می شود. این شرکت رویکردی متفاوت در این زمینه دارد و به همین دلیل الگوی سایر شرکت ها قرار گرفته است. بنی یف نرم افزاری را راه اندازی کرده که دقیقاً خدمات را در زمینه مدیریت تجربه مشتری ارائه می کند. به همین دلیل این چهره را به ابتکار و نوآوری می شناسند، زیرا توانسته انقلابی بزرگ در روابط مشتریان و فروشندگان ایجاد کند. جالب اینجاست که بنی یف از ابتدا قصد نداشت وارد چنین فضایی شود، اما به مرور دریافت که باید در اهداف و برنامه های زندگی خود تجدید نظر کند و همین مسئله باعث شد در مسیر موفقیت قدم بردارد. او در حال حاضر تیمی قدرتمند و قوی دارد که در زمینه ارتباط مؤثر و موفق با مشتری در دنیا مطرح و شناخته شده است. همین مسیر موفقیت آمیز باعث شده درآمد این شرکت در سال ۲۰۲۲ به ۲۶ میلیارد دلار برسد.



نسیم بنایی
مترجم

ممبر تراکتس



۹۴

ASAEETARAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

جاشوا کوشنر چط

جاشوا کوشنر، سرمایه دار و کارآفرین، چطور توانست به ۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار دست پیدا کند؟

فورچون

این پرسشی است که نشریه فوربز سعی کرده از طریق گفت و گو با این کارآفرین موفق به آن پاسخ دهد. کوشنر با سرمایه گذاری هایی که روی شرکت هایی نظیر اینستاگرام، استرایپ و اوپن ای آی داشت، توانست به یک میلیارد بزرگ در جهان تبدیل شود. نشریه فورچون پیش از آنکه به این شخصیت بپردازد از جان کالیسان گفته، کسی که در سال ۲۰۱۰ به کمک برادرش استارتاپی را راه اندازی کرد که یکی از بزرگ ترین و مطرح ترین استارت آپ های آمریکا شناخته می شد. با این حال شرکت او با نام «استرایپ» که در عرصه خدمات مالی و نرم افزار فعالیت می کند، در دوران همه گیری کرونا دچار بحران هایی شد که بعداً با بالا رفتن تورم در آمریکا، تشدید هم شد. به این ترتیب شرایطی بحرانی داشت و می دانست که هر لحظه امکان دارد دچار بحران و ورشکستگی شود و دقیقاً در همین شرایط بود که با کوشنر آشنا شد. او مشکلاتش را با کوشنر مطرح کرد. کوشنر در سی و هشت سالگی به شهرت

تاریخ انتشار

۱۱ دسامبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

مایکل بلومبرگ

تیراژ

۳۲۵ هزار نسخه

انتشار اولین شماره

سپتامبر ۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورک سیتی

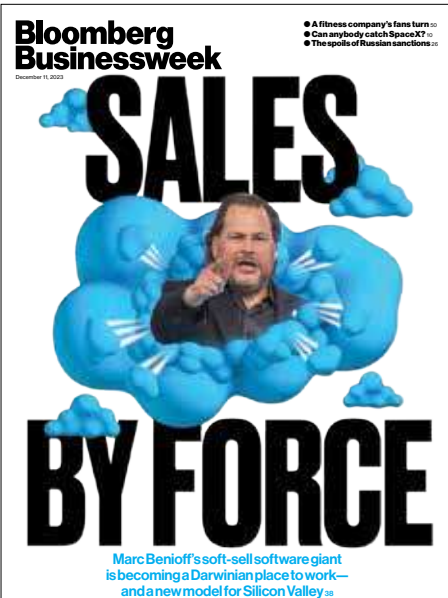
وبسایت

bloomberg.com/
businessweek

سوژه‌ها

#فناوری #تجربه مشتری

#مشتری



در سال ۲۰۲۴ منتظر چه چیزهایی باشیم؟

یکی از سوژه‌هایی که نشریه فین تک به آن پرداخته، این است که هوش مصنوعی چطور می‌تواند عرصه فناوری مالی را متحول کند. برای

فین تک

پاسخ به این پرسش، میزگردی تشکیل شده و از چندین نفر که در این عرصه در سطح بین‌المللی فعالیت دارند، مواردی را پرسیده‌اند. پاسخ آنها تا حدود زیادی در این مسیر راه‌گشا بوده است. نخستین مسئله‌ای که مطرح شده «امنیت سایبری» است. با پیشرفت‌هایی که اخیراً در دنیای دیجیتال حاصل شده، انتظار می‌رود کلاهبرداری‌ها هم شکل تازه‌ای به خود بگیرند و در نتیجه باید به فکر روش‌هایی برای پیشگیری از کلاهبرداری‌های مدرن باشیم. انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۴ شاهد رشد بخش «امنیت سایبری» به‌ویژه در عرصه خدمات مالی باشیم. از هوش مصنوعی می‌توان با اهداف مختلفی استفاده کرد. رهبران جهان هم نگران چنین مشکلاتی اند و می‌دانند که باید با ایجاد تحولاتی، میزان امنیت را افزایش داد. رشد بلاکچین و رمزارز، یکی دیگر از مسائلی است که در نشریه فین تک بررسی شده است. با توجه به پیشرفت‌هایی که اخیراً در عرصه فناوری شاهد بوده‌ایم، انتظار می‌رود چشم‌انداز پیشرفت فناوری بلاکچین هم مثبت باشد و همچنان شاهد رشد و توسعه افق‌ها در این بخش باشیم. شرکت‌ها در سال ۲۰۲۴، ابعاد جدیدی از بلاکچین را کشف کرده‌اند و به بهره‌برداری رسانده‌اند. با این حال، در زمینه رمزارزها، احتمالاً در سال ۲۰۲۴ شاهد شرایط بحرانی خواهیم بود. انتظار می‌رود اوضاع به‌مرور بهبود پیدا کند، ولی به هر حال، سال آینده شرایط سخت و دشوار خواهد بود. بهره‌گیری از هوش مصنوعی و یادگیری ماشین هم از دیگر مواردی است که در سال ۲۰۲۴ پیشرفت‌های جدیدی را تجربه خواهد کرد.

ممبر تراکتس

دکمه

۹۵

دکا ۱۴۰۳

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم



تاریخ انتشار

دسامبر ۲۰۲۳

صاحب امتیاز

Byzclick Media Group

تیراژ

انتشار آنلاین

انتشار اولین شماره

۲۰۱۹

دفتر مرکزی

نوروویج، بریتانیا

وبسایت

fintechmagazine.com

سوژه‌ها

#فناوری مالی #فین تک

#سال ۲۰۲۴

ورمیلیاردر شد؟

زیادی رسیده و به سرمایه‌گذاری معروف شده که کسب و کارهای در بحران را از مرگ نجات می‌دهد. حمایت‌های او از مسیر سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی نظیر اینستاگرام و اوپن‌ای‌آی پیش می‌رود. اصلی‌ترین توصیه کوشنر به سرمایه‌گذاران این است که به کسب و کار خود وفادار بمانند و برای سر پا ماندن آن، تمام تلاششان را بکنند. البته نجات شرکت استرایپ کار ساده‌ای نبود. به اعتقاد کوشنر سخت‌ترین مواقع، همان زمان‌هایی است که فرد باید خودش تلاش کند تا به چیزی که می‌خواهد دست یابد. در واقع فرد باید تعهد، قدرت و حمایت‌گر بودن خودش را نشان دهد و به همین دلیل شرایط سخت می‌شود. با این حال، اگر تاب‌آوری داشته باشد، قطعاً نتیجه می‌گیرد. این اتفاق درباره استرایپ رخ داد و او توانست به هدفش دست یابد. تیم کوشنر به کمک ۱۰۰ سرمایه‌گذار مختلفی که پیدا کردند، شرکت استرایپ را از بحران نجات دادند و علاوه بر آن، خودش هم به یک میلیاردر تبدیل شد. در حال حاضر او این قدرت را دارد که هر سرمایه‌گذاری را به هر عملی وادار کند و در نهایت به موفقیت هم برسد. این روزها، بسیاری از سرمایه‌گذاران فقط گوش به فرمان توصیه‌های کوشنرند تا به موفقیت دست یابند.



نگاهی به دستگاه خودپرداز غیرنقدی اندرویدی تارینا، محصول شرکت فناپ تک

وبکیوسک چندمنظوره هوشمند

با توجه به اینکه طیف وسیعی از استفاده‌های کاربران از دستگاه‌های خودپرداز به شکل خدمات غیرنقدی است، با هدف کاهش بار ترافیکی دستگاه‌های خودپرداز و شعب، در سال‌های اخیر نسل جدیدی از پایانه‌های بانکی با نام پایانه‌های غیرنقدی (Cashless ATM) به بازار معرفی شده‌اند. پایانه غیرنقدی یک دستگاه مدرن سلف سرویس است و یکی از مهم‌ترین محصولات صنعت بانکداری در راستای گذار به عصر بانکداری دیجیتال به شمار می‌رود. این دستگاه با تکیه بر نیازهای مشتری و با زیرساخت‌هایی که بانک فراهم می‌کند ارائه خدمات متنوع را ممکن می‌کند و علاوه بر آن با حذف حمل و نقل اسکناس، مؤلفه‌های سرعت و امنیت را در فرایند انجام خدمات بانکی بهبود می‌بخشد. پایانه‌های غیرنقدی با امکان ارائه شبانه‌روزی خدمات و قابلیت نصب در مکان‌های مختلف از جمله محیط‌های فروشگاه‌ها، آموزشی، دولتی و تفریحی دسترس‌پذیری را افزایش و میزان مراجعه به شعب را کاهش می‌دهند. نسل جدید پایانه‌های غیرنقدی شرکت فناپ تک با نام تجاری تارینا، وبکیوسک چندمنظوره هوشمند است با قابلیت ارائه خدمات پرداخت الکترونیکی، بانکی و سایر خدمات ارزش افزوده که به صورت دیواری، سالنی و رومیزی قابل نصب است. در این متن به معرفی تارینا خواهیم پرداخت؛ دستگاهی که متناسب با نیاز بانک‌ها، سازمان‌ها، ادارات و مجتمع‌های مسکونی و... خدمات بانکی را به صورت بیست چهار ساعته ارائه می‌دهد.



همراه گشت



۱۰۲

ASAE@TARANHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

مزایا و قابلیت‌ها

جابه‌جایی آسان است. فارغ از اینکه تارینا را روی دیوار نصب کنید یا روی استند یا میز بگذارید این محصول همواره فضای کمی را در محیط اشغال می‌کند. از دیگر مزایای پایانه غیرنقدی تارینا می‌توان به دستیار صوتی هوشمند توسعه داده شده روی آن اشاره کرد که با بهره‌گیری از هوش مصنوعی به عنوان راهنمای کاربر، جست‌وجو و دسترسی به قابلیت‌های مختلف نرم‌افزاری دستگاه را تسهیل کرده و تجربه کاربری به‌روز و متفاوتی را برای کاربران دستگاه فراهم آورده است

پایانه غیرنقدی تارینا مبتنی بر سیستم عامل اندروید است و از این رو تمامی قابلیت‌های پایانه‌های ویندوزی را در قالب دستگاهی مقرون به صرفه و اقتصادی با واسط کاربری کاربرپسند در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. از دیگر مزایای این دستگاه می‌توان به داشتن کارت خوان غیرتماسی و نیز بارکدخوان دوبعدی اشاره کرد که امکان ارائه خدمات پرداخت موبایلی و دیگر خدمات ارزش افزوده را با استفاده از تکنولوژی NFC فراهم می‌آورد. با تعبیه امکاناتی همچون دوربین تشخیص چهره، اسکنر اثر انگشت و کارت خوان هوشمند، قابلیت احراز هویت بیومتریک از طریق تشخیص چهره، اثر انگشت و کارت ملی هوشمند به این دستگاه افزوده شده است. از دیگر وجوه تمایز پایانه تارینا، طراحی زیبایی آن و ابعاد مناسب با قابلیت نصب و

مهم‌ترین قابلیت‌های دستگاه خودپرداز غیرنقدی اندرویدی تارینا

- پشتیبانی از کارت‌های هوشمند، مغناطیسی و غیرتماسی؛
- صفحه نمایش ۱۵٫۶ اینچ FHD لمسی؛
- پرینتر حرارتی ۵۸ میلی‌متری با قابلیت تعویض آسان رول کاغذ و برش خودکار؛
- دوربین تشخیص چهره با امکان تشخیص liveness؛
- اسکنر اثر انگشت دارای تأییدیه FBI و شرکت متیران؛
- پشتیبانی از 4G، Ethernet و WiFi؛
- و برخورداری از سامانه مدیریت (TMS) و پایش (Monitoring) متمرکز.





بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران



تی بانک شهر



بانک ملت
bank mellat



بانک گازآفرین
KARAFARIN BANK



بانک آینده
AYANDEH BANK



عصر تراکتس

مدیران

۱۰۳

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم

معرفی مدیران عامل و اعضای هیئت مدیره هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور

راهبران فناوری بانک ها

هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور در سال های اخیر شکل گرفتند تا بانک ها را در مسیر تحول دیجیتالشان یاری کنند. این هلدینگ ها زیرساخت ها، پلتفرم ها و راهکارهای فناورانه را برای دیجیتالی شدن بانک ها فراهم می آورند تا در نتیجه آن، بهره وری بانک ها افزایش یابد و خدمات بهتر بانکی و مالی به سایر صنایع نیز ارائه شود. با توجه به اهمیت نقش هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور که می توان آنها را بازوان فناوری بانک ها نامید، در هفتاد و دومین شماره از ماهنامه عصر تراکتس به معرفی مدیران عامل این هلدینگ ها در کشور پرداختیم و حالا، با توجه به اینکه اعضای هیئت مدیره شرکت ها نیز نقشی بسیار کلیدی در تصمیمات استراتژیک هر شرکت دارند، بر آن شدیم در این شماره اعضای هیئت مدیره هلدینگ های فناوری اطلاعات بانک های کشور را نیز معرفی کنیم. برای تهیه اطلاعات این افراد از روابط عمومی شرکت ها و البته اطلاعاتی کمک گرفتیم که در کدال، وبسایت و... منتشر شده است. با این حال با توجه به اینکه برخی شرکت ها در این مسیر همراهی زیادی نکردند، نتوانستیم درباره بعضی افراد اطلاعات کافی به دست آوریم، بنابراین درباره برخی شرکت ها اطلاعات کاملی در این مطلب وجود ندارد.



احمد سلمانی آرانی

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره به پویان هوشمند امید

احمد سلمانی آرانی متولد ۱۳۴۷، دانش آموخته مدیریت دولتی، گرایش مالی در دانشگاه آزاد اسلامی واحد نراق و دارای مدرک دکتری مهارتی بانکداری دیجیتال از دانشگاه تربیت مدرس است. او دارای بیش از ۳۰ سال سابقه در سطوح مدیریتی بانک سپه و شرکت های حوزه فناوری های مالی و پرداخت کشور است.



برخی سوابق کاری آرانی عبارت است از: معاون شعبه خالد اسلامبولی بانک سپه، معاون خرید اداره کل تدارکات بانک سپه، رئیس اداره مهندسی بانک سپه، بازرسی ویژه اداره کل بازرسی بانک سپه، مدیر امور شعب استان های شرق کشور بانک سپه، مدیر امور شعب استان های غرب کشور بانک سپه، مدیر امور مالی بانک سپه، مدیر امور فناوری اطلاعات بانک سپه، مدیر طرح بانکداری متمرکز بانک سپه، دبیر کمیته راهبری ادغام حوزه فناوری اطلاعات بانک سپه، عضو هیئت مدیره شرکت ایران کیش و مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت رایانه خدمات امید.

مجید غیوری ثالث

رئیس هیئت مدیره به پویان هوشمند امید

مجید غیوری ثالث متولد سال ۱۳۴۷ و دارای مدرک کارشناسی مهندسی برق از دانشگاه علم و صنعت ایران، کارشناسی ارشد مهندسی کامپیوتر (هوش مصنوعی و رباتیک) از دانشگاه صنعتی امیرکبیر و دکتری مهندسی کامپیوتر (نرم افزار) از دانشگاه علم و صنعت ایران است.



برخی سوابق کاری غیوری ثالث عبارت است از: استادیار و عضو هیئت علمی دانشگاه جامع امام حسین (ع)، استاد مدعو دانشگاه دفاع ملی (از سال ۱۳۹۷ تاکنون)، فعال و کارآفرین حوزه فناوری اطلاعات بخش خصوصی (از سال ۱۳۹۸ تاکنون)، رئیس هیئت مدیره هلدینگ توسعه امن نامدار، عضو هیئت مدیره شرکت تحلیلگران هوشمند فناوری اطلاعات امید (امید تک)، رئیس هیئت مدیره شرکت صنایع کامپیوتری ایران، عضو هیئت مدیره شرکت مرکز تحقیقات صنایع انفورماتیک، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت ایزایران و رئیس هیئت مدیره هلدینگ آریا همراه رسانه.

محمد جلیلی

عضو هیئت مدیره به پویان هوشمند امید

محمد جلیلی متولد سال ۱۳۵۲ و دارای مدرک کارشناسی مدیریت مالی از دانشگاه امام صادق (ع)، کارشناسی ارشد مدیریت مالی از دانشگاه امام صادق (ع) و دکتری مدیریت مالی از دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات است. از جمله سوابق کاری جلیلی می توان به این موارد اشاره کرد: عضو هیئت عالی نظارت سازمان حسابرسی (از ۱۴۰۱ تاکنون)، استاد دانشگاه آزاد اسلامی و مؤسسه عالی بانکداری، معاون مالی و توسعه منابع شرکت فرابردازان آروند امید (امید پی)، عضو هیئت مدیره شرکت خدمات مالی و اعتبارسنجی بانک دی و مدیرعامل شرکت رتبه بندی اعتباری ایرانیان.



بهزاد صفری

عضو هیئت مدیره
به پویان هوشمند
امید



بهزاد صفری متولد سال ۱۳۶۰ و دارای مدرک کارشناسی حسابداری از دانشگاه خوارزمی، کارشناسی ارشد مدیریت مالی از دانشگاه آزاد اسلامی و دکتری مهندسی مالی از دانشگاه آزاد اسلامی است. برخی از سوابق کاری او عبارت است از: رئیس اداره خدمات نوین بانک دی، مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک دی، مدیر پروژه کرمانکینگ پست بانک ایران شرکت سکه، عضو هیئت عامل و معاون فناوری اطلاعات بانک قوامین، عضو هیئت مدیره شرکت فرابردازان آروند امید (امید پی)، عضو هیئت مدیره شرکت نوآوران بوم گستر امید (امید بوم)، مدیر پروژه کرمانکینگ بانک سپه، عضو هیئت مدیره و معاون راهبری و عملیات شرکت رایانه خدمات امید، رئیس اداره کارت و خدمات نوین بانک تجارت و عضو هیئت مدیره شرکت ایران کیش. صفری در حال حاضر معاون فناوری اطلاعات و بانکداری دیجیتال بانک سپه است.

حمید شیخی

عضو هیئت مدیره به پویان هوشمند امید

حمید شیخی متولد سال ۱۳۴۹ و دارای مدرک کارشناسی حسابداری از دانشکده علوم بانکی، کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار از دانشگاه تهران و دکتری مهارتی تحول دیجیتال از دانشگاه تهران است. از جمله سوابق کاری او عبارت است از: معاون اداره کل توسعه فناوری اطلاعات بانک سپه، مدیر امور فناوری اطلاعات بانک سپه، مدیر پروژه استقرار کلاینت سپه در شعب واحدهای ادغامی، مدیر طرح ادغام فناورانه واحدهای ادغامی بانک سپه، مدیر پروژه استقرار سامانه ERP در بانک سپه و عضو هیئت عامل و معاون فناوری اطلاعات و بانکداری دیجیتال بانک سپه.



سید مرتضی بگاء

مدیرعامل تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)

سید مرتضی بگاء متولد ۱۳۳۹ و دارای مدرک دکتری فقه و اصول از حوزه علمیه مشهد است. بگاء از نسل اول مدیران فناوری اطلاعات کشور به شمار می آید که از سال ۱۳۶۵ تاکنون عضو هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ملل است که حدود ۸ سال به عنوان معاون مالی و اداری و حدود ۱۰ سال نیز به عنوان معاون فناوری اطلاعات مؤسسه اعتباری ملل در این مؤسسه فعالیت داشته است. او در حال حاضر رئیس هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ملل، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)، رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیک ملل (فام پلاس) و رئیس هیئت مدیره شرکت معتمد ملل شریف است.



محمد حیدرزاده

نایب رئیس هیئت مدیره تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)

محمد حیدرزاده متولد سال ۱۳۳۴ و دانش آموخته حقوق قضایی در دانشگاه آزاد قم در مقطع کارشناسی و دارای مدرک فوق لیسانس مدیریت دولتی گرایش مالی از دانشگاه آزاد تهران شمال، فوق لیسانس مدیریت دولتی گرایش منابع انسانی از شهر قم (مرکز مدیریت دولتی) و دکتری مدیریت بازرگانی گرایش فاینانس است. از جمله سوابق کاری حیدرزاده عبارت است از: رئیس هیئت مدیره شرکت وطن اصفهان، عضو هیئت مدیره شرکت وزنه نصب، عضو هیئت مدیره شرکت کنستانتره شمال، رئیس هیئت مدیره شرکت کرپناز کرمانشاه، عضو هیئت مدیره شرکت خدمات بیمه ای پاسارگاد، رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه تجارت نور انوار و مدیرعامل شرکت صرافی سوئدی. علاوه بر اینها، حیدرزاده رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری نور انوار و عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت توسعه سرمایه گذاری انوار نیز است. او در حال حاضر عضو هیئت مدیره مؤسسه اعتباری ملل است.



مهرتراکتس



۱۰۴

ASAE TAAHONESH IIR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

احمد احمدی رفیع

عضو هیئت مدیره تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل (فام)



احمد احمدی رفیع متولد سال ۱۳۵۲ و دارای مدرک لیسانس نرم افزار از دانشگاه آزاد تهران مرکز و فوق لیسانس مهندسی فناوری اطلاعات از دانشگاه آزاد علوم تحقیقات است. او توسعه دهنده سامانه های بانکی شرکت داده پردازی ایران، مدیر تولید کرنکینگ شرکت بهسازان ملت، مدیرعامل شرکت نرم افزاری اسوه ایران، عضو هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک و فناوری اطلاعات ملل، عضو هیئت مدیره شرکت نرم افزاری چوگان و عضو هیئت مدیره شرکت معتمد ملل شریف بوده است.

مسعود وکیلی نیا

مدیرعامل تجارت الکترونیک ارتباط فردا



مسعود وکیلی نیا متولد آذرماه ۱۳۶۲ در تبریز و دارای مدرک کارشناسی رشته مهندسی صنایع از دانشگاه خواجه نصیر و کارشناسی ارشد رشته مدیریت اجرایی از دانشگاه تهران است. وکیلی نیا فعالیت خود را از سال ۱۳۸۳ با کار در ایران خودرو آغاز کرد و بعد از آن در سمت هایی نظیر کارشناس کنترل و مدیریت پروژه های شرکت ENI، مدیر محصولات B2C شرکت ایرانسل، معاون توسعه کسب و کار شرکت تهران اینترنت (#۷۸۰*)، معاون سرمایه گذاری شرکت گسترش الکترونیک تدبیر ایران و رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت مبین وان کیش (سهامی عام) به فعالیت حرفه ای خود ادامه داده است. وکیلی نیا از آبان ماه ۱۴۰۱ تاکنون در سمت مدیرعاملی شرکت تجارت الکترونیک ارتباط فردا مشغول به کار است.

محمد فرجود

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره تفتا



محمد فرجود دارای مدرک کارشناسی مهندسی مکانیک از دانشگاه صنعتی شریف، کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار از همین دانشگاه و دکتری مدیریت استراتژیک از دانشگاه تربیت مدرس است. برخی سوابق و فعالیت های اجرایی فرجود عبارت است از: مدیرعامل و عضو هیئت مدیره سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری تهران، عضو دبیر شورای راهبردی تهران هوشمند، معاون کسب و کار سازمانی شرکت ایرانسل، مدیر ارشد بازاریابی و مدیر پروژه راه اندازی شرکت رایتل، معاون توسعه کسب و کار هلدینگ سرمایه گذاری صنایع نوین تأمین، عضو هیئت مدیره شرکت داده پردازی ایران و عضو هیئت مدیره شرکت کنترل ترافیک تهران. او همچنین رئیس کمیسیون بانکداری دیجیتال سازمان نصر تهران، مشاور سرمایه گذاری سازمان منطقه آزاد کیش، مدیرعامل شرکت سلامت الکترونیک هدی، عضو کمیته راهبردی کارت ملی سلامت سازمان تأمین اجتماعی و رئیس کارگروه فناوری اطلاعات ستاد مدیریت بحران شهر تهران نیز بوده است.

بهزاد درگاهی

عضو هیئت مدیره تفتا



بهزاد درگاهی متولد سال ۱۳۵۲ و دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی است. او از اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۹ تاکنون رئیس هیئت مدیره شرکت ایران کیش است. همچنین مدیر امور استان ها، بازرس ویژه و رئیس حوزه مدیرعامل، رئیس شعبه، معاون شعبه، رئیس دایره و متصدی امور بانکی از جمله سوابق کاری و اجرایی او در بانک تجارت است.

محمود صفرزاده

عضو هیئت مدیره تفتا



محمود صفرزاده دارای مدرک لیسانس حسابداری است و برخی سوابق کاری او عبارت است از: کارشناس مالی، معاون دایره RTGS، رئیس دایره حسابداری یک، رئیس دایره بودجه و تهیه صورت های مالی، معاون اداره حسابداری مدیریت و آمار و معاون اداره حسابداری شعب و آمار بانک تجارت.

ناصر حکیمی

رئیس هیئت مدیره تفتا



ناصر حکیمی متولد سال ۱۳۵۴ و دارای مدرک کارشناسی مدیریت از دانشگاه تهران و کارشناسی ارشد مدیریت مالی است. در سوابق کاری حکیمی مدیر اداره نظام های پرداخت بانک مرکزی و معاون فناوری های نوین بانک مرکزی دیده می شود.

حسام مقصدولو

عضو هیئت مدیره تفتا



حسام مقصدولو دانش آموخته رشته مهندسی مکانیک (گرایش طراحی جامدات) در دانشگاه صنعتی شریف در مقطع کارشناسی و رشته مدیریت کسب و کار (گرایش بازاریابی) در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران در مقطع کارشناسی ارشد است.

او در حال حاضر رئیس هیئت مدیره مؤسسه رایانه شهر تهران، عضو کارگروه های تخصصی در سطح شهرداری تهران و راهبری پروژه های کلان و مشاور ارشد مدیرعامل سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری تهران است.

در سوابق کاری او این سمت ها دیده می شود: رئیس هیئت مدیره شرکت ریتون سامانه پارسه، عضو هیئت مدیره شرکت پاسارگاد فرتاک آریان، مشاور ارشد امور سرمایه گذاری و کسب و کارهای نوین، مدیرعامل فناپ، مدیرعامل شرکت حصین افزار پردیس، مدیرعامل شرکت توسعه فناوری های هوشمند اتیک پارس و مدیرعامل شرکت مدیریت فناوریان فرامد.

ممبر تراکتس

مدیران

دکا ۱۴۰۲

سال هفتم
شماره هفتاد و هفتم