

عصر تراکنش

گفت و گو با علی گل زاده مدیرعامل شرکت داتا که معتقد است هر پروژه ی هوش مصنوعی باید پاسخی واقعی به یک نیاز مشخص باشد، نه ابزاری پرزرق و برق

می خواهیم یکی از سه بازیگر اصلی اقتصاد داده کشور باشیم

گزارش عصر تراکنش از حضور استودیو راه کار در چهار روز نمایشگاه الکامپ ۱۴۰۴

استودیو راه کار؛ میزبان صدای فین تک ایران

در گفت و گو با بازیگران اکوسیستم رمزارز کشور درباره پیش نویس مقررات کارگزاران رمزیول و تقسیم وظایف بانک مرکزی و بورس در این حوزه مطرح شد

رمزارز در چنبره مقررات مبهم



مهدی معرفتی:
تراکنش های کارتی از روش های پرهزینه پرداخت در اقتصاد دیجیتال اند



امید ترابی:
بلوغ لند تک ها نیازمند حمایت رگولاتوری هوشمندانه است



حسین پورطاهری:
هیچ مسیر جایگزینی جز حرکت در مسیر فناوری وجود ندارد



جواد ماه جان:
بانک ها به اهمیت هوش تجاری در تصمیم گیری های کلان پی برده اند

فرهاد وکیلان:

معتمد واقع گرایی به شدت کارآمد است



عصر تراکنش

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران
سال نهم
شماره ۹۸
آبان ۱۴۰۴



صاحب امتیاز: مؤسسه شبکه عصر تراکنش
مدیر مسئول و مدیر عامل: مینا والی
سردبیر: مینا حاجی
تحریریه: صادق کاشفی، زهرا قربانی
ثنا جهاندار

مدیر هنری: علیرضا کیوان
مشاور هنری: روح اله گیتی نژاد
صفحه آرا: علیرضا کیوان
وب سایت: محمد قربانی
ویراستار: شهرام هادی

عکس: حامد خورشیدی، محمد دلکش
میلاد برق تباری
نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، بلوار لاله
غربی، خیابان حدیث، بن بست حدیث ۲
پلاک ۸

۲۸

کتاب شاعران زمان جنگ چه درس هایی
برای مدیران ایرانی دارد؟
درس هایی از سوریه

۲۹

چرانوآوری در ایران همیشه پشت
درهای بسته قانون می ماند؟
کسی از نوآوری نمی ترسد مگر قانون گذار

۳۱

تحلیلی بر یکی از پرهزینه ترین روش های پرداخت
در اقتصاد دیجیتال ایران
تراکنش های کارتی و هزینه های پید و پنهان آن

۳۲

تاب آوری در صنعت پرداخت ایران؛ از چالش های فناوری تا
چشم انداز فین تک
ضرورتی برای رشد در اکوسیستم مالی دیجیتال جهانی

۳۴

درباره ی ناپایداری در نگهداشت یک کسب و کار
در ایران امروز یک راهکار فناورانه
دشواری تداوم کسب و کار ایرانی

۳۶

مروری بر مهم ترین اخبار صنعت
فناوری های مالی کشور در یک ماه گذشته
جابه جایی هایی برای آغاز فصل جدید

۴۰

گزارش عصر تراکنش از حضور استودیوراه کار
در چهار روز نمایشگاه ال کامپ ۱۴۰۴
استودیوراه کار میزبان صدای فین تک ایران

۴۴

گزارشی از نمایشگاه جیتکس ۲۰۲۵ که نشان داد قدرت از
کارخانه ها به پلتفرم ها و از مرزها به داده ها منتقل شده است
آینده در دست پلتفرم ها

۴۸

مروری بر گزارش سال ۱۴۰۳ بازار
که روایتی از رفتار دیجیتال ایرانی هاست
داستان صعود فین تک ها و ستاره های تازه وارد آن

ASRE TARAKHONESH.IR

۵۲

۴۱

۴۳

۶۹

۶۱

در گفت و گو با مسعود عظیمی
معاون فروش و توسعه ی بازار
تاپکیس درباره ی استراتژی های
این شرکت برای افزایش سهم بازار و
بهبود تجربه ی مشتری مطرح شد
در مسیر رشد پایدار
قرار داریم

گفت و گو با جواد ماه جان
مدیر عامل داده کاوان توسن
درباره ی تحول هویتی این شرکت
داده کاوان به یک
تسهیلگر موفقیت
برای بانک ها تبدیل
می شود

۵۸



@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

@AsreTarakonesh

@Asretarakonesh

AsreTarakonesh.ir

Way2Pay.ir

مدیرعامل: رضا قربانی
رئیس هیئت مدیره: رسول قربانی
نایب رئیس هیئت مدیره: مینا والی
مدیر توسعه کسب و کار: رضا جمیلی
مدیر اجرایی: میثم سلیمانی

تلفن تحریریه: ۴۴۴۳۹۶۶
وبسایت: AsreTarakonesh.ir
ایمیل: mag@way2pay.ir
ناظر چاپ: قادر شهبازی
چاپ: هنر اشکان (۸۸۳۱۶۶۱۱)
صحافی: هنر اشکان



عکس: حامد خورشیدی
مؤسسه شبکه عصر تراکنش

۹۸

معرفی اپلیکیشن‌های PSP کشور که در تلاش هستند زندگی دیجیتال کاربران را ساده کنند
اپلیکیشن‌های همه کاره

۱۰۲

معرفی کارت خوان اندرویدی TECHNOD600 توسن تکنو که همراهی قدرتمند برای کسب و کارهاست
کارت خوانی برای همه نیازها

۱۰۳

معرفی مدیران عامل ۳۸ شرکت بیمه فعال در ایران
سکان داران بیمه

۸۰

تنظیم‌گری کارگزاری‌های رمزیول ایران: چگونه می‌توان مبتنی بر مدیریت ریسک بود و هم زمان حامی نوآوری شد؟
از میکاتاوارا: الگوهای برای بازطراحی سیاست‌های رمزیول در ایران

۸۲

رگولاتوری رمزارزها در ایران
تقسیم وظایف با تقسیم سردرگمی؟
بازار رمزارز تحمل رگولاتوری دوگانه را ندارد

۸۴

مروری بر دهمین نسخه گزارش جهانی پرداخت که تصویری از گذشته، حال و آینده نوآوری در پرداخت را ارائه می‌دهد
سفری از دنیای سنتی به جهان دیجیتال

۵۲

گفت‌وگو با علی گل زاده که معتقد است هر پروژه‌ای هوش مصنوعی باید پاسخی واقعی به یک نیاز مشخص باشد
می‌خواهیم یکی از سه بازیگر اصلی اقتصاد داده کشور باشیم

۶۸

روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای فرهاد وکیلان که می‌گوید هیچ وقت دنبال الگوهای کلیشه‌ای نبوده است
معتقدم واقع‌گرایی به شدت کارآمد است

۷۴

در گفت‌وگو با بازیگران اکوسیستم رمزارز کشور درباره پیش نویس مقررات کارگزاران رمزیول مطرح شد
رمزارز در چنبره مقررات مبهم



گفت‌وگو با علیرضا ایلخانی، رئیس هیئت مدیره تجارت شایان، درباره تحولی که در حوزه تأمین مالی زنجیره‌ای بانک تجارت رقم زده‌اند
به رکورد ۸۰ همت تراکنش مالی دست پیدا کرده‌ایم

۶۵



گفت‌وگو با حسین پورطاهری مدیرعامل شرکت نوین تک درباره‌ی مسیر جدیدی که این شرکت در پیش گرفته است
تبدیل بانک اقتصاد نوین به انتخاب اول نسل زد

۶۳

کتاب شاعران زمان جنگ چه درس هایی برای مدیران ایرانی دارد؟

درس هایی از سوریه



رضا قربانی

مدیرعامل
کارخانه نوآوری
راه کار



چند سالی است که واژه «بحران» از تیتتر خبرها بیرون آمده و وارد زندگی روزمره ما شده است. حالا بحران دیگر فقط مفهومی در تحلیل های اقتصادی یا نشست های مدیریتی نیست؛ واقعیتی است که در آن زندگی می کنیم. هر مدیر ایرانی امروز، وسط نوعی میدان جنگ است؛ جنگی بدون گلوله و انفجار، اما پر از تصمیم های سخت، بی اعتمادی، بی ثباتی و مسئولیت هایی که گاهی نفس گیر می شوند.

در همین روزها بود که کتابی خواندم که تکانه داد: شاعران زمان جنگ؛ درس هایی از یک منطقه ی جنگی نوشته ی لوئی الرومانی (Louai Al Roumani). عنوانش شاعرانه است، اما محتوایش نه. الرومانی مدیر ارشد برنامه ریزی و مالی بزرگ ترین بانک خصوصی سوریه در دوران جنگ داخلی بود؛ در روزهایی که صدای انفجار در خیابان می پیچید و کارمندان با اضطراب سر کار می آمدند. در همان شرایط باید تصمیم هایی می گرفت که زندگی هزاران خانواده به آنها وابسته بود. آنچه این کتاب را متفاوت می کند، روایت مدیری است که در دل جنگ از خود می پرسد: چطور می شود وقتی همه چیز در حال فروپاشی است، امید را زنده نگه داشت و سازمان را سرپا نگه داشت؟ برای من، این کتاب یادآور چند حقیقت ساده اما عمیق است؛ حقیقت هایی که ما مدیران ایرانی، در شرایط امروز کشور، بیش از هر زمان دیگر به آن نیاز داریم.

۱. اعتماد؛ ستون پنهان بقا

الرومانی می نویسد بانکداری از ونیز قرن شانزدهم تا امروز بر ستون اعتماد استوار بوده است. در سخت ترین دوران، مردم پول شان را فقط جایی می گذارند که به آن ایمان دارند. او فهمید اگر اعتماد مردم از بین برود، هیچ ترازنامه ای نمی تواند جبرانانش کند. در ایران امروز هم همین است؛ در کسب و کار، رسانه یا بانک، اگر اعتماد از بین برود، دیگر عدد و گزارش و کمپین فایده ای ندارد. اعتماد، بزرگ ترین سرمایه است.

۲. انضباط در دل هرج و مرج

در کتاب می خوانیم که حتی وقتی گلوله در خیابان می افتاد، کارکنان بانک رأس ساعت سر کار می آمدند. الرومانی می گوید: «اگر انضباط را در بحران از دست بدهی، دیگر چیزی برایت نمی ماند.» جمله ای ساده، اما عمیق. مدیران ایرانی در فضای پرنوسان اقتصادی و سیاسی، هر روز با همین چالش روبه روهستند: چطور تمرکز و نظم را در زمانی حفظ کنیم که هیچ چیز پایدار نیست؟ شاید پاسخ در همان انضباط روزمره باشد؛ در ادامه دادن، حتی وقتی جهان دوروبرمان از حرکت ایستاده است.

۳. رهبری انسانی

در اوج بحران، الرومانی تصمیم گرفت به جای فکر کردن به بقا به هر قیمت، به آدم ها فکر کند. از کارمندانش خواست هر روز فقط یک نفر را امیدوار کنند. همین کار ساده، انرژی تازه ای به سازمان داد. در ایران، ما هم گاهی چنان درگیر نمودارها، اعداد و جلسات می شویم که یادمان می رود سازمان، مجموعه ای از انسان ها است؛ انسان هایی که امید می خواهند و معنا. مدیری که این را فراموش کند، دیر یا زود سازمانش را از دست می دهد.

۴. درک فرهنگ سازمانی

در بخشی از کتاب آمده که در اوج بحران، پیشنهادی مطرح شد تا پیش پرداخت حقوق کارمندان قطع شود؛ تصمیمی که از نظر مالی درست بود، اما از نظر فرهنگی فاجعه بار. الرومانی می نویسد: «در بحران، حسابداری نمی تواند به تنهایی تصمیم بگیرد؛ باید روح سازمان را هم درک کند.»

این جمله را باید با طلا نوشت. چون ما هم بارها دیده ایم تصمیم هایی که روی کاغذ درست اند، اما در عمل روح سازمان را می کشند. مدیر، فقط مدیر عددها نیست؛ باید زبان فرهنگ و احساس را هم بلد باشد. وقتی کتاب را می خواندم، مدام به خودمان فکر می کردم؛ به مدیران ایرانی که در سال های اخیر زیر فشار تحریم، تورم و محدودیت، هر روز میان تصمیم های سخت گرفتارند. شاید ما هم در نوعی «منطقه ی جنگی اقتصادی» زندگی می کنیم؛ جنگی بی صدا، اما واقعی.

اما مثل تجربه ی الرومانی، اگر در دل این آشوب، فرهنگ اعتماد، انضباط و امید را حفظ کنیم، می توانیم سازمان هایی بسازیم که از بحران قوی تر بیرون بیایند.

شاعران زمان جنگ فقط درباره ی جنگ نیست؛ درباره ی مدیریت در تاریکی است. درباره ی کسانی است که یاد گرفته اند وقتی قطعیتی وجود ندارد، تصمیم بگیرند؛ وقتی منابع نیست، خلاق باشند؛ وقتی امیدی نیست، امید بسازند. به زودی این کتاب به فارسی منتشر می شود و فکر می کنم برای مدیران و فعالان اقتصادی ایرانی، خواندنش نه فقط آموزنده، بلکه ضروری است. چون ما، مثل نویسنده، در میانه ی میدان جنگ ایستاده ایم.

این کتاب به ما یادآوری می کند که حتی در سخت ترین روزها، هنوز می شود انسانی ماند، امیدوار بود و ساخت. شاید همین، بزرگ ترین درس هر شاعر زمان جنگ باشد. ♦



عنوان اصلی:

Lessons from a Warzone

عنوان:

شاعران زمان جنگ

نویسنده:

لوئی الرومانی

مترجم:

امیر تقوی

ناشر اصلی:

پنگوئن

ناشر فارسی:

راه پرداخت

کسی از نوآوری نمی ترسد مگر قانون گذار



مینا حاجی
سرمدیر

مهرتراکت

یادداشت

۲۹

آبان ۱۴۰۴

سال نهم
شماره نود و هشتم



کسی از نوآوری نمی ترسد، مگر قانون گذار! این جمله ای است که هنگام مشاهده وضعیت رمزارزها در کشور بارها به ذهنم آمده است؛ اینکه آنچه مانع حرکت است، نه فناوری های تازه یا ریسک پذیری پایین کسب و کارها، بلکه نبود قانون، چندگانگی مقررات و محدودیت های ناشی از رویکردهای نهادهای ناظر است. پرسش اینکه آیا کسب و کارها از نوآوری می ترسند یا قانون گذار، زمانی جدی تر می شود که به رفتار نهادهای رگولاتور در سال های گذشته نگاه می کنیم. به وضوح می بینیم که تقریباً هر نوآوری در صنعت فین تک ایران (از نئوبانک ها و پرداخت یارها گرفته تا رمزارزها، لندتک ها و ولت تک ها) با چالش های جدی قانون گذاری و نظارتی روبه رو است. این چالش ها بیش از آنکه ناشی از ذات فناوری باشند، نتیجه محیط تنظیم گری و رویکردهای سلبی ای هستند که رگولاتورها همواره در پیش گرفته اند.

طی سال های اخیر، شاهد رشد سریع بازار رمزارزها و ظهور کسب و کارهای خلاق و نوآور متعددی در این حوزه در کشور بودیم؛ بازارهایی که می توانستند ابزارهای مالی نوینی ارائه دهند و فرصت های تازه ای برای نظام مالی کشور ایجاد کنند. اما محدودیت ها و نبود شفافیت در مقررات، همواره سد راه آنها بوده است. وقتی با فعالان این حوزه گفت و گو می کنیم، نکته مشترکی که همگی بر آن تأکید دارند، این است که نوآوری ذاتاً ترسناک نیست؛ اما آنچه مانع آن می شود، فقدان قانون روشن یا وجود قوانین بیش از حد محدودکننده است. قوانینی که نه تنها حمایتی از کسب و کارها نمی کنند، بلکه با پیچیدگی ها و تناقض های خود، قفل های سنگینی بر مسیر رشد و خلاقیت می گذارند.

پرسشی که فکر می کنم هر تنظیم گری باید همیشه از خود بپرسد، این است که آیا ما با تنظیم گری خود، فضایی امن برای نوآوری ایجاد می کنیم یا صرفاً آن را در قفسی از مقررات سخت و محافظه کارانه حبس می کنیم؟

پاسخ به این پرسش، همان نقطه ای است که آینده اقتصاد دیجیتال ایران را رقم می زند. تجربه سال های اخیر نشان داده که هر جا قانون گذار به جای ترس، به گفت و گو و هم فکری روی آورده، فضا برای رشد و آزمودن نوآوری ها باز شده است. اما هر زمان که مسیر قانون گذاری با پیش فرض «جلوگیری» آغاز شده، نتیجه اش یا توقف پروژه ها و کسب و کارها بوده یا کوچ سرمایه و استعدادها به فضاهای غیررسمی. صنعت رمزارز، نمونه ای تمام عیار از همین تضاد است؛ بازاری پویا، پر ظرفیت و جهانی که در غیاب مقررات روشن در ایران میان ممنوعیت، محدودیت و عدم شفافیت سرگردان مانده است.

مشکل رمزارزها در ایران فناوری نیست، بلکه ناهماهنگی نهادی است. تقسیم وظایف میان بانک مرکزی و سازمان بورس در زمینه رگولاتوری رمزارزها، نخستین گام برای روشن تر شدن این مسیر است. بانک مرکزی مسئول رمز پول ها و سازمان بورس مسئول رمز دارایی ها شده اند و به نوعی تلاشی برای ایجاد تعادل میان مدیریت ریسک و استفاده از فرصت هاست. اما این تقسیم وظایف، اگر با تعریف دقیق و اجرایی همراه نشود، ممکن است تنها بر پیچیدگی و سردرگمی بیفزاید. برای مثال، هنوز شفاف سازی دقیقی درباره مفاهیم «رمز پول»، «رمز دارایی»، «توکن کاربردی» و «توکن بهادار» انجام نشده و هنوز به روشنی مشخص نیست نهاد ناظر هر یک از

این حوزه ها بانک مرکزی است یا سازمان بورس؟ آیا نهاد ناظر باید بانک مرکزی باشد یا سازمان بورس؟ این نقطه تاریک هنوز روشن نشده است و همین ابهام، سوالات زیادی برای فعالان این بازار ایجاد کرده است. پیش نویس های موجود در صنعت رمزارز کشور و الزامات سرمایه ای سنگین، محدودیت های ساختاری و شرایط نظارتی ای را بر کسب و کارهای این حوزه تحمیل می کنند، بدون آنکه راهی برای رشد و نوآوری باقی بگذارند. چنین شرایطی حتی برای شرکت هایی که دانش فنی بالایی دارند نیز می تواند تهدیدی برای بقا باشد.

راه درست شاید این باشد که رگولاتورهای کشور، نه فقط در حوزه رمزارز بلکه در همه صنایع مالی، درک کنند که نوآوری همیشه از دل بی نظمی ها زاده می شود، اما برای تداوم، نیاز به قانون دارد؛ قانونی که نه سرکوبگر، بلکه راه گشا باشد. اگر تنظیم گران ما به دنبال تنظیم گری درست و مدرن هستند، باید بدانند که تنظیم گری مدرن بیش از آنکه در پی کنترل باشد، در پی «توازن» است؛ توازن میان حفظ ثبات مالی و آزاد گذاشتن نوآوری. در جهانی که هر روز فناوری تازه ای متولد می شود، تنظیم گری سنتی دیگر پاسخ گو نیست و رگولاتورها باید یاد بگیرند که همگام با تغییر حرکت کنند، نه در برابر آن.

با همه این اوصاف، شاید مهم ترین موضوع در بحث رگولاتوری، نه فقط در بازار رمزارزها بلکه در همه صنایع کشور، «تغییر نگرش» باشد. تنظیم گری نوآوری بدون اعتماد متقابل ممکن نیست. قانون گذار باید بپذیرد که بخش خصوصی، شریک او در مسیر توسعه است، نه رقیب یا تهدید او و تنها راه عبور از این بن بست، گفت و گو و هم فکری واقعی با فعالان بازار است؛ گفت و گوهایی که صرفاً به جلسات نمایشی و بی اثر محدود نشود، بلکه به تصمیم ها و خروجی های ملموس منجر شود.

در نهایت، اگر بخواهم پاسخی صادقانه به پرسش ابتدایی متن بدهم، باید بگویم: بله، کسی از نوآوری نمی ترسد، جز قانون گذارانی که به جای درک پویایی بازار، از پیچیدگی آن می هراسند. اما همین قانون گذاران، اگر بخواهند و نگاه خود را تغییر دهند، می توانند به بزرگ ترین پشتیبانان نوآوری در کشور تبدیل شوند ♦

لندتک‌ها؛ بازوی فراگیری مالی

9 سرمایه‌ی اجتماعی در ایران



امید ترابی

مدیرعامل

دیجی‌بی

مصرف تراکش



۳۰

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



یکی از مهم‌ترین چالش‌های امروز اقتصاد ایران، دسترسی مردم به تأمین مالی خرد است. در شرایطی که تورم مزمن و هزینه‌های زندگی روزبه‌روز افزایش می‌یابد، بسیاری از خانوارها برای خرید کالاهای ضروری یا مدیریت مخارج روزمره، نیازمند منابع مالی کوچک و کوتاه‌مدت هستند. با این حال، ساختار سنتی نظام مالی کشور هنوز نتوانسته پاسخی منعطف و کارآمد به این نیاز ارائه دهد.

در ظاهر، ابزارهای پرداخت و زیرساخت‌های بانکی کشور بسیار پیشرفته‌اند. شبکه‌ی پرداخت الکترونیک، کارت‌های بانکی و اپلیکیشن‌های مالی گسترده هستند و از نظر «دسترسی به خدمات بانکی» در حوزه‌ی فراگیری مالی (Financial Inclusion)، وضعیت قابل قبولی داریم. اما وقتی صحبت از اعتبار خرد و تسهیلات مصرفی کوچک می‌شود، فاصله‌ی معناداری میان نیاز مردم و توانایی و شیوه‌ی عرضه وجود دارد. در حال حاضر، دریافت وام از بانک‌ها معمولاً مستلزم سپرده‌گذاری، ارائه‌ی وثیقه، ضامن و طی مراحل طولانی است. به همین دلیل، بخش زیادی از مردم حتی برای وام‌های کم‌مقدار و وام ازدواج نیز به دلیل عدم دسترسی به ضامن معتبر، قادر به دریافت وام نیستند. شاید بزرگ‌ترین نمونه از این شکاف میان ایران و کشورهای دیگر بتوان در دسترسی مردم به کارت‌های اعتباری و درصد تراکنش‌های اعتباری در کشورهای توسعه‌یافته در مقایسه با ایران مشاهده کرد.

در ایران اما، لندتک‌ها در سال‌های اخیر توانسته‌اند بخشی از این خلأ را پر کنند. لندتک‌ها با بهره‌گیری از فناوری، داده و تجربه‌ی کاربری مدرن، مسیر جدیدی برای تأمین مالی مردم گشوده‌اند. ابزارهایی چون خدمات BNPL، فروش اقساطی دیجیتال و واسطه‌گری اعتباری میان بانک‌ها و مشتریان خرد باعث شده‌اند بانک‌ها بتوانند تسهیلات خود را به صورت هدفمندتر و با ریسک کمتر ارائه دهند. در واقع، لندتک‌ها نه رقیب بانک‌ها، بلکه بازوی اجرایی و مکمل نظام بانکی در حوزه‌ی تأمین مالی خرد هستند.

این همکاری می‌تواند دستاوردهای مهمی داشته باشد: کاهش نرخ نکول از طریق اعتبارسنجی دقیق‌تر، توزیع عادلانه‌تر منابع تسهیلاتی، اطمینان از این که وام‌ها صرف خرید واقعی کالا و خدمات در اقتصاد می‌شوند و در نهایت اتصال مستقیم اعتبار به بخش واقعی اقتصاد.

از این منظر، لندتک‌ها می‌توانند شبکه‌ای از داده و فناوری باشند که نظام بانکی را در جهت تخصیص بهینه‌ی منابع و توسعه‌ی فراگیری مالی یاری می‌کنند. همچنین، لندتک‌ها با ارائه‌ی خدمات BNPL عملاً محصولی جایگزین برای کارت‌های اعتباری ویزا و مستر در اختیار عموم مردم قرار می‌دهند.

یکی از ارکان موفقیت لندتک‌ها، داده‌محوری در اعتبارسنجی است. برخلاف نظام سنتی که بیشتر به وثیقه، ضامن و سوابق بانکی تکیه دارد، لندتک‌ها با استفاده از داده‌های متنوع (از جمله رفتار پرداخت، الگوی خرید، سابقه‌ی تراکنش و حتی داده‌های پلتفرمی) تصویر دقیق‌تری از ریسک اعتباری افراد ارائه می‌دهند.

در این میان، نقش پلتفرم‌های بزرگ تجارت الکترونیکی بسیار کلیدی است. همکاری لندتک‌ها با این پلتفرم‌ها، دسترسی به داده‌های معتبر و رفتار مصرف‌کننده را فراهم می‌کند و امکان طراحی مدل‌های دقیق‌تر اعتبارسنجی و ارائه‌ی خدمات مالی در لحظه‌ی خرید را ایجاد می‌کند. تجربه‌ی جهانی نیز نشان می‌دهد که اغلب لندتک‌های

موفق، در اکوسیستم پلتفرم‌های بزرگ رشد کرده‌اند و از هم‌افزایی داده و تراکنش بهره‌مند شده‌اند. در واقع، داده‌های پلتفرمی به لندتک‌ها اجازه می‌دهد رفتار مالی افراد را در بستری واقعی و پویا بسنجند، نه صرفاً بر اساس سابقه‌ی بانکی. این داده‌ها منجر به مدل‌هایی می‌شود که می‌توانند حتی برای کسانی که هیچ‌گاه از بانک وام نگرفته‌اند، اعتبار ایجاد کنند. این همان نقطه‌ای است که لندتک‌ها مردم را «قابل اعتماد» می‌کنند، حتی اگر در نظام بانکی سنتی سابقه‌ای نداشته باشند.

این فرایند، علاوه بر دسترسی به اعتبار، منجر به شکل‌گیری نوعی مکانیسم شهرت و نهایتاً سرمایه‌ی اجتماعی دیجیتال می‌شود. هر فردی که خوش‌حسابی خود را در بازپرداخت نشان می‌دهد، در واقع در حال ساختن پرتفوی اعتباری شخصی است. هر تراکنش موفق، هر قسط پرداخت‌شده، هر اعتبار بازگشتی، نشانه‌ای از اعتماد متقابل میان مردم و نظام مالی است. این اعتماد، ریشه‌ی همان سرمایه‌ی اجتماعی است که به رشد اقتصادی پایدار کمک می‌کند.

بنابراین، لندتک‌ها را می‌توان بازوی اصلی فراگیری مالی در ایران دانست؛ بازویی که هم به مردم برای دسترسی آسان‌تر به منابع مالی کمک می‌کند و هم بانک‌ها را در ارائه‌ی هدفمند و کارآمد تسهیلات یاری می‌دهد. این همکاری می‌تواند به بهبود بهره‌وری، شفافیت و عدالت مالی منجر شود؛ سه مؤلفه‌ای که زیربنای توسعه‌ی اقتصاد دیجیتال هستند.

در نهایت، رشد و بلوغ لندتک‌ها نیازمند حمایت رگولاتوری هوشمندانه است. بانک مرکزی و نهادهای ناظر می‌توانند با طراحی چهارچوب‌های شفاف، به جای محدودسازی، از ظرفیت‌های فناورانه‌ی این صنعت برای گسترش فراگیری مالی و افزایش اعتماد عمومی بهره ببرند.

اگر این همکاری میان نهادهای مالی، بانک‌ها، پلتفرم‌ها و لندتک‌ها به درستی شکل بگیرد، ایران می‌تواند در مسیر جدیدی از تأمین مالی داده‌محور، شفاف و اعتمادساز حرکت کند؛ مسیری که در آن اعتبار، مسیر ساخت شهرت هر فرد، حق هر شهروند قابل اعتماد و نهایتاً شکل‌گیری سرمایه‌ی اجتماعی مردم ایران است. ♦

روایت‌هایی از فین‌تک ایران در غرفه استودیو راه‌کار

در بخش «گزارش‌ها»ی این شماره از عصر تراکنش، مطابق روال همیشگی، مروری داشتیم بر مهم‌ترین اخبار صنعت مالی کشور در یک ماه گذشته. محور اصلی اخبار این ماه، تغییرات مدیریتی و موج تازه‌ای از انتصاب‌ها در نهادهای مالی و بانکی بود. در ادامه، نگاهی ویژه داشتیم به نمایشگاه کامپ ۱۴۰۴ که استودیو راه‌کار در چهار روز برگزاری این رویداد، میزبان مجموعه‌ای از گفت‌وگوها و پنل‌های تخصصی با حضور مدیران و کارشناسان فین‌تک ایران بود؛ برنامه‌ای که به تحلیل روندهای کلیدی فناوری مالی در ایران پرداخت و تصویری به‌روز از مسیر تحول این صنعت ارائه داد. گزارشی تصویری از حضور استودیو راه‌کار در این نمایشگاه را می‌توانید در صفحات پیش رو مشاهده کنید. همچنین در این شماره، مروری داشتیم بر گزارش سالانه بازار برای سال ۱۴۰۳؛ گزارشی که فراتر از آمار و داده‌ها، روایتی از رفتار دیجیتال ایرانی‌ها در شرایط اقتصادی پرچالش سال گذشته ارائه می‌دهد.

گزارش‌ها

جابه‌جایی‌هایی برای آغاز فصل جدید

می‌توان گفت محور اصلی اخبار یک ماه گذشته در اکوسیستم مالی کشور، تغییرات مدیریتی و انتصابات‌های تازه‌ای بود که در بخش‌های گوناگون این صنعت رخ داد؛ جابه‌جایی‌هایی که اگرچه در نگاه نخست امری معمول در ساختار سازمانی شرکت‌ها به شمار می‌رود، اما در مجموع نشان از پویایی و بازآرایی نیروهای مدیریتی در یکی از حساس‌ترین صنایع کشور دارد. از انتصاب رضا مجیدی به عنوان سرپرست جدید بانک گردشگری گرفته تا حضور مهرداد ترابی‌ان در رأس هلدینگ صاد و تغییر مدیریت در گروه داده‌پردازی بانک پارسیان با آمدن صابر امامی، همگی نشانه‌هایی از تحرک تازه در بدنه مدیریتی شبکه بانکی و شرکت‌های وابسته‌اند. همچنین حمید قیطاسوند در پست بانک ایران به سمت معاون فناوری اطلاعات منصوب شد و میثم نمازی نیز جای هادی ابراهیمی را در شرکت راهبرد هوشمند شهر گرفت. این تغییرات در شرایطی رخ داده که صنعت مالی ایران بیش از هر زمان دیگری درگیر تحولات فناورانه، رقابت فزاینده و فشارهای تنظیم‌گری تازه است؛ وضعیتی که هر انتصاب جدید را به نقطه آغازی برای بازتعریف مسیر توسعه در این صنعت تبدیل می‌کند.



تیم برگزیده تقدیر شد و سه تیم برنده معرفی شدند که مقام سوم به صورت مشترک به دو تیم تعلق گرفت. همچنین از منتورها و راهناران این رویداد نیز قدردانی به عمل آمد.

سهم ۷ درصدی جی‌اس‌ام‌پی از تسهیلات اعطایی لندتک‌ها به کاربران در سال ۱۴۰۳

جی‌اس‌ام‌پی توانست در اولین سال فعالیت خود به جایگاهی برسد که ۷ درصد از کل تسهیلات پرداخت‌شده لندتک‌ها به کاربران کشور را به خود اختصاص دهد. براساس گزارش سالانه منتشرشده این شرکت، بیش از ۱۶۰۰ میلیارد تومان تسهیلات خرید اقساطی موبایل و لوازم جانبی در سال ۱۴۰۳ توسط این مجموعه اعطا شده است. جی‌اس‌ام‌پی در سال ۱۴۰۳ با معرفی جی‌اس‌ام‌پی کارت، امکان خرید اعتباری تا سقف ۵۰۰ میلیون تومان در هفته را برای فروشندگان موبایل فراهم کرد. این کارت تاکنون در اختیار بیش از ۱۲۹۵ فروشگاه موبایل قرار گرفته و طی یک سال گذشته بیش از ۳۹ هزار خرید عمده از طریق آن ثبت شده است.

رونمایی از نخستین سرویس KYB و صدور امضای حقوقی در کشور

برای نخستین بار در ایران، با حمایت مرکز توسعه تجارت الکترونیکی و همکاری مشترک فنار (مرکز میانی صدور گواهی

می‌دهد و سرعت رسیدگی به درخواست‌های اعتباری را بالا می‌برد. سرمایه‌گذاران می‌توانند واحدهای صندوق‌های با درآمد ثابت خود را به عنوان وثیقه در اختیار نهادهای مالی قرار دهند و تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان اعتبار دریافت کنند؛ اعتباری که به کمک شبکه گسترده بیش از ۱۵ هزار پذیرنده تارا، برای خرید کالا و خدمات در دسترس است و امکان بازپرداخت تا ۱۲ ماه را دارد.

برگزاری اختتامیه رویداد «چالشگران هوش مصنوعی» بانک تجارت



اختتامیه رویداد «چالشگران هوش مصنوعی» بانک تجارت به میزبانی داتا، بازوی هوش مصنوعی این بانک، و با حضور جمعی از متخصصان، مدیران ارشد و تیم‌های شرکت‌کننده برگزار شد. این مراسم با حضور هادی اخلاقی، مدیرعامل و مرتضی ترک‌تبریزی، رئیس هیئت مدیره بانک تجارت، مسیح مشهدی تفرشی، مدیرعامل هلدینگ تفتا و علی گلزاده مدیرعامل داتا، در ساختمان مدیریت امور سرمایه‌های انسانی بانک تجارت برگزار شد. در پایان مراسم، از ۱۰

پرداخت ۱۰۴ همت وام در سال ۱۴۰۳ توسط دیجی‌شهر



مجموع وام‌های پرداختی پلتفرم دیجی‌شهر در سال ۱۴۰۳ در مقایسه با سال گذشته ۱۷ درصد رشد داشته و به رقم ۱۰۴ همت رسیده است. نکته قابل توجه این است که نرخ نکول در سال گذشته تنها یک درصد بوده است؛ کمترین میزان در میان لندتک‌های کشور. این دستاورد نشان از کارآمدی راهکارهای اعتباری هوشمند دیجی‌شهر و جایگاه ویژه آن در اکوسیستم مالی نوین کشور است.

رونمایی از سرویس «توثیق واحدهای صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت»

شرکت رایان هم‌افزا با همکاری تارا از سرویس «توثیق واحدهای صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت» رونمایی کرد؛ خدمتی که می‌تواند نقطه عطفی در تجربه تأمین مالی دیجیتال باشد. این سرویس با پشتیبانی زیرساخت دیجیتال تارا، فرایند توثیق را به طور کامل خودکار می‌کند، ریسک نکول را کاهش





عصر تراکنش



۴۰

ASAETARAAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گزارش عصر تراکنش از حضور استودیو راه کار در چهار روز نمایشگاه الکامپ ۱۴۰۴

استودیو راه کار

میزبان صدای فین تک ایران

نمایشگاه الکامپ ۱۴۰۴ از سوم تا ششم مهرماه در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد و استودیو راه کار در چهار روز این رویداد، با برگزاری مجموعه ای از گفت وگوها و پنل های تخصصی، فضایی برای تحلیل روندهای کلیدی فین تک ایران فراهم کرد. هر روز از حضور استودیو راه کار به یک محور اختصاص داشت؛ لندتک، رمزارز، زیرساخت دیجیتال و طلای آنلاین. چهار روز فعالیت استودیو راه کار در این نمایشگاه، تصویری جامع از اکوسیستم فین تک ایران ارائه داد؛ از چالش های قانون گذاری لندتک تا فرصت های رمزارزی، از بنیان های زیرساختی تا تحولات بازار طلا. در هر روز، استودیو راه کار با گفت وگو با مدیران، تحلیلگران و متخصصان، نه تنها روایتگر تحولات فین تک کشور بود، بلکه به بستری برای شکل گیری گفت وگوهای حرفه ای میان بازیگران این عرصه تبدیل شد؛ گفت وگوهایی که بی تردید در مسیر آینده اقتصاد دیجیتال ایران تأثیرگذار خواهند بود. به طور کلی، در این چهار روز استودیو راه کار میزبان ۳۸ نفر از فعالان و متخصصان این صنعت بود و در قالب پنل ها و گفت وگوهای تخصصی به بررسی موضوعات کلیدی اقتصاد دیجیتال کشور پرداخت.



◀ روز اول: لندتک؛ آینده پرداخت در ایران

صنعت به بررسی مسیر رشد، چالش های نظارتی و فرصت های توسعه بازار پرداختند. روز نخست عملاً به نقشه ای از وضعیت فعلی و آینده اکوسیستم لندتک در ایران بدل شد. در روز اول، مینا والی،

در نخستین روز برگزاری نمایشگاه الکامپ، تمرکز استودیو راه کار بر موضوع لندتک بود؛ حوزه ای که در سال های اخیر با سرعت چشمگیری رشد کرده و بخش مهمی از آینده خدمات مالی ایران را شکل می دهد. در این روز، فعالان و متخصصان این

با اسکن این کد، می توانید گزارش کامل تمام گفت وگوها و پنل های استودیو راه کار در نمایشگاه الکامپ ۱۴۰۴ را بخوانید.

گزارشی از نمایشگاه جیتکس ۲۰۲۵ که نشان داد قدرت از کارخانه‌ها
به پلتفرم‌ها و از مرزها به داده‌ها منتقل شده است

آینده در دست پلتفرم‌ها

هر سال مهرماه، دبی میزبان یکی از بزرگ‌ترین رویدادهای فناوری جهان است؛ رویدادی که از مرز یک نمایشگاه گذشته و به صحنه‌ای برای بازتعریف آینده‌ی اقتصاد دیجیتال تبدیل شده است. جیتکس ۲۰۲۵ در حالی برگزار شد که جهان در میانه‌ی تغییرات ژرف ژئوپلیتیکی و فناورانه قرار دارد؛ تغییراتی که نه تنها ابزارها را عوض می‌کنند، بلکه معنا، قدرت و ثروت را هم دوباره تعریف می‌کنند.



ژئوپلیتیک فناوری و حاکمیت دیجیتال

در روز اول، «حاکمیت دیجیتال» محور اصلی گفت‌وگوها بود. دبی این بار نه صرفاً میزبان فناوری، بلکه میدان رقابت قدرت‌های بزرگ بود.

جهان فناوری به دو بلوک تقسیم شده است: غرب با محوریت آمریکا و اروپا، و شرق نوظهور با محوریت چین، هند و امارات.

در این نظم تازه، داده همان نقشی را دارد که در قرن بیستم نفت داشت؛ منبع اصلی قدرت ملی. گزارش‌ها نشان می‌داد کشورهایی که کنترل داده را در اختیار دارند، بازار و سیاست را هم هدایت می‌کنند. برای ایران، پیام روشن بود:

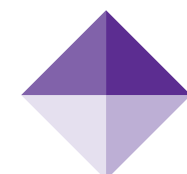
بدون بومی‌سازی زیرساخت‌های داده، «استقلال دیجیتال» فقط یک شعار خواهد بود.

اقتصاد داده و نیروی کار آینده

تمرکز روز دوم بر گذار از «اقتصاد انرژی» به «اقتصاد داده» بود. سخنرانان هوش مصنوعی مولد را «فناوری عمومی» نامیدند؛ زیرساختی که مانند اینترنت، همه‌ی صنایع را متحول می‌کند. با رشد خیره‌کننده‌ی بازار هوش مصنوعی (از ۳۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۵ تا حدود ۹۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۳۴) چالش اصلی دیگر تولید داده نیست، بلکه مالکیت و حکمرانی بر آن است. نمونه‌ی شاخص این گذار، استارت‌آپ TAMMAutogov از ابوظبی بود؛ نمونه‌ای از دولت‌هایی که نه با فرم و امضا، بلکه با API و پلتفرم اداره می‌شوند. پیام این بخش برای ایران نیز روشن بود: بدون همکاری میان دولت و فین‌تک‌ها، رؤیای دولت دیجیتال به واقعیت نخواهد رسید.



مهرتراکش



۴۴

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

بازار



گزارش سال ۱۴۰۳

مروری بر گزارش سال ۱۴۰۳ بازار که روایتی از رفتار دیجیتال ایرانی هاست

داستان صعود فین تک‌ها و ستاره‌های تازه وارد آن

گزارش سالانه‌ی بازار برای سال ۱۴۰۳ منتشر شد؛ گزارشی که نه تنها تحلیلی از رفتار کاربران و توسعه‌دهندگان در بزرگ‌ترین اپ‌استور ایرانی است، بلکه تصویری جامع از شرایط اقتصادی کشور و تغییر رفتار مصرف‌کنندگان در مواجهه با رکود، تورم و تحریم‌ها ارائه می‌دهد. در این گزارش می‌خوانیم که رشد چشمگیر برنامه‌های مالی و نتوبانک‌ها و جایگاه بی‌رقیب پلتفرم‌های خرید و فروش کالای دست‌دوم، مهم‌ترین نشانه‌های این تغییر رفتار بوده‌اند. بازار، به‌عنوان بزرگ‌ترین فروشگاه اندرویدی ایران با ۵۰ میلیون کاربر فعال ماهانه، امروز فقط یک اپ‌استور نیست، بلکه شاخصی اقتصادی است که می‌توان از داده‌های آن وضعیت کسب و کارهای دیجیتال و الگوهای مصرفی جامعه را تحلیل کرد. گزارش سالانه بازار نشان می‌دهد که این پلتفرم در شرایط تورمی نیز تلاش کرده با ارائه ابزارهای درآمدزایی به توسعه‌دهندگان کمک کند، هرچند که چالش‌هایی همچون تحریم‌ها همچنان مسیر توسعه را پرهزینه و درآمدزایی را محدود کرده است. در ادامه مروری خواهیم داشت بر بخش‌هایی از این گزارش سال.



رشد فین تک‌ها؛ پررنگ‌ترین روند سال

طبق گزارش ۱۴۰۳ بازار، در میان دسته‌بندی‌های مختلف، اپلیکیشن‌های مالی در سال ۱۴۰۳ بیشترین رشد را داشتند. دسته‌ی امور مالی با مجموع ۳۴ میلیون جست‌وجو در سال ۱۴۰۳ نسبت به ۲۵ میلیون در سال ۱۴۰۲ جهش قابل توجهی را ثبت کرد و از رتبه‌ی پنجم به رتبه‌ی سوم ارتقا یافت. این رشد در بخش نصب هم مشهود بود؛ امور مالی با ۱۰۸ میلیون نصب و رشد ۱۲ درصدی توانست از رتبه‌ی چهارم به رتبه‌ی سوم صعود کند، در حالی که مجموع نصب اپلیکیشن‌ها در سایر دسته‌ها کاهش یافته بود. این روند به خوبی نشان می‌دهد که نیاز کاربران به راهکارهای مالی در شرایط اقتصادی

نابسامان، به اولویت اصلی آنها تبدیل شده است. نتوبانک‌هایی مانند وپباد و بلوبانک و همچنین پلتفرم‌های خرید و فروش آنلاین طلا مانند میلی و طلایی، نمونه‌هایی از این تغییر هستند. آنها با خدماتی مثل وام‌های اعتباری کوتاه‌مدت یا خرید و فروش طلا به‌عنوان سرمایه‌گذاری خرد، توانستند پاسخ مستقیمی به دغدغه‌های کاربران درباره‌ی مدیریت نقدینگی و حفظ ارزش دارایی کاربران ارائه دهند.

مصرف تراکتس



۴۸

ASAEETARAHDONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

روایت‌هایی از کسب‌وکارها

داتا، تاپیکیش، تجارت شایان،
نوین‌تک و داده‌کاوان توسن

در بخش باشگاه این شماره از عصر تراکنش با مدیران تاپیکیش، تجارت شایان، نوین‌تک و داده‌کاوان توسن به بررسی مهم‌ترین اقدامات یک سال گذشته و برنامه‌های پیش‌روی آنها پرداختیم. محور گفت‌وگوها حول چالش‌ها، فرصت‌ها و نوآوری‌هایی بود که این شرکت‌ها در مسیر توسعه کسب‌وکارهای خود تجربه کرده‌اند. گفت‌وگوی ماه این شماره نیز با علی گل‌زاده، مدیرعامل شرکت داتا است؛ فردی که تأکید دارد هر پروژه هوش مصنوعی باید پاسخگوی یک نیاز واقعی باشد و نه صرفاً ابزاری پرزرق‌وبرق؛ رویکردی که موجب شده داتا همواره راه‌حل‌هایی مسئله‌محور و خلاقانه ارائه دهد. در این مصاحبه، او درباره تغییر زبان داده در بانک تجارت، ایجاد اکوسیستم هوش مصنوعی، تدوین سند استراتژیک هوش مصنوعی بانک و چشم‌انداز داتا برای تبدیل شدن به یکی از سه شرکت برتر در اقتصاد داده کشور سخن گفته است. همچنین در صفحات پیش‌رو، روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای فرهاد وکیلان‌رامی خوانید؛ فردی که هیچ‌گاه دنبال الگوها و استانداردهای کلیشه‌ای نبوده و همواره مسیر خود را با خلاقیت و جسارت شکل داده است.

باشگاه

گفت وگو با علی گل زاده، مدیرعامل شرکت داتا که معتقد است هر پروژه‌ی هوش مصنوعی باید پاسخی واقعی به یک نیاز مشخص باشد، نه ابزاری پرزرق و برق

می‌خواهیم یکی از سه بازیگر اصلی اقتصاد داده کشور باشیم



مینا حاجی
سرمدیر

مصرف تراکنش



۵۲

ASAE TARRAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



عکس: حامد خورشیدی
مؤسسه شبکه مصرف تراکنش



علی گل زاده، متولد کرمان و مدیرعامل شرکت داتا، مسیر حرفه‌ای خود را از یک استارت‌آپ خانوادگی در کرمان آغاز کرد و با تجربه‌های متنوع در شرکت‌های نرم‌افزاری، امروز به مدیری تبدیل شده که تغییر فرهنگ داده و هوش مصنوعی در بانک‌ها را به مأموریت خود تبدیل کرده است. در گفت‌وگویی مفصل با گل زاده، درباره چشم‌انداز شرکت داتا، پروژه‌های کلان و مسئله‌محور آن، و رویکردش به نوآوری در اکوسیستم بانکی صحبت کردیم. طبق صحبت‌های او، داتا از ابتدا با هدف حل واقعی مشکلات بانک تجارت شکل گرفت و پروژه‌هایی مانند زیرساخت کلان داده بانک، مدل‌های اعتبارسنجی مبتنی بر هوش مصنوعی، سامانه هوشمند وصول مطالبات و اجرایی کردن حاکمیت داده نمونه‌هایی از تعهد این شرکت به راهکارهای عملی و مسئله‌محور هستند. گل زاده معتقد است هر پروژه هوش مصنوعی باید پاسخی دقیق به یک نیاز واقعی باشد، نه صرفاً آبرازی پرزرق و برق. همین باور باعث شده داتا همیشه مسئله‌محور عمل کند و در مواجهه با چالش‌های جدید، راه‌حل‌هایی خلاقانه و مبتنی بر نیاز واقعی ارائه دهد. در این مصاحبه، گل زاده درباره تغییر زبان داده در بانک تجارت، ایجاد اکوسیستم هوش مصنوعی، تدوین سند استراتژیک هوش مصنوعی بانک و چشم‌انداز داتا برای تبدیل شدن به یکی از سه شرکت برتر در توسعه اقتصاد داده کشور نیز صحبت می‌کند. او بر اهمیت مسئله‌محوری، تجمیع داده‌های پراکنده و توسعه راهکارهایی که به تصمیم‌گیری و نوآوری واقعی کمک می‌کنند، تأکید ویژه دارد و معتقد است این رویکرد، کلید موفقیت داتا در آینده است. در ادامه گزارشی از این گفت‌وگورا می‌خوانید.

◀ از کرمان تا تهران

علی گل زاده، متولد سال ۱۳۶۴ و اهل کرمان است؛ فردی که به دلیل علاقه زیاد به کامپیوتر، در دانشگاه شهید باهنر کرمان وارد رشته مهندسی کامپیوتر شد. او درباره شروع مسیر حرفه‌ای خود این‌طور می‌گوید: «در اوایل دوره لیسانس، در سال ۱۳۸۲ یک شرکت خانوادگی در حوزه فناوری اطلاعات تأسیس کردیم که بیشتر در زمینه آموزش و مشاوره فعالیت می‌کرد. آن زمان در کرمان هیچ شرکت تخصصی در حوزه فناوری اطلاعات وجود نداشت و همین خلأ باعث شد شرکت ما خیلی زود شناخته شود. من هم‌زمان مدیر فنی، عضو هیئت‌مدیره و مدرس شرکت بودم؛ اما از کارهایی که چالش نداشته باشد زود خسته می‌شوم. در نتیجه پس از پایان دوره کارشناسی در سال ۱۳۸۷ به تهران آمدم و در شرکت تولید نرم‌افزارهای مخابراتی شروع به کار کردم. برای اینکه از سربازی معاف شوم، به‌طور هم‌زمان دوره ارشد نرم‌افزار دانشگاه تهران را نیز آغاز کردم.»

گل زاده تعریف می‌کند که در آن زمان قانونی وجود داشت که اگر سه برادر به سربازی بروند، برادر چهارم معاف می‌شود. او با تکیه بر همین قانون برای ادامه تحصیل در خارج از کشور برنامه‌ریزی کرده بود، اما با حذف این قانون مجبور به گذراندن سربازی شد: «به‌طور هم‌زمان دوره‌های زبان می‌گذراندم و پروژه‌های پاره‌وقت انجام می‌دادم. یک پروژه در وزارت امور خارجه تعریف شد که در آن همکاری داشتم و در همان‌جا توانستم امریه بگیرم. من اولین سربازی بودم که وزارت امور خارجه در حوزه فناوری اطلاعات به کار گرفت. دو سال به‌عنوان سرباز امریه روی پروژه‌ای مهم کار کردم، اما آن پروژه به دلیل تغییرات مدیریتی ناتمام ماند.»

پس از پایان سربازی، گل زاده به همکاری در وزارت خارجه دعوت می‌شود، اما روحیه چالشی‌اش با کارهای اداری سازگار نبود؛ بنابراین از آنجا بیرون آمد و به شرکت نرم‌افزاری رابورز رفت که به گفته او دومین شرکت بزرگ کشور در حوزه نرم‌افزارهای اداری بود: «در تیمی نرم‌افزاری به‌عنوان برنامه‌نویس مشغول کار شدم و طی شش ماه به جایگاه مدیر فنی ارتقا پیدا کردم؛ اتفاقی که معمولاً پنج تا شش سال طول می‌کشید.»

◀ ورود به شرکت‌های نرم‌افزاری و شکل‌گیری ایده داتا

بعد از مدتی، ارتقا به جایگاه مدیر اتوماسیون و سپس مشاور حوزه نرم‌افزار کل شرکت، تجربه‌های تازه‌ای برای

گل زاده به همراه داشت. همکاری او با رابورز حدود پنج سال طول کشید تا در نهایت احساس کرد دیگر چالشی برایش باقی نمانده است: «پس از خروج، در شرکت تکنو تجارت مدیر استارت‌آپ استودیو شدم. آن زمان تازه استارت‌آپ استودیو را راه‌اندازی کرده بودیم و هر ایده‌ای که از سمت بانک تجارت می‌آمد، تیم‌هایی تشکیل می‌دادیم تا محصول مرتبط را توسعه دهیم. در آنجا سه چهار محصول متناسب با نیاز بانک تجارت ساختیم.»

پس از دو سال مدیریت استارت‌آپ استودیو، گل زاده به‌عنوان معاون نوآوری تکنو تجارت منصوب شد و در اواخر سال ۱۴۰۱، پیشنهاد تشکیل شرکتی جدید با تمرکز بر داتا در این بانک مطرح شد: «با توجه به نیازها و چالش‌های بانک تجارت، تصمیم گرفته شد شرکتی تخصصی در حوزه داده شکل گیرد. گزارش‌های مدیریتی بانک نمی‌توانستند اطلاعات دقیقی برای تصمیم‌گیری ارائه دهند و داده‌ها پراکنده و ناسازگار بودند. به همین دلیل مقدمات تأسیس شرکت داتا در سال ۱۴۰۱ آغاز و از خرداد ۱۴۰۲ فعالیت رسمی‌اش شروع شد. ابتدا در فضایی ۱۵۰ متری شروع کردیم و به‌تدریج تیم را شکل دادیم و اکنون به مجموعه‌ای ۸۰ نفره رسیده‌ایم.» گل زاده درباره روحیه چالش‌جوی خود و تنوع فعالیت‌های داتا می‌گوید: «چالش‌های داتا از جنس‌های گوناگونی است؛ از دشواری‌های فنی گرفته تا مدیریت منابع انسانی و ارائه خدمت به اکوسیستم بانکی. همین تنوع و پیچیدگی باعث شده کار در این شرکت برایم جذاب باشد.»

◀ تلاش برای تثبیت جایگاه داتا

شرکت داتا فعالیت خود را به‌عنوان بازوی داده و هوش مصنوعی بانک تجارت با هدف ایجاد زیرساخت‌های تجمیع و تحلیل داده در سال ۱۴۰۲ آغاز کرد. به گفته گل زاده، داده‌های بانک تجارت مانند همه سازمان‌های بزرگ در ابتدا پراکندگی زیادی داشت: «وقتی شروع کردیم، شرکت‌هایی به‌طور جداگانه روی داده‌ها کار می‌کردند. بنابراین باید ابتدا خودمان را به بانک ثابت می‌کردیم تا مأموریت‌های رسمی به ما سپرده شود. در کنار آن، جذب نیرو از میان افرادی که سال‌ها در شرکت‌های زیرمجموعه بانک فعالیت کرده بودند، کار دشواری بود چون نسبت به آینده این شرکت اطمینان نداشتند. تا سال ۱۴۰۳ این چالش ادامه داشت، اما از سال ۱۴۰۴ به بعد توانستیم اعتماد بانک را جلب کنیم و امروز هر فعالیتی در حوزه داده و هوش مصنوعی در بانک تجارت، تحت مسئولیت داتا انجام می‌شود.»

◀ ورود جدی بانک تجارت به عرصه هوش مصنوعی

تا اواخر سال ۱۴۰۳، استفاده از هوش مصنوعی در پردازش داده‌های بانکی در کشور چندان رایج نبود؛ اما با تب‌وتابی که در این حوزه شکل گرفته و حمایتی که بانک تجارت از آن به عمل آورد، از اوایل سال ۱۴۰۴ به‌کارگیری فناوری هوش مصنوعی در این بانک اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده است. گل زاده با اشاره به این روند می‌گوید: «ترجیح ما این است که هر جایک محصول یا خدمت در اکوسیستم بانکی کشور وجود دارد، آن را شناسایی کرده و در اختیار بانک قرار دهیم، اما هر جا چنین محصول یا خدمتی پیدا نشود، تیم‌هایی برای توسعه آن می‌سازیم.»

◀ عبور از چالش‌های اولیه و اثبات توانمندی

تا انتهای سال ۱۴۰۳، بزرگ‌ترین چالش داتا اثبات توانمندی خود برای رفع دغدغه‌های یک بانک خوش سابقه و در عین حال تجمیع کل داده‌های بانک در یک شرکت بود. مدیرعامل داتا با بیان این موضوع، درباره مهم‌ترین چالش‌هایی که پشت سر گذاشته‌اند، می‌گوید: «در دو سال اول، زمان و انرژی زیادی بابت این قضیه گذاشتیم ولی به دلیل حمایت بانک تجارت توانستیم از چالش‌ها به سلامت بگذریم. در تمام سال‌های اخیر، شرکت‌های فناوری با چالش منابع انسانی

مهرتراکتس

گفت‌وگویی
ماه

۵۳

آبان ۱۴۰۴

سال نهم
شماره نود و هشتم



مصرف تراکتس



۵۸

ASAETARA AHNESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

گفت وگو با جواد ماه جان، مدیرعامل داده کاوان توسن، درباره ی تحول هویتی این شرکت از یک پیمانکار فناوری به شریک راهبردی برای بانک ها و صنایع نوین

داده کاوان به یک تسهیلگر موفقیت برای بانک ها تبدیل می شود

شرکت داده کاوان توسن در آستانه ی ۱۵ سالگی خود، وارد مرحله ای تازه از تحول شده است؛ مرحله ای که با معرفی جواد ماه جان به عنوان مدیرعامل جدید، رنگ و بوی متفاوتی به خود گرفته است. ماه جان در پنج ماهه ی نخست فعالیتش، تمرکز خود را بر شناخت عمیق ساختار شرکت، بهبود بهره وری و حفظ ثبات در مجموعه ای بالغ گذاشته است. او می گوید داده کاوان در آستانه ی تدوین استراتژی جدید خود قرار دارد؛ استراتژی ای که بر پایه ی تجربه ی ۱۵ ساله ی شرکت در صنعت بانکی و با نگاهی به فناوری های نوینی همچون هوش مصنوعی تفسیرپذیر و معماری استخر داده طراحی می شود. در گفت وگو با جواد ماه جان، مدیرعامل شرکت داده کاوان توسن، درباره ی مسیر تازه ی این شرکت و رویکردهای مدیریتی او صحبت کردیم. ماه جان از برنامه های این شرکت برای ورود به حوزه های بیمه و خرده فروشی نیز می گوید و تأکید می کند که داده کاوان قصد دارد از نقش یک پیمانکار فناوری فراتر رود و به شریکی راهبردی برای بانک ها و سایر صنایع تبدیل شود. به گفته ی او، تحلیل داده و هوش تجاری در بانک ها بیش از هر زمان دیگری اهمیت یافته و داده کاوان می خواهد با اتکا به تجربه و تخصص خود، نقش پررنگ تری در این تحول ایفا کند. او می گوید که تمرکز آینده ی این شرکت بر توسعه ی فناوری های داده محور و ارائه ی راهکارهای هوشمند و شفاف به مشتریان است. در ادامه گزارشی از این گفت وگو را می خوانید.



پنج ماه تمرکز بر شناخت و بهره وری

بزرگ اعلام کنم، بلکه اول شنیدن بود. زمان قابل توجهی را صرف گفت وگو با تیم های فنی، فروش و پشتیبانی کردم تا دقیقاً متوجه شوم نقطه قوت واقعی ما کجاست و گلوگاه های بهره وری کدام ها هستند. دوم، بازتعریف ارزش هایمان برای مشتری بود. من معتقدم بهبود کیفیت خدمات و رضایت مشتری، دوروی یک سکه هستند. بنابراین، مستقیم با تعدادی از مشتریان کلیدی گفت وگو کردم تا از زبان خودشان نیازها و انتظاراتشان

جواد ماه جان، مدیرعامل شرکت داده کاوان توسن، ابتدا توضیح می دهد که در پنج ماهه ی نخست حضورش در رأس این شرکت، بیش از هر چیز بر شناخت، ثبات و افزایش بهره وری تمرکز کرده است و اولویت اصلی اش بر نقاط قوت سازمان برای افزایش بهره وری و شناخت دقیق تر و پاسخگویی بهتر نسبت به نیاز مشتریان بوده است. او در این خصوص می گوید: «در این پنج ماهی که از آغاز مأموریتم در داده کاوان توسن می گذرد، تمرکز من را می توان در سه محور اصلی خلاصه کرد: اول، شناخت عمیق و بهبود فرایندهای داخلی که ورود من به شرکت مصادف شد با یک دوره گذار مهم. بنابراین، اولویت اول من این نبود که بلافاصله تغییرات



تجارت الکترونیک پارسیان کیش
(سال نهم)



مهرتراکت

کسب و کار

۶۱

آبان ۱۴۰۴

سال نهم
شماره نود و هشتم

در گفت و گو با مسعود عظیمی، معاون فروش و توسعه ی بازار تاپکیش درباره ی برنامه ها و استراتژی های این شرکت برای افزایش سهم بازار و بهبود تجربه ی مشتری مطرح شد

در مسیر رشد پایدار قرار داریم

تجارت الکترونیک پارسیان کیش (تاپکیش) یکی از شرکت های زیرمجموعه ی گروه داده پردازی پارسیان است که با بیش از دو دهه تجربه در واردات، تولید، تأمین، پشتیبانی و تعمیرات ابزارهای پرداخت الکترونیکی، یکی از پیشروان این صنعت است. واحد فروش این شرکت طی یک سال گذشته تمرکز ویژه ای بر ارتقای تجربه ی مشتری و توسعه راهکارهای جامع پرداخت الکترونیک داشته است، به گونه ای که دسترسی، کیفیت و سهولت خدمات برای مشتریان و مصرف کنندگان نهایی آن به طور محسوسی بهبود یافته و سبد محصولات این شرکت نیز گسترش یافته است. در گفت و گو با مسعود عظیمی، معاون فروش و توسعه ی بازار تاپکیش، مشخص شد که این موفقیت ناشی از شناخت دقیق نیاز بازار، بهینه سازی زنجیره ی تأمین و سرمایه گذاری در آموزش و توانمندسازی تیم های فروش و عملیاتی این شرکت است. در این گفت و گو عظیمی درباره ی استراتژی این شرکت برای حفظ و افزایش سهم بازار در رقابت با سایر تأمین کنندگان کارت خوان، شاخص های کلیدی عملکرد واحد فروش و پروژه های ارتقای خدمات پس از فروش توضیح می دهد. او همچنین به برنامه های کلیدی سال ۱۴۰۴، توسعه ی خطوط تولید و نوآوری در ارائه ی محصولات اشاره و تأکید می کند که هدف نهایی این شرکت، تنها افزایش کمی فروش نیست، بلکه بهبود تجربه ی کلی مشتریان از خدمات تاپکیش است.



افزایش سهم بازار و تقویت روابط مبتنی بر اعتماد با مشتریان

شرکت تجارت الکترونیک پارسیان کیش (تاپکیش) در سه حوزه تولید، بازرگانی و پشتیبانی فعالیت می کند و طی سال گذشته تلاش کرده جریان خدمات خود را یکپارچه، کارآمد و ملموس تر کند. توسعه ی راهکارهای جامع پرداخت الکترونیکی از اولویت های اصلی این شرکت بوده و واحد فروش با تمرکز بر ارتقای تجربه ی مشتری، توانسته دسترسی، کیفیت و سهولت خدمات برای مشتریان و مصرف کنندگان نهایی را به طور محسوس افزایش دهد. به گفته ی مسعود عظیمی، معاون فروش و توسعه ی بازار شرکت تاپکیش، این رویکرد باعث گسترش سبد محصولات این شرکت شده و ورود کارت خوان های نسل جدید در مدل های متنوع، بازخوردهای مثبت مشتریان را به همراه داشته است.

او می گوید: «همگام با فعالیت های بازرگانی، واحد تولید سازمان با اتکا به نیروی انسانی مجرب، خطوط پیشرفته و تجهیزات اتوماتیک توانسته فرایند تولید رول های حرارتی و چاپ محتوا را به صورت روزانه و در مقیاسی گسترده انجام دهد. در بحث خدمات پس از فروش نیز شبکه ی پشتیبانی سراسری تاپکیش به مدد دفاتر استانی با پوشش دهی قابل

توجه ناوگان دستگاه های خودپرداز و انجام خدمات مرتبط با آنها توانسته از حیث پرستاری و نگهداری، صحت کارکرد آنها را تضمین کند. مجموعه ی این تدابیر منجر به حفظ و تثبیت جایگاه شرکت در اکوسیستم پرداخت، افزایش سهم بازار و تقویت روابط مبتنی بر اعتماد با مشتریان شده است.»

رشد ۷۷ درصدی درآمد عملیاتی در ۹ ماه

عظیمی در ادامه درباره ی روند فروش و تأمین کارت خوان ها اشاره می کند که درآمد عملیاتی تاپکیش در ۹ ماهه سال مالی جاری با ثبت ۱۰,۵۸۸,۱۰۹ میلیون ریال، نسبت به ۵,۹۹۶,۲۴۸ میلیون ریال دوره ی مشابه سال گذشته رشد ۷۷ درصدی داشته است. به گفته ی او، مقایسه با درآمد کل



گفت و گو با حسین پورطاهری، مدیرعامل شرکت نوین تک، درباره‌ی تحولات اخیر و مسیر جدیدی که این شرکت در بازار سرمایه گذاری در پیش گرفته است

تبدیل بانک اقتصاد نوین به انتخاب اول نسل زد

در ماه‌های گذشته و با تغییرات رویکرد مدیریتی و استراتژی‌های کلان بانک اقتصاد نوین، شرایط شرکت نوین تک در حال تغییر است. مدل سرمایه گذاری این شرکت در مسیر جدید، ترکیبی از دورویکرد سرمایه گذاری خطر پذیر (VC) و توسعه‌ی سرویس‌ها و محصولات مورد نیاز بانک است؛ نهادی که در پی ایجاد حلقه‌ی اتصال میان فناوری، سرمایه گذاری و نیازهای تحول یافته‌ی مشتریان در عصر اقتصاد دیجیتال است. در این عصر جدید، نوین تک با مدیریت حسین پورطاهری قصد دارد هرچه بیشتر خود را با تعریف تازه‌اش تطبیق دهد؛ تعریفی که نوین تک را نه صرفاً یک بازیگر مالی، بلکه یک «پلتفرم تحول» معرفی می‌کند. پورطاهری در گفت و گو با عصر تراکنش تأکید می‌کند که نوین تک باید بتواند هر نیاز فناورانه‌ای را که در گروه مالی اقتصاد نوین وجود دارد، شناسایی و پاسخ دهد. به گفته‌ی پورطاهری این نگرش قرار است طی سه سال آینده، بانک اقتصاد نوین را به انتخاب نخست مشتریان نسل جدید تبدیل کند. در ادامه، گزارشی از این گفت و گورا می‌خوانید.



◀ روند توسعه‌ی نوین تک متحول شده است

گاهی اوقات، تغییر استراتژی‌های کلان شرکت‌ها در سطوح بالادستی، منجر به شکوفایی و توسعه‌ی ظرفیت‌های آنها می‌شود. حسین پورطاهری، مدیرعامل شرکت نوین تک، با تأکید بر این مسئله که نوین تک طی ماه‌های اخیر توانسته است با شرح اهداف جدید و با جاه‌طلبی‌های بیشتر وارد بازار سرمایه گذاری و توسعه‌ی فناوری‌های نرم‌افزاری شود، می‌گوید: «مأموریت اصلی شرکت سرمایه گذاری در حوزه‌ی نوآوری کشور بوده، ولی در هفت ماه گذشته از ابتدای سال که افتخار داشتم در خدمت گروه باشم، یک لاین توسعه‌ی نرم‌افزاری مختص بانک اقتصاد نوین به آن اضافه کردیم. در واقع، اکنون شرکت یک مجموعه‌ی ترکیبی است؛ هم به عنوان بازوی سرمایه گذاری حوزه‌ی فناوری در بانک اقتصاد نوین و هم بازوی توسعه‌ی نرم افزار بانک، یعنی هر دو حوزه را شامل می‌شود. پیش‌تر و به دلیل استراتژی‌های شرکتی، نوین تک عملاً باز یگر مهمی به شمار نمی‌رفت؛ چه در حوزه‌ی توسعه‌ی نرم افزار و فناوری و چه در حوزه‌ی سرمایه گذاری. این شرکت

عمدتاً با همان سرمایه گذاری‌های قدیمی فعالیت می‌کرد و به جز یکی دو مورد، اتفاق خاصی در آن رخ نمی‌داد. ولی حالا عملاً می‌توان گفت با شرح وظایف تازه و چشم‌انداز جدید، مسیر توسعه‌ی آن آغاز شده است. نوین تک از یک شرکت یک نفره، اکنون به مجموعه‌ای با بیش از ۳۰ کارمند و پرسنل تبدیل شده است.» به گفته‌ی پورطاهری، گذشته‌ی نوین تک نشان‌دهنده‌ی شرایط فعلی آن نیست و باید روند توسعه‌ی این شرکت را از شش، هفت ماه اخیر بررسی و قضاوت کرد. او می‌گوید: «این هم نه به این دلیل که مدیریت قبلی ضعیف بوده یا عملکرد بدی داشته‌اند؛ بلکه شاید استراتژی کلان این بوده که ورود به حوزه‌های خاص سرمایه گذاری و فناوری محدود باشد.»



گفت و گو با علیرضا ایلخانی، رئیس هیئت مدیره شرکت تجارت شایان، درباره تحولی که این شرکت در حوزه تأمین مالی زنجیره ای بانک تجارت رقم زده است

به رکورده ۸۰ همت تراکنش مالی دست پیدا کرده ایم

در سال های اخیر، تجارت شایان با سرعت قابل توجهی جایگاه خود را در بازار تأمین مالی زنجیره ای (SCF) کشور تثبیت کرده و یکی از مهم ترین دستاوردهایش، رسیدن مجموع تراکنش های انجام شده برای بانک تجارت به ۸۰ همت است. این موفقیت نه تنها رشد سریع این شرکت را نشان می دهد، بلکه تجارت شایان را به پیشگام صنعت SCF در کشور تبدیل کرده است. به همین بهانه، گفت و گویی با علیرضا ایلخانی، رئیس هیئت مدیره شرکت، درباره دلایل این رشد و برنامه های آتی شرکت انجام دادیم. ایلخانی تأکید می کند که شناخت دقیق نیاز مشتری و طراحی محصولات بر اساس آن، عامل اصلی این موفقیت بوده است؛ چرخه مستمر طراحی، دریافت بازخورد و اصلاح محصولات موجب شده خدمات ارائه شده دقیقاً پاسخگوی نیاز مشتریان باشد و سهم بازار تجارت شایان افزایش یابد. او همچنین ورود به موقع بانک تجارت به بازار نوپای تأمین مالی زنجیره ای، همکاری نزدیک تیم های فنی و کسب و کار و بهره مندی از تجربه و زیرساخت های دانشی بانک را از دیگر عوامل کلیدی موفقیت این شرکت می داند. در این گفت و گو، چشم انداز توسعه SCF در ایران، نقش شرکت های فین تک، مزایای اقتصادی و مدیریت ریسک این ابزار نوین مالی نیز بررسی و مسیر تحول و رشد تجارت شایان در اکوسیستم تأمین مالی کشور ترسیم شده است.



و همچنین تجارت شایان به ۵۰ همت تراکنش مالی دست یافت؛ دستاوردی که در شش ماه نخست ۱۴۰۴، توسعه یافت و اکنون این شرکت ۸۰ همت تراکنش ثبت کرده است؛ موضوعی که اهمیت استراتژیک این

◀ رسیدن به ۸۰ همت تراکنش مالی

یکی از بزرگ ترین موفقیت های تجارت شایان در سال ۱۴۰۳، این بود که ۳۰۰ میلیارد تومان از درآمد کارمزدی بانک تجارت از اکوتام حاصل شد

روایتی از زندگی شخصی و حرفه‌ای فرهاد وکیلان که می‌گوید هیچ وقت دنبال الگوها و استانداردهای کلیشه‌ای نبوده است

معتقدم واقع‌گرایی به شدت کارآمد است



صادق کاشفی



فرهاد وکیلان، متولد تابستان ۱۳۵۵، از دوران کودکی کنجکاو و انگیزه‌ای ویژه برای انجام کارها به شیوه‌ای متفاوت داشت؛ ویژگی‌ای که مسیر حرفه‌ای او را شکل داد. وکیلان تجربه فعالیت در دو صنعت بزرگ بانک و پرداخت در ایران را دارد و مسیر حرفه‌ای خود را از بازار تهران تا تدریس ریاضی در مؤسسه کنکور گذرانده؛ فعالیت‌هایی که او را با واقعیت‌های بازار و اهمیت تلاش فردی آشنا کردند. نقطه عطف حرفه‌ای او، پیوستن به شرکت ایران کیش در ۲۶ سالگی بود. طی ۱۶ سال، وکیلان از کارشناس به معاون توسعه بازار در این شرکت ارتقا یافت و شاهد رشد و توسعه این شرکت بود. او می‌گوید که سال ۱۳۸۲ که وارد این شرکت شد، افراد استخدامی شرکت، به تعداد انگشتان یک دست هم نمی‌رسید. پس از ایران کیش، او صنعت پرداخت را در محیطی خلاق‌تر در بانک ایران زمین ادامه داد و مسیر حرفه‌ای او به صنعت بانکی و فناوری اطلاعات گره خورد؛ تجربه‌ای که در بانک شهر و شرکت فاش ادامه یافت و به توسعه محصولات متنوع و افزایش چشمگیر درآمد منجر شد. در گفت‌وگو با فرهاد وکیلان، مسیر شخصی و حرفه‌ای او را بازگو کردیم. نکته برجسته در این روایت، روحیه پرجنب‌وجوش وکیلان است؛ او همواره تلاش کرده هر چالش و مسئله‌ای را با راه‌حل‌های خلاقانه و از زوایای تازه حل کند. برخلاف جریان رایج، وکیلان بر واقع‌گرایی و استفاده بهینه از فرصت‌ها تأکید دارد و به جوانان توصیه می‌کند که دنبال حل یک مشکل اساسی در زندگی روزمره مردم باشند. در ادامه، روایتی از زندگی فرهاد وکیلان را می‌خوانید؛ او دانش‌آموخته کارشناسی مهندسی صنایع، کارشناسی ارشد مدیریت فناوری اطلاعات و DBA گرایش بازرگانی و همچنین علاقه‌مند به حوزه‌های شناخت بازار بر پایه جامعه‌شناسی است.

تولد در خانواده‌ای فرهنگی و کارمندی

فرهاد وکیلان متولد نیمه تابستان، در قلب تهران و در خانواده‌ای فرهنگی و به تعبیر خودش «کارمندی» است: «من متولد دوم مرداد ۱۳۵۵ در محله گیشای تهران هستم. مادرم معلم و ناظم مدرسه بود و پدرم کارمند دادگستری. در یک خانواده کارمندی بزرگ شدم. فرزند آخر خانواده هستم؛ یک برادر ده سال بزرگ‌تر و خواهری هشت سال بزرگ‌تر دارم. به عنوان فرزند آخر، در خانواده مورد توجه بودم و برخلاف خواهر و برادرم، به ویژه برادرم که بسیار درس‌خوان بود، من چندان علاقه‌ای به درس خواندن کلاسیک نداشتم. با این حال، در نهایت نمراتم خوب بود و نتیجه بدی نمی‌گرفتم. اما در نوجوانی کتاب‌های زیادی مطالعه می‌کردم. دوران کودکی و نوجوانی‌ام بسیار شاد بود و می‌توانم بگویم حاضرم بهای سنگینی برای بازگشت به گذشته را پرداخت کنم. در آن سال‌ها تعریف مشخصی از افراد پرجنب‌وجوش وجود نداشت و فردی با این تیپ شخصیتی معمولاً با برخوردهای بسیار خشن مواجه می‌شد؛ در حالی که پرجنب‌وجوشی فقط به معنای شیطنت نیست؛ گاهی خلاف جریان بودن است. در گروه‌های هنری مدرسه فعال بودم، به ویژه در گروه سرود. معمولاً تک‌خوان گروه بودم و علاقه زیادی به این کار داشتم. در زمینه تلاوت قرآن هم گاهی در صف مدرسه قاری بودم. صدایم بد نبود و خودم هم علاقه‌مند بودم و به همین دلیل در این مسیر فعالیت می‌کردم.»

دانشگاه، انتخاب رشته و ازدواج زودهنگام

وقتی پای کنکور به میان آمد، وکیلان با موفقیت وارد

دانشگاه شد. او تعریف می‌کند که وقتی به دبیرستان رسید، رشته ریاضی را انتخاب کرد و دو سال پایانی دبیرستان، به ویژه به خاطر فضای کنکور، کمی بیشتر به درس توجه کرد: «خانواده‌هایی مثل خانواده ما که پدر و مادر کارمند بودند و استطاعت مالی چندانی نداشتند، معمولاً تنها مسیر پیش روی فرزندانشان درس خواندن و ورود به دانشگاه بود. در سال سوم دبیرستان ناگهان جهش بزرگی داشتم و شاگرد ممتاز شدم. همیشه همین‌طور بود؛ در بعضی شاخه‌ها ناگهان رشد زیادی می‌کردم و در بعضی مواقع هم یک‌دفعه افت شدیدی پیدا می‌کردم. در نهایت با رتبه‌ای متوسط رو به خوب، هم در دانشگاه سراسری و هم در دانشگاه آزاد قبول شدم. در دانشگاه سراسری، رشته معماری پذیرفته شدم که نرفتم، و در دانشگاه آزاد در رشته مهندسی صنایع ادامه تحصیل دادم و مدرک کارشناسی گرفتم.»

با ورود به دانشگاه، وکیلان با تجربه‌های مختلف کاری وارد بازار شد: «۲۱-۲۰ سالگی وارد بازار کار شدم؛ کارهایی که هیچ ارتباطی به رشته تحصیلی‌ام نداشت. دوران دانشجویی از نظر علمی چندان برجسته نبودم، اما در همین دوره در سال ۱۳۷۹ و در ۲۴ سالگی، هم‌زمان با پایان دوره کارشناسی ازدواج کردم.» ازدواج در سن پایین یکی از مواردی است که امروزه کمتر کسی سراغش می‌رود و حتی برای آن سال‌ها هم رایج نبود، با این حال وکیلان در این تصمیم مصمم بود: «وقتی ازدواج کردم، دانشجو بودم، پولی نداشتم، سربازی هم نرفته بودم؛ یعنی همه شرایطی که می‌توانست مانع ازدواج شود، وجود داشت. آن زمان مثل امروز نبود که بشود با شغل‌های آزاد یا آنلاین، خودت را شاغل معرفی کنی. اگر دفترچه بیمه یا یک کار اداری ثابت نداشتم، همه فکر می‌کردند بیکاری. نگاه جامعه ۲۵ یا ۳۰ سال پیش خیلی متفاوت بود. من همیشه عادت داشتم هر چیزی را که بخوام، به دست بیاورم. همین شد که به همسر رسیدم و با وجود چالش‌های زیاد، ازدواج کردم. خدا را شکر می‌کنم که در این ۲۵ سال زندگی را ساختم. از ازدواجمان یک فرزند داریم. متولد ۱۳۸۵، حالا ۱۹ ساله است. بسیار باهوش، متعادل و در عین حال انسان بسیار خوب و با معرفتی است.»

ورود به بازار کار و تجربه تدریس

وکیلان از همان سال‌های دانشگاه وارد بازار کار شد و مشاغل متنوعی را تجربه کرد. خودش

مهرتراکتس



۶۸

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران



می گوید: «ابتدا در بازار تهران فعالیت کردم. مدتی هم کسب و کارهای مختلفی داشتم. سپس وارد کار متفاوتی شدم و یک آموزشگاه کنکور قلمچی راه اندازی کردم. نمایندگی مؤسسه کنکور قلمچی را گرفتم و به روش خودم شروع به فعالیت کردم. روش آموزشی من این بود که دانش آموزان را به تلاش فردی تشویق کنم. خودم هم در آن آموزشگاه درس می دادم؛ به ویژه درس دیفرانسیل. نتایج بسیار خوبی به دست آمد و شاگردانم پیشرفت چشمگیری داشتند. بعدها در تهران هم تدریس خصوصی می کردم و آن قدر سرم شلوغ بود که تا نیمه شب کلاس خصوصی داشتم. به طرز شگفت انگیزی شاگردانم نتایج خوبی می گرفتند. واقعاً هنوز هم دلیل علمی برایش ندارم، اما روش کاری من جواب می داد. همیشه هم به روش خودم عمل می کردم و هیچ وقت دنبال الگوها و استانداردهای کلیشه ای نبودم. اگر بخواهم اسم روی آن بگذارم، شاید باید بگویم «روش واقع گرایی»؛ یعنی همه چیز را همان طور که هست ببینی، بی تعارف و بی حاشیه. همین سبک را هنوز هم در کارم ادامه داده ام و معتقدم واقع گرایی در ایران به شدت کارآمد است.»

◀ استخدام به عنوان اولین کارمندان ایران کیش و ورود به دنیای کارت های اعتباری

وقتی ۲۶ ساله باشید، تجربه چند کار متفرقه را داشته و متأهل هم شده باشید، طبیعتاً باید کم کم به داشتن یک شغل ثابت فکر کنید؛ به ویژه در آن زمان که جامعه به شدت روی این موضوع حساس بود و داشتن شغلی با دفترچه بیمه، نوعی هنجار محسوب می شد. همین نگرش موجب شد وکیلان برای مصاحبه به شرکتی تازه تأسیس به نام «کارت اعتباری ایران کیش» بروند که در آن زمان اولین روزهای فعالیتش را سپری می کرد. وکیلان می گوید: «این شرکت در اوایل سال ۱۳۸۲ تأسیس شده بود و من همان سال واردش شدم. اگر اشتباه نکنم، مرداد ۱۳۸۲ بود که شروع به کار کردیم و من جزو نفرات سوم یا چهارم شرکت بودم. هنوز هم کارت پرسنلی ام از آن زمان رانگه داشته ام. یادم هست سال ۱۳۸۹ بود که تازه بحث دستگاه های کارت خوان کمی شناخته شد، اما سال ۱۳۸۲ اصلاً کسی نمی دانست کارت خوان چیست و چه کاربردی دارد. البته خیلی پیش تر، حدود سال ۱۳۷۸، یک شرکت داخلی در حوزه کلوزلپ سیستمی شبیه کارت خوان آورده بود که در حد محدود کار می کرد؛ ولی هیچ وقت به معنای واقعی گسترش پیدا نکرد. شرکت خدمات انفورماتیک آن زمان یک سرمایه گذاری بزرگ انجام داد و در تأسیس این شرکت مشارکت کرد. مأموریت ایران کیش خیلی روشن بود: طراحی و اجرای کارتهایی با سیستمی شبیه ویزا و مسترکارت. برای همین هم مدیران و نیروهای باتجربه ای را به کار گرفتند. مدیرعامل شرکت، آقای دکتر مهدوی، کسی بود که سال ها خارج از ایران کار و تحصیل کرده بود. آقای

ملکی هم بود که حتی سابقه کار در ویزا یا مستر را داشت. ما هم به عنوان نیروهای تازه کار در حد سه چهار نفر جذب شدیم تا آموزش ببینیم و کار را پیش ببریم. در آن زمان سرمایه گذار به لحاظ مقیاس کار، بزرگی پروژه و تکنولوژی ای که آورده بود، واقعاً کم نظیر بود. آن سال ها تیمی در رأس شرکت به وجود آمد که ترکیبش واقعاً خاص بود؛ آدم هایی که هر کدام در حوزه خودشان وزنه محسوب می شدند. رئیس هیئت مدیره اش، دکتر الهی، یک نخبه بین المللی محسوب می شد؛ وزنه ای علمی و اجرایی که هنوز هم وقتی نامش می آید، یادآور اعتبار علمی و اجرایی است. کنار او هم یک تیم حرفه ای حضور داشت که امروز هر کدامشان از نام های بزرگ صنعت هستند. مهندس حسنی، مهندس گیو، مهندس قادری، خانم اسماعیلی، مهندس سیفی و... از جمله این افراد بودند. واقعاً هنوز هم می شود به سبک کاری این افراد نگاه کرد و درس گرفت.»

◀ کلید خوردن اولین پروژه کارت اعتباری و تولد دارا

وکیلان این گروه کارآمد را عامل پیدایش بسیاری از مقوله های فنی امروز در کشور می داند و تعریف می کند که گروهی زبده از متخصصان کنار هم جمع شدند تا پروژه کارت اعتباری را راه اندازی کنند. آیت های فنی این پروژه در ابتدا از خارج از کشور وارد شده بود، اما تیم فنی شرکت سرمایه گذار روی آن کار زیادی انجام داد تا بومی سازی شود و در نهایت زیرساخت کارت اعتباری براساس مدل ویزا و مسترکارت راه اندازی شد. او می گوید: «البته راه اندازی این سیستم با چالش های زیادی همراه بود. مهم ترین چالش این بود که کارمندان مثل ما، اساساً چیزی از کارت اعتباری و حتی کارت خوان نمی دانستیم. باید همه چیز را از صفر یاد می گرفتیم. باین حال، علاقه به یادگیری باعث شد مسیر را ادامه دهیم. یکی از موضوعات مهم آن زمان، بومی سازی

لزوم تنظیم‌گری تعاملی و توسعه‌گرا

در بخش «تنظیم‌گری» این شماره از عصر تراکنش، تمرکز اصلی بر بررسی پیش‌نویس مقررات بانک مرکزی برای «کارگزاران رم‌پول» و بررسی پیامدهای تقسیم وظایف میان بانک مرکزی و سازمان بورس در رگولاتوری رم‌زارزهاست. برخی از فعالان این اتفاق را گامی رو به جلو در مسیر قانونمند شدن بازار رم‌زارزها می‌دانند و معتقدند تفکیک وظایف نهادی می‌تواند به شفافیت و کاهش بلامتلفی کسب‌وکارها منجر شود. در مقابل، گروهی دیگر هشدار می‌دهند که الزامات سنگین و نگاه کنترل‌گر ایانه سند فعلی، خطر مهاجرت فعالان و رکود نوآوری را در پی دارد. در این میان، دیدگاهی نیز وجود دارد که بر ضرورت تدوین تعاریف دقیق، اجرای مرحله‌ای مقررات و مشارکت فعال ذی‌نفعان در فرایند قانون‌گذاری تأکید می‌کند. این رویکرد، تنظیم‌گری رانه‌ابزاری برای مهار بازار، بلکه سازوکاری برای هدایت هوشمند آن می‌داند. در مجموع، آنچه از مجموع دیدگاه‌ها بر می‌آید، این است که آینده بازار رم‌دارایی‌ها در ایران بیش از هر چیز به کیفیت گفت‌وگو میان سیاست‌گذار و بازیگران اکوسیستم وابسته است.

تنظیم‌گری

در گفت و گو با بازیگران اکوسیستم رمزارز کشور درباره پیش نویس مقررات کارگزاران رمزیپول و تقسیم وظایف بانک مرکزی و بورس در این حوزه مطرح شد

رمزارز در چنبره مقررات مبهم

صادق کاشفی

تنظیم‌گری صنعت رمزارز در ایران طی سال‌های اخیر همواره یکی از موضوعات خبرساز بوده است. تازه‌ترین فصل از این ماجرا، با انتشار پیش‌نویس سند «ضوابط تأسیس، فعالیت، نظارت و انحلال کارگزاران رمزیپول» رقم خورد؛ سندی که در چهارچوب آن، مقررات مرتبط با کارگزاران رمزیپول بانک مرکزی دستخوش تغییراتی شده و وظایف تنظیم‌گری در حوزه رمزارزها میان بانک مرکزی و سازمان بورس تقسیم شده است. این رویکرد جدید، از یک سو توجه بسیاری را جلب کرد و از سوی دیگر، نگرانی‌هایی تازه را در میان فعالان بازار برانگیخت. فعالان در واکنش به این سند، پرسش‌های مهمی را مطرح کرده‌اند؛ از جمله اینکه مرزبندی میان «پول» و «دارایی» تا چه اندازه در عمل ممکن و شفاف است؟ ورود سازمان بورس به حوزه رمزدارایی‌ها چه فرصت‌هایی برای توسعه ابزارهای مالی نوین، مانند توکنایز کردن دارایی‌ها، فراهم می‌کند؟ و اساساً محور اصلی این پیش‌نویس، «مدیریت ریسک» است یا «ایجاد فرصت»؟ همچنین اگر قرار باشد بازنگری در این سند صورت گیرد، چه ملاحظاتی باید در اولویت قرار گیرد؟ برای بررسی این پرسش‌ها، با جمعی از بازیگران صنعت رمزارز کشور از جمله امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس؛ سامان بیرقی، رئیس هیئت‌مدیره اوام‌پی فینکس؛ سهند حمزه‌ای، مدیرعامل آبان‌تتر؛ علیرضا یعقوبی، رئیس هیئت‌مدیره انجمن فین‌تک و محمد حکیمی، مدیرعامل رمزینکس گفت‌وگو کرده‌ایم تا دیدگاه آنها را درباره چالش‌ها و پیامدهای احتمالی این سند بشنویم. نتیجه این گفت‌وگوها نشان می‌دهد بیشتر فعالان این صنعت، از رویکرد تازه بانک مرکزی و پرهیز از برخوردهای قهری استقبال کرده‌اند، اما در عین حال هشدار می‌دهند که بی‌توجهی به برخی نکات کلیدی می‌تواند زمینه‌ساز گسترش فعالیت‌های غیررسمی و زیرزمینی شود و در نهایت امنیت سرمایه‌گذاری در پلتفرم‌های داخلی را کاهش دهد. در ادامه، گزارشی از مهم‌ترین محورهای این گفت‌وگوها را می‌خوانید.



مهرتراکت



۷۴

ASAEETARAHOONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

مناقشه میان تعاریف رمزارز و رمزدارایی

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات صنعت رمزارز، مرز مبهمی است که میان مفاهیم بنیادین آن در اسناد بانک مرکزی وجود دارد. امیرحسین راد، مدیرعامل نوبیتکس، با ذکر این نکته می‌گوید: «از نگاه حقوقدانان و کارشناسان هنوز درباره ماهیت رمزیپول، رمزارز و رمزدارایی اختلاف نظر وجود دارد. تا زمانی که این تعاریف مشخص، شفاف و مورد پذیرش اکثریت و منطبق بر واقعیت بازار نباشد، این توافق هم نمی‌تواند کارایی لازم را داشته باشد. واقعیت این است که کسب‌وکاری مانند پلتفرم تبادل که در آن انواع مختلف توکن‌ها مبادله می‌شود و هر کدام تنظیم‌گر مخصوص خود را دارد، به لحاظ کارکردی نمی‌تواند ذیل یک نهاد واحد در نظر گرفته شود. مسئله مرزبندی میان پول و دارایی هنوز در نقاط مختلف دنیا هم محل مناقشه است. به طور مثال در آمریکا تقسیم‌کاری بین SEC و CFTC صورت گرفته اما هنوز اختلافات پابرجاست و بازیگران این صنعت هم خیلی با آن کنار نیامده‌اند. در اتحادیه اروپا و قانون MiCA تقسیم‌بندی سه‌گانه دیگری صورت گرفته. در ژاپن و سنگاپور نگاه متفاوتی حاکم است. در مجموع می‌توانیم بگوییم

طبق تجربه کشورهای دیگر قوانین این حوزه کاملاً سیال است و وابسته به کاربرد و شرایط بازار است. بنابراین هیچ خط‌کشی صلب و ثابتی بین این تعاریف نمی‌توان متصور بود و به همین دلیل تشکیل یک تنظیم‌گر چندجانبه بین نهادهای مختلف فقط می‌تواند راهگشا باشد. قطعاً ورود سازمان بورس به زمینه توکنایز کردن دارایی‌های فیزیکی می‌تواند فرصت‌های زیادی خلق کند اما پیش‌نیاز آن تدوین قوانین شفاف و توسعه‌محور است. اما در حال حاضر ما چنین برداشتی از اسناد رونمایی‌شده توسط بانک مرکزی نداریم و رویکرد آن بیشتر محدودکننده است.»

بیش تنظیم‌گری، عامل انسداد خلاقیت است

طبق صحبت‌های راد، نکته مهم در تنظیم‌گری حفظ توازن بین ساماندهی و توسعه نوآوری است. با سخت‌گیری و بیش‌تنظیم‌گری (Overregulation) ساماندهی تنها در ظاهر به حداکثر خودش می‌رسد در حالی که فی‌الواقع خلاقیت دچار انسداد شده و بازار به فضای غیرقابل رصد منتقل می‌شود. این شیوه تنظیم‌گری رویکردی است که عموماً در کشور ما رواج داشته است. او توضیح می‌دهد: «برای اجتناب از چنین

امیرحسین راد



تنظیم‌گری کارگزاری‌های رم‌پول ایران:
چگونه می‌توان مبتنی بر مدیریت ریسک بود و هم‌زمان حامی نوآوری شد؟

از میکاتاوارا؛ الگوهای برای بازطراحی سیاست‌های رم‌پول در ایران



حسین حقیقی
کارشناس
فناوری بانکی



تنظیم‌گری در حوزه‌های دارایی‌های مجازی و کارگزاری‌های رم‌پول، یکی از چالش‌های حساس و پیچیده بازارهای مالی نوین است. هدف اصلی در این حوزه، ایجاد تعادلی پایدار میان مدیریت مؤثر ریسک‌های مالی و سیستمی از یک‌سو و حمایت از نوآوری از سوی دیگر است. رگولاتوری هوشمند باید فراتر از نظارت صرف عمل کرده و با رویکردی متعادل، هم امنیت و ثبات بازار را تضمین کند و هم بستر رشد و توسعه بازارهای دیجیتال را فراهم آورد. این نوشتار با محوریت تحلیل «دستور رم‌پول ایران» (که از این پس با همین عنوان از آن یاد می‌شود)، به بررسی چهارچوب نظارتی کشور در زمینه دارایی‌های مجازی می‌پردازد و ضمن تحلیل نقاط قوت و ضعف آن، مقایسه‌ای تطبیقی با چهارچوب‌های پیشرو جهانی نظیر مقررات میکای اتحادیه اروپا و وارا، دبی ارائه می‌دهد. در نهایت، این تحلیل می‌کوشد راهکارهایی برای توسعه یک نظام تنظیم‌گری حامی نوآوری در ایران پیشنهاد کند.

ویژگی تنظیم‌گری مطلوب در توصیه‌های نهادهای استانداردساز

در دنیای مالی نوین و به‌ویژه در حوزه دارایی‌های مجازی، نهادهای استانداردساز بین‌المللی مانند هیئت ثبات مالی (FSB)، سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) و کمیته نظارت بانکی جهانی (BCBS)، توصیه‌هایی ارائه کرده‌اند که می‌توانند به عنوان الگوی تنظیم‌گری مورد توجه قرار گیرند. این نهادها تأکید دارند که تنظیم‌گری در این حوزه باید بر اصول مشخصی استوار باشد که در ادامه به آنها پرداخته می‌شود:

خنثی بودن نسبت به فناوری

یکی از اصول کلیدی در تنظیم‌گری دارایی‌های مجازی، اصل بی‌طرفی نسبت به فناوری است. براساس توصیه‌های نهادهایی همچون هیئت ثبات مالی، قوانین باید بر پایه ریسک و کارکرد مالی فعالیت‌ها تنظیم شوند، نه بر مبنای فناوری زیرساختی (مانند بلاکچین). این رویکرد که با عنوان «همان فعالیت، همان ریسک، همان قاعده» شناخته می‌شود، تضمین می‌کند که فعالیت‌های مشابه، صرف‌نظر از فناوری مورد استفاده، تحت نظارت یکسان قرار گیرند و نوآوری محدود نشود. این اصل به خوبی در مقررات میکا و وارا لحاظ شده است.

مبتنی بر ریسک و تناسب

از دیگر اصول تنظیم‌گری مطلوب، اصل تناسب و

ریسک محور بودن است. به بیان دیگر، الزامات نظارتی باید متناسب با اندازه، ساختار و پیچیدگی نهادها و فعالیت‌های آنها تنظیم شود. نهادهای نظارتی از جمله هیئت ثبات مالی تأکید دارند که الزامات قانونی باید به گونه‌ای طراحی شوند که از تحمیل هزینه‌های اضافی به شرکت‌های کوچک و نوآور جلوگیری شود، در حالی که نهادهای بزرگ‌تر و پیچیده‌تر، مسئولیت‌های بیشتری بر عهده داشته باشند. این نکته در چهارچوب وارا، دبی و میکای اتحادیه اروپا به وضوح رعایت شده است؛ به گونه‌ای که در وارا، میزان سرمایه مورد نیاز برای نهادهای فعال در حوزه رم‌پول بر اساس سطح سربار عملیاتی و حجم ریسک نهاد تعیین می‌شود.

جامعیت و پوشش ریسک‌های عملیاتی

یکی از اصول کلیدی تنظیم‌گری در حوزه دارایی‌های مجازی، جامعیت و پوشش کامل ریسک‌های عملیاتی است. مقرراتی چون «دورا» در اتحادیه اروپا و اسناد وارا بر ضرورت تضمین تاب‌آوری عملیاتی دیجیتال تأکید دارند. این تاب‌آوری، با هدف مقابله با تهدیدات سایبری و اختلالات احتمالی، نهادهای نظارتی را ملزم می‌کند تا کارگزاران را به رعایت الزامات سخت‌گیرانه امنیت سایبری و تدوین برنامه‌های تداوم کسب‌وکار موظف سازند.

تحلیل مفاد دستور رم‌پول ایران و تمرکز آن بر مدیریت ریسک

«دستور رم‌پول ایران» که توسط بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تدوین و تصویب شده، چهارچوبی اولیه برای نظارت بر کارگزاران رم‌پول و نهادهای واسطه‌گر این حوزه فراهم کرده است. این دستور در چندین جنبه، مدیریت ریسک و ثبات مالی را در اولویت قرار داده است که در ادامه بررسی می‌شود.

نقاط قوت دستور رم‌پول ایران در مدیریت ریسک

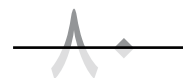
۱. **نهادینه‌سازی و مجوزدهی الزامی:** دستور رم‌پول ایران، فعالیت کارگزاران رم‌پول را صرفاً در چهارچوب قانون بانک مرکزی و با اخذ مجوز از این نهاد مجاز دانسته است. این رویکرد، فعالیت‌های غیرقانونی را محدود کرده و امکان نظارت مؤثر بر بازیگران بازار و کنترل آنها را فراهم می‌کند.

۲. **صلاحیت مدیران و حاکمیت شرکتی:** مدیران کارگزاران ملزم به داشتن صلاحیت عمومی و حرفه‌ای و حداقل دو سال سابقه فعالیت در حوزه‌های مرتبط هستند. همچنین، این دستور بر ایجاد ساختارهای



یکی از
اصول کلیدی
در تنظیم‌گری
دارایی‌های مجازی،
اصل بی‌طرفی
نسبت به فناوری
است. براساس
توصیه‌های
نهادهایی همچون
هیئت ثبات مالی،
قوانین باید بر پایه
ریسک و کارکرد
مالی فعالیت‌ها
تنظیم شوند، نه
بر مبنای فناوری
زیرساختی (مانند
بلاکچین)

مهرتراکتس



ASAEETARAHHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

چشم اندازی از آینده صنعت پرداخت



در بخش «جهان» این شماره از عصر تراکنش، مروری داشتیم بر دهمین نسخه گزارش جهانی پرداخت (GPR) که توسط ورلدپی منتشر شده است؛ گزارشی که تصویری از ده سال تحول بی وقفه در شیوه های پرداخت ترسیم می کند؛ از روزگاری که پول نقد و کارت های بانکی پادشاهی می کردند تا امروز که کیف پول های دیجیتال و سرویس هایی مانند BNPL تاج سلطنت را در اختیار دارند. در این مرور، روند سهم یابی پرداخت های دیجیتال از تجارت الکترونیکی جهانی بررسی شده؛ سهمی که از ۳۴ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۶۶ درصد در سال ۲۰۲۴ رسیده و انتظار می رود تا ۲۰۳۰ از ۷۹ درصد نیز فراتر رود. این گزارش همچنین نشان می دهد چگونه گوشی های هوشمند به ستون اصلی پرداخت های جهانی تبدیل شده اند و چطور فین تک ها، با نوآوری هایی مانند کیف پول های دیجیتال، سیستم های پرداخت آنی و خدمات لندتک، مرزهای سنتی بانکداری را جابه جا کرده اند. گزیده ای از این گزارش را می توانید در صفحات پیش رو بخوانید.

جهان

worldpay

THE GLOBAL PAYMENTS REPORT

GPR
2025



The past, present and future
of consumer payments

10TH EDITION



ثنا جهاندار

مصرف تراکنش



۸۴

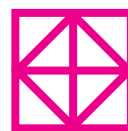
ASAEETARAHOONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

مروری بر دهمین نسخه گزارش جهانی پرداخت (GPR2025) که تصویری از گذشته
حال و آینده نوآوری در پرداخت را ارائه می دهد

سفری از دنیای سنتی به جهان دیجیتال

بازگردیم به سال ۲۰۱۵، زمانی که ورلدپی اولین گزارش جهانی پرداخت (GPR) را منتشر کرد. در آن دوره، پرداخت های مصرف کنندگان عمدتاً به دو دسته اصلی تقسیم می شد: روش های سنتی مانند پول نقد و کارت های اعتباری که هنوز غالب بودند و روش های «جایگزین» مانند کیف پول های دیجیتال و سیستم های خرید «الان بخر، بعداً پرداخت کن» (BNPL). این روش های جایگزین با ارائه تجربه ای سریع، امن و آسان، توانستند پاسخ گوی نیاز روزافزون مصرف کنندگان به تسهیل خرید آنلاین باشند. امروز، چشم انداز دنیای پرداخت با سرعتی خیره کننده تغییر کرده است. آنچه زمانی «جایگزین» نامیده می شد، حالا بخش اعظم پرداخت های آنلاین جهان را تشکیل می دهد و در عصر کنونی تجارت الکترونیکی به عنوان «پرداخت های دیجیتال» شناخته می شود. انتشار گزارش GPR توسط ورلدپی، چراغ راهی برای فعالان کسب و کارها در این فضای پویا فراهم کرد. تحول دیجیتال در پرداخت ها از سال ۲۰۱۴ آغاز شد؛ نخستین نوآوران فین تک مانند علی پی، مرکادو پیگو پی پال، دست کم یک دهه پیشرو بودند. تازه واردهایی مانند کلارنا، گرب پی و وی چت پی به سرعت توجه ها را جلب کردند و ورود اپل پی در اکتبر ۲۰۱۴، موج تازه ای در این انقلاب ایجاد کرد. هنوز در ابتدای این عصر جدید هستیم. این متن ترجمه ای است از دهمین نسخه گزارش جهانی پرداخت ورلدپی که در ادامه می خوانید.



◀ پرداخت های دیجیتال: پادشاهی نوظهور در عصر نوآوری

سهم این روش ها از ۳۴ درصد ارزش تجارت الکترونیکی جهانی در سال ۲۰۱۴، حالا به ۶۶ درصد در سال ۲۰۲۴ رسیده است. تحول در فروشگاه ها حتی چشمگیرتر است: سهم پرداخت های دیجیتال از ۳ درصد ارزش

تصور کنید دنیایی که در آن پرداخت های دیجیتال، مانند ستاره ای درخشان، آسمان خرید آنلاین را فتح کرده اند و تا سال ۲۰۳۰، سیطره سلطنت خود را به فروشگاه های فیزیکی نیز گسترش خواهند داد. روش های دیجیتال، سناریوهای قدیمی را متحول کرده اند؛

حضور حتی چشمگیرتر بوده است: سهم پرداخت‌های دیجیتال (شامل انتقال وجه حساب به حساب، پرداخت با تأخیر و کیف پول‌های الکترونیکی) از ارزش خریدهای پایانه فروش از ۳ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۳۸ درصد در سال ۲۰۲۴ افزایش یافته است. در حالی که پرداخت از طریق ابزارهای پوشیدنی مانند ساعت‌های هوشمند به سرعت محبوبیت پیدا می‌کند، فناوری‌های بیومتریک مثل اسکن کف دست یا عنبیه چشم نیز در حال پیشرفت‌اند تا امکان پرداخت حتی بدون نیاز به دستگاه فراهم شود؛ هرچند این روش‌ها هنوز به سرعت همه‌گیر نشده‌اند.

برای آینده نزدیک، گوشی هوشمند به عنوان بازیگر اصلی در عرصه پرداخت‌ها باقی می‌ماند. بازکردن درهای سیستم‌های تولیدکنندگان به سوی ارائه‌دهندگان ثالث خدمات پرداخت موبایلی، رقابت را افزایش داده و استفاده از این دستگاه‌ها را در پرداخت‌ها بیش از پیش توسعه خواهد داد. در حال حاضر، پرداخت موبایلی انتخاب مردم است و این روند ادامه خواهد داشت.

◀ نوآوری‌های مبتنی بر فین‌تک

شبکه‌های کارت اعتباری، پیشگامان فناوری مالی قرن بیستم بودند؛ آنها با ساختن شبکه‌های جهانی، جریان پول را میان مصرف‌کنندگان، فروشندگان و بانک‌ها روان کردند و دنیای معاملات را دگرگون ساختند. اما امروز، نسل جدیدی از فین‌تک‌ها پا به میدان گذاشته و صنعت پرداخت را با نوآوری‌هایی چون کیف پول‌های دیجیتال، «الان بخر، بعداً پرداخت کن» و ایده‌های خلاقانه دیگر، زبرورو می‌کنند. این فین‌تک‌ها با تغییر بنیادین الگوی پرداخت‌ها، ارائه‌دهندگان سنتی را وادار به نوآوری کرده‌اند تا در این رقابت نفس گیر، عقب‌نمانند. این داستان تحول، نه تنها حکایت رقابت است، بلکه روایتی از آینده‌ای است که در آن پرداخت‌ها سریع‌تر، هوشمندتر و فراگیرتر می‌شوند؛ آینده‌ای که برای اقتصاد جهانی، فرصت‌های بی‌شماری به ارمغان می‌آورد.

◀ پررنگ شدن نقش کیف پول‌های دیجیتال و BNPL

طبق گزارش ورل‌دپی، در سال ۲۰۲۴، کیف پول‌های دیجیتال بیش از یک سوم پرداخت‌های مصرف‌کنندگان به کسب‌وکارها را به خود اختصاص دادند؛ رقمی خیره‌کننده بیش از ۱۵.۷ تریلیون دلار. و این تازه آغاز ماجراست: پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد تا سال ۲۰۳۰، مجموع پرداخت‌های مصرف‌کنندگان از طریق کیف پول‌های دیجیتال از ۲۸ تریلیون دلار فراتر خواهد رفت و حتی از تولید ناخالص داخلی ایالات متحده در سال ۲۰۲۳ (با ۲۷.۷ تریلیون دلار، بزرگ‌ترین اقتصاد جهان) پیشی خواهد گرفت. این رشد سرسام‌آور، حکایت از انقلابی دارد که فین‌تک‌ها آن را رهبری می‌کنند.

استارت‌آپ‌هایی مانند پی‌پال، جی‌کش و فون‌پی از صفر شروع کردند و تجربیات پرداختی را خلق کردند که دقیقاً همان چیزی بود که مصرف‌کنندگان آرزویش را داشتند: سریع، ایمن و بدون دردسر. بازارهای آنلاین غول‌پیکری چون آمازون و علی‌بابا، درس‌های ارزشمندی از رفتار مصرف‌کنندگان گرفتند و تجارتشان را به کسب‌وکارهای پرداختی مقیاس‌پذیر تبدیل کردند. شرکت‌های بزرگ

تراکنش‌های جهانی در ۲۰۱۴ به ۳۸ درصد در ۲۰۲۴ جهش کرده است - داستانی از انقلابی که کارت‌ها و اسکناس‌ها را به حاشیه رانده است.

در ۱۰ ساله‌ای که از انتشار اولین گزارش جهانی پرداخت‌ها (GPR) می‌گذرد، شاهد ظهور روش‌های پرداخت محلی محبوب مانند BLIK در لهستان، PhonePe در هند و MODO در آرژانتین بوده‌ایم. سیستم‌های پرداخت آنی مانند UPI در هند، Pix در برزیل و PayNow در سنگاپور به ستاره‌های این عرصه تبدیل شده‌اند. بازیگران تحول‌ساز بعدی، از جمله Paze، FedNow و Wero نیز در راه‌اند. ما رشد شش‌برابری تجارت الکترونیکی را رصد کرده‌ایم که حالا به بخشی جدایی‌ناپذیر از زندگی مصرف‌کنندگان تبدیل شده و پیش‌بینی می‌کنیم شیوه پرداخت BNPL (الان بخر، بعداً پرداخت کن) سهمی معنادار از ارقام مبادله‌شده در پایانه‌های فروش را از آن خود کند. طی این مدت شاهد سقوط تند (اما نه حذف کامل) استفاده از پول نقد نیز بودیم؛ این سقوط، ضرورت جاویدان پول‌های کاغذی را آشکار کرد؛ روایتی از تعادلی که سنت و نوآوری را به هم پیوند می‌زند.

در دهمین گزارش جهانی پرداخت‌ها، گذشته، حال و آینده پرداخت‌های مصرف‌کنندگان با نگاهی گسترده بررسی شده است. سفری که تاکنون پیموده شده، بازتاب شده و روش‌های پرداخت در ۴۰ بازار کلیدی جهانی مورد ارزیابی قرار گرفته است. همچنین چشم‌اندازی از منازعی که ممکن است تا ۲۰۳۰ شاهد باشیم، ترسیم شده است؛ داستانی از آینده‌ای که در آن هر تراکنش، گامی به سوی سادگی و هوشمندی است.

آینده‌ی تجارت الکترونیکی، به شکلی شگفت‌انگیز تحت تأثیر پرداخت‌های دیجیتال قرار خواهد گرفت. بر اساس تحلیل‌های ورل‌دپی، تا سال ۲۰۳۰، بیش از سه چهارم ارزش کل تجارت الکترونیکی جهانی یعنی حدود ۷۹ درصد، از طریق پرداخت‌های دیجیتال انجام خواهد شد. این روند نه تنها نشان‌دهنده رشد سریع فناوری‌های مالی است، بلکه نویدبخش تجربه‌ای ساده‌تر، سریع‌تر و امن‌تر برای مصرف‌کنندگان در سراسر جهان است.

اما نکته شگفت‌آورتر، حجم عظیم تراکنش‌های مالی است که در این حوزه جابه‌جا می‌شود. پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۰، مجموع پرداخت‌های دیجیتال در فضای آنلاین به رقم خیره‌کننده ۸/۶ تریلیون دلار برسد. این عدد، حکایت از تحولی عظیم در رفتار مصرف‌کننده و چشم‌انداز اقتصاد دیجیتال دارد که کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاران را به فرصت‌هایی بی‌سابقه دعوت می‌کند.

◀ برای هر کاری، یک اپلیکیشن مخصوص وجود دارد

به عنوان یکی از متحول‌کننده‌ترین اختراعات تاریخ فناوری، گوشی هوشمند توانسته صنعت پرداخت مصرف‌کنندگان در سراسر جهان را دگرگون کند. این ابزار اکنون به بخشی جدایی‌ناپذیر از خریدهای حضوری و آنلاین تبدیل شده و نقشی کلیدی در عصر جدید «تجارت یکپارچه» ایفا می‌کند.

هرچند نمونه‌های ابتدایی گوشی‌های هوشمند از اوایل دهه ۹۰ میلادی در دسترس بودند، اما معرفی آیفون در سال ۲۰۰۷ و سیستم عامل اندروید در سال ۲۰۰۸، آغازگر دورانی بی‌سابقه در رشد و پذیرش این فناوری شد. به گزارش استاتیس‌تا، در سال ۲۰۰۷ حدود ۱۲۲ میلیون دستگاه گوشی هوشمند در جهان فروخته شد. این رقم تا سال ۲۰۱۴ به بیش از ۱.۲ میلیارد واحد رسید. با این حال، تبدیل شدن گوشی هوشمند به ابزاری همه‌گیر در پرداخت‌های روزمره، یک شبه اتفاق نیفتاد. در سال‌های ابتدایی توسعه تجارت الکترونیک موبایلی، کاربران می‌توانستند محصولات را از طریق گوشی خود جست‌وجو کنند، اما برای خرید نهایی ناچار بودند به رایانه رومیزی یا لپ‌تاپ مراجعه کنند. به مرور زمان و با بهبود زیرساخت‌ها و تجربه کاربری، این روند تغییر کرد.

گوشی‌های هوشمند در ابتدا با کاستی‌هایی روبه‌رو بودند، اما با پیشرفت فناوری، افزایش پهنای باند شبکه‌ها و تمرکز تیم‌های دیجیتال بر بهینه‌سازی موبایلی سایت‌ها و اپلیکیشن‌های خرید، این چالش‌ها برطرف شدند. این آشنایی رو به رشد با گوشی‌های هوشمند باعث تحولی عظیم در خریدهای آنلاین شد؛ به طوری که سهم گوشی هوشمند از کل تجارت الکترونیکی جهانی بین سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۴، از ۱۹ درصد به ۵۷ درصد رسید.

پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۰، این سهم در ۴۰ بازار تحت پوشش این گزارش به نزدیک دوسوم (۶۴ درصد) برسد؛ اما رشد کاربرد گوشی‌های هوشمند هنگام خرید

۱۰ سوپراپلیکیشن پرداخت کشور



در بخش «راهنما»ی این شماره از ماهنامه عصر تراکنش، طبق روال همیشگی، مروری بر شش مجله معتبر فناوری جهان داشتیم و چهار کتاب مهم با محوریت آینده فناوری و اقتصاد دیجیتال، از جمله آینده‌ی عمیق، پایان پیشرفت، خوش‌بین و فریب هوش مصنوعی را معرفی کردیم. همچنین در گزارشی ویژه، ۱۰ اپلیکیشن پرداخت شرکت‌های PSP کشور معرفی شده‌اند؛ اپلیکیشن‌هایی که هر یک با طراحی کاربر پسند و خدمات متنوع خود، نقش مهمی در تحول پرداخت دیجیتال ایفا می‌کنند. در ادامه، دستگاه کارت خوان اندرویدی جدید TECHNOD600 محصول شرکت توسن‌تکنو بررسی شده است؛ این کارت خوان می‌تواند همراهی قدرتمند برای کسب‌وکارها باشد و جزئیات آن در صفحات پیش رو آمده است. در پایان، مطلبی به معرفی مدیران عامل شرکت‌های بیمه فعال در ایران اختصاص دارد تا تصویری روشن از جهت‌گیری و ظرفیت‌های آینده صنعت بیمه کشور ارائه شود.

راهنما



تاریخ انتشار

اکتبر ۲۰۲۵

صاحب امتیاز

کرون پوکفند

تیراژ

۸۵۲ هزار نسخه

انتشار اولین شماره

۱۹۲۹

دفتر مرکزی

نیویورک

وبسایت

fortune.com

سوژه‌ها

#هوش-مصنوعی

#کارت-اعتباری #نوآوری

همگانی شدن ابزار تولید ویدئو با هوش مصنوعی

شماره پاییز ۲۰۲۵ مجله فست کمپانی نگاهی عمیق به نقطه تلاقی خلاقیت، فناوری و رهبری دارد؛ جایی که شرکت‌ها و مدیران در

فست کمپانی

تلاش‌اند آینده را دوباره تعریف کنند. این شماره با تمرکز بر نوآوری در برندهای بزرگ، تحولات هوش مصنوعی و ظهور چهره‌های خلاق در صنایع مختلف منتشر شده است. در گزارش روی جلد این شماره از فست کمپانی با عنوان «آزمایش استارباکس»، فست کمپانی به سراغ برایان نیکول، مدیرعامل جدید استارباکس رفته و از برنامه او برای بیدار کردن غول قهوه می‌گوید. این مقاله، طرح‌های بلندپروازانه نیکول برای بازتعریف تجربه استارباکس را بررسی می‌کند؛ تلاشی برای بازگرداندن اصالت و شور به برندی که در میانه رقابت جهانی به نقطه‌ای حساس رسیده است.

در مقاله دیگری با عنوان «پیکا؛ جاه طلبی بزرگ در دنیای ویدئوی هوش مصنوعی»، تمرکز بر استارت‌آپ پیکا (Pika) و مدیرعامل آن دومی بوث است؛ شرکتی که با هدف همگانی کردن امکانات پیشرفته برای تولید محتوای ویدئویی، ابزارهایی ساده و در دسترس برای خلق محتوای باکیفیت ارائه می‌کند. این گزارش نشان می‌دهد که در دنیای امروز، موفقیت در فناوری تنها به پیشرفت فنی وابسته نیست، بلکه به میزان کارآمدی و دسترسی آن برای کاربران بستگی دارد. مضاف بر این دو مقاله، فست کمپانی در بخش‌های دیگر به معرفی ۱۰ فرد برتر خلاق سال جهان فین تک پرداخته است و ذیل مقالاتی مفاهیمی نظیر مراکز داده و چگونگی رهبری در عصر هوش مصنوعی را مورد بررسی قرار داده است. این شماره تصویری الهام‌بخش از آینده کسب‌وکار و فناوری ارائه می‌کند؛ آینده‌ای که در آن خلاقیت مهم‌ترین سرمایه است.

صادق کاشفی

مهرتراکتس



۹۲

ASAEETAAAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری‌های مالی ایران

نسل جدید کارت‌ها

شماره اکتبر ۲۰۲۵ مجله فورچون به تحولات بزرگ دنیای فناوری می‌پردازد؛ از استارت‌آپ‌های میلیارد دلاری گرفته تا

فورچون

نقش انسان در عصر هوش مصنوعی و کاربردهای نوین این فناوری در پیش‌بینی آب‌وهوا. این شماره با نگاهی تحلیلی و آینده‌محور، تصویری از نقطه تلاقی نوآوری، سرمایه و جامعه ترسیم می‌کند. در گزارش روی جلد این شماره از فورچون با عنوان «استارت‌آپ ۲۲.۵ میلیارد دلاری که می‌خواهد کارت‌های سازمانی را متحول کند»، فورچون به سراغ شرکت فین تک رامپ (Ramp) و بنیان‌گذارانش، اریک گیلان و کریم عطیه، رفته است. هدف رامپ بازتعریف نظام سنتی کارت‌های اعتباری شرکتی و کاهش هزینه‌های سازمانی است؛ تلاشی که آن را به یکی از پرارزش‌ترین استارت‌آپ‌های فین تک جهان تبدیل کرده است. در مقالات دیگر، به هشدار درباره تمرکز قدرت در دست چند میلیارد و اتحادشان با نهادهای حکومتی پرداخته شده است؛ اتحادی که به تعبیر یکی از استادان استنفورد، در تاریخ بی‌سابقه است. روایت از فضای سرد و محتاط شرکت‌های بزرگ فناوری و بازگشت به روزگار «دهه ۹۰» نیز، تصویری از رکود در تنوع‌طلبی و خلاقیت ترسیم می‌کند. در مطلب

تاریخ انتشار

پاییز ۲۰۲۵

صاحب امتیاز

Mansueto Ventures

تیراژ

۲۵۰ هزار نسخه

انتشار اولین شماره

۱۹۹۵

دفتر مرکزی

نیویورک

وبسایت

Fastcompany.com

سوژه‌ها

#داده #هوش-مصنوعی

#فین-تک



آینده‌ی عمیق

خلق فناوری‌ای که اهمیت دارد



عنوان اصلی
Deep Future: Creating Technology That Matters
نویسنده
Pablos Holman
انتشارات
Forbes Books
سال انتشار
۲۰۲۵

عمیق را معرفی می‌کند؛ فناوری‌هایی که فراتر از محصولات دیجیتال معمولی هستند و برای حل بزرگ‌ترین مشکلات جهان طراحی شده‌اند. هولمن در این اثر، ذهنیت و رویکردی را ارائه می‌دهد که به توسعه‌دهندگان، مخترعان و کارآفرینان کمک می‌کند تا پروژه‌هایی را خلق کنند که نه فقط سودآور باشند، بلکه تأثیر واقعی و ماندگاری بر جامعه و محیط زیست داشته باشند. کتاب «آینده‌ی عمیق» تنها درباره‌ی فناوری نیست؛ بلکه درباره‌ی نحوه تفکر و نگرش به مسئله‌های بزرگ جهان است. هولمن خواننده را تشویق می‌کند تا دیدگاه سنتی «فناوری برای مصرف» را کنار بگذارد و به جای آن، فناوری برای حل مشکلات واقعی بشر را هدف بگیرد. ♦

چرا مهم است: کتاب «آینده‌ی عمیق: خلق فناوری‌ای که اهمیت دارد» نوشته‌ی پابلو هولمن، نگاهی جسورانه و متفاوت به آینده‌ی فناوری ارائه می‌دهد و نشان می‌دهد که دنیای فناوری بیش از آن که صرفاً نرم‌افزار و اپلیکیشن باشد، ظرفیت تغییر بنیادی زندگی انسان‌ها را دارد. هولمن با نقد صنعت فناوری معاصر که عمدتاً مشغول تولید تبلیغات و نرم‌افزارهای تجاری است، یادآور می‌شود که مسائلی مانند انرژی، آب، غذا، مدیریت پسماند، تولید و ساخت‌وساز، حوزه‌هایی هستند که بیشترین تأثیر را بر زندگی روزمره انسان‌ها دارند و هنوز پیشرفت‌های آن‌ها به اندازه‌ای که در دنیای رایانه و اطلاعات شاهد هستیم، نمایی و شگفت‌آور نبوده است. این کتاب، مفهوم Deep Tech یا فناوری

مصرف تراکتس



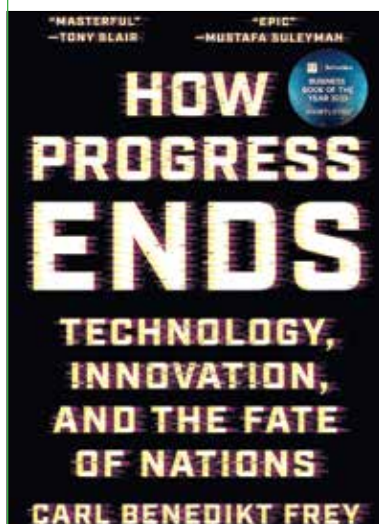
۹۶

ASAEETAAHONESH.IR

ماهنامه اختصاصی مدیران
فناوری‌های مالی ایران

پایان پیشرفت

فناوری، نوآوری و سرنوشت ملت‌ها



عنوان اصلی
How Progress Ends: Technology, Innovation, and the Fate of Nations
نویسنده
Carl Benedikt Frey
انتشارات
Princeton University Press
سال انتشار
۲۰۲۵

اتحاد جماهیر شوروی نتوانستند پیشرفت خود را پایدار کنند. او تنش بین تمرکززدایی و بوروکراسی را به عنوان یکی از عوامل کلیدی موفقیت یا شکست جوامع معرفی می‌کند؛ تمرکززدایی موجب کشف و نوآوری می‌شود، اما بوروکراسی برای مقیاس‌دهی و گسترش این نوآوری‌ها ضروری است. این کتاب نه تنها تاریخ، بلکه اقتصاد و فناوری را به هم می‌آمیزد و به خواننده نشان می‌دهد که برای مدیریت آینده، باید درس‌های درست از گذشته آموخت. فری با استفاده از روایت‌های تاریخی و داده‌های تحلیلی، تصویری واقعی و دقیق از چرخه‌های پیشرفت و رکود ارائه می‌دهد و هشدار می‌دهد که بدون درک این چرخه‌ها، حتی کشورهای پیشرفته نیز ممکن است از مسیر توسعه دور شوند. ♦

چرا مهم است: کتاب «پایان پیشرفت: فناوری، نوآوری و سرنوشت ملت‌ها» نوشته‌ی کارل بندیکت فری، سفری شگفت‌انگیز و تحلیلی در دل تاریخ بشر و مسیرهای توسعه‌ی اقتصادی و فناوری ارائه می‌دهد. این کتاب باور رایج مبنی بر اجتناب‌ناپذیر بودن پیشرفت اقتصادی و فناورانه را به چالش می‌کشد و نشان می‌دهد که رکود، نه پیشرفت، در طول تاریخ وضعیت عادی جوامع بوده است. فری با بررسی یک هزار سال تاریخ جهان، از دوران ظهور موتور بخار تا عصر هوش مصنوعی، به تحلیل چرایی شکوفایی برخی ملت‌ها و سقوط دیگران پس از تغییرات سریع فناوری می‌پردازد. فری در این کتاب بررسی می‌کند که چرا برخی اقتصادهای مدرن مانند ژاپن پس از جهش‌های سریع رشد، دچار رکود شدند و چرا اقتصادهای برنامه‌ریزی‌شده مانند

معرفی اپلیکیشن های ۱۰ شرکت PSP کشور که در تلاش هستند
زندگی دیجیتال کاربران را ساده کنند

اپلیکیشن های همه کاره

اپلیکیشن های پرداخت دیگر تنها ابزارهایی برای انتقال وجه یا انجام تراکنش های ساده بانکی و پرداخت نیستند؛ آنها به تدریج به سوپراپلیکیشن هایی جامع تبدیل شده اند که زندگی دیجیتال کاربران را در جنبه های مختلف پوشش می دهند. این اپلیکیشن ها امروز علاوه بر خدمات مرسوم کارت به کارت، پرداخت قبوض، امکان خرید شارژ و بسته اینترنت، خدماتی مانند استعلام و پرداخت خلافی خودرو، خدمات سرمایه گذاری، خدمات بیمه، گردشگری و حتی کمک به خیریه ها را فراهم می کنند. بررسی بازار اپلیکیشن های پرداخت کشور نشان می دهد شرکت های PSP با هدف جذب و حفظ کاربران، روندی را در پیش گرفته اند که بتوانند طیف وسیعی از خدمات مالی و سبک زندگی را در یک پلتفرم واحد ارائه دهند. این رویکرد که به «سوپراپلیکیشن شدن» معروف است، به کاربران امکان می دهد بدون نیاز به نصب چندین اپلیکیشن مختلف، تمامی نیازهای روزمره خود را به صورت دیجیتال و امن مدیریت کنند. در این گزارش، به معرفی ۱۰ اپلیکیشن پرداخت شرکت های PSP پرداخته ایم که هر یک با ویژگی های منحصر به فرد خود، از رابط کاربری ساده و روان گرفته تا سرویس های نوآورانه، تجربه ای کامل و جامع از پرداخت و خدمات مالی دیجیتال را در اختیار کاربران قرار می دهند. ۷۲۴، آپ، ایوا، پات لایف، پاسینو، تاپ، دکاپی، سان، سکه و نئوبیت این ۱۰ اپلیکیشن هستند.



معرفت تراکنش



۹۸

۷۲۴

ASAPETRAHONESH.IR

ماهانامه اختصاصی مدیران
فناوری های مالی ایران

اپلیکیشن ۷۲۴ نامی آشنا در دنیای پرداخت دیجیتال ایران است که با بیش از ۱۶ میلیون دانلود، جایگاه ویژه ای میان کاربران به دست آورده است. نخستین گام های این اپلیکیشن در سال ۱۳۸۹ و با راه اندازی کد دستوری ستاره ۷۲۴ مربع (*۷۲۴) برداشته شد. سپس در سال ۱۳۹۳ با عرضه اپلیکیشن «سه سوت» مسیر رشد خود را ادامه داد و سرانجام در سال ۱۳۹۶ با افزودن قابلیت های تازه، با نام «اپلیکیشن ۷۲۴» فعالیت خود را گسترش داد. این اپلیکیشن در دو نسخه ی اندروید و PWA (وب اپلیکیشن) در دسترس است و تجربه ای ساده، سریع و امن از خدمات پرداخت را برای میلیون ها کاربر



رقم زده است.

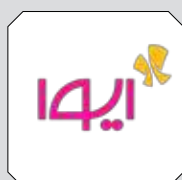
خدمات گسترده و متنوع اپلیکیشن ۷۲۴ باعث شده کاربران بتوانند بسیاری از نیازهای مالی روزمره خود را در محیطی یکپارچه و کاربر پسند برآورده کنند. از ارائه ساده ترین روش کارت به کارت، خرید شارژ و بسته اینترنت، پرداخت قبوض و خدمات چک صیادی گرفته تا سرویس های خودرویی، خدمات پذیرندگان سب و سب کارت، همگی تنها با چند لمس ساده روی گوشی همراه در دسترس قرار دارند. علاوه بر این، ۷۲۴ با ارائه سرویس های دانشگاهی (پیام نور و علوم پزشکی)، دایرکت دبیت، خرید گیفت کارت و خدمات نیکوکاری، دامنه خدمات خود را گسترش داده است.

آنچه ۷۲۴ را از سایر اپلیکیشن های پرداخت متمایز می کند، ارائه خدماتی چون وام خرید کالا (بدون ضامن و پیش پرداخت)، امکان پرداخت قبوض تأمین اجتماعی و خرید انواع گیفت کارت ها است. همچنین عضویت در باشگاه مشتریان ۷۲۴ (بامن) این فرصت را به کاربران می دهد تا با کسب امتیاز منکس، از برخی خدمات به صورت کاملاً رایگان بهره مند شوند. اطلاع رسانی هوشمند پرداخت ها (برای قبوض، بسته های اینترنت یا خدمات خودرویی) و پرداخت خودکار سرویس های انتخابی توسط کاربر، از دیگر امکاناتی است که این اپلیکیشن ارائه می دهد. ۷۲۴ به پشته ای شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش (سپ) طراحی و توسعه یافته است و با ارائه مجموعه ای متنوع از خدمات مالی، در تلاش است تجربه ای جامع از مدیریت امور مالی و پرداخت دیجیتال را برای کاربران فراهم کند.



اپلیکیشن آپ، محصول اصلی شرکت توسعه کسب و کار هوشمند آسان، از تاریخ ۱۶ آذرماه ۱۳۹۳ به طور رسمی آغاز به کار کرد. هم‌زمان با رشد گوشی‌های هوشمند و افزایش تقاضای کاربران برای راهکارهای مالی ساده و امن، آپ با هدف تسهیل امور مالی در زندگی روزمره توسعه یافت. امروز، این اپلیکیشن به یکی از بزرگ‌ترین سوپراپلیکیشن‌های ایران تبدیل شده و بیش از ۵۰ میلیون نصب و ۲۰ میلیون کاربر فعال ماهانه دارد. آپ هم‌اکنون روی سیستم‌عامل‌های اندروید، iOS و همچنین به صورت وب اپلیکیشن در دسترس است. در طول سال‌ها، آپ با افزودن قابلیت‌های نوآورانه، بیش از ۱۳۰ سرویس متنوع در حوزه‌های مختلف ارائه کرده است. از جمله خدمات مالی این اپلیکیشن می‌توان به کارت به کارت از مبدأ بیش از ۳۰ بانک، پرداخت انواع قبوض، خرید شارژ و بسته اینترنت، استعلام و پرداخت خلافی خودرو، عوارض آزادراه، خدمات سرمایه‌گذاری و بازار سرمایه مانند سجام و احراز هویت بورس، خدمات سهام عدالت، بیمه‌های مختلف از جمله بیمه شخص ثالث و بیمه عمر، خدمات خرید و فروش طلا و صندوق‌های سرمایه‌گذاری طلا، خدمات گردشگری مانند رزرو بلیت هواپیما، قطار، اتوبوس و هتل، سفارش غذا و خدمات رفاهی مانند نوبت‌دهی آنلاین پزشک و داروخانه آنلاین، خدمات نیکوکاری و بسیاری دیگر اشاره کرد که آپ را به یک سوپراپلیکیشن جامع مالی تبدیل کرده است. رابط کاربری ساده و روان، امنیت بالا و سرعت انجام تراکنش‌ها از مهم‌ترین ویژگی‌های این اپلیکیشن است که آن را به یکی از محبوب‌ترین اپلیکیشن‌های ایرانی تبدیل کرده است. آپ به طور ۲۴ ساعته در دسترس است و امکان مدیریت بخش عمده‌ای از نیازهای روزمره کاربران را بدون مراجعه حضوری فراهم می‌آورد. با ارائه مجموعه‌ای گسترده از خدمات نوآورانه و توسعه مداوم قابلیت‌های جدید، آپ همواره در تلاش است تا زندگی دیجیتال کاربران را ساده‌تر و هوشمندتر سازد و جایگاه خود را به عنوان پیشرو در صنعت فین‌تک ایران حفظ کند، و دامنه تأثیر خود در تحول دیجیتال کشور را گسترش دهد.

ایوا



اپلیکیشن ایوا، محصول شرکت پرداخت الکترونیک سداد، یکی از اپلیکیشن‌های شناخته شده حوزه پرداخت در ایران است که مجموعه‌ای متنوع از خدمات

مالی و پرداخت را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. از طریق ایوا می‌توان به سرویس‌هایی مانند خرید شارژ و بسته‌های اینترنت تلفن همراه، کارت به کارت، دریافت موجودی، استعلام و پرداخت قبوض خدماتی (آب، برق، گاز، تلفن همراه و تلفن ثابت) و بسیاری خدمات دیگر دسترسی داشت. این اپلیکیشن در بهمن‌ماه ۱۳۹۵ رونمایی شد و اکنون نزدیک به دو میلیون کاربر فعال دارد.

یکی از خدمات متمایز ایوا، استعلام و پرداخت خلافی خودرو است که به کاربران امکان می‌دهد جرایم راهنمایی و رانندگی خود را به راحتی مشاهده و پرداخت کنند. همچنین خدمات چک صیادی و کمک به مؤسسات خیریه معتبر نیز در این اپلیکیشن ارائه می‌شود. از دیگر قابلیت‌های خاص ایوا، پرداخت عوارض خروج از کشور است که کاربران با انتخاب نوع سفر و وارد کردن کد ملی می‌توانند تا ۳۰ دقیقه پیش از خروج از مرز، مبلغ عوارض را پرداخت کنند.

پرداخت‌های سازمانی نیز از بخش‌های ویژه ایوا به شمار می‌رود و پرداخت‌های مرتبط با اوقاف، قوه قضائیه، بنادر و دریانوردی و برخی صندوق‌های قرض الحسنه از این طریق انجام می‌شود. افزون بر این، ایوا امکان خرید بیمه‌نامه‌های متنوع مانند بیمه مسافرتی، شخص ثالث، موتور، آتش‌سوزی، زلزله، کرونا، بدنه خودرو، مسئولیت پزشکان، تجهیزات الکترونیکی و بیمه‌های درمانی را نیز فراهم کرده است. در حال حاضر نسخه‌های اندروید و تحت وب اپلیکیشن ایوا در دسترس کاربران قرار دارد.

پات لایف



پات لایف، سوپراپلیکیشن جامع خدمات مالی و سبک زندگی شرکت کارت اعتباری ایران کیش، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۹ آغاز کرده و امروز به یکی از اپلیکیشن‌های فعال صنعت پرداخت و خدمات دیجیتال ایران تبدیل شده است. این اپلیکیشن توانسته تجربه‌ای ساده، امن و فراگیر

از پرداخت الکترونیک را در اختیار کاربران خود قرار دهد. پات لایف در نسخه‌های اندروید، iOS و وب اپلیکیشن (PWA) توسعه یافته است؛ به ویژه نسخه وب اپلیکیشن آن، امکان دسترسی به تمامی خدمات بدون نیاز به نصب را برای کاربران فراهم می‌کند. این دسترسی پذیری و انعطاف‌پذیری، از مهم‌ترین ویژگی‌های این پلتفرم محسوب می‌شود.

پات لایف با بیش از نیم میلیون کاربر فعال ماهانه، سبکی کامل از خدمات مالی و سبک زندگی را ارائه می‌دهد؛ از جمله انتقال وجه کارت به کارت، دریافت موجودی، خرید شارژ تلفن همراه و بسته اینترنت، پرداخت قبوض خدمات شهری، استعلام و پرداخت خلافی خودرو و موتورسیکلت، ثبت و تأیید چک صیادی، کمک به خیریه‌ها، خدمات گردشگری (شامل خرید بلیت هواپیما، اتوبوس و رزرو هتل)، پرداخت بدون کارت از طریق کهربا، عضویت در شبکه میرشتاب و برداشت وجه از خودپردازهای روسیه و موارد دیگر.

از ویژگی‌های دیگر پات لایف، امکان سرمایه‌گذاری در صندوق‌های درآمد ثابت و خرید آنلاین طلا بدون کارمزد است که از طریق رابطی ساده و شفاف، کاربران را به بازارهای مالی متصل می‌کند. علاوه بر کاربران عادی، این اپلیکیشن ابزارهای متنوعی نیز برای پذیرندگان ارائه داده است؛ از جمله منوی اختصاصی شامل درخواست رول کاغذ، گزارش‌گیری از تراکنش‌ها، ثبت تیکت پشتیبانی و مدیریت فعالیت‌های فروشگاه‌ها. یکی از جدیدترین خدمات پات لایف، افزودن قابلیت ریال دیجیتال است؛ قابلیتی که امکان پرداخت غیرتماسی در تاکسی‌ها و فروشگاه‌های مجهز به پایانه‌های ایران کیش را فراهم کرده است. این خدمت بر بستر زیرساخت‌های کهربا و شبکه میرشتاب توسعه یافته و با تأیید بانک مرکزی، پات لایف را به یکی از پیشگامان پذیرش فناوری‌های نوین بانکی در کشور تبدیل کرده است. نسخه جدید رابط کاربری پات لایف که در پاییز ۱۴۰۴ عرضه شد، با طراحی مینیمالیستی، مسیرهای سریع‌تر برای دسترسی به خدمات و لحن کاربر پسند، به طور ویژه نسل Z و کاربران دیجیتال محور را هدف قرار داده است. اتصال مستقیم به دستگاه‌های پرداخت ایران کیش و پشتیبانی گسترده از پذیرندگان، پات لایف را به یک اکوسیستم جامع در حوزه پرداخت و سبک زندگی دیجیتال بدل کرده است.

مستر تراکنت



۹۹

آبان ۱۴۰۴

سال نهم
شماره نود و هشتم

معرفی دستگاه کارت خوان اندرویدی توسن تکنو مدل TECHNO D600 که همراهی قدرتمند برای کسب و کارهاست

کارت خوانی برای همه نیازها

شرکت توسن تکنو با نام تجاری «توسعه فن افزار توسن»، یکی از قدیمی ترین شرکت های فعال در حوزه محصولات و راهکارهای پرداخت الکترونیکی در کشور است. این شرکت در سال ۱۳۸۹ تأسیس شد و از آن زمان تاکنون نقش مهمی در تولید و تأمین کارت خوان های مورد نیاز شبکه پرداخت کشور ایفا کرده است. کارت خوان های مدل های TECHNO Q80، TECHNO D210 و نسخه جدیدتر TECHNO A920 Pro که امروزه در بسیاری از ناوایی ها دیده می شود، تنها بخشی از سبد متنوع محصولات سخت افزاری توسن تکنو در حوزه پرداخت الکترونیکی است. این شرکت دانش بنیان در راستای گسترش دسترسی پذیری خدمات پرداخت برای عموم مردم، وارد عرصه تولید دستگاه های کارت خوان اندرویدی نیز شد و محصولاتی مانند TECHNO M500 و TECHNO D300 را با سیستم عامل اندروید روانه بازار کرد که با استقبال گسترده ای از سوی مشتریان مواجه شد. اکنون توسن تکنو برای افزایش تنوع در سبد محصولات خود، کارت خوان اندرویدی جدیدی با نام TECHNO D600 معرفی کرده است؛ دستگاهی که ضمن حفظ ویژگی های کلیدی مدل های پیشین، از مشخصات فنی قدرتمندی همچون ۲ گیگابایت حافظه رم، ۸ گیگابایت حافظه داخلی و پردازنده چهار هسته ای بهره می برد. در ادامه نگاهی دقیق تر به طراحی، مشخصات فنی و قابلیت های این محصول خواهیم داشت.



مشخصات ظاهری و طراحی

کارت خوان اندرویدی توسن تکنو مدل TECHNO D600 تنها ۳۸۰ گرم وزن دارد و ابعاد آن ۲۰۴ در ۸۲ میلی متر است و ضخامتش در بیشترین حالت به ۷۲ میلی متر می رسد. بخش عمده ای از نمای جلویی دستگاه را نمایشگر بزرگ و لمسی ۵ اینچی آن تشکیل می دهد. این صفحه نمایش با رزولوشن ۱۲۸۰ در ۷۲۰ پیکسل، وضوح بالا، دقت رنگ مناسب و روشنایی قابل توجهی دارد. اما شاید یکی از مهم ترین ویژگی های این کارت خوان، استفاده همزمان از صفحه نمایش لمسی و صفحه کلید کلاسیک آن باشد. این طراحی دوگانه به کاربران اجازه می دهد بر اساس نیاز خود، از نمایشگر لمسی یا صفحه کلید فیزیکی استفاده کنند؛ مزیتی که به ویژه برای محیط های پر تردد یا کاربران عادت کرده به کار با کلیدها بسیار کاربردی است.

مشخصات فنی

پایانه پرداخت الکترونیک رومیزی TECHNO D600 عضو جدید خانواده کارت خوان های اندرویدی توسن تکنو است که پرداخت را با سرعت و امنیت بالا برای انواع کسب و کارها ممکن می سازد. این دستگاه گزینه ای مناسب برای فروشگاه ها، رستوران ها، کافی شاپ ها، مشاغل شخصی و حتی فروشگاه های زنجیره ای به شمار می آید. TECHNO D600 به سیستم عامل اندروید نسخه ۱۱ مجهز است و از طریق نرم افزار «تک استور» (TECHSTORE) مدیریت و به روز رسانی می شود. کارت خوان های دارای این نرم افزار به کارشناسان فنی اجازه می دهند بدون نیاز به حضور در محل، نسبت به به روز رسانی یا عیب یابی دستگاه اقدام کنند. این کارت خوان به پردازنده چهار هسته ای Cortex-A53 با فرکانس ۲ گیگاهرتز مجهز است. حافظه رم ۲ گیگابایتی DDR4 و حافظه داخلی ۸ گیگابایتی، در کنار قابلیت افزودن کارت حافظه SD تا ظرفیت ۳۲ گیگابایت، عملکردی روان و سریع برای دستگاه فراهم کرده اند.

از نظر اتصالات، TECHNO D600 دارای بلوتوث نسخه ۵.۰، درگاه اتترنت RJ45، پورت DC، یک درگاه Type-C از نوع OTG و دو درگاه USB Type-A است. این کارت خوان علاوه بر پشتیبانی از شبکه های Wi-Fi با پهنای باند ۲.۴ و ۵ گیگاهرتز، به دو خشاب سیم کارت مینی مجهز است که از فناوری های 2G، 3G و 4G پشتیبانی می کنند.

از امکانات پرداختی این کارت خوان نیز می توان به نوار مغناطیسی و پرداخت بدون تماس از نوع NFC اشاره کرد. همچنین، TECHNO D600 آخرین استانداردهای امنیتی و ارتباطی جهانی برخوردار است. این محصول دارای گواهی

PCIPTS 6.x SRED است؛ استاندارد بین المللی که امنیت سخت افزاری دستگاه های پرداخت مانند کارت خوان ها و بین پدها را تضمین می کند. این گواهی تضمین می کند که کارت خوان، رمز کارت را به صورت امن دریافت کرده، در برابر دستکاری فیزیکی (Tampering) ایمن است و کلیدهای رمزنگاری درون دستگاه به طور ایمن ذخیره و مدیریت می شوند. در حال حاضر، نسخه ۶ این استاندارد جدیدترین ورژن موجود است و کارت خوان TECHNO D600 نیز دارای همین سطح از گواهی امنیتی است.

شرکت سهامی عام «توسعه فن افزار توسن» با نام تجاری «توسن تکنو» و نماد «فن افزار» در فرابورس، در حوزه هایی نظیر راهکارهای پرداخت الکترونیک هوشمند، بانکداری دیجیتال و تحول شعبه، راهکارهای جامع فروشگاهی «شاپ»، شبکه ای امن ماشین های بانکی و پایانه های پرداخت «مانی تک»، راهکارهای مالیاتی «تکسا»، سرویس های نگهداری و تعمیرات «پوینت» و نیز راهکارهای هوش مصنوعی «آرتین» فعالیت دارد. این شرکت به عنوان بزرگ ترین تولید کننده دانش بنیان پایانه های پرداخت الکترونیک و ماشین های بانکی کشور، تجربه ای همکاری با بیش از ۱۶ بانک و ۲۰ شرکت ارائه دهنده خدمات پرداخت را در کارنامه خود ثبت کرده است.



معرفی تراکت



۱۰۲

ASAE TAAHONESH IIR

ماهانامه اختصاصی مدیران فناوری های مالی ایران

سکان داران بیمه



نزدیک به ۹ دهه از تأسیس نخستین شرکت بیمه در ایران می‌گذرد؛ صنعتی که در طول این سال‌ها فرازونشیب‌های بسیاری را پشت سر گذاشته است. با این حال، در سایه تداوم مسیر توسعه، امروز صنعت بیمه کشور به نقطه‌ای رسیده که ۳۸ شرکت بیمه در آن فعال هستند و خدمات متنوعی را به مشتریان خود ارائه می‌کنند. از آنجا که مسیر رشد و آینده این صنعت تا حد زیادی به نحوه راهبری و مدیریت شرکت‌ها وابسته است، آشنایی با مدیران عامل این مجموعه‌ها نه تنها تصویری روشن از سکان داران صنعت بیمه به دست می‌دهد، بلکه می‌تواند معیاری برای سنجش ظرفیت‌های کنونی و جهت‌گیری‌های آینده این حوزه باشد. در همین راستا، در این گزارش به معرفی مدیران عامل شرکت‌های بیمه فعال در ایران پرداخته‌ایم.



بیمه آسماری
مصطفی نیکوگفتار

مصطفی نیکوگفتار یکی از مدیران جوان صنعت بیمه کشور است که کارنامه فعالیت‌های حرفه‌ای اش حضور در شرکت‌های بیمه دی، آرمان و حکمت را شامل می‌شود. نیکوگفتار دانش آموخته کارشناسی ارشد مدیریت بیمه و دکترای مدیریت بازرگانی با گرایش بازاریابی است.



بیمه آرمان
مجید قلی‌پور

مجید قلی‌پور دارای مدرک دکترا در رشته مهندسی کامپیوتر، گرایش نرم افزار است. از سوابق شغلی و مدیریتی او می‌توان به عضویت در هیئت علمی و ریاست مرکز علمی دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، مدیریت مرکز تحقیقات مکترونیک این دانشگاه و عضویت در کمیته فنی فدراسیون جهانی ربوکاپ اشاره کرد.



بیمه اتکایی ایرانیان
منصور علی رحیمی باغ ابریشمی

منصور علی رحیمی باغ ابریشمی، دارای مدرک دکترای حسابداری از دانشگاه دولتی مازندران است. از سوابق کاری او می‌توان به مشاور رئیس کل بیمه مرکزی ایران، عضویت در هیئت مدیره شرکت بیمه ایران، مدیریت کل امور مالی صندوق توسعه ملی و مدیریت کل حساب‌ها و ذخایر اتکایی بیمه مرکزی اشاره کرد.



بیمه آسیا
مجتبی حیدری

مجتبی حیدری، متولد سال ۱۳۶۰، دارای مدرک کارشناسی ارشد آموزش و بهسازی منابع انسانی از دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال است. از سوابق کاری او در حوزه بیمه می‌توان به تدوین سند تحول و نظام تکافل بیمه ایران معین، تدوین آیین‌نامه انضباطی مؤسسه مالی و اعتباری مهر و تدوین شیوه‌نامه‌های حوزه منابع انسانی شرکت‌های فروش و تدوین آیین‌نامه انضباطی شرکت امید ایرانیان اشاره کرد.



بیمه امید
عبدالحسین پهلوان

عبدالحسین پهلوان، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت بیمه امید، دانش آموخته کارشناسی ارشد رشته حقوق است. عضو هیئت مدیره سرمایه‌گذاری بیمه دانا، رئیس هیئت مدیره بیمه دانا، رئیس کمیسیون معاملات شرکت بیمه دانا، رئیس کمیته ساختمان شرکت بیمه دانا و رئیس کمیته جبران خدمات کارکنان بیمه دانا از جمله سوابق کاری او هستند.



بیمه البرز
موسی رضایی میرقائد

آغاز فعالیت موسی رضایی در صنعت بیمه به سال ۱۳۷۶ و حضور در شرکت بیمه دانا به عنوان کارشناس بازمی‌گردد. در طول ۲۳ سال حضور رضایی در این شرکت، او مسئولیت‌های مهمی نظیر ریاست کمیته ریسک و کمیته تطبیق مقررات را عهده‌دار بوده است. رضایی با ۲۵ سال سابقه در بیمه دانا، اتکایی امین و البرز، حضور در مناصب مختلفی نظیر کارشناس و مدیریت عامل را تجربه کرده است.