



سید محمود احمدی معاون فناوری بانک تجارت:

تلاهد بهبود خدمت رسانی ایران کیش هسستم



صفحه ۲



وحید گودرزی مدیر امور مشتریان کلان
ایران کیش:

هم راستایی بانک ها
و شرکت هاك پرداخت در
سال ۹۹ بیشتر شده است



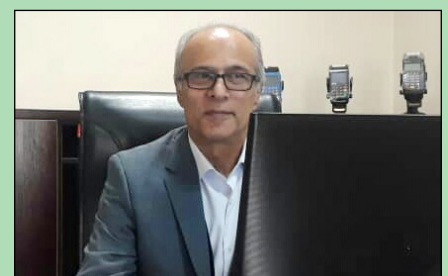
صفحه ۷

تفاهم همکاری
ایران کیش با باشگاه
نساجی مازندران



صفحه ۴

فرهنگ فیض بخش
مدیر نگهداری و تعمیرات ایران کیش:
به زودك شاهد ارائه
سه محصول متفاوت از
ایران کیش هسستم



صفحه ۴

سید محمود احمدی معاون فناوری بانک تجارت:

نشانده بهبود خدمات رسانی ایران کیش هاستیم



بزنند. یکی از نمونه‌های آن، کار خیلی خوب بین بانک و ایران کیش در ETF بود. مسئولیت کار برعهده ایران کیش بود که فوق العاده خوب درخشیدند و جایگاه ما در کنار بالاترین بانک‌ها قرار گرفت و بسیار فزاینده از حد انتظارمان ظاهر شدیم. این نشان داد اگر هم افزایشی باشد ما می‌توانیم جایگاه و شان بانک تجارت را به عموم مردم نشان دهیم. احمدی گفت: کیف پول، kyc شناسایی مشتریان و پروژه‌هایی دیگر در فضای کروناپی کشور که تاکید بر حضور و استفاده از بسترهای الکترونیکی و زیر ساخت‌های الکترونیکی دارد از پروژه‌هایی است که با ایران کیش با جدیت دنبال می‌کنیم.

سید محمود احمدی معاون فناوری اطلاعات بانک تجارت با بیان اینکه بانک تجارت اهمیت ویژه‌ای برای ایران کیش قائل است گفت: در یکی دو سال اخیر شاهد بهبود وضعیت و ارائه خدمات و سرویس‌های این شرکت بودیم که امیدواریم با حضور هیئت مدیره جدید این مسیر تداوم یابد. من نیز در معاونت فناوری این بانک تمام تلاشم را برای هرچه پرنفوذتر کردن نقش شرکت و وی ادامه داد: واقعیت این است که بخش فناوری و شرکت‌های تابعه بانک تجارت در یک هم افزایی و داد و ستد با یکدیگر می‌توانند اتفاقات بزرگتری را رقم

تغییراتی که بلاک چین در بازاریابی دیجیتال به وجود آورد

مشتریان نیز خواهد بود. در دنیای بازاریابی محتوا مهم است. هرچه قدر محتوا مهم باشد حفظ آن از دستبرد زدن نیز حائز اهمیت می‌شود. اما وجود سیستمی چون بلاک چین به حفظ داده‌های موجود در محتوا نیز کمک می‌کند.

مشتری و بازاریاب دیجیتالی از طریق مورد سومی که مرورگرها و شرکت‌های IPS هستند ارتباط برقرار می‌کنند که از همه ی داده‌های مشتری و اطلاعات رد و بدل شده فی ما بین آگاه هستند. اما بلاک چین با حذف واسطه‌ها باعث می‌شود تا مشتری و بازاریاب مستقیم با هم در ارتباط باشند و تبادلات مالی و اطلاعات را در نهایت امنیت انجام دهند. نکته ی دیگری که از محاسن خوب بلاک چین است این می‌باشد که هزینه‌های مربوط به تبلیغات بازاریابان را از بین می‌برد و مزاحمت‌های تبلیغاتی برای مشتری ایجاد نمی‌کند. زیرا حق انتخاب برای مشتری واقعی وجود دارد. دیگر تبلیغات و کلیک‌های رنگی و متفاوت و مزاحم در اینترنت وجود نخواهند داشت.

در نتیجه، بلاک چین شاید در آینده برای موارد دیگر خوب نباشد و موجب حذف بسیاری از بخش‌های مهم مالی در دنیا شود، اما تا کنون برای بازاریابی دیجیتال بسیار مفید و مثمر ثمر بوده است.



و اطلاعات مشتریان بسیار امن و واقعی است. به این منظور که همه داده‌ها مربوط به مشتریان واقعی است. از این بابت اثر بسیار خوبی در بازاریابی دیجیتال دارد که می‌توانند مطمئن باشند مشتریان شان واقعی و حقیقی هستند و قابل تشخیص. یکی از مشکلاتی که بازاریابان با آن رو به رو هستند، در خطر بودن حریم خصوصی مخاطبان و مشتریان است. اما با وجود سیستم بلاک چین و امنیتی که ارائه می‌کند، اطلاعات و حریم خصوصی کاربران و مشتریان تا حد زیادی امن باقی می‌ماند.

اثر بلاک چین بر بازاریابی دیجیتال با حذف واسطه‌ها هم همراه خواهد بود. حذف واسطه‌ها در تعامل میان کاربران و بازاریابان به کاهش هزینه‌های بازاریابی می‌انجامد و عاملی برای تامین امنیت حریم خصوصی

بازاریابی در ده سال اخیر تغییراتی زیادی داشته است. البته ناگفته نماند که هنوز هم بسیاری از کسب و کارها با همان روش‌های ابتدایی و قدیمی بازاریابی می‌کنند و به همین دلیل هم موفقیت چندانی حاصل نمی‌شود.

برای دانستن اینکه آیا بلاک چین اثر مطلوبی بر بازاریابی دیجیتال دارد یا خیر ابتدا باید بدانیم اساسا بلاک چین چیست و چگونه کار می‌کند. بلاک چین سیستمی است که دو نفر می‌توانند بدون هیچ واسطه‌ای تبادلات مالی داشته باشند.

البته این سیستم از امنیت بالایی برخوردار است و کوچکترین تراکنش‌ها را نیز به ثبت می‌رساند. یکی از تبادلاتی که در این سیستم به راحتی انجام می‌گیرد، خرید و فروش و تراکنش‌های مربوط به ارز دیجیتال است. لازم است اشاره کنیم به این موضوع که بلاک چین سیستمی غیرمتمرکز است و در واقع نیازی به مدیریت از سوی هیچ ارگان یا کشوری ندارد. بیت کوین نخستین ارز دیجیتالی بود که در سال ۲۰۰۹ در سیستم بلاک چین مورد تبادل قرار گرفت.

اثرات بلاک چین بر بازاریابی دیجیتال

در دورانی که حتی نظرات و لایک‌های شبکه‌های اجتماعی را می‌توان خرید، بلاک چین در زمینه داده‌ها

قدردانی مدیرعامل ایران کیش از تلاش سرمایه‌هاک انسانی در ایام کرونا

افتخاری بزرگ است.



امیدوارم ضمن موفقیت در انجام وظایف خود که همانا ارتقا کیفی و جامع سرمایه‌های انسانی شرکت می‌باشد در کنار خانواده محترم و عزیزانتان سلامت و شادمان باشید.

مدیرعامل ایران کیش همچنین در پیامی از تمامی سرمایه‌های انسانی که بی منت در این روزها فعالیت می‌کنند تقدیر کرد و وی در این پیام نوشت: خانواده بزرگ شرکت کارت اعتباری ایران کیش، از شما همراهانی که به حق سرمایه‌های اصلی شرکت هستید، صمیمانه‌ترین تشکرو قدردانی‌ها را دارم شمایی که در همه سختی‌ها به خصوص در این برهه، همواره یارو یاور و همقدم بوده و هستید. همراهی با شما عزیزان

پیمان طبری مدیرعامل ایران کیش در پیامی از تلاش مدیریت سرمایه انسانی در دوران کرونا قدردانی کرد. در این پیام آمده است:

جناب آقای افشار منش

مدیر سرمایه‌های انسانی

اقدامات صورت گرفته در مدیریت سرمایه‌های انسانی به ویژه در خصوص مهار بیماری کرونا و مراقبت از سلامت کارکنان که همواره دغدغه اینجانب بوده موجب خرسندی است.

لازم می‌دانم از تلاش‌ها، برنامه ریزی‌ها و مدیریت شخص جنابعالی و همچنین همکاران خوبم در آن مدیریت قدردانی نمایم.

تفاهم همکاری ایران کیش با باشگاه نساجی مازندران



بستر ایران کیش و این اپلیکیشن انجام دهند. ضمن اینکه هواداران از دستگاه‌های پوز این باشگاه می‌توانند بهره‌مند شوند. مطمئن این طرح موفق خواهد شد و هواداران این تیم علاوه بر اپلیکیشن، پوزهای نساجی را در تمام فروشگاه‌ها و سوپرمارکتی‌ها و... استان استفاده می‌کنند.

وی درباره برنامه‌های نساجی پیرامون اطلاع رسانی برای پیوستن هواداران این تیم به باشگاه هواداری ایران کیش و پارس فرناک اظهار کرد: قطعاً ما از تمامی ظرفیت‌های باشگاه مثل سایت، شبکه‌های اجتماعی، بنرهای سطح شهر و مصاحبه‌های سرمربی و بازیکنان به عنوان پتانسیل‌هایمان برای اطلاع رسانی استفاده می‌کنیم. هواداران وقتی مطمئن باشند که این موضوع به روند موفقیت تیم نساجی کمک می‌کند به آن می‌پیوندند. این قول را به شما می‌دهم که این طرح خیلی زود به نتیجه می‌رسد.

امیری در پایان خاطر نشان کرد: تیم نساجی تنها نماینده شمال کشور در لیگ از اعتبار شمال کشور دفاع می‌کند. امیدواریم با مساعدت همه همکاران، تیم خوب و آبرومندی برای سال بعد هم ببندیم. نساجی در بازی‌های آخر روی ریل موفقیت افتاد. امیدواریم که این روند ادامه بیابد.

تا نصب و پشتیبانی دستگاه‌های پوز برای هواداران نساجی انجام شود.

علی امیری مدیر عامل باشگاه نساجی مازندران ضمن ابراز خرسندی از عقد این تفاهم‌نامه گفت: خوشحالیم که پس از طی جلسات مختلف، امروز به این نتیجه رسیده‌ایم. قطعاً این تفاهم با استقبال هواداران ما نیز روبه رو می‌شود.

وی با اشاره به شعار «هواداری، پوز عالی» در این کمپین اظهار کرد: به کمک ایران کیش پوزهای نساجی در سراسر مازندران پخش می‌شود و حتی مازندرانی‌های مقیم تهران نیز از این طرح استقبال کردند.

امیری گفت: نساجی یک تیم با قدمت و ریشه است، همانطور که وقتی صحبت از گیلان می‌شود نام سپیدرود و ملوان به چشم می‌آید، اسم مازندران نیز با اسم بزرگ نساجی گره خورده است. نساجی متعلق به همه مازندرانی‌ها است. مازندرانی‌هایی که عاشقانه از جیب خود برای نساجی هزینه می‌کنند چه برسد به این طرح که درواقع با راه‌اندازی اپلیکیشن مخصوص باشگاه که در اختیار هواداران باشگاه قرار می‌گیرد مردم مازندران می‌توانند به وسیله آن علاوه بر کمک به باشگاه تمامی تبادلات بانکی و مالی خود را از طریق

تفاهم همکاری ایران کیش و پارس فرناک با باشگاه نساجی مازندران امضا شد.

طبق این تفاهم‌نامه، باشگاه نساجی نیز به جمع باشگاه هواداری شرکت کارت اعتباری ایران کیش، پارس فرناک در کمپین «هواداری، پوز عالی» پیوست.

ارائه خدمات پرداخت الکترونیک از طریق ابزارهای پذیرش در تمامی بخش‌های باشگاه نساجی، ایجاد باشگاه هواداران و ارائه انواع خدمات به اعضا باشگاه از جمله موارد مطروحه در این تفاهم است.

ارائه خدمات به باشگاه هواداری نساجی شامل تولید اپلیکیشن ویژه نیز می‌شود تا هواداران بتوانند تمامی خدمات پرداخت‌های خود را از طریق این پلتفرم که در بستر ایران کیش و البته اپلیکیشن پات -نرم افزار پرداخت این شرکت- است انجام دهند.

ایران کیش همچنین در کمپین «هواداری، پوز عالی» از طریق شعبه مازندران، تمامی درخواست‌ها مانند نصب، راه‌اندازی و پشتیبانی دستگاه‌ها را انجام می‌دهد. از طریق کانال‌های هواداری نساجی، درخواست‌ها به شرکت پارس فرناک ارسال و از سمت این شرکت به ایران کیش داده شده



فرهنگ فیض بخش مدیر نگهداری و تعمیرات ایران کیش:

به زودی شاهد ارائه سه محصول متفاوت از ایران کیش هستیم



اساساً واحد نگهداری و تعمیرات در کنار تمامی فعالیت‌های مطابق با برنامه عملیاتی سازمان، در دو زمینه تمرکز ویژه داشته است. نخست موضوع باز یافت دستگاه‌های تعمیر نشده و خراب که در انبار موجود بود. دوم تحقق نظر مدیرعامل و هیئت مدیره مبنی بر این که یکی از مسیرهای خارج شدن از تک محصول بودن شرکت ایران کیش، حتماً از طریق واحد تعمیر و نگهداری محقق می‌شود.

به زودی شاهد ارائه سه محصول متفاوت از ایران کیش هستیم که هم در داخل سازمان مصرف خواهد داشت و هم قابلیت عرضه به بازار را دارد.

کردیم که این کار با توجه به برآورد مصرف سال گذشته امسال بین ۱۰ تا ۱۱ میلیارد تومان صرفه جویی به همراه خواهد داشت.

در سال گذشته پروژه نفت یکی از پروژه‌های بزرگ واحد نگهداری و تعمیرات به شمار می‌آمد در این یکسال که مسئولیت این پروژه برعهده ایران کیش بود چگونه این کار بزرگ را پیش بردید؟

ایران کیش ظرف یکسال گذشته نمایی بی نظیر از نگهداری و تعمیرات برای انجام این قرار داد به نمایش گذاشت و عملکرد ایران کیش واقعاً رضایت مسئولین پخش فراورده‌های نفتی ایران را به همراه داشت. این مسئله باعث افتخار ماست که توانستیم در سخت‌ترین شرایط یعنی زمانی که اعلام کردند همه ایران باید از کارت سوخت استفاده کند و این موضوع استفاده چندین برابری از این دستگاه‌ها را میطلبد پروژه را پیش ببریم. خوشحالی که به حمایت‌هایی که صورت گرفت این پایانه‌ها را توانستیم برای مردم و شرکت ملی پخش ساماندهی کنیم.

اخیراً مدیران ارشد بانک تجارت از واحد شما بازدید ویژه داشته‌اند نکاتی که در این بازدید مطرح شد چه بود؟

آنچه که برای خود من باعث خوشحالی است، بازتاب مثبت این دیدار بوده است. وقتی دوستان بانک تجارت برای بازدید، حضور یافتند اعلام کردند که از ایجاد این موقعیت و ظرفیت در ایران کیش بسیار خرسند هستند اینکه ما توانستیم این پتانسیل بسیار خوب را با جمعیت حدود هفتاد نفری واحد تعمیرات و نگهداری به وجود بیاوریم باعث رضایت خاطر ایشان گردید. بخش تحقیق و توسعه و تجهیزاتی که در واحد نگهداری و تعمیرات برای تکمیل و تصحیح کردن انواع پروژه‌های مختلف داشتیم مورد توجه قرار گرفت و در این امر اتفاق نظر داشتند که باید از این ظرفیت ایجاد شده در نگهداری و تعمیرات ایران کیش استفاده کرد. من فکر می‌کنم در آینده خیلی نزدیک به امید خدا شاهد انجام قراردادهای جدید با شرکت‌های مختلف در مراکز مختلف خواهیم بود و این‌ها همه از ثمرات این بازدید است. شاید یکی از جالب‌ترین مواردی که شاهد بودم اینکه عزیزان بانک و همینطور اعضای هیئت مدیره بسیار خرسندند که با تاکید خاص مدیرعامل ما توانستیم پتانسیل نیروی کار جوان را با این تعداد ساماندهی کنیم و این یکی از ویژگی‌های خوب واحد نگهداری و تعمیرات است.

به خوبی استفاده شود و به هیچ وجه کسی به فکر تعدیل نیرو نیافتد و با توجه به پروژه‌های جدیدی که در آینده نزدیک خواهیم داشت به افزایش نیرو نیز فکر می‌کنیم.

طی یکسال و نیم گذشته توجه ویژه‌ای به واحد تعمیرات و نگهداری در ایران کیش شده است. این توجه خاص تا چه میزان در عمل، یاری گر شما بوده است؟

یکی از بهترین اتفاقات، اشراف مدیر عامل شرکت بر دانش و مسائل عملیاتی نگهداری و تعمیرات است ایشان به خوبی می‌دانند که باید چه اهدافی را مدنظر داشت. همین موضوع باعث توجه به واحد نگهداری و تعمیرات است توجهی که ثمره‌اش را در سال گذشته و نیمه امسال دیدیم و انشاءالله این روند ادامه نیز خواهد یافت.

به نظر می‌آید بخشی از درآمدهای شرکت به واسطه صرفه جویی در هزینه‌های پیشین محقق شده است، نگهداری و تعمیرات چه نقشی در اینبارها ایفا کرد؟

قطعا این واحد نقش‌های متفاوتی در این روند داشت که من تنها به برخی از آن‌ها اشاره می‌کنم.

به عنوان مثال در سال گذشته یکی از پروژه‌ها، استفاده و بازایی دستگاه‌های هاپر کام موجود در انبار بود و دیدیم که باتوجه به محدودیت‌های بسیار شدیدی که در واردات دستگاه‌های پوز در کشور داشتیم این تفکر تا چه اندازه مفید واقع شد. وقتی همه ما آمادگی‌های خودمان را برای تعمیرات دستگاه بالا بردیم و به سطح قابل قبول و ممتاز در بین واحدهای نگهداری و تعمیرات دستگاه‌های پرداخت الکترونیک مثل پوز و... رساندیم به شدت از هزینه‌ها کاسته و به درآمدها اضافه شد.

از جمله کارهایی که نگهداری و تعمیرات انجام داد، طراحی دستگاه‌هایی برای تست قطعات جانبی در مراکز استان بوده است تا پشتیبان‌ها بتوانند با این وسایل به خوبی کار کنند و از ارسال بیهوده دستگاه‌ها به مرکز تعمیر جلوگیری شود، امکاناتی را در مراکز استان‌ها توسط این سیستم طراحی شده فراهم کردیم تا خود آنها بتوانند آداپتورها، باتری، انواع کابل‌های ارتباطی و... را تست کنند امری که باعث شد تا در هزینه زیادی که بابت ارسال دستگاه‌هاست صرفه جویی شود. در سال گذشته ما در منابع تغذیه و آداپتورها پیشرفت بسیار خوبی داشتیم و امسال محصول این موضوع را خواهیم دید. اواخر سال گذشته همچنین در طراحی بردهای داخلی دستگاه پوز هم، بسیار خوب پیشرفت کردیم، بعضی از قطعات GPRS را در اینجا مهندسی معکوس و دوباره سازی

واحد نگهداری و تعمیرات در یکسال و نیم گذشته با اهداف پوشش برنامه تعمیراتی پایانه‌های فروش مورد استفاده ایران کیش، استفاده از پتانسیل‌های موجود به منظور کاهش هزینه‌ها، استفاده از دانش و پتانسیل موجود جهت ایجاد درآمد، در نظر داشتن استانداردها و بهسازی زمان استفاده از دستگاه‌های خروجی، آماده شدن برای پذیرش نگهداری و تعمیرات پایانه‌ها مشغول به فعالیت است. سال ۹۸ سالی بود که مدیریت ایران کیش رویکرد متفاوتی را نسبت به واحد نگهداری و تعمیرات اتخاذ کرد که این امر با توجه به پتانسیل موجود و همچنین تقویت و توسعه بخش نگهداری و تعمیرات موجب شد تا ضمن کاهش هزینه‌های توسعه شبکه پرداخت با استفاده بهینه از منابع موجود، تبعات منفی تحریم‌ها و محدودیت‌های ورود کالا به داخل کشور برای ایران کیش کم اثر شود. واحد SBU نگهداری و تعمیرات از ۴ اداره تشکیل شده، اداره اجرایی تعمیرات اداره اجرایی ساخت، اداره تحلیل فنی تعمیرات، اداره تحلیل و آمار. با پایان نیمه اول سال ۹۹ به سراغ فرهنگ فیض بخش مدیر نگهداری و تعمیرات ایران کیش رفتیم تا از او درباره اوضاع واحد نگهداری و تعمیرات در این مدت بپرسیم.

به پایان نیمه اول سال ۹۹ رسیدیم. فعالیت‌های واحد نگهداری و تعمیرات در این ماه‌هایی که از سال جدید گذشت چگونه بود؟

اساساً واحد نگهداری و تعمیرات در کنار تمامی فعالیت‌های مطابق با برنامه عملیاتی سازمان، در دو زمینه تمرکز ویژه داشته است. نخست موضوع باز یافت دستگاه‌های تعمیر نشده و خراب که در انبار موجود بود. روی این موضوع اتفاقات بسیار خوبی رخ داد. اکنون هم در تلاشیم تا با بازگرداندن آداپتورهای انبار به چرخه، چندین میلیارد تومان صرفه جویی در خرید انجام دهیم. دوم تحقق نظر مدیرعامل و هیئت مدیره مبنی بر این که یکی از مسیرهای خارج شدن از تک محصول بودن شرکت ایران کیش، حتماً از طریق واحد تعمیر و نگهداری محقق می‌شود. با تاکید ویژه روی قضیه در این زمینه فعالیت مناسبی داشتیم. به زودی شاهد ارائه سه محصول متفاوت از ایران کیش هستیم که هم در داخل سازمان مصرف خواهد داشت و هم قابلیت عرضه به بازار را دارد. در مجموع باید گفت پتانسیل خوبی در نگهداری و تعمیرات وجود دارد و این پتانسیل توسط مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره دیده شده و ضمن تشویق واحد از ما خواسته‌اند تاروند بهبود آن را حفظ کنیم. آنچه همواره مدنظر ایران کیش است اینکه از سرمایه‌های انسانی این واحد

کم انشتهایی بانک‌های اروپایی در بازارهای مالی



برخی از بزرگ‌ترین بانک‌های اروپایی در حال صرف‌نظر کردن از سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی جهانی هستند. دلیل اصلی این تغییر موضع مجموعه‌ای از سوءاستفاده‌ها، زیان‌های عظیم و رشد روزافزون مقررات عنوان می‌شود. شرکت «ای‌بی‌ان امرو» اعلام کرد تصمیم دارد از تامین مالی دادوستدهای تجارت کالایی صرف‌نظر کند، شرکتی که ریشه‌های آن با «داچ بانک» به سال ۱۸۲۴ میلادی باز می‌گردد، زمانی که ویلیام اول پادشاه هلند برای تامین مستعمرات خود در مناطق هند آن را تاسیس کرد. این اعلام یک هفته پس از آن بود که گروه بانکی «ای‌بی‌ان پی پریباس» فرانسه تصمیم گرفت تامین مالی دادوستدهای کالایی خود را ادامه ندهد، چرا که شعبه ژنو این بانک که نقشی برجسته در شکل‌گیری صنعت مدرن دادوستد نفت ایفا کرده با آینده‌ای مبهم مواجه شده است.

بانک‌ها به بازرگانان و سرمایه‌گذاران بازارهای کالایی انرژی، کشاورزی و محصولات فلزی وام می‌دهند. با توجه به اینکه تنها یک سوپرتانکر نفتی ظرفیت آن را دارد محموله نفتی به ارزش بیش از ۸۰ میلیون دلار را جابه‌جا کند، ریسک فعالیت‌های اقتصادی این حوزه عمدتاً قابل توجه است. صاحب‌نظران معتقدند تصمیم بانک‌های «ان‌بی‌ای» و «ای‌بی‌ان پی» در کنار گذاشتن اعتباردهی‌های خود احتمالاً تامین مالی بازارهایی کالایی را با مشکلات مواجه می‌سازد، آن هم در زمانی که اقتصاد جهانی در محاصره «کووید-۱۹» قرار گرفته است.

تاجران کالا که حاشیه سود معمولانندی دارند، می‌گویند کاهش رقابت‌پذیری به طور طبیعی منجر به افزایش هزینه‌ها می‌شود. البته تجار بزرگ معتقدند در صورتی که رقبا کوچک‌تر از دور خارج شوند، می‌توانند از این تحولات منتفع شوند. یکی از این افراد در خانه تجارت کالایی می‌گوید: اگر بانک‌های بیشتری از این حوزه خارج شوند، هر کس ممکن است با افزایش هزینه‌های تامین مالی مواجه شود، به خصوص بازیگران کوچک. او ادامه می‌دهد: «البته این احتمالاً بخشی از یک چرخه است و جای تعجب نیست پیش از آنکه بانکی بزرگ این شکاف را پر کند، تعداد بیشتری از این حوزه خارج شوند. البته در کوتاه‌مدت، کاهش رقابت‌پذیری مهم خواهد بود.»

به عقیده کارشناسان یکی از اصلی‌ترین مشکلات شرکت‌های کالایی، عدم شفافیت و سوءاستفاده‌ها است. در این رابطه کاهشی که اقدامات محدودکننده دولت برای قیمت کالاها در ماه‌های مارس و آوریل رقم زد، موجی از سوءاستفاده‌ها را نمایان ساخت. یکی از برجسته‌ترین‌ها در این رابطه شرکت تجاری هین‌لئونگ سنگاپور بود که از بزرگ‌ترین تاجران سوخت آسیا محسوب می‌شود. پس از آنکه مالک این شرکت زبان ۸۰۰ میلیون دلاری را پنهان کرد، تحقیقات قضایی پیرامون فعالیت‌های این شرکت آغاز شده است.

شرکت «ای‌بی‌ان» به خاطر فعالیت‌های ریسکی که در راستای جبران فقدان صرفه‌های ناشی از مقیاس در فعالیت‌های بانکی اتخاذ کرد مورد انتقاد تحلیلگران قرار گرفته است، فعالیت‌هایی که بخشی از آن مربوط به تامین مالی و تجارت کالاها می‌شود. این سیاست‌ها چند بار منجر به زیان‌های قابل توجه برای این گروه بانکی شده که شامل یک زبان بیش از ۲۰۰ میلیون یورپی در ارتباط با شرکت هین‌لئونگ نیز بوده است.

همزمان، شرکت «ای‌بی‌ان پی» نیز تصمیم گرفته است وام‌دهی به شرکت‌های فعال در حوزه تجارت کالایی را کنار بگذارد. این تصمیم پس از زبانی بود که شرکت‌های کالایی «کوئکس کافی» در آمریکا و همچنین «جی‌چی

بازبینی کلی‌تر این گروه بانکداری بوده، دلیل اصلی نگرانی‌ها پیرامون خروج بانک‌های دیگر از اعتباردهی این بخش بوده است. پس از اعلامیه، ارزش سهام این شرکت پس از ثبت دو فصل متوالی منفی، ۷ درصد افزایش یافت. مدیران این شرکت در پیامی به تحلیلگران مدعی شده‌اند کنار گذاشتن گزینه تامین مالی تجارت کالایی آسان‌تر از تغییر ساختار پروژه در سایر بانک‌های سرمایه‌گذاری است. گفتنی است ترازنامه این بانک را عمدتاً وام‌ها به نسبت ساده تشکیل می‌دهد و مشتریان غالباً آسیایی آن کمتر در جریان سایر فعالیت‌های این بانک هستند. کیان ابوالحسین، تحلیلگر بانک «جی‌پی مورگان» در این رابطه می‌گوید: «اگر تعطیلی فعالیت‌های این بخش همان‌طور که مدیران این بانک می‌گویند آسان است، پس چرا انقدر طول کشیده؟ مساله این نیست که چرا الان نه، چرا این تصمیم پنج سال قبل گرفته نشد.» این کارشناس معتقد است شکافی که به خاطر خروج دو گروه بانکی بزرگ «ای‌بی‌ان» و «ای‌بی‌ان پی» ایجاد شده احتمالاً توسط سایر اعتباردهندگان آسیایی و بانک‌های ژاپنی پر خواهد شد: «من فکر نمی‌کنم سایر بانک‌های اروپایی تصمیم به خروج بگیرند.»

بالدیو بهایندر، رئیس اجرایی شرکت قوانین کالایی مستقر در سنگاپور «بلک‌استون و گلد» می‌گوید در شرکت‌های کوچک سرمایه‌گذاری کالایی، مشکلات بزرگی در رابطه با شفافیت وجود دارد. بانک‌ها علاوه بر حساب‌های معتبر، به طور روزافزون از مشتریان خود اطلاعات بیشتر می‌خواهند: «قبلاً بانک‌ها به کسب‌وکارهای کوچکی که ترازنامه خوب داشتند وام می‌دادند. اما من فکر می‌کنم به نقطه‌ای رسیده‌ایم که دیگر داشتن ترازنامه خوب شرط کافی نیست.»

به گزارش «فایننشال تایمز»، به نظر نمی‌رسد تاجران بزرگ به این زودی وام‌های خود را به بانک‌ها بپردازند. «ترافیکورا»، یکی از سه شرکت بزرگ مستقل فعال در تجارت نفت خام، از ۱۳۵ بانک وام گرفته است. با این حال «ای‌بی‌ان» یکی از مهم‌ترین آنهاست. این بانک همچنین اعتبار قابل توجه ۸ میلیارد دلاری را در اختیار شرکت «ویتول»، بزرگ‌ترین تاجر مستقل نفت خام جهان قرار داده است. به عقیده لامبرت، خروج این بانک با این حجم از اعتباردهی‌ها در بازارهای کالا، سیگنال‌هایی را مخابره می‌کند.

گلوبال گروپ» و «فونیکس کامودیتی» در خاورمیانه متحمل شدند. کلیفورد ابراهام، مدیر ارشد شرکت «ای‌بی‌ان» در این زمینه می‌گوید بانکش دیگر مشتریان ریسکی را قبول نخواهد کرد. به اعتقاد او اندازه به نسبت کوچک این بانک به معنی آن است که هر نوع ریسکی، پیامدهای قابل توجهی برایش به همراه خواهد داشت: «اگر شما سبد دارایی بزرگ و متنوعی داشته باشید، ظرفیت جذب زیان‌های بزرگ ناگهانی را خواهید داشت. ما در این حوزه، بانکی کوچک هستیم و اثرات این زیان‌ها برایمان مشهودتر است.»

با این حال هر چند بانک‌های بزرگ بهتر در برابر ریسک‌ها و سوءاستفاده‌های این حوزه محافظت می‌شوند، اما این صنعت در معرض هزینه‌های روزافزون مقرراتی نیز قرار دارد. به‌عنوان بخشی از اصلاحات بازل ۴، که احتمالاً در چند سال آینده اجرایی می‌شود، بانک‌ها ملزم می‌شوند فعالیت‌های کمتری از این حوزه را در دفاتر اعتباردهی خود ضمیمه کنند، اجباری که با افزایش حجم سرمایه، از آنها در برابر زیان‌های گسترده محافظت می‌کند. برای مثال، طبق این اصلاحات بخش بانکداری و سرمایه‌گذاری شرکت «ای‌بی‌ان» نیاز به یک‌سوم سرمایه بیشتر خواهد داشت. ابراهام می‌گوید: «این اصلاحات محاسبه ریسک یا پاداش‌ها را سخت‌تر می‌کند.»

این دلیل دیگری است که ما تمرکز خود را معطوف اروپا کرده‌ایم، جایی که با ارتباطات شفاف‌تر با سایر شرکت‌هاییمان، شانس بیشتری برای بازخوردهای خوب وجود دارد. در مقابل، تاجران نگران آنند که خروج دو اعتباردهنده بزرگ اروپایی ممکن است منجر به شکل‌گیری روندی گسترده‌تر شود، جین فرانسیوس تاجر لامبرت قدیمی و بنیان‌گذار شرکت مشاوره تجاری «لامبرت کامودیتی» در این رابطه از ترس خود پیرامون رمیدن گله می‌گوید: «این روزها بانک‌ها عمیقاً به استراتژی‌های خود فکر می‌کنند. گرچه این ممکن است منجر به خروج گسترده بانک‌ها نشود، اما قطعاً برخی خروج‌ها را در پی خواهد داشت. بنابراین اگر من یک تاجر متوسط بودم، قطعاً نگران می‌شدم.» به گفته لامبرت در پی این تحولات مذاکرات پیرامون تسهیلات اعتباردهی می‌تواند بسیار سخت‌تر شود، چرا که بانک‌ها الزامات سخت‌گیرانه‌تر و تعرفه‌های بالاتر را طلب خواهند کرد.

واکنش‌ها به اعلامیه شرکت «ای‌بی‌ان» که بخشی از

بهره‌گیری بانک US از دستیار هوشمند برای ارتقای بانکداری دیجیتال

بانک US در حال بهره‌گیری از پردازش زبان طبیعی و فناوری‌های بر پایه هوش مصنوعی برای انتقال بخش عظیمی از خدمات خود به اپلیکیشن‌های موبایلی است.

از زمانی که تعطیلات ناشی از کووید-۱۹ بانک‌های بزرگ را مجبور به تغییر از انجام فرایندهای خود درون شعبه به سمت عملیات موبایلی ساخته است، بانک US به عنوان یکی از بانک‌هایی که از دستوره‌های صوتی بر مبنای هوش مصنوعی در برنامه‌های بانکداری موبایلی بهره می‌گیرد، سرویسی به نام دستیار هوشمند بانک US را راه‌اندازی نمود. این بانک بعد از بحران کووید-۱۹ تغییراتی را در اپلیکیشن بانکداری موبایلی خود ایجاد کرد و به کمک دستیار هوشمند، با بهره‌گیری از پردازش زبان طبیعی، مشتریان را قادر به انجام طیفی از تراکنش‌های بانکی و ارائه اطلاعات حساب با پرسیدن سوالات محاوره‌ای ساده ساخته است.

مشتریان حالا می‌توانند برای هر کار بانکی اعم از واریز چک تا کسب اطلاعات راجع به وضعیت سند رهن و اطلاعات مربوط به وام خرید اتومبیل از این اپلیکیشن موبایلی استفاده نمایند. دستیار هوشمند، برای انجام بسیاری از مبادلات رایج مانند پرداخت قبوض، انتقال وجه، اطلاعات حساب و انجام سریعتر تراکنش‌ها به مشتریان کمک کرده

و فاصله اجتماعی مشتریان را نیز حفظ می‌کند. به گزارش عصربانک مدیر اداره دیجیتال در بانک US در این باره گفت: «ما با توسعه قابلیت‌هایی که به مشتریان ما کمک خواهد کرد، در حال تعدیل نیازهای ضروری مشتریان هستیم. بنابراین یک دستیار هوشمند با هدف ارتقای تجربه مشتری، به مدت ۱۸ ماه تحت توسعه شد تا مشتریان ما بتوانند در هر مکان و زمان دلخواه خود به بانکداری بپردازند.»

همچنین طراح ارشد تجربه کاربری در بانک US عنوان کرد: «مطالعات ما روی کاربران کم‌بینا و نابینا، منجر به درک لزوم ایجاد رابط کاربری ساده، مختصر و گویا گردید، به شکلی که تجربه مشتریانی از قبیل کاربران ناآشنا با فناوری و افراد دارای بینایی کم مانند جمعیت مسن، را ارتقا بخشد. دستیار هوشمند به افرادی که به دلیل شیوع جهانی ویروس در منزل می‌مانند، کمک خواهد کرد تا بدون رفتن به بانک، به انجام امور رایج بانکی خود بپردازند.»

اگر بانکداری دیجیتال داشتیم، نیاز به مراجعه به شعب وجود نداشت

حالا ارائه خدمات دیجیتال در بانک US به شدت افزایش یافته است بطوریکه سه چهارم از حجم تراکنش‌ها و ۴۶ درصد از پرداخت و اهما بصورت دیجیتالی پرداخت

می‌شود.

به گفته تحلیلگر ارشد گروه Aite، بانک‌های سنتی در حال انتقال بخش عظیمی از فعالیت‌های خود به بانکداری موبایلی هستند و سرعت این روند به شیوع جهانی کووید-۱۹ مربوط می‌شود.

وی گفت «استفاده از دستیارهای صوتی بر پایه هوش مصنوعی در اپلیکیشن‌های موبایلی، یک راه‌گشاست. این تنها یکی از فناوری‌های متعددی است که سرویس‌های بانکداری را از طریق موبایل در خدمت مشتریان قرار می‌دهد.»

ویتور عنوان کرد که نگرانی‌ها راجع به شیوع جهانی ویروس کووید-۱۹، بانکداری در شعبه و انجام امور بانکی با پول نقد را به تجربه‌ای تبدیل کرده که مشتریان در حال دوری از آن هستند. بنا به پیش‌بینی و انتظار وی، بعد از شیوع جهانی ویروس، بسیاری از مشتریان استفاده از اپلیکیشن‌های موبایلی برای انجام تبادلات رایج بانکی را ترجیح خواهند داد.

«این روش برای بانک‌ها، نه تنها هزینه‌ها را به دلیل فاصله گرفتن از بانکداری درون شعب گران‌قیمت کاهش می‌دهد بلکه آنها را قادر به ارائه خدمات از طریق کانال منتخب مشتریان خود می‌سازد.»



وحید گودرزی مدیر امور مشتریان کلان ایران کیش:

هم راستایی بانکها و شرکت‌های پرداخت در سال ۹۹ بیشتر نشده است



سال ۹۹ در سایر ابزارهای پرداخت شاهد چه تغییری بوده‌ایم؟

به نظر من ایران کیش در این زمینه هم موفق عمل کرده است، البته موفقیت امری نسبی است. اما شرایط کرونا باعث شده تا ابزارهای پذیرش دیگر هم به شدت مورد توجه قرار بگیرند از جمله کیف پول و IPG امسال برای محصول IPG ایران کیش اتفاقات بسیار خوبی افتاد و ضمن تولد محصول IPG جدید ایران کیش، بهبود بسیار چشمگیری ایجاد شد. ضمن اینکه شرکت، تغییرات اساسی در طراحی و دیزاین این محصول داده است، خوشبختانه در این راه ما مشتریان زیادی هم جذب کردیم به صورت کلی اقبال به سمت IPG شرکت‌ها و خرید الکترونیک بیشتر شد و مصرف کننده‌گان با اصلاح رفتار خرید به سمت خریدهای اینترنتی اقبال بیشتری پیدا کرده‌اند. IPG ایران کیش نیز در این مدت دچار تحول و بهبود خیلی خوب و قراردادهای بزرگی منعقد شد، به عنوان مثال تپسی به مجموع پذیرندگان IPG ما اضافه شد و این نکته در آنجایی اهمیت خواهد داشت که، برای تاکسی‌های اینترنتی، داشتن یک محصول قابل اعتماد بسیار مهم است و خود این موضوع نشان می‌دهد که تا چه اندازه محصول IPG ایران کیش قابل اعتماد است. گفتنی است ورودی پذیرندگان IPG از سمت بانک‌ها بیشتر شده است و خود بانک‌ها از این بخش استفاده بیشتری می‌کنند.

علاوه بر این در کنار پرداخت‌های خرد، کیف پول اهمیت بیشتری پیدا کرده است و شرکت‌ها و بانک‌ها هم به سمت استفاده از کیف پول در پرداخت‌های خرد می‌روند، در این حوزه ایران کیش هم تجربه دارد و هم اینکه همکاری‌ها با شرکت‌ها، اپلیکیشن‌ها و بانک‌ها را شروع کرده است به نظر می‌رسد که آینده خوبی در این حوزه باشد و ویژه اینکه اگر استارت آپ‌ها در این حوزه فعال باشند، می‌توانند راهکارهای خیلی خوبی را برای مردم و استفاده آن‌ها ارائه کنند. به طور کلی ایران کیش، محصولات متعددی در سال ۹۸ و ۹۹ وارد بازار کرده و خواهد کرد. در این میان می‌توان به QRcode هم اشاره کرد، هرچند از لحاظ فرهنگ سازی و رفتن مردم به این سمت نیاز به زمان است. اما ایران کیش پیاده سازی QRcode و تست‌های فنی و رونمایی آن را انجام داده و با ادامه فرهنگ‌سازی، این محصول نیز قابل استفاده می‌شود. از سویی باید بگوییم که مشتریان مختلفی در سال ۹۹ به ما اضافه شدند که نشان می‌دهد مشتریان ما در حال رشد هستند. خیلی از اتفاقات خوب دیگر هم در حال شکل‌گیری است و مذاکرات مثبتی هم صورت گرفته است که در آینده بیشتر از آنها خواهیم شنید.

امسال در حوزه مشتریان کلان ایران کیش شاهد تغییرات ساختاری بودیم این تغییرات تا چه میزان تاثیرگذار بوده است و چه چشم‌اندازی را پیشروی شرکت و مشتریان می‌گذارد؟

از اتفاقات خوبی که در ایران کیش رخ داد این بود که پروژه بانک تجارت به مجموعه حوزه مشتریان کلان ایران کیش اضافه شد اکنون بانک تجارت می‌تواند از کل توان مجموعه معاونت توسعه بازار استفاده کند به جای اینکه فقط یک واحد را موظف به پاسخگویی به خواست بانک تجارت کنیم اکنون کل مجموعه توسعه بازار مسئول این کار است. با این کار سطح سرویسی که به بانک تجارت می‌دهیم نسبت به گذشته رشد کرده است. خوشبختانه بانک تجارت هم از این موضوع استقبال کرده است. در همین راستا آن‌ها هم پروژه‌های بهتری جذب میکنند و ما هم می‌توانیم در این حوزه شریک راهبردی برای بانک باشیم و با این چشم‌انداز رشد خوبی برای این همکاری متصور هستیم. از سویی حوزه

«در کنار این که برخی از کسب و کارها متضرر و یا تعطیل شده‌اند و بخشی از تراکنش‌ها را از دست دادیم اما در مقابل بخشی از خریدهای نقدی مردم به خریدهای اینترنتی و یا صرفاً با کارت تبدیل شده است و به نظر میرسد با وجود کرونا عادت مصرف کننده با سرعت بیشتری در حال تغییر است و همین امر منجر می‌شود که انشاءالله با رفع بحران کرونا، صنعت پرداخت رشد بی نظیری پیدا کند و ابزارهای مختلف صنعت پرداخت رشد قابل توجهی داشته باشند.» این بخشی از اظهارات وحید گودرزی مدیر امور مشتریان کلان ایران کیش است با او درباره چالش‌های ۹۹ و راهکارهایش گفتگو کردیم.

مسلماً سال ۹۹ سال پر چالشی بوده است. سالی که باعث ایجاد تغییراتی در صنعت پرداخت نیز شد. مهمترین تغییراتی که در صنعت پرداخت برای ایران کیش و مشتریان کلانش رخ داده چیست و این شرکت چگونه خودش را با این چالش‌ها و تغییرات تطبیق داد؟

سال ۹۹ با دو اتفاق آغاز شد. یکی فراگیری ویروس کرونا و مهمتر از آن برای صنعت پرداخت، نرخ ارز و محدود شدن واردات و به‌ویژه در دستگاه پوز. موضوعاتی که باعث شد تا اتمسفر حاکم بر شرکت‌های پرداخت تغییر پیدا کند، حتی این تغییرات به مشتریان ما که بانک‌ها هستند رسید و آن‌ها را نیز تحت تاثیر قرار داد. شرایط کشور برای واردات خوب نیست، ضمن آنکه نرخ ارز به شدت بالا رفته و در نتیجه واردات POS و بکارگیری آنها با قیمت قبلی توجیه‌پذیری ندارد و البته با شرایط جاری کشور به راحتی هم نمی‌توان پوز جدید وارد کرد. این موضوع ما را برآن داشت تا در کنار مشتریانمان به سمت بهبود بهره‌وری ناوگان پوز برویم و از ناوگان موجودمان استفاده بهتری کنیم. با توجه به اینکه ایران کیش دارای یکی از بزرگترین شبکه‌های پوز در کشور است، در تلاش هستیم تا با برنامه‌ریزی از این شبکه پوز بهترین بهره‌برداری شود.

بانک‌ها قبلاً روی این موضوع که آیا فلان پوز بازده خوبی داشته یا نه متمرکز نمی‌شدند، اصولاً برای آن‌ها رسوب پول مهم است در حالیکه منافع PSP روی تراکنش است. اما اتفاقات اخیر باعث شد تا بانک‌ها و شرکت‌های پرداخت در این مسیر همراهی‌اشوند و سعی کنند تا از شبکه موجودشان استفاده بهتری برده و با جمع آوری پوزهای ناکارآمد و نصب آن در جاهایی که کارآمد است عملکرد این ناوگان را بهبود بخشند. ضمن اینکه جریان ورودی منابع بانک‌ها از این طریق تحت تاثیر قرار می‌گیرد، این شبکه‌ها بهتر عمل می‌کنند و بازده بهتری خواهند داشت. ایران کیش و سایر شرکت‌های PSP هم از این فرصت به خوبی استفاده خواهند برد.

به نظر می‌رسد تا پایان امسال این روند ادامه پیدا می‌کند، واردات همچنان محدود می‌شود و بانک‌ها در کنار شرکت‌های PSP به بهینه‌سازی شبکه‌های پوز و ابزار پذیرش می‌پردازند این که ما بتوانیم از منابع و داشته‌هایمان بهتر استفاده کنیم و بازی برد برد را رقم بزنیم اتفاق خوبی است ما با این کار فضای این صنعت را تحت تاثیر قرار می‌دهیم و رقابت به این سمت می‌رود که چه کسی بهره‌وری بیشتری از پوزها کسب می‌کند و پوزهای چه شرکتی کارآمدتر است. در کنار این مهم باید در نظر بگیریم که شبکه پوز ایران کیش بیشتر متأثر از بازاریابی بانک‌ها بوده و اکنون بانک‌ها هم به این تفکر رسیده‌اند که همراهی‌های بیشتری با شرکت‌های پرداخت داشته باشند و این همان بازی برد برد است.

به غیر از دستگاه‌های پوز با توجه به شرایط ویژه

مشتریان کلان ایران کیش، چهارده مشتری بزرگ از مجموعه موسسات اعتباری و بانک‌هایی مثل بانک تجارت، صادرات، رفاه، سپه و... را دارد که امیدوارم در کنار سایر بخش‌های توسعه بازار، بتوانیم سرویس‌هایی با سطح بالاتر و بهتر به تمام این مشتریان داده و این بازی برد برد را ادامه دهیم.

یکی از چالش‌هایی که در بحث کارهای تشویقی برای مشتریان با شیوع کرونا رخ داد این بود که اتفاقاتی مانند برگزاری جشنواره‌ها را تحت الشعاع قرار داد، سیاست ایران کیش از این پس در راستای امور تشویقی مشتریان چیست؟

ایران کیش همه ساله در هر شرایطی به مشتریان و پذیرندگان توجه داشته است. سال گذشته با یک سیاست، امسال هم با سیاستی دیگر. برنامه‌های خوبی تدوین شده هم در قالب باشگاه مشتریان هم در قالب باشگاه پذیرندگان که بتوانیم سرویس‌های بهتری را به مشتریانمان ارائه دهیم. خوشبختانه با هماهنگی سایر معاونت‌های شرکت برنامه‌های خوبی برای مراقبت از مشتریان VIP هم بانک‌ها و هم ایران کیش تدارک دیده شده است و تلاش برآن است تا تعامل مستقیم با این مشتریان داشته و نیازمندی‌هایشان را تا جایی که در توان PSP است رفع کنیم. در این مسیر مشارکت بانک‌ها را برای همراهی با مشتریان بزرگ و VIP مطالبه می‌کنیم. مسیر مسیر دوطرفه است و خوشبختانه هم ما به بانک‌ها، مشتریان مختلف معرفی می‌کنیم و هم بانک‌ها مشتریان و پذیرندگان بزرگ را به ما معرفی می‌کنند. همکاری‌های خوب در این حوزه شکل گرفته و به نظر می‌رسد که ادامه پیدا کند. قطعاً کرونا این صنعت را تحت تاثیر قرار داده کسی منکر این موضوع نیست، اما به نظر می‌رسد صنعت پرداخت تاثیر متفاوتی نسبت به سایر حوزه‌ها دیده است. در کنار این که برخی از کسب و کارها متضرر و یا تعطیل شده‌اند و بخشی از تراکنش‌ها را از دست دادیم اما در مقابل بخشی از خریدهای نقدی مردم به خریدهای اینترنتی و یا صرفاً با کارت تبدیل شده است و به نظر میرسد با وجود کرونا عادت مصرف کننده با سرعت بیشتری در حال تغییر است و همین امر منجر می‌شود که انشاءالله با رفع بحران کرونا، صنعت پرداخت رشد بی نظیری پیدا کند و ابزارهای مختلف صنعت پرداخت رشد قابل توجهی داشته باشند.



چالش‌های جهانی فین تک

منیر دادپی



در دهه ی اخیر فین تک همچون انفجاری بزرگ، دنیای مالی و اقتصاد و صنعت پرداخت را دگرگون ساخت. چرا انفجار؟ چون این تغییرات در طول زمان، قرن ها و سال ها به طول نیانجامید بلکه بسیار سریع رخ داد.

در واقع تکنولوژی مالی یا به اختصار فین تک، خط مقدم انقلاب دیجیتال مالی در دنیا بوده است که موجب پیشروی بانک ها و سایر شرکت های مالی قدیمی شده است. برخلاف موسسات قدیمی، شرکت های دیجیتالی فین تک می توانند سریع و به روز و مدرن باشند. اغلب شرکت های فین تک تمام الفبای تجارت نوین را از نو چیده اند: اتوماسیون، ربات ها و فضای ابری و....

تقاضا برای خدمات مالی دیجیتالی بسیار بالا رفته است؛ سرمایه گذاری در استارت آپ ها رونق گرفته به طوری که به رکورد ۳۱ میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۸ که بیش از دو برابر سال ۲۰۱۷ می باشد دست پیدا کرده است.

فین تک نیازهایی را برای آسان کردن و در دسترس بودن و مقرون به صرفه بودن خدمات مالی تامین کرده است و اکنون نقش مهمی در اقتصاد جهان بازی می کند. از سوی دیگر صنعت پرداخت و مالی به واسطه ی فین تک رشد کرده است زیرا فین تک همکاری و اتحاد بانک ها را فعال کرد. بنابراین هم رقابت سالم به وجود آمد و هم مشتریان بسیار بیشتر از گذشته به سوی بانک ها آمدند چون خدمات بهتر و راحت تری ارائه می دادند و مهم تر از همه اینکه همکاری و اتحاد درونی بانک ها به نام شبکه ی شتاب موجب شده تا مشتریان به آسانی بتوانند از خدمات همه ی بانک ها استفاده کنند.

آینده ی فین تک نامحدود و بی انتها است. حتی تاسیس بانک توسط آمازون خیلی دور از ذهن نیست. در واقع صنعت فین تک هنوز در نخستین دوره ی رشد خودش است، سرشار از انرژی و نیروهای استفاده نشده که هرروز در حال رشد می باشند...

در حال حاضر فین تک با ۴ محدودیت و مانع مواجه است و برای اطمینان از موفقیت دراز مدت، نیاز دارد تا برای پوشش دادن این موانع اقدام کند. هدایت معضلات سبب انقلابی در

رشد این صنعت خواهد شد.

چالش ۱: نوآوری

نوآوری، استحکام و قدرت فین تک است. این همان چیزی است که شرکت های فین تک را یک پله بالاتر می برد: در واقع نوآوری همانند تنفس هوای تازه و ایده های جدید در بخش مالی می باشد. تکنولوژی جدید با نوآوری و خلاقیت برای صنعت قدیمی مالی و چالش برانگیز، سیر تکاملی به وجود می آورد. به گونه ای که تاثیر آن در اطراف احساس می شود. نوآوری های فین تک حتی تا کره شمالی هم گسترش یافته است!!!

اما نوآوری و ابداع یک شمشیر دو لبه است. اگر همیشه یک روند ثابتی داشته باشد و در راستای یک هدف واحد و صحیح باشد، رشد و پیشرفت چشمگیر حاصل می شود اما همین که این جریان قطع و وصل شود، سیستم از کار می افتد و نمی تواند با رقبای خلاق خودش رقابت کند.

انتظارات مشتریان از صنعت پرداخت و تکنولوژی مالی بالا رفته است. قطعاً ضروری است که تجارت فین تک هوشیار و نوآور باشد.

چالش ۲: مقررات و اصول

یکی از چالش های اصلی موسسات نوپای فین تک آئین نامه و مقرراتی است که تنظیم می گردد تا خطرات ریسک کاهش پیدا کرده و انطباق بیشتری با صنعت پرداخت پیدا کنند.

معضل آئین نامه در خط مقدم اصول اولیه فین تک است که باید مورد توجه قرار گیرد تا از فروپاشی این تکنولوژی جلوگیری شود.

قوانین ضد پولشویی، قوانین سرمایه گذاری، بررسی های موشکافانه، مجوزها و... اصول اولیه ای هستند که باید مورد توجه قرار گیرند.

قطعاً بدنه و ستون های نگهدارنده ی فین تک اصول، آئین نامه و مقرراتی است که در ابتدای کار تعیین می شود و سپس در راستای همان قالب به سوی هدف پیش می رود.

چالش ۳: ریسک و رقابت

تاسیس شرکت فین تک مانند از کوه بالا رفتن است. یک رقابت همیشگی با رقبا به ویژه بانک های قدیمی؛ که هنگام راه اندازی، مسیر دشواری دارد اما با پیش بینی صحیح و برنامه ریزی می توان از پس چالش ها برآمد و وارد مسیر هموارتر شد.

بسیاری از بانک ها به فین تک و امنیت آن اعتماد نمی کنند پس مهم است که در بازار رقابت، اول از همه بتوان اعتماد را جلب کرد. بنابراین نیاز به ریسک هم هست. اما ریسک در قالب قوانین و اصولی که کمترین خطر را داشته باشد تا در ابتدای کار، زمین نخورد.

چالش ۴: توسعه بین المللی

با توجه به اینکه تکنولوژی جهانی است، پس برای فین تک هم مهم است که در رقابت های جهانی باشد نه فقط در یک کشور.

البته گام های بسیار خوبی از سراسر دنیا در حال برداشته شدن است. هر کشوری ابتدا صنعت و تکنولوژی مالی خودش را راه اندازی کرد که خوب بسیار مهم بود و اکنون در تکاپو و تلاش برای وارد شدن به فین تک بین المللی هستند. مسیر سخت است اما قطعاً نشدنی نیست. همانطور که ویزاکارت و مسترکارت خدمات بین المللی خوبی ارائه می دهند، هر کشور و جامعه ای می تواند در فین تک جهانی خودش را توسعه بخشیده و خدمات متفاوت و خوبی را در اختیار دنیا بگذارد.

