



ره پات در جام جهانی

گفت و گو با پژمان جمشیدی



رد پات رو در جام جهانی دنبال کن



لینک نصب نرم افزار
اندروید پات



لینک نصب نرم افزار
IOS پات



دانلود از: www.irankish.com

*۷۸۸#



برنام خداوند جان و خرد



فهرست

۲	اخبار ایران کیش
۴	اخبار مشتریان
۶	ایران کیش در سومین نمایشگاه تراکنش اکوسیستم پات در ویتترین
۷	مدیرعامل ایران کیش در پتل چالش بانکداری و پرداخت همراه: مشکل کارمزد با ارائه بسته همه جانبه حل می شود و نه یک شبه
۸	فرامیزی در «کارزار پرداخت موبایلی» بلند فکر کردن درباره پرداخت موبایلی
۱۰	در حاشیه مجمع فوق العاده حمایت از نوآوری و شفافیت
۱۲	پژمان جمشیدی در گفت و گو با پرداخت سبز: دوستانم پات را نصب کرده اند تا به جام جهانی بروند
۱۴	هاشمیان، مدیر ایده پردازی ایران نوین: موفقیت کمپین پات تضمین شده است اگر طبق برنامه پیش برویم
۱۶	نگاهی به روندهای غالب پرداخت در سال ۲۰۱۷ تسونامی پرداخت دیجیتالی
۱۸	مروری بر جدیدترین گزارش اقتصادی شاپرک جایگاه ایران کیش در صنعت پرداخت کشور
۲۰	گزارش تصویری از برخی رویدادهای ایران کیش
۲۲	شکوفه های ایران کیش
۲۴	برنامه بانک مرکزی برای دریافت کارمزد تا پایان سال نهایی می شود چالهای با عنوان کارمزد



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام) اولین نشریه تخصصی صنعت PSP کشور

| پرداخت سبز نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران کیش | شماره ۹ از سری دوم |

صاحب امتیاز	شرکت کارت اعتباری ایران کیش (سهامی عام)
مدیر مسئول	صادق فرامیزی
سردبیر	رضا احمدی
عکس	امیرحسین صادقیان و محمدرضا حامدی نژاد
گرافیک	وحید اقطاعی
همه‌نگی	امید کاجیان و مریم کریمی
تهیه و تولید	موسسه پرسش (پویندگان راز ستاره شمال)
پست الکترونیکی	pardakhtesabz@kiccc.com
نشانی اینترنتی	www.irankish.com
نشانی	میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر (بخارست)، خیابان ۸، شماره ۲۸

نشریه پرداخت سبز همیشه آماده پذیرش انتقادات و پیشنهادهای شما درباره فرم و محتوای نشریه است و ما آماده هستیم که مدام تغییر کنیم تا بهتر از دیروزمان شویم.
اگر شما علاقه‌مند هستید که در این مسیر سبز ما را همراهی کنید به کمک سامانه پیامکی ۳۰۰۰۳۳۳ می‌توانید با ما تماس بگیرید.
اگر تمایل دارید نسخه PDF نشریه را داشته باشید کافی است که نشانی ایمیل و شماره نشریه درخواستی را پیامک کنید تا در ایمیل خود آن را دریافت نمایید.

محموله‌های اهدایی ایران کیش تقدیم زلزله‌زدگان شد

همدلی در روزهای سختی



ضروری زلزله‌زدگان به روستاهای زلزله‌زده رفته‌اند تا آنها را توزیع کنند وقتی با این مردم باغیرت و استوار، گرچه مصیبت‌زده، روبه‌رو می‌شوند برای بودن در کنار آنها بیش از هر وقت دیگر عزم‌شان جزم می‌شود. اینجا همه فارغ از شعارها و نمایش‌ها یکی شده‌اند برای از نو ساختن، از نو زندگی کردن و از نو خندیدن.

هشت کانتینر لوازم ضروری برای زلزله‌زدگان

هشت کانتینر لوازم ضروری اهدایی ایران کیش به زلزله‌زدگان کرمانشاه تقدیم شد. علی‌کیانی رئیس خدمات اجرایی ایران کیش ضمن بیان این خبر گفت: سعی شده است برای

پشت آن نگاه‌های مظلومانه پردرد، پشت آن خانه‌های تخریب‌شده روستایی، پشت آن حادثه تلخ و زلزله لامروت، در سادگی و غیرت‌شان که نیک بنگری، اینجا پر از امید است. هنوز لبخند بر لب دارند و به رسم مهمان‌نوازی چشم‌شان به تو که می‌افتد دعوت می‌کنند به چادری، یا خانه‌هایی با دیوارهای ترک‌خورده تا شبی را با هم بگذرانید در کنار کردهای باغیرت روستاهای زلزله‌زده استان کرمانشاه.

اینجا عشق می‌کنی با این همه شور در عین سختی. اینجا اگر زمین لرزیده است، دل‌ها هرگز... اینجا دل‌ها قرص و محکم به آینده تکیه زده‌اند. و خانواده ایران کیش که برای توزیع ۴۰ تن لوازم

خدمات جدید برای مشتریان

بیمه آتش‌سوزی ایران کیش برای اصناف پرریسک

ایران کیش اقدام به بیمه آتش‌سوزی صنوف پرریسک خود کرد. این شرکت محل کسب دارندگان پایانه فروش خود را به صورت رایگان بیمه کرده است. ایران کیش با شعار «شما مهم هستید ولی برای ایران کیش مهم‌تر» برای اثبات همراهی همیشگی با پذیرندگان خود اقدام به رساندن بیمه‌نامه‌ها به دست صاحبان کسب‌وکار می‌کند.

بانک‌های معتبر کشور در پات

کارت به کارت بانک ملت از طریق اپلیکیشن پات

تعداد بانک‌هایی که امکان کارت‌به‌کارت برای دارندگان کارت‌های بانکی آنان از طریق اپلیکیشن پات امکان‌پذیر است افزایش یافت. در هفته‌های اخیر



بانک‌های پارسیان، ملت، سپه، شهر، صنعت و معدن، تجارت و اقتصاد نوین به این فهرست اضافه شدند و دارندگان کارت‌های بانکی این بانک‌ها می‌توانند به تمامی بانک‌های عضو شتاب از طریق اپلیکیشن پات انتقال وجه کنند. اپلیکیشن پرداخت پات پیش از این امکان کارت‌به‌کارت برای بانک‌های انصار، دی، پست‌بانک، ایران‌زمین، قوامین و حکمت ایرانیان را عملیاتی کرده بود.

ارتقای رتبه ایران کیش

در شورای عالی انفورماتیک

رتبه شرکت کارت اعتباری ایران کیش در شورای عالی انفورماتیک ارتقا یافت. ایران کیش ضمن تمدید گواهینامه رتبه‌بندی شرکت‌های انفورماتیک برای یک دوره یک‌ساله دیگر توانست رتبه خود در رشته ارائه و پشتیبانی بسته‌های نرم‌افزاری و بسته‌های نرم‌افزاری حامل محتوا (با ۲۱ گرایش) را از رتبه پایه دو به یک ارتقا دهد.

اصغر اطمینان معاون مالی شرکت کارت اعتباری ایران کیش ضمن بیان این خبر گفت: ایران کیش اکنون در چهار پایه خدمات (خدمات پشتیبانی با پنج گرایش)، رشته تولید و پشتیبانی نرم‌افزارهای سفارش مشتری با ۲۰ گرایش و رشته ارائه و پشتیبانی نرم‌افزارهای پایه، سیستم و ابزارها با ۹ گرایش و رشته ارائه و پشتیبانی بسته‌های نرم‌افزاری یا بسته‌های نرم‌افزاری حامل محتوا با ۲۱ گرایش رتبه یک را کسب کرده است.

وی افزود: رتبه این شرکت همچنین در گرایش مشاوره و نظارت بر اجرای طرح‌های انفورماتیک از رتبه چهار به دو ارتقا یافته است و در پنج تخصص دیگر نیز موفق به کسب رتبه از شورای عالی انفورماتیک شده‌ایم.

اطمینان خاطر نشان کرد: گواهینامه‌های صادره توسط شورای عالی انفورماتیک در پنج رشته خدمات، سخت‌افزار، نرم‌افزار، انتقال اطلاعات و مشاوره صادر



می‌شود که هر یک از آنها دارای رشته‌ها و گرایش‌های متعددی هستند. در حال حاضر ایران کیش در تمام رشته‌ها به جز رشته سخت‌افزار دارای رتبه‌بندی است. بر اساس مصوبات معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری و شورای عالی انفورماتیک (از زیرمجموعه‌های معاونت مذکور) کلیه دستگاه‌های اجرایی دولتی، بانک‌ها و... موظف‌اند قراردادهاشان را صرفاً با شرکت‌های دارای گواهینامه رتبه‌بندی از شورای عالی انفورماتیک منعقد کنند.

افتتاح مرکز پشتیبانی شرکت کارت اعتباری ایران کیش در سعیدآباد

سایت سعیدآباد شرکت کارت اعتباری ایران کیش که مدتی پیش فعالیت خود را آغاز کرده است با توجه به تکمیل و آماده‌سازی مجموعه انبارها، واحد مراسلات و تعمیر و نگهداری با حضور هیات مدیره و مدیرعامل ایران کیش به طور رسمی افتتاح شد. این مرکز وظیفه تامین و نگهداری و پشتیبانی و گسترش ابزارهای پرداختی برای کلیه نمایندگان و دفاتر ایران کیش در کشور را بر عهده دارد.

مرکز سعیدآباد انجام تعمیرات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری، را نیز برعهده دارد و کلیه انبارها اعم از انبار کالا، انبار رول، انبار پوز و انبار متروکه و اسقاط را در خود جای داده است.

سعیدآباد همچنین دارای مرکز آموزش است. سایت سعیدآباد از مدرن‌ترین زیرساخت‌های ارتباطی بهره می‌برد. این مرکز دارای متراژ یازده هزار و ۷۰۰ متر مساحت عرصه و حدود ۳ هزار متر مساحت اعیانی است.



خبر کوتاه

از پیاده‌سازی تا بهره‌برداری

اعطای جایزه بالاترین سطح هوش تجاری به ایران کیش



تندیس هوش تجاری ایران در مرحله بهره‌برداری به ایران کیش اعطا شد.

شرکت کارت اعتباری ایران کیش موفق به کسب بالاترین سطح تندیس بلوغ هوش تجاری در دومین کنفرانس هوش تجاری ایران شد. این در حالی است که این شرکت در سال گذشته و در نخستین کنفرانس بلوغ هوش تجاری کشور نیز موفق به دریافت تندیس بلوغ هوش تجاری در سطح پیاده‌سازی شد.

تندیس هوش تجاری در سه سطح آماده‌سازی، پیاده‌سازی و بهره‌برداری به برترین‌ها تعلق می‌گیرد. ایران کیش سال گذشته در سطح پیاده‌سازی موفق به کسب این جایزه شده بود که امسال موفق به کسب این تندیس در سطح بهره‌برداری، یعنی بالاترین سطح این تندیس، شد. مراسم اهدای جوایز دومین کنفرانس هوش تجاری کشور چهارم آبان‌ماه سال جاری در دانشکده مدیریت دانشگاه تهران برگزار شد و علی سیروس کیبیری مدیر ارزیابی و بهبود عملکرد این شرکت به عنوان نماینده ایران کیش این جایزه را دریافت کرد.

خبر داغ

تهیه و ارسال این اقلام، طی هماهنگی‌هایی که با دفتر ایران کیش در کرمانشاه داشتیم، اقلام مورد نیاز زلزله‌زدگان بر اساس اولویت تعیین و هدفمند ارسال شوند.

وی اضافه کرد: لباس گرم، جوراب پشمی، زیراندازهای ضدآب، انواع پتو، لوازم بهداشتی، لوازم مخصوص کودکان (شامل شیر خشک، پوشک و...)، غذای آماده و همین‌طور آب بهداشتی و... از جمله این اقلام هستند؛ به لحاظ وزنی ۴۰ تن مواد لازم برای ارسال به زلزله‌زدگان تهیه شده است.

خانواده ایران کیش تمامی اقلام تهیه‌شده خود را به زلزله‌زدگان اهدا کرد تا آدای دینی کرده باشد به غیورمردان و زنان این خطه امروز گرفتار خشم زمین.

اهدای بخشی از حقوق خانواده ایران کیش

گفتنی است در پی سانحه و مصیبت زلزله ۷/۲ ریشتری استان کرمانشاه، که بسیاری از هموطنان ما را داغدار و ایران را عزادار کرد، کارکنان شرکت کارت اعتباری ایران کیش بنا بر وظیفه و عمل به مسئولیت‌های اجتماعی بخشی از حقوق خود را برای کمک به عزیزان مصیبت‌دیده اختصاص دادند.

یک روز از حقوق کارکنان، دو روز از حقوق رؤسا و پنج روز از حقوق مدیران و معاونان شرکت کارت اعتباری ایران کیش به هموطنان داغ‌دیده اختصاص یافت تا همدردی کوچکی در برابر این مصیبت بزرگ باشد و التیامی بر دردهای ایشان باشد.

حضور ایران کیش

در آنگوا و اولین نمایشگاه سوخت



دستگاه پرداخت الکترونیکی CNG ایران کیش در هفتمین همایش و نمایشگاه بین‌المللی خودروهای دوگانه‌سوز آسیا-اقیانوسیه (آنگوا) که هر دو سال یک بار برگزار می‌شود به نمایش درآمد.

آنگوا دارای ۶۵ عضو از ۱۸ کشور دنیاست و چین، کره جنوبی، مالزی، تایلند، فیلیپین و هند کشورهای برگزارکننده همایش در سال‌های گذشته بوده‌اند؛ امسال ایران برای نخستین بار میزبان این همایش است.

همایشی با حضور ۵۶ شرکت خارجی و داخلی که تامین‌کننده تجهیزات سی‌ان‌جی و اقلام مرتبط با آن هستند دستاوردهای عرصه سی‌ان‌جی و توانایی‌هایشان را به نمایش می‌گذارند و در این میان ایران کیش تنها شرکتی است که با نمایش دستگاه‌های پرداخت CNG در این همایش و نمایشگاه حضور دارد. از همین رو از حسین قاسمی مدیر پروژه سی‌ان‌جی ایران کیش پیرامون حضور ایران کیش در این نمایشگاه پرسیدیم. وی با بیان اینکه پرداخت الکترونیکی در هیچ یک از جایگاه‌های سی‌ان‌جی، چه در داخل کشور و چه در خارج از کشور (آسیا-اقیانوسیه)، انجام نمی‌شود می‌گوید: این محصول برای نخستین بار در کشور و منطقه توسط ایران کیش راه‌اندازی و اجرایی شد.

قاسمی با بیان اینکه از تمام استان‌های ایران برای این محصول تقاضا شده

است گفت: به دلیل اینکه تجهیزات سی‌ان‌جی با فشار ۲۲۰ بار کار می‌کند ساخت چنین دستگاهی ایمنی و شرایط خاص خودش را دارد، برای پرداخت الکترونیکی جایگاه‌های سوخت، ساخت یک کیوسک با تجهیزات و استانداردهای مرتبط با نصب سی‌ان‌جی لازم داشتیم. این کار در ایران کیش صورت گرفت؛ ایران کیش استانداردهای لازمه را اخذ، یک جایگاه را به عنوان سمبل نصب و اجرایی کرد و در حال حاضر ۱۰ جایگاه دیگر نیز (چهار جایگاه سوخت در مشهد و شش جایگاه سوخت در کرج) عملیاتی شده است.

گفتنی است این شرکت در اولین نمایشگاه سوخت و صنایع وابسته نیز حضور پیدا کرد.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و بانک توسعه صادرات تفاهم‌نامه امضا کردند

حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان



به ۵/۱۳ درصد کاهش خواهد یافت. صالح‌آبادی خواستار ریزنی با صندوق توسعه ملی برای اختصاص یک خط اعتباری ویژه به منظور ارائه تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان شد. سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری، نیز در این نشست گفت: اتفاق خوبی که در کشور در حال رخ دادن است تاسیس استارت‌آپ‌هایی است که شرکت‌های دانش‌بنیان آنها را راه‌اندازی کرده و به زودی بزرگ‌ترین شرکت‌های کشور می‌شوند. او حمایت از این شرکت‌های بزرگ را وظیفه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری دانست و بر آن تاکید کرد. نمایندگان شرکت‌های برتر دانش‌بنیان که در این

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای حمایت و تقویت توان صادراتی شرکت‌های دانش‌بنیان تفاهم‌نامه همکاری امضا کردند. به گزارش روابط عمومی بانک توسعه صادرات، علی صالح‌آبادی در این نشست با اشاره به پرداخت ۴۵۰ میلیارد ریال منابع بانک به شرکت‌های دانش‌بنیان در طول سه سال اخیر گفت: بیش از یکصد فقره تسهیلات به این شرکت‌ها ارائه شده است. وی از صدور ضمانت‌نامه بانکی و پرداخت تسهیلات با نرخ‌های ترجیحی خبر داد و گفت: در حال حاضر تسهیلات از منابع صندوق توسعه ملی و بانک به طور ترکیبی با نرخ ۵/۱۴ درصد قابل پرداخت است و در صورت استفاده از یارانه صادراتی

مدیرعامل بانک رفاه

مطالبات غیر جاری؛ عارضه نظام بانکی



مدیرعامل بانک رفاه گفت: مطالبات غیر جاری عارضه نظام بانکی است و باید برای مدیریت و حل آن برنامه داشته باشیم.

به گزارش روابط عمومی بانک رفاه، محمدعلی سهرمانی در همایش رؤسای شعب بانک رفاه با بیان این مطلب اظهار داشت: در نظام بانکی به صورت کلی سه عامل عدم تعادل وجود دارد؛ نبود تعادل در سود و زیان، نبود تعادل در ترازنامه و نبود تعادل در مدیریت نقدینگی سه حوزه‌ای است که نیازمند توجه و مراقبت بیش از پیش هستند.

مدیرعامل بانک رفاه در ادامه افزود: رؤسای شعب مجریان استراتژی‌ها و برنامه‌های بانک هستند که با اقدامات خود نقش مهم و اثربخشی در موفقیت بانک ایفا می‌کنند.

او ادامه داد: نقش و جایگاه رؤسای شعب در توسعه و تعالی بانک بسیار حساس و تعیین‌کننده است و آنها مسئولیت دارند در شعب خود ارزش خلق کنند. سهرمانی با اشاره به اینکه بانک رفاه تنها بانک اجتماعی کشور به شمار می‌رود اظهار داشت: بانک رفاه به دلیل رسالت ویژه‌ای که دارد با طیف متنوعی از جامعه، که بخش بزرگی از مخاطبان سازمان تامین اجتماعی را تشکیل می‌دهند، ارتباط و تعامل دارد. این مشتریان نیازها و خدمات ویژه‌ای مطالبه می‌کنند که باید به درستی شناسایی شود و در مسیر تحقق مطلوب آن گام برداریم.

پرداخت وام ارزان بانک صادرات ایران در مناطق زلزله‌زده کرمانشاه



زلزله غرب کشور در مناطق شهری از ۳۵۰ میلیون ریال به ۴۰۰ میلیون ریال و در مناطق روستایی از ۲۵۰ میلیون ریال به ۳۰۰ میلیون ریال افزایش یافت و بر اساس مصوبات بانک مرکزی و دستور معاون اول رئیس‌جمهور در این خصوص، پرداخت این وام‌ها با معرفی از سوی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی قابل انجام است.

شعب بانک صادرات ایران در مناطق زلزله غرب استان کرمانشاه تاکنون قریب به ۴۳ میلیارد ریال تسهیلات ارزان‌قیمت به هموطنان آسیب‌دیده از زلزله پرداخت کرده‌اند.

به گزارش روابط عمومی بانک صادرات ایران، از زمان وقوع زلزله در شامگاه ۲۱ آبان‌ماه تا پایان آذرماه سال جاری و در آستانه چهل‌مین روز بروز این ضایعه چهار شعبه کردند غرب، قصر شیرین، سرپل ذهاب و میراحمد سرپل ذهاب این بانک قریب به ۴۳ میلیارد ریال به آسیب‌دیدگان معرفی شده از سوی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در قالب وام‌های ارزان مصوب بانک مرکزی و دولت تسهیلات اعطا کرده‌اند. همچنین سقف وام فردی بازسازی واحدهای مسکونی شهری و روستایی مناطق زلزله‌زده کرمانشاه در بانک صادرات ایران افزایش یافت. بنا بر این گزارش، سقف وام فردی بازسازی واحدهای مسکونی آسیب‌دیده در

افزایش سرمایه بانک خاورمیانه تصویب شد

با برگزاری جلسه مجمع عمومی فوق العاده به اتفاق آرا افزایش سرمایه سه هزار میلیارد ریالی بانک خاورمیانه به تصویب رسید.

جلسه مجمع عمومی فوق العاده بانک خاورمیانه دهم آبان ۹۶ در سالن همایش‌های اتاق بازرگانی ایران با حضور اکثریت سهامداران برگزار شد.

این جلسه به ریاست سیدحسین سلیمی، نایب رئیس هیات مدیره تشکیل شد. پس از ارائه گزارش توجیهی افزایش سرمایه، عقلی مدیرعامل بانک به پرسش‌های سهامداران پاسخ داد.

هدف از افزایش سرمایه بهبود نسبت کفایت سرمایه و افزایش سقف فردی تسهیلات و تعهدات است. افزایش سرمایه مرحله نخست از محل سود انباشته بانک تامین می‌شود.

گزارش‌های مربوط به افزایش سرمایه پس از بررسی و تایید بانک مرکزی و سازمان بورس برای تصویب به مجمع عمومی ارائه و پس از رای‌گیری، تصویب شد. با این مصوبه، سرمایه ثبت شده بانک خاورمیانه به شش هزار میلیارد ریال افزایش می‌یابد.

موسسه اعتباری کوثر همچنان بزرگ‌ترین شرکت فرابورسی ایران

شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اسامی پرجمعیت‌ترین شرکت‌های بورسی و فرابورسی را تا پایان آبان‌ماه سال جاری معرفی کرد.

به گزارش روابط عمومی موسسه اعتباری کوثر، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) موسسه اعتباری کوثر را در رده اول بزرگ‌ترین شرکت فرابورسی بانکی قرار داد. بر اساس این گزارش، موسسه اعتباری کوثر با ۴۸۳ هزار و ۵۳۷ سهامدار همچنان در صدر بزرگ‌ترین شرکت‌های فرابورسی از نظر تعداد سهامدار قرار دارد و بانک سرمایه با ۳۰۲ هزار و ۷۷۶ سهامدار و بانک دی با ۱۸۱ هزار و ۵۸ سهامدار در رده‌های بعدی قرار گرفته‌اند.



رتبه برتر بانک کارآفرین از لحاظ درصد چک‌های عادی عودتی

بانک کارآفرین با یک روند مطلوب و در بین ۳۰ بانک کشور به لحاظ درصد چک‌های عادی عودتی رتبه برتر را کسب کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک کارآفرین، این بانک به لحاظ درصد چک‌های عادی عودتی در شهریورماه رتبه پنجم، در مهرماه رتبه سوم و در یک‌ماهه آبان‌ماه رتبه دوم را کسب کرده است.

بر اساس این گزارش، طبق اعلام بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، پایش موردی چک‌های عودتی در دستور کار آن بانک قرار داشته و حسب بخشنامه‌های ابلاغی در صورت استفاده ناصحیح از کدهای عودتی نسبت به اعمال وجه التزام و سایر اقدامات تضییعی برای بانک‌هایی که از وضعیت نامناسب برخوردار باشند اقدام و از بانک‌ها خواسته شده است نسبت به توجیه کاربران خود در تعیین وضعیت صحیح چک‌ها و همچنین اعمال کنترل‌های داخلی توسط مسئولان شعب توجه خاصی مبذول دارند.

شایان ذکر است که رصد عملکرد بانک‌ها درباره میزان چک‌های عادی عودت‌شده در سامانه چکاوک از ابتدای تیرماه سال جاری در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفته و بر همین اساس رتبه‌بندی بانک‌ها (مربوط به آبان‌ماه) به بانک‌های کشور ابلاغ شد.

خبرداغ

نشست حضور داشتند سولاتی در زمینه چگونگی اخذ تسهیلات مطرح کردند و دکتر صالح‌آبادی به این پرسش‌ها پاسخ گفت.

تفاهم‌نامه‌ای که در این نشست به امضا رسید به منظور تقویت توان صادراتی شرکت‌های دانش‌بنیان از طریق تسهیل دسترسی آنها به ابزارهای تامین مالی و اعتباری صادراتی با همکاری مشترک بانک و معاونت علمی ریاست جمهوری منعقد شده است.

تعهدات بانک توسعه صادرات در این تفاهم‌نامه شامل همکاری و مشارکت با معاونت علمی در خصوص بررسی صلاحیت (فنی) و اعتبارسنجی شرکت‌های دانش بنیان معرفی‌شده برای ارائه تسهیلات و خدمات به شرکت‌های مذکور، مساعدت در جهت توانمندسازی شرکت‌های دانش‌بنیان برای ورود به فرایندهای جذب حمایت نهادهای مالی، آموزش و مشاوره تخصصی به شرکت‌های دانش‌بنیان معرفی‌شده، پذیرش ضمانت‌نامه‌های صادره توسط صندوق‌های پژوهش و فناوری و صندوق نوآوری و شکوفایی برای پوشش تسهیلات در صورت احراز شرایط مورد قبول بانک خواهد بود. همکاری لازم برای اعمال تخفیف در کارمزد خدمات ارائه‌شده به شرکت‌های دانش‌بنیان، بررسی امکان تخصیص خطوط اعتباری جهت تامین مالی پروژه‌های صادراتی در کشورهای هدف با ابزارهایی چون اعتبار خریدار، مشارکت در تامین اعتبار برگزاری کمپین به منظور شناسایی و تقدیر از کارآفرینان موفق در حوزه صادرات دانش‌بنیان و همکاری با شرکت‌ها و نهادهای معرفی‌شده از سوی معاونت علمی در زمینه صدور انواع ضمانت‌نامه‌های ارزی و ریالی از دیگر تعهدات مطروحه در تفاهم‌نامه یادشده هستند.

تفاهم‌نامه از تاریخ انعقاد به مدت سه سال معتبر است.

آغاز جشنواره باشگاه مشتریان بانک تجارت

جشنواره بزرگ باشگاه مشتریان بانک تجارت از ۲۹ آذرماه با جواز ارزنده کلید خورد.

به گزارش روابط عمومی بانک تجارت، این جشنواره که از روز ۲۹ آذرماه همزمان با سالروز تاسیس این بانک آغاز شده و تا پایان اسفندماه سال جاری برگزار می‌شود، با جوازی ارزنده برای مشتریان این بانک همراه خواهد بود.

جشنواره بزرگ باشگاه مشتریان شامل یک جایزه ویژه به ارزش دو میلیارد ریال برای برنده اصلی و ۳۰۰ جایزه ۱۰ میلیون ریالی برای ۳۰۰ نفر است که به قید قرعه و بر اساس میزان امتیاز کسب‌شده به برندگان اهدا خواهد شد. مشتریان بانک تجارت می‌توانند ضمن عضویت در باشگاه مشتریان و انجام تراکنش‌های الکترونیکی امتیاز و شانس خود را برای دریافت این جوازی افزایش دهند.

از دیگر برنامه‌های این باشگاه که همزمان با آغاز جشنواره مذکور شروع شده و تا ۱۲ بهمن‌ماه ادامه خواهد داشت مسابقه پیش‌بینی جایزه ویژه دو میلیارد ریالی است که در آن اعضای باشگاه مشتریان بانک تجارت می‌توانند با مراجعه به سایت



باشگاه و حدس زدن جایزه ویژه شانس برنده شدن گوشی همراه iPhone8 را به دست آورند. قرعه‌کشی جوازی این جشنواره همزمان با ایام مبارک دهه فجر انجام می‌شود و به ۱۲ نفر از اعضای که در مسابقه پیش‌بینی این جایزه شرکت کنند به قید قرعه یک دستگاه گوشی iPhone8 اهدا می‌شود.

ایران کیش در سومین نمایشگاه تراکنش

اکوسیستم پات در ویتترین



همچنین در این نمایشگاه صادق فرامرزی مدیرعامل شرکت ایران کیش در سمینار پرداخت همراه با موضوع تاثیر موبایل بر آینده صنعت سخنرانی کرد، سخنرانان با عنوان کارزار پرداخت موبایلی. ناگفته نماند در این سمینار مسیح قائمیان مدیر بانکداری مجازی بانک شهر، عبدالعظیم قنبریان مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک پارسین، محمدعلی ترابیان مدیرعامل به پرداخت ملت، محمدعلی نژادصادق مدیرعامل فناپ پرداخت و محمدعلی قائمیان عضو هیات مدیره شرکت صنایع مخابرات راه دور ایران نیز حضور داشتند.

مدیرعامل ایران کیش در پنل چالش بانکداری و پرداخت همراه در سه حوزه رگولاتوری، بازار و مشتریان و زیرساخت که در آن علیرضا کریمی مدیرعامل سیمیرگ تجارت، محمدعلی ترابیان مدیرعامل به پرداخت ملت، وحید امیری پور مدیر امور خاورمیانه و ایران شرکت UPCODE فنلاند حضور داشتند نیز به ارائه نظرات پیرامون این چالش‌ها پرداخت.

به ما بگوید. وی اظهار داشت: «آسان خرید یک سیستم تمام اعتباری است که بانک برای خرید ضمانت می‌کند و برای فروش هم اعتبار می‌دهد. این اعتبار بین پذیرنده و دارنده کارت انجام می‌شود. بانک تضمین اقساط را انجام می‌دهد و تمامی مباحث فنی کار توسط شرکت ایران کیش انجام می‌پذیرد.»

طبری به سایر محصولات ایران کیش هم اشاره و به طور ویژه بر هم پات (ام پوز) تاکید کرد و گفت: «تاکنون حدود ۱۰ هزار دستگاه هم پات (ام پوز) نصب شده است و تا یک ماه آینده نسخه IOS آن را به بازار عرضه می‌کنیم.»

معاون فناوری اطلاعات ایران کیش همچنین با تاکید بر اینکه هم پات و محصول پرداخت سانی جی ایران کیش به مرحله عملیاتی رسیده گفت در حال طراحی سیستم close loop هستیم.

اما به غیر از حرف‌های طبری و ارائه محصولات ایران کیش، همان‌طور که گفته شد، در این نمایشگاه سمینارها و کارگاه‌های ایران کیش نیز به چشم می‌آمد؛ نمونه‌اش برگزاری کارگاه تراکنش پول مجازی.

شرکت کارت اعتباری ایران کیش حامی سومین دوره نمایشگاه تراکنش کشور ایران بود.

ایران کیش در سومین نمایشگاه تراکنش به همراه شرکت هدایت هوشمند قرن در غرفه‌های ۲۹ و ۳۰ و ۱۰ نمایشگاه، واقع در نمایشگاه‌های تخصصی شهرداری تهران (بوستان گفت‌وگو)، میزبان علاقه‌مندان عرصه صنعت پرداخت بود. این شرکت در سه روز برگزاری این نمایشگاه با سمینار، نشست تخصصی و کارگاه آموزشی میزبان علاقه‌مندان حوزه صنایع مالی و بانکی شد.

از سویی غرفه ایران کیش نیز به ارائه جدیدترین محصولات این شرکت پرداخت؛ محصولاتی شامل پات، هایپرپات، آسان خرید و هم پات.

نکته قابل توجه در این غرفه ارائه محصول مشترک ایران کیش و بانک تجارت یعنی آسان خرید به شمار می‌آمد. محصولی که مورد استقبال علی‌اکبر کریمی نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس قرار گرفت. از همین رو به سراغ پیمان طبری معاون فناوری اطلاعات در این نمایشگاه رفتیم تا او درباره آسان خرید

مدیرعامل ایران کیش در پنل چالش بانکداری و پرداخت همراه:

مشکل کارمزد با اراکه بسته همه جانبه حل می‌شود و نه یک‌شبه



شرکت‌های پرداخت با کمک شاپرک گرفته شد تا تعامل درستی بین شرکت‌های پی‌اس‌پی و جیرینگ اتفاق بیفتد. ما به دنبال یک مذاکره برد-برد با جیرینگ هستیم و گفت‌وگوها و مذاکرات خوبی بین شرکت‌های پی‌اس‌پی و جیرینگ با محوریت شاپرک صورت گرفته است. فضا کاملاً مثبت است؛ نه بحث انحصارگرایی شاپرک در میان است و نه موضع‌گیری علیه جیرینگ، بلکه تنها در برابر قراردادی که از دید پی‌اس‌پی‌ها غیرمنصفانه به نظر می‌رسید جلسات و مذاکراتی برگزار کرده‌ایم و تلاش داریم در مورد آن به نتیجه برسیم.»

وی افزود: «ایران در لبه تکنولوژی است، هیچ مشکلی در این حوزه نداریم. این مطبوعات، قوانین و افکار متضاد است که باید کمک کنند تا منفعت برای کشور ایجاد شود. در این صورت ما نگران آینده در حوزه پرداخت نیستیم.»

مدیرعامل ایران کیش با بیان اینکه اگر شرایط به نحو مطلوب نباشد و همه به فکر یک اتفاق خوب در کشور نباشند جرات انجام کارهای نو و جدید کم می‌شود تاکید کرد که رگولاتور باید مشکل کیف پول الکترونیکی در کشور را حل کند.

مدیرعامل ایران کیش با بیان اینکه پرداخت موبایلی تنها پرداخت از طریق گوشی‌های همراه نیست خاطرنشان کرد مسئولان باید تصمیمات را در سهم صادر کنندگی و سهم پذیرندگی کشور بگیرند.

اعلام زودتر از موقع آن باعث شد دوباره علیه آن مقاومت شود.»

فرامرز تاکید کرد: «اینکه از امروز به یکباره تصمیم بگیریم پذیرنده‌ها کارمزدها را بدهند امکان ندارد، طبیعی است در مقابل آن می‌ایستند. باید با بخش عمده معترضان روش دیگری را به کار گرفت و در مرحله بعدی کیف پول را در کشور فراگیر کرد.» او اظهار داشت: «اگر مشکلات راه‌اندازی کیف پول حل شود، بحث کارمزدها را نیز می‌توانیم حل کنیم.» فرامرز گفت: «اگر به دنبال بحث توسعه پایدار و رشد کشور هستیم، باید در راستای تعامل با یکدیگر گام برداریم.»

وی با انتقاد از اینکه در برخی امور بردارهای متضاد به شدت زیاد است گفت: «گاهی اوقات طوری نمی‌اندیشیم که انتهای این ماجرا به مملکت خیر برساند.»

فرامرز پیرامون جوسازی برخی رسانه‌ها مبنی بر اینکه شرکت شاپرک متهم به الزام شرکت‌های پرداخت الکترونیکی به قطع همکاری با اپراتورهای همراه و ایجاد انحصار بر خدمات شبکه پرداخت موبایلی اپراتور همراه اول با دخالت مستقیم در قراردادهای تجاری شرکت‌های پرداخت الکترونیکی و جیرینگ شده است گفت: «شرکت شاپرک به دنبال هیچ انحصاری در بازار پرداخت موبایلی نیست.»

او اظهار کرد: «تصمیماتی در جلسه مدیران عامل

صادق فرامرز در پنل چالش بانکداری و پرداخت همراه که در آن علیرضا کریمی مدیرعامل سیمرغ تجارت، محمدعلی ترابیان مدیرعامل به پرداخت ملت، وحید امیری پور مدیر امور خاورمیانه و ایران شرکت UPCODE فنلاند حضور داشتند در پاسخ به انتقاد نماینده فنلاند درباره رگولاتوری کشور گفت: «ایران دارای یک رگولاتوری معقول با تصمیمات خوب است. رگولاتور ایران با توجه به شرایط موجود کشور تصمیم می‌گیرد و هیچ‌گاه بدون فکر کاری نمی‌کند.» او افزود در کشور امکان یک ترنزشن کامل موبایلی وجود دارد و امیدواریم به زودی مشکل کیف پول و کارمزد نیز حل شود.

مدیرعامل ایران کیش خاطرنشان کرد: «فراگیر شدن کیف پول الکترونیکی و حل مشکلات آن بخش عمده‌ای از موضوعات کارمزد را حل می‌کند.»

وی در ادامه با اشاره به مشکلی که در سال ۹۳ به عنوان موضوع کارمزدپذیرندگان پیش آمد گفت: «اعلام قبل از اقدام این موضوع باعث شد اصناف نسبت به آن گارد بگیرند. ما برای آن دستور آماده نبودیم و در این امر سه سال عقب افتادیم. مشخص است به خاطر تصمیمی که مشکل داشت چه ضرری به بانک‌ها و مملکت خورد.»

او با بیان اینکه امسال هم اتفاق مشابهی رخ داد افزود: «مدتها در این امر نقشه‌ای وجود داشت که

فرامرزی در «کارزار پرداخت موبایلی»

بلند فکر کردن در باره پرداخت موبایلی



علیرضا هوشمند

موبایلی و شبه‌موبایلی اشاره می‌کند که در سال ۱۹۹۷ از طریق شرکت کوکاکولا آغاز شده است. فرامرزی به غول دنیای موبایل یعنی نوکیا اشاره می‌کند که به دلیل نشناختن بازار از رقابت باز ماند و کوچک و کوچک‌تر شد. نوکیا یکی از پیشگامان این عرصه در سال ۲۰۰۵ برای اولین بار قابلیت NFC را به دنیا معرفی کرد. بعد از تحول بزرگ NFC، که هنوز هم در ایران لنگ می‌زند و فقط در حد رونمایی‌های هرساله اتفاق افتاده، فرامرزی اشاره‌ای به سال ۲۰۱۱ و Google wallet کرد و در نهایت به این نقطه رسید که در سال ۲۰۲۰ تا ۹۰ درصد تراکنش‌ها از طریق موبایل انجام می‌شود. البته قابل پیش‌بینی نیست در کشور ما این اتفاق چه زمانی رخ می‌دهد. یکی از خبرنگاران باسابقه و خوش‌فکر این حوزه در مورد این رونمایی‌های بی‌حاصل در صفحه شخصی توئیترش این‌گونه نوشت: «کل ایران یک پروژه پایلوت معلوم نیست کی عملیاتی می‌شود.»

صادق فرامرزی با گذر از تاریخچه پرداخت موبایلی در دنیا به ایران رسید. او می‌گوید: «اولین پرداخت موبایلی در آبان سال ۱۳۸۹ از طریق ایرانسل انجام شده است و بعد از آن هم تلاش‌هایی صورت گرفته که می‌توان به پست‌بانک و مجدداً به ایرانسل اشاره کرد.» او در پایان تاریخچه پرداخت‌های همراه به تجارت

و علت این تمرکز را می‌توان در افزایش ضریب نفوذ گوشی‌های هوشمند بین مردم و سهولت در نزدیک شدن به مشتری جست‌وجو کرد.

اما در جریان برگزاری سومین نمایشگاه تراکنش ایران سمناری با موضوع پرداخت همراه برگزار شد که در آن حضور داشتیم. صادق فرامرزی، مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش، یکی از سخنرانان اصلی این رویداد بود. موضوع یا عنوان سخنرانی شاید عجیب بود: «کارزار پرداخت موبایلی».

همزمان با شروع «کارزار موبایلی» وارد سالن شدم و به ناگاه یاد این بیت از سعدی افتادم که می‌گوید: همی تا برآید به تدبیر کار/ مدارای دشمن به از کارزار. اما چرا کارزار؟ در لغت‌نامه‌های گوناگون می‌توان معانی مختلفی را برای این کلمه جست‌وجو کرد اما چیزی که به ذهن متبادر می‌شود در این سه کلمه خلاصه می‌شود: جنگ، جدال، نبرد. هنوز هم نمی‌دانم «پرداخت‌های موبایلی» میدان جنگ و کارزار است یا مسبب آرامش و راحتی.

تاریخچه پرداخت موبایلی در ایران و جهان

مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش سخنرانی‌اش را با ارائه تاریخچه‌ای از پرداخت موبایلی در دنیا برای مخاطبان آغاز می‌کند. وی به پرداخت

وابسته بودن استفاده از تلفن‌های ثابت یا همان کابلی به یک مکان مشخص و انبوه کابل‌های زیرزمینی بشر را به فکر اختراع وسیله‌ای انداخت که با آن مانند «فرشته‌ها» ارتباط برقرار کند. این وسیله ارتباطی جدید که به نوعی در کوچک شدن جهان یا بهتر است بگوییم از بین بردن مرزهای دنیا و تسهیل و تسریع ارتباطات نقش اساسی داشته تلفن همراه یا موبایل است.

در سال ۱۹۸۵ که «ارنی وایز» اولین مکالمه را با تلفن همراه در بریتانیا انجام داد کسی فکر نمی‌کرد که این پدیده چقدر بر زندگی اجتماعی، سبک زندگی و حتی رفتار مصرفی مردم بعد از حدود سه دهه تاثیر بگذارد.

اما با پیشرفت تکنولوژی گوشی‌های همراه و با پیدا شدن سر و کله «اسمارت‌فون‌ها» ورق برگشت و علاوه بر اینکه تلفن همراه بر سبک زندگی و رفتار مصرفی انسان‌ها تاثیر گذاشت قریابت و نزدیکی شدیدی بین انسان و تلفن همراهش پدید آمد؛ از اینجا بود که پای تلفن‌های همراه به صورت جدی به دنیای پرداخت باز شد.

در حال حاضر بیشترین تمرکز شرکت‌های پرداخت الکترونیکی در کشور بر اپلیکیشن‌های موبایلی است



الکترونیک پارسیان، به پرداخت و آسان پرداخت هم اشاره کرد که پرداخت موبایلی را راه اندازی کردند. در ادامه این سخنرانی مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش به انواع پرداخت‌های موبایلی هم اشاره و آنها را در هفت دسته تقسیم‌بندی کرد؛ پرداخت‌های تراکنشی بر پایه SMS، صورت‌حساب مستقیم از طریق موبایل، پرداخت‌های تحت موبایلی، استفاده از QR کدها، پرداخت NFC، پرداخت بر پایه خدمات ابری و پرداخت صوتی از روش‌هایی بود که وی نام برد.

تعداد کاربران اپل پی بیشتر از اندرویدی است

اگر در بین دوستان شما کسانی وجود دارند که از گوشی‌های موبایل اپل استفاده می‌کنند، حس خاصی به این محصول دارند. در حالی که اپل فقط یک زندان لوکس است که کاربر را محدود می‌کند. البته ناگفته نماند اکوسیستم بی نظیر اپل باعث شده است طی این سال‌ها کاربران آن اپلی یا آی فونی باقی بمانند. فرامیزی در اینجا به نکته جالبی اشاره کرد که ناشی از همین اکوسیستم بی نقص اپل است. او می‌گوید: «۴۵۰ میلیون کاربر موبایلی در سرتاسر دنیا وجود دارد. با توجه به حجم بسیار بالای کاربران اندرویدی در جهان فقط ۲۴ درصد اندرویدی‌ها از پرداخت موبایلی استفاده می‌کنند و ۷۸ میلیون از این جامعه ۴۵۰ میلیونی از اپل پی استفاده می‌کنند. wechat و alipay با شیوه پرداخت از طریق QR در رتبه‌های اول و دوم هستند.» تا اینجا صحبت‌های فرامیزی متوجه شدم که خیلی بیشتر از آنچه ما فکر می‌کردیم دنیا به سمت موبایل رفته است و شاید «کارزاری» که او می‌گوید در آینده در حال شکل گرفتن باشد و کاربران در میانه این کارزار قرار داشته باشند. طبق آماری که فرامیزی ارائه داد: ۷۵ درصد تراکنش‌ها در دنیا به صورت غیر نقد انجام می‌شود که این مقدار به ۷۲۵ بلیون تراکنش خواهد رسید. کشورهای اروپایی کشورهایی هستند که تمایل زیادی به پرداخت‌های غیر نقد خواهند داشت. در حال حاضر ۵۹/۷ بلیون تراکنش از طریق موبایل انجام می‌شود که در سال ۲۰۲۰ به رقمی معادل ۱۰۸ بلیون تراکنش خواهد رسید و حجم پرداخت به ۱۰۸۰ بلیون دلار در ۲۰۱۹ می‌رسد. در حال حاضر ۷۸۰ بلیون دلار میزان حجم تراکنش‌های موبایلی است.

چرا می‌گوییم پرداخت موبایلی قرار است با این سرعت رشد کند، چه اتفاقی می‌افتد که پرداخت موبایلی با این سرعت رشد می‌کند؟ نوکیا تحقیقاتی را در گروه جنسی مردان انجام داده است که مردها در صورت جا گذاشتن چه اشیایی ممکن است بلافاصله به خانه بازگردند. با سه دلیل مواجه می‌شوند: همراه نبردن کیف پول، کلید و موبایل. در ۹۰ درصد موارد اگر کیف پول یا کلید جا مانده باشد، شخص بر نمی‌گردد ولی اگر موبایل جا مانده باشد، برمی‌گردد. فرامیزی با چند مثال مخاطبان را مجدداً برای بلندبند فکر کردن با خود همراه می‌کند؛ از سفارش پودر ماشین رخت‌شویی در منزل از طریق فشردن یک دکمه و پرداخت آن گرفته تا فروشگاه‌هایی که با نصب اپلیکیشن (این اتفاق وقتی می‌افتد که شما در مرتبه اول این اپ را نصب کرده باشید، در مرتبه دوم با گذر از جلوی آن فروشگاه با این پیام مواجه می‌شوید) و ارسال نوتیفیکیشن شما را به داخل فروشگاه دعوت می‌کند و با عبور از قفسه‌های فروشگاه پیشنهادهایی می‌دهد تا خرید کنید نشانگر این است که شما را کاملاً می‌شناسد، جزئی از رویاهای بشر بود که زمانی به آنها فکر می‌کرد ولی در حال حاضر در برخی نقاط دنیا پیاده‌سازی شده است. اما چگونه؟ اینجا است که تکنولوژی BLE به شما کمک می‌کند.

اما BLE چیست؟

تکنولوژی Bluetooth Low Energy یکی از بسترهای انتقال دیتا همانند NFC است. همان‌طور که NFC خود به تنهایی راهکار پرداخت نیست و صرفاً یک بستر برای انجام تراکنش پرداخت است، BLE نیز یک بستر



در حال حاضر بیشترین تمرکز شرکت‌های پرداخت الکترونیکی در کشور بر اپلیکیشن‌های موبایلی است و علت این تمرکز را می‌توان در افزایش ضریب نفوذ گوشی‌های هوشمند بین مردم و سهولت در نزدیک شدن به مشتری جست‌وجو کرد

ارتباطی است. تفاوت آن با NFC این است که NFC در فاصله حداکثر چهار سانتی‌متری دیتا را انتقال می‌دهد و BLE در فاصله حداکثر ۲۰ متری قابلیت انتقال داده‌های کوچک را دارد. در ادامه فرامیزی مخاطبان را با این نکته مواجه کرد که ضریب نفوذ تکنولوژی به قدری بالاست که نهایی را نمی‌توان برای آن متصور بود. او به خاطره یکی از دوستانش در بازدید از کشور آلمان اشاره می‌کند و این گونه ادامه می‌دهد: «طرز تفکر مدیران صنعت پرداخت در کشورهای اروپایی به گونه‌ای است که با توجه به سیستم بی نقص موبایلی خود باز هم راضی نمی‌شوند. ممکن است جایی باشید که نمی‌توانید از موبایل استفاده کنید یا حتی امکان استفاده از ابزار پوشیدنی هم وجود نداشته باشد. اینجا است که باید به سراغ FINGER PRINT رفت.»

در انتهای این سخنرانی او گذری هم به استارباکس می‌زند. استارباکس یکی از کامل‌ترین روش‌های پرداخت موبایلی حلقه بسته در دنیاست که بیش از چهار سال از فعالیت این روش پرداخت موبایلی می‌گذرد. فرامیزی مزیت پرداخت موبایلی در مقایسه با پرداخت کارتی را که استارباکس هم از آن بهره می‌برد این گونه تشریح می‌کند: «یکی از ویژگی‌های پرداخت کارتی نسبت به پرداخت موبایلی همین است که با پرداخت کارتی شما فقط می‌گویید که «کی» هستید. ولی از طریق پرداخت موبایلی علاوه بر اینکه می‌گویید کی هستید می‌گویید «کجا» هستید که تاثیر بسیار زیادی دارد و یک فضای بزرگ باز می‌شود که می‌توان از آن استفاده‌های زیادی کرد.»

سخنرانی صادق فرامیزی در این لحظه به پایان رسید، اما به نظر می‌رسد «کارزار پرداخت موبایلی» تازه شروع شده باشد. مواردی که او می‌گوید اتفاقاتی است که در دنیا در حال رخ دادن است. این موارد در یک دوره شاید خیلی رویایی بود اما در حال حاضر قابلیت اجرا دارد. ضریب نفوذ بالای تلفن همراه می‌تواند تاثیرات شگرفی بر زندگی بشر بگذارد و این همراه به واقع همراه با سرعت بسیار بالایی در زندگی ما نفوذ کرده است.

تکنولوژی پرداخت مبتنی بر موبایل نباید جایی متوقف شود. شما جایی با دنیای بی‌نهایتی مواجه هستید که انتها ندارد و می‌توانید از امکانات بی نظیر این تکنولوژی استفاده کنید اما در این کارزار باید دید چه کسانی پیروز هستند: تلفن همراه در خدمت بشر است یا بشر در خدمت تلفن همراه.



در حاشیه مجمع فوق العاده

حمایت از نوآوری و شفافیت

بانکداری کشور و توسعه فرهنگ پرداخت غیرنقدی به این نقطه می‌رسیم که پرداخت‌ها و کارمزدهایی که به pspها داده می‌شود باید منصفانه باشد. ممکن است پرداخت‌کننده کارمزدها تغییر کند اما در اصل این موضوع که باید کارمزدها به شرکت‌های psp پرداخت شود شکی نیست. او تاکید کرد: «التهاب در بازار بورس پیرامون موضوع نحوه پرداخت کارمزدها مقطعی است.»

بانک صادرات، شرکت خوارزمی و ایران کیش

عبدالمجید دهقان نماینده شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی در این مجمع و عضو هیات علمی دانشگاه است. او را که می‌بینیم از او هم درباره آینده ایران کیش می‌پرسیم. وی در پاسخ با اشاره به اینکه وضعیت صنعت پرداخت الکترونیکی در کشور مثبت است و ICT چشم‌انداز بسیار روشنی در آینده دارد خاطرنشان کرد: «ایران کیش شرکتی است که صورت‌های مالی شفاف دارد و اطلاعات مالی موجود واقعیت شرکت در راستای استانداردهای حسابداری را نشان می‌دهد.» از او خواستیم درباره استراتژی خوارزمی به عنوان یکی از سهامداران اصلی ایران کیش و نحوه حمایت از این شرکت هم بپایمان بگویید. اظهار می‌دارد: «خوارزمی همیشه بر این اعتقاد بوده که مکانیسم عرضه و تقاضای بازار قیمت‌ها را تعیین می‌کند. به عبارت دیگر هر اتفاقی روی عرضه و تقاضا می‌تواند موجب تعدیل قیمت را فراهم سازد. البته ما معتقدیم که برای مدیریت سهام نیاز به بازارگردانی نیز هست، به ویژه در مواردی که برخی از بورس‌بازان باعث فاصله میان قیمت معاملاتی (بازاری) و ارزش ذاتی سهم می‌شوند؛ در اینجا بازارگردان باید به سرعت دخالت کرده و قیمت را به ارزش ذاتی نزدیک کند.»

اما سرمایه‌گذاری خوارزمی از منظر تخصصی می‌تواند برای ایران کیش در چه مسیری پای گذارد؟ او می‌گوید: «در مجموعه سرمایه‌گذاری خوارزمی، شرکتی بورسی به نام توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی با نماد مفاخر و همچنین شرکتی با نام داده‌پردازی خوارزمی وجود دارد، اگر فضای مشترک و تعاملی بین این شرکت‌ها برقرار شود تا بتوانند با هم خلق ارزش کنند، ما از هر ایده، پیشنهاد و هم‌افزایی استقبال می‌کنیم.»

مجمع عادی به طور فوق العاده شرکت کارت اعتباری ایران کیش با حضور بیش از ۹۳ درصد از صاحبان سهام در بیست و دوم آبان ماه تشکیل جلسه داد. جلسه‌ای به منظور تعیین اعضای هیات مدیره. به گزارش روابط عمومی ایران کیش، در این جلسه رای‌گیری برای تعیین اعضای حقوقی شرکت صورت گرفت که در آن شرکت سرمایه‌گذاری ایرانیان، شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی، بانک تجارت، شرکت سرمایه‌گذاری توسعه گوه‌ران امید، شرکت تدبیرگران فن‌آوری اطلاعات تجارت ایرانیان به عنوان اعضای هیات مدیره ایران کیش انتخاب شدند. در جریان این جلسه با اعضای باشنده این شرکت درباره وضعیت ایران کیش آینده آن و همین‌طور وضعیت بورسی‌اش در کشور به گفت‌وگو نشستیم.

از دانش‌بنیان شدن ایران کیش تا اپلیکیشن پرداخت

به سراغ محسن محمدی مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری ایرانیان می‌رویم. شرکتی که آن را باید یکی از عمده‌ترین سهامداران ایران کیش دانست. او درباره ایران کیش اما به دانش‌بنیان شدن این شرکت اشاره می‌کند و می‌گوید: «دانش‌بنیان شدن ایران کیش نشان داد که این شرکت یک شرکت فعال و پیشرو در صنعت پرداخت الکترونیکی است.» او البته به افزایش سرمایه ایران کیش در سال جاری نیز اشاره می‌کند و می‌گوید: «حمایت‌هایی که شرکت سرمایه‌گذاری ایرانیان، چه به لحاظ مالی و چه به لحاظ قراردادهای، از ایران کیش می‌کند به دلیل ویژگی‌های این شرکت است. ما ظرفیت ایجاد درآمد و سودآوری را در این شرکت بسیار خوب می‌دانیم.» محمدی توسعه فیزیکی پوزه‌های ایران کیش را هم نکته مثبت این شرکت می‌داند و می‌گوید: «جهت‌گیری این شرکت در اپلیکیشن‌های حوزه پرداخت الکترونیکی موضوع سودآوری این شرکت را تضمین می‌کند.»

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری ایرانیان همچنین درباره مساله اخیر کارمزدها و نام‌نگاری شرکت شاپرک و تاثیر آن بر شرکت‌های پرداخت بورسی گفت: «ما تجربه بحث حذف کارمزدها و تغییر در شیوه آن را در سال ۹۳ نیز داشته‌ایم، اما در راستای توسعه صنعت

دهقان درباره اینکه بخشی از سهام این شرکت (سرمایه‌گذاری خوارزمی) مربوط به بانک صادرات است و این موضوع تا چه میزان با توجه به تعامل شرکت ایران کیش با بانک‌ها می‌تواند تاثیرگذار باشد گفت: «بانک صادرات ایران یکی از مشتریان موثر و همراه ایران کیش از گذشته تا به حال بوده و امیدوارم در آینده نیز شاهد تعامل و ارائه خدمات بیشتر به این بانک بزرگ باشیم.»

او اضافه می‌کند: «اگر این‌طور به جریان نگاه کنیم که سهامدار عمده ایران کیش بانک‌ها هستند و شرکت سرمایه‌گذاری خوارزمی هم به نوعی با بانک‌ها در ارتباط است، می‌توانیم روابط مشترک بیشتری با هم داشته باشیم. ایران کیش با بانک صادرات مراوداتی دارد ما نیز همین‌طور و از این‌منظر گاهی به عنوان یک مجموعه هم‌گروه و هم‌هدف می‌توانیم فعالیت کنیم.»

دهقان درباره موضوع اخیر کارمزدها و نامه شاپرک و تاثیر آن در بورس گفت: «قبل از هر چیز باید بگویم من خود با افشای یک نامه داخلی (مربوط به صنعت پی‌اس‌پی) که یک مساله خانوادگی است در فضای عمومی مخالغفم. از سویی تمام درآمدهایی که ایران کیش پیش‌بینی می‌کند بر اساس همان بخشنامه‌هایی است که قبلاً شاپرک اعلام کرده است. بنابراین ماهیتا فکر می‌کنم آن نامه حداقل تا پایان سال مالی حاضر ریسکی برای ما نخواهد داشت.»

وی به پاسخ مدیرعامل ایران کیش به این نامه هم اشاره می‌کند: «توضیحات ایران کیش و اطلاعاتی که



و نباید نگران آن بود.

باید جزو سه تایی اول باشیم

هوشنگ ضروری رئیس اداره کارت و خدمات نوین بانک تجارت نیز با بیان اینکه ایران کیش پتانسیل لازم برای بالای لیست PSPها قرار گرفتن را دارد به ما گفت: «در حال حاضر از لحاظ سهم بازار وضعیت مناسبی در این شرکت وجود دارد، هر چند باید خودمان را ارتقا دهیم.»

او ادامه می‌دهد هدف بانک تجارت این است که ایران کیش به عنوان شرکت پیشرو بتواند به بانک تجارت سرویس دهد. این بانک قصد ندارد به صورت مصنوعی و تزریق‌های غیرمعمول شرکت را شرکت جلوه دهد، بلکه به همراه پیشرفت شرکت پشتیبانی لازم را انجام خواهد داد.

او هم درباره موضوع کارمزدها و نامه شاپرک و تاثیرش در بازار گفت: «توفانی آمد و آرام نشست هر چند این موضوع نوساناتی در بخشی از بازار داشت و آن را ملتهب کرد، به هر حال بخشی از درآمد شرکت‌های پرداخت از کارمزد است اما ما امیدواریم قانون‌گذار به نحوی قانون را انجام دهد تا شرکت‌ها دچار مشکل نشوند. از طرفی تلاش شده وضعیت درآمدی به نحوی نباشد که خیلی متأثر از موضوع کارمزد باشد.»

ضروری تاکید کرد: «آینده ایران کیش روشن است و باید ایران کیش را جزو سه شرکت اول پرداخت تثبیت و سهم عمده بازار را کسب کنیم، تلاشی که نیازمند اتحاد و اتفاق است.»

وی با تاکید بر جایگاه خوب ایران کیش و اقبالی که در بازار نسبت به این سهام وجود دارد گفت: «عملکرد صورت‌های مالی که در کدال گذاشته می‌شود نشانگر بازدهی خوب شرکت است. قطعاً بر اساس عملکرد و EPS که در آینده محقق کنیم اتفاقات بهتری نیز برای این شرکت رخ خواهد داد.»

او افزود: «قسمت عمده درآمد ایران کیش خارج از درآمدهای شاپرکی است. باید سعی کرد ارزش افزوده‌های بیشتری از طریق طراحی محصولات و خدماتی که عرضه می‌شوند فراهم کرد.»

او همچنین درباره تاثیر نامه شاپرکی درباره کارمزدها در بورس می‌گوید شاید در ابتدا این موضوع به بازار یک شوک وارد کرد، اما این شوک مدیریت شد

در پاسخ این نامه آمد بسیار بهنگام و درست بود و به نوعی پاسخ اکثر سهامداران نیز به شمار می‌آید.»

بانک تجارت پرامید به ایران کیش

بی‌تردید صحبت‌های علیرضا رحیمی رئیس اداره بازاریابی بانک تجارت هم خالی از لطف نیست. او با تاکید بر اینکه ایران کیش در بخش خدمات الکترونیکی می‌تواند در کشور تاثیرگذار باشد اظهار می‌دارد: «این شرکت سهم بسیار مطلوبی در بازار دارد و از مقبولیت خوبی در این صنعت برخوردار است.» او ادامه می‌دهد: «برنامه‌های جدید این شرکت در ارتقای جایگاه صنعت پرداخت تاثیرگذار است، به همین دلیل امیدواریم بتوانیم سهم خود را در بازار افزایش دهیم.»

رحیمی تاکید می‌کند: «چه در بخش خدمات و چه در پوزهای فروشگاهی و چه در نرم‌افزارهای نوین قطعاً با یک برنامه‌ریزی صحیح و مدون در ایران کیش روبه‌رو خواهیم بود.»

وی با اشاره به حمایت بانک تجارت از ایران کیش گفت: «قطعاً یکی از اهداف بانک تجارت به عنوان سهامدار عمده این شرکت حمایت از ایران کیش در تمامی زمینه‌هاست. بانک تجارت و ایران کیش طرح‌های مشترکی در بازار دارند که یکی از آنها محصول آسان خرید است، محصولات مشترک بیشتری بین بانک و شرکت در آینده خواهیم داشت و در بخش طراحی و توسعه محصولات می‌توانیم در تعامل با یکدیگر باشیم.»



مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری ایرانیان:

ما تجربه بحث حذف کارمزدها و تغییر در

شیوه آن را در سال ۹۳ نیز داشته‌ایم، اما در

راستای توسعه صنعت بانکداری کشور و

توسعه فرهنگ پرداخت غیرنقدی به این نقطه

می‌رسیم که پرداخت‌ها و کارمزدهایی که به

pspها داده می‌شود باید منصفانه باشد

پژمان جمشیدی در گفت و گو با پرداخت سبز:

دوستانم پات را نصب کرده اند
تا به جام جهانی بروند

امید کاجیان



ورزشکار سال های نه چندان دور، که امروز در نقش آفرینی های هنری اش لبخند بر لبان مخاطب می نشاند، این بار نه رخت قرمز پرسپولیس بر تن کرده و نه دوربین های سینما را به خود جلب. او حالا ردای خلبانان را پوشیده و می گوید به دنبال یک تجربه جدید است، تجربه ای که نه در چمن فوتبال به دست می آید و نه در صحنه تئاتر و فیلم هایش. او این بار قصد پرواز دارد. زمین برایش کم است و می خواهد در آسمان ها باشد. این مقدمه یک داستان بود. داستانی جدید از پژمان جمشیدی فوتبالیست دیروز، هنرپیشه امروز و شاید هم خلبان فردا. همه ماجرا هم از یک کلیپ شروع شد، کلیپی که پژمان را در کنار یک کاپیتان نشان می داد با این مضمون که قرار است خلبانی بیاموزد. او سوار بر هواپیما هم شد...

همین کلیپ کافی بود تا خبرگزاری ها و شبکه های مجازی از پژمانی بگویند که گویا در ماجراجویی ها هوس جدید به سرش زده (!) پژمان در این کلیپ ها

همان شیطنت و طنازی خاص خودش را دارد، اما رفتارش نشان می دهد که شاید می خواهد بلندپروازی هایش را در پرواز ادامه دهد. چند قسمت که گذشت پژمان خود به تنهایی سوار بر هواپیما می شود و به آسمان می رود و... بعد سقوط می کند. حالا برای ساعتی کلیپ سقوط پژمان جمشیدی است که نشر پیدا کرده ولی اندکی دیگر... معلوم می شود پژمان هنوز زنده است و هنوز هم هنرپیشه؛ او از نرم افزار پات ایران کیش می گوید، اینکه او و ۵۰ نفر دیگر با پات می توانند به جام جهانی روسیه پرواز کنند.

پژمان جمشیدی پرده از پروژه جدید شرکت ایران کیش برداشت، مردم با نصب اپلیکیشن پرداخت پات و کسب امتیاز در آن قادر خواهند بود جزو ۵۰ نفری باشند که از طریق ایران کیش به همراه پژمان جمشیدی با هواپیما به جام جهانی روسیه می روند.

این پروژه آن قدر جالب بود که بخواهیم با پژمان جمشیدی که این روزها حسابی سرش گرم بازی در فیلم و تئاتر است درباره اش گفت و گو کنیم.

ادامه دارد» را در پایان هر قسمت اضافه کردیم. هرچند به رغم اضافه کردن این نوشته باز هم این مساله بی حاشیه نبود و روی صفحه اینستاگرام من پیام هایی آمد تا از سلامت من مطمئن شوند. البته در صفحه اینستاگرام و یکی دو برنامه ای که در آن مصاحبه داشتم در این باره توضیحاتی دادم، به هر حال وقتی شما در پروژه ای که یک طیف وسیع را در بر می گیرد مشغول به کار می شوید قاعدتاً ریسک هایی هم به همراه دارد.

اما به طور کلی اکثریت مردم متوجه شدند که این ترند جدیدی در مساله برندینگ بود. از دیدگاه من پات در پی تبلیغات جدید و نوین در کشور باز کرد، به طوری که شاید از این پس دیگران هم به این فکر بیفتند که به جای اینکه صرفاً از یک شخص برای تبلیغات استفاده کنند از یک داستان استفاده کنند و دلیلی برای حضور آن فرد مشهور در برند بیاورند. این پروژه واقعاً برای من پروژه جذابی بود. هرچند برایم کم حاشیه نداشت، آن هم با توجه به اینکه من شخصاً فردی هستم که سعی می کنم از حواشی به دور باشم، اما جریان آموزش خلبانی و سقوط طبعاً کمی حاشیه ساز بود. همین عامل باعث شد ظرف کمتر از ۲۴ ساعت کلیپ های بعدی را هم منتشر کنیم تا کسی نگران این موضوع نشود.

دلیل اینکه فاصله انتشار کلیپ آموزش خلبانی تا سقوط، فاصله طولانی تری تا فاصله کلیپ سقوط هواپیما با معرفی پات و مسابقه برای رفتن به جام جهانی روسیه داشت همین موضوع بود؟

فاصله طولانی تر بین انتشار کلیپ آموزش خلبانی تا سقوط به دلیل زلزله کرمانشاه و به احترام

مطمئناً حضور در پروژه پات یک پروژه جدید و البته خاص برای شما بود. چگونه وارد این کار شدید؟ آیا احساس نمی کردید با حضور در چنین طرحی موقعیت خود را ممکن است به خطر بیندازید و این کار یک ریسک برای شما باشد؟

آنچه در ابتدای کار با من در میان گذاشته شد این بود که قرار است به اصطلاح سفیر برند یک شرکت با موضوع نرم افزار پات باشم. آن موقع هنوز تصور خاصی از این پروژه نداشتیم، شاید در آن زمان به چیزهایی که شما می گوید فکر می کردم، اما بعد از چند جلسه فهمیدم این پروژه با باقی پروژه ها فرق دارد و صرفاً بحث تبلیغات در کار نیست؛ بلکه یک ابتکار و یک ذوق هنری خاص در خود دارد. آنجا بود که فهمیدم پروژه پات پروژه ای متفاوت است.

این روزها شما شب می خوابید و صبح بیدار می شوید و می بینید که تصویر یک شخصیت شناخته شده روی بیلبوردهای شهر است، آن هم تصویر شخصی که هیچ نسبتی با آن کالا یا جنس تبلیغات ندارد. اما در مورد پات و شرکت ایران کیش همه چیز فرق داشت.

قرار شد ما این محصول را به صورت یک داستان هدفمند روی بیلبوردها ببریم، اتفاقاً همین طرح داستان باعث شد نه تنها احساس خطر نکنم بلکه برایم پروژه ای جذاب باشد.

در مورد قسمت سقوط شما با هواپیما چطور؟ این بخش برای آینده پژمان و حتی طرح پات خیلی حساس بود.

بله! اتفاقاً کلیپ سقوط از این بابت که ممکن بود تبعاتی داشته باشد یا مردم را نگران کند کمی مرا می ترساند. به همین دلیل نوشته «این داستان

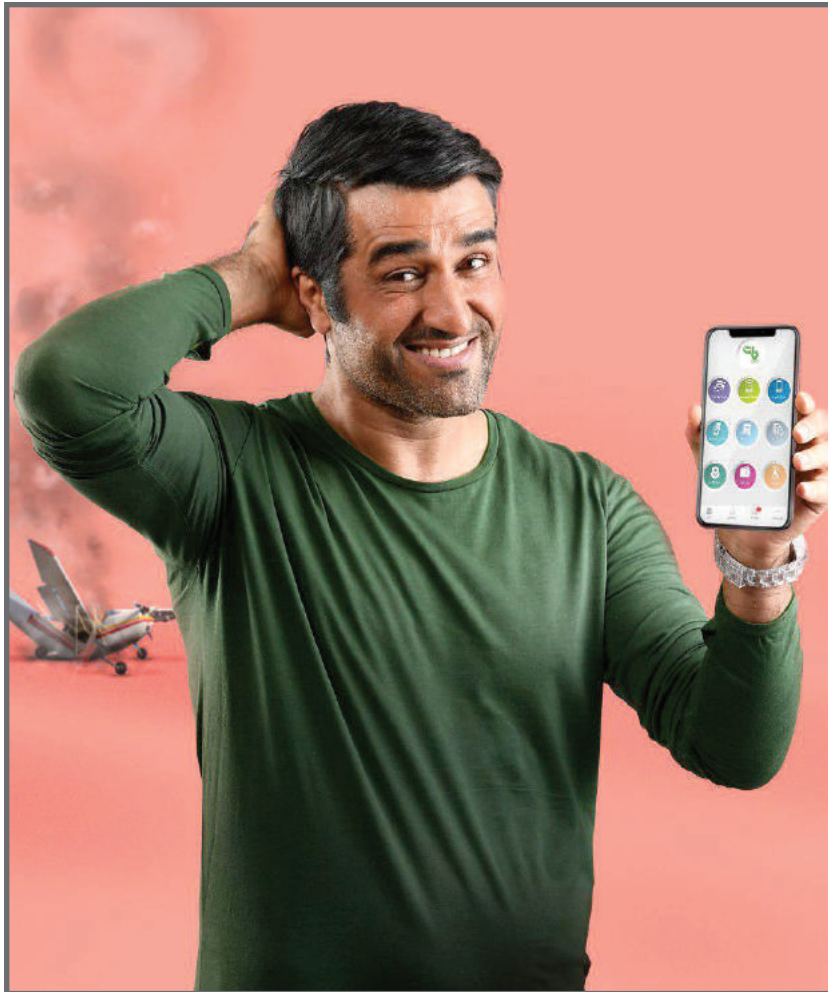
مردم زلزله زده اتفاق افتاد، به هر حال این داستان درون مایه طنز هم داشت، به همین دلیل شاید انتشار کلیپ یک هفته ای به تاخیر افتاد. بعد از ماجرای سقوط هواپیما هم برای جلوگیری از نگرانی مردم و شایعات کلیپ نهایی انتشار پیدا کرد.

درباره حضور سلبریتی ها در چنین پروژه هایی صحبت های مختلفی مطرح می شود، از دیدگاه شما حضور آنها در این گونه کارها خوب است یا بد؟

چرا بد باشد؟ چه ایرادی دارد از چهره هایی استفاده کنیم که مردم به آنها اعتماد دارند؟ اما این حضور باید در اصول خودش باشد. از دید من کار تبلیغاتی جذاب برای آن سلبریتی هم می تواند جذاب باشد. در حال حاضر در جهان این موضوع پذیرفته شده است، فکر نمی کنم چه از خواننده ها چه از هنرپیشگان ایرانی هم کسی باشد که به نوعی از این موضوع بهره نبرد، چه بسا که شرکت ها هم می توانند با این کار حمایت های فرهنگی بکنند. ما با یکسری از برندها کار می کنیم و برندها نیز از فعالیت های هنری و فرهنگی حمایت می کنند. کار با ایران کیش این حمایت دوطرفه را نشان داد. اینکه پات و ایران کیش از هنر و ورزش حمایت می کنند اتفاق بسیار خوبی است، پس اگر یک بازیگر یا ورزشکار هم از پات و ایران کیش حمایت کند اتفاق خوبی است.

از دید شما شرکت های پرداخت چگونه می توانند از ورزش حمایت کنند؟

ارزش افزوده در اقتصاد جدید پروژه درآمدزایی است. من امیدوارم بخشی از این رقم ها به مسائل



ورزشی، فرهنگی و عمرانی اختصاص پیدا کند که می‌بینیم در این سال‌ها این اتفاق هم افتاده است. من معتقدم این شرکت‌ها می‌توانند بیشتر حامی فرهنگ و ورزش باشند و بخشی از درآمدهایشان را به این مسائل و کارهای عام‌المنفعه اختصاص دهند؛ مثلاً چه ایرادی دارد بخشی از درآمدهایشان را صرف ساختن ورزشگاه برای بچه‌ها کنند؟ یعنی این هزینه‌ها را نباید صرفاً برای ورزش‌های حرفه‌ای انجام داد، بلکه برای ورزش‌های همگانی یا آموزش و پرورش هم می‌توان.

برعکس این موضوع چطور؟ آیا یک رویداد ورزشی مثل جام جهانی می‌تواند به این شرکت‌ها کمک کند؟

مردم اگر به یک برند اعتماد کنند، این کار را انجام می‌دهند. همین الان هم خیلی از دوستان از من می‌پرسند که آیا واقعاً ۵۰ نفر از مردم را به جام جهانی می‌برند؟ من اگر احساس می‌کردم که قرعه‌کشی پات قرار است حق کسی را ضایع کند سکوت نمی‌کردم، مطمئناً تا روز آخر پیگیری خواهیم کرد تا حتماً این ۵۰ نفر با قرعه‌کشی به جام جهانی بروند. البته بی‌تردید با شناختی که از ایران کیش و قرعه‌کشی‌هایش داشتم این موضوع را پذیرفتم که در این پروژه حضور داشته باشم. تا این جای کار تنها چیزی که دیده‌ام حسن نیت عزیزان در شرکت ایران کیش و ایران نوین بوده است و حتی بسیاری از دوستان من این اپلیکیشن را نصب کرده‌اند تا بتوانند به جام جهانی بروند. ۵۰ نفر هم تعداد کمی نیست.

پس خودتان هم در گفت‌وگو با دوستان از اپلیکیشن پات می‌گویید؟

هر کسی از داستان سقوط من خبردار شده در هر جایی که مرا ببیند از پات می‌پرسد.

به نظر تان حضور چهره‌ها چقدر می‌تواند نقش مشوق در استفاده از چنین اپلیکیشن‌هایی داشته باشد؟

به هر حال یکسری از چهره‌ها قابل اعتمادند. این موضوع البته به میزان محبوبیت آن چهره‌ها نیز بستگی دارد. من فکر می‌کنم اولین نقش سلبریتی‌ها این است که می‌توانند پلی برای اعتماد مردم به شرکت‌ها و محصولاتشان باشند. وقتی من پژمان جمشیدی می‌گویم ۵۰ نفر از طریق نصب نرم‌افزار پات به جام جهانی می‌روند، اگر فردا روزی مثلاً ۴۹ نفر به جام جهانی رفتند، من هم باید پاسخگو این اعتماد باشم البته پای اعتمادی که مردم به من درباره اپلیکیشن پات کرده‌اند می‌ایستم و مطمئناً ایران کیش و ایران نوین نیز پای قول‌شان ایستاده‌اند. پیشتر همه فکرها شده و با فدراسیون هم در این باره رایزنی صورت گرفته است.

خودتان هم قرار است با پات به جام جهانی بروید؟

دوستان خواستند در کنار مجموعه و این ۵۰ نفر برای جام جهانی باشم، من هم با کمال میل پذیرفتم و مطمئنم که بازی‌های خیلی خوبی هم در جام جهانی می‌بینم و اگر عمری باشد، حتماً در خدمت آن ۵۰ نفر هستم.

واقعاً چیزی از خلبانی آموخته‌اید؟

نه. در اینستاگرام هم نوشتم که خلبانی یکسری ویژگی‌ها مثل خوش‌تیپی، خوش‌زبانی، شجاعت و

علم کافی می‌خواهد که من ندارم.

ماشاءالله خوش‌تیپ و خوش‌زبان که هستید.

(با خنده) شما لطف دارید. آنها دیگر خیلی خوش‌تیپ‌تر هستند (!) ولی آموزش خلبانی من یک شوخی بود. مخلص همه خلبانان و کاپیتان‌ها هستم.

خود شما چقدر از سرویس‌های الکترونیکی و بانکی و نرم‌افزارهای پرداخت استفاده می‌کنید؟

از نرم‌افزارهای بانک برای پرداخت زیاد استفاده می‌کنم. برای جابه‌جا کردن پول هم همین‌طور.

در مورد گروه ایران در جام جهانی به عنوان گروه مرگ حرف‌ها و لطیفه‌های زیادی شنیدیم، نظر شما در این باره چیست؟

به هر حال ما گروه مرگ را زنده کردیم (!) اما نظر شخصی‌ام این است که این بهترین گروهی است که ما در آن قرار گرفتیم و مطمئنم که بهترین بازی‌های تیم ملی را در این رقابت‌ها خواهیم دید، چون بچه‌ها دیگر چیزی برای از دست دادن ندارند؛ بدون استرس وارد زمین می‌شوند و می‌دانند مردم توقعی از آنها ندارند. همین توقع نداشتن اتفاقاً شاید منجر به پیروزی شود. واقعاً بدبین نیستم. در بازی ایران - آرژانتین در جام جهانی گذشته، که اتفاقاً در استادیوم هم بودم، دیدیم که ایران فوق‌العاده زیبا بازی کرد. اسپانیا و پرتغال بزرگ‌تر از آرژانتین نیستند. سطح بازی ما در سال ۹۸ نسبت به تیم آن موقع استرالیا هم پایین‌تر بود، اما همان سال در زمین آنها مجوز صعود به جام

جهانی را گرفتیم. فکر می‌کنم اکنون بار بزرگی از دوش فوتبالیست‌های ما برداشته شده است و یقین دارم که ما بازی‌های خیلی خوبی را می‌توانیم به نمایش بگذاریم.

در حال حاضر مشغول چه کاری هستید؟

بازی در فیلمی از احمد رضا معتمدی به نام سوءتفاهم که برای جشنواره فجر در حال آماده‌سازی است. فیلم‌های قبلی آقای معتمدی فیلم‌هایی همچون دیوانه‌ای از قفس پرید و آلزایمر است. در این فیلم با میرزا زارعی، اکبر عبدی، هانیه توسلی و کامبیز دیرباز همبازی هستم. فیلمبردار مجموعه هم پژمان شادمانفر است. تئاتر نیز به کارگردانی علی سربابی در پردیس تئاتر شهرزاد واقع در خیابان نوفل لوشاتو در حال اجراست.

بعد از فیلم سوءتفاهم هم سریعاً به سراغ فیلمبرداي دیوار به دیوار ۲ برای نوروز می‌روم و سپس سراغ ساخت سریال سینمایی خوب، بد، جلف که برای رسانه تصویری است خواهیم رفت.

این سوال را بارها از شما پرسیده‌اند ولی من به صورت جمله خبری به شما می‌گویم که در عرصه سینما و هنر پیشگی خیلی موفق‌تر از ورزش بوده‌اید.

نه (خنده). در فوتبال به خیلی چیزها رسیدم، به قهرمانی در لیگ ایران و بازی در تیم ملی. چون بازیگری فراگیرتر است و خانواده‌ها با آن درگیر می‌شوند خیلی بیشتر به چشم می‌آید ولی همچنان خودم را یک ورزشکار می‌دانم.

هاشمیان، مدیر ایده پردازی ایران نوین:

موفقیت کمپین پات تضمین شده است اگر طبق برنامه پیش برویم

آقای هاشمیان، به عنوان مدیر ایده پردازی کانون ایران نوین، بگویید ایده چنین طرحی چگونه به ذهن تان رسید و هدف از برگزاری این کمپین چیست؟

قبل از پاسخ به این سوال لازم است درباره شکل گیری این کمپین توضیحاتی مطرح کنم. با توجه به نوظهور بودن پات در بین اپلیکیشن های موبایلی لازم بود ایده ای یکپارچه برای کمپین طراحی شود تا در مدت زمان کوتاه بتوانیم توجه ها را به سمت پات جلب کنیم. پس ما ایده ای نیاز داشتیم که کمپین مان را به طور ۳۶۰ درجه واقعی پشتیبانی کند.

چرا ایده سلبریتی و چرا پژمان جمشیدی؟

ایده استفاده از سلبریتی می توانست کاتالیزور خوبی برای ما باشد و چون جایزه ما جایزه جام جهانی بود، انتخاب چهره های ورزشی - سینمایی مثل پژمان جمشیدی مناسب بود. مخصوصا که او در دنیای کاری خودش چندین بار تغییر شغل داده است. پس به این ایده رسیدیم که پژمان را وارد دنیای خلبانی کنیم (موضوعی که با پیشینه کاری پژمان برای مخاطب قابل پذیرش بود).

سیس در برنامه ریزی رسانه ای همزمان بیلپورد پات را اکران کردیم و در فضای مجازی استوری خلبان شدن پژمان را با ساخت ویدئوهای مختلف ساختیم و مخاطب را درگیر پژمان کردیم تا در زمان مناسب داستان سقوط برخورد هواپیمای پژمان با بیلپورد پات را اجرا کنیم، بلافاصله تیزر تلویزیونی را راهی شبکه ها کردیم تا حلقه اتصال پژمان با پات کامل شود. در ادامه هم برنامه های تبلیغاتی کاملی داریم تا درگیری مخاطب با پات ادامه دار باشد.

بنابراین در جواب سوال شما باید بگوییم ما در مراحل مختلف اهداف خاصی را دنبال می کنیم. در مرحله اول نیاز به آگاهی و شناسایی برند پات (Awareness) داشتیم و در ادامه کمپین به دنبال درگیری مخاطب با اپلیکیشن پات (Engagement) هستیم.

با این احوال، چرا هدف را در این کمپین روی جام جهانی متمرکز کرده اید؟

جام جهانی یکی از مهم ترین اتفاقات بین المللی است که هر چهار سال یک بار تکرار می شود. میزان توجه مخاطبان بین المللی و داخلی این رویداد فرصت خوبی برای برندها فراهم آورده تا از

جام جهانی روسیه با پات و پژمان جمشیدی. کسانی که نرم افزار پات را نصب کنند می توانند با کسب امتیاز از طریق این نرم افزار در کمپین جام جهانی روسیه حضور یابند و جزو ۵۰ نفر برنده قرعه کشی باشند که قرار است به همراه پژمان جمشیدی به جام جهانی روسیه بروند. کمپینی که ابتدا با فیلم هایی از آموزش خلبانی پژمان جمشیدی آغاز و حالا به اینجا ختم شده است. شرکت ایران نوین شرکتی است که در این مدت همکاری و همراهی با شرکت کارت اعتباری ایران کیش در امور برندینگ را بر عهده داشته و مسئولیت اجرایی این کمپین را بر عهده گرفته است. از همین رو به سراغ سیدمحمد رضا هاشمیان، مدیر ایده پردازی کانون ایران نوین، رفتیم تا از او در ارتباط با این ایده، کمپین و سرنوشت آن بپرسیم.



کمپین پات

کمپین شرکت کارت اعتباری ایران کیش مدتی است که آغاز شده. این کمپین که در سطح شهر و فضای مجازی به صورت همزمان جلو می‌رود، هدایایی دارد که شرکت‌کنندگان را غافلگیر کرده است. کفش طلا، سکه‌های طلا و هواپیمای پر از برنده به جام جهانی، جوایز شرکت در این کمپین هستند.

همان‌گونه که مشخص است، این کمپین تم فوتبالی دارد. جام جهانی فوتبال، خرداد و تیرماه سال آینده در روسیه برگزار می‌شود و حال و هوای کشور بیش از هر زمان دیگری فوتبالی است.

شرکت در این کمپین شرایط خاصی ندارد و کاربران تنها لازم است اپلیکیشن پات را از اپ‌استورهای قانونی یا سایت ایران کیش دانلود کنند یا از طریق شماره #۷۸۸* امتیاز جمع‌آوری و در قرعه‌کشی شرکت کنند. با دانلود اپلیکیشن پات و رجوع به قسمت امتیازگیری، می‌توان از نحوه امتیاز دادن به فعالیت‌ها آگاه شد.

اما پس از این جوایز، نوبت به قرعه‌کشی برای اعزام به جام جهانی می‌رسد. این کمپین ۵۰ برنده خواهد داشت و برای این کار با فدراسیون فوتبال هماهنگی‌های لازم انجام شده است. برندگان این بخش به همراه پژمان جمشیدی با یک هواپیمای اختصاصی به روسیه می‌روند و سه بازی تیم ملی ایران در مرحله مقدماتی را از نزدیک تماشا می‌کنند.

احتمالاً تاکنون متوجه حضور پژمان جمشیدی در این کمپین شده‌اید. او سفیر برند شرکت کارت اعتباری ایران کیش است که در ابتدای کار با تلاش برای خلبان شدن، توجه همگان را جلب کرد. حالا جمشیدی در کنار دیگران، در حال آماده‌سازی مقدمات سفر به روسیه است.

چند ماه دیگر برندگان خوش‌شانس این کمپین مشخص می‌شود. شاید شما هم یکی از آنها باشید.



کنید؟

مردم در حال حاضر درگیر خدمات الکترونیکی هستند. جنگ اصلی بر سر جذب استفاده‌کنندگان بیشتر است و ما امیدواریم در اتمام این کمپین به عدد یک میلیون استفاده‌کننده برسیم. به نظر تان این کمپین چه مشکلات و ریسک‌هایی می‌تواند به همراه داشته باشد و برای مواجهه نشدن با آنها چه چاره‌اندیشی‌هایی کرده‌اید؟

به نظر ریسک این کمپین در عدم برنامه‌ریزی است. اگر ما طبق برنامه‌ریزی‌ای که برای حوزه‌های محتوا یا حوزه رسانه‌ای داشته‌ایم نتوانیم امور را جلو ببریم، قطعاً این کمپین مشکلاتی روبه‌رو خواهد شد. چون این کمپین یک کمپین ۳۶۰ درجه است ویژگی آن این است که هر چیز و هر اتفاقی باید به‌موقع و در حد و اندازه خودش روی دهد. به شدت تلاش می‌کنیم که یکپارچگی کمپین در زمان مشخص خودش حفظ شود.

چقدر به پایان خوش این کمپین امیدوار هستید؟ به هر ترتیب وقتی شما یک فعالیت تبلیغاتی را شروع می‌کنید بازخوردهایی خواهید داشت. مهم‌ترین بحثی که وجود دارد این است که میزان اثربخشی این کمپین‌ها چقدر است و به همان اندازه این موفقیت‌ها اندازه‌گیری می‌شود. من فکر می‌کنم اگر بتوانیم به طور دقیق و مشخص برنامه‌های از پیش تعیین‌شده‌مان را جلو ببریم و در حوزه‌های رسانه‌ای و محتوایی به صورت دقیق حضور داشته باشیم و کمپین جام جهانی را پیش ببریم، قطعاً موفقیت ما در این فضا تضمین شده خواهد بود.

در نهایت لازم می‌دانم از تمامی همکارانم در واحدهای مختلف کانون ایران نوین و مدیران محترم شرکت ایران کیش که به ما اعتماد کردند کمال تشکر را داشته باشم.

این موقعیت استفاده کنند. با توجه به حضور تیم ملی ایران در جام جهانی و حساسیت مخاطبان ایرانی این رویداد پیشنهاد شد جایزه کمپین روی اعزام تماشاگر بر جام جهانی متمرکز شود. فکر می‌کنید برگزاری این کمپین‌ها چه تأثیری روی گسترش بانکداری الکترونیکی و پرداخت الکترونیکی دارد؟

واقعیت این است که با توجه به توسعه زیرساخت‌های اینترنتی و رواج استفاده از «سمارت فون» امروزه افراد بیشتری در جامعه درگیر حوزه خدمات مالی الکترونیکی شده‌اند و در حال حاضر شکل بازار استفاده از نرم‌افزارهای خدمات بانکی، رقابتی است.

در این کمپین تمرکز بیشتر روی پرداخت الکترونیکی است یا سفر به جام جهانی؟

روی هر دو. به این شکل که ما برای تشویق افراد به دانلود و استفاده از خدمات آن روی جایزه جام جهانی تأکید می‌کنیم.

تا چه حد می‌توانید افراد جامعه را با برگزاری این کمپین‌ها درگیر موضوع پرداخت الکترونیکی



استفاده از سلبی می‌توانست کاتالیزور

خوبی برای ما باشد و چون جایزه ما جایزه

جام جهانی بود، انتخاب چهره‌ای ورزشی-

سینمایی مثل پژمان جمشیدی مناسب بود.

مخصوصاً که او در دنیای کاری خودش چندین

بار تغییر شغل داده است. پس به این ایده

رسیدیم که پژمان را وارد دنیای خلبانی کنیم

نگاهی به روندهای غالب پرداخت در سال ۲۰۱۷

تسونامی پرداخت دیجیتال

خرید کرد. تصویب و ورود قوانین PSD2 در عرصه جهانی موجب برون رفت از محدودیت‌های بانکی و گسترش فضای بهره‌برداری مشتری و شرکت‌های فین‌تک در تعامل رودرو و ارائه خدمات مدرن و به‌روز توسط شرکت‌های فین‌تک به مشتریان خواهد شد که بانک‌ها به واسطه نوع ساختارشان امکان ارائه آن خدمات را نخواهند داشت. ارتباط تنگاتنگ مشتری و شرکت‌های فین‌تک موجب می‌شود خدمات در محیطی مناسب‌تر و با سرعت بهتری ارائه شود. در این میان چارچوب‌های رگولاتوری به عنوان کلید اصلی سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ در نظر گرفته می‌شوند که با ظهور قریب‌الوقوع PSD2 بیش از همیشه در کانون توجه قرار دارند.

پرداخت‌های همراه بلوتوثی: استفاده از بلوتوث در سال جاری افزایش یافته است. اپل تصمیم گرفت این سیستم را برای پرداخت خود راه‌اندازی کند. BLE (Bluetooth Low Energy) این امکان را فراهم می‌آورد که داده‌ها منقل شوند. در واقع مشتری‌ها می‌توانند از هر نقطه فروشگاه به دستگاه POS وصل شوند و نیازی نیست جلوی دستگاه باشند.

فین‌تک‌ها و پرداخت‌های همراه بدون تماس (contactless)

استفاده عمومی از فناوری‌های ارتباطاتی ارزان‌قیمت برای مشتریان در سراسر جهان سطح جدیدی از آسودگی را فراهم آورده است. این مساله منجر به افزایش استفاده از پرداخت‌های دیجیتالی شده است. ویزا پیشرو پرداخت‌های کارتی بدون تماس (Contactless cards payments) بوده است. انتظار می‌رود این روند در سال ۲۰۱۸ نیز افزایش یابد. اینترنت اشیا با راه‌حل‌های پرداخت نیز یکپارچه خواهد شد. همچنین روی امنیت بیش از پیش تمرکز خواهد شد و از سوی دیگر هزینه‌های تراکنش کاهش خواهند یافت.

یکی از شناخته‌شده‌ترین چالش‌هایی که صنعت چند هزار میلیارد دلاری بانکداری را تهدید می‌کند استارت‌آپ‌های فناوری مالی یا همان فین‌تک‌ها هستند. بانک‌ها سعی دارند با فین‌تک‌ها به رقابت بپردازند، زیرا بازیکنان فین‌تک تجربه بهتر، سریع‌تر و ارزان‌تری را برای مشتری فراهم می‌آورند. فین‌تک بازیکن مهم صنعت پرداخت امروز است که فرصت‌های جدید و ابزارهای پرداخت را فراهم می‌آورد.

رواج بیت‌کوین

در سال ۲۰۱۷ بیت‌کوین‌ها توجه زیادی را به خود جلب کردند، ارزش بیت‌کوین بالاتر رفت و از سویی دیگر هرکس با اخذی‌های دیجیتالی خود بیت‌کوین را به عنوان باج می‌خواستند. تکنولوژی پشت بیت‌کوین این نوآوری را به یکی از مهم‌ترین و قابل‌انکاترین پول‌های دیجیتالی تبدیل ساخته.

می‌توان به درستی پیش‌بینی کرد که این درآمد تا سال ۲۰۲۱ میلادی از مرز یک میلیارد دلار خواهد گذشت. حدود یک‌چهارم جمعیت آمریکا در سال ۲۰۱۷ کیف پول‌های همراه را تجربه کرده‌اند. این کیف پول‌ها با استفاده از فناوری NFC پرداخت را انجام می‌دهند. ان‌اف‌سی گونه‌ای وسیله ارتباطی بی‌سیم بین دو دستگاه در مجاورت همدیگر است که در فاصله‌های کوتاه (حداکثر چند سانتی‌متر) کاربرد دارد. ان‌اف‌سی جایگزینی برای انتقال اطلاعات و فایل‌ها بین دو دستگاه موبایل توسط بلوتوث است و نیازی به صرف زمان برای جست‌وجوی دستگاه‌های نزدیک ندارد و به سادگی و با نزدیک کردن دستگاه دوم قابل استفاده است. ان‌اف‌سی از روش‌های افزایش امنیت نظیر الزام به تایید برقراری ارتباط توسط دستگاه دوم هم پشتیبانی می‌کند. امروزه تعداد گوشی‌هایی که از تراشه ان‌اف‌سی استفاده و این سامانه را پشتیبانی می‌کنند به سرعت و روزبه‌روز در حال افزایش است. آمار زیر روند رشد پرداخت‌های دیجیتالی را نشان می‌دهد.

PSD2: هجوم نوآوری‌های تکنولوژیکی در صنعت پرداخت و چالش‌های متعدد منجر به ایجاد PSD2 شده است. این روش پرداخت را کشورهای عضو اتحادیه اروپا طراحی کرده‌اند و اعضای آن تا ژانویه ۲۰۱۸ فرصت پیاده‌سازی این طرح را دارند. دو ویژگی کلیدی PSD2 به این ترتیب است: حذف انحصار بانک‌ها در مورد داده‌های کاربران و نیاز به بررسی بهتر هویت در پرداخت‌های آنلاین. به عبارت دیگر سایت‌هایی مثل آمازون می‌توانند با اجازه فرد داده‌های بانکی او را نگهداری کنند و پرداخت او را بدون نیاز به خدمات شخص ثالث مثل PayPal انجام دهند. PSD2 انحصار بانک‌ها را که بر اساس مدیریت و نظارت داده‌های کاربران است خواهد شکست و این امر بدان معناست که هنگام خرید با VISA یا PAYPAL می‌توان بدون نیاز به هدایت به سوی سرویس دیگر



پرداخت‌های همراه تنها به تلفن هوشمند یا تبلت محدود نخواهند ماند. انتظار می‌رود امکان انجام پرداخت‌ها از طریق ابزارهای پوشیدنی مثل دستبندها و ساعت‌های هوشمند در آینده نزدیک عملی شود. بلومبرگ پیش‌بینی کرده که تا سال ۲۰۱۹ ارزش تراکنش‌هایی که به صورت مستقیم از طریق روش‌های پرداخت با تلفن هوشمند انجام شده‌اند به رقم ۲۱۰ میلیارد دلار خواهد رسید

جهان در چند سال گذشته شاهد نوعی تسونامی در صنعت پرداخت بوده که منجر به ظهور تجارت الکترونیکی، کیف پول همراه، پرداخت‌های دیجیتالی و پرداخت همراه شده است. می‌توان سال ۲۰۱۵ را به عنوان سال روش‌های پرداخت و آگاهی نسبت به روش‌های غیرسنتی خواند. سال ۲۰۱۶ سال خدمات مالی با استفاده از نوآوری‌های تکنولوژیکی و سال ۲۰۱۷ سال مشتریان است. در سال ۲۰۱۷ صنعت پرداخت بر دو مساله تمرکز داشت: یکی نوآوری فناوری و دیگری مشتری‌ها. ۲۰۱۷ شاهد روندهای متعددی بود که انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۸ علاوه بر ظهور فناوری‌های جدید در حوزه پرداخت و بهبود فناوری‌های پیشین، چارچوب‌های رگولاتوری نیز تقویت یابند. همه اینها منجر به رشدی سالم در حجم تراکنش‌ها شده است. بر اساس اطلاعات مک‌کینزی، صنعت پرداخت در حال حاضر حدود ۳۴ درصد از صنعت بانکداری جهانی را به خود اختصاص داده است.

پرداخت‌های همراه صحنه را از آن خود می‌کنند

تلفن‌های هوشمند هر سال امکانات جدیدی را با خود به همراه می‌آورند، تلفن‌ها دیگر چیزی بیش از دستگاه‌های ارسال پیام هستند، شاید بتوان گفت آنها مینی کامپیوترهایی هستند که یکی از ویژگی‌های مهم‌شان در فرایند خرید خود را نشان می‌دهد؛ فناوری‌هایی مثل کیف پول همراه (mobile wallets)، اپلیکیشن‌ها، ان‌اف‌سی (near field communication) و بلوتوث روش‌های خرید مشتریان را تغییر داده‌اند. در حالی که پول نقد و کارت‌ها هنوز هم در چشم‌انداز پرداخت‌ها حضور دارند، فناوری‌های پرداخت همراه به ویژه در بین جوانان بسیار رایج شده‌اند. دبیت کارت و کارت اعتباری برای مدت‌زمانی به جای پول نقد در جریان بودند، اما اپلیکیشن‌های پرداخت موبایل مثل Apple Pay و Venmo به سرعت جایگزین آنها شدند. بر اساس گزارش سال ۲۰۱۷ موسسه تحقیقاتی ژونیپر (Juniper)، حدود ۶۲ درصد از پرداخت‌های خرد از طریق تلفن همراه صورت گرفته است. روش‌های پرداخت همراه که توجه‌ها را سال ۲۰۱۷ به خود جلب کرد به این ترتیب است:

کیف پول همراه: کیف پول‌های همراه مثل اپل پی (Apple Pay)، اندروید پی (Android Pay)، سامسونگ پی (Samsung Pay) و چند کیف پول دیگر که در مناطق مختلف جهان ایجاد شده‌اند، با وجود دغدغه‌های موجود در خصوص امنیت پرداخت‌ها، رشد چشمگیری داشته‌اند. پیش‌بینی می‌شود در بازه زمانی سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ میلادی شمار تراکنش‌های کیف پول همراه در اتحادیه اروپا رشد مرکب سالانه ۶۱/۸ درصدی را تجربه خواهد کرد. بر اساس همین پیش‌بینی‌ها کل درآمد کیف پول همراه برای صنعت پرداخت در بازه پنج‌ساله ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ احتمالاً رشدی ۵۰ درصدی خواهد داشت؛ به این ترتیب



۲۰۱۸ و فراتر

کمک می‌کند. یادگیری ماشین در حال تبدیل شدن به روند غالب رشد در آینده است، هر قدر که شرکت‌ها بیشتر روی یادگیری ماشین سرمایه‌گذاری می‌کنند بیشتر رشد می‌کنند.

برای مثال Capital One، Chatbots را به منظور اجازه دادن به مصرف‌کنندگان برای انجام اسناد حسابرسی اولیه، از جمله وضعیت تعادل و انتقال بین حساب‌ها، پیاده‌سازی کرده است. Liberty Mutual با استفاده از قابلیت‌های مشابهی با Capital One از خطر تقلب پیشگیری می‌کند.

از سویی دیگر روبات‌ها با پیشرفته‌تر شدن بیش از پیش وارد حوزه پرداخت خواهند شد. در گزارش استراتژی پرداخت‌های دیجیتالی پیش‌بینی می‌شود که با رشد روبات‌ها فروشندگان می‌توانند خدمات بهتری به مشتریان ارائه دهند و این موضوع یکی دیگر از عوامل موثر رشد پرداخت‌های دیجیتالی است.

پرداخت‌های بیومتریک: در آینده‌ای نه‌چندان دور به معیار و استاندارد امنیت، راحتی و بهره‌وری در صنعت پرداخت بدل خواهند شد. در سال‌های پیش رو سازمان‌ها به منظور تقویت امنیت، کاهش هزینه‌های تقلب در پرداخت و همچنین برای از بین بردن مشکلات استفاده از کارت‌های پرداخت و نگرانی از سرقت اطلاعات کارت، بیش از پیش روی پرداخت‌های بیومتریک و روش‌های رمزگذاری (Tokenization) سرمایه‌گذاری خواهند کرد. در حال حاضر شرکت‌های پیشگام و شناخته‌شده‌ای چون اپل، سامسونگ و پی‌پال با استفاده از بیومتریک اقدام به ایجاد و ساخت روش‌های پرداختی کرده‌اند که در آن کاربران می‌توانند از طریق شناسایی لمسی (اپل) یا اسکن اثر انگشت تراکنش‌های مالی خود را انجام دهند. علاوه بر این در صنعت پرداخت نیز کارهای زیادی در خصوص تایید و تشخیص هویت بیومتریک صورت گرفته است؛ برای مثال کاربران می‌توانند با استفاده از بیومتریک هویت خود را برای دستگاه‌های خودپرداز بانکی (ATM) یا پایانه‌های فروش مشخص کنند.

پرداخت‌های همراه تنها به تلفن هوشمند یا تبلت محدود نخواهند ماند. انتظار می‌رود امکان انجام پرداخت‌ها از طریق ابزارهای پوشیدنی مثل دستبندها و ساعت‌های هوشمند در آینده نزدیک عملی شود. بلومبرگ پیش‌بینی کرده که تا سال ۲۰۱۹ ارزش تراکنش‌هایی که به صورت مستقیم از طریق روش‌های پرداخت با تلفن هوشمند انجام شده‌اند به رقم ۲۱۰ میلیارد دلار خواهد رسید. این رقم در سال ۲۰۱۵ تنها ۸/۷ میلیارد دلار بود؛ این امر به معنای ورود فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ و حتی بانک‌ها به عرصه رقابت با اپل پی و اندروید پی است. به نظر می‌رسد ورود رقبای بیشتر در این حوزه بهبود روش‌ها و سرعت بیشتر انجام تراکنش‌ها را با کمک ابزارهای متنوع‌تر در بر خواهد داشت.

علاوه بر همه مسائل فوق، انتظار می‌رود ابتکارات رگولاتوری و استراتژی‌های جدید سطح امنیت را ارتقا دهند؛ بازارها را یکپارچه سازند و نوع جدیدی از اکوسیستم پرداخت پدید آورند. برخی از تحلیلگران نیز این مساله را مطرح کرده‌اند که چارچوب رگولاتوری در جهت مقابله با نیازهای مشتری حرکت نمی‌کند؛ برای مثال در حالی که مشتریان به دنبال راهکارهای آسان در پرداخت هستند، پیاده‌سازی PSD2 در جهت مقابله با این مسیر قرار گرفته است، زیرا سیستم‌های پرداخت را با استفاده از سیستم تایید هویت مشتری یعنی SCA و با هدف تقویت سطح امنیت سخت‌تر می‌کند.

هوش مصنوعی و روبات‌ها

هوش مصنوعی (AI) این امکان را برای برندها فراهم می‌آورد که داده‌ها را بهتر از قبل ترکیب کنند و تجارب تجاری را بهبود بخشند. هوش مصنوعی به فناوری‌هایی گفته می‌شود که می‌توانند کارهایی را انجام دهند که عموماً نیاز به هوش انسانی دارند. هوش مصنوعی می‌تواند صنعت‌های دهه آتی را متحول کند. هوش مصنوعی با مفهوم یادگیری ماشین به رشد صنایع

در واقع انتظار می‌رود این پول رمزنگاری شده کل صنایع اقتصادی را مختلف متحول کند. شاید به همین خاطر است که از همین حالا شرکتی مثل Movable در حال ارزیابی پتانسیل بیت‌کوین برای استفاده در پرداخت‌های درون برنامه‌ای بازی‌هایش است. در این میان شبکه‌های اجتماعی و حتی اپلیکیشن‌های پیام‌رسان هم وارد این عرصه شده‌اند.

تکامل رفتار مصرف‌کنندگان

در حال حاضر کسب‌وکارها، رستوران‌ها و دفاتر مسافرتی از سیستم‌های mPOS برای ارائه خدمات به مشتریان از طریق اپلیکیشن تلفن همراه استفاده می‌کنند. دستگاه‌های mPOS امنیت بیشتری دارند و انتخاب‌های بیشتری را نسبت به پول نقد در اختیار مشتری قرار می‌دهند. یکی از روش‌های پرداخت که استفاده از آن در سال ۲۰۱۷ افزایش یافت موبایل مانی یا پول همراه (Mobile money) است که از تلفن همراه برای پرداخت P2P استفاده می‌شود. همه این روندها باعث می‌شود مشتریان ترجیح دهند فرایند خرید سرویس‌ها یا کالاهایی را که می‌خواهند، با استفاده از تلفن همراه انجام دهند؛ مثلاً استارباکس این امکان را فراهم می‌آورد که با اپلیکیشن موبایل سفارش دهید و پول آن را از طریق همان اپلیکیشن پرداخت کنید. حتی می‌توانید قبل از رسیدن به استارباکس این کار را انجام دهید و هنگامی که رسیدید سفارش‌تان آماده باشد.

همان‌طور که راه‌حل‌های پرداخت تکامل می‌یابند، رفتار مشتریان نیز تغییر می‌کند و تکامل می‌یابد. بر اساس یافته‌های آمازون، تعداد خریدارانی که به سمت روش‌های دیجیتالی و هوشمندانه می‌روند در حال افزایش است. خریدهایی که از طریق تلفن همراه و ابزارهای متصل به اینترنت صورت می‌پذیرند افزایش یافته است. بنابراین راه‌حل‌های پرداخت باید هم خرید آنلاین را پوشش دهند و هم خرید آفلاین را تا تجربه‌ای یکپارچه و کاربرپسند فراهم آورند.

مروری بر جدیدترین گزارش اقتصادی شاپرک

جایگاه ایران کیش در صنعت پرداخت کشور

بوده و این عدد در آبان ماه به ۹/۶۴ رسیده که رشدی ۰/۳ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین سهم این شرکت از تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ در مهرماه ۰/۷۶ درصد بوده که در آبان ماه به ۰/۶۹ درصد رسیده و بیانگر کاهش ۰/۰۷ درصدی است. در بخش تعداد تراکنش‌های مانده‌گیری هم این شرکت با رشد منفی روبه‌رو بوده و عدد ۱۰/۱۱ درصد در مهرماه به ۱۰/۰۷ درصد در آبان ماه رسیده که ۰/۰۳ درصد کاهش را نشان می‌دهد. آمارهای ارائه‌شده بیانگر آن است که در حوزه تراکنش‌های خرید تقریباً عملکرد تمامی شرکت‌ها نرخ رشد مثبت را نشان می‌دهد. آمارهای ارائه‌شده نشان می‌دهد در آبان ماه تغییری در نام شرکت‌های دارنده بیشترین سهم بازار مبلغی در هر یک از سرویس‌ها نسبت به ماه گذشته رخ نداده است. سهم شرکت‌های مختلف ارائه‌دهنده خدمات پرداخت از تعداد تراکنش‌های هر یک از سرویس‌های شبکه الکترونیکی پرداخت کارت در شکل ۲ نمایش داده شده است.

مقایسه سهم هر شرکت PSP از مبلغ تراکنش‌های هر یک از ابزارهای پذیرش نشان می‌دهد شرکت کارت اعتباری ایران کیش در مهرماه امسال سهمی ۱۳/۸۴ درصدی از مبلغ تراکنش‌های خرید را به خود اختصاص داده که در آبان ماه این عدد کاهش یافته و به ۱۳/۷۴ درصد رسیده است. اما سهم ایران کیش از مبلغ تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ در مهرماه ۹/۵۲ درصد بوده که در آبان ماه به ۱۰/۷۲ درصدی به ۱۰/۲۴ درصد رسیده است. شکل ۳ سهم شرکت‌های PSP از مبلغ تراکنش‌های سرویس‌های مختلف را در آبان ماه ۱۳۹۶ نمایش می‌دهد.

بخش دیگر گزارش اقتصادی شاپرک به بررسی عملکرد شرکت‌های PSP در تعداد خطاهای تراکنش‌ها پرداخته است. در این بخش عملکرد شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت از منظر تراکنش‌های ناموفق حوزه پذیرندگی مورد بررسی قرار می‌گیرد و هدف آن انجام مقایسه‌ای بین شرکت‌ها در پشتیبانی از تراکنش‌های صحیح و دقت در عملکرد آنهاست. بر همین اساس نیز سهم خطای پذیرندگی از تعداد کل تراکنش‌های هر شرکت PSP محاسبه می‌شود تا بررسی شود که کدام شرکت عملکرد بهتری از این منظر داشته است. نتایج این بررسی در دو ماه متوالی مهر و آبان ۹۶ را منعکس کرده است.

نسبت تعداد خطاهای پذیرندگی شرکت کارت اعتباری ایران کیش به تعداد کل تراکنش‌ها در مهرماه امسال ۰/۲۰۸ درصد بوده که در آبان ماه به ۰/۲۱۱ درصد رسیده است. بر اساس آمار ارائه‌شده، بیشترین نسبت تعداد خطای پذیرندگی به کل تعداد تراکنش‌ها



به ماه گذشته تغییر خاصی مشاهده نمی‌شود. در این گزارش شاخص دیگری به نام سهم شرکت‌های PSP از بازار تراکنش‌های هر یک از ابزارهای پذیرش مورد بررسی قرار گرفته است. در این بخش تعداد و مبلغ تراکنش‌های هر شرکت به تفکیک ابزار پذیرش مورد بررسی قرار گرفته است و سهم شرکت کارت اعتباری ایران کیش از تعداد تراکنش‌های کارخوان‌های فروشگاه‌های در مهرماه ۱۳۹۶، ۹/۱۵ درصد و در آبان ماه ۹/۱۸ درصد بود که رشدی ۰/۰۳ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین سهم این شرکت از تعداد تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی در مهرماه ۴/۰۲ درصد و در آبان ماه ۴/۲۸ درصد بوده که بیانگر رشدی ۰/۲۵ درصدی است. اما در بخش دیگر سهم شرکت کارت اعتباری ایران کیش از تعداد تراکنش‌های ابزار پذیرش موبایلی رشدی منفی داشته است. این رقم در مهرماه ۰/۲۸ درصد بوده که در آبان ماه به ۰/۱۹ درصد رسیده که ۰/۰۹ درصد کاهش داشته است. شکل ۱ سهم شرکت‌های PSP از مبلغ تراکنش‌های ابزارهای پذیرش مختلف را در آبان ماه ۱۳۹۶ نمایش می‌دهد.

در بخش دیگری از این گزارش مقایسه سهم هر شرکت PSP از تعداد تراکنش‌ها به ازای هر سرویس اعلام شده است. این شاخص سبب شناخت حوزه فعالیت و نحوه سرمایه‌گذاری هر یک از شرکت‌های PSP در هر یک از سرویس‌های خدمات پرداخت می‌شود. در این بخش تعداد و مبلغ تراکنش‌های هر شرکت به تفکیک نوع سرویس مورد بررسی قرار می‌گیرد که بر اساس آن، سهم شرکت کارت اعتباری ایران کیش از تعداد تراکنش‌های خرید در مهرماه ۹۶، ۹/۶۱ درصد

امسال هم مانند سال‌های گذشته گزارش اقتصادی شاپرک منتشر شده و بر اساس آن عملکرد ۱۲ شرکت PSP در این گزارش با هم در بخش‌های گوناگون مقایسه شده است. شرکت کارت اعتباری ایران کیش در چندین بخش از این گزارش توانسته رتبه دوم یا سوم را کسب کند. نوشتار پیش رو به تفصیل به بررسی گزارش اقتصادی شاپرک و وضعیت شرکت کارت اعتباری ایران کیش در این گزارش پرداخته است.

بر اساس گزارش اقتصادی شاپرک برای آبان ماه امسال، سهم تعدادی و مبلغی هر یک از شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت الکترونیکی karti مشخص شده است. آمار ارائه‌شده نشان می‌دهد در آبان ماه امسال شرکت کارت اعتباری ایران کیش ۱۳/۵۹ درصد بازار از نظر مبلغ تراکنش‌ها را به خود اختصاص داده و در جایگاه دوم قرار گرفته است. از سوی دیگر شرکت کارت اعتباری ایران کیش ۸/۲۰ درصد سهم بازار از نظر تعداد تراکنش‌ها را به خود اختصاص داده و در جایگاه پنجم این جدول قرار گرفته است. شرکت «به‌پرداخت ملت» با سهم ۲۱/۶۷ درصدی از تعداد تراکنش‌ها و سهم ۲۸/۴۹ درصدی از مبلغ آنها بیشترین سهم از بازار را به خود اختصاص داده و در جایگاه نخست هر دو سهم قرار گرفته است.

مقایسه آمارهای مشابه در گزارش مهرماه حکایت از آن دارد که نوسان قابل ملاحظه‌ای نه تنها در سهم تعدادی شرکت‌ها بلکه در سهم بازار مبلغی آنها نیز صورت نپذیرفته است و با وجود کاهش و افزایش اندکی در سهم بازار برخی از شرکت‌ها، در رتبه‌بندی آنها نسبت

سهم هر یک از شرکت‌های PSP از تعداد ابزار کارتخوان فروشنده‌های فعال سیستمی در هر یک از استان‌های کشور پرداخته شده. شرکت‌های «به‌پرداخت ملت»، «کارت اعتباری ایران کیش» و «تجارت الکترونیک پارسین» به ترتیب بیشترین سهم از بازار را از این بُعد در بیشتر استان‌های کشور دارند.

سبب شناخت حوزه فعالیت و نحوه سرمایه‌گذاری هر یک از شرکت‌های PSP در ابزارهای پذیرش می‌شود. در این بخش تعداد هر یک از انواع ابزار پذیرش فعال سیستمی و تراکنش‌دار به ازای هر شرکت مورد بررسی قرار می‌گیرد. در بخش دیگری از این گزارش به بررسی اطلاعات

به شرکت «کارت اعتباری ایران کیش» اختصاص داشته است. در این ماه بیشتر شرکت‌ها نسبت به ماه گذشته با افت تعداد خطای پذیرندگی روبه‌رو شده‌اند.

در بخش دیگر گزارش اقتصادی شاپرک وضعیت تمرکز و قدرت رقابتی شرکت‌های فعال در بازار با استفاده از شاخص هرفیندال-هیرشمن سنجیده و بررسی شده است؛ شاخص هرفیندال-هیرشمن یکی از شاخص‌های مهم و کاربردی برای بیان مفهوم تمرکز است که از اطلاعات همه شرکت‌ها برای اندازه‌گیری تمرکز و قدرت رقابتی در صنعت استفاده می‌کند، به طوری که هرچه میزان شاخص تمرکز کمتر باشد بازار رقابتی‌تر است و هرچه میزان شاخص تمرکز بیشتر باشد نشان‌دهنده آن است که رقابت کمتری در صنعت وجود دارد و بازار به انحصار نزدیک‌تر است.

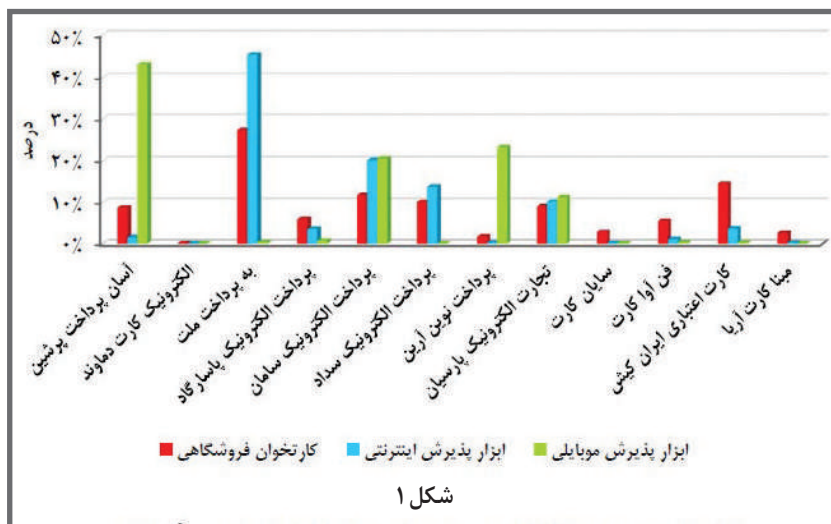
برای محاسبه شاخص هرفیندال-هیرشمن در شبکه پرداخت الکترونیکی کشور، نیاز به دانستن سهم بازاری هر یک از شرکت‌های PSP است و می‌توان سهم هر یک از شرکت‌ها از تعداد تراکنش‌ها را به ازای ابزارهای مختلف و همچنین نوع خدمات پرداخت مورد ارائه آنها به کار گرفت.

در آبان ماه ۱۳۹۶ شاخص هرفیندال-هیرشمن در بازار کارتخوان فروشنده‌های حدود ۱،۴۲۵ به دست آمده (بین ۱،۰۰۰ تا ۱،۸۰۰) که نشان‌دهنده تمرکز ملایم در بازار این ابزار است؛ بدین معنا که پشتیبانی از تراکنش‌های کارتخوان فروشنده‌های در بین شرکت‌ها توزیع شده و نمی‌توان گفت که در انحصار شرکت یا شرکت‌های خاصی است. برای این شاخص در بازار ابزار پذیرش اینترنتی و موبایلی به ترتیب اعدادی حدود ۱،۹۰۱ و ۲،۹۰۷ حاصل شده است (بیشتر از ۱،۸۰۰) که مبین وجود تمرکز بالا در بازار این ابزارها به ویژه ابزار موبایلی است؛ به این معنا که تعداد بسیار کمی از شرکت‌ها سهم قابل توجهی از بازار را در اختیار دارند.

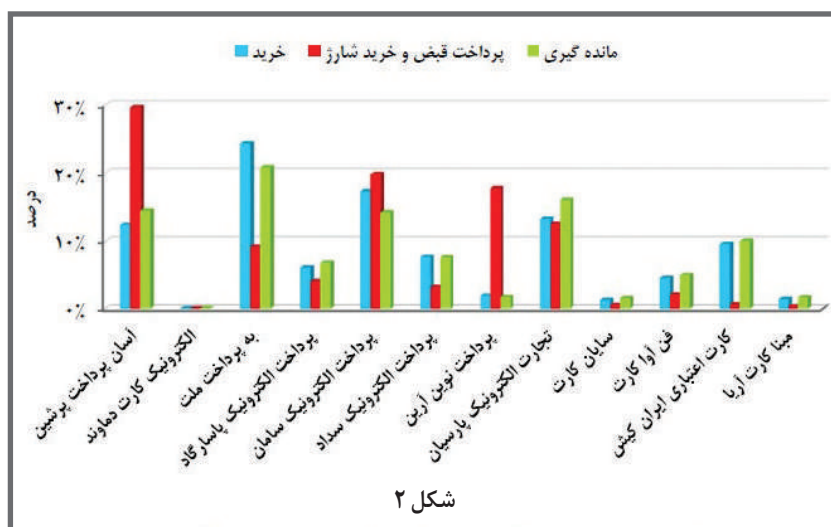
شاخص دیگر اندازه‌گیری تمرکز بازار با استفاده از شاخص هرفیندال-هیرشمن به ازای نوع سرویس است که در گزارش اقتصادی شاپرک مورد بررسی قرار گرفته. در این بخش وضعیت تمرکز و قدرت رقابتی شرکت‌های فعال در بازار با استفاده از شاخص هرفیندال-هیرشمن به ازای هر یک از انواع سرویس در شبکه پرداخت کشور سنجیده و بررسی شده است.

در آبان ماه شاخص هرفیندال-هیرشمن در بازار تراکنش‌های خرید و مانده‌گیری به ترتیب حدود ۱،۴۴۱ و ۱،۳۴۰ به دست آمده (بین ۱،۰۰۰ تا ۱،۸۰۰) که نشان‌دهنده تمرکز ملایم در بازار این ابزارهاست؛ به این معنا که پشتیبانی از تراکنش‌های خرید و همچنین مانده‌گیری در بین شرکت‌ها توزیع شده و نمی‌توان گفت که در انحصار شرکت یا شرکت‌های خاصی است. برای این شاخص در بازار تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ رقمی حدود ۱،۸۵۷ حاصل شده (بیشتر از ۱،۸۰۰) که مبین وجود تمرکز بالا در بازار این نوع سرویس است؛ بدین معنا که تنها تعدادی از شرکت‌ها سهم قابل توجهی از بازار را در اختیار دارند.

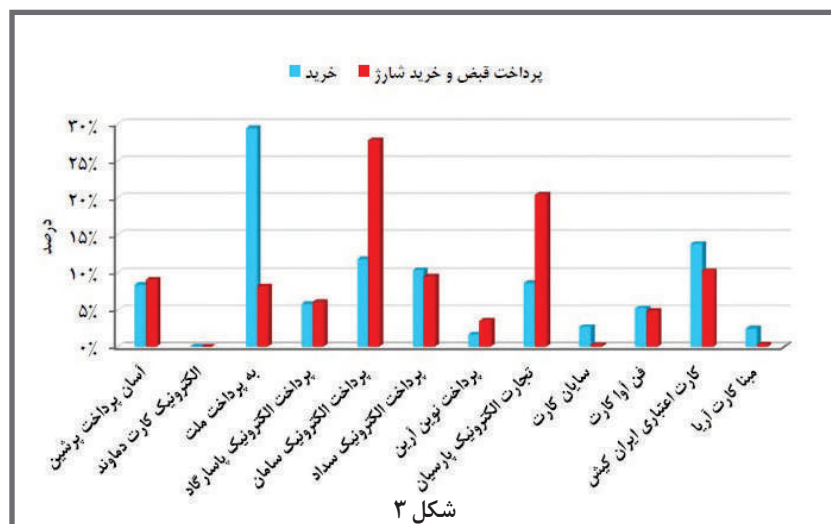
یکی از مهم‌ترین شاخص‌های حوزه پرداخت الکترونیکی کارت بررسی عملکرد شرکت‌های PSP در مدیریت، پشتیبانی و توسعه ابزارهای پذیرش است. بر همین اساس در گزارش اقتصادی شاپرک ابتدا عملکرد شرکت‌ها در هر یک از ابزارهای پذیرش به تفکیک ابزارهای فعال سیستمی و تراکنش‌دار مورد بررسی قرار گرفته و پس از آن به طور ویژه به عملکرد آنها در کارتخوان فروشنده‌های توجه شده است. این شاخص



شکل ۱



شکل ۲



شکل ۳

گزارش تصویری از برخی رویدادهای ایران کیش



مجمع عادی به طور فوق العاده شرکت کارت اعتباری ایران کیش با حضور بیش از ۹۳ درصد از صاحبان سهام تشکیل جلسه داد



مرکز پشتیبانی شرکت کارت اعتباری ایران کیش واقع در سعید آباد شهریار با حضور هیات مدیره و مدیر عامل ایران کیش رسماً افتتاح شد.



محصول آسان خرید در نمایشگاه ترانکس معرفی شد



محمدرضا مهربانی، دومین برنده خودرو هایما S7 جوایز ویژه جشنواره طلایی بانک تجارت و ایران کیش ویژه مراکز خرید در بازار رضای تهران شد
امیر کاشانی نژاد، سومین برنده خودرو هایما S7 جوایز ویژه جشنواره طلایی بانک تجارت و ایران کیش ویژه مراکز خرید در بازار قائم تهران شد



جایزه بالاترین سطح هوش تجاری (مرحله بهره برداری) در دومین کنفرانس هوش تجاری ایران کیش به شرکت کارت اعتباری ایران کیش اهدا شد



شرکت کارت اعتباری ایران کیش در سومین نمایشگاه ترانزاکشن حضور داشت



ایران کیش در نمایشگاه بین المللی آنگوا ۱۱ این شرکت تنها شرکت از میان ۵۶ شرکت داخلی و خارجی این نمایشگاه است که برای جایگاه سوخت سی ان جی دستگاه پرداخت الکترونیکی ارائه کرده است



شرکت کارت اعتباری ایران کیش ۸ کانستینر از اقلام ضروری اهدایی خانواده ایران کیش را به روستاهای زلزله زده استان کرمانشاه تقدیم کرد



شکوفه‌های ایران کیش

► بهداد تحریری

نام و نام خانوادگی پرسنل:
وحید تحریری
مقطع تحصیلی: دوم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: پشتیبانی
– تهران



► محمود شفیق زاده برمی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
محمدرضا شفیق زاده برمی
مقطع تحصیلی: دوم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان – سمتان



► ارشیا آقازینالی داریان

نام و نام خانوادگی پرسنل:
مسعود آقازینالی داریان
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: نظارت و
بازرسی – تهران



► یاس کاویانی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سیده فاطمه شفیق پور
مقطع تحصیلی: ششم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان – گلستان



► بنیامین شهابی زاده

نام و نام خانوادگی پرسنل:
فرهاد شهابی زاده
مقطع تحصیلی: ششم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان – خوزستان



► طراوت مددیان

نام و نام خانوادگی پرسنل:
ابراهیم مددیان
مقطع تحصیلی: هفتم
رتبه/ معدل: ۱۸
واحد سازمانی: توسعه
بازار – تهران



► آرزین سلحی بانه

نام و نام خانوادگی پرسنل:
منصور سلحی بانه
مقطع تحصیلی: دوم ابتدائی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان – کردستان



► زینب حسین زاده عاطری

نام و نام خانوادگی پرسنل:
زهره قهرمانی تبار
مقطع تحصیلی: سوم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان – مازندران



► پرهماد یادگار

نام و نام خانوادگی پرسنل:
علی یادگار
مقطع تحصیلی: هفتم ابتدائی
رتبه/ معدل: ۱۹/۹۰
واحد سازمانی: پروژه تجارت
– تهران



► باربد کرمی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
ایمان کرمی
مقطع تحصیلی: ششم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: توسعه
بازار – تهران



► پانیذ میرزا ابیگی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
آرام بهبودپور
مقطع تحصیلی: ششم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: فن آوری
اطلاعات – تهران



► آتنا قربانیان

نام و نام خانوادگی پرسنل:
امیرحسین قربانیان
مقطع تحصیلی: هفتم
رتبه/ معدل: ۱۹/۷۴
واحد سازمانی: نظارت و
بازرسی – تهران



► امیرعلی مظفریان

نام و نام خانوادگی پرسنل:
بابک مظفریان
مقطع تحصیلی: دوم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی: پشتیبانی
– تهران



► نرجس کریمی نشرودکلی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
میثم کریمی نشرودکلی
مقطع تحصیلی: دوم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان – گیلان



► جونا فتاحی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
مسعود فتاحی
مقطع تحصیلی: چهارم ابتدائی
رتبه/ معدل: خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان – کردستان



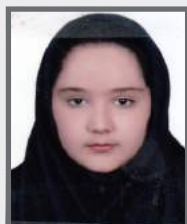
► حسین عسگری

نام و نام خانوادگی پرسنل:
محسن عسگری
مقطع تحصیلی: ششم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
پشتیبانی – تهران



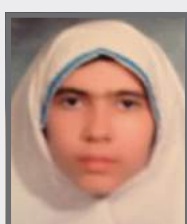
► سحر بشیری گورتی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
مهدی بشیری گورتی
مقطع تحصیلی: ششم ابتدائی
رتبه/ معدل: خیلی خوب
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان – اصفهان



► ویونا مصلحی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
مژده جهانبانی
مقطع تحصیلی: هفتم
رتبه/ معدل: ۱۹/۳۶
واحد سازمانی:
سرمايه های انسانی – تهران



► محدثه نقی‌پور

نام و نام خانوادگی پرسنل:
عبداله نقی‌پور
مقطع تحصیلی: هفتم
رتبه/ معدل: ۱۸/۸۳
واحد سازمانی: امور پذیرندگان
- آذربایجان شرقی



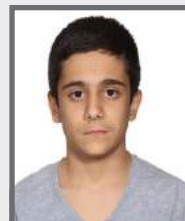
► امیر محمد جوهریان

نام و نام خانوادگی پرسنل:
کامران جوهریان
مقطع تحصیلی: هفتم
رتبه/ معدل: ۱۹/۹۵
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان- تهران



► معین کاوسی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
رضا کاوسی
مقطع تحصیلی: هشتم
رتبه/ معدل: ۲۰
واحد سازمانی: فن آوری
اطلاعات



► روشا تقوی‌زاده

نام و نام خانوادگی پرسنل:
افشار تقوی‌زاده
مقطع تحصیلی: هشتم
رتبه/ معدل: ۱۹/۴۵
واحد سازمانی:
مالی



► مائده عبداللهی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سهراب عبداللهی
مقطع تحصیلی: نهم
رتبه/ معدل: ۱۸/۶۴
واحد سازمانی:
پشتیبانی - تهران



► نسرین ناظری

نام و نام خانوادگی پرسنل:
عیسی ناظری
مقطع تحصیلی: سوم متوسطه
رتبه/ معدل: ۱۸/۷۹
واحد سازمانی: امور پذیرندگان-
آذربایجان شرقی



► فائزه عبداللهی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سهراب عبداللهی
مقطع تحصیلی: پیش‌دانشگاهی
رتبه/ معدل: ۱۸/۱۶
واحد سازمانی:
پشتیبانی- تهران



► ملیکا عالم رجبی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
بهزاد عالم رجبی
مقطع تحصیلی: هفتم
رتبه/ معدل: ۱۹/۹۱
واحد سازمانی: فن آوری
اطلاعات- تهران



► کیکیا محمدی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
علی محمدی
مقطع تحصیلی: هشتم
رتبه/ معدل: ۱۹/۷۹
واحد سازمانی: گروه پروژه
تجارت - تهران



► محمد امین نیرومند

نام و نام خانوادگی پرسنل:
همایون نیرومند چوکامی
مقطع تحصیلی: هشتم
رتبه/ معدل: ۱۸/۹۸
واحد سازمانی: پشتیبانی -
تهران



► نسا زهابی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سعید زهابی
مقطع تحصیلی: نهم
رتبه/ معدل: ۱۸/۷۷
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان - کرمانشاه



► مهتا زبردست

نام و نام خانوادگی پرسنل:
رضا زبردست
مقطع تحصیلی: نهم
رتبه/ معدل: ۱۸/۶۰
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان- گلستان



► سید آرین موسوی دوگانه

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سمیرا هودمشتاس
مقطع تحصیلی: نهم
رتبه/ معدل: ۱۸
واحد سازمانی: توسعه
بازار- تهران



► سبا زهابی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سعید زهابی
مقطع تحصیلی: دانشجوی
رتبه/ معدل: ۱۷/۶۸
واحد سازمانی: امور
پذیرندگان - کرمانشاه



► سیده مینا محمودی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
سیدمرتضی محمودی
مقطع تحصیلی: هشتم
رتبه/ معدل: ۱۹/۱۹
واحد سازمانی:
امور پذیرندگان- همدان



► زهرا نقی‌پور

نام و نام خانوادگی پرسنل:
مقصود نقی‌پور
مقطع تحصیلی: هشتم
رتبه/ معدل: ۱۹/۷۹
واحد سازمانی:
نظارت و بازرسی - تهران



► حنا حج فروش

نام و نام خانوادگی پرسنل:
شهریار حج فروش
مقطع تحصیلی: نهم
رتبه/ معدل: ۱۹/۷۶
واحد سازمانی:
تعمیر و نگهداری - تهران



► پارسا هدایتی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
نیلوفر ده‌مشکی
مقطع تحصیلی: سوم متوسطه
رتبه/ معدل: ۱۸/۷۳
واحد سازمانی:
فن آوری اطلاعات - تهران



► علی رضا گنجی

نام و نام خانوادگی پرسنل:
رضا گنجی
مقطع تحصیلی: پیش‌دانشگاهی
رتبه/ معدل: ۱۸/۳۴
واحد سازمانی:
تعمیر و نگهداری - تهران



► حامد حسن زاده فرجود

نام و نام خانوادگی پرسنل:
جواد حسن زاده فرجود
مقطع تحصیلی: دانشجوی
رتبه/ معدل: ۱۸/۵۹
واحد سازمانی: واحد نظارت
و بازرسی - تهران



► درسا تقوی‌زاده

نام و نام خانوادگی پرسنل:
افشار تقوی‌زاده
مقطع تحصیلی: دانشجوی
رتبه/ معدل: ۱۹/۶۵
واحد سازمانی:
امور مالی- تهران



برنامه بانک مرکزی برای دریافت کارمزد تا پایان سال نهایی می شود

چالش‌های با عنوان کارمزد

موضوع کارمزد یکی از موضوعات پرچالش در نظام بانکداری الکترونیکی است. طی چند سالی که از راه‌اندازی نظام بانکداری الکترونیکی در کشور گذشته است موضوع کارمزد به صورت‌های مختلف مطرح و اجرای آن در دستور کار شبکه بانکی قرار گرفت، اما طرح‌های مختلفی که تاکنون برای دریافت کارمزد از پذیرندگان در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفته طی دوره‌های مختلف با شکست مواجه شده است.

زمانی که برای اولین بار شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت اقدام به ارائه سرویس از طریق POS به مغازه‌دارها و فروشگاه‌ها کردند نرخ کارمزد حدوداً سه درصد را برای انجام تراکنش در نظر گرفته بودند و به دلیل جدید بودن این سرویس نیز تقریباً تمام پذیرندگان حاضر به پرداخت این میزان کارمزد بودند. مشکل از جایی شروع شد که برخی شرکت‌ها و بانک‌ها برای به دست آوردن سهم بیشتری از بازار و با شعار فرهنگ‌سازی برای گسترش خدمات بانکداری الکترونیکی اقدام به گسترش شبکه پایانه‌های فروش کردند. این اقدام شرکت‌ها هرچند موجب شد در یک بازه چهارساله شبکه پایانه فروش و پوز در کشور گسترش یابد، اما به دلیل صفر شدن کارمزدها علاوه بر اینکه به تدریج بنیه اقتصادی شرکت‌های سرمایه‌گذار در این بخش کاهش یافت پذیرندگان نیز به دریافت سرویس به صورت رایگان عادت کردند.

با شدت گرفتن مشکلات اقتصادی و در نهایت مشکلات بانکی بانک مرکزی چندین بار سعی کرد نظام کارمزدی را به پرداخت‌های الکترونیکی روی پایانه‌های فروش بازگرداند، اما با مقاومت بازار و اصناف مواجه شد و در نهایت نتوانست طرح اصلی خود را اجرا کند. طرحی که از ابتدا از سوی بانک مرکزی بنا گذاشته شده بود اما به دلیل کارشکنی برخی از بانک‌ها و شرکت‌ها اجرایی نشد.

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی در آخرین اظهارنظر رسمی خود اعلام کرد برنامه بانک مرکزی برای دریافت کارمزد قطعی است و تا پایان امسال نهایی خواهد شد، هر چند ممکن است اجرای آن به سال آینده موکول شود.

ناصر حکیمی معتقد است: سیاست کلی در مورد اینکه از ذی‌نفع واقعی کارمزد دریافت کنیم و در یک بازه زمانی مشخص به قیمت تمام‌شده برسیم باید با سیاست پیاده‌سازی معقولی همراه باشد.

به عقیده او اینکه از کدام نقطه شروع کنیم، چه تراکنش‌هایی را هدف قرار دهیم، مخاطب‌مان چه کسانی باشند و... موضوعات مهمی هستند که پیچیدگی‌های خاص خود را دارد.

حکیمی در پاسخ به این سوال که «آیا در این طرح هم از پذیرنده، هم از بانک‌ها و هم از مشتریانی که سرویس می‌گیرند کارمزد دریافت خواهد شد» گفت: ذی‌نفع بسته به نوع سرویسی که می‌گیرند مشخص

می‌شود، که همین عوامل نیز ممکن است دخیل باشند اما ممکن است در اندازه تراکنش‌ها یکی از عوامل کارمزد را پرداخت نکند.

اما یک سوال مطرح می‌شود: ذی‌نفع واقعی چه کسی است؟ آیا پذیرنده ذی‌نفع است یا خریدار کالا و مصرف‌کننده نهایی؟ برخی از کارشناسان معتقدند هر کدام از این گروه‌های هدف به نوعی می‌توانند در بازه‌هایی ذی‌نفع نهایی به حساب بیایند. برخی می‌گویند باید کارمزد پرداخت‌های خرد از مصرف‌کننده نهایی دریافت شود یا در اصل همان دارنده کارت و کارمزدهای پرداخت‌های غیرخرد از سوی پذیرنده پرداخت شود.

ساده‌ترین روش برای دریافت کارمزد، دریافت کارمزد از دارنده کارت است چرا که بدون هیچ کشمکش به صورت اتومات از حسابش کسر می‌شود و خودش قدرتی در کنترل آن ندارد. تاکنون بانک مرکزی فقط موفق به دریافت کارمزد از دارندگان کارت برای ارائه سرویس‌های مختلف شده است و هر بار پای دریافت کارمزد از اصناف و پذیرندگان به میان می‌آید سر و صدای آنان و برخوردشان موجب می‌شود که اجرای این طرح در کما فرو رود.

اما به نظر می‌رسد سیاست این دوره رگولاتور بخش پولی کشور مبنی بر پرداخت کارمزد از سوی دارنده کارت و پذیرنده در نهایت منجر به اجرایی شدن این طرح می‌شود.

هرچند هنوز مشخص نیست که حدود پرداخت خرد چگونه تعریف می‌شود. برخی از کارشناسان بانکی معتقدند کارمزدهای زیر ۵۰ هزار تومان را باید دارنده کارت پرداخت کند و بیش از آن بر عهده پذیرنده کارت قرار گیرد.

اما به نظر می‌رسد در صورت نهایی شدن این طرح یکی از مشکلاتی که بانک مرکزی در نهایت با آن مواجه خواهد شد مشکل پول خرد در کشور است. هدف بانک مرکزی از ارائه این طرح خارج کردن



با شدت گرفتن مشکلات اقتصادی و در نهایت

مشکلات بانکی بانک مرکزی چندین بار

سعی کرد نظام کارمزدی را به پرداخت‌های

الکترونیکی روی پایانه‌های فروش بازگرداند، اما

با مقاومت بازار و اصناف مواجه شد و در نهایت

نتوانست طرح اصلی خود را اجرا کند. طرحی

که از ابتدا از سوی بانک مرکزی بنا گذاشته

شده بود اما به دلیل کارشکنی برخی از بانک‌ها و

شرکت‌ها اجرایی نشد

پرداخت‌های خرد مانند پرداخت‌های زیر پنج هزار تومان از پرداخت‌های آنلاین است. هم‌اکنون بسیاری از افراد هنگام خرید یک نان یا یک آدامس نیز از کارت بانکی خود استفاده می‌کنند، این در حالی است که بسیاری از این پرداخت‌ها نباید به صورت آنلاین و برخط انجام شود بلکه باید به سمت پرداخت‌های آفلاین هدایت شود، اما یک سوال پیش می‌آید که آیا امکان پرداخت‌های آفلاین از سوی شبکه بانکی کشور برای این نوع پرداخت‌ها فراهم شده است؟ یکی از بسترهای پرداخت‌های آفلاین پرداخت از طریق کیف پول الکترونیکی است که هنوز این بخش در کشور فراگیر نشده. در صورت اجرای طرح دریافت کارمزد پیش از اجرایی شدن کیف پول الکترونیکی در کشور به نظر می‌رسد مردم برای پرداخت‌های خرد خود با مشکل کمبود پول نقد و مسکوکات مواجه می‌شوند. هم‌اکنون به دلیل نبود سکه در دست مردم و در نهایت نبود پول خرد به میزان کافی مردم ترجیح می‌دهند برای پرداخت‌های بسیار خرد خود نیز از کارت استفاده کنند.

اما موضوعی که بر سر آن هیچ شکی نیست این است که بانک مرکزی به تنهایی نمی‌تواند سیاست دریافت کارمزد را اجرایی کند بلکه تمامی بخش‌های درگیر با آن باید برای اجرایی کردن این سیاست با رگولاتور پولی کشور همراهی کنند.

معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی در این خصوص معتقد است: بانک مرکزی به تنهایی نمی‌تواند این سیاست را اجرا کند.

ناصر حکیمی می‌گوید: در جلسات متعدد از بانک‌ها، pspها و واحدهایی که درگیر هستند دعوت کرده‌ایم و هر کدام نظرات خود را در این باره مطرح می‌کنند؛ البته برخی نظرات را مکتوب ارسال کرده‌اند و برخی نیز در حال ارسال هستند.

او امیدوار است قبل از پایان سال نظرات در این خصوص جمع‌بندی شود و در نهایت به سیاست مشخصی در حوزه کارمزدها دست پیدا کنند. هرچند شاید اجرای آن به سال آینده موکول شود.

او با تأکید بر اینکه گزینه‌ها و ریزه‌کاری‌های مهمی در این مورد وجود دارد که در اطلاعات کمی و بازاریابی بانک‌ها مشخص می‌شود گفت: هنگام نهایی شدن سیاست دریافت از کارمزدها تمام این موارد اعلام می‌شود.

البته هم‌زمان با اجرایی شدن این طرح بانک مرکزی سیاست بازنگری در دستورالعمل شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت را نیز در دستور کار خود قرار داده است. زمان نهایی شدن این دستورالعمل به صورت مشخص در ارتباط مستقیم با نهایی شدن سیاست کشور در خصوص کارمزد قرار دارد. چرا که کارمزد می‌تواند سرنوشت و میزان بقا و نوع سرویس‌های شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات را تعیین کند.



شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

هر ایرانی یک



ثبت نام در:

www.irankish.com

ایران کیش؛ مسیر سبز پرداخت

THE GREEN WAY TO PAY





شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)



ایران کیش؛ مسیر سبز پرداخت



IRANKISH.com

☎ ۰۲۱-۸۵۹۴۹