

خلاصه‌ای از سخنرانی مهندس حسین اسلامی

آقای مهندس حسین اسلامی در هفتمین دوره‌ی صبح فناوری در تاریخ ۲۹ شهریورماه به میزبانی "عصر امین کارآفرین"، به بیان تجربیات خود با موضوع "نسبت میان استارت‌آپ‌ها و گروه‌های مالی و بانکی" پرداختند. اهم موارد مطرح شده در سخنرانی ایشان، در ادامه اشاره می‌گردد.

اگر به نسبت میان استارت‌آپ‌ها و گروه‌های مالی و بانکی در سال‌های قبل مروری داشته باشیم، می‌بینیم که خیلی نسبتی در سال‌های قبل در باب همکاری وجود نداشته است. نکته اول برمی‌گردد به سال‌های قبل از ۹۵ که نگاه‌ها به استارت‌آپ‌ها، نگاهی منفی بوده است. حتی در آن زمان از استارت‌آپ‌ها با عنوان سیستم نفوذ یاد شده است. زحمات زیادی کشیده شد تا نگاه‌ها مثبت شود. تا الان می‌بینیم که حداقل در ادبیات، بین گروه‌های بانکی از استارت‌آپ‌ها استقبال شده است. البته می‌بینیم که متأسفانه بعضاً بین گروه‌های مالی و هلدینگ‌های فناوری همکاری وجود ندارد. بلکه، در این بین رقابتی پابرجاست. یعنی گروه‌های مالی در حوزه فناوری با گروه‌های فناورانه کمترین میزان همکاری را دارند و هر کدام بر دیدگاه خود پابرجا هستند. اینکه چه کسی در این بین به دنبال راهبری فناوری مالی است، پیچیدگی‌های خاص خود را دارد و کسی را می‌خواهد که هم اشراف حداقلی به حوزه مالی و بانکی و هم اشرافی حداقلی به حوزه فناوری داشته باشد. امروزه کمتر کسی را می‌یابیم که این مهارت‌ها را با هم داشته باشد. شروع عدم تناسب‌ها هم از اینجا شکل می‌گیرد.

اگر نگاهی به سال‌های قبل بیاندازیم (سال ۹۴ یا ۹۵)، شرکت‌های بزرگ استارت‌آپ‌ها را می‌گرفتند و آن را نابود می‌کردند و بعد نیروی انسانی آن را می‌گرفتند. الان ما بعضی افراد را می‌بینیم که می‌گویند قبلاً استارت‌آپ حوزه مالی داشته‌اند و الان ندارند. از بعد و جنبه دیگر هم کسانی هستند که در گروه‌های مالی کار کرده‌اند، و اکنون کوچ کرده‌اند به سمت استارت‌آپ‌ها. معمولاً طیف دوم، طیف موفق‌تری هستند.

البته بانک کارآفرین، جز معدود بانک‌هایی است که این دیدگاه مثبت را دارد و همگرایی بین عصر امین، گروه مالی و گروه فناوری را ایجاد کرده است.

نکته دیگری که می‌بایست در نظر بگیریم، عدم وجود ادبیات مشترک بین استارت‌آپ‌ها و بانک‌ها (فارغ از گروه مالی و فناوری بانک) است. باز بین استارت‌آپ‌ها و بانک‌ها نیز کمتر فردی است که در هر دو گروه شناخته شده باشد و به هر دو ادبیات مسلط باشد.

اگر نگاهی به ادبیات استارت‌آپی بیاندازیم، می‌بینیم که ادبیات آنها متفاوت است و نوعی دگردیسی را در پیش دارد. حال باید ببینیم چه اتفاقی افتاده که استارت‌آپ‌ها در حال غلبه بر بانک هستند؟ در اینجا چند موضوع اتفاق افتاده است. موضوع اول این است که کاهش هزینه اتفاق افتاده است. در پروژه‌های متوسط بعضاً دیده شده است که یک سوم هزینه‌ها را استارت‌آپ‌ها انجام می‌دادند و به هدف می‌رسیدیم. در واقع، استارت‌آپ‌ها اثبات کرده‌اند که کاهش هزینه اتفاق افتاده است.

موضوع دوم که حتی مهم‌تر از موضوع اول است، زمان است. تقریباً در پروژه‌های متوسط با همکاری با استارت‌آپ‌ها زمان به نصف کاهش می‌یابد. این امر نشان می‌دهد که آنها حتی اگر تمرکز بر نوآوری نداشته باشند و صرفاً بر زمان و هزینه تمرکز داشته باشند، باز هم برنده‌اند.

موضوع دیگری که اتفاق افتاده است، کیفیت و دقت بالای کار است که فناوری به وجود آورده است. استارت‌آپ‌ها چون مجبورند که رضایتمندی افراد را جلب کنند، به سمتی می‌روند که بتوانند یک کیفیت حداقلی را هم ارائه دهند. استارت‌آپ‌ها هم‌چنین، سعی کرده‌اند که خیلی وارد اختلافات بین بانکی نشوند و همه خدمات خود را یکپارچه کرده‌اند.

حتی اپلیکیشن‌هایی که این استارت‌آپ‌ها ارائه کرده‌اند، رنگ و ظاهرشان روانشناسی شده است و دیده‌اند که مشتری دنبال چه چیزی است. پس غیر از زمان و کاهش هزینه و افزایش کیفیت، ذائقه‌سنجی مخاطبان (علی‌الخصوص مخاطبان جوان‌تر) برای آن‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است.

مورادی که تا به اینجا مطرح شد، پیشرفت تدریجی استارت‌آپ‌های این حوزه را رقم زد. این موارد در واقع چند تا از بردارهای همسوی مثبت بود. در اینجا بردار منفی اساسی، رگولاتورها و قانون‌گذاری آن‌هاست. البته در آخر دیده می‌شود که رگولاتورها همسو می‌شوند و در آن موقع خواهیم دید که ارزش و ابعاد فین‌تک‌ها به مراتب بزرگ‌تر از گروه‌های مالی و فناوری بانک‌ها خواهد شد. به همین دلیل، اکنون بهترین زمان برای بانک‌هاست که خود را با فین‌تک‌ها تطبیق دهند. اگر این تطبیق اتفاق نیافتد، بانک‌ها بازنده هستند. نمونه موفق آن را در تجربه بانک کارآفرین می‌بینیم که تقریباً قبل از کارآفرین هیچ مجموعه بانکی را نداریم که دنبال خرید سرمایه‌گذار خطرپذیر باشد و بانک کارآفرین در این حوزه پیشرو است.

البته همانطور که نقاط مثبت را دیدیم، می‌بایست نقاط منفی را نیز ببینیم. یکی از آفت‌های فین‌تک‌ها بت شدن افراد در آن‌هاست. به علت اینکه گاهی آن‌ها در موجی ناشی از ناآگاهی پرورش یافته‌اند و هر چه جلوتر می‌روند خودشان هم باورش‌شان می‌شوند که بسیار بزرگ هستند و اگر بعداً بشوند مدیر عامل یک استارت‌آپ، می‌بینیم که آن استارت‌آپ روی خوش نخواهد دید و شکست خواهد خورد.

آفت بعدی که بسیار حائز اهمیت است، آفت سرمایه‌گذاری‌های بزرگ است. می‌بینیم که بعضاً در راند اول پول تزریق می‌شود، اما جلوتر که می‌رویم و در راند دوم و سوم و ... و می‌بینیم که کسی برای سرمایه‌گذاری نیست. دلیل آن این است که مجموعه‌های بزرگ معمولاً در اقتصاد سنتی پولدار شدند و هنوز با این ادبیات آشنا نیستند. ما راهی نداریم برای قانع کردن اقتصاد سنتی به سرمایه‌گذاری در اقتصاد دیجیتال، جز اینکه بتوانیم موضوعات و دارایی‌های نامشهود را در صورت‌های مالی ثبت کنیم و حتماً می‌بایست در نظر بگیریم که درصدی از دارایی‌ها در این بین نامشهود هستند.

به طور خلاصه، می‌توان گفت که بردارهای مثبت همسوی فین‌تک‌ها در شرایط فعلی زیاد است و قدرت مطلق رگولاتور به دلایل مختلف در حال تضعیف است و مجموعه افرادی که در بانک‌ها هستند و دنبال همگرایی هستند، مثبت است، آن چیزی که ممکن است به فین‌تک‌ها آسیب بزند، آفت‌های درون خودشان است. در واقع، الان نه دیگر بانک‌ها آن‌ها را نابود می‌کنند و نه رگولاتورها، بلکه خودشان عامل اصلی در این بین هستند. در آینده خواهیم دید، آن‌هایی موفق‌تر نیستند که مجموعه نکات مثبت‌شان بیشتر است، بلکه آن‌هایی موفقند که مجموعه نکات منفی‌شان (یعنی مجموعه آفت‌هایی که به آن دچار شده‌اند) کمتر است.

نتیجه آنکه بانک‌هایی موفق‌تر هستند که بین هلدینگ‌های مالی و فناوری خود همسویی و همگرایی ایجاد کنند و نیز با فین‌تک‌ها ارتباط خوبی برقرار کنند. این سال‌ها در واقع فرصتی برای بانک‌هاست تا بتوانند ارتباط و نسبت خود را با فین‌تک‌ها پیدا کنند. البته برنده بازی در این بین، قطعاً فین‌تک‌ها خواهند بود.