

خلاصه‌ای از سخنرانی دکتر صادق فرامرزی

چهاردهمین جلسه دورهمی صبحانه با فناوران با حضور دکتر صادق فرامرزی به میزبانی "عصر امین کارآفرین" در تاریخ ۱ دی ماه ۱۴۰۱ برگزار گردید. در این جلسه دکتر صادق فرامرزی به بیان سناریوهای آینده در تحول دیجیتال بانکی در کشور با مفهوم آینده‌پژوهی پرداختند. اهم موارد مطرح شده در سخنرانی ایشان در ادامه اشاره می‌گردد.

در ابتدا میبایست به چرخه هایپ سایکل گارتنر به عنوان یک مثال نگاه کرد و بعد ببینیم که ما در کشور چه چیزهایی به دست آورده‌ایم. در ابتدا رویدادهای فناوری را در هایپ سایکل گارتنر می‌بینیم و چرخه و سپس پنج مسئله کلیدی را مورد بررسی قرار می‌دهیم و در نهایت یک راه‌حل مقدماتی ارائه می‌دهیم.

چرخه هایپ سایکل گارتنر را آقای جکی فن در سال ۱۹۹۵ ارائه داد. در این چرخه ترندها و فناوری‌های مختلف را اگر طی سالیان کنار هم بگذاریم به یک خط می‌رسیم. در واقع، در این چرخه فناوری‌ها از یک جایی وارد می‌شوند و بعد به اوج خود می‌رسند و دوباره سقوط می‌کنند و بعد به مرحله عادی‌سازی برمی‌گردند. در اینجا به یک مفهومی به نام هایپ سایکل می‌رسیم که به طور معجزه‌آسایی می‌تواند اتفاقات سال‌های بعد را پیش‌بینی کند. اگر به این نمودار در طی سال‌های مختلف نگاه بیاندازیم متوجه می‌شویم که طی ۷ یا ۸ سال گذشته فناوری یکسانی که در همه نمودارها وجود دارد شکلی از (هوش مصنوعی) AI است. یکی از فناوری‌های قابل توجه در این نمودار خودروهایی خودران است که تسلا آن را ارائه داد و در ابتدا در نقطه اوج بود و همه به آن علاقه‌مند بودند و بعد از مدتی با افت علاقه و انتظارات مواجه شد و بعد دوباره کم‌کم شکل خود را پیدا کرد و اکنون به سمت شرایط انتظاری نرمال در حال حرکت است.

چند نکته جالب در چرخه هایپ سایکل گارتنر این است که در ۵ تا ۱۰ سال آینده ما Digital Human خواهیم داشت. این نکته برای سازمان‌هایی که برداشتشان از انسان‌های دیجیتال چیست، بسیار مهم است. نکته جالب توجه و در عین حال دردآور در این نمودار بحث Decentralized Identity است. این فناوری در دنیا در حال رسیدن به نقطه افول است. اما در ایران مثلاً برای به رسمیت شناختن احراز هویت در دوره کرونا دو سال متمادی طی شد. چون ما قانونی داریم به نام قانون مبارزه با پول شویی. این قانون مصوب مجلس است و قوه قضائیه و دولت هم آن را تایید کرده‌اند. این قانون یک تبصره دارد (تبصره ۳ ماده ۹۱) که در آن اشاره می‌شود که انجام عملیات و خدمات پایه به صورت غیرحضور می‌ممنوع است. برای اینکه بخواهیم احراز هویت غیرحضور را انجام دهیم (همانند سجام) شروع به تفسیر کردن کردیم. در آنجا متوجه شدیم که Imperson Proofing به معنای خدمات غیرحضور است. حضور لزوماً به معنای فیزیکی نیست همان که بتوان حضور را اثبات کرد بسیار مهم است. از آنجا که در ایران ما یک شخص مهم را به نام Compliance Officer در کشور نداریم، چون ریسک دارد، دچار مشکل شده‌ایم. یکی دیگر از پیش‌بینی‌های جالب گارتنر بحث افول NFT است که اتفاق افتاده است؛ و باید ببینیم که چه زمانی دوباره رشد خواهد کرد.

مشکل اینجاست که سازمان‌ها چرخه هایپ سایکل را به عنوان یک ابزار برای تدوین نقشه راه خود استفاده نمی‌کنند.

پنج موضوعی که به صورت کاربردی میبایست بحث کنیم در ادامه مورد بررسی قرار می‌گیرد: ابتدا مسئله عینی، سپس علل اجتماعی و بعد جهان‌بینی و گفتمان مسلط را مثال می‌زنیم و بعد اسطوره و استعاره‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهیم. این اسطوره و استعاره‌ها از جنس معجزه کلمات است.

اولین موضوعی که با آن مواجهیم نیاز به ارتقا پایگاه داده سنتی است. در سیستم‌های بزرگ مخصوصاً بانک‌ها نمی‌توان از اشتراک گذاری داده صحبت نمود. داده ناموس سازمان به نظر می‌آید. جهان بینی در اینجا عدم افشای هرگونه اطلاعات به محیط است. در حالیکه جهان حتی الان از Open Banking عبور کرده و به Data Openness رسیده است. در حالیکه ما کماکان در سازمان‌های خودمان به دلیل تفکر سنتی اینگونه فکر نمی‌کنیم. به استعاره برخی قدرت تا زمان عدم افشای اطلاعات در دست ماست. هنگامیکه به اشتراک گذاری داده شود دیگر قدرتمند نیستیم. بنابراین، داده برای آن‌ها مهم است. در حالیکه یک اتفاق مهم در علم Openness معروف است و آن هم مهاجرت است. مهاجرت از مالکیت به حاکمیت داده است. ما در گذشته در مدل سنتی بانکداری مالک داده بوده‌ایم الان فقط حاکم داده‌ایم و مالک اصلی خود مشتری است. کار حاکم فراهم کردن امنیت داده است و روش به اشتراک گذاری آن را به تفاهم برسد و آن را به اشتراک بگذارد. اینگونه نوآوری‌ها ریسک‌پذیری می‌خواهد و حتماً در نقطه خاکستری قوانین حرکت می‌کند، می‌تواند توسعه را رقم بزند. شعار و استعاره در اینجا این است که بقای سازمان در گرو اشتراک اطلاعات است. واحدهای مسئول در اینجا واحدهای فناوری بانک و تحقیق و توسعه هستند. مسئول اجرای طرح نیز مقام ارشد بانک است. ممکن است در اینجا بدنه نیز مقاومت کند. نکته مهم اینجاست که داده‌ها نیز باید قابل تحلیل باشند. ممکن است داده‌های قابل تحلیل کمتر داشته باشیم.

دومین نکته و تحلیل علی عدم گشودگی بانک با استعاره راه ندادن غریبه به خانه است! بانک‌ها تا قبل از به وجود آمدن سرمایه‌گذاران خطرپذیر مکانیزمی برای مشارکت با دیگران را درون خودشان نمی‌دیدند. و در واقع بحث رقابت همگرایانه نداشتند. بانک برند، پول و پشتوانه و ... دارد، اما چابکی ندارد و نمی‌تواند نیروی انسانی استخدام کند. اما از سوی دیگر فین‌تک چابکی و جرات دارد و با پول مشکلاتش حل می‌شود. اما از سوی دیگر برند و دسترسی به رگولاتور ندارد. همکاری این دورا Coopetition یا رقابت همگرایانه می‌گویند. این عارضه را نبودن مکانیزم‌های کسب و کاری به جهت مشارکت با دیگران می‌گویند که راه حل آن این است که اولاً باید ابزارها سامانه‌های مدیریت کانال را در درون کسب و کار داشته باشیم. خیلی از بانک‌ها این را ندارند. هم‌چنین، باید اکوسیستم بانکداری بازاریا بشناسیم و این شعار را برای خودمان الگو قرار دهیم که سفره بانک بر روی همه فعالیت‌های اقتصادی باز است.

تحلیل علی سوم نکته‌ای است که لایه حوزه فناوری در بانک بسیار با آن عجین است. و آن هم موضوع لزوم افزایش سطح سرمایه‌گذاری و توسعه فناوری دیجیتال است. مشکل از آنجاست که مدیران مالی بانک فناوری را از جنس هزینه می‌بینند نه سرمایه‌گذاری و نیز مدل حسابداری بانک مدلی قدیمی است. و موضوعی به نام Capital را ممکن است مدیران مالی سنتی درک نکنند. لایه جهان بینی آن‌ها این است که خرج در فناوری از جنس هزینه است نه سرمایه‌گذاری و می‌گویند آدم عاقل بابت چیزی که دیده نمی‌شود هزینه نمی‌کند. در حالیکه باید این اسطوره جا انداخته شود که موفقیت بر اساس سرمایه‌های ناملموس در بانک به وجود می‌آید.

تحلیل علی چهارم بحث معماری سازمان است. مشخصاً سازمان‌های امرزی معماری مجدد کسب و کار می‌خواهند. چون فرآیندها امروزه دیجیتال سازی شده‌اند و به سد روش‌های سنتی می‌خورند و در اینجا گره ایجاد می‌شود. لایه جهان بینی در اینجا این است که تغییرات عمدتاً موجب بدتر شدن اوضاع شده است. البته این باور درست است. در حالیکه شعار ما در اینجا باید این جمله باشد که بقا و سودآوری در گرو تغییرات سازنده و مستمر است.

لایه آخر و پنجم مربوط به آموزش است. سازمان‌های بزرگ همانند بانک اعتقاد دارند که آموزش انجام وظیفه‌ای برای ارتقا شغلی است. راه حل در اینجا این است که سودآوری و بقای بانک در گرو نوآوری و آموزش جوانان است.

