

بانکداری و فینتک: چالش یا فرصت؟

دریافت: ۹۶/۳/۲۴ پذیرش: ۹۶/۵/۱۱

مترجمین:

محمد حسن قلی زاده

دانشیار، گروه مدیریت، دانشکده ادبیات و علوم انسانی، دانشگاه گیلان، رشت، ایران.

gholizadehmq@yahoo.com

میثم قاسم نژاد (نویسنده مسئول)

دانشجوی دکتری سیاستگذاری بازرگانی، گروه مدیریت، دانشکده ادبیات و علوم انسانی، دانشگاه گیلان، رشت، ایران

Meisam.ghasemnejad@gmail.com

نوآوری‌های بانکداری / فینتک / ریسک

چکیده

در اقتصاد جهانی، اهمیت فرآیندهای نوآوری‌هایی نظیر استفاده گسترده از تکنولوژی‌ها، گستره کسب و کار بانکی را تغییر داده است. تکنولوژی‌های مالی (FinTech) به یک بخش جدایی ناپذیر صنعت بانکداری تبدیل شده‌اند و استارت‌آپ‌ها حوزه فعالیت خود را با ورود کردن به فعالیت‌های بانکی، که در گذشته تحت پوشش بانک‌ها بود، گسترش داده‌اند. رشد سریع فینتک‌ها، دورنمای کسب و کار بانکداری را که نیازمند راه‌حل‌های نوآورانه‌تر بود، تغییر داده است. گروهی در صنعت خدمات مالی، پیشرفت فینتک را به عنوان یک تهدید برای صنعت بانکداری سنتی می‌پندارند و برخی معتقدند که فینتک یک چالشی است که می‌توان آن را تبدیل به فرصت نمود. بر همین اساس هدف اصلی این مقاله، تحلیل روندهای اخیر

در بانکداری، شناسایی فرصت‌ها و ریسک‌های فینتک برای بانک‌ها است. بنابراین در این مقاله پس از بررسی روندهای اخیر در فینتک و بانکداری، توسعه نوآوری‌های مالی و بازار تکنولوژی مورد مطالعه قرار گرفته و ریسک‌های عمده مرتبط با فینتک و نوآوری‌های مالی که بانک‌ها در سطح خرد و کلان با آن مواجه هستند را شناسایی می‌کند و در نهایت مجموعه دستورالعمل‌های کاربردی را برای بانک‌های تجاری به منظور تقویت موقعیتشان در نوآوری‌های مالی و کنترل ریسک‌های مرتبط با معرفی نوآوری‌های مالی ارائه می‌کند.

مقدمه

دورنمای کسب و کار در بانکداری به صورت چشمگیری تغییر کرده است. بعد از بحران مالی ۲۰۰۸-۲۰۰۷ مقامات بازار مالی، مقررات بخش بانکداری را از طریق معرفی استانداردهای جدید یا تقویت استانداردهای موجود تشدید کرده‌اند.

علاوه بر این، نوآوری‌ها و توسعه اطلاعاتی و تکنولوژی‌های مالی (FinTech) ضرورت تلاش برای جستجوی راه‌حل‌های نوآورانه‌تر در بانکداری را افزایش داده است. فینتک به بخش جدایی‌ناپذیر صنعت بانکداری تبدیل شده است و امروزه بانک‌ها در مواجهه با رقابت فزاینده از سوی موسسات غیر مالی، رقابت فراتر از خدماتی مالی را شروع کرده‌اند. آنها با ورود کردن به فعالیت‌های بانکی، که در گذشته تحت پوشش بانک‌ها بود، خدماتی نظیر ارائه خدمات پرداخت (پرداخت از طریق تلفن همراه، ارز مجازی)، فرصت‌های مالی جانشین (اعطای وام فرد به فرد، تامین سرمایه از طریق پول‌های خرد مردم)، مدیریت ثروت و غیره ارائه می‌کنند. بر اساس گزارش موسسه اکسنچر و موسسه بی‌زینس اینسایدر، سرمایه‌گذاری جهانی در فینتک در سال‌های اخیر سر به فلک کشیده و به حدود ۱۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ رسیده است (در مقایسه با ۴,۰۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳) [۱]

در اصل کلمه «فینتک» به «کنسرسیوم تکنولوژی خدمات مالی» اشاره می‌کند و پروژه‌ای است که توسط شرکت سیتی‌گروپ برای شبیه‌سازی همکاری تکنولوژیکی معرفی شد. امروزه «فینتک» یک اسم مرتبط با شرکت‌هایی است که از تکنولوژی‌های نوآورانه مدرن (همانند نرم‌افزار) برای توانمندسازی ارائه خدمات مالی استفاده می‌کند. در یک مفهوم گسترده‌تر، بنظر می‌رسد فینتک یک بازار جدید باشد که مالی و تکنولوژی را با هم ادغام کرده است [۲] و جایگزینی برای ساختارهای مالی سنتی از طریق فرآیندهای تکنولوژی-محور جدید می‌باشد [۳].

تعریف مرزهای بخش فینتک بسیار دشوار است. گزارش اکسنچر و سی بی اینسایت، شرکت‌های فینتک را به عنوان شرکت‌هایی تعریف می‌کنند که «تکنولوژی‌هایی برای بانکداری و تامین مالی شرکت، بازار سرمایه، تحلیلیگری داده‌های مالی و مدیریت پرداخت و مالی شخصی ارائه می‌کنند» [۴]. «گزارش فینتک ۲۰۱۵: روندهای سرمایه‌گذاری در فینتک» که توسط بانک سیلیکون والی ارائه شده است در مورد شرکت‌هایی است که از تکنولوژی در وام دادن، تامین مالی شخصی، پرداخت‌ها،

سرمایه‌گذاری خرده‌فروشی، سرمایه‌گذاری‌های سازمانی، تامین مالی از طریق صدور سهام، انتقال وجه، خدمات مشتری، تحقیقات مالی و زیرساخت بانکداری استفاده می‌کنند و دیگران معتقدند که هم تجارت الکترونیکی و هم امنیت سایبری باید در فینتک لحاظ شود [۱].

توسعه و یکپارچه‌سازی بیشتر فینتک، موجب تغییر ماهیت خدمات مالی خواهد شد که کارشناسان قبلاً از آن به عنوان انقلاب فینتک یاد کرده‌اند. این انقلاب از طریق توسعه سریع سخت افزار (شامل دستگاه‌های موبایل)، نرم‌افزار (رایانش ابری، شخصی‌سازی آنلاین خدمات) و همگرایی روز افزون فناوری اطلاعات و تکنولوژی‌های ارتباطات است [۵]. پذیرش انقلاب فینتک با دیدگاه‌های متفاوتی همراه بوده است. گروهی در صنعت خدمات مالی، پیشرفت فینتک را به عنوان یک تهدید برای صنعت بانکداری سنتی می‌پندارند و برخی دیگر معتقدند که فینتک یک چالشی است که می‌توان آن را تبدیل به فرصت نمود، بطوریکه انعطاف‌پذیری بیشتر، قابلیت بهتر در برخی از حوزه‌ها و تجمیع خدمات را فراهم کند. در نتیجه، توسعه فینتک و تاثیر آن بر آینده صنعت بانکداری، این روزها از موضوعاتی هستند که بسیار مورد توجه قرار گرفته‌اند [۱].

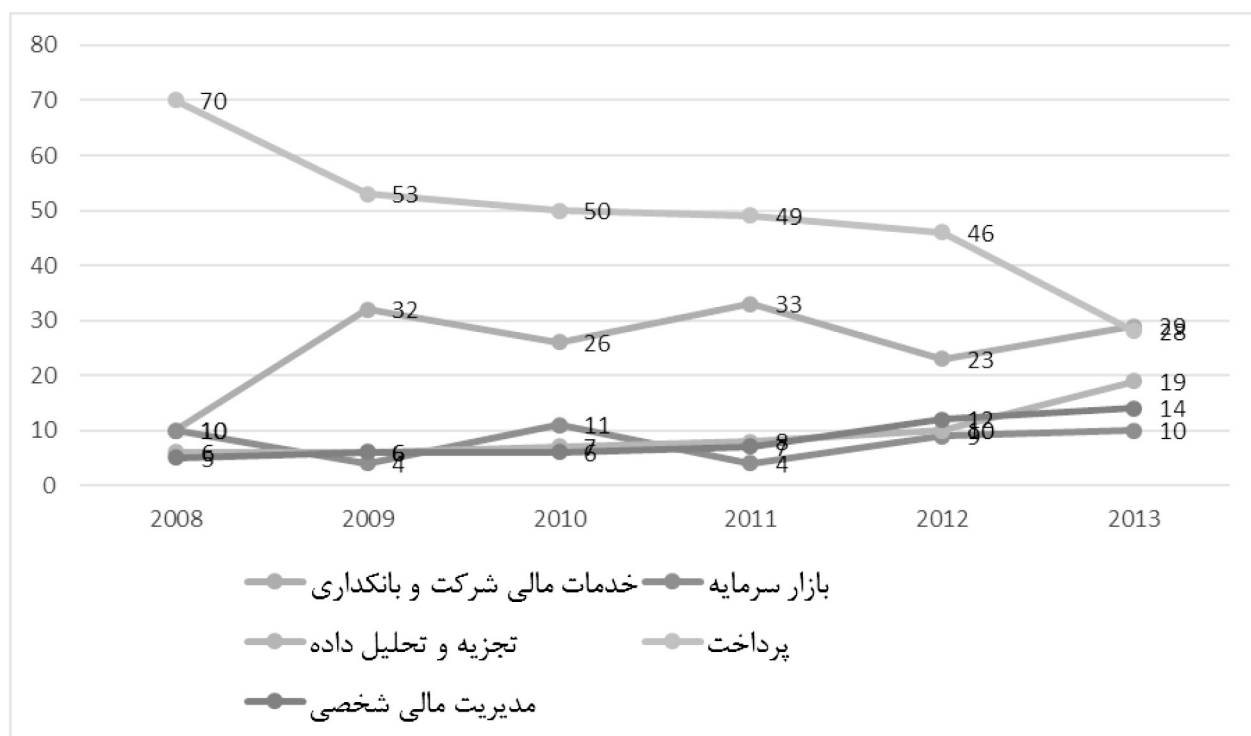
هدف اصلی این مقاله، تجزیه و تحلیل روندهای اخیر در بانکداری، شناسایی فرصت‌ها و ریسک‌های فینتک برای بانک‌ها است. ادغام به موقع فینتک با کسب و کار به بانک‌ها اجازه می‌دهد در رقابت فرآیندهای مزیت رقابتی بدست آورند. بنابراین این مقاله به صورت زیر سازماندهی شده است: یک تحلیل جامع از روندهای اخیر در فینتک و بانکداری ارائه می‌کند (بخش روندهای اخیر در فینتک)، احتمال همکاری در برابر رقابت را بین بانک‌ها و شرکت‌های فینتک بررسی می‌کند (بخش فینتک و بانک‌ها: رقیب هم یا شریک هم؟) و ریسک‌های اصلی مرتبط با توسعه فینتک و نوآوری‌های مالی که بانک‌ها در سطح خرد و کلان با آن مواجه هستند را شناسایی می‌کند (بخش ریسک‌های اصلی مرتبط با توسعه فینتک) و در نهایت یک مجموعه دستورالعمل‌هایی برای بانک‌های تجاری به منظور تقویت جایگاهشان در نوآوری‌های مالی و کنترل ریسک‌های مرتبط با معرفی نوآوری‌های مالی ارائه می‌کند.

۱. روندهای اخیر در فینتک

با بکارگیری استراتژی کسب و کار خدمت-محور بر ارتباط نزدیک با مشتریان تمرکز می‌کنند. بنابراین در هر دو گروه نقش فناوری اطلاعات کلیدی می‌باشد [۷].

در طی هفت سال اخیر، شرکت‌های فینتک به طور چشمگیری خدمات خود را از طریق ورود به عرصه بانکداری که قبلاً تحت پوشش بانک‌ها بوده است، گسترش داده‌اند. بر اساس داده‌های آماری، بعد از بحران مالی سال ۲۰۰۸، جذاب‌ترین حوزه بخش مالی برای شرکت‌های فینتک که حجم سرمایه‌گذاری اعظم را به خود اختصاص داد مرتبط با خدمات پرداخت بوده است که ۷۰ درصد از کل سرمایه‌گذاری تکنولوژی مالی را به خود اختصاص داد (شکل ۱). در سال ۲۰۱۳ با افزایش قابل توجه سرمایه‌گذاری در شرکت‌های فینتک، تغییر ارائه خدمات بانکداری و مالی شرکتی (۲۹ درصد در مقایسه با ۱۰ درصد در سال ۲۰۰۸)، تجزیه و تحلیل داده (۱۹ درصد در مقایسه با ۶ درصد در سال ۲۰۰۸) و مدیریت مالی شخصی (۱۴ درصد در مقایسه با ۵ درصد در سال ۲۰۰۸) را نشان می‌دهد [۱].

طی ۱۰ سال اخیر، توسعه فناوری اطلاعات موجب تغییر قابل ملاحظه‌ای در تعدادی از صنایع شده است، که شامل گردشگری (سیستم رزرو پرواز و هتل)، تجارت (سیستم ثبت سفارش الکترونیکی) و مدیا (توزیع الکترونیکی محتوا) می‌باشد و صنعت مالی نیز از این قاعده مستثنی نبوده است. به علاوه، بانک‌ها در میان پیشگامان در پذیرش فناوری اطلاعات بوده‌اند بطوریکه اکثر فرآیندهای بانکداری از طریق پشتیبانی فناوری اطلاعات و ارتباطات صورت می‌گیرد [۶]. در کنار این، امروزه بانک‌ها تعدادی از خدمات خود را از طریق کانال‌های الکترونیکی ارائه می‌کنند (برای مثال پلتفرم‌های بانکداری آنلاین، خرید و فروش الکترونیکی سهام و غیره). سرمایه‌گذاری در فناوری اطلاعات به یک بخش جدایی ناپذیر کسب و کار بانکداری، بدون توجه به اندازه بانک شده است. بانک‌های بزرگ بر بهره‌وری و پیشرفت عملیاتی متمرکز هستند، در حالیکه بانک‌های کوچک اغلب

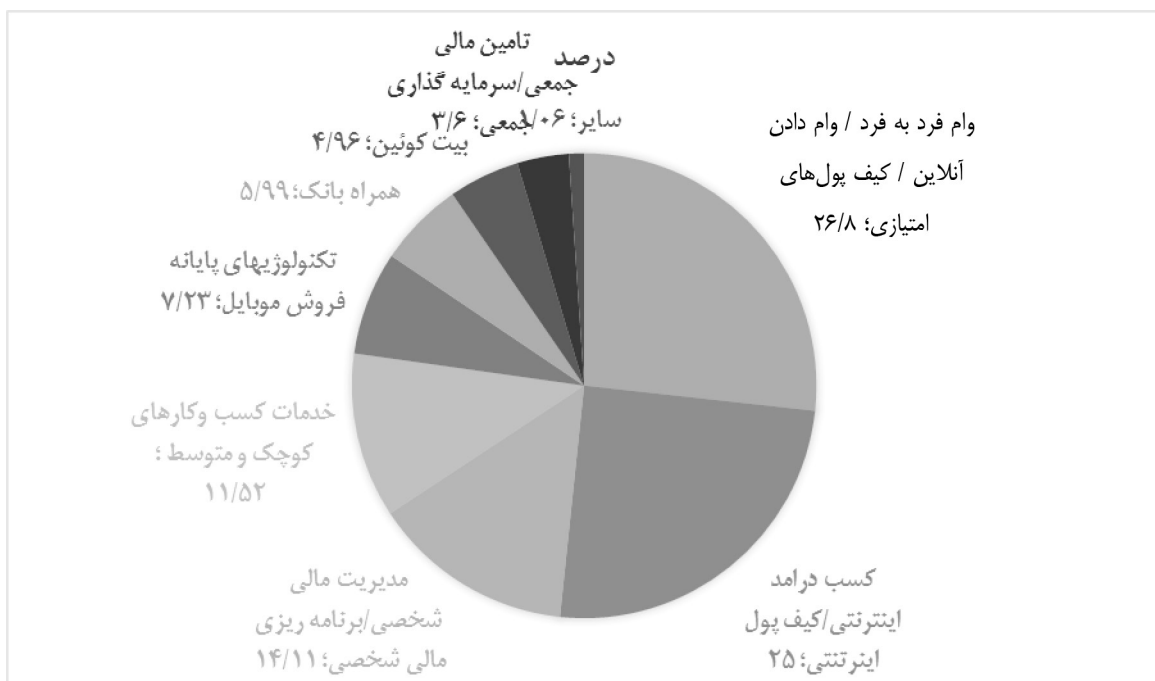


شکل ۱- حوزه‌های سرمایه‌گذاری تکنولوژی مالی در سراسر جهان در بازه ۲۰۱۳ - ۲۰۰۸ [۸]

وبسایت داده‌های آماری گزارش کرد که در سال ۲۰۱۴ سرمایه‌گذاری فینتک در مقیاس جهانی به حدود ۶/۸ میلیارد دلار رسیده است. بعلاوه براساس گزارش بیزینس اینسایدر کل سرمایه‌گذاری در دوره ژانویه ۲۰۱۰ تا ژوئن ۲۰۱۵ به ۴۹/۷ میلیارد دلار رسیده است. سرمایه‌گذاری در فینتک پر رونق است - فقط حدود ۲۵ درصد از مقدار سرمایه‌گذاری در طول ۵/۵ سال (بالای ۱۲ میلیارد دلار) در نیمه اول سال ۲۰۱۵ صورت گرفته است [۸].

آرنر و همکاران (۲۰۱۵) یک نوع‌شناسی از صنعت فینتک ارائه کرده‌اند. امروزه فعالیت صنعت فینتک مشتمل بر پنج حوزه اصلی است: مالی و سرمایه‌گذاری، مدیریت ریسک و عملیات، زیرساخت و پرداخت، امنیت داده و کسب درآمد و رابط مشتری.

تجزیه و تحلیل ارزش سرمایه‌گذاری در کل شرکت‌های فینتک از لحاظ خدمات نشان می‌دهد که جذاب‌ترین خدمات سرمایه‌گذاری، بخش مالی و سرمایه‌گذاری و همچنین پرداخت و زیرساخت است، بویژه وام فرد به فرد/ وام دادن آنلاین/ کیف پول‌های امتیازی، کسب درآمد آنلاین و موبایلی و مدیریت و برنامه‌ریزی مالی شخصی است. در نتیجه روندهای اخیر نشان می‌دهد که صنعت فینتک به سرعت در حال توسعه است و در حال تبدیل شدن به یک پتانسیل بالقوه برای رقابت با بانک‌های تجاری سنتی می‌باشد (شکل ۲). بنابراین ضرورت دارد بررسی شود که فینتک برای بانک‌های سنتی یک تهدید بالقوه است یا یک فرصت [۲].



شکل ۲- سرمایه‌گذاری در شرکت‌های تکنولوژی مالی در سرتاسر جهان، ۲۰۱۴ (%) [۱]

۲. فینتک و بانک‌ها: رقبا یا شرکا؟

براساس تجزیه و تحلیل خدمات شرکت‌های فینتک می‌توان آن‌ها را به دو گروه تقسیم نمود:

۱- شرکت‌های فینتک ارائه‌دهنده خدمات مکمل با خدمات بانک (برای مثال ارائه تکنولوژی‌هایی برای استفاده

بانک‌ها به منظور ارائه خدمات مالی)

۲- شرکت‌های فینتک ارائه‌دهنده خدماتی که در گذشته تحت

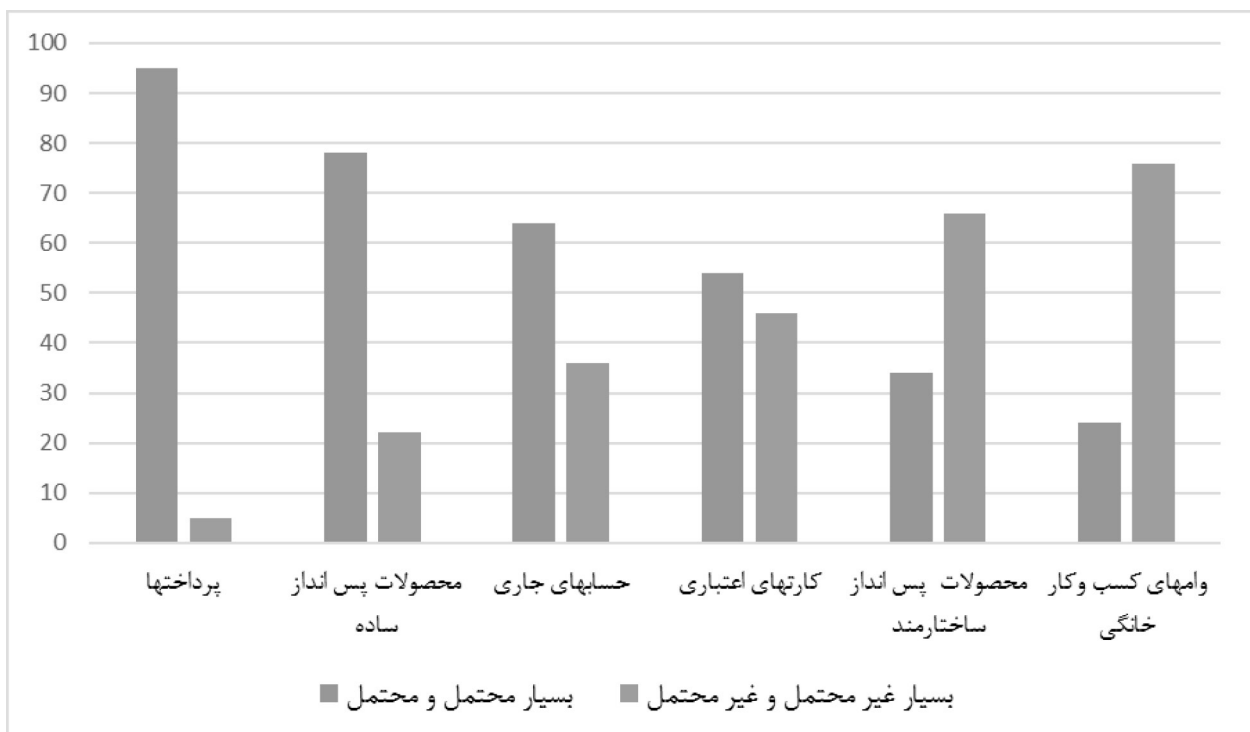
پوشش بانک‌ها بوده است (به‌عنوان مثال پرداخت‌ها)

این طبقه‌بندی مبنایی برای تحلیل بیشتر کنش و

واکنش پتانسیل بانک در مورد توسعه فینتک ایجاد می‌کند

محصولات/خدمات مالی مبتنی بر داده و وب فعال شده‌اند که در حال ایجاد رقابت با بانک‌های سنتی هستند. در زمینه محصولات و خدماتی که دانش کمتری مورد نیاز است و به سادگی قابل استاندارد شدن هستند پتانسیل تهدید برای صنعت بانکداری افزایش یافته است. بر اساس گزارش استاتیسکا، کارشناسان مالی در اروپا تهدیدهای احتمالی مشارکت‌کنندگان بالقوه جدید بازار (شرکت‌های فینتک) را در زمینه‌هایی نظیر پرداخت‌ها (۹۵ درصد از پاسخ‌دهندگان از آن به عنوان سناریوی بسیار محتمل و محتمل یاد کردند)، محصولات ساده پس‌انداز (۷۸ درصد از پاسخ‌دهندگان)، حساب‌های جاری (۶۴ درصد از پاسخ‌دهندگان) و کارت‌های اعتباری (۵۴ درصد پاسخ‌دهندگان) می‌دانند. انتظار می‌رود در محصولات همانند پس‌اندازهای ساختاریافته و وام‌های کسب و کار خانوادگی تهدیدهای بالقوه شرکت‌های فینتک کمتر باشد (شکل ۳) [۱].

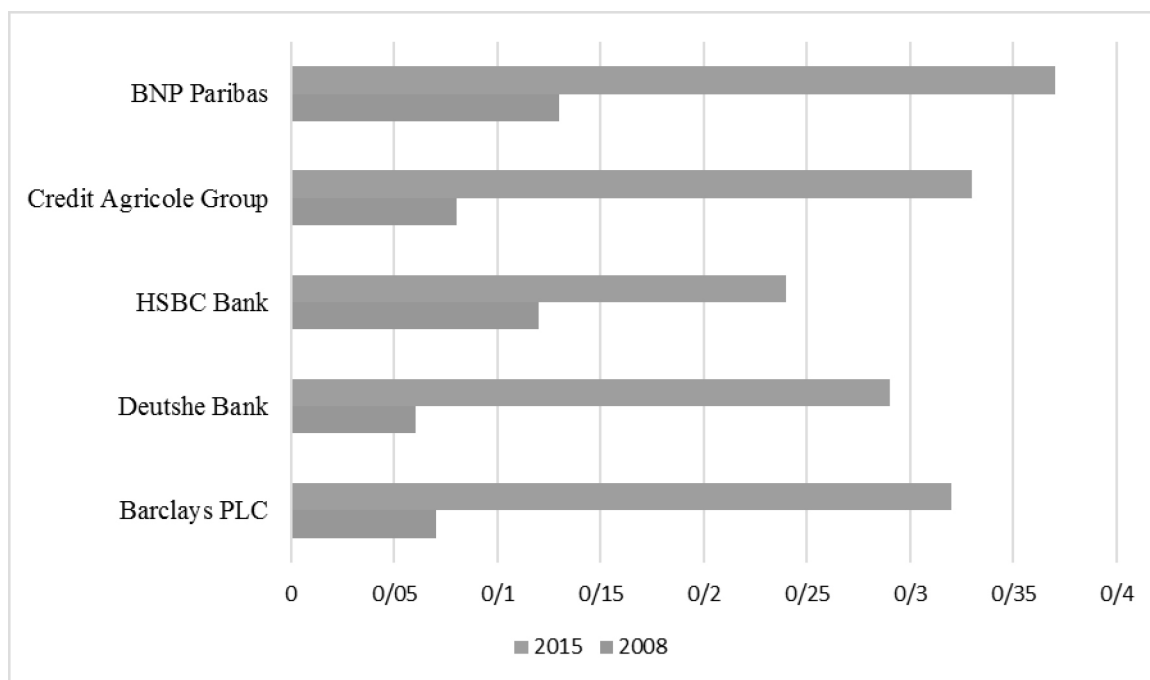
که می‌توان هم آن را به عنوان یک رقیب پنداشت و هم از آن به عنوان شریک یاد کرد [۱]. توسعه فینتک بر کسب و کار بانکداری همچنین بسیاری از محصولات بانکداری مبتنی بر اطلاعات تاثیر روز افزونی دارد. بنابراین می‌توان آن را از بسیاری از ارائه‌دهندگان گوناگون خدمات مالی خریداری کرد. علاوه بر روش‌های تجزیه و تحلیل داده مدرن و فناوری اطلاعات اجازه می‌دهد فردی ساختن بسیاری از خدمات مالی دیجیتالی این خدمات را مشتری محور کند [۵]. کارشناسان مالی معتقدند که شرکت‌های خدمات مالی سنتی (شامل بانک‌ها، شرکت‌های بیمه و شرکت‌های مدیریت دارایی و ثروت) با ریسک ورشکستگی واقعی مواجه هستند. بنابراین، برای بانک‌ها بیش از پیش مهم است که از طریق همکاری با فینتک و شکل دادن مشارکت یا راه حل‌های زیر یک سقف بودن خود را بروز نگه دارند [۱]. ارائه‌دهندگان خدمات تکنولوژی محور بیش از پیش در ارائه



شکل ۳- احتمال تهدید مشارکت‌کنندگان جدید بازار مالی برای بانکداری خرد در اروپا، ۲۰۱۴ [۱]

بسیاری از بانک‌های اروپایی قبلاً اهمیت و پتانسیل استفاده از فناوری اطلاعات را در کسب و کار بانکداری درک کرده‌اند. بر اساس پیش‌بینی دلیوت، در سال ۲۰۱۴ بانک‌ها در اروپا بیش از ۵۵ میلیارد یورو روی فناوری اطلاعات هزینه کرده‌اند، هرچند تنها سهم کوچکی از آن (۹ میلیارد یورو) روی سیستم‌های جدید هزینه شده است [۹]. به همین ترتیب، اگر مقدار منابع مالی که پنج

بانک تجاری بزرگ اروپایی برای خرید و توسعه نرم‌افزارهای جدید تخصیص داده‌اند با یکدیگر مقایسه شود (شکل ۴)، روند صعودی آشکار می‌شود: امروزه نسبت به چند سال پیش که هزینه‌های نرم‌افزاری را چندین بار افزایش می‌دادند، بانکها مقدار پول بیشتری را روی مدرنیزه کردن سیستم‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند [۱]



شکل ۴- سهم هزینه‌های نرم‌افزار به دارایی در پنج بانک بزرگ اروپایی: بازه ۲۰۱۵-۲۰۰۸ [۱]

را راه‌اندازی کرده‌اند (۷ درصد). همکاری نزدیک با ارائه‌دهندگان فینتک به بانک‌ها اجازه می‌دهد از مزیت نسبی شرکت‌های فینتک استفاده کنند. مهم‌ترین مزیت نسبی شرکت‌های فینتک عبارتند از:

- خدمات مالی با استاندارد بالا و هزینه کم
- مبتنی بر اینترنت و در نتیجه و تمرکز کمتر بر فاصله جغرافیایی
- تغییر دادن رفتار مشتری
- رویه‌های کمتر در ارائه خدمات مالی
- ریسک نسبتاً پایین خدمات/محصولات مالی (همانند ریسک نکول، ریسک سررسید) [۱]

از سوی دیگر، بر اساس پیمایش انجام شده از سوی استاتیستا (فوریه، ۲۰۱۵)، واکنش بانک‌های سرتاسر جهان به توسعه شرکت‌های فینتک متفاوت بوده است. داده‌ها نشان می‌دهد، بانک‌هایی که از همکاری با شرکت‌های فینتک اجتناب نکرده‌اند، برنامه‌هایی را برای پرورش شرکت‌های فینتک آغاز کرده‌اند (۴۳ درصد از بانک‌های مشارکت‌کننده در پیمایش)، صندوق سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر برای تامین مالی شرکت‌های فینتک راه‌اندازی کرده‌اند (۲۰ درصد)، به منظور همکاری با شرکت‌های فینتک مشارکت کردند (۲۰ درصد). تعداد معدودی از بانک‌ها اخیراً اقدام به تصاحب شرکت‌های فینتک کرده‌اند (۱۰ درصد) یا شرکت‌های تابعه فینتک خود

کارشناسان معتقدند که در دراز مدت دیجیتالی شدن باید یک الویت برای بانک‌های سنتی باشد. این امر به خلق فرصت بدور از چالش‌هایی برای حصول اطمینان از آینده توسعه بانک‌ها می‌باشد. در نتیجه می‌توان نتیجه گرفت که شرکت‌های فینتک و بانک‌های سنتی هم‌زمان هم می‌توانند برای هم رقیب باشند و هم شریک. اما همکاری برای بانک‌ها ضروری است و می‌تواند متقابلاً سودمند باشد [۱]

۳. ریسک‌های عمده مرتبط با توسعه فینتک

بانک‌های سنتی تجربه طولانی‌مدتی در ارائه خدمات مالی دارند و در نتیجه تخصص مورد نیاز انباشته شده را بخصوص در زمینه‌هایی نظیر ارائه محصولات مالی پیچیده، وام مسکن و ارائه وام به شرکت‌ها، مدیریت ریسک، واسطه‌گری مالی، مدیریت ثروت و سایر خدماتی که مورد نیاز یک مدیر بانک با صلاحیت بالا است را کسب کرده‌اند. در نتیجه آنها یک مزیت مهمی در زمینه خدمات و محصولات دانش محور دارند. برای سالیان متمادی بانک‌ها رویکرد «مشتری را بشناس» را بکار گرفته‌اند که اجازه ارائه خدمات مالی شخصی‌شده و مشتری محور را برای حصول اطمینان از رضایت مشتری می‌دهد. هم‌زمان استانداردهای نظارتی بالا ایجاد کسب و کار بانکداری را تضمین کرده است که مبتنی بر امنیت و نگهداری از اطلاعات می‌باشد که یکی از پیش‌شرط‌ها برای استفاده از تکنولوژی‌های مالی (یا هر نوع دیگری) است [۱]. مطالعات نشان می‌دهد صنعت بانکداری تحول خود را در سال‌های آتی بنا بر چهار دلیل ادامه خواهد داد: پیامدهای بحران‌های مالی، تغییر کردن رفتار مشتریان بانکداری، سرعت انتشار راه‌حل‌های نوآورانه پایین‌دستی فناوری اطلاعات و ظهور پدیده غیر بانکی‌ها (فینتک‌ها) [۶]. از نظر بانک‌های سنتی توسعه فینتک‌ها ریسک‌های اضافی را به همراه دارد که عبارتند از:

- از دست دادن بخشی از سهم بازار به دلیل رقبای جدید (بخصوص در پرداخت‌ها، کارت‌های اعتباری، پس انداز)
- فشار مازاد بر حاشیه سود در نتیجه درآمد کمتر

- افزایش ریسک عملیاتی و ریسک کلاهبرداری
- افزایش وابستگی بانک به راه‌حل‌های تکنولوژی خدمات مالی

این ریسک‌ها در ارتباط با توسعه شرکت‌های فینتک است که مستلزم توجه خاص ناظران بازارهای مالی است. بخصوص استانداردهای نظارتی بانک باید در ارتباط با ارائه‌دهندگان غیر بانکی خدمات مالی نیز باشد. برای مثال همه مشارکت‌کنندگان بازار باید از اصل «مشتری خود را بشناس» پیروی کنند که از استفاده غیر قانونی وجوه جلوگیری می‌کند و الزامات کنترل تراکنش آنلاین را بطور کامل اجرا نموده و تجزیه و تحلیل داده را قاعده‌مند می‌سازد. بعلاوه داشتن سرمایه کافی و سطح مسئولیت اطمینان از محرمانه بودن و امنیت اطلاعات مشتری بسیار حیاتی است [۱]. ظهور بازیگران جدید بازار، ارائه خدمات مالی نوآورانه با کیفیت بالا، ارزان‌تر و راحت‌تر را به همراه دارد که ناچاراً به افزایش رقابت برای بانک‌های سنتی می‌انجامد و در نتیجه مشتریان کم می‌شوند. افزایش رقابت به نوبه خود منجر به کاهش درآمد خدمات مالی بانک‌ها می‌شود. بنابراین بانک‌ها به منظور افزایش تامین مالی برای تکنولوژی‌های جدید باید به مشارکت کنندگان بازار خبره و نوآور تبدیل شوند و از پتانسیل فینتک نباید غفلت ورزیده و یا آن را دست کم گیرند [۱]

نتیجه‌گیری و ملاحظات

در اقتصاد مدرن، صنعت خدمات مالی یک مشارکت‌کننده کلیدی در محصولات داخلی کشور می‌باشد. فینتک به بخش جدایی ناپذیر بانکداری تبدیل شده است و امروزه بانک‌ها رقابت در ورای خدمات مالی را در مواجهه با رقابت فزاینده از سوی موسسات غیر بانکی شروع کرده‌اند. در نتیجه بانک‌های سنتی در بخشی از سهم بازار خود ریزش داشته‌اند. توسعه فینتک تأثیر چشمگیری بر فعالیت بانک‌ها داشته است بطوریکه بسیاری از محصولات بانک‌ها اطلاعات محور هستند و بنابراین میتوان از سوی سایر تامین‌کنندگان خدمات مالی خریداری شوند. از سوی دیگر، روش‌های تجزیه و تحلیل مدرن داده و فناوری اطلاعات اجازه فردی کردن خدمات مالی را به صورت دیجیتالی داده

بنابراین ضرورت دارد بانک‌ها همکاری با شرکت‌های فینتک را شروع کنند (بخصوص در زمینه کسب و کارهایی که شرکت‌های فینتک خدمات مکمل با خدمات بانک را ارائه می‌کنند). توسعه اخیر مستلزم این است که بانک‌ها سرمایه‌گذاری در فینتک را افزایش دهند، در کانال‌های ارائه خدمت تجدیدنظر کنند، استانداردهای بیشتری وظایف و خدمات اداری و غیره را افزایش دهند. یک ادغام به موقع فینتک در کسب و کار به بانک‌ها اجازه می‌دهد مزیت نسبی در رقابت فزاینده کسب کنند.

پی‌نوشت

1. Románova and Kudinska, 2016.
2. Arner, Barberis, & Buckley, 2015.
3. Hochstein, 2015.
4. Skan, Lumb, Masood, & Conway, 2014.
5. Dapp, 2014.
6. Alt & Puschmann, 2012.
7. Tallon, 2010.
8. Statista data.
9. Deloitte, 2015.

منابع

- Alt, R., & Puschmann, T., The rise of customer-oriented banking _ Electronic markets are paving the way for change in the financial industry. *Electronic Markets*, 22(4), 203_215. 2012.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P., The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm? University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper No. 2015/047. 2015.
- Dapp, T., FinTech - The digital (r)evolution in the financial sector: Algorithm-based banking with the human touch. Frankfurt am Main: Deutsche Bank Research. 2014.
- Hochstein, M. FinTech (the Word, That Is) Evolves, *The American Banker*. Retrieved from <http://www.americanbanker.com/bankthink/FinTech-the-word-that-is-evolves-1077098-1.html>. Accessed on February 3, 2016.
- RegTech is the New FinTech How Agile Regulatory Technology is Helping Firms Better Understand

است. افزایش تهدید بالقوه برای صنعت بانکداری را می‌توان در زمینه خدمات کمتر دانش محور و براحتی قابل استانداردسازی شناسایی نمود (پرداخت‌ها، پس‌انداز، حساب اعتباری، خدمات اعتبار مشتری). اما همکاری به موقع با شرکت‌های فینتک به بانک‌ها در خلق فرصت‌های جدید کمک می‌کند. پیمایش‌ها نشان می‌دهد که واکنش بانک‌ها به توسعه در سطح جهانی شرکت‌های فینتک متفاوت است: برنامه‌های استارت آپ بانک‌ها به پرورش شرکت‌های فینتک، ایجاد صندوق‌های مخاطره پذیر (سرمایه‌گذاری کارآفرینانه) برای تامین مالی شرکت‌های فینتک، عقد تفاهم‌نامه همکاری به عنوان شریک؛ گروهی دیگر از بانک‌ها شرکت‌های فینتک را صاحب شده اند یا شرکت‌های تابعه فینتک خود را راه‌اندازی کرده‌اند. شرکت‌های فینتک را می‌توان به دو گروه طبقه‌بندی کرد: شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات مکمل خدمات بانکداری (شراکت بالقوه با بانک‌ها را می‌توان انتظار داشت) و شرکت‌های ارائه‌دهنده خدماتی که قبلاً تحت پوشش بانکداری سنتی بوده است (فینتک به عنوان رقیب، احتمال همکاری وجود دارد). همکاری نزدیک با ارائه‌دهندگان فینتک به بانک‌ها اجازه می‌دهد از مزیت‌های نسبی شرکت‌های فینتک به عنوان خدمات مالی ارزان قیمت و با استاندارد بالا، خدمات مالی با ریسک نسبتاً پایین (همانند ریسک نکول، ریسک سررسید). رفتار مصرف‌کننده تکنولوژی محور و غیره استفاده کنند. با این وجود، توسعه فینتک ریسک‌های اضافی برای صنعت بانکداری «ایجاد» می‌کند که عبارتند از: از دست دادن بخشی از سهم بازار به دلیل رقبای جدید، فشار اضافی بر حاشیه سود و در نتیجه کاهش درآمد، افزایش ریسک عملیاتی و ریسک کلاهبرداری و همچنین افزایش وابستگی بانک به راه‌حل‌های تکنولوژی خدمات مالی. بنابراین ضرورت دارد ارائه‌دهندگان خدمت مالی غیر بانکی مورد توجه خاص ناظران بازارهای مالی از لحاظ بکارگیری استانداردهای مرتبط با اطلاعات مشتری، نظارت، سرمایه کافی و غیره قرار گیرند. در نتیجه از یک سو، توسعه فینتک یک چالش اضافه شده برای بانک‌ها است و از سوی دیگر این چالش می‌تواند به یک فرصت تبدیل شود که رشد بیشتر بانک‌ها را پشتیبانی می‌کند.

- Skar, J., Lumb, R., Masood, S., & Conway, S. K. The boom in global Fintech investment: A new growth opportunity for London, Accenture report. 2014. Retrieved from <https://www.cbinsights.com/research-reports/Boom-in-Global-FinTecInvestment.pdf>. Accessed on February 3, 2016.
- Statista data. Retrieved from <http://www.statista.com/topics/2404/FinTech/>. Accessed on March 14, 2016.
- Tallon, P. P., A service science perspective on strategic choice, IT, and performance in U.S. banking. *Journal of Management Information Systems*, 26(4), 219-252. 2010.
- and Manage Their Risks. Deloitte. Retrieved from http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ie/Documents/FinancialServices/ie_regtech-pdf.pdf. Accessed on February 3, 2016.
- Romānova, J & Kudinska, M., Banking and Fintech: A Challenge or Opportunity?, in Simon Grima, Frank Bezzina, Inna Romānova, Ramona Rupeika-Apoga (ed.) *Contemporary Issues in Finance: Current Challenges from Across Europe* (Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, Volume 98) Emerald Group Publishing Limited, pp.21 - 35. 2016.