

گزارش جهانی فین تک ۲۰۲۵

فصل بعدی فین تک ...

برندگان بزرگ مقیاس و برهم‌زنندگان نوظهور

پاییز ۱۴۰۴



یلنت

مرکز نوآوری بیمه و مالی
Insurtech & Fintech Hub

منبع:

تهیه شده در واحد ارتباطات و ترویج نوآوری

BCG + QED

فهرست مطالب

۰۳ ۱۲ نکته کلیدی برجسته

۰۴ مقدمه

۰۵ علی‌رغم نوسانات کنونی، بهار فین‌تک در حال شروع است

۰۹ نفوذ فین‌تک شبیه پنیر سوئیسی است: پر از حفره

۱۳ پیش‌بینی: پنج روندی که فصل بعدی فین‌تک را شکل خواهد

داد

۳۱ از اینجا کجا می‌رویم: فراخوان برای اقدام

۳۵ نتیجه‌گیری

25% افزایش میانگین حاشیه EBITDA فین تک‌های عمومی در سال ۲۰۲۴ - همانطور که بیش از ۵۰۰ میلیون دلار تامین مالی انباشته سهام داشتند و هنوز عمومی نشده‌اند.	3x سرعتی که فین تک‌ها از کسب و کارهای سنتی پیشی گرفتند. فین تک‌ها در سال ۲۰۲۴ همچنان از ذهنیت "رشد به هر قیمتی" به "رشد پایدار" تغییر جهت دادند.	21% درآمدهای جهانی فین تک در سال ۲۰۲۴ با رشد قوی ۲۱٪ افزایش یافت (در مقابل ۱۳٪ در سال ۲۰۲۳)، که این رقم حاصل نتایج چشمگیر بانک‌های چالشگر و فین تک‌های معاملاتی و سرمایه‌گذاری است.	150 تعداد فین تک‌ها در سطح جهانی که قبل از سال ۲۰۱۶ تأسیس شده و بیش از ۵۰۰ میلیون دلار تامین مالی سهام انباشته دارند و هنوز عمومی نشده‌اند.
24 تعداد بانک‌های چالشگر سودآور در سطح جهانی با حداقل ۵۰۰ میلیون دلار درآمد سالانه. احتمال موفقیت آنها در گسترش محصول و مشتری بیشتر از گسترش جهانی است.	5 از ۲۳ بخشی که تاکنون موفقیت در آنها تمرکز داشته: کیف پول‌های دیجیتال، تملک و SaaS عمودی، بانکداری چالشگر، معاملات رمزارز و BPNL.	3% سهم بانکداری جهانی و درآمدهای بیمه که نفوذ آن توسط فین تک‌ها بوده و هنوز حفره‌های زیادی از لحاظ جغرافیایی و بخش عمودی باقی مانده.	231 میلیارد دلار کل درآمد تولید شده توسط فین تک‌ها با درآمد سالانه بیش از ۵۰۰ میلیون دلار - که تقریباً ۶۰٪ از کل درآمد صنعت فین تک جهانی را نشان می‌دهد.
280 میلیارد دلار فرصت مناسبی برای صندوق‌های اعتباری خصوصی در فین تک‌های وام‌دهی وجود دارد. همراه با استقرار کاهش نرخ‌ها و بلوغ داده‌های مشتری، بادهای موافقی برای وام‌دهندگان وجود دارد.	فایناس زنجیره‌ای (Onchain) برای بیش از یک دهه در جستجوی کاربردی تاثیرگذار بوده است. در حالی که در حال حاضر حول استیبل کوین برای پرداخت‌ها وجود دارد، توکنیزاسیون دارایی، نقطه اوجی است فعالیت اقتصادی بیشتری را روی زنجیره ایجاد می‌کند.	49% سهم فین تک‌های مبتنی بر هوش مصنوعی که "سهم منصفانه" از تامین مالی سرمایه دریافت می‌کنند. در حالی که برای پرداخت‌ها، توکنیزاشن دارایی می‌تواند نقطه عطف کاربرد باشد که فعالیت اقتصادی بیشتری را در زنجیره آورد.	رشد آینده فین تک توسط B2B(2X)، زیرساخت مالی و وام‌دهی هدایت خواهد شد. در حالی که تنها ۲۳٪ آغاز به ریشه دوانی به عنوان اهرم بهره‌وری، هوش مصنوعی بازی فین تک را تغییر خواهد داد.

صنعت جهانی فین تک در حال ورود به فصل جدیدی است. صنعت جهانی فین تک صفحه‌ای نو می‌گشاید و وارد فصل جدیدی می‌شود - فصلی که با بلوغ طبقه‌ای از فین تک‌های بزرگ‌مقیاس، ظهور و کاربرد فناوری‌ها و مدل‌های کسب‌وکار جدید از جمله هوش مصنوعی و تمرکز بی‌وقفه سرمایه‌گذاران بر رشد سودآور مشخص می‌شود.

هنوز حفره‌های زیادی باقی مانده‌اند و فناوری‌ها و مدل‌های کسب‌وکار نوظهور، فین تک‌ها را قادر خواهند ساخت تا این شکاف‌ها را پر کنند. به‌ویژه، هوش مصنوعی که هنوز در مراحل اولیه ریشه دوانی به عنوان اهرم بهره‌وری قرار دارد، قول افزایش نوآوری بیشتر در سمت محصول را می‌دهد.

با این حال، فین تک‌ها نخواهند توانست با ذهنیت "رشد به هر قیمتی" این فرصت‌ها را با موفقیت دنبال کنند. رشد پایدار، معیار موفقیتی خواهد بود که سرمایه‌گذاران آنها را با آن اندازه‌گیری کنند. زمانی که بازارهای سرمایه بازگشایی شوند - شاید دیرتر از آنچه برخی امیدوار بودند - با این واقعیت روبه‌رو خواهند شد. سرمایه‌گذاران تنها پذیرای واحدهای اقتصادی قدرتمند خواهند بود و همانطور که سرمایه را به بازارهای خصوصی بازمی‌گردانند، از فین تک‌های مراحل اولیه نیز خواسته خواهد شد که رشد پایداری را از خود نشان دهند. در حالی که فین تک‌ها به طور چشمگیری چشم‌انداز خدمات مالی را در طول دو دهه گذشته بازسازی کرده‌اند، اما همچنان فرصت‌های بسیاری باقی مانده‌است.

این گزارش از گفتگو با بیش از ۶۰ مدیر اجرایی فین تک و سرمایه‌گذار از سراسر جهان و تحقیقات اختصاصی گروه مشاورین بوستون شکل گرفته است. گزارش حاضر با مروری بر وضعیت فعلی فین تک آغاز می‌شود، نگاهی به فضاهایی که تا کنون در آن‌ها فین تک‌ها پیروز بوده‌اند می‌اندازد، سپس پنج پیش‌بینی از روندهایی که فصل بعدی را شکل خواهند داد، ارائه می‌دهد و در نهایت، اقداماتی که بازیگران مختلف اکوسیستم باید انجام دهند، مورد بررسی قرار می‌گیرد.

این طبقه از فین تک‌های بزرگ‌مقیاس را می‌توان به عنوان "برندگان" دوره اول فین تک دانست. همانطور که خود را در چشم‌انداز خدمات مالی جای می‌دهند، از آنها انتظار می‌رود که با مواجهه با نظارت نظام‌مند بیشتر، چرخه‌های درآمد عمومی و رقابت شدید از سوی استارت‌آپ‌های جدید، به‌طور فزاینده‌مانند شرکت‌های بالغ عمومی عمل کنند. این امر نیاز به تخصیص حاد سرمایه و بهینه‌سازی مستمر مدل‌های کسب‌وکارشان در حوزه‌های نسبتاً پیش‌پاافتاده‌ای مانند مدیریت ریسک و قیمت‌گذاری را خواهد داشت. متعادل کردن این الزامات با نیاز به حفظ چابکی و نوآوری، چالش کلیدی خواهد بود؛ زیرا به دنبال گسترش به محصولات جدید و جغرافیاهای جدید در سال‌های آتی هستند.

موفقیت همچنین به معنای آن است که فین تک‌های آینده باید زمینه رقابتی جدیدی را با پرداختن به نقاط دردی که تاکنون توسط بانک‌ها یا فین تک‌های تثبیت‌شده حل نشده، جستجو کنند. برای مثال، گردش کارهای B2B در حوزه‌هایی مانند پرداخت‌ها و حسابداری هنوز شامل بسیاری از فرآیندهای دستی، کند و پرهزینه‌ای هستند که برای اتوماسیون و ساده‌سازی آماده‌اند. همچنین فرصت‌هایی در حوزه‌هایی وجود دارد که فین تک‌ها قبلاً جایگاهی به دست آورده‌اند. مثلاً در وام‌دهی، آنها پیشرفت‌هایی در وام‌های شخصی تأمین‌نشده داشته‌اند، اما هنوز تقاضای قابل توجه پاسخ‌داده‌نشده‌ای برای اعتبار از سوی مصرف‌کنندگان و کسب‌وکارها وجود دارد.

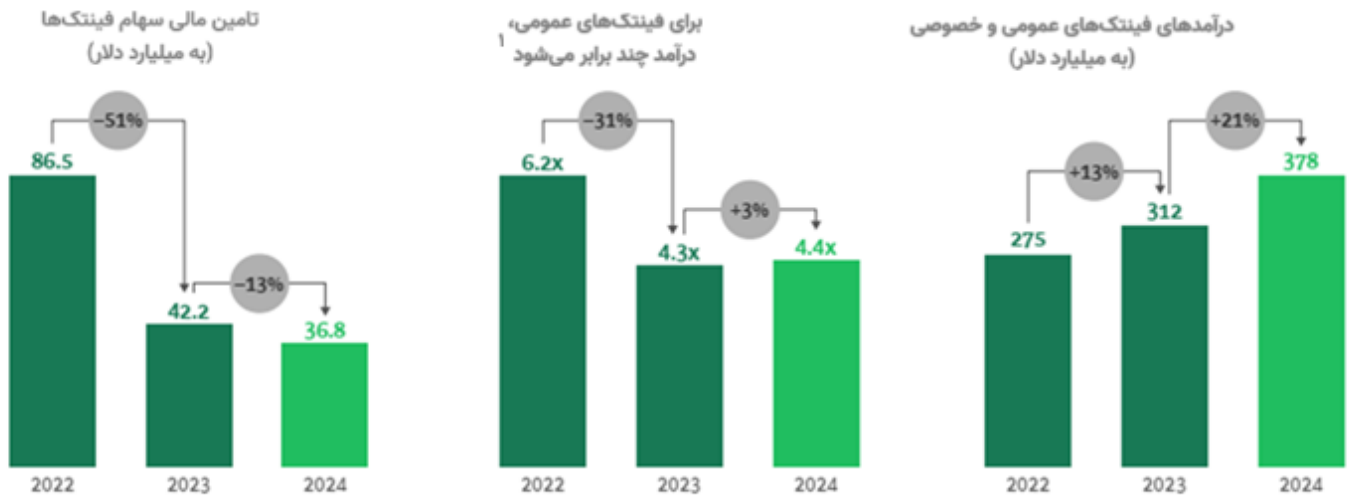
از جهات بسیاری، هرگز زمان بهتری برای بنیان‌گذار یا سرمایه‌گذاران فین تک وجود نداشته است. تنها ۳٪ از مجموعه درآمدهای بانکداری و بیمه جهانی تحت نفوذ فین تک‌ها قرار گرفته است.



علی‌رغم تلاطمات، بهار فینتک در راه است

بازار فینتک، پس از رسیدن به اوج بی‌سابقه در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲، در سال ۲۰۲۴ علائم تثبیت را نشان داد.

تامین مالی سهام نسبت به سال قبل ۱۳٪ کاهش یافت (در مقایسه با ۵۱٪ سال قبل) و ضرایب درآمد به طور حاشیه‌ای ۳٪ افزایش یافت (در مقایسه با ۶٪ کاهش در سال ۲۰۲۳). (به ضمیمه ۱ مراجعه کنید.) با این حال، بازار IPO عملاً منجمد باقی ماند، تنها ۲۸ فینتک در طول سال عمومی شدند (در مقایسه با ۲۰ مورد در سال ۲۰۲۳) - هیچ‌کدام از آنها بیش از ۱ میلیارد دلار جمع‌آوری نکردند. فینتک‌ها همچنین در سال ۲۰۲۴ نظارت نظام‌مند فزاینده‌ای را تحمل کردند. نمونه‌های قابل ذکر شامل جریمه‌هایی برای Chime (۲/۵ میلیون دلار برای عدم بازگرداندن به موقع وجوه مشتریان) و Block (۸۶ میلیون دلار برای شکست اقدامات ضد پولشویی (AML)) است. و آوریل شاهد فروپاشی Synapse بود - پلتفرمی که فینتک‌های دیگر را قادر می‌ساخت تا خدمات بانکی ارائه دهند - و ضرر احتمالی تا ۹۶ میلیون دلار از وجوه مشتریان. سه ماهه آخر سال ۲۰۲۴ دلیلی برای خوش‌بینی بیشتر فراهم آورد و این روند در سال ۲۰۲۵ ادامه یافته است، با تامین مالی سهام در Q1 که ۳۴٪ نسبت به سال قبل افزایش یافت و ضرایب درآمد ۱۰٪ افزایش یافت.



۱- میانگین بر مبنای سرمایه‌گذاری بازار و درآمدهای ۱۲ ماه گذشته برای هر شرکت در سه ماهه دوم هر سال

بسیاری از فینتک‌ها در دروازه IPO در انتظار زمان خود هستند، با یک بازار ثانویه فعال خریداری شده‌اند. با این وجود، صنعت فینتک از نظر ساختاری آماده "بهار IPO" و میزبان IPOهای اصلی است. ۱۵۰ فینتک وجود دارد که قبل از سال ۲۰۱۶ تأسیس شده‌اند با حداقل ۵۰۰ میلیون دلار تأمین مالی سهام تجمعی که هنوز عمومی نشده‌اند، از جمله برخی از شناخته‌شده‌ترین نام‌ها در این بخش، مانند Stripe، Revolut، PhonePe، و Toss.

"حدس زدن آینده از نشانه‌های کوچک در مورد IPOها سخت است. همه می‌خواهند بازار باز شود، اما تعرفه‌ها بازار را به هم می‌زنند... ما واقعاً تا بعد از تابستان نخواهیم دانست. بهترین کاندیداها خوشحال هستند و می‌توانند فعلاً در کناری منتظر بمانند تا زمانی که اطمینان بیشتری وجود داشته باشد."

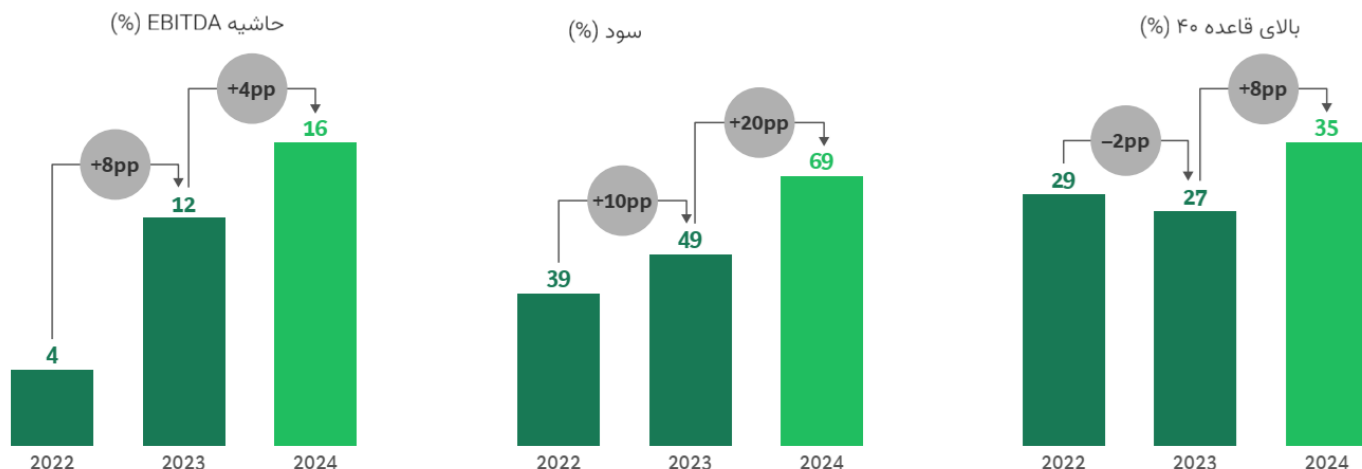
جیمز لافتوس

شریک مدیر، Paypal Ventures

بنیان‌های فینتک نیز در سال ۲۰۲۴ به طور قابل توجهی تقویت شدند، با رشد درآمدها به میزان ۲۱٪ سالانه، در مقایسه با ۱۳٪ در سال ۲۰۲۳ و ۶٪ برای کل خدمات مالی. نکات برجسته شامل رشد مداوم ۲۳٪ برای فینتک‌های پرداخت - که عمدتاً توسط بانک‌های چالش‌طلب مانند Nubank، Revolut، و Monzo هدایت می‌شد. با ظهور مجدد ارزهای دیجیتال مانند Coinbase که این رشد را رهبری کرد، درآمدهای معاملات و سرمایه‌گذاری فینتک‌ها ۲۱٪ رشد کرد و افزایش بازارهای سهام نیز سودمند بود. بیمه بخش قدرتمند دیگری بود، که عمدتاً توسط ارائه‌دهندگان خدمات و کارگزاران/نمایندگان بیمه هدایت می‌شد و رشد کلی آن ۴۰٪ بود.

در ادامه اخبار مثبتی نیز در زمینه سودآوری وجود داشت، زیرا فینتک‌ها از ذهنیت "رشد به هر قیمتی" به رویکرد "رشد سودآور" تغییر جهت دادند. (به شکل ۲ مراجعه کنید) حاشیه‌های EBITDA 4 درصد بهبود یافت تا به متوسط ۱۶٪ برسد - افزایش ۲۳٪ در مقایسه با سال ۲۰۲۳، زمانی که کمتر از نیمی از همه فینتک‌های عمومی سودآور بودند. در سال ۲۰۲۴، ۶۹٪ به این هدف رسیدند. و ۳۵٪ از فینتک‌های عمومی اکنون بالاتر از آستانه "قانون ۴۰" قرار دارند - چه مجموع رشد درآمد (%) و چه حاشیه EBITDA (%) بیشتر از ۴۰ باشد. علیرغم این تقویت در مبانی فینتک و خوش‌بینی زیاد نسبت به بازار IPO در آغاز این سال، بی‌ثباتی فعلی در محیط کلان عدم اطمینان ایجاد کرده است، با اینکه اکثر IPOهای اصلی اکنون در انتظارند.

فینتک‌ها به حرکت به سوی ذهنیت رشد سودآور در حال جابجایی هستند



نکته: قاعده ۴۰، شاخصی مالی است که اندازه می‌گیرد آیا مجموع رشد درآمد و EBITDA (%) بیشتر از ۴۰ باشد.

با گرم شدن دوباره بازار عرضه اولیه سهام (IPO) و افزایش فعالیت‌های ادغام و تملک (M&A)، یک چرخه مطلوب شکل خواهد گرفت که سرمایه‌ها را دوباره به بازار خصوصی بازمی‌گرداند و باعث پیشرفت دوباره اکوسیستم فین‌تک می‌شود. فین‌تک‌های مراحل اولیه نیز باید از ۶۷۷ میلیارد دلار سرمایه آماده (سرمایه تخصیص‌نیافته‌ای که شرکت‌ها جمع‌آوری کرده‌اند اما هنوز در سرمایه‌گذاری‌ها به کار نگرفته‌اند) که توسط سرمایه‌گذاران خطرپذیر در سطح جهانی انباشته شده بهره‌مند شوند – که ۱۳٪ آن بین سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۴ به فین‌تک‌ها تخصیص یافته است – علاوه بر حدود ۱.۵ تریلیون دلار سرمایه آماده در بخش سرمایه‌گذاری خصوصی (Private Equity).

با این حال، پنجره عرضه اولیه سهام (IPO) پیش رو با دوره قبلی متفاوت خواهد بود، زیرا انتظار داریم بازارهای سرمایه بسیار گزینشی‌تر عمل کنند و تمرکز بیشتری بر اقتصاد پایدار، بلوغ در انطباق مقررات، و قابلیت مقیاس‌پذیری داشته باشند. با بررسی ارزش‌گذاری نسبی فین‌تک‌های فعال در بازار عمومی، متوجه می‌شویم که ۵۰٪ از تغییرات به رشد درآمد آتی و سودآوری) بر اساس اجماع حاشیه سود عملیاتی EBITDA و حق‌الزحمه «قاعده ۳۰» (مربوط است، و هیچ دلیلی نمی‌بینیم که این تمرکز بر اصول بنیادین تغییر کند (به نمودار ۳ مراجعه کنید). اندازه (۲۵٪) و هزینه‌های تحقیق و توسعه (۱۴٪) نیز سایر عوامل اصلی در ارزش‌گذاری عمومی فین‌تک‌ها هستند و نشان می‌دهند که مقیاس و نوآوری نیز برای سرمایه‌گذاران اهمیت دارند.

همچنین انتظار داریم فعالیت‌های ادغام و تملک (A&M) سرعت بیشتری بگیرد. بسیاری از فین‌تک‌ها – به خصوص آن‌هایی که مسیر مطمئن و پایدار برای دستیابی به سودآوری کوتاه‌مدت ندارند – برای ورود به بازار بورس با مشکل مواجه خواهند شد و به اهداف احتمالی برای تملک تبدیل می‌شوند. با توجه به عدم قطعیت‌های کلان اقتصادی فعلی، این روند ممکن است شدت یابد و فین‌تک‌های در حال ضعف، برای تمدید دوره فعالیت خود با چالش‌های بیشتری روبه‌رو شوند.

برای فین‌تک‌های قدرتمندتر، ادغام و تملک به شکل تجمیع می‌تواند مسیر مناسبی برای رشد باشد، زیرا آن‌ها در تلاش هستند تا از هزینه سرمایه کمتر خود بهره‌برداری یا مقیاس لازم برای عرضه اولیه سهام را به دست آورند. تملک‌های استراتژیک به منظور گسترش مجموعه محصولات، پوشش جغرافیایی، یا توانمندی‌های داخلی نیز به ابزارهایی برای رشد فین‌تک‌های قوی تبدیل خواهد شد.

اصول بنیادی فین‌تک بسیار پایدارتر از ارزش‌گذاری‌ها و احساسات بازار هستند...

فین‌تک‌های دیجیتال‌زاد همچنان مشتری‌محور باقی مانده‌اند، در پذیرش فناوری‌های نوین اثربخش‌تر عمل می‌کنند و ساختارهای هزینه‌ای پایین‌تری نسبت به بانک‌های باسابقه دارند.»

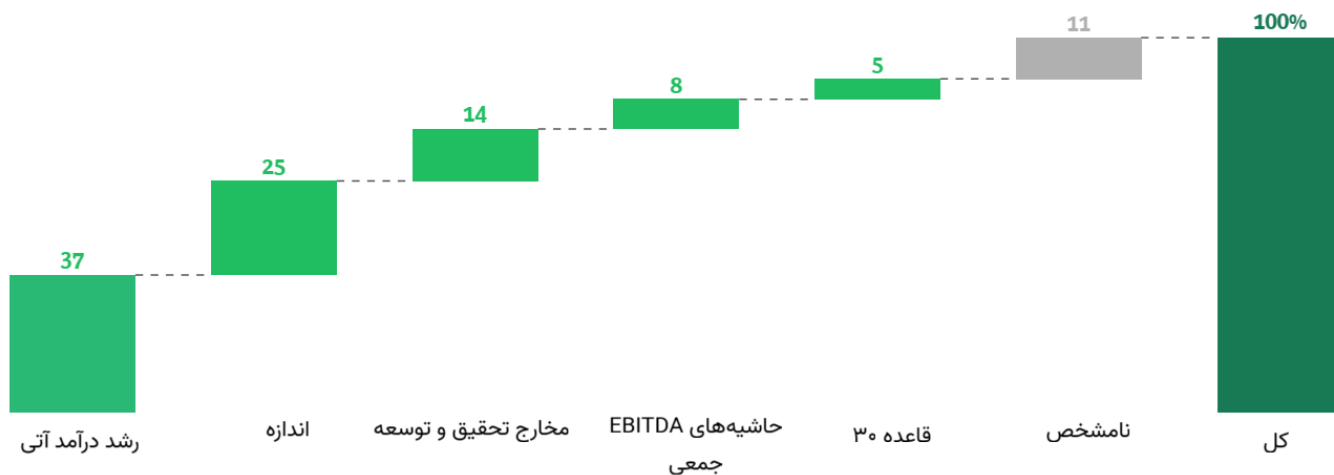
– آندرس اناوی

معاون ارشد (SVP) شرکت Mercado Pago

تصویر ۳

رشد درآمد، اندازه، هزینه‌های تحقیق و توسعه (R&D) و سودآوری محرک‌های تغییرات در ارزش‌گذاری فین‌تک‌های عمومی هستند.

سهم نسبی پیشران‌های مختلف ارزشگذاری در میان فین‌تک‌های عمومی (%)



نکته: مقادیر پرت، حذف یا نرمال شده‌اند. برای همتایانی که محل ثبت آن‌ها در چین است، عامل کشور لحاظ نشده است. قانون ۳۰ یک شاخص مالی است که بررسی می‌کند آیا مجموع درصد رشد درآمد و درصد حاشیه سود عملیاتی (EBITDA) از ۳۰ بیشتر است یا خیر.



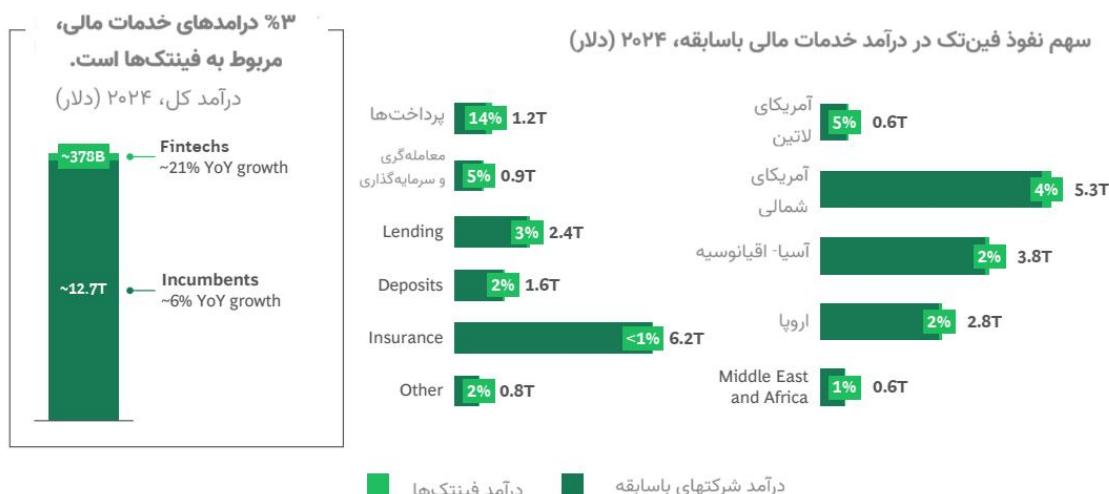
نفوذ فین تک شبیه پنیر سوئیسی است: پر از سوراخ

فین تک‌های مقیاس‌یافته - که آنها را فین تک‌هایی تعریف می‌کنیم که بیش از ۵۰۰ میلیون دلار درآمد تولید می‌کنند - حدود ۲۳۱ میلیارد دلار از ۳۷۸ میلیارد دلار درآمد جهانی فین تک را تشکیل می‌دهند - (تقریباً ۶۰٪).

از حدود ۳۷,۰۰۰ فین تک در سطح جهان، کمتر از ۱۰۰ مورد به این آستانه رسیده‌اند. با نفوذ تنها حدود ۳٪ از مخازن درآمدی بانکداری و بیمه، واضح است که سوراخ‌های زیادی هم بر اساس بخش عمودی و هم جغرافیا باقی مانده‌اند. (به پیوست ۴ مراجعه کنید)

تاکنون، موفقیت عمدتاً در پرداخت‌ها، بانک‌های چالش‌طلب، معاملات خرده‌فروشی ارز دیجیتال و کارگزاری، و خرید اعتباری (BNPL) / کارتخوان (POS) متمرکز بوده است. پرداخت‌ها تا امروز بزرگترین برنده بوده‌اند و تقریباً ۵۵٪ (حدود ۱۲۶ میلیارد دلار) از تمام درآمدهای فین تک مقیاس‌یافته در سال ۲۰۲۴ را تشکیل می‌دهند. در درون پرداخت‌ها به طور خاص، فین تک‌ها بیشترین موفقیت را در مقیاس‌بندی کیف پول‌های دیجیتالی (مثلاً PayPal، WeChat، و Apple Pay) و کسب و کار عمودی (SaaS Stripe، Adyen، Toast، Shopify، Square) داشته‌اند. بانک‌های چالش‌طلب دومین جایگاه را با حدود ۱۵٪ (حدود ۲۷ میلیارد دلار) از درآمدهای فین تک مقیاس‌یافته دارند؛ بازیگران قابل توجه شامل Revolut، Monzo، KakaoBank، Nubank و Toss هستند. در جایگاه سوم، فین تک‌های کارگزاری و معاملات خرده‌فروشی ارز دیجیتال - مانند Coinbase و Binance - تقریباً ۷٪ (حدود ۱۶ میلیارد دلار) از درآمدهای فین تک مقیاس‌یافته را تشکیل می‌دهند. در نهایت، در حالی که تنها حدود ۴٪ (حدود ۸ میلیارد دلار) از درآمدهای فین تک مقیاس‌یافته را امروز تشکیل می‌دهند، وام‌دهندگان BNPL و POS‌ها با نرخ رشد سالانه مرکب تقریبی ۴۲٪ در حال رشد هستند و می‌توان آنها را پنجمین حوزه موفقیت در فصل اول فین تک دانست.

نفوذ فین‌تک به حدود ۳٪ از درآمدهای بانکداری و بیمه رسیده است، اما با سرعتی تقریباً سه برابر بیشتر در حال رشد است.



نکته: شامل منابع درآمد بیمه سلامت نمی‌شود؛ اعداد ممکن است به دلیل گرد کردن دقیقاً جمع نشوند.

بانک‌ها مایل به رفتن نبوده‌اند. فین‌تک‌ها با هدف‌گیری فرصت‌هایی

که ریسک نظارت یا محدودیت‌های استراتژیک، بانک‌ها را از رقابت باز می‌داشت، رونق یافته‌اند. به عنوان مثال، مقررات محدودیت‌های خارج از حد را برای بانک‌ها در ارزش‌های دیجیتال ایجاد کرده‌اند. بانک‌ها همچنین نتوانسته‌اند در کیف پول‌های دیجیتال پیشرفت قابل توجهی داشته باشند، با توجه به اینکه این مدل نیاز به طرف ثالثی دارد تا روش‌های پرداخت مختلف از ارائه‌دهندگان متنوع را تجمیع کند.

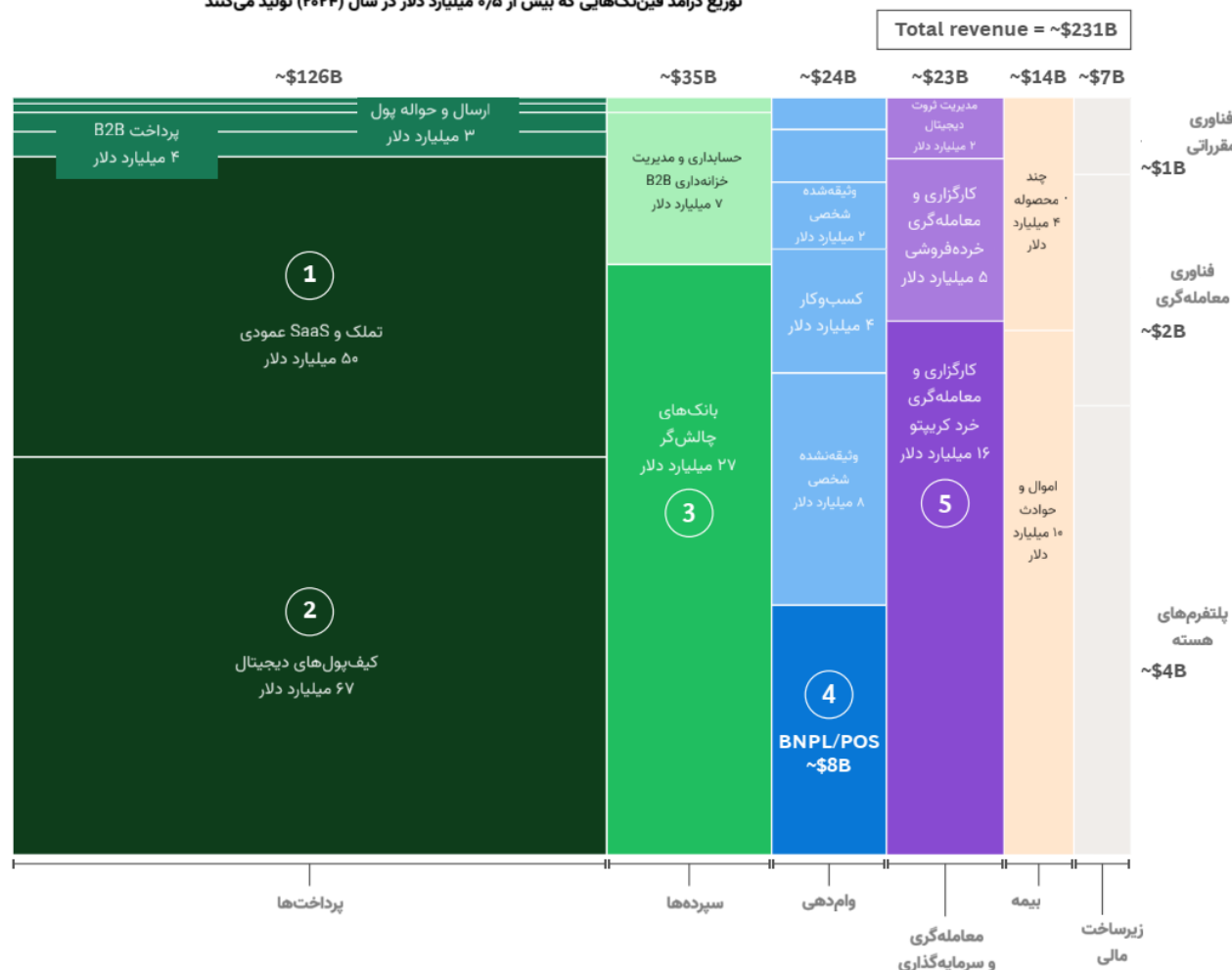
در سایر حوزه‌ها، فین‌تک‌ها برای مقیاس‌یابی مشکل داشته‌اند. فین‌تک‌های بیمه نفوذ محدودی داشته‌اند، تا حد زیادی به دلیل اینکه ۳۰٪ از مخازن درآمدی نیازمندی‌های سرمایه بالا برای تبدیل شدن به یک شرکت بیمه کامل بوده است. در مدیریت ثروت، فین‌تک‌ها کمتر از ۱٪ از بازار را از آن خود کرده‌اند، تا حد زیادی به این دلیل که بانک‌ها معمولاً بخش‌های مشتریان پردرآمد را سودآورتر از آنچه بخش‌های کم‌درآمد ارائه می‌دهند، دانسته و به آن‌ها خدمات می‌کنند. فین‌تک‌ها در این بخش‌ها عمدتاً به‌عنوان فعال‌کننده برای شرکت‌های سنتی باقی مانده‌اند، نه برافکن کامل (اگرچه مدیریت ثروت برای "توده‌های مرفه" یک نقطه روشن بالقوه است). حتی در بخش‌هایی که فین‌تک‌ها ممکن است احتمال موفقیت بیشتری داشته باشند، مانند بانکداری چالش‌طلب، تنها حدود ۲٪ از مخازن سپرده نفوذ آن فینتک‌ها شده‌اند و بیشترین درآمدها از کارمزدها نسبت به درآمد بهره بوده است. و در وام‌دهی، ما تنها حدود ۳٪ نفوذ می‌بینیم، با موفقیت محدود فراتر از وام‌های شخصی تامین‌نشده در بخش‌های پرریسک. آشکارا، فرصت‌های متعددی در سراسر بسیاری از بخش‌ها برای فین‌تک‌ها باقی مانده تا در بیشتر مخازن درآمدی سنتی نفوذ کنند.

از منظر رقابتی، فین‌تک‌های مقیاس‌یافته در بخش‌هایی برنده شده‌اند که این شرایط وجود داشته است:

- **بانک‌ها غیررقابتی نبوده‌اند.** به عنوان مثال، خریداران SaaS عمودی نیاز فوری به نرم‌افزار بهتری داشته‌اند که کسب‌وکارها را در بخش‌هایی مانند رستوران‌ها یا خرده‌فروشی قادر می‌سازد کل کسب‌وکار خود را به‌طور کارآمدتر اداره کنند. به طور مشابه، فین‌تک‌ها کسب‌وکارها را قادر ساخته‌اند تا پرداخت‌ها را هم آنلاین و هم آفلاین به‌صورت یکپارچه‌تری بپذیرند.
- **بانک‌ها مایل به ارائه خدمات نبوده‌اند.** بسیاری از فین‌تک‌ها - به‌ویژه بانک‌های چالش‌طلب و وام‌دهندگان BNPL و POS - با تمرکز بر نیازهای مشتریان کم‌درآمد موفقیت یافته‌اند. به دلیل اقتصاد ضعیف‌تر و نظارت بیشتر، بانک‌های سنتی تلاش کرده‌اند از این گروه صرف‌نظر کنند و عملاً زمین رقابتی را واگذار کرده‌اند.

فین‌تک‌های مقیاس‌یافته در پنج حوزه عمودی متمرکز هستند

توزیع درآمد فین‌تک‌هایی که بیش از ۵/۰ میلیارد دلار در سال (۲۰۲۴) تولید می‌کنند



درآمدهای فین‌تک مقیاس‌یافته را به خود اختصاص می‌دهد، که موفقیت آن نیز علاوه بر ظهور "سوپر اپ‌هایی" مانند WeChat و Alipay که در اواسط دهه ۲۰۱۰ Tencent و Alibaba را ساخته‌اند، توسط یک بازار بزرگ قابل دسترس، هدایت می‌شود.

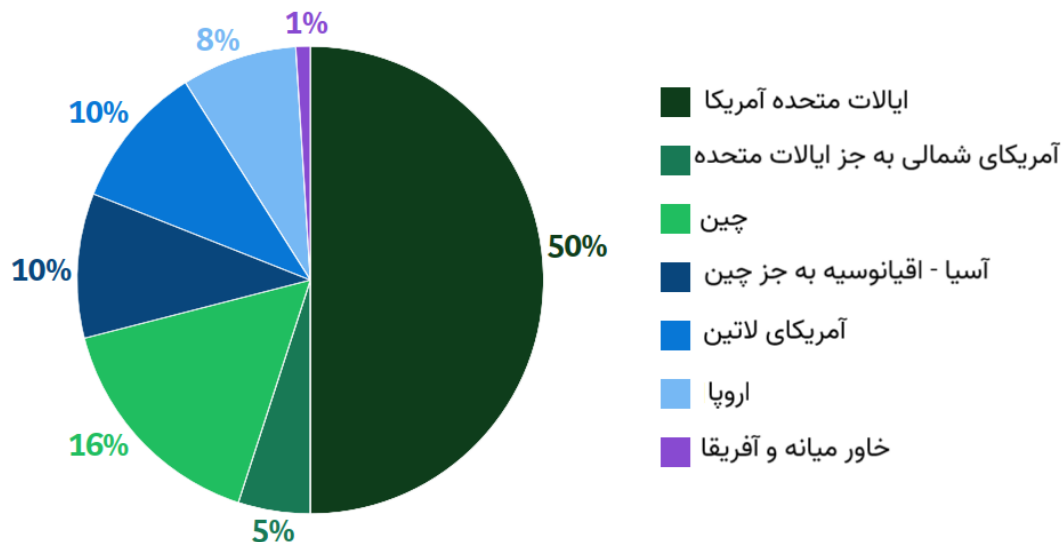
موفقیت در سایر مناطق جغرافیایی محدودتر است. اروپا در مقابل آمریکا و چین قرار دارد و تنها حدود ۸٪ (~۱۹ میلیارد دلار) از درآمدهای فین‌تک مقیاس‌یافته را به خود اختصاص می‌دهد، که نشان‌دهنده آن است که رژیم‌های ناهمگنی و نظارتی منطقه مقیاس‌یابی را دشوار کرده‌اند. با این وجود، تعدادی از فین‌تک‌های مقیاس‌یافته در بانک‌های چالشگر (مانند Revolut، Starling، و Monzo)، حواله‌ها (مانند Wise)، و BNPL/POS (مانند Klarna) وجود دارند. فین‌تک‌ها با تمرکز بر مصرف‌کنندگان جوان‌تر که به دنبال تجربیات دیجیتال برتر و هزینه‌های پایین برای ارز خارجی جهت سفر هستند، مسئولیت را در اروپا به عهده گرفته‌اند.

آمریکا و چین دو سوم از درآمدهای فین‌تک مقیاس‌یافته را به خود اختصاص می‌دهند

با نگاهی به مناطقی که فین‌تک‌های مقیاس‌یافته با ارائه یک دیدگاه دیگر موفق شده‌اند (تصویر ۶) مشخص است که آمریکا حدود ۵۰٪ (یا ~۱۱۸ میلیارد دلار) از درآمدهای فین‌تک مقیاس‌یافته را به خود اختصاص می‌دهد: تا ۵/۰ میلیارد دلار قابل دسترس و دسترسی آسان به سرمایه. در اینجا هم پرداخت‌ها پادشاه هستند: بازیگران کیف پول دیجیتال و تملیک‌کنندگان شرکت‌ها از یک بازار بسیار رقابتی (به‌ویژه در تجارت الکترونیک) و اقتصاد کارت-مبنا^۱ که در هر دوی آن‌ها مصرف‌کنندگان و بازرگانان پذیرش بی‌درنگ پیدا کرده‌اند، بهره‌مند شده‌اند. در سمت SaaS عمودی، بازیگرانی مانند Toast و Shopify با ترکیب یک انباری^۲ کوچک و قطعه‌بندی‌شده از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (SMB) که مایل به ترکیب پرداخت‌ها در بسته‌های نرم‌افزاری گسترده‌تر هستند، ضربه زده‌اند. در همین حال، چین حدود یک سوم (۱۶٪ یا ~۳۷ میلیارد دلار) از

² Pool¹ card-first economy

Revenue of scaled fintechs (>\$500M in revenue) by region, 2024



نکته: درآمدهای فین‌تک‌های چندمنطقه‌ای در محل دفتر اصلی آن‌ها محاسبه شده است

مقیاس‌یافته را به خود اختصاص می‌دهند. فین‌تک‌هایی که نیازهای مصرف‌کنندگان مبرخوردار یا محروم از خدمات بانکی را از طریق موبایل برآورده می‌کنند و شاهد رشد سریعی در نفوذ هستند، بیشترین شتاب را در اینجا به دست آورده‌اند. فین‌تک‌ها برخی از موفق‌ترین پلتفرم‌های مالی مانند M-PESA و Orange Money را شکل داده‌اند.

در بسیاری از این مناطق، مدل‌های اثبات‌شده از بازارهای بزرگ‌تر با موفقیت‌هایی تکرار شده‌اند. به عنوان مثال، در تسهیل‌گری بازرگانی، موفقیت Stripe و Adyen با تسهیل‌گرهای بازرگانی در مناطقی مانند آمریکای لاتین (برای مثال، StoneCo) و خاورمیانه و آفریقا (Flutterwave) تکرار شده است. با این وجود، با توجه به تنوع سطح نفوذ بر اساس منطقه، شکاف‌ها و فرصت‌های متعددی نیز باقی مانده است که از دریچه جغرافیایی قابل مشاهده هستند.

منطقه آسیا-اقیانوسیه (به جز چین) تقریباً ۱۰٪ (~۲۲ میلیارد دلار) از درآمدهای فین‌تک مقیاس‌یافته را به خود اختصاص می‌دهد. همانند چین، سوپر اپ‌ها در بازارهای خانگی خود - از جمله Grab، Toss، PayTM، PhonePe و GCash - بیشترین موفقیت‌ها را تجربه کرده‌اند. ناهمگونی آسیا-اقیانوسیه، مشابه اروپا، مقیاس‌یابی در مرزها را دشوار کرده است. با این حال، بر خلاف اروپا، آسیا-اقیانوسیه شامل بازارهای بزرگی مانند هند است که هم از نظر جمعیت و هم توسعه اقتصادی به سرعت در حال رشد هستند.

آمریکای لاتین تقریباً ۱۰٪ (~۲۲ میلیارد دلار) از درآمدهای فین‌تک مقیاس‌یافته را به خود اختصاص می‌دهد، که در آن بازیگرانی مانند Nubank با هدف‌گیری بازارهای بزرگ و کم‌بانک مانند برزیل، موفق شده‌اند و برخی دیگر مانند Mercado Pago و PagSeguro با تسهیل رشد سریع در بخش خرده‌فروشی سود برده‌اند.

خاورمیانه و آفریقا هنوز در مراحل بسیار ابتدایی فین‌تک خود قرار دارند و کمتر از ۱٪ (~۲ میلیارد دلار) از درآمدهای فین‌تک

“بازار کلی فین‌تک‌ها در خاورمیانه و آفریقا هنوز کم‌نفوذ است، اما با وجود جمعیتی جوان و فناوری‌محور که واقعاً آماده پذیرش محصولات جدید هستند، تقاضا وجود دارد ... ما شاهد رشد و توسعه سریع منطقه هستیم، با فین‌تک‌هایی که در حوزه پرداخت‌ها و اعتبارات عملکرد خوبی دارند.”

آندری کازارینف

مدیر ارشد محصول، Tabby



پیش‌بینی: پنج روندی که فصل بعدی فین‌تک را شکل خواهند داد

اما موفقیت امری بدیهی نیست. فین‌تک‌ها، سرمایه‌گذاران و تنظیم‌گران همه نیاز دارند تا اقداماتی انجام دهند تا وعده مداوم این صنعت محقق شود. ما پنج روند کلیدی را پیش‌بینی می‌کنیم که بر شکل، اندازه و ویژگی‌های صنعت فین‌تک در سال‌های آینده تأثیر خواهند گذاشت.

با بیش از ۱۳ تریلیون دلار درآمد در بخش‌های بانکداری و بیمه، آینده برای هر دو دسته فین‌تک‌های مستقر و نسل بعدی آن‌ها روشن به نظر می‌رسد.

۱. در نهایت، هوش مصنوعی عامل، بازی را تغییر خواهد داد...

انتظارات بزرگی از هوش مصنوعی از آغاز آن مطرح شده است، به ویژه پس از ظهور GenAI در سال گذشته. اما در خصوص فین تک ها، هیجان زیاد در مرحله اولیه پذیرش قرار دارد و تأثیر محدودی به عنوان تمایزکننده خارجی وجود داشته است. اینکه رهبران منتخب شکاک هستند منطقی است. اما در حالی که سرعت تغییر هوش مصنوعی بیش از حد برآورد شده، تأثیر تحول آفرین این فناوری نباید نادیده گرفته شود.

تا به امروز، GenAI در فین تک عمدتاً برای کاهش هزینه ها و افزایش بهره‌وری استفاده شده و رایج‌ترین موارد استفاده آن شامل مهندسی نرم افزار، مبارزه با پولشویی، احراز هویت مشتری، خودکارسازی، بازاریابی و پشتیبانی مشتری است. فین تک های مقیاس یافته هنوز در حالت کم خطر قرار دارند، در حالی که سایرین تازه شروع به حرکت به سمت استقرارهای در مقیاس کرده اند. در مقابل، فین تک های مرحله اولیه انتظار دارند این فناوری را سریع تر به هسته مدل های کسب و کار خود وارد کنند، که تا حدی توسط انتظارات سرمایه گذاری برای انجام کارهای بیشتر با سرمایه کمتر هدایت می شود. فین تک ها در حال حاضر در میانگین ۱۵٪ کمتر حقوق مالکانه جمع آوری کرده اند و ۴۹٪ کل تامین مالی حقوق مالکانه در برابر "سهم منصفانه" ۲۳٪ خود دریافت می کنند. و همانطور که فین تک ها شروع به ادغام GenAI در مدل های کسب و کار خود می کنند، مرحله بعدی فناوری در حال ظهور است: با هوش مصنوعی عامل.

مرحله بعدی: هوش مصنوعی عاملی. همانطور که فین تک ها شروع به ادغام GenAI در مدل های کسب و کار خود می کنند، مرحله بعدی هوش مصنوعی عامل، برخلاف تکرارهای فعلی GenAI که نیاز به درخواست مداوم انسان دارد، به طور خودکار عمل می کند. بر اساس پیشرفت های سریع در قابلیت های مدل زبانی بزرگ (LLM) در طول سال های گذشته، این فناوری نوظهور فراتر از نقش "دستیار هوشمند" به نقش عاملانی حرکت می کند که به نیابت از کاربران، اقدام، اجرا، یادگیری و تطبیق را انجام می دهند.

این در عمل به چه معنا است؟ همانند همه فناوری های جدید، استفاده اولیه از ورودی انسانی غالب خواهد بود. سپس، با بلوغ فناوری، عاملان چندوظیفه ای با سیستم های پیچیده محدود در درخواست خواهند بود. ما هنوز راه زیادی تا این سناریو داریم، اما هدف نهایی نمایانگر روشی اساساً متفاوت برای انجام خدمات مالی خواهد بود (نگاه کنید به تصویر ۷).

تصویر ۷

نمونه های کاربرد هوش مصنوعی عامل در خدمات مالی

وام دهی	زیرساخت مالی	پرداخت ها	مدیریت ثروت	بانکداری خرده فروشی
عامل های وام دهی فول استک، اعتبارسنجی می کنند، وام ها را پیش تأیید می کنند، پیشنهادیه می دهند، اسناد را جمع آوری کرده و در صورت تغییر ریسک، شرایط بازپرداخت را به طور پیشگیرانه تنظیم می کنند.	عامل های مدیریت ریسک، نقدینگی را پایش می کنند، ناهنجاری ها را شناسایی کرده، سرمایه را مجدداً تخصیص داده و موقعیت های مارجین یا وثیقه را به صورت بلادرنگ تنظیم می کنند.	عامل های پرداخت خودکار، صورتحساب های دوره ای را مدیریت می کنند، کارت های مجازی صادر کرده، پرداخت ها را آغاز می کنند و به طور خودکار تراکنش ها را برای بهینه سازی هزینه، مسیریابی می کنند.	عامل های پرتفوی هدف محور، بازار را پایش می کنند، پرتفو ها را متعادل می کنند، معاملات را اجرا کرده و تخصیص ها را با اهداف متغیر مشتری هماهنگ می سازند.	عامل های مالی فعال، درآمد، رفتار و اهداف مشتری را نظارت می کنند، سپس اقداماتی مانند انتقال خودکار وجوه و تنظیم اهداف پس اندازی را انجام می دهند.

اگر چشم‌انداز فعلی را با فصل اول فین‌تک مقایسه کنیم، که توسط فناوری‌های بنیادی مانند اینترنت و موبایل قدرت گرفته بود، می‌توانیم پیش‌بینی کنیم که هوش مصنوعی عامل چگونه می‌تواند روندهای کلیدی را تسریع کند.

از دموکراتیزه کردن دسترسی به هوش: اگر فصل اول فین‌تک موانع دسترسی مالی را شکست (حذف نیاز به مراجعه به شعب یا حتی مراجعه مستقیم به یک بانکدار)، هوش مصنوعی عامل می‌تواند با جمع‌آوری داده‌ها، تولید گزینه‌ها و حتی اقدام خودکار از طرف کاربر، محدودیت‌های پردازش انسانی را پشت سر بگذارد. حجم کل سپرده‌های نگهداری‌شده در حساب‌های کم‌بازده را در نظر بگیرید. در آینده، عامل‌های هوش مصنوعی می‌توانند کار یافتن حساب‌های با بازده بالا و مهم‌تر از آن، راه‌اندازی و انتقال وجوه به حساب جدید را بر اساس استفاده مداوم کاربر انجام دهند. این سناریو می‌تواند منجر به فرسایش انبارهای بزرگ سود بانکداری شود که متکی بر اختلاف نرخ بهره سپرده‌هاست.

تغییر از خودکارسازی به خودمختاری: تغییر به نرم‌افزار مبتنی بر ابر، فین‌تک‌ها را قادر ساخته تا مجموعه‌ای از فرآیندهای دستی، کند و پرهزینه را خودکار کنند. اما علیرغم بهبودهای واضح، بسیاری از این فرآیندها هنوز نیاز به دخالت انسانی قابل‌توجه در مراحل خاصی دارند، مانند تأیید تراکنش‌ها یا تنظیم پرتفوها. هوش مصنوعی عامل به طور قابل‌توجهی نیاز به ورودی انسان را کاهش خواهد داد. به عنوان مثال، نهادی مانند Betterment می‌تواند از عامل‌هایی برای مدیریت خودمختار بخش بیشتری از کسب‌وکار مشتریان‌شان استفاده کند. با کار در هماهنگی با انسان‌ها در آنجا که ارزش بیشتری وجود دارد، عامل‌ها می‌توانند موجودی را نظارت کنند، با تأمین‌کنندگان مذاکره کنند، تأمین مالی را مدیریت کنند و حتی معاملات انجام دهند.

تغییر از شخصی‌سازی به فوق‌شخصی‌سازی: شخصی‌سازی یکی از مشخصه‌های فصل اول فین‌تک است و سطح پیشرفته‌ای از سفارشی‌سازی به هنجار تبدیل شده است. عامل‌های هوش مصنوعی می‌توانند این مورد را گام بیشتری جلو ببرند. به عنوان مثال، به جای دریافت بینش‌های استاندارد از یک اپلیکیشن مالی، یک عامل مالی مبتنی بر هوش مصنوعی می‌تواند به طور خودکار هزینه‌ها را بر اساس درآمد ورودی به صورت بلادرنگ تنظیم کند، استراتژی‌های سرمایه‌گذاری سفارشی تهیه کند و جریان نقدی را بهینه‌سازی کند—همه این‌ها در حالی است که شرایط اقتصادی و اهداف مالی کاربر را در نظر می‌گیرد.

فین‌تک‌ها چگونه از هوش مصنوعی عامل استفاده خواهند کرد؟ فوری‌ترین تأثیر تحول‌آفرین هوش مصنوعی عامل در توسعه نرم‌افزار احساس خواهد شد. بسیاری از فین‌تک‌های مرحله اولیه در حال حاضر تأثیر مقیاس‌یافته خود را با استفاده از ابزارهای کدنویسی عاملی مانند Cursor و Windsurf برای توسعه کد، بسیار سریع‌تر احساس می‌کنند. این قابلیت آن‌ها را برای راه‌اندازی محصولات و ویژگی‌های جدید بسیار سریع‌تر و با هزینه بسیار کمتر قادر می‌سازد. در حالی که برخی بازیکنان بزرگ در حال حاضر از این ابزارها استفاده می‌کنند، بسیاری عقب‌تر هستند و به طور بالقوه چشم‌انداز رقابتی را در سال‌های آینده تغییر می‌دهند. فراتر از توسعه نرم‌افزار، هوش مصنوعی عامل همچنین آماده است تا نوآوری را در سه حوزه هدایت کند:

- **تجارت.** تجمیع‌کننده‌های آنلاین و بازارگاه‌ها روش‌های مشترکی برای خرید را ایجاد کرده‌اند و مقایسه قیمت آسان و گزینه‌های تعبیه‌شده برای تأمین مالی و پرداخت در تجربه چک‌اوت را ممکن ساخته‌اند. هوش مصنوعی عامل وعده تسریع این پویایی را می‌دهد و به مصرف‌کنندگان کمک می‌کند محصولات را بر اساس ترجیحات، تاریخچه خرید و پارامترهای قیمت‌گذاری خود پیدا کنند و حتی پرداخت‌ها را از طرف کاربر اجرا کنند. با این وجود، نقش عامل در سفر خرید تا حد زیادی بسته به عواملی مانند ریسک خرید و پیچیدگی خواهد بود. برای برخی موارد استفاده (به عنوان مثال، تحویل غذا)، مصرف‌کنندگان ممکن است مایل‌تر باشند که عامل‌ها بیشتر به اکتشاف، مقایسه، جستجو و خرید بپردازند. در مقابل سایرین (مثلاً برای جواهرات گران‌قیمت)، ممکن است بخواهند عامل را به مرحله کشف محدود کنند (نگاه کنید به نکته ۱).
- **SaaS عمودی.** B2B هنوز تحت فرآیندهای پیچیده و پرهزینه مانند حسابداری/دستمزد کار می‌کند. در حالی که SaaS عمودی بسیاری از این فرآیندها را خودکار کرده است، پلتفرم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند نیاز به ورودی انسانی را به طور قابل‌توجهی کاهش دهند و افزایش بهره‌وری عظیمی را برای بسیاری از کسب‌وکارها فراهم کنند.
- **مدیریت مالی شخصی.** اپلیکیشن‌های بودجه‌بندی طیف وسیعی از خدمات مالی پرهزینه مدیریت ثروت را به بخش گسترده‌تری از جمعیت ارائه کرده‌اند. با این حال، این خدمات هنوز قابلیت سفارشی‌سازی ارائه‌ها به هر کاربر را ندارند. هوش مصنوعی عامل می‌تواند با ارائه نوعی خدماتی که در حال حاضر برای مشتریان با ارزش خالص بالا محفوظ است، این مورد را تغییر دهد و به بازار انبوه ارائه دهد.

“همگرایی بانکداری باز و هوش مصنوعی به موارد استفاده شگفت‌انگیزی برای مصرف‌کنندگان منجر خواهد شد. در حال حاضر، مدیریت زندگی مالی شما مستلزم پیگیری هزاران چیز کوچک است. در آینده، هر کسی می‌تواند حساب خود را به یک عامل هوش مصنوعی متصل کند که به هدایت مدیریت ثروت‌شان کمک خواهد کرد. این برای میلیون‌ها نفر یک تغییر بنیادی خواهد بود.”

اریک سیگر

مدیر عامل، Plaid

هوش مصنوعی عاملی در پرداخت‌ها: Stripe و Perplexity

همه این‌ها می‌تواند به صورت آنلاین از طریق نتایج جستجوی پرامپت هوش مصنوعی انجام شود؛ یعنی کاربران فقط نیاز دارند دستورات ساده‌ای را تایپ یا بیان کنند تا عامل هوش مصنوعی شروع به اجرای وظیفه کند. Stripe عامل هوش مصنوعی Perplexity را با یک کارت مجازی یکبار مصرف برای پرداخت‌های آنلاین با محدودیت‌های هزینه‌کرد تأمین می‌کند که نیاز به دسترسی به حساب بانکی کاربر را حذف می‌کند.

Perplexity اولین شرکتی است که یک عامل خرید مبتنی بر هوش مصنوعی را برای مشتریان پرداخت‌کننده در ایالات متحده راه‌اندازی کرده است. این سیستم می‌تواند به کاربران کمک کند تا در چندین وبسایت خرده‌فروشی بگردند، محصولات را بر اساس پارامترهای خاص پیدا و مقایسه کنند و حتی خرید را مستقیماً تکمیل کنند.



“ما در سال گذشته جهش نسلی را در هوش مصنوعی مشاهده کرده‌ایم، و شرکت‌های هوش مصنوعی اکنون مسیری آشنا را دنبال می‌کنند—مسیری که شاهد اجرای آن در Stripe در طول دهه گذشته بوده‌ایم—درست مانند SaaS، بازارگاه‌ها و پلتفرم‌های قبل از آن‌ها. آن‌ها به صورت گسترده و افقی شروع می‌کنند، سپس عمق پیدا می‌کنند و عمودی می‌شوند. ما از ابزارهای عمومی و همه‌منظوره به کاربردهای تخصصی و صنعت‌محور در حال انتقال هستیم. برخی این‌ها را ‘لایه‌های LLM³’ می‌نامند، اما این دیدگاه نکته را از دست می‌دهد. با تعبیه زمینه، داده‌ها و جریان‌های کاری مناسب، این اپلیکیشن‌های عمودی جایی هستند که تأثیر اقتصادی واقعی آغاز می‌شود.”

امیلی سندز

رئیس بخش اطلاعات، Stripe

چالش‌های هوش مصنوعی عامل

علیرغم پتانسیل عظیم هوش مصنوعی عامل، چندین چالش قابل‌توجه برای آن وجود دارد که باید برای اینکه به صورت گسترده و ایمن در خدمات مالی اتخاذ شود، بر آن‌ها غلبه کرد.

- **نظارت و انطباق.** چارچوب‌های نظارتی و حکمرانی فعلی با در نظر گیری عوامل انسانی و موسسات طراحی شده‌اند، با مسئولیت‌های مشخص. با عامل‌های هوش مصنوعی، سوالات جدی در مورد احراز هویت، تشخیص تقلب و مسئولیت مطرح می‌شود. این موضوع فقط یک نگرانی انتزاعی نیست: خلافکاران در حال حاضر از GenAI برای انجام تقلب‌های پیچیده مالی استفاده می‌کنند. صدور مجوز کاری، مسائل دیگری را به وجود می‌آورد: برای مثال، آیا یک عامل هوش مصنوعی برای ارائه مشاوره سرمایه‌گذاری نیاز به مجوز نظارتی دارد؟ سوالات پیچیده‌ای مانند این‌ها باید برای بهره‌برداری از مزایای هوش مصنوعی عامل در خدمات مالی حل شوند.
- **زیرساخت.** عامل‌های هوش مصنوعی برای تحقق وعده خود، نیاز به آزادی عمل و دسترسی برای فعالیت در سراسر سایت‌ها خواهند داشت. در خدمات مالی، داده‌ها پراکنده است و توسط بانک‌ها، بیمه‌گران، شرکت‌های بزرگ فناوری، دفاتر اعتباری، فین‌تک‌ها و غیره نگهداری می‌شود، که همه آن‌ها در صورتی که هوش مصنوعی عامل بخواهد

به طور کامل به وعده خود عمل کند، نیاز به یکپارچگی خواهند داشت. بنابراین انتظار داریم هوش مصنوعی عامل زودتر و به صورت مداوم‌تر در بازارهایی ظاهر شود که بانکداری باز جای خود را باز کرده است (برای مثال، انگلستان، برزیل و سنگاپور).

حریم خصوصی و امنیت داده‌ها

داده‌های مالی یکی از حساس‌ترین انواع اطلاعات است و رخنه آن‌ها می‌تواند برای افراد درگیر ویرانگر باشد. کلیه داده‌های هوش مصنوعی و توسعه آن باید ایمن باشد و لازم است قوانین کدگذاری شده مشخص در مورد آنچه می‌تواند و نمی‌تواند با آن انجام شود وجود داشته باشد. اینجاست که نظارت‌کنندگان باید شفاف‌سازی کرده و راهنمایی ارائه دهند.

با توجه به این چالش‌ها، استفاده از هوش مصنوعی عامل در خدمات مالی عقب‌تر از سایر بخش‌های اقتصاد خواهد بود. با این وجود، ما در حال حاضر شروع به مشاهده پتانسیل تحول‌آفرین آن در توسعه نرم‌افزار می‌کنیم، به ویژه برای فین‌تک‌های مراحل اولیه مبتنی بر هوش مصنوعی. در حالی که اتخاذ ابزارهای GenAI برای بسیاری از فین‌تک‌های مقیاس‌یافته کند بوده است، این فناوری چیزی بیش از دستاوردهای بهره‌وری است. در سال‌های پیش رو، انتظار داریم این فناوری جریان‌ساز، سطحی از نوآوری محصول ایجاد کند که شبیه به دوران ظهور اینترنت و موبایل در خدمات مالی است.

³ LLM wrapper

۲. امور مالی زنجیره‌ای وعده داده شده، اما موانع باقی است

علیرغم سال‌ها وعده، امور مالی زنجیره‌ای - فعالیت‌ها و تراکنش‌های مالی انجام‌شده بر روی بلاک‌چین - هنوز به مقیاس لازم برای اختلال در زیرساخت مالی سنتی دست نیافته است. با این حال، پیشرفت‌های اخیر در قابلیت مقیاس‌پذیری بلاک‌چین و وضوح نظارتی، نقطه عطف نزدیکی را نشان می‌دهد. معاملات بزرگ مانند خرید Hidden Road توسط Ripple (۱.۳ میلیارد دلار)، همراه با جاه‌طلبی‌های آمریکا برای تبدیل شدن به قدرت کریپتو و اجرای MiCA در اروپا، این شتاب را تأیید می‌کند.

گام حیاتی بعدی برای موارد استفاده گسترده‌تر زنجیره‌ای، ایجاد تغییر قابل توجه در شبکه‌های مؤثر مورد نیاز است (تصویر ۸ را ببینید).

استیبل‌کوین‌ها: مورد استفاده چیست؟

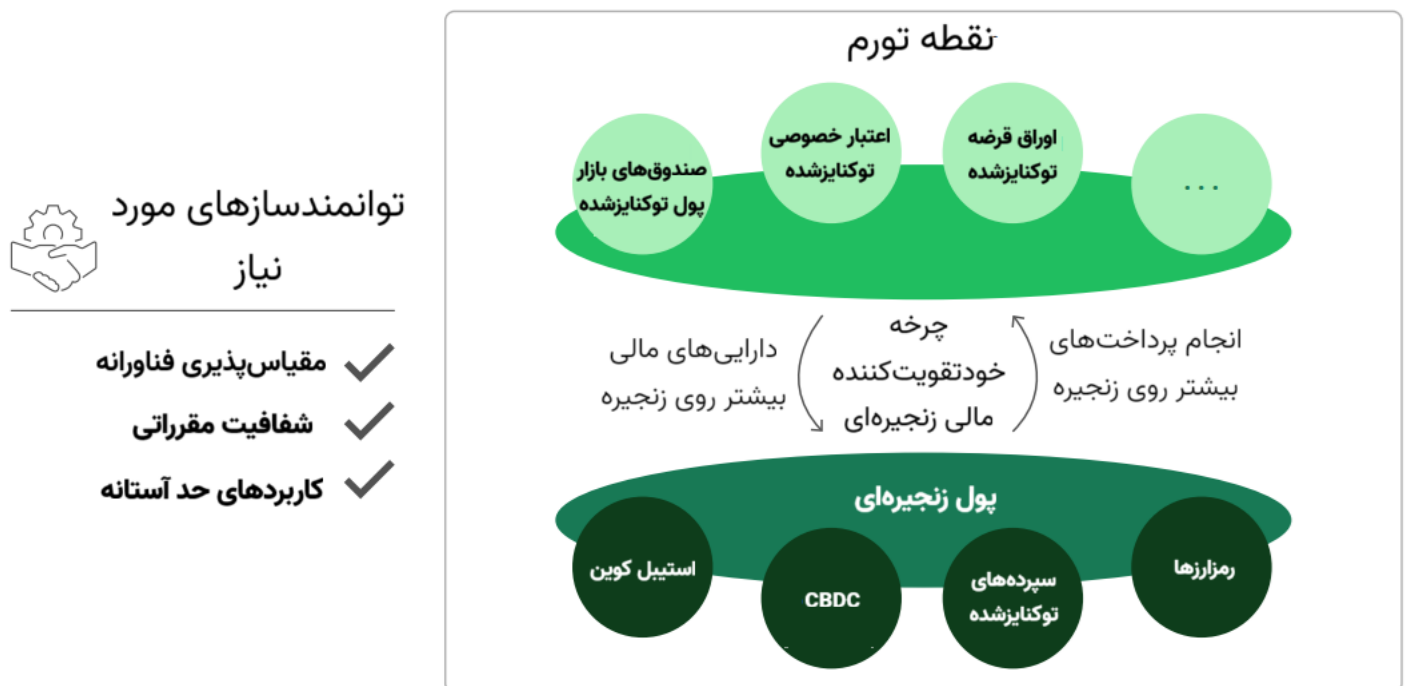
تا به امروز، اولیه‌ترین موارد استفاده برای استیبل‌کوین‌ها معاملات کریپتو و امور مالی غیرمتمرکز بوده است، اما رشد مداوم در ارسال آدرس‌های کیف پول، علیرغم نوسانات بازار کریپتو، نشان می‌دهد که استیبل‌کوین‌ها شروع به جدایی از فعالیت‌های کریپتومحور

کرده‌اند. تا کنون، آشکارترین مورد استفاده، ذخیره ارزش در بازارهای پرتورم با تقاضای قوی‌تر از عرضه برای دلار آمریکا به دلیل ذخایر محدود و محدودیت‌های ارزی بوده است. در این زمینه، استیبل‌کوین‌های مبتنی بر دلار آمریکا (~۹۸٪ همه استیبل‌کوین‌ها) دسترسی نامحدود به انبار جهانی نقدینگی دلار آمریکا ارائه می‌دهند که آن را ارزان‌تر و آسان‌تر می‌سازد تا مصرف‌کنندگان و SMBها دلار نگه دارند، به ویژه نسبت به نقد. این امر رشد سریع استیبل‌کوین‌ها در بازارهای پرتورم را توجیه می‌کند. برای مثال، طبق گزارش Chainalysis، در ترکیه خریدهای استیبل‌کوین ۴.۳٪ از GDP این کشور را در سال ۲۰۲۴ تشکیل داد.

در برخی بازارها، سوال باز در مورد پایداری این مورد استفاده با توجه به پتانسیل نوسانات ارز وجود دارد. برای مثال، بانک مرکزی هند مخالفت قوی خود را با استیبل‌کوین‌ها ابراز کرده و خطر را برای حاکمیت روپیه هندی ذکر کرده است. زمانی که بازارها با تورم بیش از ۱۰٪ کمی بیش از ۷٪ از GDP جهانی را نشان می‌دهند، در حالی که در این بازارها تقاضای قوی برای دسترسی به دلار آمریکا وجود دارد، این مورد استفاده به تنهایی نقطه اوج مورد نیاز برای اتحاد گسترده‌تر امور مالی زنجیره‌ای نخواهد بود.

تصویر ۸

نقطه تورم بالقوه پیش رو برای مالی زنجیره‌ای



استیبل کوین‌ها در پرداخت‌ها

سایر موارد استفاده اصلی برای استیبل کوین‌ها در پرداخت‌ها هستند، عمدتاً برای پذیرش تاجر و پرداخت‌های مرزی. برای پذیرش تاجر، آنها سرعت بیشتر و هزینه‌های تراکنش کمتر را وعده می‌دهند. در بسیاری از بازارها، جایی که روش‌های پرداخت جایگزین مانند "خریدی حالا، بعداً بپرداز" محقق نشده‌اند، استیبل کوین‌ها یک روش پرداخت جدید بدون اصطکاک ارائه می‌دهند که با کارت‌های اعتباری ناکارآمد است. در بازارهایی که کارت‌های اعتباری بیشتر به عنوان بخشی از اکوسیستم تجارت الکترونیکی تثبیت شده‌اند، با این حال، اتخاذ مبتنی بر پهنای باند ممکن است چالش‌برانگیزتر باشد. برای مثال، در آمریکا، روش‌های پرداخت جایگزین مانند حساب‌های ACH از مصرف‌کنندگان سود به مانند مزایای ارزش استیبل کوین‌ها مانند حفاظت شارژبک و تقلب و پاداش‌های نقدی دارند. بر این اساس، بازارهایی با محدوده هجوم پرداخت زمان‌بندی، با تاجران که به شدت بر تخفیف‌های نرخ تاجر مذاکره می‌کنند.

در نتیجه، تولیت پیدا کردن انگیزه در این بازارها-یک مثال برنامه پاداش PayPal است، که در حال حاضر نرخ پاداش سالانه ۳/۷٪ برای دارندگان رمز ارز PYUSD ارائه می‌دهد.

برای پرداخت‌های مرزی، ارزش استیبل کوین‌ها بسیار آشکارتر و مادی‌تر است. در بسیاری از کریدورها، به ویژه آن‌هایی از بازار جهان جنوب، بانک‌های متناظر هزینه‌ها و اصطکاک قابل‌توجهی اضافه می‌کنند. این بانک‌ها اغلب ۱۰ تا ۵۰ دلار کارمزد برای یک پرداخت مرزی اضافه می‌کنند، که درصد قابل‌توجهی از حواله کم‌ارزش را نشان می‌دهد. و در حالی که SWIFT در سرمایه‌گذاری بر سیستم‌های GPI بوده است، با حداقل ۳۰ دقیقه تسویه در بسیاری از مسیرهای برتر بین شمال جهان و کشورهای جنوب، هنوز ساعت‌ها در مناطق-شامل بخش‌های بزرگی از آفریقا، آمریکای لاتین، و آسیای مرکزی-جایی که وجوه‌ها ممکن است روزها طول بکشد تا برسند، کمپانی‌ها و بانک‌ها تا زمان کوتاه‌تری کات‌آف کرده‌اند. در حالی که فین‌تک‌هایی مانند Wise و Remitly زیرساخت loop بسته خود را برای حذف این نقاط درد برای مصرف‌کنندگان و SMB ساخته‌اند، ریل‌های پرداخت ساخته شده بر پایه استیبل کوین‌ها ممکن است فین‌تک‌هایی به ایجاد و اجرای این زیرساخت با هزینه کمتر کمک کند. ما از قبل شاهد ظهور فین‌تک‌های بومی استیبل کوین مانند Cedar Money و Sling Money هستیم.

با این حال، دو چالش کلیدی برای استیبل کوین‌ها در پرداخت‌های مرزی باقی می‌ماند. اول، تبدیل استیبل کوین‌ها به نقدینگی محلی که در بسیاری از بازارها می‌تواند گران و شامل اکوسیستم تسویه مشکل‌دار باشد. Fiat forex مایع‌ترین بازار جهان است، Bano de Settlements International تخمین می‌زند که بیش از ۷/۵ تریلیون دلار حجم معامله روزانه در مقایسه با تقریباً ۳۰ تا ۱ تریلیون دلار برای استیبل کوین‌ها. ثانی، علیرغم رشد، وضوح نظارتی، هنوز

کار برای مقیاس‌دهی AML و KYC infrastructure needed برای پرداخت‌های استیبل کوین، شامل شناسایی صاحبان نهایی beneficiary از آدرس‌های کیف پول وجود دارد. این امر برای اتخاذ گسترده‌تر توسط سیستم بانکی حیاتی است. اگر این دو چالش را می‌توان بر آن غلبه کرد، استیبل کوین‌ها پتانسیل تبدیل شدن به بخش کلیدی اکوسیستم پرداخت مرزی، به ویژه در شکاف‌هایی را دارند که زیرساخت پرداخت مرزی موجود، کند و پرهزینه است.

در سال ۲۰۲۴، بر اساس مدل پرداخت جهانی BCG، جریان‌های پرداخت فرامرزی در جنوب جهانی ۱۴ تریلیون دلار از مجموع تقریبی ۱,۶۳۷ تریلیون دلار حجم پرداخت جهانی (داخلی و فرامرزی) را به خود اختصاص داده است. در حالی که ضرورت‌های پرداخت‌های فرامرزی سریع‌تر و ارزان‌تر تنها با عادی شدن پرداخت‌های داخلی لحظه‌ای افزایش خواهد یافت، واضح است که تنها استفاده از استیبل کوین‌ها در پرداخت‌های فرامرزی کافی نخواهد بود تا تغییر گسترده و بنیادین به سمت امور مالی روی زنجیره (آن‌چین) را آغاز کند.

دارایی‌سازی توکن می‌تواند بزرگ‌تر از استیبل کوین‌ها باشد

توکن‌سازی دارایی‌ها، شامل دارایی‌های مالی مانند اوراق قرضه و سهام، پتانسیلی بزرگ‌تر از استیبل کوین‌ها دارد. اگرچه کل حجم دارایی‌های توکن‌سازی شده امروزه با حدود ۶۰۰ میلیارد دلار، مقدار کمی را نشان می‌دهد، اما از اوایل سال ۲۰۲۳ با نرخ رشد سالانه مرکب دو رقمی رشد کرده و می‌تواند نماینده تحول بعدی بازارهای سرمایه باشد.

"پرداخت‌های فرامرزی کند باعث ایجاد اصطکاک و دشواری زیادی می‌شود. اگر شما امروز سیستم بانکی می‌ساختید، از بانکداری واسطه‌ای^۴ استفاده نمی‌کردید-احتمالاً آن را بر چیزی مثل استیبل کوین‌ها می‌ساختید."

DANIEL VOGEL

مدیرعامل، Bits

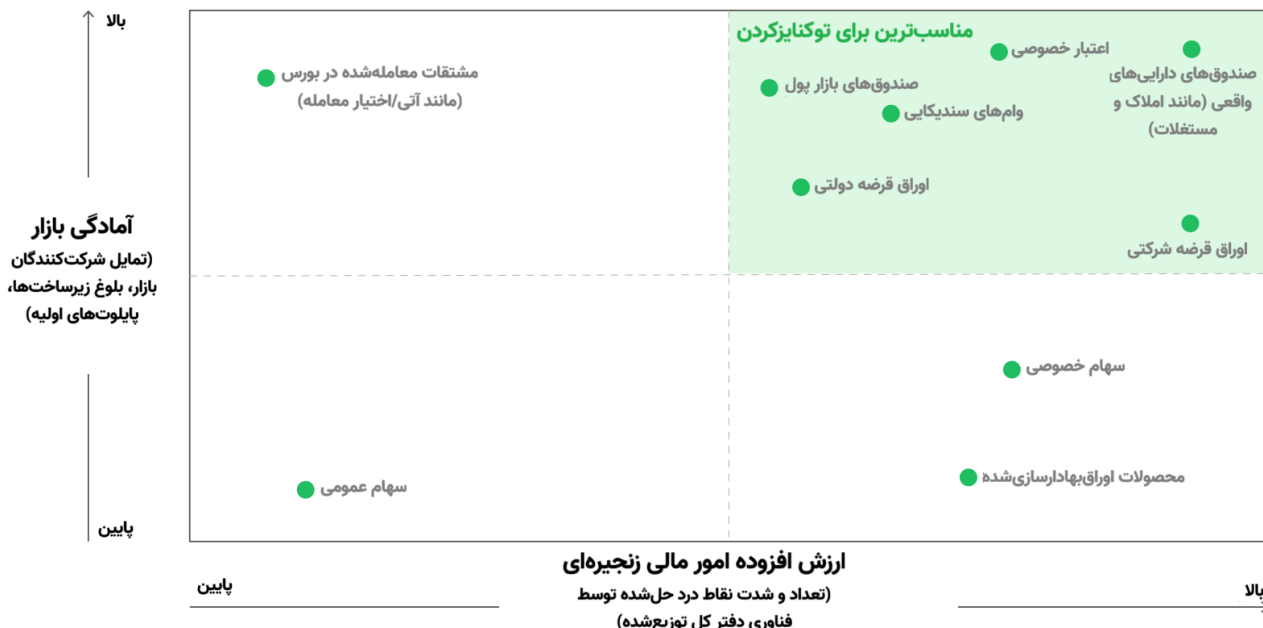
زمانی که یک بانک از طریق بانک دیگری در کشور مقصد، خدمات بانکی ارائه می‌دهد.

تا به امروز، بیشتر تقاضا برای داراییهای مالی سنتی زنجیره‌ای از شرکتهای مدیریت دارایی مجازی آمده است. مثلاً BlackRock و Franklin Templeton، هر دو صندوق‌های پولی توکن‌شده را معرفی کرده‌اند تا به دارندگان دارایی، بازدهی روی پول نقد خود ارائه دهند. حجم ترکیبی این صندوق‌ها به حدود ۳ میلیارد دلار دارایی تحت مدیریت در طول پنج سال اخیر رسیده است. با این حال، وعده دارایی‌سازی توکن فراتر از صرفاً خدمت به تقاضا می‌رود و پتانسیل پرداختن به اصطکاک‌های دست‌وپاگیر و پرهزینه در زیرساخت مالی را دارد و کارایی شبیه بازار سهام را به دارایی‌های بیشتر نقدشونده مانند اوراق قرضه، سهام خصوصی، املاک و مستغلات ارائه می‌دهد (تصویر ۹ ببینید). توکن‌سازی می‌تواند نقاط درد کلیدی زیر را کاهش دهد:

- **هزینه‌های واسطه‌ای.** بین ناشر و سرمایه‌گذار، معمولاً واسطه‌هایی درگیر معامله، تسویه، سپرده‌گذاری، و خدمات دارایی هستند. این واسطه‌ها هزینه را از طریق کارمزدهایی را برای فعالیت‌هایی مانند حفظ سوابق، تطبیق و پردازش اضافه می‌کنند. یکی از مزایای اصلی توکن‌سازی دارایی‌ها توانایی خودکارسازی بسیاری از این کارها و هزینه‌های مرتبط از طریق قراردادهای هوشمند است (مجموعه‌ای از دستورالعمل‌هایی که بر روی بلاک‌چین کدنویسی شده‌اند که می‌توانند تحت شرایط خاص خودکار اجرا شوند). تخمین زده می‌شود که سالانه تقریباً ۲۰ میلیارد دلار در هزینه‌های واسطه‌ای می‌تواند در همه کلاس‌های دارایی از طریق توکن‌سازی صرفه‌جویی شود.

تصویر ۹

سودمندی و بقای اقتصادی توکن‌سازی، بر اساس طبقه دارایی‌ها متغیر است



چه چیزی امکان پیشرفت امور مالی زنجیره‌ای را فراهم می‌کند؟
علی‌رغم وعده‌های توکن‌سازی، مسیری طولانی از پروژه‌های آزمایشی تا استقرار بزرگ‌مقیاس در امور مالی زنجیره‌ای وجود دارد که به چهار عامل اصلی شامل بهبود وضوح نظارتی، استانداردهای یکپارچه، زیرساخت استاندارد بانکی و توده بحرانی از پذیرندگان اولیه برای تاثیرگذاری شبکه‌ای متکی است.

پیشرفت به سمت وضوح نظارتی در حال انجام است. سوئیس در ۲۰۲۱ با تصویب قانون جامع DLT Act، پیشگام بوده و چارچوب قانونی محکمی برای فن‌آوری دفتر کل توزیع‌شده ایجاد کرده است. فرانسه نیز گام‌های مهمی برداشته و در میان اولین کشورهایی است که واحدهای صندوق مبتنی بر بلاک‌چین و ابزارهای قرضه توکن‌شده را مجاز کرده است. به طور مشابه، سنگاپور خود را به عنوان کشوری نوآوری‌پذیر موضع‌یابی کرده است؛ به این صورت که پایلوت‌های توکن‌سازی دارایی، به‌ویژه برای اوراق قرضه را در چارچوب سندباکس خود امکان‌پذیر ساخته است. در مقابل، آمریکا در حال حاضر فاقد چارچوب تنظیمی جامعی است که صراحتاً برای توکن‌سازی اوراق بهادار طراحی شده باشد، که با توجه به حجم ذخایر دارایی این کشور، چالش محسوب می‌شود.

پرداختن به استانداردهای داده پراکنده و تعاریف قانونی ناسازگار موضوع ضروری دیگری است. پذیرش نهادی در سراسر صنعت نیازمند استانداردهای یکپارچه است. تنظیم‌کننده‌هایی مانند US Commodity Futures Trading Commission روندی را ایجاد کرده‌اند، با ابزارهای مرکزی مانند Dtcc، Clearstream و Euroclear که روی هماهنگ‌سازی استانداردها در کشورهای مختلف هم کار می‌کنند. ساخت زیرساخت قابل تعامل، درجه نهادی حیاتی دیگر و پیش‌نیازی ضروری است و فرصت مهمی برای فین‌تک‌ها ارائه می‌دهد. نهادهای مالی نیاز به زیرساخت قابل حفاظت و یکپارچه برای جابجایی دارایی‌ها در بلاک‌چین‌های مختلف دارند.

عامل تسهیل‌کننده نهایی و احتمالاً مهم‌ترین آن برای امور مالی زنجیره‌ای، داشتن توده‌ای بحرانی از کاربران اولیه است که دارایی‌های غیرنقد با اولویت بالا مانند اوراق قرضه و وام‌های سندیکایی را به زنجیره منتقل می‌کنند. این کار نیاز به بزرگ‌ترین نهادهای مالی برای شروع کار در مقیاس بزرگ و تاثیرات شبکه‌ای دارد، که هزینه‌های تغییر برای پذیرندگان بعدی را کاهش می‌دهد. این موسسات قبلاً چندین پایلوت و موارد استفاده واقعی را به راه انداخته‌اند که در سال‌های آینده نیاز به توسعه و گسترش خواهند داشت. برای مثال، پلتفرم Digital Assets Goldman Sachs (GS DAP) با موفقیت ۱۰۰ میلیون یورو European Investment Bank bond را صادر کرده، در حالی که پلتفرم JPMorgan Kineyx همچنین نقدینگی بزرگ‌تر روزانه را با توکن‌سازی معاملات repo ارائه داده است.

اندازه این مجموعه دارایی‌ها به صدها تریلیون دلار جهانی در صندوق‌های بازار پولی، اوراق قرضه، املاک و مستغلات، اعتبار خصوصی، صندوق‌ها و سایر سرمایه‌گذاری‌های جایگزین می‌رسد. اگر این موانع بتوانند با موفقیت حل شوند، می‌تواند مورد استفاده‌ای

باشد که نقطه عطف برای امور مالی زنجیره‌ای محسوب شود. زمانی که این مجموعه دارایی‌ها بر زنجیره حرکت کنند، پرداخت‌ها به عنوان مکانیسم تسویه طبیعی—در قالب استیبل‌کوین‌ها، سپرده‌های توکن‌شده، یا ارزهای دیجیتال بانک مرکزی (CBDCs)—قرار می‌گیرند و چرخ را به حرکت درمی‌آورند (نکته ۲ را ببینید). این امر می‌تواند امور مالی زنجیره‌ای را قادر سازد تا سرانجام وعده دیرینه خود برای تحول زیرساخت مالی جهان را محقق کنند.

۳. بانک‌های چالشگر: توسعه محصول و بخش مشتری، احتمال موفقیت بالاتری نسبت به جهانی‌شدن دارد

بانک‌های چالشگر، که زمانی مخرب‌های نوظهور بودند، موقعیت خود را در اکوسیستم بانکداری جهانی تحکیم کرده‌اند، به‌خصوص در بازارهای بزرگ مانند برزیل، انگلستان، کره جنوبی و چین. در هر یک از این بازارها، بانک‌های چالشگر بیش از ۱۰٪ از کل سرمایه‌گذاری بازار بانکی را به دست آورده‌اند. با رشد درآمد به ترتیب ۷۲٪ و ۵۸٪ Nubank و Revolut در سال ۲۰۲۴، مشخص است که بانک‌های چالشگر دیگر نمی‌توانند ناچیز تلقی شوند.

البته، همه بانک‌های چالشگر رونق ندارند. تا سه ماهه اول ۲۰۲۳، ۹۲ بانک از ۶۵۰ بانک چالشگر جهانی قابل‌دسترس با تنها ۲۴ تولید درآمد بالای ۵۰۰ میلیون دلار سالانه بودند. نکته قابل توجه، این ۲۴ بانک رشد سالانه قدرتمند حدود ۵۰٪ را تجربه می‌کنند، که بیش از ضریب رشد ۲۶٪ همتایان کوچک‌ترشان است. با رشد درآمد از ۲۸٪ در سال گذشته پنج سال (۲۰۱۹-۲۰۲۴) به ۸٪ سالانه طی پنج سال آینده (۲۰۲۴-۲۰۲۹)—ما انتظار تحکیم حول گروه کوچک‌تری از رهبران مقیاس‌پذیر را داریم.

علی‌رغم مقیاس نسبی آنها نسبت به سایر فین‌تک‌ها، این رهبران هنوز فضای سفید قابل‌توجهی برای توسعه دارند—تنها ۲٪ از آنها سپرده‌ها درآمد مجموعه بانکداری جهان را انتخاب کرده‌اند. آنها راه‌هایی برای حفظ رشد سریع خود و توسعه بیشتر نتایج سنتی می‌جویند. ما انتظار داریم بانک‌های چالشگر بر چهار استراتژی در سال‌های آینده تمرکز کنند: تنوع‌بخشی فراتر از درآمد کارمزد، رشد میانگین موجودی سپرده، حرکت به بخش‌های مشتری پربازده‌تر و توسعه به بازارهای جغرافیایی جدید.

تنوع‌بخشی فراتر از درآمد کارمزد. امروزه، بانک‌های چالشگر به‌طور میانگین ۳۶٪ از درآمد خود را از طریق محصولات مبتنی بر کارمزد تولید می‌کنند، میزان قابل‌توجهی بالاتر از ۲۰٪-۴۰٪ برای بانک‌های خرده‌فروشی سنتی. با اینکه رهبران به دنبال حفظ رشد هستند، ما انتظار داریم که آنها مجموعه محصولات خود را برای تولید درآمد اسپرد بیشتر گسترش دهند؛ کارت‌های اعتباری، وام‌های شخصی، وام‌های مسکن، و حتی تسهیلات وام‌دهی برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به عنوان ارائه‌دهندگان خدمات ظهور خواهند کرد. برخی از بانک‌های چالشگر قبلاً در این زمینه پیشرفت کرده‌اند؛ به عنوان مثال، مونزو حدود ۵۱٪ از درآمد خود را در سال ۲۰۲۴ از درآمد خالص بهره (منهای ضررهای اعتباری) تولید کرد، در حالی که این رقم در سال ۲۰۲۲ تنها ۱۸٪ بود.

آزمایش‌های اروپایی DLT با CBDCها

با انتقال فعالیت‌های اقتصادی بیشتر به زنجیره، استیبل‌کوین‌ها تنها گزینه برای تسویه نیستند و جایگزین جذاب ارزهای دیجیتال بانک مرکزی (CBDCها) هستند که می‌توانند از دلاری‌سازی جلوگیری کنند و طبق طراحی، نظارت تنظیمی بیشتری دارند. اتحادیه اروپا در این حوزه پیشگام بوده است و چندین آزمایش زنده برای تسویه با پول بانک مرکزی انجام داده است.

در نوامبر ۲۰۲۴، بانک سرمایه‌گذاری اروپا، اوراق قرضه ۱۰۰ میلیون یورویی بر روی پلتفرم Orion HSBC صادر کرد که از CBDC تجربی عمده‌فروشی Banque de France استفاده می‌کرد. Générale نیز وارد توافق با خرید Banque de France در دسامبر ۲۰۲۴ شد، با استفاده از اوراق قرضه بر روی بلاک‌چین Ethereum به عنوان وثیقه و CBDC برای تسویه.

این موفقیت‌های اولیه توسط نهادهای بزرگ، با اینکه هنوز نوپا هستند، امکان آن را نشان می‌دهد که توکن‌سازی دارایی‌ها می‌تواند اشکال بیشتری از پول، مانند CBDCها و استیبل‌کوین‌ها را به زنجیره بیاورد.

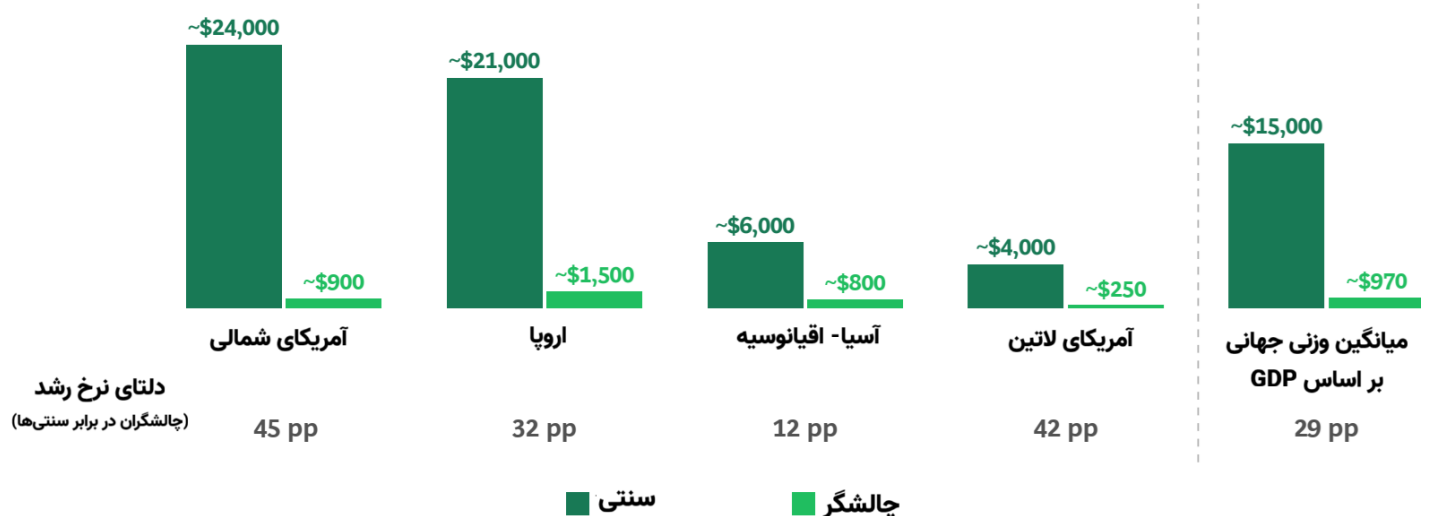


رشد میانگین موجودی سپرده‌ها. یک معیار که بانک‌های چالشگر را محکم در رده “چالشگر” نگه می‌دارد، میانگین موجودی سپرده است. بسیاری از این بانک‌ها آمار کاربران چشمگیری دارند، اما ارقام سپرده به ازای هر کاربر به شدت از اعداد سنتی عقب است. میانگین موجودی سپرده بانک چالشگر ۹۷۰ دلار در سطح جهانی است، در مقایسه با بانک‌های خرده‌فروشی سنتی که میانگین موجودی حدود ۱۵,۰۰۰ دلار دارند. این تفاوت نشان‌دهنده عدم اعتماد مشتریان و مشوق‌های ناکافی برای سپرده‌های بزرگ است، که اغلب چالشگرها را به جذب کردن حساب‌های دوم یا وضعیت مکملی وادار می‌کند. یکی از دلایل دیگر اینکه بانک‌های چالشگر به طور معمول هدف‌گذاری و جذب مشتریان جغرافیایی جدید ارزان‌تری داشته‌اند. برخی از بانک‌های چالشگر به ساخت مدل‌های کسب‌وکار خود حول حساب دوم ادامه خواهند داد، بسیاری از آنها تلاش خواهند کرد تا مشتریان را ترغیب کنند که آنها را به عنوان حساب اصلی خود انتخاب کنند و میانگین موجودی سپرده‌شان را افزایش دهند. برای مثال، Chime در آمریکا ارائه حساب پس‌انداز با بازده بالا و الهام‌بخش برای سپرده مستقیم به حساب Chime خود را گسترش داده است. همان‌طور که چالشگرهای پیشرو به مقیاس‌پذیری و ساخت اعتماد ادامه می‌دهند، میانگین موجودی سپرده‌ها در واقع رشد خواهد کرد. در حقیقت، بانک‌های چالشگر رشد سپرده ۳۷٪ در سال را مشاهده می‌کنند، ۲۹ نقطه‌ای درصدی بالاتر از بانک‌های خرده‌فروشی سنتی (تصویر ۱۰ را ببینید).

تصویر ۱۰

متوسط سپرده‌های بانک‌های چالشگر، کمتر است اما سریع‌تر از بانک‌های سنتی خرده‌فروشی رشد می‌کنند.

برآورد متوسط موجودی سپرده‌ها بر اساس منطقه، بانک‌های خرده‌فروشی سنتی در مقابل بانک‌های چالشگر، ۲۰۲۴



نکته: بانک‌های چالشگری که به سودآوری رسیده‌اند و درآمدهای بیشتر از ۵۰۰ میلیون دلار دارند، در نظر گرفته شده‌اند. آفریقا، خاورمیانه و اقیانوسیه هنوز این معیار را برآورده نمی‌کنند.

هدف‌گیری بخش‌های مشتری مرفه‌تر. درآمدی که امروزه بانک‌های چالشگر تولید می‌کنند، معمولاً از منابعی مانند تغییرات نرخ ارز به دست می‌آید. ما انتظار داریم این بانک‌ها شروع به هدف‌گیری مشتریان مرفه‌تر کنند، بخشی که در آن حاشیه سود—حتی در درآمد مبتنی بر کارمزد—اغلب بالاتر است و میانگین موجودی سپرده‌ها بیشتر است. آشکارترین مثال بانک چالشگر که این استراتژی را دنبال می‌کند Revolut است. با ۷۲٪ درآمد مبتنی بر کارمزد در سال ۲۰۲۴، بنا به گزارش‌ها در مراحل اولیه تلاشی برای هدف‌گیری مشتریان ثروتمندتر با ورود به بانکداری خصوصی و راه‌اندازی کارت اعتباری مبتنی بر پاداش قرار دارد.

گسترش به بازارهای جغرافیایی جدید. همچنین، چندین بانک چالشگر برای حفظ یا تسریع رشد خود، بین‌المللی‌سازی را برنامه‌ریزی کرده‌اند. برای مثال، Revolut در حال گسترش در مکزیک، آفریقای جنوبی و هند است، در حالی که Bunq گزارش کرده به دنبال ورود به بازار آمریکا است. در همین حال، KakaoBank کره جنوبی به دنبال مجوز فعالیت در تایلند است.

از لحاظ تاریخی، گسترش جهانی برای بانک‌های سنتی چالش‌برانگیز بوده، حتی برای غول‌های بانکداری مانند Citi (نکته ۳). با این حال، در این سناریو بانک‌های چالشگر مزایایی نسبت به شرکای سنتی دارند، از جمله مدل‌های عملیاتی ناب‌تر، پشته‌های فناوری ابرمحور و استراتژی‌های تعامل مشتری دیجیتال‌مبنا.

Chase UK در سال ۲۰۲۱ راه‌اندازی شده، اولین عملیات بانکداری خرده‌فروشی JPMorgan Chase خارج از ایالات متحده را نشان می‌دهد. این عملیات، یک ارائه کاملاً دیجیتال است که همراه با خدمات مشتری پیشرو و قدرت برند Chase، بانک را قادر به رشد سریع کرده است. تا کنون، حدود ۱/۵ میلیون سپرده و بیش از ۲ میلیون مشتری جذب کرده، با میانگین موجودی سپرده تقریباً ۷,۵۰۰ پوند در مقایسه با میانگین موجودی سپرده ضمنی Monzo حدود ۱,۲۰۰ پوند. Chase با اینکه هنوز سودآور نیست، اعلام کرده انتظار دارد در سال ۲۰۲۵ سود تولید کند.

با این حال، همچنین مشتریان جدید را با ۱٪ پس‌دادت نقدی جهانی جذب می‌کند. با توجه به نرخ‌های متوسط تبادل در انگلستان حدود ۰/۳٪، مشخص نیست که این یک استراتژی پایدار جذب مشتری باشد. در واقع، در آوریل، Chase UK شروع به محدود کردن خریدهای کارت‌داران کرد ۱٪ پس‌دادت نقدی. با برنامه‌های گسترش به آلمان، جالب خواهد بود که ببینیم آیا Chase می‌تواند موفقیت خود در انگلستان را تکرار کند.

چیس، در زمینه رضایت مشتریان، رهبر بازار انگلستان است

احتمال توصیه ارائه‌دهنده حساب سپرده توسط مشتریان به دوستان یا خانواده (%)



۴. وام‌دهی فین‌تک: بادهای جدید، اما مدل همچنان در طول یک چرخه اعتباری آزمایش نشده باقی می‌ماند

وام‌دهی همچنان فرصت قابل توجهی برای فین‌تک‌ها باقی می‌گذارد، با توجه به اینکه آنها تنها در حدود ۳٪ از درآمدهای ۲ تریلیون دلاری جهانی بانکی نفوذ کرده‌اند. تخمین زده می‌شود که تقریباً ۵۰۰ میلیارد دلار در موجودی وام‌های باقی‌مانده وجود دارد که در مجموع در مقایسه، تنها در آمریکا، طبق اعلام بانک فدرال رزرو نیویورک، بدهی خانوارها ۱۸ تریلیون دلار است.

جایی که فین‌تک‌ها در حوزه وام‌دهی نفوذ کرده‌اند، تنها تحت شرایط خاصی موفقیت دیده‌اند. به عنوان مثال، وام‌دهندگان فین‌تک مقیاس‌پذیر در چین (مانند لوفکس، آنت، ووی‌بانک) معمولاً بخشی از کنگلومراهای بزرگ با ترازنامه‌های عظیم هستند. در آمریکای شمالی و اروپا، وام‌دهندگان تک‌منظوره (برای مثال، SoFi و Lending Club) نسبتاً نادر و به طور عمده روی وام‌های تضمین‌نشده شخصی متمرکز شده‌اند. بازیگران SaaS عمودی ارائه وام‌دهی تعبیه‌شده در جریان درآمدی کوچک‌تر را ارائه می‌دهند. یک استثنای قابل توجه بازیگران BNPL مانند Affirm و Klarna است، که به سرعت در خارج از وام‌دهی مصرف‌کننده شخصی غیرتضمینی رشد کرده‌اند، نفوذ فین‌تک در حوزه‌های دیگر مانند وام‌های تضمین‌شده و کسب‌وکار کمتر از ۱٪ باقی می‌ماند.

اما دلایلی نیز برای شک و تردید وجود دارد، از جمله شکست‌های قبلی. N26 و Monzo هر کدام وارد بازار آمریکا شدند و سپس خروج کردند؛ Revolut سعی کرد در کانادا راه بیافتد، اما در سال ۲۰۲۲ خروج کرد. یکی از موانع مهم توسعه بین‌المللی، الزامات نظارتی متنوع و انطباق با نیازهای بازار محلی است؛ چالشی که بخصوص برای بانک‌ها پیچیده و مشکل است و شواهد کمی وجود دارد که نشان دهد این مانع کاهش یافته باشد.

اما شاید بزرگ‌ترین چالش رقابت باشد، که حالا شدیدتر از همیشه است. در بسیاری از بازارها، بانک‌های خرده‌فروشی سنتی در دهه گذشته به طور قابل توجهی در تجربیات دیجیتال سرمایه‌گذاری کرده‌اند تا با بانک‌های چالشگر برابری کنند. علاوه بر این، حالا میدان رقابتی از بانک‌های چالشگر مقیاس‌یافته‌ای وجود دارد که خودشان نماینده ورود رقبای جدید هستند؛ مانند Nubank در برزیل یا Starling، Monzo و Revolut در انگلستان. و در بسیاری از بازارها، کیف پول‌های دیجیتال با پایگاه مشتری بزرگ حالا می‌توانند به عنوان حساب‌های شبه بانکی عمل کنند، حتی ارائه وام انجام دهند؛ Paytm و PhonePe در هند و WeChat در چین، نمونه‌هایی از این دست هستند.

ایالات متحده به عنوان یک بازار هدف بالقوه، مثال‌هایی از این چالش‌ها ارائه می‌دهد. کاملاً مشخص است که بسیاری از بانک‌های چالشگر آن را به عنوان فرصت توسعه در نظر می‌گیرند. دارای جمعیت بزرگی بالغ بر ۳۳۰ میلیون و درآمد بالای خانوار است (با اهرم ۱/۵٪ در مقابل ۰/۴٪ جهانی، طبق مدل‌های جهانی BCG). اما آنها با رقابت شدیدی روبرو هستند - غول‌های بومی مثل Chase، ناشران دیجیتال مثل Chime، Current، SoFi، و Albert، و کیف پول‌هایی مثل CashApp و Venmo. و دیگر غول‌های فین‌تک مثل Robinhood در حال پیگیری مجوز بانکی هستند. ترکیب این موضوع با یک محیط نظارتی سخت‌گیرانه برای وام‌ها و ضریب پذیرش مشتریان بر اساس درصدی از دریافتی‌ها (رشد پاداش‌ها به عنوان درصدی از دریافتی‌ها تا حدود ۶٪ در آمریکا در مقابل تقریباً ۴/۵٪ یک دهه پیش)، نرخ غیربانکی پایین تقریباً ۴٪ و محیط نظارتی پیچیده - با تنها شش منشور بانکی فدرال جدید اضافه شده به طور متوسط سالانه از ۲۰۱۰ - و ورود موفق به بازار به نظر وظیفه‌ای دله‌رآور می‌رسد.

در حالی که توسعه بین‌المللی ممکن است برای بانک‌های چالشگر دشوار باشد، داستان کلی برای این بخش روشن باقی می‌ماند. هنوز فضای بکر فراوانی برای بانک‌های چالشگر پیشرو وجود دارد تا رشد پایدار حاشیه‌های خود را حفظ کنند و بازارهای داخلی خود را بیشتر تصرف کنند و خود را به عنوان بخشی از چشم‌انداز بانکداری ترسیم کنند. همچنین فرصت‌هایی برای ادامه رشد، افزایش میانگین موجودی‌های سپرده و تنوع در محصولات با حاشیه بالاتر وجود دارد.

این عدم نفوذ نسبی در حوزه وام‌دهی تا حد زیادی ناشی از مزایای رقابتی است که بانک‌ها دارند: دسترسی به تأمین مالی کم‌هزینه از طریق سپرده‌ها و توانایی اهرم‌سازی این سپرده‌ها از طریق بانکداری ذخیره جزئی. برای فینتک‌ها، تبدیل شدن به موسسه سپرده‌پذیر دشوار و پرهزینه است—گزینه‌ای قابل اجرا برای نهادی زیرمقیاس نیست. این امر وام‌دهندگان فینتک را با سه گزینه مواجه می‌کند: استفاده از سرمایه سهامی—در مراحل بسیار اولیه امکان‌پذیر اما مقیاس‌پذیر نیست؛ اوراق‌سازی—که می‌تواند به خوبی کار کند اما همچنین می‌تواند منبع تأمین مالی کند و غیرانعطاف‌پذیری باشد؛ و مشارکت با بانک‌ها، که اقتصاد واحد را فشرده می‌کند و همچنین می‌تواند هنگام ورود به بخش‌های وام‌دهی پریسک‌تر چالش‌هایی را ایجاد کند.

بانک‌ها مزایای اضافی استفاده از حجم وسیعی از داده‌های مشتری با تجربه و تاریخ طولانی فعالیت وام‌دهی را دارند که می‌توانند برای بهبود مدل‌های تضمین استفاده کنند. در مجموع، برای وام‌دهندگان فینتک رقابت دشوار است، علی‌رغم توانایی آشکار آنها در جذب مشتریان و ایجاد وام. این چالش با این واقعیت تشدید می‌شود که سرمایه‌گذاران خطرپذیر ممکن است فاقد صبر لازم برای رشد وام‌دهی باشند در حالی که کیفیت اعتبار حفظ می‌شود.

نقش رو به رشد صندوق‌های اعتباری خصوصی در فین‌تک. علی‌رغم این چالش‌ها، روند رو به رشد صندوق‌های اعتباری خصوصی که با وام‌دهندگان فین‌تک مشارکت می‌کنند، فرصت‌های جدیدی ارائه می‌دهد. بر اساس گزارش پریکین، دارایی‌های تحت مدیریت صندوق‌های اعتبار خصوصی به ۱.۷ تریلیون دلار رسیده است و در پنج سال گذشته با نرخ رشد مرکب سالانه ۲۰٪ رشد کرده است، به‌طوری‌که بزرگ‌ترین صندوق‌ها مانند بلک‌استون، آپولو، و KKR اکنون صدها میلیارد دلار دارایی اعتباری را مدیریت می‌کنند. از بحران مالی جهانی، تنظیم‌کنندگان از بانک‌ها خواسته‌اند ریسک خود را کاهش و ذخایر را افزایش دهند. صندوق‌های اعتباری خصوصی این خلأ را پر کرده‌اند، ریسک را از سپرده‌گذاران به سرمایه‌گذاران منتقل کرده‌اند—عمدتاً شرکت‌های بیمه، سرمایه‌گذاران نهادی (مؤسسات بیمه، شرکت‌های بیمه و بازنشستگی) که به دنبال درآمد ثابت با عائدی بالاتر هستند. این صندوق‌های اعتبار خصوصی، مدیران سرمایه بسیار پیچیده‌ای هستند که به دنبال فرصت‌هایی برای بازده‌های بالاتر از طریق ساختاردهی به معامله‌های پیچیده‌تر یا خاص‌تری می‌گردند که سایر تخصیص‌دهندگان سرمایه مایل یا قادر به انجام آنها نیستند.

مشارکت با فین‌تک‌ها، که حالا میلیاردها دلار وام در هر سال ایجاد می‌کنند، یکی از این فرصت‌های جذاب برای صندوق‌های اعتباری خصوصی محسوب می‌شود. به عنوان مثال، SoFi با یک معامله ۳ میلیارد دلاری با Fortress Investment Group در اکتبر ۲۰۲۴ موافقت کرد، و به دنبال آن یک معامله ۴ میلیارد دلاری با Blue Owl Capital در مارس ۲۰۲۵. معاملات بزرگ مشابهی در اروپا نیز مشاهده شده است. در ژوئن ۲۰۲۴، KKR خرید ۴۰ تریلیون پوندی از

وام‌های BNPL اروپایی را اعلام کرد؛ سه ماه بعد، Klarna سی میلیارد پوند از نمونه کارش را به Elliot Management فروخت. Pagaya مشارکت‌کننده فعال دیگری در این روند بوده، با یک توافق جریان آینده ۲/۴ میلیارد دلاری با Blue Owl Capital که در فوریه ۲۰۲۵ اعلام شد.

“اعتبار خصوصی، سوخت بزرگ رشد در اقتصاد در آینده است، هم در بازار وام‌دهی فین‌تک و هم به طور گسترده‌تر در اقتصاد. ثبات بیشتری نسبت به تأمین مالی کوتاه‌مدت سپرده ارائه می‌دهد، و این صندوق‌ها معمولاً «قیمت‌گذاری تعدیل‌شده بر اساس ریسک» بهتری دارند.”

GAL KRUBINER

مدیر عامل، Pagaya

بادهای موافق سکولار برای وام‌دهندگان فین‌تک. همان‌طور که فینتک‌ها به اولویت‌بندی تعمیق روابط با مشتریان و افزایش ارزش طول عمر ادامه می‌دهند، ما انتظار داریم آنها به‌طور فزاینده‌ای وام‌دهی را به سبد محصولات خود اضافه کنند. همان‌طور که شرکت‌های مستقر مدت‌هاست تشخیص داده‌اند، وام‌دهی کسب‌وکاری با حاشیه سود بالا است و وفاداری مشتری ایجاد می‌کند. ما از قبل شروع به مشاهده این موضوع با کسب‌کنندگان، بازیکنان SaaS عمودی، و بانک‌های چالشگر کرده‌ایم که عرضه محصولات خود را برای شامل کردن پیش‌پرداخت‌های نقدی بازرگانان، کارت‌های اعتباری، و وام‌های شخصی گسترش می‌دهند. برخی از این بازیگران مقیاس‌یافته، بخصوص در ایالات متحده، ممکن است از تجدیدنظر در اولویت‌گذاری وام‌دهی برای آسان‌تر کردن کسب مجوزهای بانکی سود ببرند. این امر دسترسی به یک منبع ارزان‌تر تامین مالی (سپرده‌های مشتریان) را فراهم می‌کند که آنها می‌توانند در برابر آن وام دهند. در حالی که این امر پیچیدگی‌هایی را اضافه می‌کند، بهبود اقتصاد واحد و کاهش وابستگی به طرف‌های ثالث می‌تواند توجیه تجاری برای فین‌تک‌های مقیاس‌یافته ایجاد کند.

علاوه بر این، همان‌طور که وام‌دهی فین‌تک‌ها بالغ می‌شود، داده‌های مشتری مورد استفاده برای تضمین وام‌ها نیز بالغ می‌شود. پس از عبور از دوره‌ای از نرخ‌های بهره بالا در بسیاری از بازارها در سال‌های گذشته، فین‌تک‌ها (و سرمایه‌گذاران) اعتماد فزاینده‌ای به قابلیت‌های تضمین خود دارند، که به عنوان باد موافق قدرتمندتری عمل می‌کند. با این حال، احتمالاً مهم‌ترین باد جانبی برای وام‌دهندگان فین‌تک در سال‌های آینده کاهش نرخ‌های بهره خواهد بود، که باعث تقویت تقاضا برای اعتبار از تمام بخش‌ها خواهد شد. **پیامدها برای بازار وام‌دهی فین‌تک.** تلاقی این بادهای موافق بر اکوسیستم وام‌دهی فین‌تک به دو روش تأثیر خواهد گذاشت:

- **رشد در سهم بازار وام‌دهی فین‌تک.** انتظار می‌رود مشارکت‌های صندوق اعتباری خصوصی به فین‌تک‌ها امکان تکیه بر مزیت رقابتی خود در اکتساب مشتری را بدهد. با منبع تامین مالی پایدارتر (حتی بیش از سپرده‌های کوتاه‌مدت)، فین‌تک‌ها قادر خواهند بود مدل‌های ترکیبی خود را کارآمدتر کار کنند.
- **رشد در بازار کلی وام‌دهی.** ما همچنین انتظار داریم فین‌تک‌ها از قدرت خود در دستیابی به بخش‌های مشتری کم‌خدمات استفاده کنند، تقاضا را افزایش دهند. (به Spotlight 4 مراجعه کنید.) این امر بخصوص در بخش‌های SMB lending احتمال دارد، جایی که نرخ‌های بازده بهتر، پروفایل‌های بازده را بهتر برآورده می‌کند تا انتظارات بازده صندوق‌های اعتباری خصوصی را راضی کند. با این وجود، همان‌طور که گسترش اندازه صندوق‌های اعتباری خصوصی ادامه می‌یابد، هزینه سرمایه آنها نیز کاهش می‌یابد. انتظارات بازده نیز باید کاهش یابد. این

ممکن است آنها را منبع تأمین مالی جذاب‌تری برای بخش‌های اولیه‌تر نیز بکند.

برای خود صندوق‌های اعتباری خصوصی، این فرصت، قابل توجه است. تخمین زده می‌شود که حجم کل وام‌های ایجادشده توسط فین‌تک‌های فعلی در بخش مصرف‌کننده، به ۳۷۰ میلیارد دلار و در بخش تجاری به ۱۳۰ میلیارد دلار می‌رسد. از حدود ۵۰۰ میلیارد دلار در وام‌های عمده ایجادشده توسط فین‌تک، برآورد می‌شود که ۳۲۰ میلیارد دلار احتمالاً برای انتظارات بازده و تغییرات منطقه‌ای در بلوغ اعتباری خصوصی و دسترسی‌پذیری و همچنین رقابت‌پذیری سایر منابع تامین مالی مناسب است. حذف معاملات موجود اعلام‌شده، که نماینده تقریباً ۴۰ میلیارد دلار از حجم ایجادشده سالانه است، ۲۸۰ میلیارد دلار فرصت بکر برای صندوق‌های اعتباری خصوصی باقی می‌ماند، تعدادی که تنها انتظار می‌رود طی سال‌های آینده رشد کند (به تصویر ۱۱ مراجعه کنید).

علیرغم این بادهای موافق، مهم است توجه کنیم که تعداد بسیار کمی از وام‌دهندگان فین‌تکی واقعاً یک چرخه اعتباری کامل را پشت سر گذاشته‌اند؛ به این معنا، این صنعت هنوز آزمایش‌نشده است. غیرممکن است پیش‌بینی کنیم که این امر چه زمانی اتفاق می‌افتد، و تا زمانی که رخ ندهد، برخی سرمایه‌گذاران نسبت به مدل وام‌دهی فین‌تک محتاط باقی خواهند ماند.

“یکی از دلایل دشواری وام‌دهی SMB برای فین‌تک‌ها، فقدان داده‌های کیفی مورد نیاز برای تضمین مؤثر است. اکثر مدل‌ها هنوز عمدتاً بر امتیاز اعتباری مالک تکیه دارند. درست کردن این موضوع می‌تواند به هدایت وام‌دهی B2B بیشتر کمک کند.”

HANY FAM

مدیر عامل، Markaaz

SPOTLIGHT 4

وام‌دهی در هند

تقاضای مصرف‌کننده برای اعتبار در هند به سرعت در حال افزایش است، که عامل آن، رشد قوی اقتصاد کلان و تغییر نگرش‌های فرهنگی نسبت به بدهی است. تقاضا هیچ نشانه‌ای مبنی بر کاهش ندارد. پیش‌بینی می‌شود طبقه متوسط متمدول هند، که در حال حاضر ۳۱٪ از جمعیت آن، یعنی ۴۵۰ میلیون نفر است، تا سال ۲۰۳۱ به ۴۰٪ یا ۶۰۰ میلیون نفر برسد.

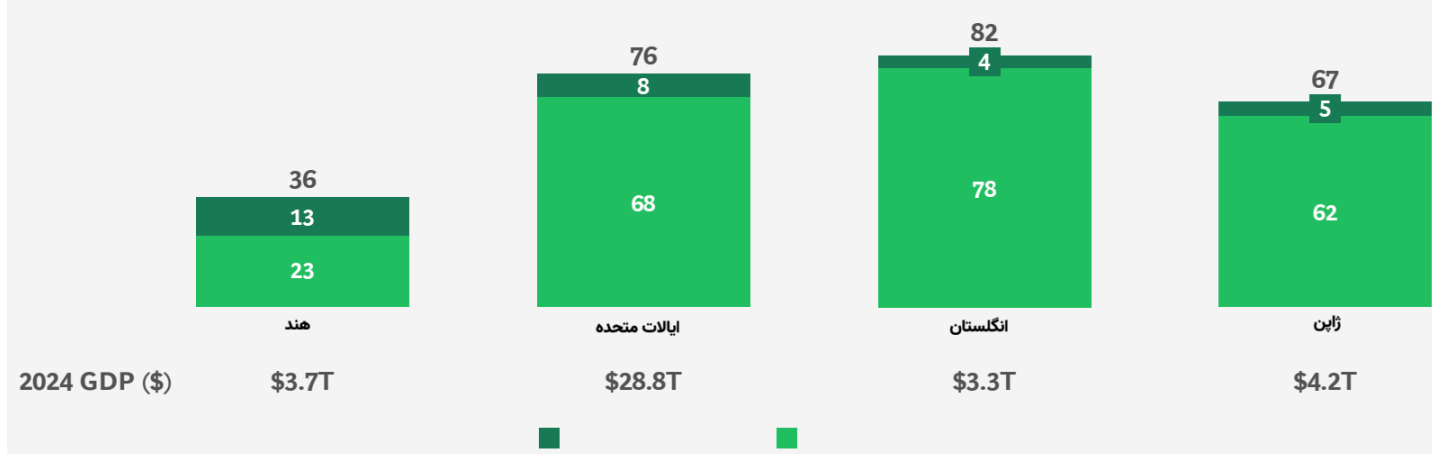
بعید است که اعتبار تضمین‌شده این تقاضا را به طور کامل پاسخ دهد، با توجه به اینکه تنها بسیاری از خانوارها در مراحل ابتدایی چرخه تشکیل دارایی قرار دارند و فاقد وثیقه هستند. امروز، تنها ۶۵٪ از اعتبارات شخصی بانک‌های هند تضمین‌شده است، که این عدد در ایالات متحده ۹۰٪ است. خوشبختانه، اکوسیستم قوی داده‌های دفتر اعتبار هند امکان شکوفایی وام‌دهی بدون وثیقه را در سال‌های اخیر فراهم کرده است. وام‌دهی دیجیتال هدایت‌شده توسط فینتک نقش کلیدی در گسترش دسترسی به اعتبار داشته است و در ۱۱ سال گذشته با نرخ رشد مرکب سالانه ۳۵٪ رشد کرده

است. فینتک‌هایی مانند پی‌تم و لندینگ‌کارت از داده‌های جایگزین و چارچوب تجمیع‌کننده حساب بانکداری باز هند برای ارائه وام به وام‌گیرندگانی با سوابق اعتباری ناچیز یا بدون سابقه استفاده می‌کنند. دیگرانی مانند OneCard سعی در ساده‌سازی دسترسی به اعتبار گردش‌دهی دارند، آن هم در بازاری که تنها ۴۵ میلیون هندی کارت اعتباری دارند، علیرغم اینکه کشور بیش از ۵ میلیارد حساب بانکی دارد.

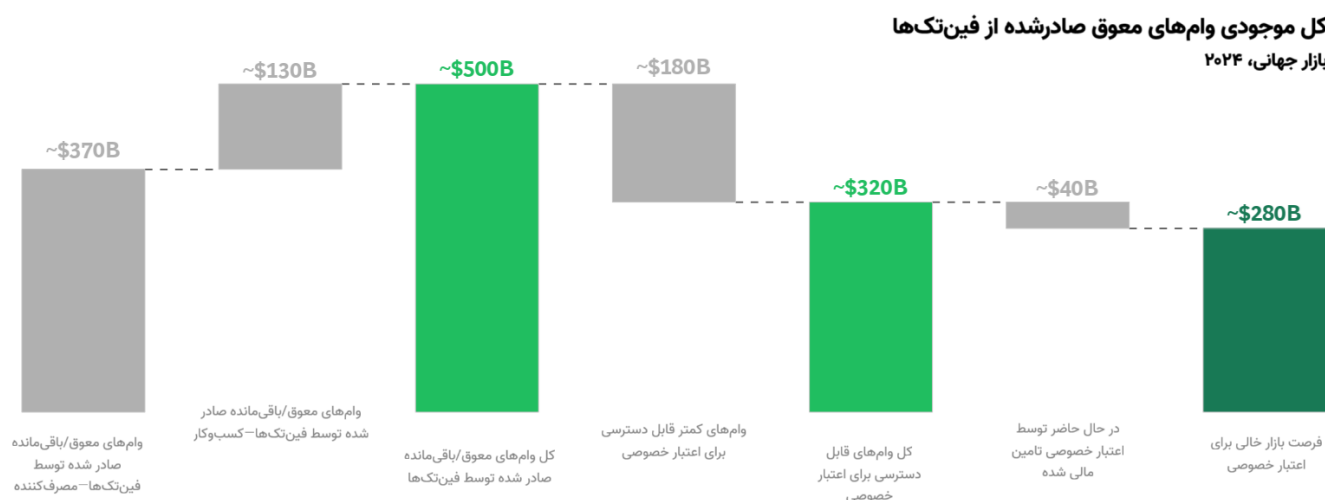
اخیراً، تنظیم‌کنندگان نگران رشد همراه در وام‌های غیرجاری شده‌اند. از اواخر ۲۰۲۳، اقدامات بانک مرکزی هند برای افزایش الزامات ذخیره سرمایه بر وام‌دهندگان، رشد وام‌دهی تضمین‌نشده را کند کرده است که رقم آن تا ۱۲٪ بین ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ کاهش یافته است (از ۲۴٪ بین ۲۰۲۱ و ۲۰۲۳). علیرغم این کاهش، تقاضا برای اعتبارات تضمین‌نشده باقی می‌ماند؛ فینتک‌ها می‌توانند نقشی کلیدی در گسترش شمول مالی ایفا کنند، در صورتی که بتوانند بنیان خود را بدون فدا کردن کیفیت اعتباری رشد دهند.

چیس، در زمینه رضایت مشتریان، رهبر بازار انگلستان است

بدهی خرده‌فروشی معوق به‌عنوان نسبتی از تولید ناخالص داخلی اسمی، ۲۰۲۴ (%)



صندوق‌های اعتباری خصوصی، ۲۸۰ میلیارد دلار فرصت بکر در فین‌تک دارند



۵. فین‌تک‌های نوظهور برای هدایت آینده رشد فین‌تک در

B2B(2X)، زیرساخت مالی و وام‌دهی

در فصل اول داستان فین‌تک، فین‌تک‌های موفق بر حوزه کیف پول‌های دیجیتال، SaaS عمودی، بانکداری چالشگر، تجارت و کارگزاری رمزارزها، و وام‌دهی B2C(1X) متمرکز بودند (به تصویر ۱۲ مراجعه کنید). در حالی که هنوز فضای کافی برای تعداد انگشت‌شماری از بازیگران برای مقیاس‌بندی در این حوزه‌های عمودی موجود است، برندگان تثبیت‌شده‌ای وجود دارند که موقعیت بازار خود را از طریق ادغام و تملیک و گسترش به حوزه‌های مجاور عمیق‌تر می‌کنند.

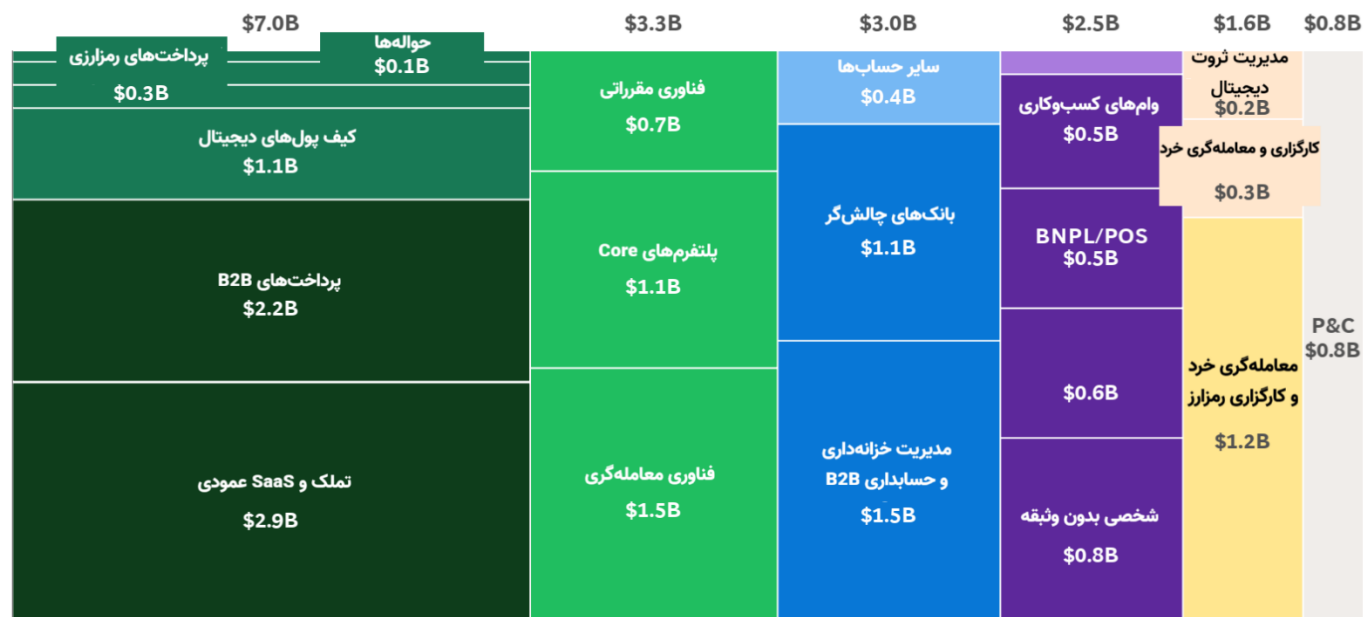
سه شاخص کلیدی می‌تواند به ما کمک کند تا محدوده‌ای را که برندگان فردا ممکن است از آن ظهور کنند، محدود کنیم: توزیع فین‌تک‌های مقیاس‌بندی‌شده در محدوده درآمد ۵۰ میلیون تا ۵۰۰ میلیون دلار بر حسب حوزه عمودی؛ تخصیص سرمایه حقوق صاحبان سهام در سه سال گذشته بر حسب حوزه عمودی؛ و ارزیابی اینکه کدام نقاط درد اصلی مشتری و کسب‌وکارها در برابر این سناریو باقی می‌مانند. انتظار می‌رود حوزه‌های عمودی زیر در سال‌های آینده رشد قابل توجهی در فین‌تک‌ها ایجاد کنند:

B2B(2X)، 39٪ از درآمدهای فین‌تک را در محدوده ۵۰ میلیون دلار

تشکیل می‌دهد. مصرف‌کنندگان و SMB خرده‌فروشی، کاربران اولیه نوآوری فین‌تک بوده‌اند؛ اما نقاط درد برای کسب‌وکارها در همه اندازه‌ها باقی می‌ماند. این امر بخصوص در مورد پرداخت‌های B2B و مدیریت خزانه‌داری صدق می‌کند، جایی که گردش‌های کاری هنوز می‌تواند دستی، پرهزینه و کند باشد. فین‌تک‌های مقیاس‌یافته نوظهور مانند Ramp، Pleo، Tripping، و Paymax به حل بسیاری از این نقاط درد کمک می‌کنند. GenAI و در نهایت، هوش مصنوعی عامل قادر خواهند بود این فین‌تک‌ها را در نوآوری محصول سریع‌تر و بهتری قرار دهند. در B2B(2X)، شامل تأمین مالی تجاری و عمودی، جانشینی، هنوز فضای کافی برای رشد وجود دارد، همانطور که در گزارش سال گذشته تثبیت شد. در سه سال گذشته، سرمایه‌گذاران تقریباً ۳۲ میلیارد دلار سرمایه حقوق صاحبان سهام را به فین‌تک‌های B2B(2X) در دوره‌های سری A-D اختصاص داده‌اند.

توزیع درآمد فینتک‌هایی که سالانه ۵۰ تا ۵۰۰ میلیون دلار درآمد تولید می‌کنند، ۲۰۲۴

\$18B ~ درآمد کل



مالی در دوره‌های سری A-D اختصاص داده‌اند.

- وام‌دهی ۱۴٪ از درآمدهای فینتک‌ها را در دامنه ۵۰ میلیون تا ۵۰۰ میلیون دلار به خود اختصاص می‌دهد. همانطور که قبلاً بحث شد، انتظار می‌رود فینتک‌های وام‌دهی پس از یک دوره رکود چالش‌برانگیز رشد کنند. در سه سال گذشته، سرمایه‌گذاران حدود \$۲۲ میلیارد سرمایه حقوق صاحبان سهام را به فینتک‌های وام‌دهی در دوره‌های سری A-D اختصاص داده‌اند.

زیرساخت مالی ۱۸٪ از درآمدهای فینتک‌ها را در دامنه ۵۰ میلیون تا ۵۰۰ میلیون دلار به خود اختصاص می‌دهد. هنوز فضای قابل توجهی برای ارتقاء زیرساخت مالی برای شرکت‌های در حال رشد باقی مانده و این کار با به‌دست آوردن شتاب مالی زنجیره‌ای گسترش خواهد یافت. حتی چرخه‌های فروش و پیاده‌سازی طولانی‌تر برای بسیاری از فینتک‌های زیرساخت مالی، این کسب‌وکار عمودی را برای مقیاس‌بندی کامل آماده می‌کند. با این حال، فینتک‌هایی مانند Mambu (ارتقاء پلتفرم‌های بانکداری هسته به کلود)، Fireblocks (ساخت زیرساخت دارایی‌های دیجیتال برای بازیگران سراسر اکوسیستم) و Chainalysis (فناوری نظارتی بلاک‌چین) در تسهیل این تحول کمک می‌کنند. به‌ویژه در بیمه اموال و حوادث، با توجه به پیچیدگی مقررات و الزامات سرمایه، شاهد هستیم که شرکت‌های بیمه به‌عنوان ارائه‌دهندگان خدمات به شرکت‌های در حال رشد سریع عمل می‌کنند (مانند Duck Creek Technologies). عمودی زیرساخت مالی به‌طور گسترده نماینده روندی رو به رشد از همکاری شرکت‌های در حال رشد با فینتک‌ها، در مقابل رقابت مستقیم با آنها است. در سه سال گذشته، سرمایه‌گذاران حدود \$۳۰ میلیارد سرمایه حقوق صاحبان سهام را به فینتک‌های زیرساخت



از اینجا به کجا می‌رویم: فراخوان‌های اقدام

زمانی که فصل بعدی داستان فین‌تک آشکار می‌شود، فین‌تک‌ها، سرمایه‌گذاران، تنظیم‌گران و بانک‌ها همگی نقش‌های متمایزی را برای ایفا کردن خواهند داشت و ضرورت‌هایی برای برآوردن.

فراخوان‌های اقدام تشریح‌شده در اینجا، پیشنهاداتی هستند که بر اساس بحث‌های صورت‌گرفته با رهبران صنعت از سراسر جهان و از تجربه کار با بازیگران پیشرو در اکوسیستم ارائه شده‌اند.

تنظیم‌گران

در برخی حوزه‌ها، تنظیم‌گران شروع به جبران عقب‌ماندگی کرده‌اند. دارایی‌های دیجیتال مثال خوبی هستند. به جز برخی بازارهای پیشرو (مانند مقام پولی سنگاپور)، سال‌ها طول کشیده تا تنظیم‌گران و قانون‌گذاران چارچوب‌های تنظیمی جامعی برای دارایی‌های دیجیتال ایجاد کنند. مثلاً در اتحادیه اروپا، کار زمینه‌سازی برای مقررات بازارهای دارایی‌های رمزنگاری‌شده (MiCA) در سال ۲۰۱۸ شروع شد، اما تنها در دسامبر ۲۰۲۴ اجرایی شد. در آن زمان، ۱۳۴ صرافی دارایی دیجیتال در اتحادیه اروپا تأسیس شده بودند. بانکداری باز نمونه دیگری است، با بیش از ۶۵ کشور که اجرای برخی شکل از تنظیم‌گذاری را اجرا کرده‌اند. در هر دو مورد، نگرانی‌هایی درباره جزئیات قانون‌گذاری وجود دارد، اما در کل کمی تنظیم‌گری بر عدم تنظیم‌گری ترجیح داده می‌شود. فین‌تک‌ها نیاز به وضوح و مقیاس دارند. بنابراین تنظیم‌گران تشویق می‌شوند به:

فراخوان‌های اقدام:

- حرکت با سرعت و وضوح بیشتر. عدم قطعیت تنظیم‌گری می‌تواند نوآوری را به همان اندازه محدودیت‌های بیش‌ازحد تحدید کند. تنظیم‌گران مؤثر با پاسخ سریع و واضح به روندهای نوظهور، رقابت می‌کنند و با تقویت انطباق مصرف‌کنندگان و ثبات مالی از مزایای ارائه‌شده توسط تنظیم‌گران بهره‌مند می‌شوند. اکوسیستم مالی هم از وضوح ارائه‌شده توسط تنظیم‌گران منتفع می‌شوند. با توجه به نرخ سریع پیشرفت، هوش مصنوعی آزمون بعدی برای این خواهد بود که تنظیم‌گران چقدر سریع می‌توانند حرکت کنند و در عین حال، توازن صحیحی بین فعال‌سازی نوآوری و محافظت از مصرف‌کنندگان حفظ شود. (نگاه کنید به نکته ۵: "تنظیم‌گری هوش مصنوعی").

- ایجاد قوانین واضح و سازگار. تنظیم‌گران در برخی حوزه‌ها به بانک‌های حامی تکیه کرده‌اند تا بخش‌هایی از فین‌تک را تنظیم کنند. با فروپاشی سیناپس، این مدل اکنون تحت فشار قرار گرفته است. بسیاری از فین‌تک‌های مقیاس‌پذیر آنقدر بزرگ و چندوجهی هستند که نمی‌توانند "سریع حرکت کنند و مرزها را بشکنند." تنظیم‌گران نیاز دارند قوانین روشن و ثابتی برای فین‌تک‌ها تعیین کنند و نظارت مستقیم‌تری داشته باشند. صدور مجوزهای بانکی بیشتر برای فین‌تک‌های مقیاس‌پذیر یکی از راه‌های انجام این کار است.

- هماهنگ‌سازی چارچوب‌ها. هماهنگ‌سازی چارچوب‌ها در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی این امکان را برای فین‌تک‌ها فراهم می‌کند که فراتر از بازارهای محلی خود مقیاس یابند. در دنیای فزاینده چندقطبی سیستم‌های رقیب سیاسی و اقتصادی، این کار می‌تواند سخت‌تر از همیشه باشد. به عنوان مثال، در ایالات متحده، یک فشار مقررات‌زدایی در سطح فدرال می‌تواند بر یک رویکرد تکه‌تکه سیاست‌های رهبری‌شده توسط ایالت غلبه کند و فین‌تک‌ها را مجبور به پیمایش منظره نامنظم تنظیم‌گذاری کند در سطح بین‌المللی، ما شاهد پراکندگی چارچوب‌های تنظیمی هستیم، زیرا بسیاری از تنظیم‌گران اولویت اصلی خود را تقویت رقابت‌پذیری اقتصادی قرار داده‌اند.

- پیشگامی در زیرساخت عمومی دیجیتال حیاتی. دولت‌ها می‌توانند نوآوری خصوصی را تحریک کرده و دسترسی مالی را گسترش دهند با رهبری در زیرساخت عمومی دیجیتال حیاتی (مانند UPI در هند). همچنین کار زیادی برای اطمینان از دسترسی برابر فین‌تک‌ها به این زیرساخت‌ها (مثل سیستم‌های پرداخت بلادرنگ) مانند شرکت‌های مستقر باقی مانده است.

“هوش مصنوعی به سرعت در حال پیشرفت است و هیچ کس واقعاً پتانسیل کامل آن را نمی‌داند... تنظیم‌گران نیاز خواهند داشت که چابک باشند و با ایجاد اصول بالا-به-پایین شروع کنند. آنها همچنین نیاز خواهند داشت که فرضیات موجود را به چالش بکشند- آیا قابلیت توضیح در تصمیم‌گیری‌های اعتباری واقعاً اهمیت دارد، به عنوان مثال؟ تصمیم‌گیری‌های فعلی غیرهوش مصنوعی از قبل منفی‌های کاذب و مثبت‌های کاذب تولید می‌کند؛ اگر بتوانیم آن خطاهای تصمیم را به طور چشمگیری کاهش دهیم، ممکن است نتیجه بهتری باشد حتی اگر قابلیت توضیح کامل قربانی شود.”

راج دیت

شریک مدیر، Fenway Summer

نکته ۵

تنظیم‌گری هوش مصنوعی

تنظیم‌گران جهانی رویکردهای متفاوتی نسبت به هوش مصنوعی در مالی اتخاذ کرده‌اند. قانون AI اتحادیه اروپا اولین چارچوب قانونی جامع در سراسر جهان است. در مقابل، ایالات متحده و بریتانیا از قانون‌گذاری هوش مصنوعی تا به امروز اجتناب کرده‌اند و به جای آن بر قوانین و مقررات موجود متکی هستند.

این رویکردهای متفاوت بر نحوه و مکان ظهور نوآوری فین‌تک با هوش مصنوعی در سال‌های آینده تأثیر خواهد گذاشت. به عنوان

نمونه، قانون AI اتحادیه اروپا که در آگوست ۲۰۲۴ اجرایی شد، امتیازدهی اعتباری را در زمره پریسک‌ها طبقه‌بندی می‌کند و کنترل‌های سختگیرانه‌ای بر داده، نظارت و مانیتورینگ اعمال می‌کند. در مقابل، تنظیم‌گران آمریکا و بریتانیا از مدل‌های اعتباری محرک هوش مصنوعی می‌خواهند که با قوانین موجود مطابقت داشته باشند؛ مانند، قانون فرصت برابر اعتبار آمریکا که در سال ۱۹۷۲ تصویب شد. توازن بین حفاظت مصرف‌کننده بدون محدود کردن نوآوری توسط فین‌تک‌ها چالش کلیدی خواهد بود که تنظیم‌گران باید در سال‌های آینده با آن مواجه شوند.

رویکرد به مقررات هوش مصنوعی بر اساس کشورها متفاوت است

کاربردهای کلیدی هوش مصنوعی فین‌تک	اتحادیه اروپا	ایالات متحده	انگلستان	سنگاپور	چین
مشاوره سرمایه‌گذاری، روبات‌های مشاور	✓	●	●	✓	✓
الگوریتمی و HFT	✓	●	●	✓	✓
مدل‌های تصمیم‌گیری اعتباری	✓	●	●	✓	✓
پذیره‌نویسی بیمه و ارزیابی ریسک	✓	●	●	✓	✓
چت‌بات‌ها و دستیارهای هوش مصنوعی	✓	●	●	✓	✓
پایش تراکنش‌ها	✓	●	●	✓	✓
آشناسازی و احراز هویت	✓	●	●	✓	✓
چارچوب/ مقررات مخصوص هوش مصنوعی. چارچوب/ مقررات مخصوص هوش مصنوعی - کاربردهایی که پریسک فرض می‌شوند. فاقد چارچوب/ مقررات مخصوص هوش مصنوعی.					
نکته: قانون هوش مصنوعی اتحادیه اروپا به صورت مرحله‌ای و بسته به میزان ریسک اجرا خواهد شد. سنگاپور اصول F.E.A.T خود را در سال ۲۰۱۸ معرفی کرد؛ اگرچه از نظر قانونی الزام‌آور نیستند، اما دستورالعمل‌های واضحی در خصوص استفاده از هوش مصنوعی ارائه می‌دهند. حفاظت از داده‌های مصرف‌کننده، قوانین ضدتبذیر و حریم خصوصی داده‌ها در تمامی حوزه‌های قضایی و دسته‌بندی‌ها مورد تأکید قرار دارند.					

سرمایه‌گذاران

فرصت‌های زیادی در فین‌تک باقی مانده و بنیان‌گذاران نیاز به سرمایه و راهنمایی از سوی سرمایه‌گذاران برای تحقق این فرصت‌ها خواهند داشت. فراخوان‌های اقدام برای سرمایه‌گذاران شامل مورد زیر هستند:

فراخوان‌های اقدام:

• **سرمایه‌گذاری بر "حفره‌های موجود در پنی‌ر سوئیزی" به صورت عمودی.** فین‌تک بیشتر متمرکز بر پرداخت‌ها و بانکداری چالش‌گر باقی مانده، زیرا B2B و زیرساخت مالی نسبتاً کمتر نفوذ کرده‌اند. سرمایه‌گذاران باید سرمایه را به عمودی‌هایی اختصاص دهند که نقاط درد حقیقی وجود دارد، زیرا احتمالاً فین‌تک‌های مقیاس‌یافته فردا از آنجا ظهور خواهند کرد.

• **سرمایه‌گذاری بر حفره‌ها در مناطق جغرافیایی.** دوسوم از درآمدهای فین‌تک مقیاس‌یافته از ایالات متحده، چین و مناطق غرب اروپا می‌آیند. مناطقی مانند خاورمیانه و آفریقا و بخش‌هایی از آمریکای لاتین و آسیا-اقیانوسیه هنوز نسبتاً کمتر نفوذ کرده و برای رشد مناسب هستند. در برخی مناطق، مدل‌های فین‌تک ایالات متحده و چین می‌توانند با موفقیت در بازارهای دیگر تکرار شوند. در سایر بازارها، سرمایه‌گذاران نیاز خواهند داشت دیدگاهی داشته باشند که بر اساس ویژگی‌ها و شرایط خاص محلی، چه مدل‌هایی موفق خواهند شد.

• **تشویق شرکت‌های پرتفوی به تسریع پذیرش هوش مصنوعی.** هوش مصنوعی نحوه ساخت محصولات توسط فین‌تک‌ها و ارائه آنها را متحول می‌کند، به‌ویژه در مرحله تجربه. با توجه به اینکه بسیاری از فین‌تک‌های مقیاس‌یافته در پذیرش هوش مصنوعی عقب هستند، سرمایه‌گذاران نقش زیادی در تسریع پذیرش در سرتاسر پرتفوی خود با ترویج بهترین شیوه‌ها و برجسته‌سازی نمونه‌های موفق استقرار در زمینه‌هایی مانند توسعه کد، چت‌بات‌های خدمات مشتری و تحصیل مشتری دارند.

• **ادامه تقاضای انضباط رشد.** مانند فین‌تک‌ها، سرمایه‌گذاران نیز باید در تعادل کلیدی نقش ایفا کنند تا اطمینان یابند که صنعت همچنان بالغ شود و اصول خود را تقویت کند. تقاضای تمرکز بر رشد پایدار و قابلیت سودآوری از سرمایه‌گذاری‌های بالقوه و پرتفوها تضمین خواهد کرد که در میان هیجان پیرامون هوش مصنوعی، صنعت به ذهنیت "رشد با هر قیمتی" باز نگردد.

بانک‌ها

با وجود این‌که بانک‌ها بازیگران باسابقه (بزرگ) بازار هستند، اختیار و توان اقدام برای دفاع از جایگاه خود را دارند و حتی می‌توانند در حوزه‌هایی که همکاری از نظر استراتژیک منطقی است، به نوآوری فین‌تک کمک کنند. سه فراخوان اقدام در اینجا وجود دارد:

• **پذیرش هوش مصنوعی با آزمایش هدفمند.** بانک‌ها نیاز به اتخاذ اقدام آزمایشی جسورانه‌تر دارند. تغییر و تطبیق آهسته مزیت رقابتی را باز نخواهد کرد که فناوری می‌تواند هم برای بهره‌وری و هم برای کاربردهای مواجه با مشتری فراهم کند. رهبران صنعت در طول دو دهه گذشته روند تکامل هوش مصنوعی را دنبال کرده‌اند، اما اکنون وارد مرحله‌ای از نوآوری تصاعدی شده‌ایم که چشم‌انداز روشنی برای جهش چشمگیر بهره‌وری پیش رو دارد. برای مثال، پتانسیل استفاده از بانک‌ها برای اهرم هوش مصنوعی در اکوسیستم‌های تجارت الکترونیک برای ارائه شخصی‌سازی فوق‌العاده بر اساس داده‌های شخصی‌سازی‌شده آنها وجود دارد.

• **استراتژیک درباره همکاری فین‌تک باشید.** هر قابلیت‌نیازی به ساخت داخلی ندارد. بانک‌ها باید منظر فین‌تک را بررسی کنند تا فرصت‌هایی برای همکاری استراتژیک، مشارکت یا حتی تحصیل شناسایی کنند. همکاری استراتژیک با فین‌تک‌ها می‌تواند مدرن‌سازی را تسریع کند، هزینه‌ها را کاهش دهد و قابلیت‌های زیرساخت و قابلیت‌های نسل بعدی را امکان‌پذیر کند.

• **استراتژی دارایی‌های دیجیتال توسعه دهید.** وضوح نظارتی دیگر بهانه‌ای برای عدم اقدام نیست. بانک‌ها باید ارزیابی کنند که چه چیز، چگونه و چرا دارایی‌های دیجیتال تهدیدی یا فرصتی برای مدل‌های تجاری آنها نشان می‌دهند. هنگامی که "نقطه ورود" مناسب را شناسایی کردند، بانک‌ها باید شراکت با بانک‌های دیگر و شرکت‌ها را در جایی که مرتبط است آغاز کنند. موردهای استفاده توکن‌سازی دارایی (برای مثال، انتقال بندهای یک مستغلات) پتانسیل خاصی دارند، با توجه به پتانسیل کاهش قابل توجه هزینه‌های واسطه.

فین‌تک‌ها

برای فین‌تک‌ها، چهار ضرورت وجود دارد:

• **تمرکز بی‌وقفه بر مبانی.** سرمایه‌گذاران همچنان برای مقیاس، رشد درآمد و سودآوری ارزش قائل هستند این امر مستلزم تمرکز بی‌وقفه بر اصول اساسی در تمام حوزه‌هاست، از جمله بهینه‌سازی قیمت‌گذاری، توانمندی‌های مدیریت ریسک و انطباق، راهبرد ورود به بازار، و مدیریت هزینه‌ها. ایجاد توازن میان این تمرکز و نیاز به حفظ چابکی و نوآوری، چالش اصلی پیش رو خواهد بود.

• **ابتدا تمرکز بر بازارهای خانگی.** هنوز فضای بکر کافی برای گسترش فین‌تک‌ها در بازارهای خانگی با گسترش مجموعه محصولات و هدف‌گیری بخش‌های جدید مشتری وجود دارد. گسترش جهانی به بازارهایی با چارچوب‌های مقرراتی، زمینه‌های فرهنگی و پویایی‌های رقابتی متفاوت، بیشتر احتمال دارد یک عامل حواس‌پرتی باشد تا یک اهرم واقعی برای رشد.

• **به دنبال فرصت‌های A&M باشید.** همانطور که بازار IPO رکود کرده، انتظار می‌رود بسیاری از فین‌تک‌ها به دنبال خروج از طریق انتشار عمومی باشند. فین‌تک‌های مقیاس‌شده باید بازار را برای فرصت‌های A&M زیر نظر داشته باشند که اگر به خوبی اجرا شود، می‌تواند اهرم‌های قدرتمندی برای رشد باشد. رهبران باید ابتدا مشخص کنند که در کدام حوزه‌ها - چه محصولات، چه بازارها یا چه مقیاسی - می‌توانند گسترش یابند و سپس فهرست کوتاهی از اهداف را برای پایش تهیه کنند.

• **هوش مصنوعی را در هسته مدل کسب‌وکار قرار دهید.** فین‌تک‌های همه اندازه‌ها باید اولویت‌بندی قرار دادن هوش مصنوعی در هسته مدل‌های کسب‌وکار خود را در نظر بگیرند. نه به دلیل اینکه بحث روز است، بلکه چون اهرمی برای هدایت کارایی هزینه و نوآوری محصول نهایی است. در حالی که بسیاری از شرکت‌های نوپا سرعت حرکت را تعیین می‌کنند، بازیگران بزرگ‌تر و باسابقه عقب مانده‌اند. هیچ‌جا به اندازه توسعه نرم‌افزار، فوریت سازگاری آشکار نیست؛ جایی که هوش مصنوعی عامل، تحول پروژه‌ها را با سرعتی چشمگیر و کسری از هزینه فرآیندهای سنتی شتاب می‌بخشد. فین‌تک‌های در مقیاس بزرگ، بدون تحول سریع در سازمان‌های مهندسی خود با خطر عقب‌ماندگی بیشتر مواجه‌اند.



نتیجه‌گیری

فین‌تک به بلوغ رسیده است. پس از تکامل فراتر از گسترش انفجاری اولیه که مشخصه آن ذهنیت “رشد با هر قیمتی” بود، اکثر فین‌تک‌ها قاطعانه به ذهنیت “رشد سودآور” تغییر یافته‌اند.

علی‌رغم نوسانات اخیر و عدم قطعیت‌های کلان، صنعت بنیادهای محکمی از جمله رشد قوی درآمد و بهبود سودآوری از خود نشان می‌دهد. این امر به‌ویژه در مورد برندگان مقیاس‌یافته فصل اول فین‌تک صدق می‌کند یعنی آنهایی که موفقیت در مناطقی یافته‌اند که بانک‌ها تا حد زیادی از رقابت کوتاهی کرده‌اند. همانطور که این فین‌تک‌ها بالغ می‌شوند، اکنون با چالش دوگانه تطبیق انتظارات افزایش‌یافته پیرامون عملکرد مالی و انطباق نظارتی مواجه هستند، در حالی که همچنان در مواجهه با رقابت نوظهور به نوآوری ادامه می‌دهند.

این نوظهورهای تازه و فین‌تک‌های در حال رشد باید نقاط درد (چالش‌ها)ی را که تاکنون توسط بازیگران باسابقه یا برندگان بزرگ حل نشده، برطرف کنند — از جمله در بازارهایی خارج از ایالات متحده، اروپا و چین. همان‌طور که اینترنت و موبایل فصل اول فین‌تک را شکل دادند، فناوری‌هایی همچون هوش مصنوعی و امور مالی زنجیره‌ای (onchain finance) مبتنی بر بلاکچین، فصل بعدی را تعریف کرده و نوآوری را شتاب خواهند بخشید. سرمایه‌گذاران، نهادهای مقررات‌گذار و خود فین‌تک‌ها همگی نقشی اساسی در تحقق این فرصت‌ها و حفظ شتاب دوباره صنعت دارند. در نهایت، این لحظه پایان نیست بلکه آغاز فصل جذاب بعدی فین‌تک است.

بلت

مرکز نوآفرینی بیمه و مالی
Insurtech & Fintech Hub