فصلنامه علمی _ترویجی اقتصاد و بانکداری اسلامی، شماره بیستم، پاییز۱۳۹۶- صفحات ۱۳۹-۱۱۹

بررسی وضعیت استارت آپ‌های بانکی در حوزه خدمات نوین بانکداری (مطالعه موردی سیستم بانکداری ایران)

محمدرضا قائمی[۱]
محمدعلی دهقان دهنوی[۲]
نرجس سادات‌مرادی[۳]

تاریخ دریافت:۹۶/۳/۲۷ **تاریخ پذیرش: ۹۶/۴/۳۱**

چکیده

در تحقیق پیش رو سعی شده است تا با بیان دقیق تعاریف علمی، ذکر نمونه‌های استارت آپ‌ها[۴] و فین‌تک‌ها در داخل و خارج کشور و همچنین پرسش از تعداد زیادی از مدیران بانکی مربوط به حوزه خدمات بانکی به مجموعه‌ای کامل از آن‌چه در تاریخ، حال و آینده این مجموعه شرکت‌ها وجود دارد دست یابیم. هدف تحقیق بررسی جایگاه واقعی استارت آپ‌های حوزه بانکی در سیستم بانکداری ایران است که با بیان سه فرض مختلف به بررسی آن پرداخته‌ایم، فرض اول بحث جایگزینی استارت آپ‌ها و شرکت‌های نوپا به جای سیستم بانکداری ایران است که با درصد موافقت کمی مواجه شده است، فرض دوم عدم ورود استارت آپ‌ها به حوزه بانکداری به علت مشکلات کشور است که موافقت نسبی همرا بوده و فرض سوم حضور و جلب اعتماد مسوولین و مردم توسط استارت آپ‌ها با بستر سازی مناسب بوده که با اجماع کلی به موافقت بالایی رسیده است. روش تحقیق این مقاله به صورت اسنادی و کتابخانه‌ای بوده و برای آزمایش فروض از پرسش‌نامه‌ای به روش طیف لیکرت استفاده شده است. پایایی پرسش‌نامه به روش آلفای کرونباخ بوده و عدد ۰.۹۵۷ برای آن به دست آمده است.

واژگان کلیدی: استارت آپ، شرکت‌های فین‌تک، سیستم بانکداری ایران
طبقه‌بندی JEL : G21,G28,O11,P34

۱- کارشناسی ارشد اقتصاد بانکداری دانشگاه علامه طباطبایی m.ghaemi88@yahoo.com
۲- عضو هیئت علمی دانشگاه علامه طباطبایی dehghandehnavi@gmail.com
۳- کارشناسی ارشد مدیریت پروژه دانشگاه ارشاد دماوند n.moradi888@gmail.com

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

مقدمه

بانک‌ها و موسسات مالی به عنوان عمده‌ترین تامین‌کنندگان سرمایه در کشور ما به شدت با ریسک‌های مالی مخالف هستند. اما با وجود این که بانک‌ها در شعارهای خود برای کمک به کسب و کارها تلاش می‌کنند، توسط فرآیندها و سیاست‌های بروکراسی محور خود و یا قوانین مربوطه دچار محدودیت شده‌اند. اخیرا بانک‌ها به دلایل مختلف تحت فشارهای درونی و بیرونی زیادی قرارگرفته‌اند که کمترین آن ناتوان بودن در انطباق‌پذیری وعدم برآوردن نیاز مشتریان مدرن است. مطمئنا زمان آن رسیده است که بانک‌ها به نوآوری و بازبینی مدل کسب و کار درون‌سازمانی متعهد شوند. آن‌ها می‌بایست توجه ویژه‌ای به طرح‌های حمایتی خود از کسب و کارهای نوآورانه، شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت آپ‌ها داشته باشند و به عنوان یکی از مولدین اقتصادی کشور به کسب و کارهای اجتماعی کمک کنند. بازار سیستم‌های بانکداری در جهان به لطف بازیگران جدید و خلاق در حال تغییر و رشد است. تکنولوژی‌های حاضر در صنایع مالی و اعتباری که از آن‌ها با عنوان فینتک[1] یاد می‌شود در پنج‌سال گذشته رشد زیادی داشته‌اند. نرخ سرمایه‌گذاری در آن‌ها با افزایش سالیانه ۴۰ درصدی همراه بوده و چیزی در حدود ۱۴ میلیارد دلار تنها در یک‌سال گذشته در قسمت استارت‌آپ‌ها یا شرکت‌های نوبنیاد سرمایه‌گذاری شده است. با افزایش این سرمایه‌گذاری‌ها، بانک‌ها و سیستم‌های مالی و اعتباری نیز از خلاقیت‌ها و ابداعات جدیدی مانند مدل‌های پرداخت بدون تماس، سیستم‌های مالی ایجاد شده توسط کمک‌های مردمی و سایر مدل‌هایی این‌چنینی بهره‌مند شده‌اند.

در کشورما نیز برنامه ششم توسعه که یکی از اولویت‌های خود را موضوع تأمین مالی و توسعه ابزارهای مالی قرار داده، فعالان حوزه مالی و بانکی را بر آن داشته تا در راستای تحقق نوآوری و توسعه خدمات خود به حمایت از استارت‌آپ‌های فین‌تک روی بیاورند. در همین راستا به نظر می‌رسد فصل تازه‌ای برای این استارت‌آپ‌ها رقم خورده است.[2]

مساله بسیار جدی‌تر از یک پیش‌بینی است و باید پذیرفت که این شرکت‌های جدید ظهور کرده‌اند و با وجود مقاومت‌های اولیه‌ای که از سوی بازیگران سنتی خدمات پرداخت در حال انجام است، آن‌ها راه خود را به سمت ارایه خدمات باز خواهند کرد. این مساله به نظر کارشناسان برای نظام بانکی ما فرصت است. نباید از یاد برد که گسترش این خدمات در نهایت برای مردم و مشتریان یک فرصت برای دسترسی بهتر به خدمات است.استارت آپ‌های ارایه‌دهنده خدمات مالی و بانکداری البته صرفا در حوزه پرداخت در سال‌های اخیر با وجود مشکلاتی که با آن مواجه

1- fintech

۲- برنامه ششم توسعه

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

بوده‌اند، به صورت خزنده خود را حفظ کرده و در حال گسترش بازار خود هستند تا جایی که علاوه بر کارشناسان این حوزه بسیاری از مقامات ذی‌ربط را هم وادار به اعتراف درباره روند رو به رشدشان کرده‌اند. بازار استارت آپ‌ها، آپ و شبکه‌های اجتماعی به شدت در حال رشد است. بحث ورود بازیگران جدید به میدان خدمات پولی جدی است. با توجه به تعداد بالای شبکه‌های اجتماعی و آپ‌ها، این موضوع می‌تواند برای شبکه بانکی کشور هم تهدید تلقی شود و هم فرصت. بازار ارایه خدمات مالی نوین به شدت و با سرعت در حال رشد است و تهدیدی که بسیاری از آن حرف می‌زنند، می‌تواند این باشد که به سرعت می‌توانند به معضل جدیدی در بازار متشکل پولی کشور تبدیل شوند؛ بنابراین عملکرد آن‌ها باید در چارچوب مشخصی باشد. از سوی دیگر، دسترسی به شبکه‌های اجتماعی می‌تواند نوعی رضایت‌مندی در جامعه ایجاد کند به نحوی که برای برخی که نمی‌توانند خدمات خود را به دست مشتری برسانند، این بخش فرصت خوبی است و افراد می‌توانند در این بستر کسب درآمد کنند. بازیگران جدید ارایه خدمات مالی در مرحله اول ارایه خدمات خرد را هدف گرفته‌اند یعنی همان بخشی که بانک‌ها از آن غفلت کرده‌اند. بانک‌های کشور در سال‌های اخیر هرگاه بحث ارایه خدمات به مردم پیش آمده، با منت این کار را انجام داده و بیشتر خدمات خاص‌شان را معطوف به ارایه به مشتریان خاص‌شان کرده‌اند. این در حالی است که استارت آپ‌ها و ارایه‌دهندگان خدمات نوین بیشتر بر ارایه خدمات خرد تمرکز دارند و از این ناحیه است که می‌توانند بانک‌ها را پس بزنند. بانک‌ها در شرایط فعلی در بخش خدمات خرد هم فعالیت دارند، چون هزینه‌ها در این بخش بالاست، می‌توان از خدمات نوین در این بخش بهره گرفت. در حال حاضر خدمات‌رسانی بانک‌ها به صورت مویرگی در خارج از شعبات امکان‌پذیر شده و این خدمات از طریق استارت آپ‌ها و خلاقیت توسعه پیدا می‌کند. «بانک‌ها برای این‌که بتوانند این‌گونه خدمات را زیر چتر خود بیاورند، به جای ایجاد شبکه‌های موازی، باید از بانکداری باز استفاده کنند و بانک در کنار این‌که سرویس‌ها را توسط شعب عرضه می‌کند، در قالب فضاهای باز نیز خدمات ارایه دهد تا محصولات توسعه پیدا کنند. هرچند نباید از یاد برد که در حال حاضر تکنولوژی‌های روز به عنوان یک ابزار توسعه‌ای از سوی بانک‌ها استفاده می‌شود؛ اما باید این مساله را هم به صورت جدی مورد توجه قرار داد که بازیگران جدیدی که در حال ظهور در عرصه ارایه خدمات مالی هستند، دیگر نمی‌خواهند صرفا نقش یک ابزار توسعه‌ای را برای بانک‌ها بازی کنند. آن‌ها می‌خواهند در کنار ارایه خدمات به بانک‌ها به صورت جدا از بازار ارایه خدمات مالی نوین به مردم هم، سهم متناسب را داشته باشند. از این منظر است که می‌توان گفت در آینده‌ای نزدیک شاهد رقابتی سخت میان این

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

بازیگران جدید و بانک‌ها برای ارایه خدمات خواهیم بود که پیش‌بینی می‌شود داغ شدن این رقابت نهایتا به افزایش کیفیت و تنوع در ارایه خدمات بی‌انجامد.[۱]

۱- ادبیات موضوع:

۱-۱- استارت آپ:

استارت آپ را می‌توان یکی از پرکاربردترین واژه‌های حوزه فناوری در سال‌های اخیر دانست. این واژه در توصیف شرکت‌های نوینی که راه حل‌های خلاقانه برای حل مسائل مختلف در حوزه فناوری ارائه می‌دهند استفاده می‌شود.

آدورا چئونگ، موسس و مدیرعامل کمپانی هوم‌جوی[۲] که یکی از استارت‌آپ‌های مطرح ایالات متحده در سال ۲۰۱۳ بوده، در تعریف استارت آپ چنین اظهار نظر کرده است:"تاسیس یا پیوستن به یک استارت آپ به معنای یک تصمیم جدی برای جدا شدن از شرایط ایده آل و پایدار به منظور دستیابی به رشد برق‌آسا و تلاش برای ایجاد موجی از تغییرات در مدت زمان کوتاه است."

نیل بلومنتال، موسس و مدیرعامل کمپانی واربی پارکر[۳] استارت‌آپ را این چنین تعریف می‌کند:"استارت‌آپ یک کمپانی نوپا است که که راه‌حلی‌نوین را برای یک مساله ارائه می‌کند؛ در حالی که تضمینی برای موفقیت کمپانی از طریق راه حل ارائه شده وجود ندارد."

ماریان وبستر[۴] نیز در تعریف استارتاپ میگوید:"عمل یا مجموعه‌ای از کارها به منظور یک حرکت جدید و یک شرکت یا کسب و کار نوپا"

با بررسی تولد و فعالیت استارت‌آپ‌ها در سال‌های اخیر می‌توان به جرات گفت که بصورت میانگین عمر استارت‌آپ‌ها تقریبا سه‌سال است و این کمپانی‌های نوپا پس از سه‌سال دیگر یک استارت آپ شناخته نمی‌شوند. دلایل متعددی برای پایان دوران سه‌ساله‌ی شناخته شدن به عنوان استارت‌آپ مطرح است که از جمله‌ی آن می‌توان به تصاحب شدن توسط سایر کمپانی‌های بزرگ، افزایش تعداد دفاتر به بیش از یک مرکز، افزایش درآمد به بیش از ۲۰ میلیون دلار، افزایش تعداد کارکنان به بیش از ۸۰ نفر و افزایش تعداد اعضای اصلی به بیش از پنج‌نفر یا فروش سهم اعضای اصلی اشاره کرد. در واقع می‌توان در یک جمله‌ی ساده رسیدن استارت آپ به سودآوری را پایانی برای شناخته شدن آن به عنوان یک استارت آپ موفق خواند. [۵]

۱- (ناصر حکیمی، مدیرکل فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک مرکزی)(۱۴ مهر ۹۵)

2-Homejoy
3-Warby Parker
4- Marian Webster

۵- حسین خلیلی صفا فعال حوزه استارت‌آپ‌های بانکی

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

۱-۲- ویژگی استارت‌آپ‌ها:

۱-۲-۱- جدا از کسب و کارهای کوچک:

در واقع فاکتور اصلی یک استارت‌آپ را باید توانایی آن برای رشد بدانیم. گراهام[1]، استارت آپ را کمپانی تعریف می‌کند که ساختار آن برای رشد سریع معماری شده است. در واقع تمرکز برای رشد، فارغ از فاکتورهایی نظیر جغرافیایی است که اعضای استارت‌آپ آن را تاسیس کرده اند؛ از این‌رو استارت آپ‌ها را باید از کسب و کارهای کوچک جدا کرد. یک رستوران جدید در یک شهر را نباید به عنوان یک استارت آپ بشناسیم.

۱-۲-۲- موقت:

یعنی استارتاپ ۱۰ ساله معنی ندارد. کار یک استارتاپ یافتن سریع مدل کسب و کار مناسب طبق تعریف بالا، در کمترین زمان ممکن است. سرعت و زمان عوامل مهمی در موفقیت یک استارتاپ هستند. هر چه دیرتر مدل کسب و کار مورد نظر را کشف کند شانس این‌که رقیبانش زودتر به نتیجه برسند و همچنین صبر، حوصله، انرژی و توان مالی گردانندگان آن به سررسد، بیشتر است.

۱-۲-۳- عدم قطعیت:

یک عبارت مهم دیگر نهفته در تعریف استارتاپ ها، عدم‌قطعیت است. در واقع شما به عنوان یک استارتاپ، دقیقا نمی‌دانید که کدام روش جواب می‌دهد و کدام جواب نمی‌دهد. شما به عنوان یک استارتاپ مطمئن نیستید که پاسخ درست کدام است. (براساس تعاریف مختلف از نویسندگان و محققان این حوزه، مانند آقای استیوبلنک، اریک‌ریس، و کتاب‌ها و منابع متنوع)

۱-۳- بانکداری باز

بانکداری باز[2] واژه‌ای ایست که در دنیای فناوری و بانکداری، اخیرا به کرات استفاده می‌شود و بیشتر درباره‌ی شرکت‌ها و کسب و کارهای بزرگ مطرح می‌گردد. در دنیا بعد از سال ۲۰۰۸ و بحران‌های بانکی، بانک‌ها گارد خودشان نسبت به بیرون را باز کردند. بانکداری باز را می‌توانیم بانکداری با آغوش باز بنامیم که شما را می‌پذیرد و اجازه می‌دهد که از خدماتش در دیگر جاها به‌جز محدوده بسته خود بانک، استفاده کنید و این یک روند جهانی است که بانک‌ها و ارائه‌دهندگان راه‌حل بانکی باز کردند و پذیرای تغییرات شدند.

1-Graham
2-Open banking

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

۱-۴- فینتک:

یکی از مباحث تقریبا جدید در علم اقتصاد که ارتباط نزدیکی نیز با استارت آپ‌ها دارد تحت عنوان "سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در بخش تکنولوژی‌های نوین مالی یا به اختصار "فین‌تک (FinTech)" مطرح می‌شود. فین‌تک (FinTech)یا فناوری مالی (Financial technology) به مجموعه‌ای از کسب و کارها گفته می‌شود که با بهره‌گیری از توان نرم‌افزاری و سخت‌افزاری به ارائه خدمات مالی نوآورانه می‌پردازد، امروزه استارت‌آپ‌های متعددی براساس آن شکل گرفته‌اند. کسب و کارهای مبتنی بر این فناوری در کنار فضای نسبتاً سنتی فناوری‌های حوزه خدمات مالی و بانکی و برای پر کردن خلاء ارائه سرویس‌های نوآورانه پدیدار شده‌اند. نسل جدید استارت‌آپ‌ها با هدف نفوذ به قلب صنعت مالی و بانکداری در حال شکل گرفتن هستند. به این ترتیب شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های فین‌تک (FinTech) به سرعت در حال شکل‌گیری و رشد هستند. تا جایی که براساس آمار منتشر شده در این زمینه، میزان سرمایه‌گذاری جهانی در استارت‌آپ‌های فین‌تک در سال ۲۰۱۴ به ۱۲ میلیارد دلار رسیده که این میزان نسبت به سال قبل از آن ۴ میلیارد دلار افزایش پیدا کرده است. استارت آپ های فین تک که اغلب مبتنی بر اینترنت هستند، دیگر کمتر تحت‌تاثیر محدودیت‌های اعمال شده در مرزهای جغرافیایی قرار می‌گیرند و به این دلیل می‌توانند آزادانه به فعالیت در کشورها و شهرهای مختلف جهان بپردازند. خدمات این گروه از کسب و کارها عمدتا نوآورانه بوده و حیطه تعریف آن در حال گسترش است. برخی هرگونه تغییر در خدمات مالی و بانکی را ناشی از این فناوری می‌دانند و برخی تنها تغییرات شدید و برهم زننده را شامل این تعریف برمی‌شمرند. فارغ از این‌که حیطه تعریف این حوزه مرتباً در حال گسترش است، یکی از مهم‌ترین و در عین حال پرسودترین حوزه‌هایی است که استارت‌آپ‌های مبتنی بر فناوری در آن شکل گرفته‌اند.

۱-۵- زنجیره بلوک یا بیت کویین:

واژه «زنجیره بلوک» (Blockchain) دیگر یک مفهوم شعارگونه نیست، بلکه تبدیل به پروژه‌ای با نتایجی ملموس شده است. «قراردادهای هوشمند» شعار جدید مدیران بانکی خواهد شد و شرکت‌هایی مانند Ripple و Ethereum واردشده‌اند. زنجیره بلوک، موضوع اصلی بحث‌های بانکی در سال ۲۰۱۶ خواهد بود و موج جدیدی از استارتاپ های فین تک به وجود آمده که بودجه خود را از طریق شتاب‌دهندگان بانکی و مراکز رشد به دست می‌آورند و ارزش قابل‌توجهی خواهند یافت. آن دسته از بانکدارانی که می‌خواهند مفهوم زنجیره بلوک را بهتر درک کنند و کاربرد آن را در سازمانشان بدانند، باید کتاب جدید کریس اسکینر بانام «Value Web» را تهیه کنند که حوالی مارس ۲۰۱۶ منتشر می‌شود. اما در ایران با یک جست‌وجوی ساده متوجه می‌شویم که کمترین

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

محتوا از طرف نهادهای رسمی درزمینهٔ بیت کوین و مفهوم زنجیره بلوک منتشرشده است. در ایران، بانک مرکزی هنوز دیدگاه منسجمی درزمینهٔ زنجیره بلوک منتشر نکرده است و مرکز ملی فضای مجازی قرار است در مورد قانون‌گذاری درزمینهٔ ارزهای رمزنگاری‌شده کارهایی را منتشر کند ولی در حال حاضر مورد خاصی موجود و دردسترس نیست.

فرضیه و پیشینه تحقیق در ایران و دنیا

به دلیل تازه بودن و کمبود تحقیق‌ها در این زمینه به خصوص در کشور ایران فرضیه‌ها مختلفی را می‌توان در حوزه بررسی مورد تحقیق و تفحص قرار داد. اما به طور کلی ۳ فرض اساسی که شامل غالب مسائل پیرامون جوانب مختلف یک استارتاپ است را می‌توان مطرح نمود.

فرضیه اول) استارت آپ‌ها در آینده‌ای نزدیک می‌توانند جایگزین سیستم سنتی بانکداری در حوزه‌های نوین به غیر از حوزه پرداخت شوند.

فرضیه دوم) چالش‌ها، مشکلات و موانع موجود ممکن است استارت آپ‌ها را در ابتدای کار با مشکلات بسیار بزرگی مواجه کند و یا آن‌ها را به طور کلی در حوزه‌هایی به غیر از پرداخت وارد نکند.

فرضیه سوم) استارت آپ‌ها می‌توانند اعتماد عمومی مسئولین مربوطه و مردم را در حوزه‌های نوین بانکداری جلب کنند و در سیستم بانکداری ایران به عنوان ابزار کمکی بانک‌ها باشند.

بررسی این فرضیه‌ها با توجه به شرایط گستردگی بانک‌ها و افزایش تعداد آن‌ها در طول یک دهه اخیر کمی پیچیده و البته زمان‌بر می‌باشد. محقق سعی کرده است تا با طراحی پرسشنامه‌ای با سوالات مناسب از مدیران بانکی کشور به فرضیه‌ها مطرح شده تا حد مناسبی پاسخگو باشد.در این زمینه به خصوص در حوزه‌ی بانکداری تا این جای کار تحقیق خاصی در کشور ایران مشاهده نمی‌شود و یا حداقل به سختی در دسترس است، نمونه‌ای مشابه در کشور انگلستان انجام شده است، به بیان نتایج آن می‌پردازیم. طبق نتایج یک تحقیق که توسط Economist Intelligence eiu (Unit) از ۱۰۰ بانکدا ارشد و ۱۰۰ مدیر اجرایی شرکت‌های استارت آپ از افراد خواسته‌شده تا نظر خود را در مورد چشم‌انداز و دورنمای بانکداری خرد بیان کنند. برخی از یافته‌های این پژوهش به شرح زیر هستند:

- بیش از دوسوم بانکداران شرکت‌های استارت‌آپ را به عنوان یک تهدید جدی برای سهم بازار خود می‌دانند.
- علاوه بر مورد فوق، اکثریت (۵۴ درصد) بانکداران اعتقاد دارند که صنعت بانکداری به این چالش بی‌توجه است یا حتی آن را ندیده گرفته است.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

- نتیجتاً ۸۰ درصد بانک‌ها در فاز برنامه‌ریزی یا پیش‌عملیات مواجهه با تهدید شرکت‌های فین‌تک باقی می‌مانند.

از طرفی شرکت‌های استارت آپ و فین تک کار را به جایی رسانده‌اند که هرکسی که پول نقد داشته باشد می‌تواند یک «کارت اعتباری» از طرف شرکت‌های فین‌تک داشته باشد. وام‌دهندگان همتا به همتا (pay to pay) پول را از کسانی که پول دارند گرفته و به کسانی که به آن نیاز دارند وام می‌دهند. پلتفرم‌های اتوماتیک، سرمایه‌گذاری‌های ارزان‌قیمت بازنشستگی را فراهم می‌کنند. بانکداری سنتی برای بسیاری از ما به حالت اختیاری درآمده است اگرچه هنوز حساب‌های شرکت‌های فین‌تک ۲ درصد از کل حساب‌های بانکی را به خود اختصاص داده‌اند. براساس نتایج این تحقیق، در حقیقت نه تنها بانکداران بلکه مدیران شرکت‌های فین‌تک نیز اعتقاد دارند که استارتاپ‌های فین‌تک به آسانی نمی‌توانند جایگزین بانک‌ها شوند. در عوض ما شاهد ادغام و یکپارچگی این دو خواهیم بود. بانک‌ها استارتاپ‌های فین‌تک را خریدای کرده و یا در آن‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند و همچنین مدل کسب و کار خود را برای رقابت بهتر با آن‌ها تغییر می‌دهند. این امر چالش‌های متعدد و گوناگونی را ایجاد خواهد کرد که کوچک‌ترین آن یکپارچه کردن فناوری‌های جدید با سیستم‌های قدیمی و پیچیده بانک‌هاست.

۱-۶- استارت آپ و بانکداری الکترونیک در ایران:

با وجود چالش‌ها و مسائل بزرگی که پیش‌روی این حوزه بوده است، تا اوایل دهه ۸۰ حوزه بانکداری الکترونیک در کشور محدود به تهیه محصولات خارجی و بومی‌سازی این محصولات و ارائه خدمات روی این محصولات بود که البته در شرایط آن زمان، شرکت‌های ارائه‌دهنده این خدمات، به عنوان پیشگامان این حوزه، زحمات زیادی را متحمل شده‌اند.حضور شعب مجازی در قالب بانکداری الکترونیکی، ارمغان جدید فنّاوری اطلاعات برای دنیای بانکداری و پاسخ به این تقاضای جدی است. راهکارهای بانکداری مجازی شامل اینترنت‌بانک، تلفن‌بانک، همراه‌بانک، ایمیل‌بانک، مدیریت کانال و درگاه پیام است. کاربرد فنّاوری اطلاعات در بانکداری نوین، ارائه خدمات شبانه روزی در دورترین نقاط را تبدیل به یکی از ابتدایی‌ترین خواسته‌های مشتریان نموده و نپرداختن به آن منجر به حذف بانک‌ها از عرصه رقابت خواهد شد. ارائه خدمات بانکداری مجازی، علاوه برافزایش خوشنودی مشتریان، با کاهش هزینه‌ها بر افزایش سود بانک‌ها تأثیر مستقیم خواهد داشت. به این ترتیب مشتریان می‌توانند تا در هر ساعت از شبانه‌روز، سبدکاملی از خدمات‌بانکی را در حداقل زمان ممکن و در بستری امن و سهل‌الوصول دریافت کنند.

البته شرکت‌هایی که در این زمینه حضور دارند نیز فعالیت خود را در قالب ارائه خدمات مستقیم به مردم ارائه نمی‌کنند و آن دسته از شرکت‌ها هم که مستقیما با مردم سروکار دارند را

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

می‌توان به شرکت‌های محدودی که در زمینه پرداخت‌های اینترنتی کار می‌کنند تقسیم کرد. شرکت‌های موجود در کشور ایران اغلب فعالیت خود را به صورت ارائه و فراهم کردن نرم‌افزار و زمینه‌سازی الکترونیکی برای بانک‌ها کرده‌اند و خدمات خود را به جای این‌که مستقیما به مردم ارائه کنند به بانک‌ها ارائه کرده‌اند. از جمله این شرکت‌ها می‌توان شرکت توسن را نام برد که در حوزه طراحی و تولید نرم افزارهای بانکداری مشغول است. نمونه‌ای از این نرم افزارها سامانه مدیریت درگاه‌پرداخت اینترنتی، سامانه تولید رمز یکبار مصرف،کارت پول کارت اعتباری اسلامی،کارت هوشمند و کیف پول الکترونیکی، مدیریت صدور و شخصی‌سازی کارت در شعب، مدیریت پرداخت خدمات به مؤسسات سوم، مدیریت کارت با کاربردهای خاص، مدیریت کانال، اینترنت بانک، تلفن بانک، همراه بانک، مدیریت ریسک و هوش تجاری را نام برد. در حالی‌که در هر یک از این حوزه‌ها شرکت‌های جداگانه‌ای نیز می‌توانند به صورت مستقیم و یا غیرمستقیم خدماتی از این قبیل ارائه دهند. شرکت بهستان رایان نیز همانند توسن به ارائه نرم افزارهای بانکی می‌پردازد و کمتر در بین مردم شناخته شده است.[۱]

پیشتر شرکت‌هایی نیز به صورت محدود جهت انجام کارهای بانکی مستقیما وارد تعامل با مردم شدند ولی بانک‌مرکزی جلوی فعالیت آن‌ها را گرفت و آن‌ها را محدود کرد . نمونه‌ای از این مورد را می‌توان سیستم درگاه‌های یواس‌اس‌دی در سامان پرداخت یاد کرد که در مواقعی انتقال وجه بین بانکی از درگاه یو اس‌اس‌دی بدون نیاز به اینترنت ارائه می‌کرد. ولی هم اکنون بانک‌های مختلف سیستم‌های خودشان را با محدودیت‌های بیشتر اعمال کرده‌اند ، به طور مثال بانک تازه تاسیس حکمت ایرانیان از طریق درگاه یواس‌اس‌دی بدون نیاز به اینترنت انتقال وجه و خدمات محدود دیگری را نیز انجام می‌دهد.

همان‌طور که پیشتر اشاره شد، برنامه ششم توسعه یکی از اولویت‌های خود را بر موضوع تامین مالی و توسعه ابزارهای مالی قرار داده است. همین موضوع، فعالان حوزه مالی و بانکی را بر آن داشته تا در راستای تحقق نوآوری و توسعه خدمات خود به حمایت از استارت‌آپ‌های فین‌تک روی آورند. تاکنون دو رویداد مهم در راستای معرفی و توسعه این استارت‌آپ‌ها تحقق یافته است که طی آن‌ها ایده های متعددی از قبیل مدیریت مالی، پرداخت با کد QR یا NFC، نقل و انتقال وجه از طریق شبکه اجتماعی، مدیریت چک‌ها و بدهی‌ها و غیره مطرح شدند اما موضوعاتی چون کرادفاندینگ و مدیریت مالی بودند که توانستند بیش از سایرین مورد توجه قرار گیرند. البته علاوه برایده، بدون شک فاکتورهای دیگری نیز در این موفقیت سهیم بوده‌اند.اخیرا نیز طرحی به مجلس

۱- مروری بر عملکرد شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات بانکداری الکترونیک در کشور شماره ۱۳۴(حسن خوشه چین)

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

ارائه شده است که در آن به محدودیت خدمات فینتک و استارت‌آپ‌ها اشاره شده است که به طور خلاصه آن را بررسی می‌کنیم. طبق ماده ۲ این طرح، «ابزارهای پرداخت» به کلیه امکاناتی گفته می‌شود که اشخاص را قادر به پرداخت یا انتقال وجوه می‌سازد. در ماده ۳ نیز ذکر شده که کلیه اشخاص حقوقی که مبادرت به ارائه انواع ابزارهای پرداخت می‌کنند، مشمول مقررات این قانون هستند. در ماده ۵ هم ذکر شده که ارائه انواع ابزارهای پرداخت فقط با مجوز بانک مرکزی امکان‌پذیر است. از طرفی، در ماده ۱۲۰ این طرح هم صراحتا ذکر شده که موسسات اعتباری غیربانکی مجاز به ارائه خدماتی مثل نقل و انتقال وجوه، انجام انواع عملیات ارزی، مدیریت وجوه برای اشخاص و عاملیت وجوه اداره شده، ارائه خدمات مربوط به مدیریت سبد دارایی‌های مشتریان و... نیستند. تجمیع این موارد معادل ممنوعیت تقریبا تمامی خدمات فین‌تکی در کشور است. بر همین اساس پیشنهاد می‌شود در این طرح، امکان ایجاد «موسسات خدمات پولی» در بازار غیرمتشکل پولی زیر نظر بانک مرکزی، برای ارائه بخشی از این خدمات در حوزه مالی خرد و از طریق شرکت‌های فین‌تک در نظر گرفته شود.[۱]

۱-۷- استارت آپ‌های فین‌تک در جهان

به دنبال تحولاتی که با گسترش استفاده از اینترنت به وجود آمد، از یک‌سو بانک‌ها و موسسات مالی سنتی دریافتند چاره‌ای جز پذیرش روند گذار ندارند، از سویی دیگر بحران مالی سال ۲۰۰۸ نیز باعث نمایان شدن ناکارآمدی نظام بانکداری و سرمایه‌گذاری شد. به این ترتیب فرصت مناسبی برای استارت‌آپ‌ها و فعالان حوزه فناوری فراهم شد تا وارد حوزه مالی شوند. همچنین نسل جدیدی از مشتریان شکل گرفته بود که نیازهای جدیدی با خود به همراه داشتند؛ مشتریانی که وقت یا حوصله مراجعه حضوری به بانک‌ها را نداشتند و خواهان دسترسی سریع‌تر به خدمات متنوع بانکی بودند. علاوه بر این نسل جدید، مشتریان سنتی نیز به دلیل کند بودن، جذاب نبودن تجارب کاربری، خدمات پس از فروش نامناسب، هزینه بالا و از همه مهم‌تر شفاف نبودن عملکرد بانک‌ها، اعتمادشان را به بانک‌ها از دست داده بودند.

در این میان استارت‌آپ‌های فین‌تک با بررسی دقیق تمامی کسب و کارهای بانک‌ها و نیازهای مشتریان، درصدد یافتن راه‌حلی مناسب برای مشکلات مشتریان و بانک‌ها برآمدند و دریافتند بیشترین حوزهای درگیری مشتریان با بانک‌ها کدام هستند. به همین دلیل فعالیت استارت‌آپ‌های فین‌تک را در چند حوزه مشخص‌تر می‌توان مشاهده کرد؛ حوزه‌هایی که نمونه‌های موفقی در سطح جهانی نیز داشته است:(ماهنامه پیوست پژوهشی تحلیلی فرهنگی)

۱- جعفر محمدی مدیراجرایی مرکز نوآوری ICT دانشگاه صنعتی شریف

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

مطابق آمارهای موسسه اکسنچر سرمایه گذاری در استارت‌آپ‌های فین تک که در سال ۲۰۰۸ حدود ۹۳۰ میلیون دلار بوده، ۱۲ برابر شده و در سال ۲۰۱۴ به بیش از ۱۲ میلیارد دلار رسیده است. آن گونه که شهرداری لندن می‌گوید، ۴۰ درصد از نیروی کار شهر لندن در بخش‌های خدمات مالی و فناوری کار می‌کنند. برخی از شرکت‌های شناخته‌شده فین‌تک مانند Funding Circle، Nutmeg and و TransferWise در لندن فعالیت می‌کنند. در ایالات‌متحده آمریکا نیز استارت‌آپ‌های فین‌تک متعددی مانند فاندرا،آی‌ای‌ایکس، لندینگ، بی‌هلف،استرایپ، مانی‌دات‌نت، پلیدکلاب، رابین‌هود و... فعالیت می‌کنند. در اروپا حدود ۱.۵ میلیارد دلار در شرکت‌های فین‌تک در سال ۲۰۱۴ سرمایه گذاری شده است که سهم شرکت های حاضر در لندن ۵۳۹ میلیون دلار، آمستردام ۳۰۶ میلیون دلار و استکهلم ۲۶۶ میلیون دلار بوده است. معاملات اروپایی ها در فین تک در پنج فصل متوالی رو به افزایش بوده است و از ۳۷ مورد در فصل چهارم ۲۰۱۵ به ۴۷ مورد در فصل اول ۲۰۱۶ رسیده است. در آسیا و اقیانوسیه، هاب جدیدی برای فناوری‌های مالی در استرالیا از آوریل ۲۰۱۵ شروع به فعالیت کرده است. در حال حاضر بازیگران قوی در صنعت فین تک مانند Tyro Payments، QuietGrowth و Stockspot فعالیت می‌کنند و هاب جدید شتاب رشد در این منطقه را بیشتر خواهد کرد. یک آزمایشگاه نوآوری در فناوری‌های مالی نیز در هنگ‌کنگ راه اندازی شده است که روند نوآوری در خدمات مالی به کمک فناوری را تقویت خواهد کرد. کمپانی قابل‌ذکر دیگر، VMoney است که در فیلیپین فعالیت می‌کند.[۱]

در آسیا و اقیانوسیه، هاب جدیدی برای فناوری های مالی در استرالیات از آوریل ۲۰۱۵ شروع به فعالیت کرده است. در حال حاضر بازیگران قوی در صنعت فین‌تک مانند Tyro Payments، QuietGrowth و Stockspot فعالیت می کنند و هاب جدید شتاب رشد در این منطقه را بیشتر خواهد کرد. یک آزمایشگاه نوآوری در فناوری‌های مالی (financial technology innovation lab) نیز در هنگ‌کنگ راه‌اندازی شده است که روند نوآوری در خدمات مالی به کمک فناوری را تقویت خواهد کرد. کمپانی قابل ذکر دیگری VMoney در است که در فیلیپین فعالیت می‌کند.

در جامعه علمی و در سمت فناوری، انجمن علوم اطلاعات مالی (Financial Data Science Association) یا FDSA با برگزاری اولین رویداد خود که با حضور اعضای آن شامل محققان حوزه‌های هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و پردازش زبان طبیعی شروع به فعالیت کرد. FDSA با هدف ایجاد یک گروه تحقیقاتی حول علوم کامپیوتر و آمارهای سرمایه‌گذاری (investment statistics) شکل گرفته است. در سمت کسب وکار نیز Wharton FinTech در

۱- بنیاد ملی نخبگان، ماهنامه اقتصاد دانش‌بنیان شماره ۱، انتشارات دانش بنیان فناور

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

اکتبر ۲۰۱۴ در مدرسه وارتون دانشگاه پنسیلوانیا شروع به فعالیت کرد که هدفش اتصال دانشگاهیان، نوآوران، سرمایه‌گذاران و دیگر رهبران فکری در صنعت فین‌تک به یکدیگر و همین‌طور به ایده‌هایی که خدمات فناوری‌های مالی را از نوع تعریف می‌کنند است. مدرسه حقوق دانشگاه هنگ‌کنگ با همکاری دانشگاه نیوساوث ولز (University of New South Wales) مقاله تحقیقاتی را منتشر کرده که تکامل فین‌تک و قانون‌گذاری در زمینه آن را بررسی کرده است.

در فوریه ۲۰۱۶ گزارشی توسط موسسه حسابداری ارنست اند یانگ (Ernst & Young) به سفارش خزانه علیاحضرت یا خزانه وزارت دولت بریتانیا (HM Treasury) منتشر شد که هفت هاب پیش روی فین‌تک را مقایسه کرده است. این گزارش کالیفرنیا را از منظر استعدادها و سرمایه در جایگاه اول، بریتانیا را از منظر سیاست دولتی در رتبه اول و نیویورک را از منظر تقاضا در جایگاه برتر قرار داده است.

نقش فین‌تک در افزایش رضایت مصرف‌کنندگان در صنعت مالی در دسامبر ۲۰۱۵ مورد بررسی قرار گرفت که حدود ۸ درصد بیشتر از بانکداری بوده است. در بخش مشاوره مالی کمپانی مانند Fidelity Investments اخیرا با استارت‌آپی مانند FutureAdvisor شروع به مشارت کرده است که اجازه ورود فناوری به دورن متولیان برجسته را می‌دهد. چهره‌های شناخته شده‌ای مانند Snoop Dogg، Jared Leto، Nas اخیرا منابع‌شان را متوجه استارت‌آپ‌های نوپای فین‌تک کرده‌اند که مثلا می‌توان به سرمایه‌گذاری این چند نفر در استارت‌آپ Robinhood اشاره کرد. امور مالی یکی از صنایعی است که که پیشگام تخریب توسط نرم افزارها قرار گرفته چون خدمات مالی مانند انتشارات بیشتر از بیت‌ها درست شده تا محصولات قابل لمس! تا امروز که رگلاتوری سپری برای خدمات مالی بوده و ترکیدن حباب دات‌کام تاثیری بر آن‌ها نگذاشته، به نظر می‌رسد بانک‌های جهان از موج جدید استارت آپ ها خیلی خوششان نیاید! با این حال اجرای تهاجمی محرمانگی فعالیت‌های بانکی و رگلاتوری انتقال پول به نظر می‌رسد تهدیدی برای کمپانی‌های فین‌تک است. علاوه بر شرکت‌های سنتی، کمپانی‌های فین‌تک اغلب با دیده شک و تردید از سوی رگلاتورهای مالی دیده می‌شوند. امنیت داده‌ها یکی دیگر از مسائل رگلاتورها است که به دلیل تهدید هک آن‌هارا نگران می‌کند که لازم است داده‌های مشتریان و شرکت‌های حساس به خوبی حفاظت شود. هرگونه رخنه اطلاعاتی، هرچقدر کوچک می‌تواند خوشنامی شرکت‌های فین‌تک را تهدید کند. بخش های آنلاین مالی یکی از اهداف حملات DDOS هم هست. بازاریابی یکی دیگر از تهدیدهای شرکت‌های فین‌تک است که معمولا می‌خواهند با رقبایی بزرگ‌تر از خودشان رقابت کنند. البته این تهدیدها زمانی که بانک‌ها می‌خواستند برای اولین بار به مشتریان‌شان خدمات آنلاین ارائه کنند هم وجود داشت.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

۱-۸- مشکلات استارت‌آپ‌ها:

مشکل و یا چالش در این موضوع می‌تواند در ابعاد مختلف بررسی شود . به یک چالش کلی در این مورد دکتر نیما امیر شکاری)[1] اشاره می‌کند. مشکل اکثر استارت‌آپ‌های بانکی این است که کسی نمی‌تواند ریسک خارج شدن از چارچوب‌های فعلی را برایشان پوشش دهد. همه سرمایه‌گذاران منتظر می‌مانند که ببینند بانک مرکزی چه می‌گوید؛ مثلاً با اتفاقات اخیر صنعت در حوزه پرداخت موبایلی کدام سرمایه‌گذار حاضر است روی استارت‌آپ‌های این حوزه سرمایه‌گذاری کند؟ هرچقدر هم مدل آن جذاب و کارش خوب باشد، چه کسی تضمین می‌کند که فردا آن را از ریشه نزنند؟»این سوالات مطرح شده و سوالاتی مشابه در این باره ما را بر آن داشت تا به طور کلی و ریشه‌ای مشکلاتی که اغلب استارت‌آپ‌های نوظهور با آن قبل و بعد از شروع کار سروکار دارند را به صورت خلاصه معرفی کنیم.

۱. دارای تخصص خوب اما اغلب فاقد پیش زمینه کاری لازم برای آماده سازی طرح کسب و کار و برنامه‌ریزی مالی هستند.
۲. فاقد آگاهی از این‌که چگونه توانمندی‌های خود را به سرمایه‌گذاران نشان دهند.
۳. دارای مدل کسب و کار(Business Model) نمی‌باشند
۴. مطمئن نیستند که چگونه و از چه کسی کمک‌های لازم را دریافت کنند بانک‌ها معمولا اولین گزینه برای دریافت کمک‌های مالی هستند اما خدمات مشاوره‌ای بانک‌ها بسیار محدود است.
۵. معمولا تخصیص منابع بانک‌ها به استارت‌آپ‌ها محدود است.
۶. بانک‌ها به طور کامل دارای تسلط بر بخش‌های مختلف بازار نیستند، به طوری که ممکن است از فرصت‌هایی که شرکت‌های نوپا در بازارهای مختلف بوجود می‌آورند آگاه نباشند.

این در حوزه چالش‌ها و موانع و مشکلات بود اما لزوما یک مساله نوظهور حتما با خطراتی مواجه نیست بلکه با تامل و تدبر بیشتر فرصتی مناسب برای سرمایه‌گذاری در حوزه اقتصاد و کسب درآمد ها با تکیه برخلاقیت است. از این رو مزایای حمایت از یک استارت آپ را به طور خلاصه در ذیل ذکر می کنیم.

۱-۹- مزایای حمایت از استارت‌آپ‌ها

۱- استارت‌آپ‌ها می‌توانند به منابع مالی دسترسی داشته باشند.
۲- سرمایه‌گذاران می‌توانند فرصت‌های جدیدی را برای سرمایه گزاری کسب کنند.

۱- پژوهشگر پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی ایران

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

۳- داستان‌های موفقیت شرکت‌های نوپا ابزاری برای روابط عمومی جهت تبلیغات بانک قرار گیرد.
۴- با همسوسازی صنعت و ایده‌های استارت آپ‌ها می‌توان به صنعت کشور کمک نمود.
۵- کاهش نرخ بیکاری و بهبود مسئولیت اجتماعی بانک‌ها در جامعه.

همچنین می‌توان استارت‌آپ‌ها را به عنوان فرصت‌هایی برای تمامی اقشار اقتصادی بانکی و اقتصادی غیر بانکی دانست. در ذیل فرصت‌هایی که توسط استارت‌آپ‌ها برای سایرین به وجود می‌آید را بررسی می‌کنیم.[۱]

۱-۱۰- فرصت‌هایی برای نوظهوران

همچنین استارت آپ‌ها را از طریق راه‌های مختلف می‌توان فرصت‌هایی برای نوظهوران در عرصه اقتصاد دانست که با تکیه بر خلاقیت خود می‌توانند راه حل‌های مناسب‌تری برای نیازهای موجود بیابند به طور مثال: بانک‌ها می‌توانند پورتفولیویی از علایق و خواسته‌های سرمایه‌گذاران را با توجه به تخصص و تجاربی که دارند از طرق داده کاوی، پرسشنامه و نظرسنجی جمع‌آوری کنند تا آن‌ها را به سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها سوق دهند. وظیفه بانک‌ها همسوسازی سرمایه‌گذاران و شرکت‌های نوپایی است که دارای تخصص و علایق مشترک می‌باشند. در راستای حرکت به سوی بانکداری جامع(universal banking) می‌توان با فراهم آوردن زیرساخت‌های مختلفی مانند پورتال‌هایی که درآن استارت‌آپ‌ها به ثبت پروپوزال‌های خود، منابع مورد نیاز و این‌که به دنبال چه نوع سرمایه‌گذارانی هستند، اقدام نمود.

۱-۱۱- فرصت‌هایی برای سرمایه‌گذاران

برای مشتریان بانک (سرمایه‌گذاران) این فرصت را پیدا می‌شود که نقدینگی خود را در کسب و کارهایی که مورد علاقه آن‌ها است و حتی ممکن است که در آن زمینه تخصص و تجاربی داشته باشند سرمایه‌گذاری کنند. سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها صرفا مالی نیست بلکه سرمایه‌گذاران می‌توانند از تجارب و امکانات فیزیکی خود و حتی با به کارگیری آن‌ها در مجموعه‌های کاری خود، به این شرکت‌ها کمک‌رسانی کنند. نقش بانک‌ها نیز به عنوان پل ارتباطی سرمایه‌گذارن و استارت‌آپ‌ها قابل توجه است.

۱-۱۲- فرصت‌هایی برای بانک‌ها

بانک‌ها بدین‌وسیله ریسک سرمایه‌گذاری خود را کاهش می‌دهند. بنابراین سرمایه‌گذاران، پول خود را با ریسک شخصی سرمایه‌گذاری کرده و بانک‌ها نیز این ریسک را با ابزارهای مشاوره‌ای و کمک به

۱- برگرفته از پرسش و پاسخ‌های نگارنده در مصاحبه با خبرگان حوزه بانکی

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

استارت‌آپ‌ها برای تسهیل فرآیندهای کاری خود بـه حـداقل مـی‌رسـانند. سـوددهی بانـک‌هـا نیـز می‌تواند بوسیله افزایش شرکت‌های نوپایی که جذب می‌شوند و خدمات تراکنشی و مشـاوره‌ای کـه برای سرمایه‌گذاران و استارت آپ‌ها است، افزایش داده شود.[1]

پس این دسته از شرکت‌ها تهدیدی برای بانک های سنتی به حساب نمی‌آیند به ایـن علـت کـه اندازه فعالیت این شرکت ها در مقایسه با حجم فعالیت بانکی در آمریکا ناچیز است. به عنـوان نمونـه شرکت LendingClub در مجموع ۹ میلیارد دلار وام را در بازار هدایت کرده است کـه در مقایسـه با ۸۸۵ میلیارد دلار وامی که بانک‌هـای آمریکـایی تنهـا بـه‌صـورت کـارت‌هـای اعتبـاری مـدیریت می‌کنند.اگر شرکت‌های فناوری مالی تامین‌کننده اصلی سرمایه برای نهادهای مختلف جامعه بودند، فعالیت صنعت بانکداری محدود به قبول سپرده و نگهداری دارایی نقدشونده و مطمئن مـی‌شـد. در کنار این فعالیت بانک، شرکت های فناورانه حوزه مالی با تطبیق بـین وام‌دهنـده و وام‌گیرنـده، ایـن وظیفه را با سرعت بیشتر و هزینه کمتری اجرا می‌کردند. در این شرایط اقتصاد جهـانی بـا بـدهی و اهرم مالی بسیار کمتری اداره می‌شد، اما قبل از آن‌که این تصویر ایده آل در اقتصاد اتفاق بیفتد، این شرکت‌های تازه وارد به حوزه مالی، حاشیه سود صنعت بانکداری را کاهش خواهند داد.

۲- روش تحقیق:

روش پژوهش حاضر تحلیلی پیمایشی است و برای انجام آن غالباً بـا تعیـین افـرادی کـه نماینـده و معرف گروه مورد بررسی‌اند و طرح سؤالاتی که باید از آن‌هـا پرسـیده شـود آغـاز مـی‌شـود. سـپس داده‌ها با نرم افزار spss تحلیل می‌گردد . این تحقیـق در پـی بررسـی نحـوه تعامـل متخصصـین و جامعه با استارت‌آپ‌های بانکی می‌باشد به همین جهت به نظر رسـید کـه تحقیـق پیمایشـی بـرای دستیابی به این مهم، روش مناسبی باشد. همچنین تحقیق حاضر بر پایه‌ی استنادهای کتابخانه‌ای و همچنین توزیع پرسشنامه میان ۵۰ مدیرارشد بانکی در بین بانک‌های مختلف بوده اسـت. از آن‌جـا که حوزه‌ی موضوع بحث تحقیق کشور ایران می‌باشد سعی شده است بـه صـورت نمونـه از مـدیران بانکی‌ای که در سایر کلان شهرها و شهرهای دیگر نیز قرار دارند نیز سـوالات پرسـیده شـود تـا بـه نظریه‌ی جامع‌تری دست یابیم. در پاسخ به سه فرضیه مطرح شده مجموعا ۱۶ سوال در پرسشـنامه تهیه گردیده است. سوالات به صورت گزاره‌های خبری است و پرسـش‌شـونده بـه صـورت ۵ گزینـه خیلی موافقم، موافقم، بی‌تفاوتم، مخالفم و خیلی‌مخالفم. برای فرض اول سوالات ۱ ، ۲ ، ۴، ۱۰، ۱۲ برای فرض دوم سوالات ۷، ۸ ، ۹ ،۱۱ و ۱۶ و برای فرض سوم سوالات ۳، ۵ ،۶،۱۳،۱۴ و ۱۵ مطـرح شده است.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

۲-۱- تعیین نمونه و پایایی پرسشنامه

جامعه مورد نظر تحقیق مدیران‌ارشد بانکی در سطوح مختلف هستند از آن‌جا که دسترسی به تمامی مدیران و تعداد بالای آن‌ها بسیار زمان بر و مشکل است سعی شده تا تعدادی از پرسشنامه‌ها به صورت غیرحضوری و تعدادی به صورت حضوری پرشوند. همچنین حجم نمونه آماری توسط جدول‌مورگان برای جامعه حدودا ۳۵۰۰ نفره‌ی مدیران‌ارشد بانکی حدود ۲۴۶ نمونه می‌باشد که برای دقت بیشتر و یافتن نتایج دقیق‌تر آن را به ۲۵۰ نفر ارتقا داده‌ایم.

همچنین از آن‌جا که یک پرسشنامه با تعدادی سوال (مانند طیف ۵ گزینه‌ای لیکرت) مانند یک آزمون است می‌توان ازرابطه ذیل مقدار پایایی را به کمک آلفای کرونباخ به دست آورد.

$$\alpha = \frac{k}{k-1}\left[1 - \frac{\sum_{i=1}^{k} s_i^2}{\sigma^2}\right]$$

که در آن K تعداد سوالات، si 2 واریانس هرسوال و اس به توان ۲ واریانس کل سوالات است.

$$\alpha = \frac{16}{15}\left[1 - \frac{10/47}{101/445}\right] = .954$$

که عدد به دست آمده نشان‌دهنده‌ی مطلوب و دقیق بودن مشاهدات و آزمون‌های مورد بررسی بوده است. همچنین برای درک بهتر مفاهیم و فرضیه‌ها پرسش‌های مطرح شده را در ذیل عنوان می‌کنیم ابتدا نگاهی بر پاسخ‌ها به تک تک گزاره‌ها و سپس بر فرایض موجود می‌اندازیم.

گزاره اول:

۱. شما به عنوان یک مدیر بانکی شناختی نسبی از استارت‌آپ‌ها و حوزه‌ی فعالیتشان دارید. در پاسخ به این سوال ۶۲٪ موافقت، ۲۱٪ مخالفت و ۱۷٪ بدون نظر خاصی بودند.

۲. استارت آپ و فینتک‌های بانکی حضور گسترده‌ای در سیستم بانکی ایران دارند. در پاسخ به این سوال ۲۰٪ موافقت، ۶۸٪ مخالفت و ۱۲٪ بدون نظر خاصی بودند.

۳. بعنوان یک مدیربانکی از الکترونیکی شدن بانک‌ها و حضور گسترده استارت‌آپ‌ها حمایت می‌کنید. در پاسخ به این سوال ۸۷٪ موافقت، ۴٪ مخالفت و ۹ ٪ بدون نظر خاصی بودند.

۴. استارت‌آپ‌ها و فینتک‌های بانکی موجود در حوزه‌ی پرداخت بین مردم مقبولیت بالایی دارند. در پاسخ به این سوال ۷۹٪ درصد موافقت، ۱۱٪ مخالفت و ۱۰ درصد بدون نظر خاصی بودند.

۵. بانک تحت مدیریت اینجانب و یا در مراتب بالاتر تا به حال با استارت‌آپ‌های مختلفی همکاری کرده است. در پاسخ به این سوال ۶۸٪ موافقت، ۱۵٪ مخالفت و ۱۷٪ بدون نظر خاصی بودند.

۶. استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فینتک در ایران تا به حال پیشنهادهای مختلفی برای همکاری به بانک ارائه کرده‌اند. در پاسخ به این سوال ۶۴٪ موافقت، ۲۷٪ مخالفت و ۹ درصد بدون نظر خاصی بودند.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

۷. حداقل ۵ شرکت بانکداری الکترونیک در حوزه‌های مختلف می‌شناسم. در پاسخ به این سوال ۹۱٪ موافقت، ۲ ٪ مخالفت و ۷ ٪ بدون نظر خاصی بوده‌اند.

۸. در سیستم بانکداری روز جهان با استارت‌آپ‌ها همکاری‌های گسترده‌ای می‌کنند. در پاسخ به این سوال ۹۴٪ موافقت، ۱٪ مخالفت و ۵٪ درصد بدون نظر بودند.

۹. حداقل ۳ استارت آپ بانکی مطرح جهان را می‌شناسم. در پاسخ به این سوال ۹۶ ٪ موافقت، ۳٪ مخالفت و ۱٪ بدون نظر خاصی بوده‌اند.

۱۰. معتقدم در آینده نزدیک نقش استارت‌آپ‌های بانکی در حوزه‌های مختلف بسیار پررنگ خواهد بود. در پاسخ به این سوال ۷۷٪ موافقت، ۱۰ ٪ مخالفت و ۱۳٪ بدون نظر بوده‌اند.

۱۱. معتقدم در آینده‌ای نزدیک تعداد شعبات بانک‌ها به جای افزایش رو به کاهش خواهند گذاشت. در پاسخ به این سوال ۸۹ ٪ موافقت، ۷٪ مخالفت و ۴٪ بدون نظر بوده‌اند.

۱۲. معتقدم که استارت‌آپ‌ها می‌توانند جایگزین بانکداری سنتی در حوزه‌های مختلف شوند. در پاسخ به این سوال ۵۱٪ موافقت، ۳۲٪ مخالفت و ۱۶ ٪ بدون نظر بوده‌اند.

۱۳. کشور ایران زیرساخت‌ها و توانایی‌ای لازم برای همکاری با استارت‌آپ‌ها را داراست. در پاسخ به این سوال ۴۲٪ موافقت، ۴۷٪ مخالفت و ۱۱٪ بدون نظر بوده‌اند.

۱۴. به شما این اختیار داده شده است تا با شرکت‌های فینتک قرارداد ببندید. در پاسخ به این سوال ۵۴ ٪ موافقت، ۳۵ ٪ مخالفت و ۱۱ ٪ بدون نظر بوده‌اند.

۱۵. درصورت ارائه پیشنهادی جامع و کامل و مورد اعتماد به شرکت‌های استارت آپ بانکی اعتماد خواهم کرد. در پاسخ به این سوال ۸۳٪ موافقت، ۴٪ مخالفت و ۱۳ درصد بدون نظر بوده‌اند.

۱۶. بانکداری در ایران زمینه همکاری گسترده با شرکت‌های فینتک و استارت‌آپ‌ها را داراست. در پاسخ به این سوال ۴۶ درصد موافقت، ۳۹ درصد مخالفت و ۱۵ درصد بدون نظر خاصی بوده‌اند.

دسته‌بندی زیر را براساس طیف لیکرت به میزان قدرت موافقت و مخالفت پرسش‌شوندگان برای رد و یا اثبات یک فرضیه استفاده می‌کنیم.

کاملا قوی: ۱/۳۴ تا ۲

قوی ۰/۶۸ تا ۱/۳۳

نسبتا قوی ۰/۰۱ تا ۰/۶۷

متوسط - صفر

نسبتا ضعیف ۰/۰۱- تا ۰/۶۷-

ضعیف ۰/۶۸- تا ۱/۳۳-

کاملا ضعیف ۱/۳۴- تا ۲

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

برای ۳ فرضیه مطرح شده مجموعا ۱۶ سوال مطرح شده است که برای فرضیه اول ۶ سوال، برای فرایض دوم و سوم هم هر کدام ۵ سوال مطرح شده است.اکنون به نتایج بدست آمده نگاهی می‌اندازیم

فرضیه اول) استارت‌آپ‌های بانکی در آینده‌ای ۱۰ ساله می‌توانند جایگزین سیستم سنتی بانکداری در حوزه‌های نوین به غیر از حوزه پرداخت شوند. از مجموع ۲۵۰ پرسش‌شونده در ۶ سوال مربوط به این فرضیه به طور میانگین عدد ۰/۲۲ بدست آمده است که در طیف ما در ردیف نسبتا قوی قرار می‌گیرد.

فرضیه دوم) چالش‌ها، مشکلات و موانع موجود ممکن است استارت‌آپ‌ها را در ابتدای کار با مشکلات بسیار بزرگی مواجه کند و یا آن‌ها را به طور کلی در حوزه‌هایی به غیر از پرداخت وارد نکند. پرسش‌شوندگان به این سوال نیز در ۵ سوال مربوط به این فرض به میانگین ۱/۰۵ رسیده‌اند که نشان‌دهنده‌ی اینست که به صورت کاملا موافق برای این گذاره به اجماع رسیده‌اند

فرضیه سوم) استارت‌آپ‌ها می‌توانند اعتماد عمومی مسئولین مربوطه و مردم را در حوزه‌های نوین بانکداری جلب کنند و در سیستم بانکداری ایران به عنوان ابزار کمکی بانک‌ها باشند. برای این فرض هم عدد میانگین پاسخ‌ها عدد کاملا قدرتمند ۱/۴۸ را نشان می‌دهد که نشان از قطعی بودن گزاره را دارد.

۲-۲- تجزیه و تحلیل

فرضیه اول تحقیق پیش‌رو سعی کرده تا مدیران بانکی را در ابتدای سوالات با چالشی جدید روبرو کند و بانک‌ها را در نقطه اول در مقابل استارت‌آپ‌ها نشان دهد، اما آیا واقعا استارت‌آپ‌های بانکی می‌توانند جایگزین بانکداری در شرایط زیر ساخت کشور ایران باشند؟ در تحلیل این پرسش می‌توان رجوع دقیقی به سوالات ۱۲ و ۱۳ پرسش‌نامه کرد که به ترتیب با ۳۲٪ و ۴۷ ٪ مخالفت پاسخ نسبی دقیقی از دیدگاه‌های مسوولین مربوطه به ما بدهد. با نگاهی دقیق‌تر تردید در پاسخ به فرضیه اول که با ۰/۲۲ از تمامی فرضیه‌ها قدرت کمتری را دارد می‌توان دریافت، یعنی مدیران بانکی نقش استارت‌آپ‌ها را نمی‌توانند انکار کنند ولی با ۴۷٪ رای مخالف به زیر ساخت‌های کشور چندان ترغیبی به استفاده آن هم نشان نمی‌دهند. این موضوع می‌تواند نشان‌دهنده‌ی این باشد که شرکت های فین تک قرار نیست بانک ها و موسسات مالی سنتی و قدیمی را از بین ببرند. این استارت آپ ها هنوز نوپا و کوچک هستند و نتوانسته‌اند تمام مشتریان قدیمی و وفادار بانک‌ها را به خودشان جلب کنند. استارت‌آپ‌های فین‌تک با روش‌هایی صنعت مالی و بانکداری را متحول کرده و دوباره شکل می‌دهند. پس این دسته از شرکت‌ها تهدیدی برای بانک های سنتی به حساب نمی‌آیند به این علت که اندازه فعالیت این شرکت ها در مقایسه با حجم فعالیت بانکی در آمریکا ناچیز است.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

به‌عنوان نمونه شرکت LendingClub در مجموع ۹ میلیارد دلار وام را در بازار هدایت کـرده اسـت که در مقایسه با ۸۸۵ میلیارد دلار وامی که بانک‌های آمریکایی تنها به‌صـورت کـارت‌هـای اعتبـاری مدیریت می‌کنند. برای اثبات و یا رد فرضیه دوم که احتمال حذف استارت‌آپ‌های بانکی را با توجـه به چالش‌های موجود بررسی می‌کند می‌توان گفت در واقع جدی‌تـرین رقیـب اسـتارت‌آپ‌هـا بـرای حضور در بازار و بین مردم اول جلب اعتماد مسوولین و سپس مردم می‌باشد، همان‌گونه که استارت آپ‌های حوزه پرداخت تا اکنون رشد زیادی داشته‌اند ولی در حوزه‌های دیگر یا ورود نکرده‌انـد و یـا اجازه ورود به آن‌ها نداده شده است، از سمت دیگر با نگاه به عدد موافقـت بـالای پرسـش‌شـوندگان یعنی ۱/۰۵ بیندازیم می‌توان گفت این فرضیه با موافقت بالایی برخوردار است، یعنی با چالش‌هـای پیش روی استارت آپ‌ها در تمامی حوزه‌ها ممکن است هیچ‌گاه به سمت استفاده از اسـتارت آپ‌هـا در تمامی حوزه‌های بانکی نرویم. این همان تکیه بر زیرساخت‌های نامناسب و عدم اعتمـاد بـه ایـن شرکت‌هاست، جایی‌که که به گفته همین مدیران بانکی در سوال ۸ - ۹۵ ٪ بانک‌های بزرگ دنیا بـه این شرکت‌ها اعتماد می‌کنند. در تایید و یا رد فرضیه سوم می‌توان به عدد ۱/۴۸ که خود به تنهایی قدرت بسیار بالا برای تایید این فرضیه را نشان می‌دهد بسنده کرد با این توضیح که پیش‌بینی‌هـا و نشانه‌های خوبی از استفاده از فناوری‌های نوین در بانکداری وجود دارد. بنابراین چرا بانـک‌هـا بـا در اختیار داشتن امکانات و شرایط مناسـب، خودشـان بـه دنبـال اسـتفاده از آن‌هـا و نـه همکـاری بـا فینتک‌ها نروند؟ چرا این واسط را از میان برندارند؟ پاسخ به این سؤال در این واقعیت بنیادین نهفته است: هیچ‌کسی نمی‌تواند به خوبی شرکت‌های کوچک، نوآوری‌های با ارزش ارائه نماید. با توجـه بـه تحقیقات انجام گرفته توسط هیکس و هج در سـال ۲۰۰۵، شـرکت‌هـای کوچـک در زمینـه تولیـد نوآوری‌های با ارزش بسیار مؤثرتر بودند. بانک‌ها با همکاری با شرکت‌های فین‌تک می‌تواننـد تمرکـز خود بر کار اصلی‌شان بانکداری را حفظ کرده و اجازه دهند تا شرکت‌های فینتک از طریق نـوآوری و توسعه، آن‌ها را تقویت نمایند.

نتیجه‌گیری

پر کردن فاصله بین«افزایش انعطاف‌پذیری بدون قربانی کردن امنیت و ثبات» کـار راحتـی نخواهـد بود، اگرچه پاسخگویان به این تحقیق باور داشتند که چنین کاری ارزش تلاش کردن را دارد. بـیش از ۸۰ درصد مدیران پاسخگو اعتقاد داشتند که با برنامه‌ریزی مناسب می‌توان بـه اسـتارت آپ‌هـای بانکی کمک کرد تا در کشور ایران نیز حضور گسترده‌ای داشـته باشـند، بـا نگـاهی گـذرا مـی‌تـوان دریافت که فروض موجود در تحقیق هر کدام با احتمال‌های متفاوت ولی تقریبا بـه طـور قـاطع بـه تصویب رسیده‌اند. به عنوان جمع‌بندی نهایی به نظر نگارنده در واقع سؤال اصلی این نیست که«آیـا

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

بانک‌ها باید با شرکت‌های استارت آپ مشارکت نمایند؟» بلکه سؤال این است که «بانک‌ها چه زمانی و با چه سرعتی باید مشارکت را آغاز نمایند؟» زیرا آینده‌ای که همگان از آن صحبت می‌کنند، بسیار نزدیک است. فقط از طریق پیوند دادن این دو بخش متفاوت است که می‌توان گام‌های بزرگ رو به جلو برداشت. پیونددادن این دو بخش هم میسر نمی‌باشد مگر با اعتماد مسوولین و مردم، همان‌گونه که شرکت‌های مختلفی در حوزه‌های پرداخت در کشور دیده می‌شود، همچنین فعالیت‌هایی نظیر بانک‌های شبانه روزی در کشور دیده می‌شود که یا به صورت محدود فعالیت می‌کنند و یا آن‌طور که باید در بین مردم مقبولیت و عمومیت ندارند. همچنین به صورت خلاصه‌ای از موارد بالا در ذیل اشاره می‌کنیم. تسهیل در ایجاد موسسات خدمات پولی برای ارائه خدمات پرداخت و نقل و انتقال وجوه خرد ریالی و ارزی، تحلیل مالی، مدیریت سبد دارایی و خدمات مشابه؛ توسعه فعالیت‌های نهادهای موجود بازار غیر متشکل پولی (نظیر صرافی‌ها) به فضای اینترنتی و مجازی، برای همگامی با نیازهای موجود در جامعه و توسعه کسب وکارهای مرتبط با آن‌ها؛ تسهیل در ایجاد موسسات ارائه تسهیلات کوچک فرد به فرد (یا جمع به فرد) برای پروژه‌های مشخص در قالب عقود مشارکتی با ریسک‌پذیری سپرده‌گذاران، برای مشارکت دادن واقعی آنان؛ تسهیل در ایجاد موسسات ارائه تسهیلات کوچک برای پروژه‌های مشخص در قالب عقود دارای بازدهی معین با ریسک‌پذیری سپرده‌گذاران؛ تسهیل در ایجاد نهادهای رابط سپرده‌گذاران و سپرده‌پذیران نظیر موسسات تامین جمعی مالی.

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

منابع

۱- روزنامه دنیای اقتصاد مدل بانکداری الکترونیک (۱۲مهر، ۱۳۹۰) شماره ۱۲،۲۴

۲- غلامرضا خاکی ۱۳۸۷ (روش تحقیق با رویکرد به پایان‌نامه‌نویسی، تهران: بازتاب، چاپ چهارم.

۳- ساسان‌گهر، پرویز.(۱۳۸۴). گزارش عملکرد نظام بانکی کشور در سال۱۳۸۳. تهران: موسسه عالی بانکداری ایران

۴ - امیدی‌نژاد، محمد.(۱۳۸۶). گزارش عملکرد نظام بانکی کشور در سال۱۳۸۵. تهران: موسسه عالی بانکداری ایران

5- Mcknight, D.H., Chervany, N.L. (2001)«What Trust Means in Ecommerce Custome Relationships: An Interdisciplinary Conceptual Typology», International Journal of Electronic Commerce, Vol.6, No.2, PP.35-59.

6- Alexy, T, O; Block, H, J; Sandner, P; & Ter Wal, J, L, A, (2012), "Social capital of venture capitalists and start-up funding", journal of Small Business Economics, 39:835–851

7- Cowling, M; Liu, W; & Ledger, A; (2012), "Small business financing in the UK before and during the current financial crisis" International Small Business Journal

8- B.T. Gregory, M.W. Rutherford, S. Oswald, & L. Gardiner (2005). "An empirical investigation of the growth cycle of small firm financing", Journal of Small business Management

9- Hamilton, R, T; & Fox, M, A; (1998), "The financing preferences of small firms owners" International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol. 4 No. 3

10- Karahanna, E., Straub, D.W., Chervany, N.L. (1999). «Information Technology Adoption Across Time: A Cross-SectionaComparison of Pre-Adoption and Post-Adoption Beliefs», MIS Quarterly

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]

[Downloaded from mieaoi.ir on 2026-11-17]