



مجید شکوهی از تغییر ماهیت عملکردی
بانک‌ها طی ۱۰ سال آینده می‌گوید

قربانی اصلی خود بانک‌ها هستند

استفاده از فناوری در حوزه اعتبارسنجی و ارائه تسهیلات یکی
از رویاهایی است که بانک‌های ما هنوز در ابتدایی‌ترین مراحل
دستیابی به آن گیر کرده‌اند و اصلی‌ترین دلیلش هم شاید این
باشد که شفافیت در ایران خریداری ندارد

لندتک یا همان استفاده از فناوری در ارائه وام و تسهیلات یکی از زیرشاخه‌های فین‌تک به حساب می‌آید که کسب و کارهایی در این شاخه در کشورهای اروپایی و غربی و حتی در کشورهای آسیایی ایجاد شده‌اند، فعالیت می‌کنند و استقبال زیادی هم از آنها می‌شود. استفاده از فناوری در ارائه وام و تسهیلات باعث شده مفهومی به نام وام‌دهی فرد به فرد در دنیا شکل بگیرد که هم فرایندهای اعطای وام به افراد مختلف را ساده و راحت کرده و از طرف دیگر واسطه‌گری بانک‌ها را هم به نوعی در این بین برداشته است. دریافت و اعطای وام یکی از چالش‌های بانک‌ها و متقاضیان وام در ایران است. به همین دلیل استفاده از فناوری‌هایی که در دنیا به خوبی توانسته‌اند جای خودشان را پیدا کنند، می‌تواند در راحت‌تر کردن فرایندها و حل برخی چالش‌ها کمک بسیاری به ما کند.

برای بررسی این موضوع و اینکه وضعیت وام و تسهیلات در کشور چگونه است و اینکه تا چه حد از فناوری این بخش‌ها استفاده کردیم و نیز اینکه چه چشم‌اندازی می‌توان برای این حوزه متصور بود، با مجید شکوهی، مدیرعامل سابق شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا (عهده‌دار ارائه خدمات کارت اعتباری بانک ملی ایران) صحبت کردیم. شکوهی با حدود ۱۵ سال تجربه در بخش ارائه خدمات کارت اعتباری و خدمات پرداخت الکترونیکی، آن هم در





شرکت توسعه سرمایه‌پیشگامان پویا
این شرکت در سال ۱۳۹۱ به ثبت رسید و به عنوان متولی خدمات و توسعه کارت اعتباری بانک ملی ایران تعیین شد. مأموریت اصلی شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا، صدور و پشتیبانی کارت اعتباری بانک ملی ایران در چارچوب قوانین و مقررات تعیین شده از سوی بانک مرکزی با هدف ایجاد تحول در صنعت کارت اعتباری است.

ممنوعیت شرعی کارت‌های اعتباری
توسعه و گسترش کارت بانکی و بانکداری الکترونیکی در ایران بر خلاف سایر کشورهای دنیا بر پایه کارت‌های دبیت بود. اگر کارت‌های اعتباری در نقاط دیگر دنیا موجب توسعه بانکداری الکترونیکی شدند، کارت دبیت زمانی که استفاده از کارت اعتباری ممنوعیت شرعی داشت، این وظیفه را بر عهده گرفت. بانک‌های ایران همیشه از ممنوعیت شرعی استفاده از کارت‌های اعتباری گله‌مند بودند و این ممنوعیت شرعی را یکی از دلایل عقب‌ماندگی خود از ابزارهای نوین بانکداری بین‌المللی می‌دانستند. با این وجود برطرف شدن این ممنوعیت شرعی از سال ۱۳۸۶ تاکنون، موجب توسعه کارت‌های اعتباری و جایگزین شدن آن با کارت‌های دبیت شد.

طرح ناکام کارت اعتباری برای خرید لوازم خانگی ایران
سال ۱۳۹۴، وزارت صنعت، معدن و تجارت و بانک مرکزی اجرای طرح خرید لوازم خانگی و کالای بادوام ایرانی با استفاده از کارت‌های اعتباری را کلید زدند؛ طرحی که به اختلاف بانک مرکزی و وزارت صمت در دوره نعمت‌زاده منجر شد و البته بعدها سخنگوی اتحادیه لوازم خانگی آن را چیزی بیش از یک شوخی ندانست. طرح صدور کارت اعتباری برای خرید کالای ایرانی از سال ۱۳۹۳ کلید خورد تا مرهمی برای رکود تورمی اقتصاد باشد، اما تا سال ۱۳۹۵ به نتیجه مطلوب نرسید و در سال ۱۳۹۶ کمتر مطرح یا دنبال شد.

بخش مبتنی بر فناوری حرف‌های زیادی برای گفتن دارد و به گفته خودش در این سال‌ها نکات و مواردی را تکرار کرده که چندان مورد توجه کسی قرار نگرفته، اما خیالش از این بابت جمع بود که تحت هر شرایطی بازار منتظر توجه کسی نخواهد ماند و کار خودش را خواهد کرد؛ درست مانند وضعیتی که در حال حاضر در حال وقوع است.

فروش اعتبار ماهنوز لنگ می‌زند

شکوهی صحبت‌هایش را با فروش اعتبار و اعطای تسهیلات در شرایط بانکی ایران آغاز و به این موضوع اشاره کرد که بحث فروش اعتبار، به‌نوعی کار سنتی بانک‌ها به حساب می‌آید، اما طی ۱۵،۱۰ سال گذشته حرکتی از سمت سیستم‌های سنتی به سیستم‌های جدید و بانکداری مدرن و سیستم‌های بانکداری متمرکز و خدمات بانکداری اینترنتی و موبایلی اتفاق افتاده؛ اتفاقی که ۳۰ سالی می‌شود که در دنیا رخ داده است. او درباره تغییر این سیستم‌ها از سمت سنتی به مدرن می‌گوید: «از طرف دیگر ما خدمات پرداخت بیرون‌شعبه‌ای را داریم که به شدت گسترش پیدا کرده و روش‌های مختلف پرداخت و دستگاه‌های خودپرداز و دستگاه‌های کارت‌خوان و پرداخت‌های اینترنتی و موبایلی راه افتاده است. به عبارتی ما در حوزه بانکداری مدرن و توسعه پرداخت‌های الکترونیکی خیلی خوب پیش رفتیم و تقریباً در اکثر بخش‌ها پایه‌های کشورهای دیگر پیش می‌رویم و در بخش‌هایی هم شاید خدمات‌مان از لحاظ سرعت عمل و کم‌هزینه بودن برای مشتریان بانکی بهتر از جاهای دیگر بوده است.»

اما به اعتقاد شکوهی کار ما در یک جای اصلی هنوز می‌لنگد و همچنان در عالم قدیم سیر می‌کنیم و آن هم بخش فروش اعتبار است. از آنجایی که فروش اعتبار به‌صورت سنتی امتیازاتی برای شعب و مسغولان بانکی داشته، با حاکم شدن بانکداری مدرن، این امتیازات سنتی برای بخش اعظمی از افراد از بین خواهد رفت و همه‌چیز شفاف خواهد شد که به نظر شکوهی همین موضوع چالش اصلی است که مدیران ارشد بانک‌ها با آن مواجهند و در لایه‌های اجرایی و پایین‌تر نمی‌توانند بانکداری مدرن را در حوزه فروش اعتبار حاکم کنند.

اینجا بود که موضوع نافرجام کارت‌های اعتباری مطرح شد؛ کارت‌هایی که به عقیده شکوهی تابلوی فروش اعتبار مدرن است و از آنجایی که حتی یک تراکنش یک ریالی آن هم ثبت می‌شود، سیستم کاملاً شفاف دارد و در نتیجه هیچ کار غیر شفاف نمی‌شود در آن انجام داد؛ در حالی که با وجود تمام صحبت‌های انجام‌شده در خصوص مبارزه با فساد و غیره، آن هم در بخش فروش اعتبار، هنوز به شفافیت قابل اعتماد در حوزه بانکی نرسیده‌ایم. به گفته شکوهی ما باید از یک نظام سنتی به یک نظام شفاف مبتنی بر فناوری اطلاعات مهاجرت کنیم و منافع و مسائلی که این وسط وجود دارد، اجازه نمی‌دهد که نظام بانکی ما به این سمت حرکت کند. او ناراضی‌اش را بابت این موضوع این‌طور نشان می‌دهد: «بنده چند سال گذشته به عنوان یکی از کسانی که موسس یک سیستم کارت اعتباری بودم، مستقیماً هدف قرار گرفتم و مجبور شدم شغلم را تغییر دهم؛ از آن جهت که سیستم بانکی از این شفافیت به شدت ناراحت است و البته این را نمی‌تواند رودررو بگوید و بهانه‌های جانبی که دلایل بسیار بی‌پایه‌ای هستند را در مقابل کارت اعتباری عنوان می‌کنند و نمی‌گذارند این کارت در کشور پا بگیرد.»

عقب‌ماندگی سیستم بانکی

با توجه به وضعیت کارت اعتباری در دیگر نقاط دنیا، می‌توان گفت که کارت اعتباری تقریباً در هیچ کشوری با بانکداری مدرن قابل اعتماد، به اندازه ایران مظلوم و بیچاره نیست. هر کشوری که نظامی در سیستم بانکداری‌اش دارد، بالای ۳۰ درصد از تراکنش‌هایش روی کارت اعتباری انجام می‌شود، در حالی که در کشور ما این تعداد به ۰/۵ درصد هم نمی‌رسد. تعداد کارت‌های اعتباری کشور حدود ۰/۵ درصد کل کارت‌هاست و تعداد تراکنش‌های کارت اعتباری کمتر از ۰/۲ درصد کل تراکنش‌های بانکی است. در کشور ترکیه بیش از ۷۰ درصد تراکنش‌ها به‌صورت اعتباری است، در اروپا این تراکنش‌ها نزدیک به ۳۰ درصد و در آمریکا بیش از ۶۰ درصد است، ولی در ایران این

موضوع مظلوم واقع شده است.

شکوهی دلیل این مظلومیت را عقب‌ماندگی سیستم بانکی ما در این بخش می‌داند و معتقد است در بخش فروش اعتبارات، نظام بانکی ما بیمار است و افرادی که در آن بخش‌ها تصمیم می‌گیرند، از یک بیماری حرفه‌ای مزمن رنج می‌برند که صدماتش به خودشان نمی‌رسد؛ بلکه به جامعه آسیب می‌رساند.

در واقع ما در شرایطی به سر می‌بریم که نگرانی‌هایی میان مردم در خصوص قدرت خرید و نوسانات قیمت و درآمد وجود دارد و در این شرایط کارت اعتباری می‌تواند یک ابزار ایجاد آرامش باشد.

شکوهی در ادامه صحبت‌هایش می‌گوید: «به نظر من کارت اعتباری هم در شرایط رکود و هم در شرایط رشد، یکی از بهترین ابزارهای بانکی برای این است که شما بتوانید آرامش را در جامعه ایجاد کنید. کارت اعتباری علاوه بر تاثیرات بانکی و اقتصادی، یکسری تاثیرات مثبت اجتماعی هم دارد. شما با این کارت به‌نوعی به مشتری خود آرامش می‌دهید که می‌تواند هرگاه که نیاز داشته باشد، از اعتبارش استفاده کند. از طرف دیگر شما نظم را هم به مشتری منتقل می‌کنید؛ چراکه آن شخص می‌داند این اعتبار باید با یک نظمی باز پرداخت شود و شخص چون می‌داند اگر این نظم را رعایت نکند، اعتبارش قطع می‌شود، خودش به‌صورت خودکار منظم می‌شود. ملاحظه بفرمایید که اگر این روش و نظم حاصل از آن در کسب‌وکارهای کوچک و متوسط ما وارد شود تا چه حدی می‌تواند در کاهش بدقولی‌های صاحبان کسب‌وکارها که در افزایش تعداد چک‌های برگشتی نمود پیدا می‌کند، موثر باشد.»

او در این باره تجربه‌ای را با ما در میان می‌گذارد که مربوط به زمانی می‌شود که می‌خواستند کارت اعتباری را در بانک ملی راه‌اندازی کنند: «در یک برهه زمانی در سال ۱۳۹۵، ۷۵ درصد کل کارت‌های اعتباری کشور برای بانک ملی بود. تغییری در هیات‌مدیره و مدیریت ارشد بانک ملی ایجاد شد و تیم جدید تمام‌قد جلوی صدور کارت اعتباری را گرفت. تازمانی که جلوی صدور کارت‌ها گرفته نشده بود، میزان مطالبات غیرجاری زیر ۰/۲ درصد بود. به خاطر اینکه شخص می‌دانست اگر در بازپرداخت اعتبار مصرف‌شده بی‌نظمی کند، در آن صورت اعتبارش مختل می‌شود. در نتیجه تلاش می‌کند به هر شکلی که شده نظم را رعایت کند تا اعتبارش حفظ شود. اما به محض اینکه جلوی خدمات کارت اعتباری گرفته شد، نرخ عدم بازپرداخت افزایش پیدا کرد. چون مشتری می‌دانست چه اعتبارش را ببرد و چه نپردازه، دیگر از کارت اعتباری خبری نیست. از طرف دیگر نرخ عدم بازپرداخت یا نرخ ریسک مطالبات ما در حوزه اعتبارات خرد خیلی کمتر از اعتبارات کلان است. نزدیک به ۹۰ درصد مطالبات غیرجاری مربوط به اعتبارات کلان است و زیر ۱۰ درصد آن مختص اعتبارات خرد است. در کارت اعتباری این اتفاق به شدت کمتر هم شده بود، اما زمانی که قطع شد، میزان عدم بازپرداخت‌ها شیب بیشتری پیدا کرد.»

حتی وقتی از نگاه بانکداری اسلامی هم به ماجرا نگاه می‌کنیم، به این نتیجه می‌رسیم که در بانکداری اسلامی درآمدها باید به جای درآمدهای تسهیلاتی و مبتنی بر سود پول، به درآمدهای کارمزدی گرایش پیدا کنند. شکوهی در این باره می‌گوید: «تفاقی که در کشورهای اروپایی و ژاپن و استرالیا افتاده، این است که در این کشورها نرخ بهره در حد صفر است و درآمد بانک‌ها در این حوزه‌ها از محل کارمزدهایی است که از مشتریان می‌گیرند. در کارت‌های اعتباری بین‌المللی هم مانند ویزا و مستر کارت، درآمد کارت‌های اعتباری بیش از آنکه مبتنی بر سود فروش پول باشد، مبتنی بر درآمدهای کارمزدی است.

ما هم همین کار را می‌توانیم انجام دهیم. اما بانک‌های ما اشتباه کرده و فکر می‌کنند اگر تسهیلات با نرخ بالا بفروشند، درآمد بیشتری خواهند داشت. با شرایطی که در کشور وجود دارد و دستورالعمل‌هایی که بانک مرکزی دارد و نرخ فروش تسهیلات را ۱۸ درصد تعیین کرده، نرخ بازگشت سود کارت اعتباری بین ۲۲ تا ۴۰ درصد در نوسان است. ما می‌دانیم که بانک‌ها با نرخ تسهیلات ۱۸ درصد، وضعیت سودآوری ندارند و هر چقدر تسهیلات بیشتری ارائه دهند، به ضررشان است؛ اما کارت اعتباری نجات‌دهنده این



چرا کارت اعتباری در ایران استفاده نمی‌شود

کارت‌های اعتباری روشی درست برای تحریک تقاضا و گردش مالی بیشتر در اقتصاد به نظر می‌رسد، اما تجربه اقتصاد ایران در این زمینه با احتیاط بیش از اندازه بانک مرکزی که مورد اعتراض تولیدکنندگان قرار گرفت و البته مشکلات مالی ناشی از تحریم‌ها و عدم انطباق شبکه بانکی کشور با نظام بانکی جهان به جای خوبی نرسید.

مراکز اعتبارسنجی

مراکز اعتبارسنجی، سازمان‌های گردآورنده داده‌ها با هدف ارائه خدمات اعتبارسنجی هستند. از آنجایی که مرکز اعتبارسنجی یک نهاد استراتژیک است، در بسیاری از کشورها یا مالکیت این مرکز صرفاً با بانک مرکزی است؛ یا به‌طور دقیق توسط بانک مرکزی آن کشور (یا سازمان مشابه) نظارت می‌شود. در آمریکا، مرکز اعتبارسنجی در واقع یک سازمان گزارش‌دهنده به مصرف‌کنندگان است؛ در حالی که در بریتانیا، مرجع اعتبار؛ در استرالیا یک ارگان گزارش‌دهی و در هند یک شرکت اطلاعات اعتباری است. در همه این موارد، مرکز اعتبارسنجی، داده‌ها را از منابع مختلف گردآوری کرده و اطلاعات اعتباری در حوزه مصرف‌کننده را با کارکردهای متنوع در قالب گزارش‌های مشخص ارائه می‌دهد.

بانک‌ها اشتباه می‌کنند

در بانکداری اسلامی درآمدها باید به جای درآمدهای تسهیلاتی و مبتنی بر سود پول، به درآمدهای کارمزدی گرایش پیدا کنند. اتفاقی که در کشورهای اروپایی و ژاپن و استرالیا افتاده، این است که در این کشورها نرخ بهره در حد صفر است و درآمد بانک‌ها در این حوزه‌ها از محل کارمزدهایی است که از مشتریان می‌گیرند. در کارت‌های اعتباری بین‌المللی هم مانند ویزا و مسترکارت، درآمد کارت‌های اعتباری بیش از آنکه مبتنی بر سود فروش پول باشد، مبتنی بر درآمدهای کارمزدی است. ما هم همین کار را می‌توانیم انجام دهیم، اما بانک‌ها ما اشتباه کرده و فکر می‌کنند اگر تسهیلات با نرخ بالا بفروشند، درآمد بیشتری خواهند داشت.

تفاوت میان ویزا و مسترکارت

بین شبکه‌های پرداخت تفاوت‌هایی وجود دارد؛ مثلاً شبکه دیسکاواری هیچ‌وقت به گستر دگی ویزاکارت و مسترکارت نیست، اما عموماً ۹۹ درصد پایانه‌های ویزاکارت و مسترکارت یکی هستند و این دو شبکه گسترده‌ترین خدمات مالی دنیا را در جهان ارائه می‌کنند. اما باوری که به‌صورت عمومی وجود دارد این است که شبکه ویزاکارت در آمریکا بهتر پاسخگویی دارد و مسترکارت در دیگر نقاط دنیا جوابگویی بهتری دارد.

جهت که جلوی کاری را گرفتن دواي درد نیست و باید راه‌حلی برای آن ارائه شود. او در ادامه توضیح می‌دهد: «ما باید بدانیم که از یک طرف نظارت و مدیریت و عدم دخالت در امور اجرایی مهم است و از طرف دیگر باریک‌نکردن راه برای عبور. اگر شما موانع قانونی برای انجام یک کار قرار دهید که نشود آن کار را انجام داد، قطعاً بازار به دنبال مسیرهای غیرقانونی می‌گردد؛ بنابراین مهم است که مسیری که قانون‌گذار برای انجام یک کار در جامعه تعریف می‌کند، به اندازه‌ای باز باشد که افراد سالم به راحتی از آن رد شوند و جلوی ورود افراد ناسالم به این مسیر گرفته شود و این هنر قانون‌گذار است که بعضی وقت‌ها رعایت می‌شود و بعضی وقت‌ها رعایت نمی‌شود.»

برای مثال در حال حاضر چندین شرکت هستند که در بخش فروش اعتباری شروع به فعالیت کرده‌اند، اما به طریق ایرانیزه‌شده و به‌نوعی در قالب فروش اقساطی. این استارت‌آپ‌ها با فروشندگان مبنی بر فروش قسطی توافق می‌کنند و از طرف دیگر با سازمان‌ها و شرکت‌ها توافق می‌کنند که به کارمندان‌شان اعتبار داده شود تا آنها از فروشندگان مشخص شده جنس قسطی بخرند و مدیریت حسابداری و فروش اعتبار و بازپرداخت آنها با خود استارت‌آپ‌های فین‌تک است.

این استارت‌آپ‌ها در حال حاضر در ایران پا گرفته‌اند و بسیاری از آنها فقط تبادلات مالی‌شان در بانک‌ها انجام می‌شود و عملیات‌شان کاملاً مستقل از بانک‌ها صورت می‌گیرد. همه اینها نشان می‌دهد که بازار منتظر بانک‌ها نمی‌ماند و راه خودش را پیدا می‌کند و این بازار است که برای بانک‌ها شرایط تعیین خواهد کرد.

معرفی سه منبع تامین اعتبار

همین‌جا فرصتی شد تا درباره منابع اعتباری هم صحبت کنیم و با سه منبع تامین اعتبار کارت اعتباری آشنا شویم. علاوه بر منابع اعتبارات بانکی و همین‌طور خود فروشندگان که با فروش اقساطی، به‌نوعی اعتبار ارائه می‌دهند، منبع سوم مربوط به بخش لندتک می‌شود که کسب‌وکارهای فعال در این بخش، اعتبار را از اشخاص حقیقی و حقوقی می‌خرند و به مصرف‌کنندگان می‌فروشند. پس می‌توان این‌طور نتیجه گرفت که منبع سوم برای تامین اعتبار، اشخاص عادی حقیقی یا حقوقی هستند که می‌توانند به‌صورت متمرکز در قالب صندوق‌های سرمایه‌گذاری وارد این حوزه شوند.

در این قسمت شکوهی معتقد است که می‌توان پای بورس را هم وسط کشید و بازار سرمایه را هم درگیر فروش اعتبارات کرد، اما هنوز این اتفاق در ایران صورت نگرفته است.

نتیجه‌ای که می‌توان از این صحبت‌ها گرفت این است که اگر بانک بخواهد در برابر رخدادهای جدیدی که تکنولوژی برای جامعه به ارمغان می‌آورد، مقاومت کند، خودش محکوم به فناست. این متخصص حوزه کارت اعتباری پیش‌بینی می‌کند که ماهیت عملکردی فعلی بانک‌ها طی ۵ تا ۱۰ سال آینده عوض خواهد شد؛ چرا که تبادلات مالی کاملاً متفاوت خواهد شد. مسلماً در بخش فروش اعتبارات و تسهیلات هم اتفاقات جدیدی رخ می‌دهد و اگر بانک‌ها سریع دست‌به‌کار شوند و خودشان را با این شرایط وفق دهند، قطعاً برنده خواهند بود و اگر نخواهند با این شرایط کنار بیایند، شاید مجبور به ترک بازار شوند.

شکوهی امیدوار است اتفاقی که برای خودش و مجموعه‌ای که چند سال پیش برای بانک ملی راه انداخته بود، افتاد، برای هیچ‌کسی تکرار نشود و بانک ملی هم سر عقل بیاید و دوباره این کار پرسود، خوب و شایسته را عملیاتی کند و در ادامه صحبت‌هایش می‌گوید: «امیدوارم برخی افرادی که در هیأت‌مدیره بانک ملی نشسته‌اند و همچنان بر روش خودشان اصرار دارند، دست از کار خودشان بکشند. باید به‌ذریعیم متخصص کارت اعتباری در کشور بسیار کم است و همه فکر می‌کنند چون در حوزه تسهیلات تخصص کافی دارند، پس کارت اعتباری را هم می‌فهمند؛ اما کارت اعتباری یک زیرشاخه تخصصی از فروش تسهیلات است و ای کاش از مجموعه تخصصی که ظرف سه سال در شرکت پیشگامان تربیت شده‌اند، استفاده شود و در انحلال آن شرکت تجدیدنظر کنند.»

موضوع است، ولی با این حال چندان مورد توجه قرار نمی‌گیرد. کارت اعتباری از آنجایی که مبتنی بر سیستم است و هیچ تراکنشی نمی‌تواند پوشیده بماند، قابل مدیریت است و شما می‌توانید سیاست‌گذاری کنید که در چه حوزه‌هایی نیاز به فروش اعتبار بیشتر دارید.»

قربانی اصلی چه کسی است؟

اما با تمام این اوضاع و ویژگی‌های مثبتی که کارت اعتباری برای مردم و جامعه بانکی دارد و با توجه به عدم شفافیت در جامعه، آن‌طور که این کارشناس کارت اعتباری می‌گوید، بخش تسهیلات و فروش اعتبارات مانند یک معدن متعفن و پرپول است که در برابر هر گونه اعمال شفافیت در این بخش‌ها مقاومت می‌کند.

در رابطه با میزان استفاده از فناوری در ارائه وام و تسهیلات در بانک‌ها شکوهی معتقد است که از فناوری صرفاً برای انجام محاسبات استفاده می‌شود؛ نه برای اعتبارسنجی و در حوزه اعتبارسنجی، بانک‌های ماهنوز در گام‌های ابتدایی گیر کرده‌اند. در حالی که اعتبارسنجی در دنیا یک صنعت بسیار پیشرفته در حوزه بانکی محسوب می‌شود، ما هنوز نتوانسته‌ایم حتی ۱۰ درصد آن را در کشور خودمان پیاده و استفاده کنیم و دلیل اصلی‌اش هم همان مسائل مربوط به شفافیت است. شکوهی در توضیح این موضوع می‌گوید: «متأسفانه در خط اصلی مقاومت درباره اعتبارسنجی خود مسئولان اجرایی و شعبه‌ها قرار دارند؛ چرا که باز همه چیز شفاف می‌شود. البته در حال حاضر مقررات به سمت و سویی پیش رفته که شفافیت‌سازی شود، اما هنوز فاصله بسیار زیادی با آن داریم. ما برای اعتبارسنجی باید از آی‌تی و برای فروش اعتبار و همین‌طور درآمدهایمان از کارت اعتباری استفاده کنیم. تمام اینها باعث می‌شود علاوه بر شفافیت، درآمدهای بانکی هم افزایش پیدا کند.»

اما سوالی که اینجا پیش می‌آید این است که دود این مقاومت‌های بیجا در برابر استفاده از فناوری در نهایت به چشم چه کسی می‌رود؟ شکوهی پاسخ جالبی به این سوال می‌دهد و می‌گوید که قربانی اصلی خود سیستم بانکی است. اکثر بانک‌های ما از شرایط خوبی برخوردار نیستند و یکی از دلایلش هم خود را بالا دیدن و کار کردن با روابط خاص و عدم توجه به نیازهای اجتماعی و عدم همراهی با تکنولوژی روز است که در بخش فروش اعتبار خودش را نشان می‌دهد. از طرف دیگر واکنش بازار نسبت به این مقاومت‌ها مهم است، اما ویژگی مثبتی که بازار دارد این است که همیشه مسیر خودش را پیدا می‌کند.

مدیرعامل سابق شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا بازار را مانند آب روانی توصیف می‌کند که حتی با وجود موانع بسیار، مسیر نفوذ و حرکت خودش را پیدا خواهد کرد. در چند سال گذشته در حوزه استارت‌آپ‌های فین‌تک، در کشورهای دنیا بخش جدید وام‌دهی فردبه‌فرد شکل گرفته و این بدان معناست که بازار در حال فاصله‌گرفتن از پیچیدگی‌های بوروکراتیک بانکی است و خودش استقلال خودش را پیدا می‌کند.

شکوهی در ادامه صحبت‌هایش به گزارش نشست داووس سال ۲۰۱۴ یا ۲۰۱۵ اشاره می‌کند که در آن گزارش به فاصله‌گرفتن بازار اعتباری از سیستم بانکی در آینده بازار فروش اعتبارات و تسهیلات اشاره شده بود و اینکه خود فروشندگان و تولیدکنندگان به طرف فروش اعتباری می‌روند و به عبارتی نقش بانک‌ها کم‌رنگ‌تر خواهد شد. اکنون این پیش‌بینی در حال تحقق است؛ به‌طوری که می‌بینیم یکسری استارت‌آپ‌های فین‌تکی شکل گرفته و کسانی که پول دارند، پول‌شان را در اختیار آن استارت‌آپ‌ها قرار می‌دهند و آنها پول سرمایه‌گذار را برایش می‌فروشند و ایجاد درآمد می‌کنند.

در همین راستا اوایل سال ۱۳۹۶، چنین اتفاقاتی در ایران هم شکل گرفت، ولی بانک مرکزی بخشنامه‌ای منتشر کرد مبنی بر اینکه فین‌تک‌ها در دو حوزه نمی‌توانند به‌صورت مستقل فعالیت کنند؛ یکی جمع‌آوری سپرده و دیگری فروش اعتبار است و اینکه حتماً این کارها باید از طریق بانک‌ها صورت بگیرد و به این ترتیب به‌ظاهر، این نوع فعالیت‌ها ممنوع اعلام شد. تصمیمی که به نظر شکوهی تصمیم درست ولی ناقصی بود؛ ناقص از آن