

تکنولوژی به بانک‌ها آسیب می‌زند، اما آنها را نمی‌کشد

شرکت‌های فن‌آوری در دره تکنولوژی (سیلیکون ولی) کالیفرنیا خواهان پایه‌گذاری یک سیستم مالی تازه در جهان نیستند، بلکه ترجیح می‌دهند روی ریل‌های سیستم مالی موجود برانند. این شرکت‌های فن‌آوری مدت‌هاست که به بانکداری نظری افکنده‌اند. اپل چند هفته پیش خدمات مالی اپل پی (Apple Pay) را راه اندازی کرد که یک سیستم بدون تماس پرداخت برای گوشی‌های تلفن همراه آی‌فون این شرکت است. صندوق‌های سرمایه روز به روز پول بیشتری را به شرکت‌های استارت‌آپ و تازه‌کار «فن‌آوری مالی» یا fintech سرازیر می‌کند. مارک اندرسون، کارآفرین مشهور بخش فن‌آوری اطلاعات اظهار نظر کرده که «بخت تازه ای برای بازسازی سیستم‌های مالی جهان فراهم آمده‌است. تراکنش‌های مالی فقط عدد هستند، این عددها اطلاعات به حساب می‌آیند.»

چند هفته پیش آقای اندرسون که شریک صندوق سرمایه‌گذاری اندرسون هورویتز است، در مصاحبه‌ای با مجله بلومبرگ مارکنس گفت: «برای من کل مسیر رسیدن به هدف تجزیه کردن بانک‌هاست. این مسیر پر از تصمیم‌های قانون‌گذاری است که فرصت محسوب می‌شوند. وقتی مقررات‌گذاران می‌خواهند بانک‌ها را مقررات‌گذاری کنند، باعث می‌شوند موسسات غیربانکی ایجاد شوند که می‌خواهند کارهایی بکنند که بانک‌ها دیگر بر اساس مقررات نمی‌توانند انجام دهند.»

گفته‌های اندرسون باعث بروز سوال‌های جدی شده‌است. حتی اگر نخواهیم آخرین باری را فراموش کنیم که موسسات غیربانکی (یا آنگونه که آنها را نامیده‌اند، سیستم بانکداری سایه) حاکمیت واسطه‌گری مالی را خارج از حوزه رصد در دست گرفتند و بحران مالی ۲۰۰۸ را به وجود آوردند. اما سوال اصلی اینجاست: آیا شرکت‌های فن‌آوری دره سیلیکون قصد دارند خرده‌فروشی بانکی را کاملاً محو کرده و یک سیستم کاملاً جدید مالی پایه‌گذاری کنند یا قصد دارند روی ریل‌های کنونی حرکت کنند؟

در واقع نشانه‌ها خبر از حالت دوم یعنی میل به راندن روی ریل‌های موجود می‌دهند. درست است که موسسه اندرسون هورویتز در کمپانی‌هایی متفاوتی مانند بیت‌کوین و کمپانی‌های مربوط به واحدهای پول رمزنگاری شده الکترونیکی (cryptocurrency) سرمایه‌گذاری کرده، اما دیگر شواهد به شدت نشاندهنده این است که شرکت‌های فن‌آوری قصد ندارند سیستم مالی و بانکی جدیدی پایه‌گذاری کنند. هر چند ممکن است سرویس اپل پی (Apple Pay) تا حدودی خط شکن به نظر برسد اما در واقع چیزی نیست جز تبدیل کردن گوشی به یک کارت اعتباری یا کارت دبیت غیرلمسی که از پشتیبانی بانک‌های آمریکایی برخوردار است. دیگر شرکت‌ها و سرویس‌های تازه‌کار یا استارت‌آپ‌ها هم از دیگر سرویس‌های سودآور بانکی خوشه‌چینی می‌کنند، نه اینکه واقعا وارد رقابت سر به سر با بانک‌ها شوند.

شکی نیست که زیرساخت‌های بانکداری خرد کهنه‌شده و البته به گونه‌ای ساخته‌شده‌اند که مستقیماً می‌توانند توسط شبکه‌های فردبه‌فرد اینترنتی به چالش و رقابت کشیده‌شوند. در عین حال شکی هم نیست که بانک‌ها با ارائه رایگان یا بسیار ارزان خدمات پایه‌ای پس‌انداز و در برابر ارائه بسیار گران و کمرشکن خدمات کمکی مانند تبدیل ارز و یا پرداخت فراتر از اعتبار (overdraft)، خودشان را آسیب‌پذیر کرده و در معرض خطر قرار داده‌اند.

اما بهترین راه برای رقابت با صنعتی که از بازاری مملو از خدمات سرمایه و کاملاً مقررات‌گذاری شده کمترین منفعت را می‌برد و موانع غیرقابل نفوذی برای ورود به صنعتش وجود دارد و بیشترین منفعتش را از بی‌امنیت‌ترین افزونه‌های حاشیه‌اش می‌برد، چیست؟ جواب در خود سوال قرار دارد. در واقع به همین دلیل است که شرکت‌های فن‌آوری دره سیلیکون در حالی که در مورد دخالت در وام‌ها حرف می‌زنند، کاملاً روی پرداخت‌ها تمرکز کرده‌اند.

برای مثال، جنبش تسخیر وال‌استریت را به یاد بیاورید؛ جنبشی که کاملاً محقانه بر ناعادلانه بودن تکیه و وابستگی صنعت بانکی به پس‌اندازهای عمومی تمرکز کرده‌بود. در ابتدای اعتراضات بود که گروهی از تسخیرگران تلاش کردند یک اتحادیه یا بانک اعتباری ملی در ایالات متحده ایجاد کنند که خدمات ارزان و پیش‌پرداخت‌شده دبیت کارت ارائه دهد. آنها به شکل قابل پیش‌بینی در این برنامه شکست خوردند.

کارن راس (Carne Ross) دیپلمات و عضو جنبش اعتراضی تسخیر می‌گوید: «برای ما کاملاً حجم و اندازه مقررات و موانعی که یک نیروی جدید برای ورود به این صنعت با آن مواجه می‌شود، روشن شد؛ مقرراتی که وضع شده‌اند تا بانک‌های موجود را حفاظت کنند.» در واقع قوانین آمریکا ایجاد یک اتحادیه اعتباری ملی را که برای هر مشتری آزاد باشد کاملاً غیرممکن کرده‌است.

اندرسون معتقد است که «نابانک»‌ها خواهند توانست مقررات موجود را دور بزنند. این در واقع ممکن است درست باشد.

خود من وقتی فهمیدم که شرکت ارائه دهنده خدمات انرژی‌ام به پس‌اندازهای من سود بیشتری نسبت به بانک‌ها اعطا می‌کند، برایم بسیار جالب بود. اما موضوع اینجاست که مقررات‌گذاران و عموم مردم برای مدت طولانی سیستم بانکداری خرد سایه را تحمل نخواهند کرد، به خصوص اگر اتفاق بدی بیافتد که معمولاً هم همینطور خواهد شد.

یکی از زمینه‌های رشد سریع در بازار مالی بریتانیا برای مثال وام‌های آن‌لاین کارمندی (Payday Loan) توسط کمپانی‌هایی مانند ونگا Wonga بود که وعده داده‌بودند بانکداری را به عرصه‌هایی ببرند که کمتر تاکنون از آن منفعت برده‌اند. چند جنجال و آبروریزی کافی بود تا قانون‌گذاران بریتانیایی بلافاصله در بهار امسال قوانین را در این زمینه محدودکننده‌تر کرده و سقف‌های مشخصی را برای نرخ بهره مشخص کنند. همین موضوع باعث شد تا ونگا نزدیک به ۳۳۰ هزار وام عقب‌افتاده خود را که نرخ‌های بهره بالایی به آنها تعلق گرفته‌بود از فهرست طلب‌های خود حذف کند.

اندرسون در عین حال مدعی است که مذاکرات مسوولان وام بانکی با وام‌گیرندگان چیزی جز افسون‌گری نیست و کل فرآیند، قابل جانشین شدن توسط فن‌آوری است. هر چه باشد، به هر حال هر قدر هم که بانکداری خرد بیش وابسته به فن‌آوری باشد، باز هم گرفتن وام بدون داشتن اعتبار خوب غیر ممکن است. این ایده که بر اساس پیشنهاد اندرسون می‌توان با رصد کردن تاریخچه جستجوهای اینترنتی و داده‌های شبکه‌های اجتماعی برآورد اعتبار مالی درخواست‌کننده وام را سنجید، غیر قابل قبول به نظر می‌رسد.

مهم‌ترین مانع ورود به رقابت این است که جمع آوری پس‌اندازها و امن نگه داشتن آنها در دنیای کم‌بهره بسیار کار کم منفعتی به حساب می‌آید. موسسه مشاوره دیلویت (Deloitte) برآورد می‌کند که بانک‌های اروپایی ۱/۱ درصد برای حساب‌های پس‌انداز کنونی با نرخ بهره کنونی ضرر می‌دهند، چرا که با این نرخ بهره درآمد کمتری دارند، در حالی که هنوز باید هزینه‌های شعبه‌ها و فن‌آوری را پرداخت کنند.

شاید یک بانک تازه‌کار که هیچ شعبه‌ای ندارد و دائم مجبور نیست برای وصله‌پینه کردن نرم‌افزارهای قدیمی‌اش هزینه کند، بتواند خیلی کارآمدتر کارها را انجام دهد. برای آنان که توانسته‌اند مانع مقررات را بشکنند و تلاش را شروع کنند، فقط می‌توان آرزوی موفقیت کرد. اما واقعیت اینجاست که خیلی ساده تر و کم‌خطرتر خواهد بود اگر یک سرویس جدید را به سادگی به زیرساخت‌های موجود بانکی ضمیمه کرد. چنین سرویسی مسلماً سرمایه‌کمتری هم لازم دارد.

در واقع ضمیمه کردن خدمات جدید به زیرساخت‌های موجود بانکی کاری است که اکثر شرکت‌های تازه‌کار فن‌آوری و کمپانی‌های بزرگی مانند اپل و گوگل انجام می‌دهند. آنها پولی را وام نمی‌دهند، مگر اینکه از طریق یک شریک بانکی باشد. آنها خدمات خودشان را روی شبکه بانکی موجود ارائه می‌دهند. برای مثال می‌توان به فوتو پی (<https://photopay.net>) یا ورلد رمیت (<https://www.worldremit.com>) یا خدمات تجمیعی مالی مانند مانی‌سوپرمارکت که اشاره کرد. ممکن است فن‌آوری در آینده بتواند زیرساخت‌های بانکداری را عوض کند، اما این اتفاق به این زودی‌ها نخواهد افتاد. شان پارک، پایه‌گذار شرکت مشاوره انتمیس Anthemis برآورد می‌کند: «این تهدیدی خواهد بود که ممکن است در عرض دهه‌ها عملی شود، نه در عرض ماه‌ها یا سال‌ها. در واقع من نفسم را حبس نمی‌کنم تا بیتکوین Bitcoin جایگزین دفاتر مرکزی بانکهایی شود که ریشه‌های‌شان به بانک‌های جواهرسازان قرن ۱۷ باز می‌گردد.»

تا آن زمان، شرکت‌های فن‌آوری دره سیلیکون در مرز هایی با بانک‌ها رقابت می‌کنند که بیشترین منفعت در آن وجود دارد و البته چنین چیزی نه برای آنها و نه برای مشتریان هیچ ضرری در پی نخواهد داشت.