



تحولات ساختاری برای اجرای قوانین در نظام بانکی برای تعامل و ارتباط با شبکه بانکی

حسین عیوضلو *

مجید کریمی ریزی **

زهرا فریور ***

* عضو هیأت علمی دانشگاه امام صادق (ع)

** دانشجوی دوره دکتری اقتصاد دانشگاه امام صادق (ع)

*** دانشجوی دوره حقوق دانشگاه تهران

چکیده

براساس مطالعه و بررسی تجربیات مدیران اجرایی چند بانک معتبر در دنیا، شش اولویت زیر از اهمیت ویژه‌ای برخوردار هستند و موفقیت بانکداری را در سال ۲۰۲۰ به‌همراه دارند و این اولویت‌ها به‌عنوان جریان‌های اصلی تأثیرگذار بر روند جهانی بانکداری شناخته شده‌اند:

- ایجاد و توسعه مدل کسب و کار با محوریت مشتری
- بهینه‌سازی توزیع
- ساده‌سازی مدل‌های درآمدی و عملیاتی
- کسب مزیت در اطلاعات
- فعال‌سازی بخش نوآوری و ایجاد توانمندی برای پرورش و توسعه آن
- مدیریت درست و فعالانه ریسک، مقررات و سرمایه

توسعه بانکداری سایه و قوانین مرتبط از دیگر وجوه توسعه صنعت بانکداری است. روشن است که نظام بانکی ما در صورتی که بخواهد کارویژه‌های اصلی صنعت بانکداری را داشته باشد و در تعامل با شبکه بانکی بین‌المللی قرار گیرد نیاز دارد تا آینده پیش روی این صنعت را درک کند و با توجه به شاخصه‌هایی بتواند با زبانی مشترک به تعامل با این نظام بین‌المللی بپردازد که در حوزه ساختار، قوانین و رویه‌های اجرایی تعریف می‌گردد هنگامی که صحبت از بانکداری اسلامی می‌شود اهمیت این موضوع از دو جهت مضاعف می‌گردد. جهت اول مربوط به فهم مفاهیم اسلامی و مفاهیم‌ای است که در ابعاد بین‌المللی صورت می‌گیرد و دیگری مربوط به تعامل با جهان اسلام است که از این جهت با توجه به اختلافات موجود در مذاهب مختلف فقهی، نیاز است تا با درک متقابل و ساختارهایی در کمک به ساده‌سازی آن شکل گیرد. این انطباق در درجه اول از جهت ساختاری از اهمیت بسزایی برخوردار است. ساختار متناسب برای اجرای استانداردهای نظارتی بین‌المللی و توسعه و ارتقای شبکه فن‌آوری اطلاعات و درک مفاهیم پیش روی این صنعت، اولین قدم در ارتباط فعالانه با نظام بانکی بین‌المللی است که در این تحقیق عوامل ساختاری آن مشخص گردیده است.

واژگان کلیدی: تحولات ساختاری، نظام بانکی، شبکه بانکی.

مقدمه

ساختار، قوانین، رویه‌ها و عملیات نظام پولی و بانکی و صنعت بانکداری، در ابعاد ملی و بین‌المللی، در حال تحول است. چشم‌انداز این نظام و روند این صنعت، مورد پرسش اقتصاددانان است و وقایع اقتصادی و مالی و تحولات مربوط به نوآوری‌های این حوزه و حوزه فناوری اطلاعات سبب شده تا متخصصان این حوزه به ترسیم آینده این صنعت بپردازند. روشن است که نظام بانکی ما در صورتی که بخواهد کارویژه‌های اصلی صنعت بانکداری را داشته باشد و در تعامل با شبکه بانکی بین‌المللی قرار گیرد نیاز دارد تا آینده پیش روی این صنعت را درک کند و با توجه به شاخصه‌هایی بتواند با زبانی مشترک به تعامل با این نظام بپردازد که در حوزه ساختار، قوانین و رویه‌های اجرایی تعریف می‌گردد. بانکداری اسلامی، به دو علت از اهمیت زیادی برخوردار است. علت اول، فهم مفاهیم اسلامی و مفاهیم‌ای است که در ابعاد بین‌المللی صورت می‌گیرد و دیگری مربوط به تعامل با جهان اسلام و اقتصاد متعارف است که با توجه به اختلافات موجود در مذاهب مختلف فقهی، نیاز است تا با ساده‌سازی مفاهیم درک متقابل در حوزه‌های فکری فقهی و حقوقی و بانکی صورت پذیرد. این انطباق در درجه اول از جهت ساختاری از اهمیت بسزایی برخوردار است. موارد ساختاری را نیز می‌توان به ساختار کلان و خرد تقسیم نمود. در این تحقیق، به لحاظ ساختاری حوزه‌های ترسیم شده در روند صنعت بانکداری را توضیح می‌دهیم و سپس به بحثی در رابطه با تغییرات ممکن می‌پردازیم که می‌توان در بُعد خرد و نسبت به عقود و روابط حقوقی ایجاد کرد و نشان می‌دهیم که با در نظر گرفتن این تحولات و تغییرات روابط بانکی، ما با عنوان اسلامی به‌نحو ساده‌تر و کاراتر در تعامل با نظام بانکی بین‌المللی قرار می‌گیرد. ضرورت پرداختن به این بحث از آنجا ناشی می‌شود که اصلاح و تدوین قوانین نبود ساختارهای متناسب و بستر مناسب برای آن، قابلیت اجرا ندارد و قوانین مصوب و مقررات مربوط از کارایی لازم برخوردار نخواهند شد.

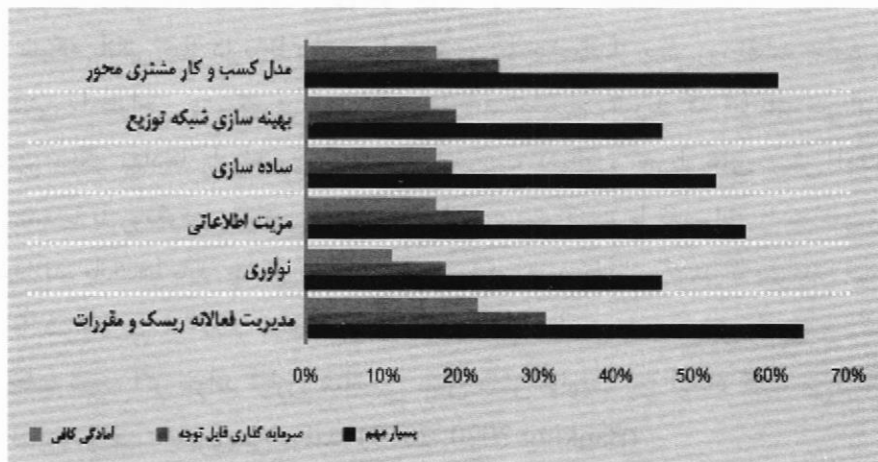
۱- شش اولویت بانکداری برای موفقیت در سال ۲۰۲۰

شبکه بانکی نیاز دارد تا برای مواجه شدن با چشم‌انداز پیش‌رو، نقشه جامع و روشنی را طراحی و پیگیری کند. بانک‌ها باید تصمیم بگیرند که آیا باید در این مسیر دیگر نهادها را راهبری کنند یا به سرعت دنباله‌رو جریان‌های پیش آمده باشند، یا با رویکردی تدافعی، چالش‌ها را مدیریت کنند یا تغییرات را به تعویق بیندازند. بانک‌ها باید چابکی و توان تغییر را در خود تقویت کنند تا بتوانند خود را با شرایط پر از عدم قطعیت و پرتلاطم آتی تطبیق دهند. هر راهبردی که انتخاب شود، اگر بتواند توازن مناسبی میان شش اولویت زیر ایجاد کند، می‌تواند به نتایج موفقیت‌آمیزی بی‌انجامد. (Banking 2020, 2013)

با توجه به تحقیقات انجام گرفته، در زمینه جریان‌های اصلی، تأثیرگذار بر روند جهانی بانکداری و بهره‌گیری از تجربیات مدیران اجرایی بانک‌های معتبر در دنیا، شش اولویت زیر شناسایی شده‌اند که از اهمیت ویژه‌ای برخوردار هستند و موفقیت بانکداری را در سال ۲۰۲۰ به همراه دارند:

- ایجاد و توسعه مدل کسب و کار با محوریت مشتری
- بهینه‌سازی توزیع
- ساده‌سازی مدل‌های درآمدی و عملیاتی
- کسب مزیت در اطلاعات
- فعال‌سازی بخش نوآوری و ایجاد توانمندی برای پرورش و توسعه آن
- مدیریت درست و فعالانه ریسک، مقررات و سرمایه

نگاره شماره ۱: اولویت‌های شش‌گانه- فاصله معنادار میان اهمیت امور و آمادگی بانک‌ها



مأخذ: PwC banking 2020 Survey

۱-۱- ایجاد و توسعه مدل کسب و کار با محوریت مشتری

امروزه بانک‌ها درک بسیار ساده‌ای از مشتریان خود دارند و در عین حال مجموعه محصولات بسیار پیچیده‌ای را به آن‌ها عرضه می‌کنند. سال ۲۰۲۰ عرصه موفقیت کسانی است که این تفکر را در ذهن خود تغییر دهند که در نتیجه خواهند توانست تا مشتریان بسیاری را به خود جذب کنند و در عین حال سطح ریسک عملیاتی خود را کاهش دهند. سرآغاز چنین تغییری در محصولات جدید و شیوه قیمت‌گذاری آن‌ها نیست بلکه در شناخت نیاز مشتری است.

بسیاری از بانک‌ها، هم‌اکنون در تمام بخش‌های ارتباط با مشتری خود سرمایه‌گذاری کرده‌اند. اما اندکی از آن‌ها هستند که برای تغییرات جدی در مدل‌های عملیاتی تلاش کرده باشند. تحقیقات حاکی از آن است که آگاهی در این زمینه در حال افزایش، اما آمادگی بانک‌ها در مواجهه با این مسئله بسیار کم است.

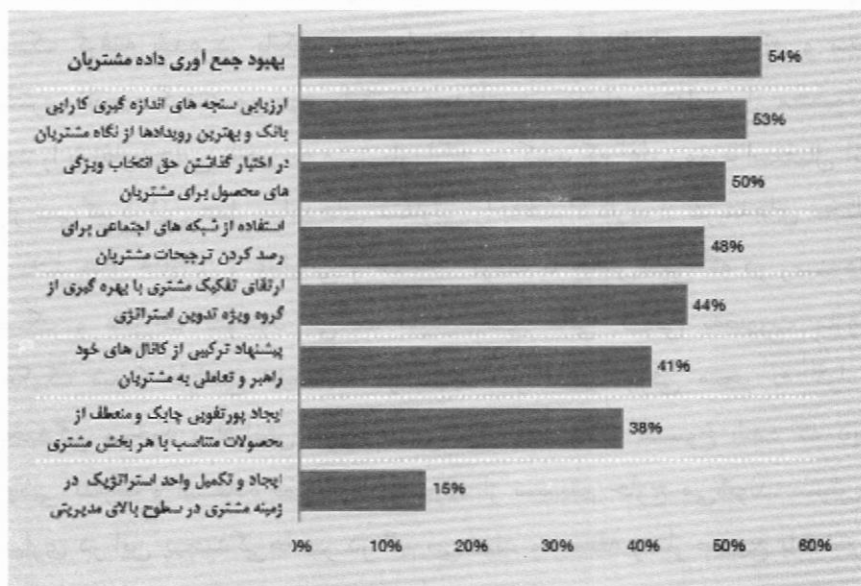
بانک‌ها عموماً سعی دارند تا با استفاده از اطلاعات پراکنده در اختیار خود، به ارتباطات مشتریان خود مسلط شوند و آن‌ها را تجزیه و تحلیل کنند، اما منابع

خارجی داده‌های موجود را نادیده می‌گیرند. در نتیجه، تصمیمات اعتباری و ریسک گرفته شده در بانک، در سطح محصولات آن‌ها باقی می‌ماند و سطح مشتری نادیده گرفته می‌شود. بانک‌ها عمدتاً مجموعه‌های متفاوتی از محصولات خود را با تفاوت‌هایی ناچیز به مشتریان ارائه می‌کنند که اغلب مورد استقبال آنان قرار نمی‌گیرد. این عمل پیامدهای متفاوتی را به همراه دارد، از هزینه‌های مختلف در بخش‌های فناوری و عملیاتی و خدمات گرفته تا چالش‌هایی که در زمینه‌های ریسک و مقررات به وجود می‌آید. سیستم‌های مالی کنونی به صورت ماژولار (تفکیک شده) طراحی نشده‌اند، در نتیجه هر تغییر جزئی منجر به افزایش پیچیدگی موجود و افزایش هزینه‌ها می‌شود. محصولات منسوخ شده که دیگر فروشی ندارند و استفاده نمی‌شوند به ندرت از سیستم خارج می‌شوند. مشتریان بسیاری در این پیچیدگی‌ها سر در گم می‌شوند و مسئله رفتار صحیح با مشتری به دغدغه‌ی مشتریان و قانونگذاران تبدیل شده است.

(Customer loyalty in retail banking, 2014)

مشتریان در حال باز تعریف انتظارات خود هستند و سرمایه‌گذاری بانک‌ها در ارتباط با مشتریان می‌تواند استانداردهای آن‌ها را بهبود بخشد. مشتریان در دیگر صنعت‌ها، دسترسی از طریق کانال‌های مختلف، سادگی محصولات، ارتباطات بی‌واسطه و خاص بودن را تجربه می‌کنند و به دنبال آسایش، شخصی‌سازی، دسترسی آسان و سهولت استفاده هستند. تعریف امروزی خدمات درجه یک، که بسیاری از بانک‌ها از آن فاصله بسیاری دارند، به تدریج به انتظارات سطح اول مشتریان تبدیل شده است و بانک‌ها متوجه می‌شوند که مواجهه بهتر با مشتریان منجر به وفاداری بیشتر آن‌ها می‌شود و به تبع آن درآمد بیشتری را به همراه خواهد داشت. (PwC, 2014)

نگاره شماره ۲: حوزه‌هایی که در ۵ سال آینده بیشترین تلاش در آن انجام خواهد پذیرفت



مأخذ: PwC banking 2020 Survey

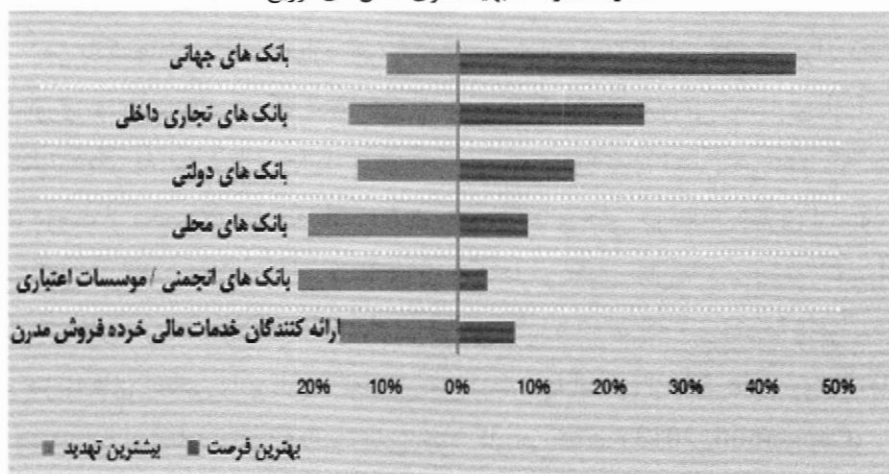
مطابق با بررسی‌هایی که با نگاهی به بانکداری آمریکا در سال ۲۰۱۳ انجام گرفته است، به‌طور مختصر به موارد زیر می‌توان اشاره کرد که برای تمام جهان قابل استفاده است: کارمزدهای مناسب و با ثبات نسبت به رقبا، برطرف ساختن سریع نقص‌های کوچک، تبادل نظر با مشتریان و دریافت انتقادات و پیشنهادات، حرکت هر چه بهتر و بیشتر به سمت فناوری‌های دیجیتال، خودکارسازی مناسب همراه با حفظ ارتباط از طریق کاربر انسانی.

۲-۱- بهینه‌سازی کانال‌های توزیع

در گذشته، بانک‌هایی عمده بازار را در اختیار می‌گرفتند که بهترین شعبه‌های فیزیکی را در اختیار داشتند. در سال ۲۰۲۰، بانک‌های موفق، آن‌هایی هستند که بی‌واسطه و مستقیم با مشتریان خود در تماس هستند و شعبه‌داری به‌طور جدی

دستخوش تغییر خواهد شد. بانک‌های پیشرو، آن‌هایی هستند که در هر زمان و مکانی قادر خواهند بود تا خدمات خود را در اختیار مشتری قرار دهند. آن‌ها تعریف جدیدی از شعب را به مشتری ارائه می‌دهند و سعی می‌کنند از طریق شخص ثالث، حضور فیزیکی خود را توسعه دهند، فروش خود را گسترش دهند و هزینه‌های خود را کاهش دهند. در طی زمان با دیجیتالی شدن عمده مبادلات شعبی بسته می‌شوند یا تغییر ماهیت می‌دهند که نمی‌توانند ارزش افزوده بالایی ایجاد کنند.

نگاره شماره ۳: بهینه‌سازی کانال‌های توزیع



مأخذ: PwC banking 2020 Survey

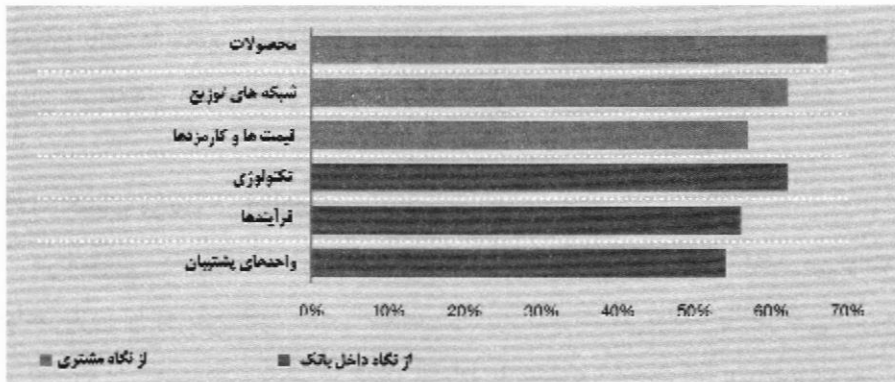
با ظهور خودپردازها و بانکداری تلفنی و اینترنت راحتی و آسایش در ارتباط با بانک افزایش پیدا کرد، اما همچنان مکان فیزیکی نقش اصلی را بازی می‌کند و بسیاری از تبادلات از طریق این مکان‌ها انجام می‌گیرد. اکنون زمان تغییر شبکه‌های توزیع بانکی است که اگر بانک‌ها خود را با این جریان هم راستا نکنند از بازی بیرون خواهند رفت.

۳-۱- ساده‌سازی مدل درآمدی و عملیاتی

بانک‌ها تاکنون در پی ایجاد مدل‌های عملیاتی پیچیده و هزینه‌بر بوده‌اند، اکنون نوبت ساده‌سازی این مدل‌هاست. افزایش پرشتاب انتظارات مشتریان، قانونگذاری‌ها و انتظارات سهامداران جدیت در این موضوع را می‌طلبد و تلاش‌هایی که تاکنون انجام گرفته کافی نبوده است. در ارتباط با مشتریان باید گفت این ساده‌سازی به مفهوم ساده‌سازی و تغییر محصولات، کانال‌های ارتباطی، مدل سازمانی و مدل عملیاتی می‌شود. درست است که تغییرات گسترده‌ای مورد نیاز است اما در ازای آن می‌توان مواجهه موفق‌تری با مشتریان داشت و هزینه‌ها را به‌طور ساختاری کاهش داد و سطح ریسک عملیاتی را پایین آورد.

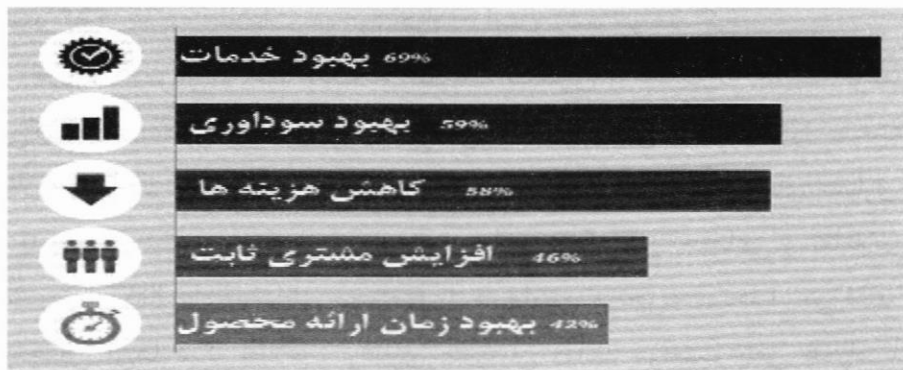
در بانک‌ها، در اغلب موارد هر خدمتی عملیات جداگانه‌ای دارد و فرآیندهای فناوری و مدیریت ریسک متفاوتی را طی می‌کند، در صورتی بسیاری از آن‌ها حتی دیگر به مشتریان جدید پیشنهاد نمی‌شوند. یافته‌ها نشان می‌دهد که تنها ۵ درصد از محصولات و خدمات ۸۰ درصد درآمد و حتی درصد بیشتری از سود را تشکیل می‌دهند. علاوه بر آن بسیاری از بانک‌ها در طول سال‌ها دستخوش تغییرات گسترده‌ای در محصولات، کانال‌های ارتباطی و ... شده‌اند که سیستم‌ها و فرآیندها و هزینه‌های اضافی را بر آن‌ها تحمیل می‌کند. تنها اندکی از بانک‌ها بر روی ادغام، بهینه‌سازی و ساده‌سازی فعالیت‌های خود کار می‌کنند. (Capgemini, 2013)

نگاره شماره ۴: اکثریت مدیران بانک‌ها معتقدند که در بسیاری حوزه‌ها باید ساده‌سازی صورت گیرد.



مأخذ: PwC banking 2020 Survey

نگاره شماره ۵: تأثیرات ساده‌سازی از نگاه مدیران بانک‌ها



مأخذ: PwC banking 2020 Survey

ساده‌سازی نیازمند این است که بانک‌ها در ابتدا به درستی خواسته‌های مشتری را بفهمند و بدانند چه چیز بیش از همه موجب کسب رضایت آن‌ها خواهد شد. باید مدل کسب و کار خود را براساس همین نیازها شکل دهند، بسته‌های خدمات قابل ارائه باید بر همین اساس باشد. طراحی مجدد مدلی عملیاتی بانک‌ها نیز نیازمند تغییر جدی طرز تفکر آن‌ها در مورد عملیات بانکی است. برای این که به‌طور

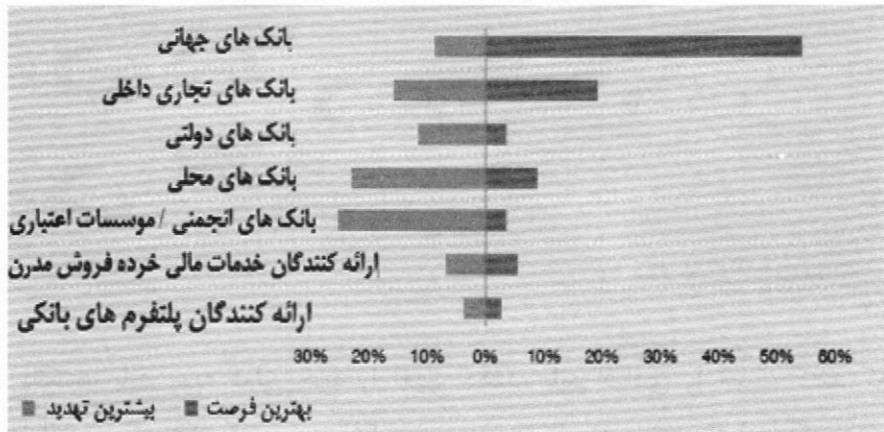
مداوم بتوان هزینه‌ها را مدیریت کرد و مدل‌های مناسبی به کار گرفته شود، باید مدیران بانک‌ها مجهز به ابزارها و اطلاعات جدید باشند. عموماً شفافیت در مورد میزان هزینه‌های هر واحد و یا هزینه‌های اصلی بانکی به میزان کافی نیست.

۴-۱- کسب مزیت در اطلاعات

در صورتی که بانک‌ها بتوانند در زمینه اطلاعات مزیتی حاصل کنند می‌توانند قواعد بازی را به نفع خود تغییر دهند. در این صورت می‌توانند با حرکتی سریع در بسیاری از زمینه‌های بانکی از قبیل ارتباط با مشتری، قیمت‌گذاری، پذیرهنویسی، عملیات، مدیریت ریسک و مدیریت هزینه برای خود مزیت رقابتی ایجاد کنند. پیش‌بینی می‌شود نهادهای خدمات‌دهنده ثالثی در این حوزه به بانک‌ها کمک کنند که در زمینه اطلاعات به وجود خواهند آمد و رشد خواهند کرد.

امروزه مشتریان و خود بانک‌ها، اطلاعات بیشتری را نسبت به گذشته تولید می‌کنند که به‌طور تصاعدی رو به افزایش است. بازیگران پیشروی این صنعت اطلاعات ساختار یافته و بدون ساختار (چه از منابع قدیمی چون گزارش‌های اعتباری و تاریخچه مشتری و چه از منابع جدید مانند شبکه‌های اجتماعی و تعاملات مشتری از کانال‌های ارتباطی مختلف) را جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل می‌کنند. همچنین آن‌ها دیگر اطلاعات رفتاری مشتریان (مانند موقعیت تلفن همراه یا داده‌های خرید) را گردآوری و یا خریداری می‌کنند.

نگاره شماره ۶: تجزیه و تحلیل‌های پیشرفته - فرصت‌ها و تهدیدها



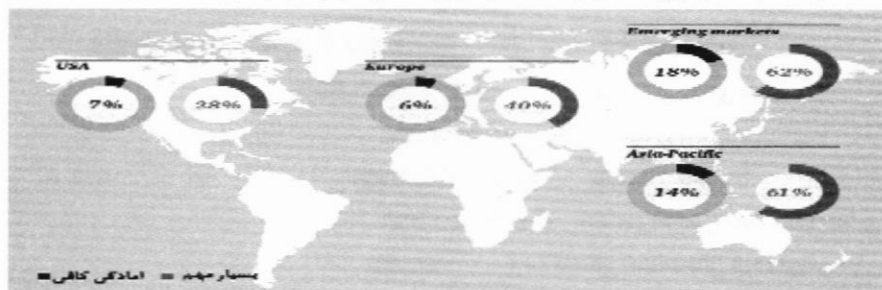
مأخذ: PwC banking 2020 Survey

رسانه‌های دیجیتال، فرصت‌ها و تهدیدهای جدیدی را ایجاد کرده‌اند. بانک‌ها با شناسایی شاخص‌های پیش‌نگر قادر خواهند بود تا به‌عنوان نمونه، نقطه شکننده عملیاتی خود را شناسایی کنند و با رویکردی فعالانه از صدماتی زودتر آگاه شوند که به شهرت آن‌ها وارد می‌شود همچنین رسانه‌های اجتماعی، ریسک‌های بزرگتری را نیز با خود به همراه آورده‌اند، به عنوان نمونه، قدرت چانه‌زنی و اثرگذاری را کاهش دادند و ریسک تخریب برند را بسیار افزایش دادند.

۵-۱- فعال‌سازی بخش نوآوری

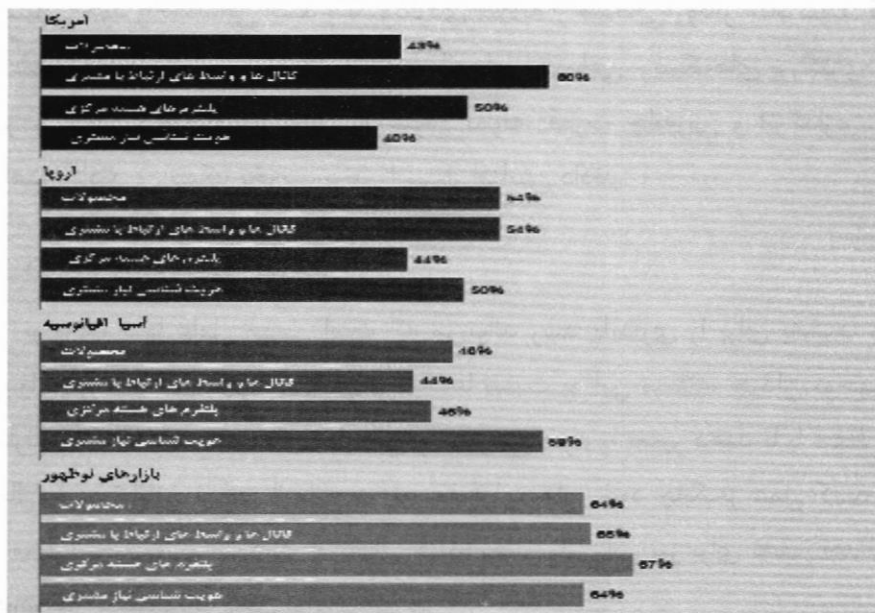
نوآوری، تنها عامل مهمی است که می‌تواند رشد پایداری را برای بانک‌ها به ارمغان آورد، با این وجود بسیاری از بانک‌ها نسبت به این مسئله، چندان توجهی ندارند. بانک‌ها باید شیوه‌های سازمانی و مدیریتی خود را تغییر دهند تا با حفظ و فعال‌سازی توانایی نیروی انسانی در توسعه فرآیندهای خود چابک‌تر عمل کنند و از مشارکت با مؤسسات دیگر استقبال کنند؛ بخش بازاریابی نیز برای تحقق اهداف خود، نیاز بیشتری به ذهن نوآورانه دارد.

نگاره شماره ۷: نوآوری - میزان اهمیت و میزان آمادگی برای مواجهه از نگاه مدیران بانکها



بانکها باید رویه فعلی خود را تغییر دهند، باید افرادی را جذب کنند که می‌توانند بزرگ فکر کنند و به فکر تغییر وضع موجود باشند، افرادی که ذهن آنان درگیر مشتری است و نه درگیر فرآیندها. بسیاری از بانکها، مرکز نوآوری خود را در خارج از مجموعه مرکزی بانک دایر می‌کنند.

نگاره شماره ۸: اهمیت حوزه‌های نوآوری در بانکها از نگاه مدیران



بانک‌ها برای ایجاد و توسعه مرکز نوآورانه فعال باید از این نکات پیروی کنند: بهره‌گیری از استعدادهای برتر، به‌کارگیری راهبردهای چابک و رساندن سریع محصولات جدید به بازار، بهره‌مندی از همکاری با مؤسسات تخصصی دیگر، بهره‌بردن از حمایت این بخش‌ها از جانب مدیرانی که در رأس هرم مدیریت بانک قرار دارند. (BOC, 2014)

۶-۱- مدیریت فعالانه ریسک، مقررات و سرمایه

انبوه قوانین و مقررات که پس از بحران در حال وضع شدن است، نشان تغییر ذهنیت قانونگذاران دارد. در گذشته از نظر بانک‌ها، مقررات و استانداردهای بانکی مشکل کوچکی بود در کنار صدها مشکل و مسئله دیگر؛ سرمایه نیز به میزان فراوانی موجود بود و محدودیت به‌شمار نمی‌آمد. امروزه نه تنها قوانین وضع شده بسیار پیچیده شده‌اند، بلکه نظارت‌کنندگان با نکته‌سنجی بیشتر و انعطاف کمتری مراقب استانداردها، گزارش‌ها، شاخص‌ها، فرآیندهای عملیاتی داده‌ها هستند. بانک‌های پیشرو رویکرد جامع و متفاوتی نسبت به تعهدات خود در برابر نهاد ناظر دارند. رویکردی که فعالانه و عملگرا، این مهم را با کارهای روزمره ادغام کرده است. مدیران بانک‌ها مسئله مواجهه با قوانین را اولویت اول خود می‌دانند و بزرگترین مانع بر سر این راه را سطح سرمایه‌گذاری مورد نیاز و محدودیت‌های فناوری برشمرده‌اند.

۷-۱- مدیریت مناسب ریسک و سرمایه

مقررات جهانی در مورد سرمایه بانک‌ها و نقدینگی و استانداردهای احتیاطی افزوده شده، در نظر دارد تا میان اشتیاق برای ریسک، ارزیابی برنامه‌ریزی و کفایت سرمایه، برنامه‌ریزی برای بازسازی و حل مشکلات، مدیریت ریسک نقدینگی و سایر فعالیت‌های ریسکی شرکتی به اجبار همراستایی ایجاد کند. این

امر منجر به این خواهد شد که بانک‌ها به میزان بهینه سرمایه و نقدینگی خود دست یابند و در محیط پرفشار موجود برای خود مزیت رقابتی ایجاد کنند که محوریت اصلی با سرمایه است.

ملزومات حداقلی جدیدی که برای سرمایه وضع شده و سایر محدودیت‌ها، به چند طریق بر ساختار و کسب و کار بانک‌ها اثرگذار خواهد بود:

بانک‌هایی که وجوه خود را به‌طور صحیح مدیریت می‌کنند و تا حد ممکن از ساختارهای بهادارسازی مانند اوراق قرضه بهره می‌برند، نسبت به بانک‌هایی مزیت رقابتی خواهند داشت که تنها راهبردهای آن‌ها عمدتاً بر مبنای سپرده‌ها استوار است. (Ryan Philip, 2014). پیش‌بینی می‌شود که بانک‌ها برای مدیریت ثروت و دیگر فعالیت‌هایی تمرکز بیشتری داشته باشند که سرمایه محور نیستند. با پیشرفت روزافزون موبایل‌ها و قرار گرفتن اطلاعات مشتری در معرض ریسک‌های بیشتر، امنیت سایبری، از مهمترین دغدغه‌های بانک‌ها خواهد بود. مدیریت ریسک گسترده خواهد شد و تمام حوزه‌ها از جمله بازاریابی، توسعه محصول، تجزیه و تحلیل کسب و کار و مزایای پرداختی را در بر خواهد گرفت.

• مدیریت فعالانه قوانین و مقررات

با افزایش مقررات داخلی کشورها، دولت‌ها و نهادهای ناظر در حال افزایش سطح دقت خود و افزایش جریمه‌ها هستند. بانک‌ها مطابق با انتظارات جدید نهاد ناظر نه تنها باید اشتباهات خود را تصحیح کنند و استانداردها را رعایت کنند، بلکه باید مقررات را در تمام عملیات روزانه خود لحاظ کنند.

(Evolving Banking Regulation, 2014)

توضیحات ارائه شده در بندهای پیشگفته نشان داد که آینده صنعت بانکداری از وضعیت جاری متفاوت خواهد بود، اما نیاز برای خدمات بانکداری همچنان وجود خواهد داشت. بانک‌ها برای گذار از وضعیت جاری به وضعیت آینده باید راهبرد و مدل تجاری روشنی داشته باشند تا بتوانند نقش اصلی خود در ارائه

خدمات بانکی را حفظ نمایند. بانک‌های سنتی باید تمرکز راهبردی خود را دقیق‌تر نمایند. در بازه زمانی بین ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۰ می‌توان اقتصاد بازار را بدون بانک‌های متعارف تصور کرد. بانک‌ها هنوز ابزارهای مفیدی از جمله برند و اعتبار عمومی را در دست خواهند داشت. همچنین، بانک‌ها باید خود را برای رویارویی با چهار چالش اساسی «تطبیق با قوانین و مقررات»، «اصلاح دارایی‌های غیرسودآور»، «تغییر فرهنگ و رفتار سازمانی» و «سرمایه‌گذاری بر خدمات مشتریان و نوآوری عملیاتی» آماده نمایند. قانون‌گذاران و قوانین نیز نیازمند تطبیق خواهند بود. قانون‌گذاران باید ذهنیت و رویکرد خود را تغییر دهند. امروزه ما نیازمند قانون‌گذاری و سیاست‌گذاری در راستای متمرکز نمودن نقش بانک‌ها به‌عنوان بازیگران مثبت در توسعه اقتصادی هستیم. قانون‌گذاران باید بیش از گذشته از بر این موضوع تمرکز داشته باشند. آن‌ها باید خود را برای مقابله با بحران‌ها قبل از گذشت زمان، آماده نمایند. کوتاه سخن آنکه، یک تغییر پارادایم در صنعت بانکداری در حال وقوع است. این تغییر پارادایمی برای بانک‌ها و قانون‌گذاران اجتناب‌ناپذیر است و چشم‌انداز جدیدی را برای آینده خدمات بانکی ایجاد خواهد نمود. اگر امروز بانک‌ها و قانون‌گذاران به استقبال این تغییر نروند و به اختیار خود آن را نپذیرند، ریسک آن وجود دارد که فردا از قافله عقب بمانند و به اجبار آن را بپذیرند.

بر این اساس نظام بانکی باید بتواند روش‌های نوآورانه مالی در تأمین و تشکیل سرمایه را به‌کار گیرد، توزیع ریسک را به‌نحوی مدیریت کند، که از تعهدات اضافی جلوگیری نماید، به شفافیت بازار کمک کند و برای جلوگیری از بحران‌های مالی و ایجاد ثبات مالی ساختار بهینه‌ای را ایجاد نماید.

به‌منظور رسیدن به اهداف نظام بهینه نظارت و تنظیم، چهار ویژگی اصلی باید مدنظر گرفته شود:

کارایی^۱؛

مسئولیت‌پذیری^۲؛

صلاحیت و شایستگی^۳ و

مشروعیت^۴.

این رویکردها در قوانین بین‌المللی مربوط به حوزه بانکداری باید پی‌گیری شود و لازم است علاوه بر تدوین قوانین، ساختارهایی برای اجرای این مهم به‌وجود آید که این خود ضمانت اجرایی برای تعامل با نظام بانکی بین‌المللی خواهد بود.

۸-۱- تنظیم و نظارت ضد چرخه اقتصادی^۵

پرداختن به این بحث، از نکته‌ای نشأت می‌گیرد که نهادهای ناظر در زمان رشد اقتصادی (یا رشد بازارهای مالی)، بسیاری از ریسک‌هایی که شرکت‌های مختلف (به‌خصوص بانک‌ها) با اقدامات متهورانه خود متحمل می‌شوند را نادیده گرفته یا از تنظیم و نظارت بر آن غافل می‌مانند. تا پیش از بحران اخیر، تنظیم و نظارت برای چرخه‌های اقتصادی صورت می‌گرفت؛ به‌طوری که هنگام رشد اقتصادی، معیارهای وضع شده تناسبی با ریسک بیش از اندازه‌ای نداشت که شرکت‌ها می‌پذیرفتند و در زمان رکود اقتصادی نیز، کارایی لازم را برای خروج از رکود در اختیار نداشتند^۶. از مهمترین این معیارها، الزامات کفایت سرمایه بانک‌ها

^۱ Efficiency

^۲ Accountability

^۳ Competency

^۴ Legitimacy

^۵ Countercyclical

^۶ از مهمترین این استانداردها، استانداردهای بازل است که اگر چه در بازل ۲ نواقص بازل ۱ مرتفع گردید و الزامات سرمایه‌ای بانک‌ها با ریسک آن‌ها مرتبط شد اما ضعف‌های این استانداردها منجر به استانداردهای جدید بازل ۳ گردید.

(و دیگر شرکت‌ها نظیر شرکت‌های تأمین سرمایه، صندوق‌های پوششی و ...) محسوب می‌شود.

ثابت بودن الزامات کفایت سرمایه از سوی این نهادها، یا حتی عدم واکنش صحیح نهادهای ناظر در قبال شناسایی ریسک نهادهای مختلف متناسب با کفایت سرمایه آن‌ها، موجب می‌شد تا در زمان رشد اقتصادی، اهرم مالی خود را بیش از اندازه افزایش دهند. به چنین پدیده‌ای، تنظیم و نظارت هم راستا با چرخه اقتصادی اطلاق گردیده است. مشکل تنظیم هم راستا با چرخه اقتصادی، برای یک بانک چنین است:

در زمان بحران، سرمایه بانک به دلیل زیان در وام‌های اعطا شده، احتمالاً فرسایش خواهد یافت؛ رتبه اعتباری افراد وام‌گیرنده کاهش می‌یابد؛ بانک‌ها ملزم می‌شوند تا سرمایه بیشتری در اختیار داشته باشند؛ از آنجایی که جذب سرمایه جدید در زمان رکود، دشوار است؛ بانک‌ها ارائه تسهیلات را کاهش خواهند داد؛ که این موضوع خود باعث وخیم‌تر شدن رکود خواهد شد. در چنین شرایطی، نهاد ناظر بانکی با توجه به رکود اقتصادی، معمولاً یا بانک را ملزم می‌کند تا کفایت سرمایه خود را در حد ثابت وضع شده یا در سطح بالاتری مرتبط با ریسکی نگه‌دارد که متوجه بانک است.

پس از بحران، این رویکرد نظارتی تغییر نموده و اثر خود را در استانداردهای بین‌المللی گذاشته است. به عنوان نمونه، بازل ۳، رویکرد هم راستا با چرخه اقتصادی، نظارت را به رویکرد ضد چرخه اقتصادی تغییر داده است. در حوزه کفایت سرمایه، تنظیم و نظارت ضد چرخه اقتصادی بر این نکته تأکید دارد که در زمان رکود، کفایت سرمایه در خلاف جهت اقتصاد باید کاهش یافته تا اعطای تسهیلات بانکی افزایش یابد (خلاف جهت رکود) و در شرایط رشد اقتصادی نیز باید این معیار به صورتی تنظیم گردد که امکان برداشتن ریسک‌های بیش از اندازه از سوی چنین نهادهایی حداقل شود. در اینجا صرفاً بر این نکته تأکید گردیده

است که طراحی نظام تنظیم و نظارت بر بازارهای مالی، اکنون رویکردی ضد چرخه اقتصادی را به عنوان رویکرد خود برگزیده است که سیاست‌های این رویکرد نظارتی، با سیاست‌های تنظیم و نظارت احتیاطی کلان هم راستاست. لذا، در حالت بهینه، نهادهای ناظر دو رویکرد تنظیم و نظارت احتیاطی کلان و ضدچرخه را بر می‌گزینند. پرداختن به این بحث در تحقیق پیش‌رو از این جهت از اهمیت برخوردار است که از اصول اقتصادی حاکم بر بانکداری اسلامی که بالذات در این سیستم وجود دارد ضدچرخه بودن آن است که به دلیل ارتباط تناظری با بخش واقعی اقتصاد به وجود می‌آید. لذا نظام بانکداری اسلامی با در پیش گرفتن رویکرد ضدچرخه، ارتباط بهتری با مقتضیات بخش واقعی اقتصاد خواهد داشت.

۲- تحولات بانکداری سایه

بانکداری سایه^۱ یا شبه بانکداری به ارائه خدمات اعتباری خارج از سیستم بانکی متعارف گفته می‌شود. موسسات غیربانکی فعال در بازار سایه هرچند خدمات بانکی و اعتباری ارائه می‌نمایند، اما قوانین و مقررات گسترده بانکداری حاکم بر بانک‌ها، بر آنها اعمال نمی‌شود. این مؤسسات غیربانکی چارچوب مقرراتی خاص خود را داشته و فعالیت آنها در طول سال‌های گذشته بیشتر مورد توجه قرار گرفته است. بانکداری سایه در طول دهه گذشته به شدت رشد یافته و مطابق اطلاعات هیأت ثبات مالی^۲، آمریکا، منطقه اروپا و انگلستان بزرگترین بانکداری سایه را دارند.

^۱ Shadow Banking

^۲ Financial Stability Board [FSB]

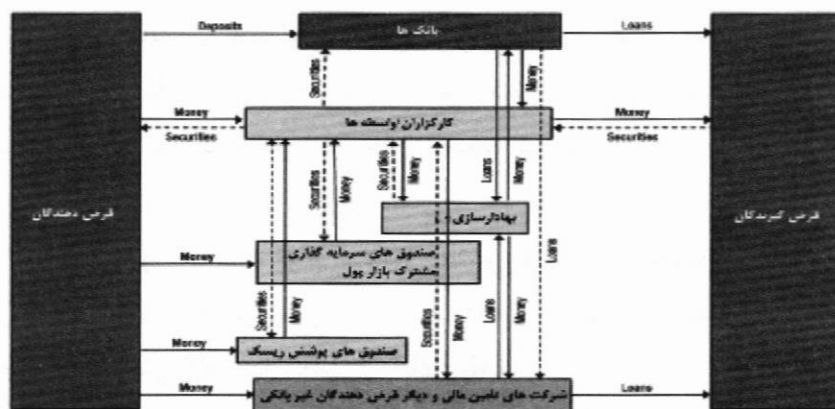
۱-۲- نمایی از بانکداری سایه

بانکداری سایه می‌تواند با گسترش دادن دسترسی به اعتبارات و با افزایش نقدشوندگی در بازار و یا توزیع ریسک، نقش مکمل بانکداری متعارف را بازی کند. به‌عنوان نمونه، در کشورهای در حال توسعه، شرکت‌های مالی و وام‌دهندگان خرد، اعتبارات و تسهیلاتی را برای مشتریان کم‌توان و کم‌اعتبار فراهم می‌کنند. در کشورهای توسعه یافته انواع گوناگون صندوق‌ها (معمولاً به‌عنوان واسطه برای شرکت‌های بیمه و صندوق‌های بازنشستگی) در راستای ارائه اعتبارات بلندمدت به بخش خصوصی گام برداشته‌اند. (IMF, 2014)

با این وجود، بحران مالی جهانی، این مسئله را آشکار کرد که بانکداری سایه می‌تواند ثبات سیستم مالی را از چند طریق به مخاطره بیندازد. در اقتصادهای توسعه‌یافته، برخی واسطه‌های مالی (مانند صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک بازار پول و واسطه‌های بهادارسازی) در خلال دوره بحران مالی بسیار اهرمی شده بودند و دارایی‌های بسیاری با نقدشوندگی پایین را در اختیار داشتند و لذا هنگامی که بسیاری از سرمایه‌گذاران وجوه خود را مطالبه کرده بودند با مشکل روبه‌رو شدند. این امر موجب شد تا این نهادها بسیاری از دارایی‌های خود را با قیمت‌های پایین به حراج بگذارند.

در نگاره شماره ۹، نمای ساده‌ای از صنعت تأمین مالی با نقش آفرینی بانکداری سایه مشاهده می‌شود که جریان وجوه از سمت قرض‌دهندگان به قرض‌گیرندگان را نمایش می‌دهد و جریان معکوس آن ترسیم نشده است.

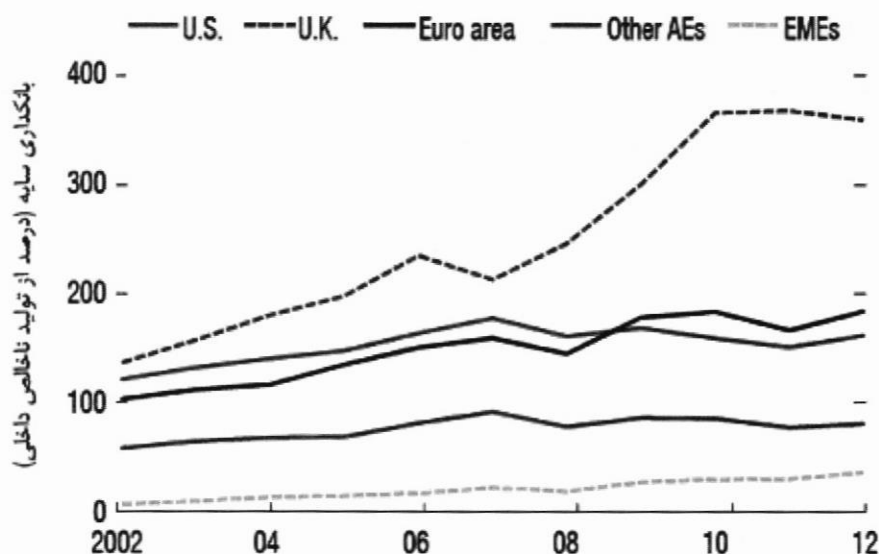
نگاره شماره ۹: نمایی ساده از سیستم بانکداری سایه



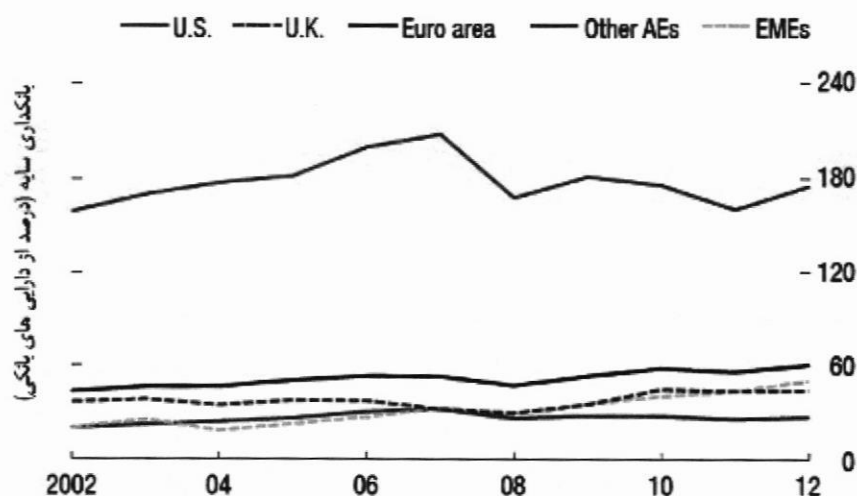
۲-۲- روند تغییرات بانکداری سایه

نسبت بانکداری سایه به تولید ناخالص داخلی تعدادی از کشورها و مناطق در نگاره شماره ۱۰ و نسبت بانکداری سایه به دارایی های بانکی این مناطق در نگاره شماره ۱۱ نشان داده شده است. همان طوری که در این نگاره ها مشاهده می شود، نسبت بانکداری سایه به تولید ناخالص داخلی در انگلستان بیش از دو برابر سایر مناطق و دارایی های بانکداری سایه در آمریکا بیش از دارایی های بانکداری متعارف است و در اقتصادهای نوظهور این بخش به سرعت در حال رشد است. به عنوان نمونه، مشاهده می شود که حجم بانکداری سایه در انگلستان ۴ برابر تولید ناخالص داخلی این کشور است که نسبت به میانگین جهانی بسیار بالا است.

نگاره شماره ۱۰: نسبت بانکداری سایه به تولید ناخالص داخلی

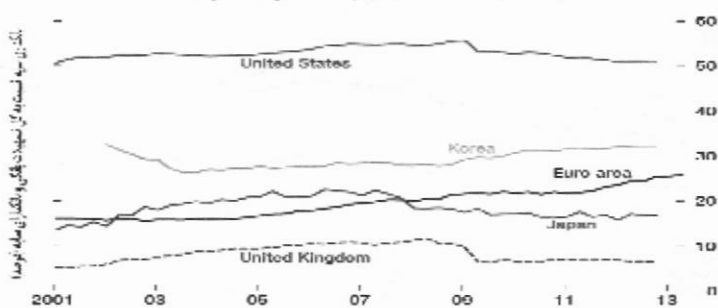


نگاره شماره ۱۱: نسبت بانکداری سایه به دارایی های بانکی



اعطای تسهیلات در بانکداری سایه نیز در نگاره شماره ۱۲ نشان داده شده است. همان‌طوری که در این نگاره مشاهده می‌شود، در ایالات متحده سهم قابل توجهی از کل اعطای تسهیلات مربوط به اعطای تسهیلات بانکداری سایه بوده و در بسیاری از کشورهای دیگر و از جمله منطقه اروپا در حال افزایش است.

نگاره شماره ۱۲: اعطای تسهیلات در بانکداری سایه



Sources: Haver Analytics; national central banks; and IMF staff estimates.

* MMF صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک بازار پول، EME اقتصادهای نوظهور، AE اقتصادهای پیشرفته

۳-۲- علل رشد بانکداری سایه

مروری بر مطالعات در حوزه بانکداری سایه نشان می‌دهد که جستجو برای کسب سود بیشتر، آربیتراژ قانونی و ایفای نقش مکمل برای سیستم مالی مهمترین علل رشد این بخش، در سال‌های اخیر بوده است.

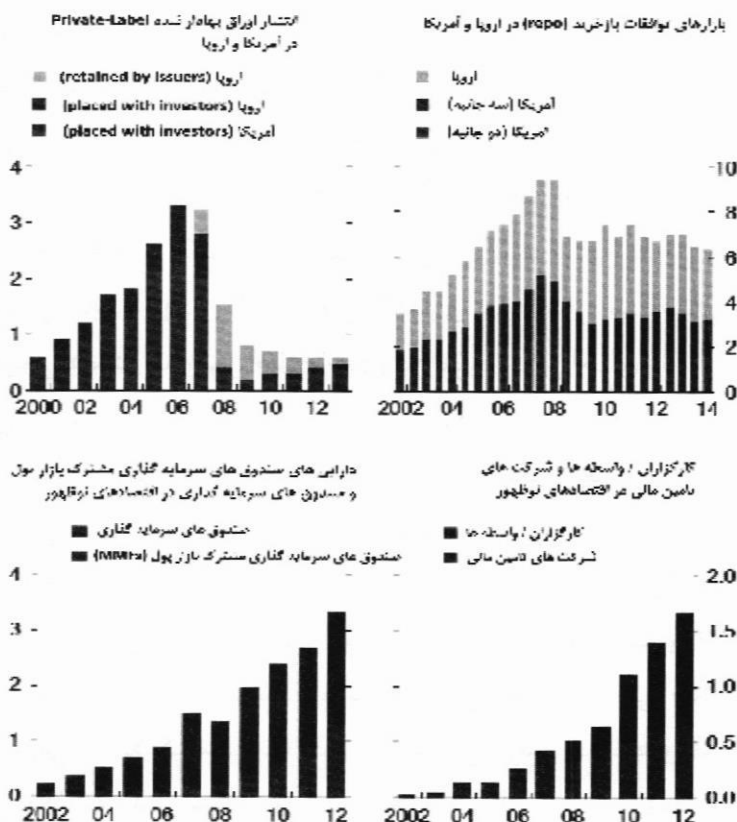
کسب سود بیشتر: هنگامی که نرخ سود اوراق قرضه دولتی پایین باشد و سرمایه‌گذاران به دنبال سودهای مناسب‌تری باشند، این سیستم بانکداری سایه است که اغلب دارایی‌های با سود بالا ارائه می‌کند.

آربیتراژ قانونی: مقررات وضع شده برای بانک‌ها که سختگیرانه‌تر نیز شده است نهادهای مالی را به سمت بهره‌مندی از مزایای بانکداری سایه و نهادهای

غیربانکی پیش می‌برد. این پدیده بیشتر در مطالعات صورت گرفته در سرکوب مالی انجام گرفته در اقتصادهای در حال توسعه دیده شده است.

نقش مکمل سیستم مالی: نهادهای موجود در بانکداری سایه می‌توانند مکمل خوبی برای سیستم مالی متعارف باشند. در بازارهای نوظهور رشد صندوق‌های بازنشستگی و شرکت‌های بیمه اغلب با رشد صندوق‌های سرمایه‌گذاری و دیگر واسطه‌های غیربانکی همراه بوده است.

نگاره شماره ۱۶: اندازه بازارهای بانکداری سایه (تریلیارد دلار)



با توجه به آنچه گفته شد، با در نظر داشتن ثبات سیستم مالی، اگر نظام بانکی در استفاده از این نوآوری‌ها غفلت نماید در صحنه رقابت بانکی بین‌المللی و تعاملات مربوطه نمی‌تواند در رقابت با شبکه بانکی بین‌المللی قرار گیرد.

۳- عقب ماندگی نظام بانکداری بدون ربا در ایران از تحولات بین‌الملل

بانکداری در نظام جمهوری اسلامی ایران، اگر چه گام‌های گسترده و جدی را از سال ۱۳۶۲ در اسلامی‌سازی بانکداری برداشته است اما عدم تطبیق نظام بانکداری کشور با تحولات نهادی و ساختاری در عرصه بین‌الملل باعث گردید این گام مهم عملاً نتوانست اثر بخش باشد. اجرای دقیق نظام بانکداری بدون ربا، لازم بود با نظام حسابداری، نظام نظارت و نظام حقوقی کشور نیز تطبیق داده شود اما در عمل این اقدامات لازم انجام نشد و از این‌رو، اجرای آن در عمل با مشکلات جدی مواجه شد. به‌طور عمده نبود نظام نظارت به‌طور دقیق و جامع آن، عدم تکامل نظام بانکداری الکترونیک و نبود پایش فرایندها از این طریق و همچنین عدم تکمیل زنجیره نهادی که به‌عنوان بانکداری سایه اشاره شد همگی از جمله دلایل مهمی هستند که بدون اصلاح جدی این موارد امکان اجرای بانکداری اسلامی در ایران وجود نخواهد داشت. از سوی دیگر، پیچیدگی عقود بانکی و تعدد آن و انعطاف ناپذیری مقررات از دیگر دلایلی است که امکان تعامل با بانکداری بین‌الملل و حتی با بانکهای اسلامی را با مشکلات جدی مواجه ساخته است. از دیگر سو نبود زنجیره نهادهای مکمل و به کار نرفتن صحیح نهادهای بخش خصوصی در فرایندهای بانکی همگی از جمله عواملی است که به‌صورتی اجرای عقود به ویژه عقود مشارکتی منجر شده و این در حالی است که برخی بانکهای معتبر دنیا به خوبی با تفکیک مأموریت خود و تخصصی کردن حوزه‌های فعالیت خود به خوبی توانسته‌اند از سرمایه‌گذارهای خرد و خطرپذیر و بنگاههای کوچک و متوسط حمایت کنند که روند سودآورانه خوبی را نیز به همراه داشته است. دقت

در روش‌های تأمین مالی این روش‌ها قرابت نزدیکی میان روش‌های تأمین مالی ساختار یافته (Structured Finance) و روش‌های مشارکتی در بانک‌های اسلامی را نشان می‌دهد.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

توضیحات ارائه شده نشان داد که آینده صنعت بانکداری از وضعیت جاری متفاوت خواهد بود، اما نیاز برای خدمات بانکداری همچنان وجود خواهد داشت. بانک‌ها برای گذار از وضعیت جاری به وضعیت آینده باید راهبرد و مدل کسب و کار روشنی داشته باشند تا بتوانند نقش اصلی خود در ارائه خدمات بانکی را حفظ نمایند. بانک‌های سنتی باید تمرکز راهبردی خود را در تطبیق با روندهای اشاره شده تغییر دهند. در بازه زمانی بین ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۰ می‌توان اقتصاد بازار را بدون بانک‌های سنتی تصور کرد. بانک‌ها هنوز ابزارهای مفیدی از جمله برند و اعتبار عمومی را در دست خواهند داشت. همچنین، بانک‌ها باید خود را برای رویارویی با چهار چالش اساسی «تطبیق با قوانین و مقررات»، «اصلاح دارایی‌های غیرسودآور»، «تغییر فرهنگ و رفتار سازمانی» و «سرمایه‌گذاری بر خدمات مشتریان و نوآوری عملیاتی» آماده نمایند. قانون‌گذاران و قوانین نیز نیازمند تطبیق خواهند بود. قانون‌گذاران باید ذهنیت و رویکرد خود را تغییر دهند. امروزه نیازمند قانون‌گذاری و سیاست‌گذاری در راستای متمرکز نمودن نقش بانک‌ها به‌عنوان بازیگران مثبت در توسعه اقتصادی می‌باشیم. قانون‌گذاران باید بیش از گذشته از این موضوع مراقبت نمایند. آن‌ها باید خود را برای مقابله با بحران‌ها قبل از گذشت زمان، آماده نمایند. در حال حاضر، یک تغییر پارادایم در صنعت بانکداری در حال وقوع است. این تغییر برای بانک‌ها و قانون‌گذاران اجتناب‌ناپذیر است و چشم‌انداز جدیدی را برای آینده خدمات بانکی ایجاد خواهد نمود. اگر امروز بانک‌ها و قانون‌گذاران به استقبال این تغییر نروند و به اختیار خود آن را نپذیرند،

ریسک آن وجود دارد که فردا از قافله عقب بمانند و به اجبار آن را بپذیرند. براساس این بررسی‌ها، روند بانکداری در نظام جمهوری اسلامی ایران نیز نیاز به آن دارد که با اولویت قبل از اینکه خود را در گرداب پیچیده نگاه ناقص تطبیق بانکداری با عقود اسلامی (بدون نگاه سیستمی به فرایندها و روابط) گرفتار سازد، قبل از همه اصلاحات ساختاری و نهادی را با اولویت در دستور کار خود قرار دهد. این خود از مهمترین دلایلی است که اجرای بانکداری قانون بانکداری بدون ربا در ایران را با چالش‌های اساسی از جمله صوری‌سازی عقود و عدم اجرای دقیق عقود مشارکتی مواجه ساخته است.

کتابنامه

انگلیسی

- 1- A New Database on Financial Development and Structure, The World Bank, Thorsten Beck et al, 1999, (Data Revision 2013).
- 2- Banking Industry Outlook repositioning for growth, worldDeloitte Center for Financial Services, 2014.
- 3- Banking in 2050, PwC, 2011.
- 4- Banking 2020, Accenture, 2013.
- 5- Building the bank of 2030 and beyond, EY, 2013.
- 6- Banking Outlook Boosting Profitability amidst new challenges, worldDeloitte Center for Financial Services, 2015.
- 7- Banking in 2050: How big will the emerging markets get?, PwC, 2007.
- 8- Customer loyalty in retail banking: Global edition 2014, Bain & Company, Inc., 2014.
- 9- CEO Briefing 2014: Banking Industry, Accenture, 2014.
- 10- Capital Markets 2020 Will it change for good?, PwC, 2015.
- 11- Davidson Claire, "Banking Trends to Watch in 2015", 2015.
- 12- Evolving Banking Regulation EMA Edition, KPMG International, 2014.
- 13- Global Banking Industry Outlook, Institute of International Finance BOC, 2014.
- 14- Global banking trends after the crisis, Deutsche Bank Research, 2009.
- 15- Global Financial Stability Report, IMF, 2014.

- 16- Miklos Dietz, Philipp Härle, and Tamas Nagy, *A new trend line for global banking*, McKinsey Quarterly, 2013.
- 17- McKinsey Global Banking Annual Review 2014, McKinsey & Company, 2014.
- 18- Ryan Philip, *17 Hottest Trends That Will Drive Banking in 2014*, 2014.
- 19- Retail Banking 2020 Evolution or Revolution?, PwC, 2014.
- 20- Trends in Retail Banking Channels: Meeting Changing Client Preferences, Capgemini, 2013.
- 21- Trends in the Global Banking Industry 2013, Capgemini, 2013.
- 22- The paradox of Banking 2015 Achieving more by doing less, IBM Institute for Business Value, 2015.
- 23- Top regulatory trends for 2015 in banking, Deloitte Development LLC., 2015.
- 24- Transforming banks, redefining banking Global banking outlook 2014–15, EY, 2013.
- 25- Transforming banking for the next generation, EY, 2015.
- 26- The future shape of banking Time for reformation of banking and banks?, PwC, 2014.
- 27- Trends in Retail Banking Channels: Improving Client Service and Operating Costs, Capgemini, 2012.