

سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴

صنعت تسهیلات‌یاری

حامیان و همراهان تخصصی صنعت تسهیلات‌یاری

دیجی‌تتر

GSMPay
Financial Services

azkivam

حامیان و همراهان سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴

داتین digipay mii

قدردانی از شورای راهبری و حامیان و همراهان گزارش

از اعضای شورای راهبری و مشارکت‌کنندگان این گزارش سپاسگزاریم که با به اشتراک‌گذاری تجربه، دانش و زمان خود، نقش مؤثری در پیشبرد این تحقیق ایفا کردند. همچنین از حامیان و همراهان تخصصی صنعت و همچنین سلسله گزارش‌ها سپاسگزاریم که با حمایت خود امکان انجام این تحقیق را فراهم کردند.

شورای راهبری و مشارکت‌کنندگان در تحقیق صنعت تسهیلات‌یاری

● حمید محمدی	● محمد نژاد صداقت	● هومن امینی	● بهرام شیرانی‌فر
● مهدی مومنی	● حامد قنادپور	● مجید حسامی	● علیرضا قنادان
● روح‌الله پرنیان	● امیر حق‌رنجبر	● علیرضا هوشمند	● امید آراسته
● احمد وطنی	● آرمین مهرفرهنگ	● پوریا فیروزنژاد	

حامیان و همراهان تخصصی صنعت تسهیلات‌یاری

دیجی‌تیر

GSMPay
Financial Services

azkivam

حامیان و همراهان سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴

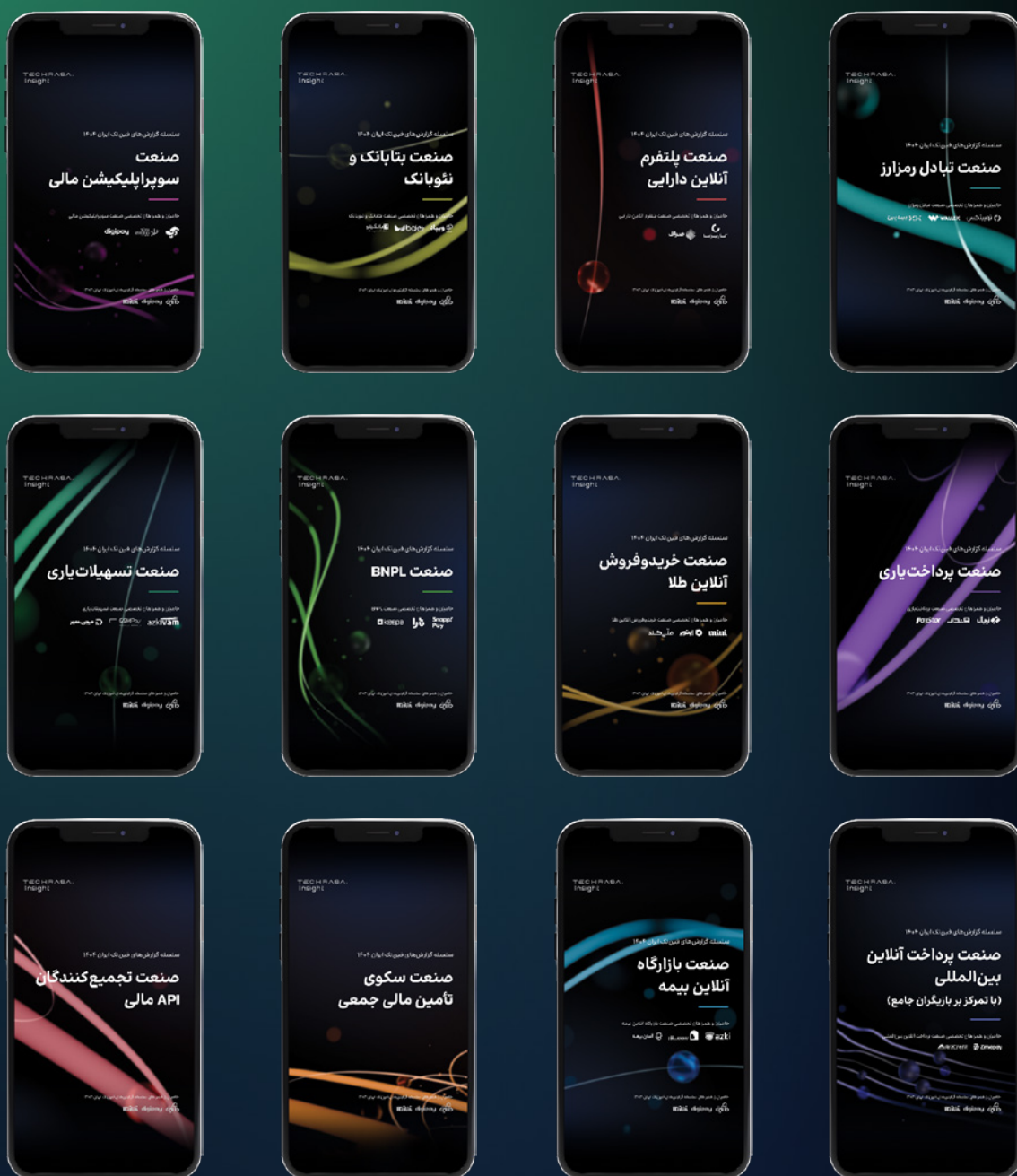
milli

digipay

داتین

مشاهده و دانلود سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴

مشاهده و دانلود سلسله گزارش‌های فین‌تک ایران ۱۴۰۴
TechRasalnsight.com



متدلوژی تهیه سلسله گزارش‌های فین تک ایران ۱۴۰۴

گام‌های اجرایی	اقدامات کلیدی و ابزارهای تحلیل	خروجی‌ها و کاربردها
چارچوب و دامنه	- پوشش ۱۲ صنعت کلیدی فین تک ایران - تمرکز بر ارائه‌دهندگان خدمات و فناوری‌های مالی - بازه داده ۱۴۰۳-۱۴۰۴ با افق تحلیل و سناریو ۱۴۰۸ - تدوین چارچوب اولیه هر گزارش (سوالات، شاخص‌ها، سرفصل‌ها)	این گام با مرزبندی صنایع، طبقه‌بندی بازیگران و تعریف شاخص‌ها و سرفصل‌ها، نقشه راه مشترک ۱۲ گزارش را تدوین می‌کند.
جمع‌آوری داده‌ها	- داده‌های ثانویه: رصد رسانه‌ای، آمار رسمی، گزارش‌های کسب و کارها و نهادهای حاکمیتی - داده‌های اولیه: مصاحبه‌های عمیق نیمه‌ساختاریافته با ۱۱۶ عضو شورای راهبری (مدیران عامل و ارشد، فعالان صنعت و تنظیم‌گران) - بنچمارک بین‌المللی: ادبیات صنعت، گزارش‌ها و الگوهای مدل‌های کسب و کار	ترکیب داده‌های ثانویه و مصاحبه‌های عمیق مدیریتی، ورودی تحلیل را تکمیل می‌کند و خلأهای کلیدی صنعت را برای مراحل بعد پوشش می‌دهد.
تحلیل، کمی‌سازی و سناریوسازی	- تحلیل تم‌محور (Thematic): استخراج پیشران‌ها، موانع، شاخص‌های کلیدی و ساختار رقابتی - کمی‌سازی و برآورد شاخص‌ها: امتیازدهی خبرگان (Modified Delphi) و تخمین‌های کمی با رویکردهای بالابنه‌پایین و پایین‌به‌بالا - چارچوب‌ها و آینده‌پژوهی: پورتر، چرخه عمر صنعت، PESTEL، جایگاه رقابتی (کاتلر-کلر)، تدوین ۴ سناریو با ماتریس اثرگذاری-عدم قطعیت	این گام با استخراج عوامل کلیدی، کمی‌سازی نظر خبرگان و تدوین سناریوها، داده‌های خام را به شاخص‌های کمی‌شده و تصویری منسجم از وضعیت فعلی و آینده صنعت تبدیل می‌کند.
اعتبارسنجی و محدودیت‌ها	- اعتبارسنجی متقاطع (Cross-validation): مقایسه نظر خبرگان و تطبیق با داده‌های ثانویه - رفع ناسازگاری‌ها: پرسش تکمیلی و تعدیل یا حذف گزاره‌های کم‌اعتبار - معیار پذیرش یافته‌ها: اجماع و وجود شواهد کافی، پرهیز از تعمیم دیدگاه‌های فردی، استقلال تحلیل نسبت به منافع تجاری	با بازبینی خروجی‌ها در شورای راهبری، گزاره‌ها بر اساس اجماع اکثریت تثبیت می‌شود و گزاره‌های کم‌پشتوانه تعدیل یا حذف می‌گردد و سطح عدم قطعیت یافته‌ها شفاف‌سازی می‌شود.

فعالیت ۲۰ تسهیلات یار با شبکه پذیرندگی باز و بسته - ۱۴۰۳

اعتبار خرید در شبکه پذیرندگی بسته

وام آنلاین در شبکه پذیرندگی



تارا



ازکی وام



دیجی پی



مانیسا



تکنو پی



دیجی شهر



جی اس ام پی



اسنپ پی



V+



نسیا



بالون



ونسی

کارت بانکی خرید کالا در شبکه پذیرندگی باز (شاپرک) و بسته

کارت خرید کالا



قسطا



لندو

۹ بازیگر اول بر اساس مبلغ وام اعطایی و مابقی بر اساس رتبه نتایج جستجوی گوگل و ترافیک سایت به ترتیب نزولی جای گذاری شده اند. وام آنلاین توسط بتابانکها و سوپراپلیکیشن های مالی نیز ارائه می شود؛ جزئیات بیشتر در گزارش مربوطه آمده است.

تسهیلات یار ایرانی؛ تسهیل اعطای وام خرید کالا با پشتوانه مؤسسه اعتباری

منظور از تسهیلات یار در ایران چیست؟

استارت‌آپ‌های فین‌تکی که از طریق ایجاد ارتباط بین «مؤسسه اعتباری»، «گیرنده وام» و «تأمین‌کننده کالا و خدمات» در بستر آنلاین، فرایند اعطای تسهیلات به مشتری را تسهیل می‌کند.



الزامات مقرراتی؛ عامل تفاوت‌های ساختاری تسهیلات یارها

الزام تسهیلات یارها به تأمین مالی از مؤسسات اعتباری، تبعیت از نرخ سود تسهیلات اعطایی مصوب شورای پول و اعتبار و الزام مصرف تسهیلات در خرید کالا و خدمات، این بازیگران را از ارائه‌کنندگان بین‌المللی وام و اعتبار آنلاین متمایز می‌سازد.

اضلاع سازنده مدل کسب و کار وام و اعتبار آنلاین در ایران

ضمانت و توثیق

دارایی دیجیتال، اوراق بهادار، فلزات
گران بها، رفتار اعتباری کاربر، چک،
سفته، سیم کارت، بیمه زندگی، حقوق و
مزایای کارکنان و بازنشستگان و ۲۴+

تأمین مالی

بازار پول (بانک، لیزینگ)، بازار سرمایه
(اوراق مرابحه، سکوی تأمین مالی
جمعی)، خود بازیگر ارائه دهنده وام و
اعتبار، شبکه پذیرندگان

۵ ضلع سازنده مدل کسب و کار وام و اعتبار آنلاین در ایران

تأمین کالا و خدمات

فروشگاه های
حضوری و آنلاین

دارنده اعتبار

کاربران پلتفرم ها، کارکنان
سازمانی و کسب و کارها

زیرساخت داده باز

رتبه اعتباری، داده بانکی، داده بازار
سرمایه، داده ثبت احوال، شهروندی،
داده بیمه ای و ...

مرز بین صنعت تسهیلات یاری و BNPL در حال کمرنگ شدن است

BNPL

تأمین مالی

- منابع غیربانکی (شامل: جریان نقد عملیاتی، سرمایه سهامداران، خطوط اعتباری بانکی و بازار سرمایه)

زمان و فرایند دریافت

- سریع و ساده

شبکه پذیرندگی

- بسته^(۱)

محل ذخیره اعتبار

- کیف پول اعتباری بدون برداشت نقدی

مبلغ اعتبار

- ۵۰۰ هزار تا ۷۰ میلیون تومان

نحوه جذب کاربر اعتباری

- معمولاً پایگاه داده مشتریان شرکت مادر
- در لحظه خرید از پذیرنده (Check Out Financing)

تسهیلات یاری

تأمین مالی

- اغلب توسط بانک و مؤسسه اعتباری غیربانکی

زمان و فرایند دریافت

- کند و کمی پیچیده

شبکه پذیرندگی

- بسته یا باز

محل ذخیره اعتبار

- کیف پول اعتباری یا کارت بانکی بدون برداشت نقدی

مبلغ اعتبار

- ۵ میلیون تا ۲۲۰ میلیون تومان

نحوه جذب کاربر اعتباری

- کاربران جدید ثبت نامی در پلتفرم ارائه دهنده وام

(۱) در زمان تهیه این گزارش، شبکه پذیرندگی بازیگران BNPL بسته (Closed Loop) بوده است؛ اما به نظر می رسد این بازیگران در حال حرکت به سمت ارائه خدمات به پذیرندگان خارج از شبکه خود هستند.

ادامه در صفحه بعد



BNPL

مدت زمان بازپرداخت

- ۱ تا ۴ ماه

بهره

- ندارد

کارمزد

- معمولاً ندارد

ضمانت

- اغلب ندارد^(۳)

شارژ مجدد و خودکار

- دارد

تسهیلات یاری

مدت زمان بازپرداخت

- ۶ تا ۶۰ ماه

بهره

- دارد (بهره بانکی)

کارمزد

- معمولاً دارد^(۲)

ضمانت

- دارد

شارژ مجدد و خودکار

- ندارد

هومن امینی

بنیان‌گذار و عضو هیئت‌مدیره دیجی‌پی



انتخاب ابزار اعتبار بر اساس مبلغ خرید و افق بازپرداخت

تفاوت بنیادین BNPL و وام در توان بازپرداخت کاربر و معماری اعتبارسنجی نهفته است. BNPL با اتکا بر داده‌های رفتاری و بازپرداخت کوتاه‌مدت، بدون اخذ تضامین رسمی عمل می‌کند؛ در مقابل، وام مستلزم توان بازپرداخت پایدار، رتبه اعتباری قوی‌تر و ضمانت‌های رسمی (چک، سفته، سند و...) برای پوشش ریسک بلندمدت است.

(۲) در قالب خرید حق اشتراک، مابه‌التفاوت خرید نقدی و قسطی، هزینه عملیات و...

(۳) اخیراً برخی از بازیگران BNPL به توثیق دارایی به‌عنوان ابزار ضمانت روی آورده‌اند.

دسته‌بندی تسهیلات یاران در ایران بر اساس بستر اعطای وام

کارت خرید کالا

بستر اعطای اعتبار

کارت بانکی

روش پرداخت

کارتخوان فروشگاه، درگاه
پرداخت اینترنتی

مبلغ

۵ تا ۱۰۰ میلیون تومان

تضامین

چک، سفته

دوره بازپرداخت

کوتاه‌مدت و میان‌مدت
(۶ تا ۱۸ ماه)

شبکه پذیرندگی

(محل مصرف)

باز (شاپرک) یا بسته

نمونه



وام آنلاین در شبکه پذیرندگی

بستر اعطای اعتبار

کیف پول

روش پرداخت

درگاه پرداخت اعتباری، اسکن QR Code
یا بارکد، کد پذیرنده

مبلغ

۱۰ تا ۲۲۰ میلیون تومان

تضامین

چک، سفته، ضامن، ضمانت شغلی،
دارایی دیجیتال

دوره بازپرداخت

کوتاه‌مدت تا بلندمدت
(تا ۶۰ ماه)

شبکه پذیرندگی

(محل مصرف)

بسته (خرید از پذیرندگان طرف قرارداد)
(Closed Loop)

نمونه



چه بازیگرانی در بازار وام و اعتبار خُرد* آنلاین در ایران حضور دارند؟

دسته بندی بازیگران	وام نقدی	وام خرید کالا	BNPL	نمونه
تسهیلات یار	✗	✓	✓	۱۸+ ازکیوام مانیسا تامین مالی خُرد
بازیگران تخصصی BNPL	✗	✓	✓	۱۱+ تارا اسنپ پی Snapp! Pay
بانک (اینترنت بانک و موبایل بانک)	✓	✓	✓	۲۵+ بانک قرض الحسنه مهر ایران بانک قرض الحسنه رسالت بانک ملی (بام-نویی)
بتابانک	✓	✓	✓	۱۰+ باجت بلو ویپاد
سوپر اپلیکیشن مالی	✗	✓	✓	۳+ ستاره یک آپ دیجی پی
فروشندهگان کالا و خدمت	✗	✓	✓	۳۰+ تخفیفان علی بابا باسم سلام پی کالافسٹی الوقسطی افساط مارکت
گروه مالی	✓	✓	✗	کاریزما دانا لند

* وام‌های با مبلغ کمتر از ۳۰۰ میلیون تومان به عنوان وام خُرد شناخته می‌شوند.

شکاف عرضه و تقاضا در تسهیلات خُرد؛ تولد تسهیلات‌یاران ایرانی از اواسط دهه ۹۰



محرك‌ها و زمینه‌های کلیدی شکل‌گیری صنعت تسهیلات یاری در ایران

۱ سختی دریافت وام از بانک‌ها و مؤسسات مالی

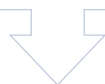
فرایند طولانی، پیچیده و ناعادلانه دریافت تسهیلات بانکی، متقاضیان را به‌سوی راهکارهای سریع‌تر و آسان‌تر هدایت کرد.

۲ شرایط تورمی

در دوره‌ای که نرخ تورم (بیش از ۳۰٪) از نرخ بهره تسهیلات بانکی پیشی گرفت، تقاضا برای دریافت وام بانکی به‌شدت افزایش یافت.

۳ عدم رواج کارت‌های اعتباری

نفوذ پایین کارت‌های اعتباری، نیاز طیف گسترده‌ای از متقاضیان اعتبار خُرد را بی‌پاسخ گذاشت و بازار مناسبی برای ورود لندتک‌ها ایجاد کرد.



ظهور تسهیلات یاران از اواسط دهه ۱۳۹۰

از اواسط دهه ۱۳۹۰، تسهیلات یاران با هدف بهبود دسترسی به تسهیلات خُرد در ایران آغاز به فعالیت کردند و با اقبال گسترده مواجه شدند.

اعطای بیش از ۳۷ هزار میلیارد تومان وام توسط تسهیلات یاران - ۱۴۰۳



۳۷

هزار میلیارد تومان
حجم وام اعطایی



۲۰ پلتفرم

تعداد بازیگران شناسایی شده



%۱۰۰

نرخ رشد حجم وام اعطایی
(۱۴۰۲ به ۱۴۰۳)



+۶۷۰ هزار

تعداد وام اعطایی



۵۵ میلیون تومان

میانگین مبلغ هر وام



%۵

نرخ بدحسابی*

* عدم بازپرداخت اقساط ۳ ماه بعد از دریافت وام

بیش از ۶۰٪ مبلغ وام دریافتی کاربران صرف خرید کالای دیجیتال - ۱۴۰۳



۶۰٪ تا ۷۰٪

سهم کالای دیجیتال از کل
مبلغ وام‌های اعطایی



۵ تا ۲۲۰
میلیون تومان
بازه مبلغ وام



۱۵٪ تا ۲۰٪

سهم لوازم خانگی از کل
مبلغ وام‌های اعطایی



۶ تا ۶۰ ماه
بازه بازپرداخت



۱۰٪ تا ۱۵٪

سهم طلا از کل مبلغ
وام‌های اعطایی



۲,۵ تا ۴
میلیون تومان
میانگین مبلغ هر قسط

سهم ۲٪ تسهیلات یاران از بازار تسهیلات خُرد بانکی

توزیع تسهیلات پرداختی بانک‌ها به تفکیک تسهیلات خُرد و کلان - ۱۴۰۳



سهم تسهیلات یاران از تسهیلات خُرد بانکی - ۱۴۰۳



وام‌ها و کارتهای اعتباری با مبلغ کمتر از ۳۰۰ میلیون تومان به‌عنوان تسهیلات خُرد شناخته می‌شوند.

۲۲۷ تا ۲۳۲ هزار میلیارد تومان وام و اعتبار آنلاین توسط بتابانک، BNPL، تسهیلات یار - ۱۴۰۳



۵۰

هزار میلیارد تومان

اعتبار مصرف شده B2C
در BNPL ها



۱۱۵ تا ۱۲۰

هزار میلیارد تومان

تسهیلات اعطایی بتابانکها



۲۵

هزار میلیارد تومان

اعتبار مصرف شده B2B2C
در BNPL ها



۳۷

هزار میلیارد تومان

تسهیلات اعطایی تسهیلات یاران
و سوپراپلیکیشن های مالی

اعطای ۵ هزار میلیارد تومان اعتبار پذیرنده توسط تسهیلات یاران

در سال ۱۴۰۳، بیش از ۵ هزار میلیارد تومان اعتبار پذیرنده (Merchant Credit) توسط تسهیلات یاران اعطا شد؛ دیجی پی، جی اس ام پی، مانیسا، تکنو پی و... از بازیگران ارائه کننده این خدمت هستند.

سهم بیش از ۵۰٪ دو بازیگر؛ رهبری مانپسا و دیجی پی، ازکی وام چالشگر اصلی - ۱۴۰۳

📊 معیار تعیین سهم بازار بازیگران: مبلغ وام اعطایی

رهبر بازار		مانپسا
		دیجی پی
چالشگر		ازکی وام
دنبال کننده		تارا
		اسنپ پی
		لندو
		دیجی شهر
بازار خاص		جی اس ام پی (موبایل و لوازم جانبی)

برآورد سهم بازار بر اساس خوداظهاری خبرگان درباره سهم خود و سایر بازیگران انجام شده است. داده‌ها از طریق چندین دور اعتبارسنجی متقاطع، بررسی ناسازگاری‌ها و همگرایی نهایی دیدگاه‌ها پالایش شده‌اند.

بر اساس متد کاتلر-کلر (Kotler-Keller)

پیدایش اولین مدل تسهیلات یاری از اواسط دهه ۱۳۹۰

پوریا فیروزنژاد
مدیر بازاریابی دیجی شهر



نقش فروشگاه‌های تخصصی کالا در ترویج خرید اقساطی

کمپین‌های تبلیغاتی و بازاریابی متمرکز بر فروش اقساطی کالا توسط مجموعه‌هایی مانند شهر فرش، سپس شهر لوازم خانگی، سرای ایرانی و... نقش کلیدی در ترویج رفتار خرید اعتباری و اقساطی مردم و رشد بازار داشته‌اند.

دوره شکل‌گیری تسهیلات یاری

اواسط دهه

۱۳۹۰

- شکل‌گیری نخستین تسهیلات‌یار (ایران رنتر - لندو فعلی)
- ارائه وام آنلاین با روش پرداخت کد تخفیف

دیجیتال‌سازی و خودکارسازی فرایند وام‌دهی آنلاین

اواخر دهه

۱۳۹۰

- حذف امضای خیس در قرارداد تسهیلات آنلاین
- معرفی درگاه پرداخت اعتباری آنلاین (CPG) و کیف پول اعتباری
- همکاری با لیزینگ‌ها برای تأمین منابع مالی

اوایل دهه

۱۴۰۰

توسعه چارچوب‌های قانونی و تحولات فناورانه



- همکاری با بانک‌ها برای تأمین منابع مالی
- تدوین و ابلاغ الزامات نحوه همکاری مؤسسات اعتباری با تسهیلات‌یاران
- منع تسهیلات‌یاران از دریافت کارمزد، دریافت وجه اقساط و تبعیت از نرخ بهره بانکی ۲۳٪
- استفاده از سفته در فرایند اعطای وام آنلاین
- تأسیس کمیسیون لندتک در انجمن فین‌تک
- مدل جدید اعتبارسنجی بانکی با پوشش ۱۰۰٪ جمعیت و ۷۰ مورد اطلاعاتی
- اعطای وام آنلاین توسط بتابانک‌ها
- استفاده گسترده تسهیلات‌یاران از احراز هویت الکترونیکی (e-KYC)

سال

۱۴۰۴

از وثیقه‌گذاری دیجیتال تا تأمین مالی کسب‌وکارها



- تصویب امکان توثیق ۳۵ دارایی فیزیکی یا معنوی توسط شورای ملی تأمین مالی
- ورود گروه‌های مالی به بازار اعطای وام آنلاین
- از بین رفتن مرز بین مدل کسب‌وکار BNPL و تسهیلات‌یاری
- ورود به بازار تأمین مالی کسب‌وکارها (B2B Lending)

سال

۱۴۰۴

تنوع محصولات تسهیلات یاران: از اعطای وام و اعتبار آنلاین تا زیرساخت وام دهی

وام آنلاین در شبکه پذیرندگی



اعطای وام مبتنی بر شارژ کیف پول برای خرید کالا از پذیرندگان طرف قرارداد

کارت خرید کالا



وام تخصیص یافته در قالب کارت بانکی با قابلیت مصرف در شاپرک و پذیرندگان طرف قرارداد

اعتبار خُرد (BNPL)*



امکان پرداخت اعتباری با بازپرداخت ۱ تا ۴ ماهه بدون بهره در نقطه فروش

خدمات مکمل



ارائه خدمات پرداخت، بانکی، بیمه، سرمایه گذاری و شهروندی

B2C

احمد وطنی

بنیان گذار و مدیرعامل ونسی



شفافیت هزینه تسهیلات یاری، هزینه های پنهان بانکی

تسهیلات یاران در ازای ارائه آسان و سریع وام، هزینه ای تقریباً معادل بانکها دریافت می کنند. نرخ بهره مؤثر آنها معمولاً از بانکها بالاتر نیست؛ هزینه های پنهان مانند الزام به سپرده گذاری در بانکها وجود دارد که این هزینه ها در تسهیلات یاران شفافتر است.

* محصول اعتبار خُرد در فصل BNPL به صورت جامع بررسی شده است.



تأمین مالی کسب و کار (B2B Lending)



اعطای وام خرید سازمانی، تأمین سرمایه در گردش و تأمین مالی تجاری (Trade Financing)

زیرساخت وام دهی به عنوان سرویس (Lending as a Service)



نرم افزار API محور مدیریت فرایند احراز هویت، اعتبارسنجی و اعطای وام

آرمین مهر فرهنگ



مدیر سرمایه گذاری و همکاری های سازمانی سابق دیجی پی

تأمین مالی تجاری؛ خدمات نوظهور تسهیلات یاران به کسب و کارها

تأمین مالی تجاری (Trade Finance) و تأمین مالی زنجیره تأمین (SCF) از خدمات نوظهور تسهیلات یاران است و می تواند شامل تسویه پیش از موعد (Early Settlement) و خرید دین (Factoring) باشد. مزیت رقابتی پایدار زمانی برای پلتفرم ها ایجاد خواهد شد که بتوانند فاکتورینگ معکوس (Reverse Factoring) را با قراردادهای اسلامی در مقیاس بزرگ اجرا کنند.



مقایسه شرایط اعطای وام و تنوع کالایی تسهیلات یاران کلیدی - پایان مهر ۱۴۰۴

نام بازگیر	مبلغ	تضامین و شرایط	دوره بازپرداخت	تنوع کالا و خدمات
مانیسا 	۱۵۰-۱۰ میلیون تومان	چک صیادی	۱۲ و ۱۸ ماه	کم
دیجی پی 	۱۰۰-۳۰ میلیون تومان	چک صیادی، سفته، خرید حق اشتراک	۱۲ ماه	خیلی زیاد
ازکی وام 	۷۵-۱۰ میلیون تومان	چک صیادی	۱۲ و ۱۸ ماه	متوسط
تارا 	۱۰۰-۵۰ میلیون تومان	چک صیادی، وثایق دیجیتال، خرید حق اشتراک	۹ و ۱۲ ماه	خیلی زیاد
اسنپ پی 	۱۰۰-۲۰ میلیون تومان	چک صیادی، خرید حق اشتراک	۶ تا ۲۴ ماه	خیلی زیاد
لندو 	۵۰-۲۰ میلیون تومان	سفته الکترونیکی	۱۲ ماه	کم
جی اس ام پی 	۵۰-۱۰ میلیون تومان	چک صیادی	۱۲ ماه	خیلی کم
دیجی شهر 	۲۲۰-۱۰ میلیون تومان	چک صیادی، ضامن، ضمانت شغلی	۱۲ تا ۶۰ ماه	کم
راهنما				خیلی زیاد زیاد متوسط کم خیلی کم

این جدول تسهیلات یارانی که از نظر مبلغ وام اعطایی رهبر، دنبال کننده و چالشگر بازار هستند را شامل می شود.

نبرد تسهیلات یاران در دسترسی به منابع مالی و جذب پذیرندگان برجسته

بررسی شدت رقابت در بازار تسهیلات یاری - ۱۴۰۳



بر اساس متد پنج نیروی پورتر (Porter's Five Forces)

تحلیل تفصیلی ساختار رقابت بازار تسهیلات یاری

با وجود رشد فزاینده تعداد بازیگران در سال‌های اخیر، محدودیت تأمین منابع مالی و زمان بر بودن جذب پذیرندگان تهدید ورود بازیگر جدید را تا حدی کاهش داده است.

تهدید ورود
بازیگر جدید
متوسط

تهدید خیلی زیاد بازیگران BNPL و بتابانک، تهدید زیاد گروه‌های مالی و سوپراپلیکیشن‌ها، تهدید کم وام بانکی به دلیل دسترسی پایین و عرضه محدود، تهدید راهکارهای جایگزین را افزایش داده است.

تهدید
راهکارهای
جایگزین
خیلی زیاد

سیاست انقباضی بانک مرکزی و محدودیت منابع، قدرت چانه‌زنی بانک‌ها و مؤسسات مالی را افزایش داده و بازارگاه‌های بزرگ تجارت الکترونیکی نیز به‌عنوان پذیرنده از چانه‌زنی قابل توجهی برخوردارند.

قدرت چانه‌زنی
تأمین‌کنندگان
خیلی زیاد

با توجه به تقاضای بالا و عرضه محدود وام، کاربران قدرت انتخاب زیادی ندارند؛ اما وجود بازیگران متعدد و هزینه پایین جابجایی بین بازیگران، قدرت چانه‌زنی مشتریان را مقداری تقویت کرده است.

قدرت چانه‌زنی
مشتریان
کم

تمرکز رقابت بر دستیابی به منابع مالی محدود و جذب پذیرندگان است. رقابت در جذب مشتریان، کم اما برای جذب پذیرندگان باکیفیت، زیاد است.

شدت رقابت
بین بازیگران
متوسط

آگاهی متوسط، نفوذ خیلی کم؛ فرصت طلایی خدمت‌دهی به ۲۰ میلیون نفر

بررسی عوامل اثرگذار بر چرخه عمر صنعت تسهیلات‌یاری - ۱۴۰۳



علیرضا هوشمند

رئیس کمیسیون لندتک انجمن فین‌تک



فاصله آگاهی پذیرنده و کاربر از خدمات تسهیلات‌یاران

پذیرندگان از اثرات فروش اقساطی و اعتباری بر رشد درآمد خود آگاهی مناسبی دارند؛ اما در سمت کاربران همچنان نیاز به افزایش آگاهی و اطلاع‌رسانی درباره خدمات تسهیلات‌یاران احساس می‌شود.

“

آغاز دوره رشد تسهیلات یاری، سهم ۲٪ از تسهیلات خرد بانکی

بررسی چرخه عمر صنعت تسهیلات یاری - ۱۴۰۳

صنعت تسهیلات یاری



دوره جنینی



دوره رشد



دوره بلوغ



دوره افول

رشد ۱۰۰٪ در کنار ضریب نفوذ حداکثر ۵٪؛ فصل اول رشد بازار تسهیلات یاری

با وجود رشد ۱۰۰٪ اندازه بازار در سال ۱۴۰۳، سهم ۲٪ از کل تسهیلات خرد بانکی و ضریب نفوذ حداکثر ۵٪ از نظر تعداد وام‌گیرندگان بیانگر فاصله معنادار تا پذیرش گسترده است؛ وضعیتی که صنعت را در آغاز دوره رشد با ظرفیت توسعه بالا قرار می‌دهد.

روح‌الله پرنیان

مدیرعامل جی‌اس‌ام‌پی



افزایش نرخ ارز و تورم؛ از محرک‌های رشد بازار

سهم بالای کالاهای دیجیتال در ترکیب هزینه‌کرد تسهیلات (حدود ۶۰٪ تا ۷۰٪) رشد بازار را شتاب داده است. بخشی از این رشد سریع ناشی از افزایش قیمت کالاها متناسب با افزایش نرخ ارز و تورم در سال ۱۴۰۳ بوده است.

“

پتانسیل رشد محدود در سایه تسهیلات تکلیفی و پیری زودرس ناشی از مقررات

مجید حسامی

بنیان‌گذار و مدیرعامل اسنپ‌پی



محدودیت‌های ساختاری و خطای سنجش چرخه عمر صنعت در دوره رشد

محدودیت‌هایی مانند الزام به ارائه ضمانت، نرخ بالای تمام‌شده وام و عدم شارژ مجدد اعتبار به عدم ورود بخش بزرگ بالقوه‌ای از بازار می‌انجامد. با این رویکرد، نسبت دادن حدود ۵۰۰ هزار وام‌گیرنده فعال به جامعه هدف ۳۰ میلیونی و نتیجه‌گیری درباره آغاز «دوره رشد» بازار، یک خطای تحلیلی است. این اعداد بیش از آنکه وضعیت تقاضا را نشان دهند، اثر محدودیت‌ها و کاهش دسترسی را بازتاب می‌دهند.

آرمین مهرفرهنگ

مدیر سرمایه‌گذاری و همکاری‌های سازمانی سابق دیجی‌پی



الزامات مقرراتی و پیری زودرس صنعت تسهیلات‌یاری

ابلاغ الزامات همکاری مؤسسات اعتباری با تسهیلات‌یاران، نوآوری، تأمین مالی و درآمدزایی را محدود کرد و بدون گذر از دوره رشد، صنعت را به پیری زودرس و افول کشاند. آزادسازی نرخ بهره و متنوع‌سازی منابع تأمین مالی می‌تواند بازگشت به دوره رشد را ممکن سازد.

تحول تسهیلات یاری؛ اعتباردهی حضوری، تضامین متنوع، وام دهی همتابه همتا



هم‌گرایی خرده‌فروشی و تسهیلات‌یاری، سپرده‌پذیری با بانک‌ها، تبدیل وثایق به اوراق

💡 هم‌گرایی تسهیلات‌یاران و خرده‌فروشی آنلاین

تسهیلات‌یاران با جذب پذیرندگان برای گسترش شبکه مصرف به بازار خرده‌فروشی آنلاین ورود کرده‌اند؛ هم‌زمان خرده‌فروشان آنلاین با اجرای فروش قسطی برای افزایش قدرت خرید کاربران، به بازار تسهیلات‌یاران نزدیک می‌شوند.

علیرضا قنادان

مدیرعامل لندو



همکاری با بانک‌ها در سپرده‌پذیری، راهکار رفع محدودیت‌های تأمین مالی

تسهیلات‌یاران برای رفع محدودیت‌های تأمین مالی می‌توانند نقش تجهیزکننده منابع ارزان در بانک‌های طرف قرارداد خود را ایفا کنند. این امر می‌تواند از طریق انتقال سپرده کاربران حقیقی و جریان نقدی پذیرندگان به بانک‌های شریک و استفاده از منابع جذب‌شده برای اعطای تسهیلات انجام می‌شود.

آرمین مهرفرهنگ

مدیر سرمایه‌گذاری و همکاری‌های سازمانی سابق دیجی‌پی

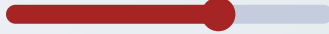


تبدیل وثایق به اوراق بهادار و کاهش ریسک نکول

با ظهور شرکت‌های مدیریت وثایق (صندوق‌های توثیق)، امکان تبدیل دارایی‌های وثیقه‌ای به اوراق بهادار (Collateralized Securities) و انتشار آن‌ها در بازار بدهی فراهم خواهد شد. این فرایند با انتقال بخشی از ریسک اعتباری به سرمایه‌گذاران بازار بدهی می‌تواند در کاهش ریسک نکول مؤثر باشد.

تنظیم‌گری محدودکننده و کمبود منابع مالی؛ سد توسعه تسهیلات یاران

عوامل محدودکننده بازار تسهیلات یاری - ۱۴۰۴

نام عامل	میزان اثرگذاری	میزان عدم قطعیت
تنظیم‌گری محدودکننده بانک مرکزی 	 خیلی زیاد خیلی کم	 خیلی زیاد خیلی کم
محدودیت تأمین مالی 	 خیلی زیاد خیلی کم	 خیلی زیاد خیلی کم
ریسک بدحسابی و نکول 	 خیلی زیاد خیلی کم	 خیلی زیاد خیلی کم
ضعف زیرساخت‌های بانکی و اعتبارسنجی 	 خیلی زیاد خیلی کم	 خیلی زیاد خیلی کم

تنظیم‌گری محدودکننده بانک مرکزی



مقررات محدودکننده و ریسک‌گریزانه بانک مرکزی مانند ممنوعیت دریافت کارمزد، نرخ بهره دستوری و محدودیت شیوه‌های تأمین مالی موجب چالش در درآمدزایی تسهیلات‌یاران شده است.

خطر انقراض تسهیلات یاران ناشی از کمبود منابع مالی به صرفه

محدودیت تأمین مالی



سیاست‌های انقباضی بانک مرکزی در تعیین سقف وام‌دهی برای بانک‌ها، نرخ تأمین مالی را افزایش داده و توان تسهیلات‌یاران در ارائه تسهیلات رقابتی و توسعه بازار را تضعیف کرده است.

امیر حق‌رنجبر

مدیرعامل سابق تکنویی



کمبود منابع مالی و تهدید حیات تسهیلات‌یاران

مهم‌ترین چالش تسهیلات‌یاران در حال حاضر کمبود منابع مالی بانکی و هزینه بالای تأمین مالی است؛ مسأله‌ای که در صورت برطرف‌نشدن، ادامه حیات آن‌ها را به خطر خواهد انداخت.

روح‌الله پرنیان

مدیرعامل جی‌اس‌ام پی



صندوق‌های بورسی اختصاصی برای تأمین مالی تسهیلات‌یاران

راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری ویژه تأمین مالی تسهیلات‌یاران می‌تواند محدودیت‌ها و هزینه تأمین مالی را کاهش دهد. همچنین، یک کلاس دارایی کم‌ریسک با بازدهی بالاتر از صندوق‌های درآمد ثابت را به بازار سرمایه معرفی کند.

بحران اقتصاد کلان و شکاف هزینه تأمین و نرخ دستوری، تضعیف‌کننده اقتصاد وام‌دهی

ریسک بدحسابی و نکول



این ریسک در کسب‌وکار تسهیلات‌یاران همواره وجود دارد؛ اما بحران‌های اقتصادی توان بازپرداخت اقساط را به شدت تحت تأثیر قرار می‌دهند.

حمید محمدی



هم‌بنیان‌گذار گروه تجارت الکترونیکی دیجی‌کالا

اقتصاد وام‌دهی چالش اصلی تسهیلات‌یاران

مسئله تسهیلات‌یاران در ایران ریسک نکول نیست، اقتصاد وام‌دهی است. شکاف هزینه تأمین مالی با بهره دستوری و نبود مدل درآمدی پایدار، تحمل ریسک نکول را از بین می‌برد. درحالی‌که در بازارهای بالغ، نکول اولیه بخشی از مسیر شکل‌گیری پروفایل اعتباری قابل اتکا و مقیاس‌پذیری است.

مهدی مومنی



هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل ازکی‌وام

فشار هزینه و نکول محرک نوآوری تسهیلات‌یاران

تلاقی ریسک نکول، نبود مدل‌های اعتبارسنجی قابل اتکا و هزینه‌های بالای عملیاتی و بازاریابی، مدل وام‌دهی کلاسیک را ناکارآمد کرده است. پاسخ تسهیلات‌یاران، حرکت به سمت اعتبارسنجی داده‌محور، اتوماسیون فرایندها و تضامین دیجیتال برای کاهش ریسک و هزینه بوده است.

پوشش ناقص و فقدان یکپارچگی داده‌ای؛ مانع ارزیابی ریسک و اعتبارسنجی جامع

ضعف زیرساخت‌های بانکی و اعتبارسنجی



- پوشش محدود و دقت پایین مدل‌های اعتبارسنجی به دلیل نبود یکپارچگی و اتصال پایگاه‌های داده
- عدم شکل‌گیری پلتفرم‌های مدیریت وثیقه دارایی

محمد نژاد صداقت

مدیرعامل داتین



هم‌گرایی داده‌ها و ارتقای دقت مدل‌های اعتبارسنجی

ارتقای دقت و پوشش مدل‌های اعتبارسنجی فعلی نیازمند فراتر رفتن از داده‌های سنتی بانکی است. هم‌گرایی داده‌های لندتکی، بانکی و حاکمیتی امکان توسعه مدل‌های جامع‌تر و ساخت تصویری کامل‌تر از رفتار مالی کاربر را فراهم می‌کند که دقت سنجش توان بازپرداخت و مدیریت ریسک نکول را به‌طور معنادار بهبود می‌دهد.



اقبال به خدمات دیجیتال و شرایط تورمی؛ محرك تقاضا برای خرید اقساطی آنلاین

عوامل پیشران بازار تسهیلات یاری - ۱۴۰۴

نام عامل	میزان اثرگذاری	میزان عدم قطعیت
تقاضای بالا برای خدمات آنلاین 	خیلی زیاد خیلی کم	خیلی زیاد خیلی کم
اقبال به فروش قسطی پذیرندگان در رکود بازار 	خیلی زیاد خیلی کم	خیلی زیاد خیلی کم
اقبال به خرید اقساطی در شرایط تورمی 	خیلی زیاد خیلی کم	خیلی زیاد خیلی کم

بهرام شیرانی فر

مدیرعامل مانيسا



تحول وثيقه‌گذاری آنلاین با ابزارهای دیجیتال

دیجیتالی‌سازی وثيقه‌گذاری آنلاین با ابزارهایی مانند حساب وکالتی، سفته الکترونیک، چک الکترونیک و ضمانت‌نامه دیجیتال، زمان اعطای وام را کاهش داده، ریسک عملیاتی و نکول را مدیریت کرده و مقیاس‌پذیری تسهیلات‌یاران را بهبود می‌دهد.

اقبال به خدمات دیجیتال و تورم؛ شتاب‌دهنده تقاضای وام آنلاین

تقاضای بالا برای دریافت خدمات دیجیتال

سبک زندگی مردم ایران امروز به سمت دریافت خدمات سریع و غیرحضوری گرایش یافته است. تمایل به خرید آنلاین در کنار سهولت دریافت وام آنلاین، فرصت رشد تسهیلات‌یاران را فراهم کرده است.

اقبال به خرید اقساطی در شرایط تورمی

تورم بالا موجب کاهش پیوسته قدرت خرید جامعه شده و خریداران را از خرید نقدی به خرید اقساطی سوق داده است؛ این تغییر از مهم‌ترین محرک‌های رشد بازار تسهیلات‌یاری است.

گسترش دسترسی به وام با اعطای ۶۷۰ هزار فقره در سال ۱۴۰۳

دسترسی همگانی و عادلانه به وام

- بهبود دسترسی پذیری برای اقشار مختلف و مناطق شهری و روستایی
- امکان دریافت وام و اعتبار حتی بدون رتبه اعتباری



ارتقای رفاه اقتصادی

- افزایش قدرت خرید و رفاه عمومی
- رونق مصرف و بهبود معیشت خانوارها



رشد فروش خرده‌فروشان

- افزایش فروش خرده‌فروشان آنلاین و آفلاین



شتاب‌دهنده اقتصاد دیجیتال

- رونق خرده‌فروشی آنلاین و آفلاین
- گسترش شبکه پذیرندگی آنلاین



ریسک بدهی

- افزایش مصرف‌گرایی و ریسک تله بدهی



تسهيلات ياران عامل گسترش دسترسى سراسرى و بهبود رفتار اعتبارى

مهدى مومنى

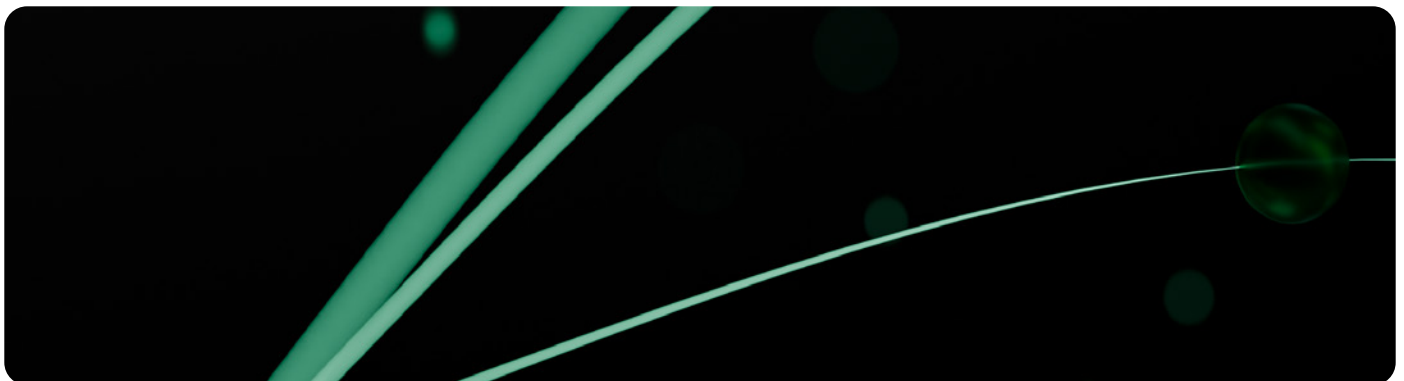
هم بنیان گذار و مدیرعامل ازكى وام



گسترش دسترسى به وام فراتر از پایتخت

حدود ۶۰٪ تا ۷۰٪ از دریافت کنندگان وام از تسهیلات یاران ساکن خارج از تهران بوده اند؛ این نسبت و الگوی توزیع، نشان دهنده افزایش دسترسی به وام و ارتقای سطح رفاه کل کشور است.

“



امید آراسته

قائم مقام مدیرعامل دیجی شهر



نقش تسهیلات یاران در بهبود رفتار مالی کاربران

تسهيلات ياران با تمرکز بر آموزش و ارتباط مستمر برای مدیریت ریسک نکول، موجب بهبود رفتار مالی و حتی غیرمالی کاربران می شوند. کاربران نیز برای بهره مندی از مزایا و خدمات تسهیلات یاران، در این مسیر همراهی خواهند کرد.

“

دو عامل کلیدی مؤثر بر آینده صنعت تسهیلات یاری با اثرگذاری و عدم قطعیت بالا

سناریوهای آینده بدون در نظر گرفتن شرایط جنگ و بر پایه وضعیت فعلی کشور ترسیم شده‌اند. به علاوه، به جای تکیه بر متغیرهای کلان اقتصادی و سیاسی، تمرکز بر عوامل نزدیک‌تر و مستقیم‌تر بر صنعت بوده است.

سطح دسترسی به منابع مالی

دسترسی محدود به منابع مالی

- محدودیت بانک‌ها در اختصاص منابع اندک و ناپایدار
- هزینه تأمین مالی بالا

دسترسی گسترده به منابع مالی

- همکاری بانک‌ها در اختصاص منابع کافی و پایدار
- هزینه تأمین مالی پایین

تنظیم‌گری تسهیلات یاری

تنظیم‌گری غیرتوسعه‌محور

- محدودسازی مدل‌های کسب‌وکار نوآورانه
- مقررات‌گذاری چندلایه و پرچژئیات
- محدودیت در ابزارها و روش‌های تأمین مالی (بانک و مؤسسات اعتباری)

تنظیم‌گری توسعه‌محور

- پذیرش مدل‌های کسب‌وکار نوآورانه
- اجتناب از مقررات‌گذاری مضاعف و پیچیده
- ابزارها و روش‌های تأمین مالی نوآورانه (بانک، بازار سرمایه، تأمین مالی جمعی)

سناریوهای پیش روی صنعت تسهیلات یاری – ۱۴۰۸

دو عامل کلیدی مؤثر بر صنعت تسهیلات یاری با میزان
اثرگذاری و عدم قطعیت بالا

تنظیم‌گری تسهیلات یاری

سطح دسترسی به منابع مالی

دسترسی گسترده
به منابع مالی

سکون نسبی در
حصار قوانین



انجماد بازار و نوآوری، خروج
بازیگران کوچک، تلاش
بازیگران برای بقا

شکوفایی در
فضای باز



بازار رقابتی گسترده، تنوع
مدل‌های وام، نوآوری مستمر

انحطاط و مرگ



خروج عمده بازیگران یا تغییر مدل
کسب‌وکار، بازگشت بانک‌ها به‌عنوان
تنها بازیگر بازار تسهیلات خرد

رشد کند



تأمین مالی کند یا پرهزینه، توقف
یا کاهش سهم تسهیلات‌یارها از
بازار تسهیلات خرد

دسترسی محدود
به منابع مالی

تنظیم‌گری
غیرتوسعه‌محور

تنظیم‌گری
توسعه‌محور

مقایسه چهار سناریو پیش روی صنعت تسهیلات یاری - ۱۴۰۸

انحطاط و مرگ	سکون نسبی در حصار قوانین	رشد کند	شکوفایی در فضای باز	
غیر توسعه محور	غیر توسعه محور	توسعه محور	توسعه محور	تنظیم گری
محدود	گسترده	محدود	گسترده	دسترسی به منابع مالی
۱	۳	۳	۴/۸	رشد اندازه بازار
۱/۳	۲/۹	۲/۶	۴/۴	رقابت
۱/۳	۳/۳	۲/۳	۴/۹	دسترسی کاربران به وام
۱	۳	۲/۳	۴/۴	بازه مبلغ وام اعطایی به هر نفر
۱	۲	۳/۳	۴/۸	کیفیت و نوآوری خدمات و محصولات
۳/۴	۲/۶	۳	۲/۴	هزینه تأمین مالی تسهیلات یارها و نرخ مؤثر نهایی وام گیرنده
مقیاس امتیازدهی: بسیار کم=۱ کم=۲ متوسط=۳ زیاد=۴ بسیار زیاد=۵				

حامیان و همراهان تخصصی

صنعت تسهیلات یاری

وام و اعتبارات اختصاص یافته - ۱۴۰۳



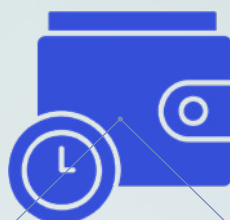
۷۳+ هزار

تعداد وام اعطایی



۳,۵+ هزار میلیارد تومان

حجم وام اعطایی



۶۵۲+ هزار

تعداد BNPL اختصاص یافته

۳ هزار میلیارد تومان

حجم BNPL اختصاص یافته

مقیاس کاربران و شبکه همکاری - ۱۴۰۳

۳+ میلیون

تعداد کاربران جدید در سال ۱۴۰۳



۱۰۶

تعداد دسته بندی کالایی

۹۱۸

تعداد همکاران تجاری

جی اس ام پی؛ فین تک تخصصی موبایل و کالای دیجیتال

GSMPay
Financial Services

عملکرد اعطای وام - ۱۴۰۳

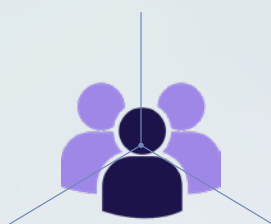
توزیع حجم وام اعطایی به کاربران و فروشندگان



مقیاس و پراکندگی کاربران - ۱۴۰۳

۱۳۰ هزار

تعداد کاربران ثبت نامی یکتا



پوشش ۴۴% از شهرهای ایران

۵۵۰ شهر از ۱۲۴۵ شهر ایران

شبکه فروشندگان و نقاط فروش - ۱۴۰۳

۲۸۲ شهر در تمام استان ها

شهرهای تحت پوشش شبکه فروشندگان



۷ هزار

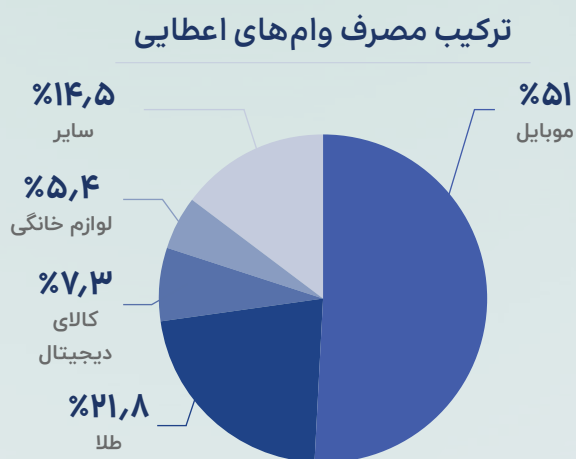
تعداد فروشگاه های فعال (دریافت کننده تسهیلات + فروشنده اقساطی)

۱۲,۱۰۵

تعداد فروشگاه های ثبت نامی

دیجی شهر؛ خریدی که اعتبار دارد

عملکرد اعطای وام - ۱۴۰۳



۱,۴ هزار میلیارد تومان

حجم وام اعطایی



۱٪

نرخ بدحسابی*

۱۷٪

رشد حجم وام اعطایی -
نسبت به ۱۴۰۲

پایگاه کاربران و شبکه همکاری - ۱۴۰۳

۴۴٪

رشد تعداد کاربران ثبت نامی - ۱۴۰۳ نسبت به ۱۴۰۲



۱۹۶

تعداد همکاران تجاری

۱,۸+ میلیون

تعداد کاربران ثبت نامی یکتا

* عدم بازپرداخت اقساط ۶ ماه بعد از دریافت وام

شورای راهبری، مشارکت‌کنندگان و تیم تهیه گزارش

صنعت تسهیلات‌یاری

شورای راهبری و مشارکت‌کنندگان در تحقیق صنعت تسهیلات‌یاری



بهرام شیرانی‌فر

مدیرعامل مانيسا



هومن امینی

بنیان‌گذار و عضو هیئت‌مدیره
دیجی‌پی



محمد نژاد صداقت

مدیرعامل داتین



حمید محمدی

هم‌بنیان‌گذار گروه تجارت
الکترونیکی دیجی‌کالا



علیرضا قنادان

مدیرعامل لندو



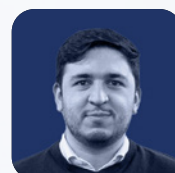
مجید حسامی

بنیان‌گذار و مدیرعامل
اسنپ‌پی



حامد قنادپور

مدیرعامل تارا



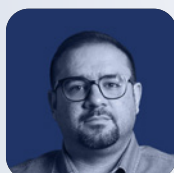
مهدی مومنی

هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل
ازکی‌وام



امید آراسته

قائم‌مقام مدیرعامل
دیجی‌شهر



علیرضا هوشمند

رئیس کمیسیون لندتک
انجمن فین‌تک



امیر حق‌رنجبر

بنیان‌گذار و مدیرعامل
سابق تکنوبی



روح‌الله پرنیان

مدیرعامل جی‌اس‌ام‌پی



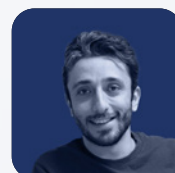
پوریا فیروزنژاد

مدیر بازاریابی دیجی‌شهر



آرمین مهرفرهنگ

مدیر استراتژی و همکاری‌های
سازمانی سابق دیجی‌پی



احمد وطنی

بنیان‌گذار و مدیرعامل
ونسی

تیم تهیه‌کننده گزارش صنعت تسهیلات یاری



محدثه عابدی

تحلیل‌گر



رضا بهلولی

مدیر پروژه سلسله
گزارش‌های فین‌تک ایران



عاطفه حسینی

مدیر پروژه گزارش صنعت
تسهیلات یاری



محمد رضا ازلی صفت

بنیان‌گذار تکراسا
اینسایت



حسین آزادپر

طراح محتوای بصری



آیسان عقیلی

مدیر طراحی سلسله
گزارش‌های فین‌تک ایران

TECHRASA. Insight

