

Płatności błyskawiczne i ich wpływ na sposób korzystania z banków

Usługa nazwana FedNow, będąca częścią infrastruktury płatności w czasie rzeczywistym, jak ogłosiło US Federal Reserve rozszerzy błyskawiczne transfery płatności na wszystkie zainteresowane banki, w tym instytucje wiejskie, z których wiele nie ma jeszcze dostępu do nowej technologii.

American Banker zauważa zaś, iż ogłoszenie potwierdza, że US Federal Reserve będzie odgrywać aktywną rolę w modernizacji amerykańskiego systemu płatniczego, zamiast zdawać się na duże banki i inne instytucje z sektora prywatnego.

Małe i średnie banki oraz spółdzielcze kasy kredytowe mogą najwięcej zyskać dzięki lepszym usługom oferowanym swoim klientom. Dyrektorzy banków mogą wykorzystać analitykę lokalizacyjną do zidentyfikowania obecnych i przyszłych klientów, którzy skorzystaliby z płatności natychmiastowych, a także do stworzenia strategii dotarcia do większej liczby nieobsługiwanych dotąd usługobiorców.

Duża szansa dla mniejszych banków

FedNow będzie konkutował nie tylko z podobnymi usługami finansowymi, które największe banki już oferują i rozwijają, ale także z innymi podmiotami z sektora prywatnego, w tym z gigantami technologicznymi, które chcą wejść w przestrzeń finansową. Na przykład Facebook i jego plany dot. kryptowaluty o nazwie Libra.

Nowa usługa daje małym bankom przewagę poprzez demokratyzację możliwości, które wcześniej mogły oferować tylko duże organizacje. US Federal Reserve postrzega to jako pozytywną zmianę, przewidując, że zwiększona konkurencja pozwoli

utrzymać niskie stawki usług dla konsumentów. Niezależnie od tego, czy do błyskawicznych przelewów banki użyją FedNow, czy prywatnie opracowanej usługi, ruch ten może otworzyć nowe rynki.

Obecnie osoby i firmy, które polegają na płatnościach elektronicznych (ACH), kartach debetowych i czekach, często czekają kilka dni na dostęp do środków. Gubernator US Federal Reserve, Lael Brainard, zauważyła w swoim oświadczeniu, że dla małych firm lub osób żyjących od wypłaty do wypłaty, takie opóźnienia mogą spowodować uzależnienie od drapieżnych pożyczek gotówkowych lub innych drogich, krótkoterminowych źródeł finansowania. W szczególności mieszkańcy obszarów rolniczych, słabo zaludnionych części USA oraz osoby o niskich dochodach mają czasem trudności z uzyskaniem potrzebnych im usług finansowych.

Kiedy każdy będzie miał natychmiastowy dostęp do swoich funduszy, jak przewiduje FedNow, na rynku może nastąpić istotna zmiana. Konsumenci, którzy do tej pory korzystali z pożyczek gotówkowych – często określani jako nieubankowieni lub nie posiadający wystarczających środków finansowych – mogą stać się nowym rynkiem dla tradycyjnych banków i kas kredytowych. Małe przedsiębiorstwa będą w stanie zatrzymać więcej swoich zysków, co wywoła efekt domina w postaci wzrostu gospodarczego na obszarach wiejskich.

Lokalizowanie nowych rynków

Dla banków kluczowe jest wyczucie, gdzie nastąpią te zmiany. Korzystając z nowoczesnego systemu informacji geograficznej (GIS), osoby podejmujące decyzje mogą przeanalizować, w oparciu o charakterystykę każdego rynku – jego cechy demograficzne i psychograficzne – gdzie istnieją możliwości rozwoju. Dane biznesowe dotyczące zachowań klientów wpływają na decyzje marketingowe, takie jak najlepszy sposób dotarcia do potencjalnych klientów.

Dane zlokalizowane geograficznie – oprocentowanie kredytów, własność domów i zwyczaje związane z wydawaniem pieniędzy – mogą ujawnić obszary, które jeszcze nie są obsługiwane przez banki. Kolejnym punktem wyjścia jest mapowanie lokalizacji firm zajmujących się realizacją czeków i pożyczek gotówkowych oraz obszarów geograficznych, które obsługują.

Rozważmy przypadek Regions Bank z siedzibą w Birmingham, w stanie Alabama, który wykorzystuje analitykę lokalizacyjną opartą na systemie GIS w celu zidentyfikowania obszarów o niedostatecznej obsłudze bankowej:

W Regions Bank technologia analityki lokalizacyjnej pozwala zespołowi ds. rozmieszczenia oddziałów upewnić się, że bank obsługuje społeczności o niskim poziomie ubankowienia, mając jednocześnie na uwadze wyniki wewnętrzne i konkurencję zewnętrzną. Zespół wykorzystuje mapy cyfrowe z naniesionymi obszarami spisowymi o niskich i umiarkowanych dochodach oraz z innymi kluczowymi danymi do uruchamiania scenariuszy, które mierzą wpływ utworzenia lub likwidacji oddziału. Scenariusze te pozwalają szybko ujawnić, czy dana zmiana spowodowałaby ograniczenie usług w potrzebujących obszarach.

Podnoszenie poziomu usług dzięki analityce lokalizacyjnej

Płatności błyskawiczne nie są pozbawione ryzyka dla instytucji finansowych, które je wprowadzają. Kiedy pieniądze są przekazywane w czasie zbliżonym do rzeczywistego, błędna transakcja może spowodować straty liczone w milionach dolarów. Według corocznego raportu Association of Certified Fraud Examiners, firmy z sektora bankowości i usług finansowych ucierpiały w 2018 roku z powodu największej liczby oszustw w porównaniu z innymi branżami. Jednym z potencjalnych środków zaradczych jest połączenie danych o lokalizacji z modelami opartymi na sztucznej inteligencji (AI) w celu automatycznego wykrywania wzorców transakcji, które mogą oznaczać oszustwo.

Regions Bank odkrył, że dane dotyczące lokalizacji są

przydatne w całej organizacji już po pierwszym wykorzystaniu map cyfrowych do zarządzania ryzykiem i zapewnienia zgodności z przepisami. Obecnie grupa zajmująca się analityką lokalizacyjną wspiera procesy decyzyjne w zakresie rozwoju rynku, nieruchomości i innych obszarów działalności.

Dokładne, kompleksowe informacje o lokalizacji pomagają liderom banków unikać kosztownych błędów inwestycyjnych i podejmować mądre decyzje biznesowe – w tym dotyczące tego, gdzie otworzyć nowy oddział, jak przekazywać komunikaty marketingowe, a nawet gdzie szukać utalentowanych pracowników na potrzeby dalszego rozwoju.

Dowiedz się więcej o tym, jak innowacyjne firmy finansowe korzystają z analityki lokalizacyjnej.