



چشم انداز پرداخت

قسمت اول:

بانکداری تراکنشی

خلاصه گزارش مک کنزی

تهیه کننده: مهرداد سلیمانی

خرداد ۱۳۹۹

تعریف بانکداری تراکنشی^۱

بانکداری تراکنشی (معاملاتی) که به صورت کلی به معنی انتقال ایمن و کارآمد پول نقد و اوراق بهادار در سیستم‌های مالی است، سالانه درآمدی بالغ بر هزار میلیارد دلار دارد. بانکداری تراکنشی شامل خدمات مدیریت نقدینگی و تسهیل معاملات مالی تجاری و فرایند پردازش ایمن اوراق بهادار، پرداخت‌ها و... است. این شیوه بانکداری برای مدیریت دارایی‌های جاری شرکت‌ها کاربرد دارد و می‌توان از آن به‌عنوان یکی از کارکردهای خزانه‌داری یاد کرد.

با وجود موفقیت‌هایی که بانکداری تراکنشی در سال‌های اخیر داشته، این صنعت همچنان چالش‌های صنایع مالی دیگر را دارد. از جمله نرخ بهره پایین، قوانین سنگین و مواجهه با انقلاب فناوری که انتظارات مشتری و فضای رقابتی را تغییر می‌دهد. با افزایش تقاضای مشتریان برای محصولات و خدمات پیشرفته که تعداد کمی از بازیگران امکان ارائه آن را دارند و هم‌چنین دیجیتالی شدن فعالیت شرکت‌ها، تخریب بازار نیز افزایش یافته و بانک‌ها تحت فشار هستند.

مطالعات مک‌کنزی نشان می‌دهد که بسیاری از بانک‌ها در راستای این روند، بودجه‌ای را در زمینه دیجیتالی شدن، خدمات مشتریان، تحکیم ظرفیت‌ها، به‌کارگیری بازیگران جدید در پرداخت و تأمین مالی تجاری اختصاص داده‌اند. به دلیل اهمیت همکاری در این فضا، بانک‌ها به دنبال کشف اکوسیستم‌ها، تجدید نظر در ارتباطات و توجه به موج بعدی سرمایه‌گذاری‌های خصوصی و ادغام و تملیک نیز هستند.

^۱ Transaction banking

محرك‌های رشد بانکداری تراکنشی

بر اساس مطالعات مک‌کنزی بیش از ۴۰ درصد از درآمد جهانی بانکداری متعلق به بانکداری تراکنشی است و محرك‌های این صنعت به ترتیب اهمیت عبارتند از:

- تأمین مالی تجاری: مستندسازی تجارت بین‌الملل، تأمین مالی زنجیره تأمین و تأمین مالی مطالبات دریافتی
- مدیریت نقدینگی: پرداخت‌های داخلی و برون مرزی
- اعتبار افزوده^۲: اعتبار افزوده‌های معین و غیر معین در بانک‌های داخلی
- سپرده‌ها: حساب‌های جاری و سپرده‌های پس‌انداز در بانک‌های داخلی

مدیران این کسب و کارها با هدف کسب سهم بیشتر از درآمدهای این بازار، لازم است بر تجربه مشتری و نوآوری‌های پلتفرمی سرمایه‌گذاری بیشتری کنند. علاوه بر این، تحول در بانکداری بدون تعهد به تأمین مالی و منابع امکان‌پذیر نیست. در گذشته بسیاری از بانک‌ها از هزینه کردن در بخش‌های نگهداری و تطبیق‌پذیری قانونی امتناع می‌کردند، اما اخیراً اولویت آنها تغییر کرده و به‌طور متوسط تمایل دارند ۶۰ درصد بودجه خود را در حوزه تجربه مشتری و نوآوری مصرف کنند. از طرفی، صرفه‌جویی در هزینه‌ها معمولاً از طریق خودکارسازی و پردازش

^۲ Overdraft؛ مفهومی مرتبط با تسهیلات بانکی است که در حساب‌های اعتباری مطرح می‌شود. در اعتبار افزوده بانک گشاینده حساب، اعتبار صاحب حساب را تا آخرین میزان آن افزایش می‌دهد.

مستقیم^۳، ادغام فرایندها و استانداردهای فرایندهای عملیاتی صورت می‌گیرد و تأمین مالی تجاری به دلیل اینکه فرصت‌های بیشتری برای خودکارسازی فراهم می‌کند، کمی بیشتر از مدیریت نقدینگی مورد توجه است.

دیجیتالی شدن و تجزیه و تحلیل

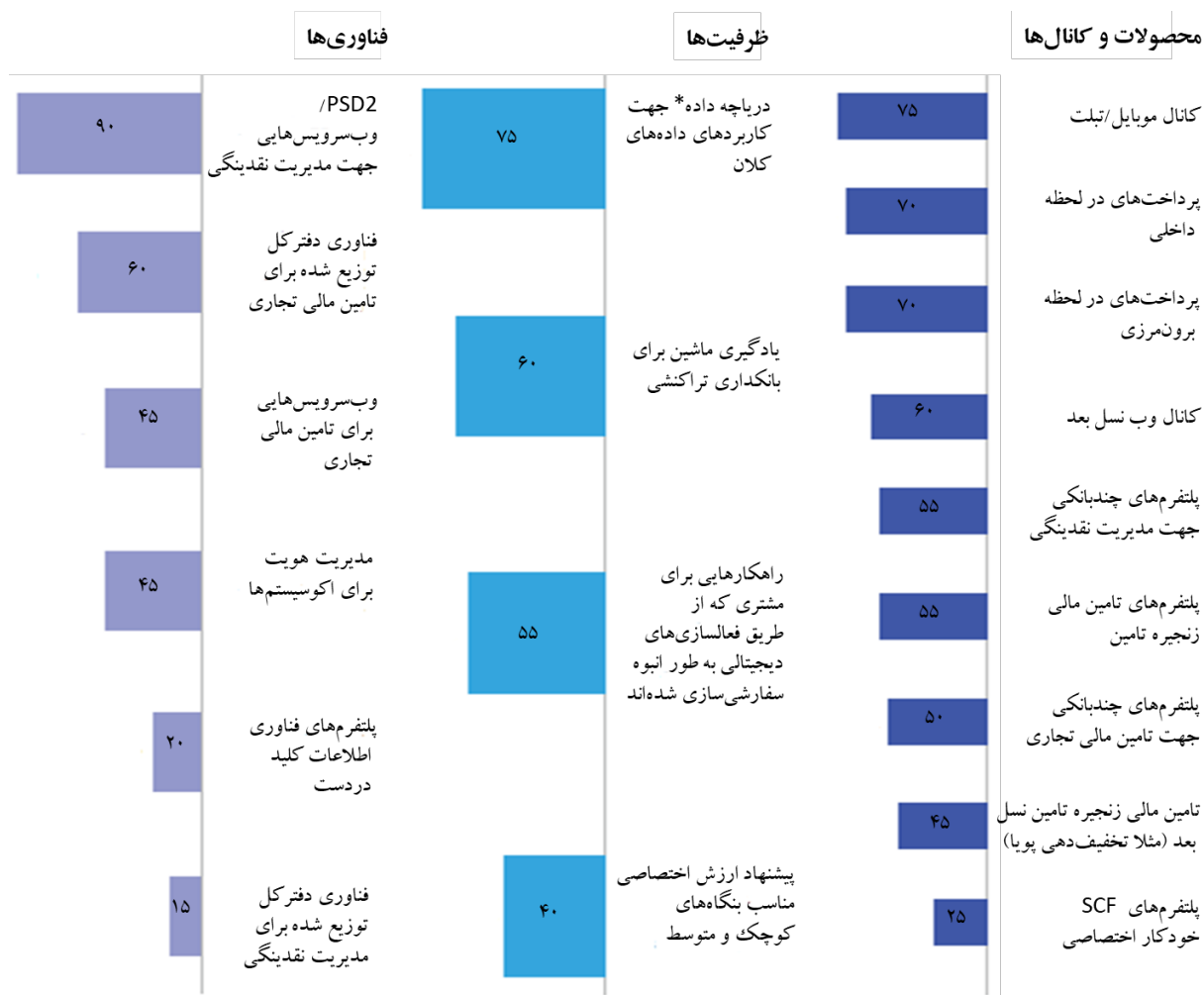
بیش از ۹۵ درصد شرکت‌کنندگان در این مطالعه ادعا کرده‌اند که برای دیجیتالی شدن و تجزیه و تحلیل‌ها در راستای ارائه خدمات یکپارچه‌تر و بهتر به مشتریان سرمایه‌گذاری خواهند کرد. دیجیتالی کردن لایه‌های میانی و سامانه‌های داخلی نیز از اهمیت زیادی برخوردار است. در زمینه نوآوری نیز تمرکز بر محصولات و کانال‌ها است که در این راستا اغلب بانک‌ها استفاده از ظرفیت‌های داده‌های کلان و هوش مصنوعی را در اولویت قرار می‌دهند. نمودار (۱) اولویت‌های نوآوری برای بخش‌های مختلف بانک را نشان می‌دهد.

علاوه بر این، اغلب بانک‌ها از تجزیه و تحلیل‌های پیشرفته جهت بهبود محصولات و حفاظت از داده‌ها و با اولویت مبارزه با پولشویی و امنیت سایبری استفاده می‌کنند. بر اساس نمودار (۲) نیز رویکرد شرکت‌کنندگان برای کاربری‌های آینده به سمت بهبود خدمات مشتریان تغییر یافته است.

³ Straight-through-processing

نمودار ۱: اولویت‌های نوآوری

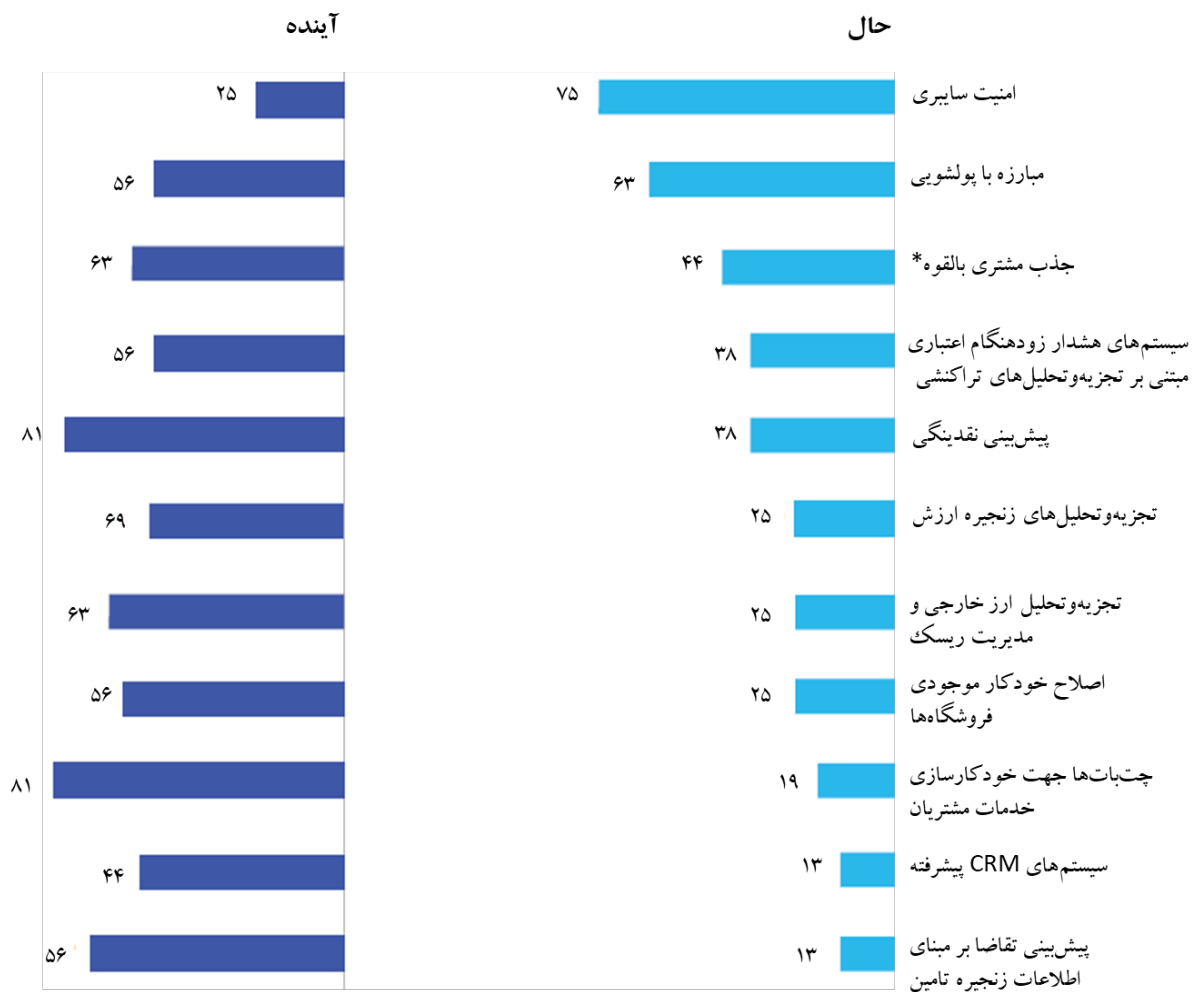
کدام بخش‌ها برای بانک شما در اولویت سرمایه‌گذاری در نوآوری در سال آینده قرار دارند؟ % پاسخ‌دهندگان



* Data lake: یک مخزن متمرکز از همه داده‌ها است که داده‌های ساخت‌یافته و ساخت‌نیافته را شامل می‌شود

نمودار ۲: تاثیر تجزیه و تحلیل های پیشرفته بر بانکداری تراکنشی

کدام موارد کاربری تجزیه و تحلیل های پیشرفته در بانک شما در حال حاضر استفاده می شود و یا علاقه مند به استفاده از آنها در آینده هستید؟ % پاسخ دهندگان



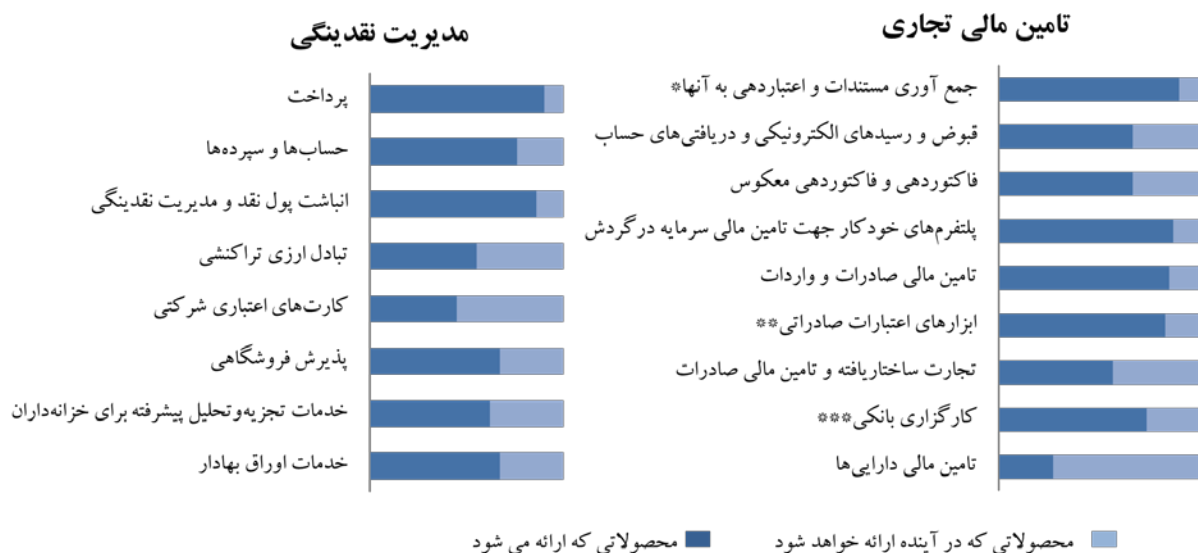
* جذب مشتری بالقوه یا فرایند جذب مخاطب به معنای جذب کردن مشتری به محصولات و خدمات یک شرکت است

سازماندهی و پوشش در بانکداری تراکنشی

به دلیل اهمیت بانکداری تراکنشی، اغلب بانک‌ها واحدهای مشخصی به آن اختصاص می‌دهند. به‌عنوان مثال نقدینگی و تأمین مالی تجاری سنتی مستقیماً در بخش بانکداری تراکنشی قرار می‌گیرند. در حالی که کارت‌ها، پذیرندگی، تأمین مالی دارایی‌ها و تبادل ارزی تراکنشی خارج از بانکداری تراکنشی و در بخش‌های دیگر قرار می‌گیرد. (برای مثال کارت‌ها در طبقه بانکداری خرد و ارز خارجی زیرمجموعه واحد بانکداری سرمایه‌گذاری است). در صورتی که بهتر است همه این ظرفیت‌ها زیر چتر بانکداری تراکنشی قرار گیرند. اغلب بانکداری‌های تراکنشی در جهان لیست کاملی از خدمات را پوشش می‌دهند. (نمودار ۳)

نمودار ۳: محصولات متنوع بانکداری تراکنشی

محصولات بانکداری تراکنشی که توسط بانک شما ارائه می‌شود یا قرار است در آینده ارائه شود.



* **Documentary business**: جمع‌آوری مجموع وجوه دریافتی بانک از خریدار در ازای ارائه مستندات مشخص و تعیین اعتبار آنها با ابزارهایی مانند اعتبارات اسنادی

** **Export credit**: اعتبار صادرات وامی است که از سوی یک بانک دولتی یا خصوصی برای خرید یک محصول صنعتی مانند کالاهای سرمایه‌ای عرضه می‌شود تا خریدار بتواند مبلغ کالا را به‌صورت اقساط پرداخت نماید

*** **Correspondent banking**: کارگزاری بانکی به معنی ارائه خدمات بانکی از سوی یک بانک (بانک کارگزار) به بانک دیگر (بانک متقاضی) است

اغلب بانکداری‌های تراکنشی در جهان خدمات خود را برای همه بخش‌های شرکتهای فراهم می‌کنند به غیر از کسب‌وکارهای کوچک و شرکتهای خرد که معمولاً در گروه بانکداری خرد محسوب می‌شوند. در این بین شرکتهای متوسط اولویت اول هستند و شرکتهای بزرگ و چند ملیتی نیز اولویتهای بعدی هستند. از منظر پوشش‌دهی، بانکداری تراکنشی تمایل دارد بر مدیریت و توسعه محصول، توسعه کسب‌وکار، فروش و پذیرش^۴ تمرکز کند؛ و بخش‌های حمایت از مشتری، فناوری اطلاعات، عملیات و ارائه خدمات توسط بخش فناوری اطلاعات یا با همکاری شرکای کسب‌وکاری تأمین می‌شود. معمولاً بانک‌ها مسئولیت کل زنجیره ارزش را تقبل نمی‌کنند.

⁴ Onboarding