

Agrupación de cajeros automáticos entre Bancos, una solución para usuarios frecuentes

El efectivo sigue siendo uno de los métodos de pago más populares. Sin embargo, el cierre de sucursales y la alta concentración de cajeros en pocos lugares físicos puede generar inconvenientes y gastos adicionales.

Los cajeros automáticos son elementos de mucha importancia en Latinoamérica, y esto puede atribuirse a diversos factores: uno de ellos, el hecho de que, aunque dejó de ser el rey absoluto de los pagos físicos, el efectivo es utilizado para el 36% de las transacciones y no han perdido trascendencia en medio de esta creciente bancarización de la economía.

Los cajeros automáticos también son beneficiosos para las entidades bancarias, ya que les facilita una reducción de costos, mientras le añaden valor al servicio que ofrecen. Según el Banco Mundial, y pese a una mínima caída entre 2021 y 2022, la cantidad de estos espacios creció exponencialmente, cada 100.000 adultos, en el mundo desde 2015, pasando de 16,06 a 39,49, según el último relevamiento del organismo. Uruguay, de hecho, es el segundo con mayor cantidad, con un total 276,2.

Esto puede deberse a varios factores, como el cierre de oficinas y el crecimiento del Homebanking como medio preferido de consultas para los clientes, además de reflejar la existencia de una alta concentración de cajeros automáticos en pocos lugares físicos, que pueden, o no, estar alejados unos de otros. Y esto último puede afectar a los clientes y a sus billeteras.

Es que hay que tener en cuenta que en cada país, región y ciudad existen distintas entidades, al cuál no todos tienen acceso, ya sea por elección o ubicación. Y utilizar cajeros automáticos de otros bancos puede resultar en cargos adicionales, lo que puede afectar al presupuesto de cada persona.

Agrupación de cajeros automáticos

En este sentido, Auriga, especialista internacional en banca omnicanal y proveedor de soluciones de tecnología para el sector bancario y de pagos, aclara las oportunidades que ofrece el modelo de

negocio de agrupación de cajeros automáticos, donde cada banco puede decidir integrar su propia red con la de otros, para hacer una única y más grande red de valor agregado para todos los clientes de cada banco integrante y a su vez obtener eficiencia operativa al eliminar redundancia de costos, permitiendo replantear por completo la lógica de la red, eliminar terminales duplicados y optimizar dónde y cómo se reemplazan, seleccionando mejores ubicaciones -como plazas comerciales o centros de transporte público- para garantizar que la cobertura atienda las necesidades sociales de acceso al efectivo.

“ De esta manera los bancos pueden garantizar el acceso continuo al efectivo a sus clientes sin la carga de costos de operar más canales y el usuario recibe el servicio que necesita

subrayó Martín Espinel
Vicepresidente Comercial de Auriga Latin America.

Entre los beneficios de este modelo se destaca la ampliación de cobertura, optimización de la red y garantía de una mayor seguridad para atender las necesidades y condiciones actuales ante la disminución del uso de dinero. Otro aspecto atractivo es que permite a los bancos una revisión a fondo de sus flotas, abriendo la puerta a una arquitectura e infraestructura de próxima generación y convirtiéndolos en mucho más que máquinas expendedoras de efectivo.



La estrategia también facilita la actualización del software y el hardware para satisfacer las necesidades y condiciones modernas, pues los cajeros automáticos son objeto de ataques físicos y cibernéticos y, por lo tanto, necesitan actualizaciones de seguridad frecuentes.

“ *Los cajeros y, sobre todo, estos nuevos terminales, tienen el potencial de convertirse en plataformas para ofrecer un rango más amplio de servicios financieros y para incrementar el potencial del banco de obtener nuevos flujos de ingresos adicionales a la operativa habitual*

subrayó Espinel

Todo esto ayuda a acercarse a las cambiantes necesidades y hábitos sociales: por ejemplo, con dispositivos dentro de centros comerciales o estaciones de transporte, y aeropuertos, facilitando mediante estos terminales, un servicio de video banca que funcione 24/7, en un lugar accesible para el usuario y en el horario que mejor le convenga. En definitiva, la implantación del modelo de agrupación de cajeros crea un nuevo nivel de optimización y eficiencia en la infraestructura de la red.

En cuanto al usuario, la agrupación garantiza el acceso a una red más amplia y cercana. Además, les ofrece transacciones más rápidas y la posibilidad de utilizar las aplicaciones móviles en coordinación con el cajero, para sacar o transferir dinero utilizando su

dispositivo móvil personal (más seguridad), sin contar otros nuevos servicios como pagos a terceros u otras transacciones que también podrían ser incorporadas.

Acerca de Auriga

Auriga es un proveedor líder de soluciones de software y tecnología para la banca y el sector de pagos, y especialista en soluciones innovadoras omnicanal para la banca y otras instituciones financieras. Sus soluciones, desplegadas en más del 74% de los cajeros automáticos de Italia, se basan en una moderna arquitectura tecnológica y mejoran el time-to-market para nuevos servicios al mismo tiempo que reducen los costes, protegiendo los dispositivos críticos de ciberataques y logrando una ventaja competitiva a largo plazo. Auriga es una compañía global, con presencia directa en Italia, Reino Unido, España, Bélgica y México, y está ampliando sus operaciones en Europa occidental y oriental, Latinoamérica y Asia-Pacífico.

Más información sobre Auriga:

<https://www.aurigaspa.com/es/>

Para más información:

Jesús Martínez - jesus.martinez@alephcom.es

Esther Gago - esther.gago@alephcom.es

Aleph Comunicación - Tel.: 91 386 69 99

Contacto para medios en LatAm:

Alison Correa

Communica Relaciones Públicas

acorrea@communika.com.mx

Contacto Auriga:

Antonella Comes

Chief Marketing Officer

antonella.comes@aurigaspa.com