

FINTECH. LESZ MIRŐL BESZÉLNI!

A trendi startupvilág workshopjaitól kezdve, a nagyvállalatok ebédlőjén át a mainstream és szakmai médiáig sok helyen találkozunk a fogalommal... és egyre többször! Röviden nem más, mint amit a mozaikszó is sejtet: pénzügyi technológia. Ne aggódj, ha kissé kusza félmondatok és halvány definíciófoslányok kavarnak a fejedben pontos asszociáció helyett, a FinTech világa igen tágan értelmezhető, izgalmas téma. Most induló sorozatunkban megosztunk veletek néhány alapvető információt, megkérdezzük hazai FinTech-szakértőket, és bemutatjuk a legfontosabb szereplőket, hogy közelebb hozzuk nektek ezt a gyorsan fejlődő szektort. Tartsatok velünk!

| Jánoska Rita, Szilágyi Péter

Akkor most mi is ez az egész?

Tulajdonképpen egy olyan határterület, ahol a pénzügyi szektor nagyvállalatai és a feltörekvő, technológia-centrikus vállalatok találkoznak egymással, hogy vállt vállnak vetve dolgozzanak tovább fejlesztéseken, miközben kihasználják egymás előnyös tulajdonságait. Hogy miért jöhet ez létre? Hogy miért teszik ezt? Egészen egyszerűen azért, mert mindenki jól jár! A kisebb – ugyan nem kizárólag, de túlnyomó részt igaz az, hogy startupról beszélünk – olyan technológiával rendelkezik, amely egyrészt a bank egy már létező szolgáltatását hatékonyabban, kedvezőbben képes biztosítani, másfelől pedig a pénzügyet kihasználhatja a fiatal vállalatban rejlő innovációs potenciált, hogy ezáltal egy teljesen új szolgáltatást hozzon létre. A FinTech átível több pénzügyi szegmensben, csak hogy a legjellemzőbbeket említsük – hitelezés, ügyintézés, biztosítás, befektetés-kezelés, kifizetés.

FinTech világ szereplői:

- Nagy, jól ismert pénzügyi intézetek, mint a **Bank of America, JPMorgan Chase, Wells Fargo vagy az Allstate.**
- A pénzügyi szolgáltatások terén aktív, de azt csak részben érintett cégek. Klasszikus példák a **Facebook, Apple, Google vagy a Twitter.**
- Pénzügyi technológiát és infrastruktúrát szolgáltató, fejlesztő vállalatok: **MasterCard, Fiserv, First Data.**
- A rombolók. Olyan kisméretű, gyorsan fejlődő cégek, amelyek kifejezetten egy-egy technológiára szakosodnak – leggyakrabban startupok. **Stripe, Betterment, Prosper, Moven...**



Forrás: fintechnews.sg

Néha nem azok, akinek látszanak...

A FinTech szektor fő feladata tehát pénzügyi szolgáltatások és termékek fejlesztése. E cél érdekében előszeretettel használják a mobiltechnológiát, big data eszközöket és fejlett analitikus szoftvereket. Mindezek révén alapjaiban változtatják meg azt, ahogy a bankok az ügyfelekkel érintkeznek. Emellett kifejezetten jellemző a FinTech cégekre – ahogy az más, fejlett technológiát igénylő területekre is –, hogy olyan csomópontokban tömörülnek, mint New York, London, San Fransisco, Szingapúr, Tel-Aviv vagy Berlin. Ennek oka a helyben fellelhető magasan képzett munkaerő mennyisége, amely elengedhetetlen a biznisz felvirágoztatásához. Az érintett startupok legtöbb esetben nem kifejezetten banki vagy pénzügyi cégnek tűnnek. Tipikus feladatuk hogy ezeket a digitalizálendő szolgáltatásokat, azok online térbe költöztetését összegyűjtik. Egy-egy kisvállalat mindig a nagy

összkép lebontott, felmerülő problémájára keres és szolgál megoldással. Példák:

- Transferwise – nemzetközi pénztátalás olcsó és gyors megoldásait keresi
- Lenddo – alternatív adószűnítő rendszert fejleszt, ami a hitelgénylő social media profilja alapján állapítja meg, hogy hitelképes-e a felhasználó
- Ripple – a kifizetések új rendszere, a bankok hatékonyságnövelése érdekében felhasználói felületeket hoz létre az ügyfelek számára.

Mi a motorja?

Az ágazat virágzása az angyalbefektetők és kockázati tőkealapok egyre növekvő befektetéseinek köszönhető. Néhány fontos kivételtől eltekintve, az egyik jellemző tendencia az, hogy pénzintézetek felvásárolnak kisebb méretű, független cégeket, hogy aztán együtt innovációra, digitális megoldásokra törekedjenek, kényelmesebbé téve ezzel mindennapjainkat, azáltal, hogy minden pénzzel kapcsolatos ügyintézés és várakozás minimalizálódik, komfortosan, a digitális térben intézhetővé válik – csökkentve így a költségeinket és természetesen stresszfaktorunk mértékét.

Miért jó még?

A FinTech elterjedése számos kedvező gazdasági és szociológiai hatást vált ki. Például kétség kívül rengeteg munkahelyet teremt, akár pályakezdők, akár régi motoros pénzügyi szakemberek számára, illetve szintén kiemelten pozitív velejárója, hogy redukálni tudja a banki szolgáltatás ügyintézési költségeit, miközben egyre több szolgáltatásban teszi érdekeltté az egyes pénzintézetek ügyfeleit... és a FinTech-evolúció még csak most kezdődik!

Mi volt az első FinTech megoldás? Honnan indult ez az egész?

A FinTech egy nagyon széles terület, amely története jóval előbbre nyúlik vissza, mint azt sokan gondolnák. A többségnek a legmenőbb mobilappok, a paypass, az NFC és további olyan dolgok ugranak be elsőre, amik az elmúlt évtized vívmányai. Ugyanakkor fontos leszögezni, hogy a pénzügyi világ és a technológia házassága több, mint hatvan évvel ezelőttre, a 20. század közepéig nyúlik vissza, sőt valójában sohasem léteztek egymás nélkül.

LEGFONTOSABB MÉRFÖLDKÖVEK!

Az első ATM. Leánykori nevén a robot pénztáros, a Barclays helyezi üzembe.

1967

SWIFT. A nemzetközi kifizetések rendezésére.

1973

1950

Modern kori bankkártya.

A Frank X McNamara által alapított Diners Club mutatja be.

1971

NASDAQ. Ezzel megszűnik a rögzített értékpapír jutalék-rendszer.

1982

Online banki ügyintézés.

Az E-Trade-del kezdetét veszi az online kereskedelem, elsőként Nagy-Britanniában.

BEST OF FINTECH.

HÁROM ÁTÜTŐ, MEGVALÓSULT ÖTLET



PAYPAL

A PayPal vitathatatlanul napjaink egyik legismertebb FinTech cége. Bár itthon még messze nem annyira elterjedt, mint tőlünk nyugatabbra, de minden bizonnyal csak idő kérdése és Magyarországra is begyűrűzik. Max Levchin, Peter Thiel és a Tesla-SpaceX alapító Elon Musk szerelmemgyermeké 1998-ban, akkor még Confinity néven jelent meg. Az volt a céljuk, hogy olyan online fizetési rendszert hozzanak létre, mellyel a legmagasabb fokú biztonság mellett egy kényelmesebb alternatívát nyújthatnak a vásárlóknak.

A PayPal hamarosan egymás után érték el az egyre nagyobb sikereket, majd a 2002-es tőzsdére lépés után nemsokkal 1,5 milliárd dollárért

az eBay birtokába került. Voltak azonban akik nem akartak alkalmazkodni a mamuttég jóval kötöttebb struktúrájához, így előbb-utóbb a távozás mellett döntöttek. Érdekeség, hogy a PayPal első 50 alkalmazottja közül csupán 12-en maradtak a cégnél. Ők azok, akikre a média és a szakmai közeg 'PayPal maffiaként' szokott hivatkozni. Hogy csak pár nevet említsek: Reid Hoffmann, a LinkedIn alapítója; Jawed Karim Chad Hurley és Steve Chen hozta létre azt, amit ma úgy ismerünk, hogy YouTube; Jeremy Stoppelman és Russel Simmons a Yelp atyjai.

A hasonló szolgáltatásokat (Billpoint, Google Checkout, PayDirect, BidPay, stb.) felülmúlva rohamosan nőtt a felhasználók száma – az eBay leggyakrabban használt fizetési módjává vált. A PayPal számos kisebb céget vásárolt fel, melyek mind valahogyan hozzásegítették ahhoz, hogy piacvezetővé váljon, és stabilan meg is tarthassa a pozícióit. A VeriSign megszerzése után nőtt az online fizetés biztonsága, a MasterCarddal kötött partnerség értelmében pedig olyan weboldalakon is elérhetővé vált a PayPal használata, amelyek

Fekete Hétfő. Összeomlik a tőzsde, ez rávilágít a pénzügyi világ és a technológia egymásrautaltságára. Innen számítják a két szféra tudatos együttműködését, fejlődését.

1987

Online kereskedelem.

A nagyobb amerikai bankok üzembe helyezik az első felületeket.

1998

Az első év, amikor már többen intézik online a pénzügyeiket, mint személyesen.

2015

1993

Financial technology. Bevezetik a fogalmat. A Citicorp létrehozza az USA pénzügyi szolgáltatásainak intenzív fejlesztésére a Financial Services Technology Consortiumot.

2009

Bitcoin. Megjelenésével beindul a virtuális fizetőeszközök piaca. 2040-ig 21 millió Bitcoin kerül forgalomba.

“WE WANT OUR MONEY SAFER THAN OUR SELFIES” – PAYPAL

korábban nem támogatták az opciót. 2007-re már 1,8 milliárd dollár árbevételt termelt. 2015 nyarától független vállalként működik. Jelenleg 202 piacon több, mint 197 millió regisztrált felhasználóval rendelkezik.

PROSPER

PROSPER

A Prosper az Egyesült Államok elsősorú közösségi kölcsönzési platformja. Lehetővé teszi, hogy az emberek – tulajdonképpen - egymásba fektessenek be. A felhasználók 2000 és 35000 dollár közötti kölcsönökért folyamodhatnak, melyet a többi felhasználó biztosít – akár 25 dolláros tételekkel összeadogatva. A kamatlábak jóval a banki kamat alatt vannak, így mindenki számára anyagilag és társadalmilag is kifizetődő. Napjainkban már közel 2 millióan használják és több, mint 7 milliárd dollárnyi forgalmat bonyolít.

**XERO**

A Xero újraértelmezi a könyvelés fogalmát. Olyan felhő-alapú, egyszerűen használható számviteli szoftvert kínál kisvállalkozások számára, mely átlátható és elősegíti az ügyfél-könyvelő relációban a bizalom kialakulását. Egy teljes körű alkalmazás, amely minden téren megfelel a célcsoport igényeinek. Legnagyobb újítása az adatokhoz való való idejű hozzáférés bárhol, bármikor.

MESTERSÉGEM CÍMERE: A VILÁG DIGITALIZÁLÁSA

FINTECHRŐL - SUPPAN MÁRTONNAL

Egy vállalkozó kedvű, merész, magyar fiatal, aki már a húszas éveinek elején cégvezetőként áll a starthoz a felnőttek világának versenyfutásában. Egy olyan szektorban, ahol valóban vakmerőnek kell lenni: a pénz világában. Motivációja nem más, mint a mindenki számára nyugós és kényelmetlen, elavult banki ügyintézés megoldása, digitalizálása, valóban korszerűsítése. Nem is sejtjük, milyen közel vagyunk ahhoz, hogy mindez a komfortzónánk határain belülre kerüljön – erről beszélgettünk Suppan Mártonnal. | Jánoska Rita

Hogyan indultál el a banki világ korszerűsítése felé? Mi volt az a fordulópont, ahonnan biztosan tudtad, hogy hivatásszerűen ezzel fogsz foglalkozni?

Évekkel ezelőtt egy vagyongazdálkodási cég termékfejlesztési vezetőjeként kezdtem el foglalkoztatni a kérdést, hogy miért fizetünk hatalmas költségeket, úgy, hogy közben nehézkes az ügyintézés és lassúak a folyamatok. Ezek mellett pedig szeretettünk volna valami személyeset adni az ügyfeleinknek, ami kötődik a pénzügyekhez és hasznos a számukra. Ennek a két folyamatnak a gyümölcseként született meg a CashCard, a saját arculatos, azonnali, olcsó, határokon átvitelő átutalást lehetővé tevő prepaid kártyánk. Azóta ezt továbbvittük, a pénzforgalmi szolgáltatások teljes vertikumát modernizáljuk, digitalizáljuk. A hivatásszerűséggel kapcsolatban sokkal inkább az egész világ digitalizálását tekintem célnak, ennek egy kézenfekvő szereplője a pénzügyi és banki világ. Nem csak FinTech fellendülés van, de azt mondhatom, hogy digitális forradalom zajlik a világban, bármerre is nézünk: legyen ez akár az &U forradalmi borítója, de az én érdeklődésemben is van olyan fejlesztésünk média vagy akár marketing területén, ami él a digitalizációs lehetőségekkel. A Nextree ültetvényén is Bluetooth Low Energy jeladók érzékelik a nedvességtartalmat, amit a karbantartó mobilapplikációval követhet nyomon.

A fordulópont tehát megvolt, de hogyan ismerkedtél a FinTech világgal?

A prepaid termékünk kidolgozása közben, bár akkor még nem tudtam, hogy ezzel a FinTech területre léptem. Innen mélyült folyamatosan a kapcsolat, ami mára nem is csak szolgáltatói oldalról jelenik meg, de szakértőként több tanácsadói projektben vettem részt az elmúlt években, és a most márciusban egyéves FinTech Világa című rádióműsort is én álmodtam meg.

Egy rádióműsor létrehozása mindenképp siker, de emlékszel még, mi volt az első valódi sikerélményed a technológiával kapcsolatban?

Hihetetlen érzés volt az első tranzakciót lebonyolítani a saját kártyánkkal. Közel két évet dolgoztunk rajta, hogy minden összeálljon, rengeteg energiát, munkát, kapcsolatot és pénzt örlött fel, majd egyszer csak ott fogtam a kezemben egy néhány centis plasztikdarabot, aminek hatalmas erőfeszítéssel életet adtunk, és csupán másodpercek választottak el attól, hogy kiderüljön, valóban életben van-e, vagy elbuktunk. Sikeres volt a vásárlás, azóta sem éreztem olyat, mint akkor.

Mit gondolsz, mikortól lesz természetes, hogy a fizikai bankolás teljesen átköltözik a digitális térbe?

Remélem, minél hamarabb, mi ezért dolgozunk minden nap, de azért itt is, mint minden területen, fontos a fokozatosság. Azt gondolom, tíz év múlva drasztikus átrendeződés lesz, beérik a digitális forradalom pozitív hatása. Remélem, ekkorra sokkal kevesebb bankfiókkal és élő személlyel találkozunk, nem csak a banki-, de a teljes pénzügyi szférában. Sőt, az lenne az ideális, ha felhasználóként alig, vagy egyáltalán nem kellene a mai értelemben vett klasszikus bankokkal kapcsolatban lenni.

Mire van ehhez szükség, mik a sarokpontjai annak a fejlődési folyamatnak, ami ezt a közeljövőben előidézheti?

A digitalizációt emelném ki, de ez a feltétel meg is van, brutális mértékben költözik át minden a virtuális térbe. Ezt nyilván elősegíti a generációs átrendeződés, a Z és Y generáció térhódítása. Fontos még, hogy a szabályozói rendszerek (adatvédelem, pénzügyi törvénykezés) felzárkózzanak, később pedig képesek legyenek lekövetni a technológiai fejlődést.

Mit jelent ezeknek a fiatalabb generációknak az életében a FinTech rendszerek jelenléte?

Felhasználói oldalról nem is feltétlenül kell tudni, hogy az éppen egy FinTech megoldás, amit használnak, egyszerűen csak azt érzik, hogy kényelmes, és belül van a komfortzónájukon. Tulajdonképpen a FinTech forradalom célja az lenne, hogy a pénzügyi szolgáltatások ugyanolyan digitalizáltsággal és felhasználói élménnyel legyenek igénybevehetőek, mint

a Facebook vagy az üzenetküldés. Régen az emberek eljártak a klubba társadalmi életet élni, vagy kézzel írtak levelet és feladták a postán, most ezt online, digitális formában teszik. Szerintem pont annyira idejétmúlt bankfiókba járni, mint postára adni a kézzel írott levelet és hetekig várni a válasza.

Mik a legfontosabb értékei, ami érinti az Y-generáció jövőjét?

Egyszerűség, rugalmasság, magas felhasználói élmény. És élethelyzet-menedzsment. Talán ez a legfontosabb. Hogy akkor bankolhassak, amikor akarok, akkor köthessek biztosítást, amikor szükségem van rá, leálljon a parkolásom magától, hogy ne tudjam elfelejteni, befizessék magukat a csekkek, és minden további pénzügyemet reggel, munkába menet meg tudjam beszélni az autómba épített hangvezérlővel.

Hol láthat, hallhat téged a közeljövőben a FinTech témával kapcsolatban az, aki bővebben kíváncsi a kimeríthetetlen témára?

A Trend FM-en a FinTech Világával minden pénteken 16.05-kor jelentkezőnk, de folyamatosan vannak rádiós, online és nyomtatott sajtótól érkező megkeresések, illetve hamarosan lesz egy sajtótájékoztatónk, ahol néhány érdekes újítást és egy-két idei nagy dobásunkat jelentjük majd be.

A bejelentéseiteket izgatottan várjuk, addig is kíváncsiak vagyunk, hogy mi a célkitűzésed a Peak-vel és a FinTechel hosszútávon?

Elérni, hogy egy integrált platformon kezelhessék az ügyfeleink a pénzügyeiket, és minden vásárlásukat. Erre hívtuk életre a Marketplace-t, ami egy speciális, újszerű e-commerce platform, ahol biztosást lehet kötni, hitelt lehet igényelni, alapítványokat lehet támogatni, különböző jegyeket lehet venni, számlát lehet befizetni, és sorolhatnám még. Oda szeretnék eljutni, hogy a tej-kenyér házhozszállítás is innen legyen menedzselhető, és ezt az egész rendszert életre keltjük mesterséges intelligenciával, hogy az applikáció megrendelje automatikusan a tejet, kenyeret, ha elfogyott, megkösse az utasbiztosítást, ha átlépek a határt, vagy a költségeim elemzésével mikromegtakarításokat helyezzen el egy virtuális malacperselyben...



Startup Collider

Let me introduce PwC!

A DIGITALIZÁCIÓ TENDENCIÁI

A PwC a világ egyik vezető pénzügyi-gazdasági tanácsadó szervezete – a világ 157 országában vagyunk jelen, 223 ezer munkavállalóval. Globálisan és itthon is iparág-specifikus szolgáltatásaikkal segítik ügyfeleiket gazdasági és működési céljaik elérésében. Magyarországon budapesti és a győri irodájuk több mint 700 munkatársa a három fő szolgáltatásterület – könyvvizsgálat, adó- és jogi, valamint vállalati tanácsadás – mellett számos egyéb, speciális szakterületen segíti ügyfeleit. Ilyen speciális terület a technológiai tanácsadás is.

Munkájuk során azt figyelték meg, hogy ügyfeleik, felismerve a technológia jelentőségét, az IT-t az üzleti stratégia megvalósításának fontos eszközévé tették. Évről évre növekednek a digitális megoldásokra elkülönített források, mert a döntéshozók felismerik, hogy az erre fordított befektetés eredménye gyorsan megmutatkozik a működési hatékonyság növelésében, az ügyfelek gyorsabb és megfelelőbb kiszolgálásában. Ebben a közegben egyre hangsúlyosabbá válik a tiszta jövőkép és egyértelmű akcióterv a digitalizáció horizontján. A magyarországi piacon azonban néhány adat aggodalomra ad okot: a PwC 2015-ös felmérése lemaradást mutat hazai viszonylatban: a vezérigazgatók mindössze 60%-a tartja fontosnak a digitális mobil technológiákat az ügyfél-elégedettség növelésében, globálisan ez az arány 81%.

OSZTOVITS ÁDÁM, a PwC Magyarország tanácsadási üzletágának vezető cégtársa

“A digitális világban a technológiai innováció már egyre kevésbé a komoly K+F büdzsével rendelkező inkumbensek kiváltsága: az innováció költsége csökken, a mobilkommunikáció terjedésével pedig egyre kisebb a kiterjedt fizikai disztribúciós csatornák (pl. branch-hálózat, ügynöki-hálózat) jelentősége a felhasználók elérésében. Ebben a helyzetben kiemelten fontos a stratégiai partnerségek kialakítása, az egyes szolgáltatások integrációja – lehet, hogy épp egy fintech startup és egy bank közös munkája hozza meg az áttörést

és értékteremtésben. Ezért törekszünk mi is olyan partnerségek kialakítására, mellyel szolgáltatásainkat bővíthetjük – jó példa erre a régiós akcelerator-programunk, a PwC Startup Collider.”

Startup Collider

Az üzleti világban az tapasztalható, hogy a FinTech belülről formálja át a pénzügyi szolgáltató iparágat – a dinamikus szegmens a pénzügyi szolgáltató- és technológiai szektorok metszéspontjában helyezkedik el, ahol a technológiai fókuszú startupok és az új piaci belépők megújítják a jelenleg a pénzügyi szolgáltató iparág által biztosított termékeket és

szolgáltatásokat. A PwC korábbi kutatása szerint (Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services), a FinTech startupok finanszírozása több mint kétszeresére nőtt 2015-ben, elérve a 12,2 milliárd dollárt. A hagyományos pénzügyi szolgáltató vállalatok több mint 20%-a számára kockázatot jelentenek majd a FinTech szervezetek, az innovatív megoldások megjelenése azonban lehetőséget is ad az inkumbenseknek, hogy szélesítsék a szolgáltatási portfóliójukat. A fentieket szem előtt tartva a PwC meghirdette régióban a Startup Collider akcelerátor programját. Négy hónapos startupfelderítő túra után végül 13 startup kerül be a programba. A PwC a startupok számára közösségi munkavégzésre alkalmas tereket és szállást biztosít, valamint magasan képzett mentorokat és gyorsabb piacra jutási lehetőséget.

BOGNÁR DÁNIEL, a PwC Magyarország szenior tanácsadója

„Azért kezdeményeztük a Startup Collider programot, hogy elősegítsük a vállalkozások határokon átvelő összekötését a startupok és befektetők közösségével, valamint a módszereink és globális hálózatunk támogatásával felgyorsítsuk a „go-to-market” stratégiájukat.

A PwC Startup Collider jelentős segítséget nyújt az európai startupok számára és támogatja az innovációt a közép- és kelet-európai régióban. Programunk a lehetőségek széles választékát kínálja: a startupok egyes megoldásait beágyazzuk

a PwC szolgáltatásaiba, míg mások olyan pozícióba kerülnek majd, ahol új vevőket és partnereket szerezhetnek a PwC globális hálózatának köszönhetően.”

NAGY ÁDÁM GUSZTÁV, a PwC Technológiai tanácsadási csapatának menedzsere

„A startupok mellett a piacon már bizonyított üzleti modellel rendelkező partnereket is aktívan keressük – együtt dolgozunk például a magyarországi központú Circeo-val is, akikkel a pénzügyi intézetek hitelbírálati folyamatainak fejlesztésén dolgozunk. Büszke vagyok arra, hogy olyan dedikált fintech csapattal állunk az ügyfeleink elé, akik ismerik a pénzügyi szektor inkumbens szereplőit, és egyúttal otthonosan mozognak a startupok világában is. Kollégáink között van a PwC Collider magyar nagykövete, az MKB Akadémián végzett Fintech Padavan, fintech trendkutató, blockchain megszállott vagy éppen a PSD2 kérdésköréit kívülről fújó tanácsadó.”

Fintech tanulmányok

A PwC aktív a fintech szektor kutatásában is: érdemes átlapozni a legújabb fintech trendeket elemző tanulmányt (How FinTech is shaping Financial Services), de publikáltak fintech cégek finanszírozásáról (Fintech ReCap and Funding Review), PSD2-ről (The strategic implications of PSD2 for Europe's banks) és tavasszal jelenik meg a blockchain gyakorlati felhasználási lehetőségeit bemutató tanulmányuk is.



OSZTOVITS ÁDÁM



BOGNÁR DÁNIEL



NAGY ÁDÁM GUSZTÁV