

SZAKDOLGOZAT

Molnár Ádám

2020

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

KÜLKERESKEDELMI KAR

NEMZETKÖZI GAZDÁLKODÁS

NAPPALI TAGOZAT

GAZDASÁGDIPLOMÁCIA

FINTECH

Belső konzulens:
Dr. Vallyon Andrea

Készítette:
Molnár Ádám

Budapest, 2020

Tartalomjegyzék:

1. BEVEZETÉS.....	5
2. A FINTECH FEJLŐDÉSÉNEK SZAKASZAI	7
2.1 FinTech 1.0.....	7
2.2 Fintech 2.0	7
2.3 FinTech 3.0.....	8
3. A FINTECH ÉS A REGTECH	9
3.1 RegTech 1.0.....	9
3.2 RegTech 2.0.....	11
3.3 RegTech 3.0.....	13
4. FINTECH TERÜLETEI ÉS EZEK BEMUTATÁSA.....	13
4.1 Költségkövetés.....	14
4.2 Fizetés.....	14
4.3 Bankolás	14
4.4 Pénzküldés	16
4.5 Robottanácsadás	16
4.6 Blokklánc.....	16
4.7 Biztosítás	17
4.8 Közösségi finanszírozás	17
4.9 Közösségi hitelezés.....	17
5. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS	18
5.1 FinTech ökoszisztéma	18
5.2 FinTech központok jelentősége az ágazatban	20
5.3 Folyamatosan változó FinTech ágazat	21
6. ALKALMAZOTT KUTATÁSMÓDSZERTAN	23
6.1 Porter-féle öt versenyerő modell	23
6.2 SWOT-analízis	24
7. FINTECH ÁGAZATELEMZÉS.....	25
7.1 Porter-féle öt versenyerő modellezés eredménye.....	25
7.2 SWOT-analízis eredménye.....	30
8. KÉRDŐÍV ELEMZÉS	38
ÖSSZEFOGLALÓ:	43
IRODALOMJEGYZÉK.....	44

Ábrajegyzék:

5.1 FinTech ökoszisztéma

1. ábra: A FinTech ökoszisztéma szereplői..... 17

6.1 Porter-féle öt versenyerő modell

2. ábra: A porteri iparág elemzési modell..... 21

7.1 Porter-féle öt versenyerő modellezés eredménye

3. ábra: FinTech ágazatelemzés Porter-féle öt versenyerő modellel..... 24

8. KÉRDŐÍV ELEMZÉS

1. ábra a válaszolók nem szerinti megoszlása..... 38

2. ábra a válaszolók életkor szerinti megoszlása..... 39

3. ábra a válaszolók legmagasabb végzettség szerinti megoszlása..... 39

4. ábra a bankkártyával rendelkező válaszolók szerinti megoszlása..... 40

5. ábra az okostelefonnal rendelkező válaszolók szerinti megoszlása..... 40

6. ábra fizetési módok szerinti megoszlása..... 41

7. ábra FinTech alkalmazások használata szerinti megoszlása..... 41

8. ábra FinTech cégek szolgáltatásainak használata szerinti megoszlása..... 42

9. ábra FinTech cégek szolgáltatásainak használata szerinti megoszlásának részletezése. 43

1. BEVEZETÉS

Gyerekkoromban már természetes volt, hogy a felnőtteknek volt mobiltelefonjuk. Az iskolában a tehetősebb osztálytársaimnak már alsó tagozatban volt ilyen eszközük. Emlékszem, alig vártam, hogy megkapjam az első mobiltelefonomat. Mire kaptam egy sajátot addigra sokaknak már sokkal modernebb volt az enyémnél, de ez nem zavart, mivel már én is csatlakoztam a mobiltelefonosok köréhez. Az elején több évig megvolt az a mobiltelefon aztán két évente, évente, mostanra lassan már fél évente telefonokat cserélünk. Manapság az emberek zsebében olyan modern készülékek vannak, amiket a legtöbben nem is telefonálásra használnak főként, hanem internetes tartalmak fogyasztására, és ügyintézésekre. A mobiltelefon ipar sok más iparág rohamos fejlődéséhez is vezetett. Természetesen ehhez az internet is kellett. Az első internetünk, még a betárcsázós rendszeren alapult. Ez nagyon lassú volt, számtalan alkalommal perceket is kellett várni, míg fel tudtunk csatlakozni az internetre. Sebessége miatt ez még nem volt ideális egy értékesítő cégnek, vagy akár egy banki rendszernek. De az internet gyors fejlődése hozzájárult ezeknek a megvalósulásához. Az internetes értékesítéssel foglalkozó vállalatok közül az egyik legelső az Amazon, ami azért is számottevő vállalat, mert 2018 közepére átlépte a 1000 milliárd dolláros piaci küszöböt. Ezzel a legértékesebb amerikai vállalatok között tartjuk nyilván. Az Amazon kezdetekben csak könyvek értékesítésével foglalkozott, mára azonban elektronikától kezdve a háztartásban hasznosítható eszközön keresztül szinte minden megtalálható termékpalettájukon. Ők fektették le a modern online értékesítés alapköveit is. Fejlesztéseikkel modernizálni szeretnék a jövő online kereskedelmét. Bárki piacára belép az Amazon, ők félve tekintenek rá.

Az internet felhasználóknak új igényeik vannak, elvárják a minél modernebb folyamatok, illetve eszközök használatát. A felhasználói igényekhez igazodva új üzleti modellek jönnek létre, technológiai fejlesztéseken alapulva. A folyamatosan változó technológia és az új üzleti modellek megjelenése túlmutat a gazdaság területén, az élet más területeire is beszivárog hatása. Jól megfigyelhető változásokat okoz a társadalomban- elsősorban a fiatalabb generációkban, de létrehoz a jog számára eddig ismeretlen területeket is, minek következtében. A törvényhozóknak is folyamatosan figyelniük kell az újításokat. Szeretném

bemutatni annak a piaci szegmensnek a fejlődését, ami teljes mértékben a technológiára alapul, vagyis a FinTech fejlődését.

Szakedolgozatom célja, hogy a FinTech, mint egy új forradalmi technológia bemutassam, és elhelyezzem, hogy pontosan hol is helyezkedik el a gazdasági környezetben, mind emellett mik a jelentőségei. Ennek egyik eszköze, hogy bemutassam a FinTech fejlődésének szakaszait egészen a FinTech 1.0-tól a FinTech 3.0-ig. Ezek utána a FinTech szabályozójának a fejlődését a RegTechet. Szintúgy, mint a FinteChet ezt is az 1.0-tól a 3.0-ig mutatnám be.

Ezek után a bemutatom a FinTech részterületeit: a költségkövetést, fizetést, bankolást, pénzküldést, robottanácsadást, blockchaint, biztosítást, közösségi finanszírozást és végül a közösségi hitelezést.

Ezek után szeretném bemutatni a FinTech ökoszisztémáját, szereplőit. Tekintettel arra, hogy minden országban máshogy bontakozik ki a FinTech, így erre a részre is szeretnék kitérni kicsit részletesebben. A Porter-féle öt versenyerő modellel szeretném elemezni az ágazat struktúráját. Szekunder kutatás kereteiben anyagokat gyűjtök az ágazatra vonatkozóan. Ez az információ gyűjtés történhet akár hazai adatokból vagy vállalatok belső adataiból.

A SWOT analízis segítségével a hazai FinTech helyzetet is fel szeretném tárni. A SWOT analízis segítségével meghatározhatom az ágazatban rejlő problémákat. Ez az elemzés segítséget adhat a jövőbeli lehetőségek kiaknázására.

Az utolsó lépésként szeretnék egy kérdőíves elemzést csinálni a magánszemélyek FinTech használati szokásaiban, amelyben részletesen kitérnék egy kérdés keretében a már felsorolt FinTech eszközök használatának a sűrűségére.

2. A FINTECH FEJLŐDÉSÉNEK SZAKASZAI

2.1 FinTech 1.0

A FinTech 1.0 1866-tól 1967-ig tartott. Abban az időben a számológépek támogatták a partnerek közötti elszámolásokat. Az első számológép, amit a legtöbben használtak, az abakusz volt. A középkorban jelent meg a kettős könyvelés köszönhetően a kereskedelem és a pénzügy együttes fejlődésének. Az Európában lezajlott pénzügyi forradalomnak köszönhetően a részvénytársaságok, bankok és biztosítók. Ez az 1600-as évekre vezethető vissza.

A nemzetközi pénzügyi kapcsolatokat a 19. század végén létrehozott technológiai eszközöknek köszönhetjük. Ilyen eszközök például a távíró, vasút, és a gőzhajó. A pénzügyi globalizáció létrejöttét az 1866-ban lefektetett transzatlanti távírókábel lefektetése jelentette. A második Világháború végére létrejött egy globális telephálózat, amely a Fintech kezdetét jelentette. (Alejandro Castejón Teruel 2018)

2.2 Fintech 2.0

A FinTech 2.0 1967-től 2008-ig tartott. Az elektronikus fizetési rendszerek fejlődése 1968-ban az Egyesült Királyságban kezdődött meg, ugyanis az Inter-Bank Computer Bureau megalapítása jelentette az automatikus elszámolási rendszerek alapját. Ezek után 1970-ben létrejött a US Clearing House Interbank Payments Systemmel. Nemsokkal ezek után bevezették a Fedwire-t. A Fedwire a központi bank pénzének valós idejű bruttó elszámolási rendszerére utal. Mivel igényt tartottak a belföldi fizetési rendszerek összekötésére, így létrehozták a Nemzetközi Bankközi Pénzügyi telekommunikációs Társaságot (SWIFT). Sajnos ez a rohamos fejlődés nem csak pozitívumokkal járt, mivel 1974-ben a Herstatt Bank összeomlott. Így rájöttek, hogy a nemzetközi pénzügyi kapcsolatokban jelentős kockázatot hordoznak magukban. Ennek következtében szabályozói kezdeményezésre volt szükség, megalapították a Nemzetközi Fizetések Bankjához tartozó Bázeli Bankfelügyeleti Bizottságot 1975-ben. Ennek eredményeképpen megkötöttek rengeteg nem kötelező érvényű nemzetközi megállapodás jött létre.

1987-ben eljött a „fekete hétfő”. Ezen a napon világszerte összeomlott a tőzsde. A világ méretű összeomlás a gazdasági piac világszintű összekötésének köszönhető. Az árak gyors változásának ellenőrzése érdekében visszafogó erőt vezettek be. Ezek következménye

képpen létrehozták a ma ismert Európai Unió pénzügyi piacainak teljes összekötésének alapjait, az 1986-os Egységes Európai Okmányt, az Egyesült királyságban 1986-ban lezajló pénzügyi liberalizációt és az 1992-es Maastrichti Szerződést.

Az 1990-es években létrehozott fejlesztések a számítógépes kockázatkezelési rendszerekben rejlő kockázatokat tárták fel, ez szintén kiderült az 1997-98-as időszakban az ázsiai, orosz pénzügyi válságot követően.

Ugyancsak 1990-es években létrehozták az internetet, aminek a kapuja volt a FinTech 3.0. 1995-ben Wells Fargo létrehozta az online bankolást.

De az internet bankolás nem volt kockázatmentes. Ugyanis elektronikus banktámadásokat tett lehetővé, az azonnali kézpénzfelvételnek köszönhetően. A szabályozók tervezete szerint az engedéllyel rendelkező pénzügyi intézmények lesznek az e-bankolási szolgáltatók melyek kizárólagos jelleggel minősíthették magukat bankoknak. (Alejandro Castejón Teruel 2018)

2.3 FinTech 3.0

A FinTech 3.0-ról 2008-tól beszélünk egészen napjainkig. A FinTech 3.0 főként a fejlett országokban jött létre. Egy 2015-ös amerikai kimutatás szerint az emberek inkább bízták volna pénzüket egy technológiai cégre, mint a bankokra. Manapság ezt Kínánál lehet tapasztalni, mivel több mint kétezer peer-to-peer hitelező platform van mindenféle szabályozás nélkül. Ez azt jelenti, hogy emberek egymás között tudnak hitelt nyújtani kamatfejében másoknak. Ezek a platformok jutalékért dolgoznak, és lényegében kizárják a bankokat. Ráadásul kényelmesebb, olcsóbb és gyorsabb, így a az ázsiai országban kiemelkedő felhasználói számokat mérhetünk.

A gazdasági válság következtében a bankok jövedelmezősége a versenyképessége romlott, a kialakult helyzet miatt szükséges új szabályozások bevezetése miatt a költségek is az egekbe szöktek. A válság utáni helyreállítási és rendezési tervek, valamint a különféle tesztek is növelték a banki költségeket, ezek és a válság okozta következmények jelentős elbocsátásokhoz vezettek.

Ugyan akkor az is egy sarkalatos kérdés, hogy vajon a válság nélkül létrejöhetett volna-e a FinTech 3.0 vagy sem. A 3.0 létrejöttéhez kifinomult API-kra volt szükség, és nem szabad elfelejteni az okostelefonokat sem. Ezek alapozták meg a 3.0 kialakulását. (DOUGLAS ARNER 2015)

A 2.0-ás FinTechhez képest a legnagyobb különbség a technológiai fejlődésben volt. A technológiai cégek, valamint startupok nagy pénzügyi cégeket hívtak ki a piaci réseket kihasználva. Új szolgáltatásokat kínáltak, olcsóbban és jobb minőségben.

3. A FINTECH ÉS A REGTECH

A RegTech a FinTech szabályozói technológiája. Ahogy fejlődött a FinTech, úgy fejlődött a RegTech is. Szorosan együtt kellett dolgozniuk a piac változó dinamikájának megértése miatt. Habár különálló szektorként más fejlődési folyamatokon ment keresztül.

3.1 RegTech 1.0

A RegTech főként a válságok folyamán fejlődött. A bázeli Egyezmény 1970-es pénzügyi dereguláció eredménye volt.

1960-tól 2008-ig a gazdaság a piacok növekedéséről szólt. 1980-as éveket a kockázatkezelés megkönnyítésére alkalmazták. Globális konglomerátumok jelentek meg ilyen például a Travelers Csoport és a Citicorp összeolvadása. Ezek a növekedések szabályozási és működési kihívásokat okoztak. Ezek következtében 1990 és 2000-es években létrejöttek kockázatkezelési, jogi, és megfelelési osztályok. 1980-ra a pénzügy az informatikai rendszerek rohamos fejlődésére támaszkodott, így a pénzügyi technológiákat a kockázatkezelés egyszerűsítésére használták.

A 21. században túlságosan megbíztak a mennyiségi IT-keret használatában az ellenőrzés és a kockázatkezelés folyamán is, mind a szabályzók, mind a pénzügyi iparág. Sajnos ez a túlzott mértékű bizalom lelepleződött a világgazdasági válság alatt, így újra kellett tervezni az egész RegTechet.

A RegTech 1.0 a részvényt piacok vizsgálatára is alkalmas volt. A részvények viselkedését elemezték vele a kereskedésről szóló jelentések rendszerének segítségével. Nem megfelelő viselkedés esetén szabályszegés gyanújával vizsgálták az ügyeket. Viszont a válság rávilágította a szabályzókat, hogy a piacon kívüli kereskedelemre nincsenek rálátással. Ezek a kereskedések az ECN-en vagy a dark poolon folytak.

Ennek következtében a szabályzók világszerte előírták minden ügylet jelentését, platformtól függetlenül. Ezeket az adatokat bővített szabályozói informatikai rendszerek segítségével vizsgálták, ami a RegTech következő szintjét jelentette.

A RegTech 2.0 a globális pénzügyi válság miatt jött létre, ami a világgazdasági válság eredményeképpen jelent meg. Ezen szabályzói reform, ezen belül a pénzmosás elleni és KYC8 –követelmények, alakult át a pénzügyi intézetek működése, ezáltal kockázatvállalásuk is kisebb lett, de a nyereségük és a működésük tere is. A 2008-as évet követően a szabályozások jelentősen növelték a megfelelőséggel járó költségeket, ezen felül pedig az általuk kiszabható bírságok is jelentősen növekedtek. Így a kiszabott bírságok és megállapodások a korábbiakhoz képest 45-szörösére emelkedtek. A megfelelőséggel járó költségek túlságosan nagy terhet jelentettek, derült ki egy a bankok vezérigazgatói által kitöltött felmérés által. A Let's Talk Payments LLC jelentése szerint „a pénzügyi intézmények körében a megfelelésre fordított éves költség meghaladja a 70 milliárd USA-dollárt.”

Viszont ezekhez a költségekhez még szabályzói felosztottság is társult. A reformok alkalmazására vonatkozóan különböző piacok, különböző szabályokkal rendelkezhetnek, a válságot követő egységes reformok ellenére. Sokszor voltak szabályzói ellentmondások, illetve átfedések, ezen felül a pénzügyi intézmények megkövetelték a RegTechtől, hogy optimalizálja a megfelelőség kezelését. A rohamosan fejlődő szabályzás bizonytalanságot is okozott a jövőben alkalmazandó szabályzói követelményekkel kapcsolatban, ezzel arra ösztönözte a pénzügyi intézeteket, saját alkalmazkodóképességükön javítsanak.

A jelentősebb pénzügyi intézményekben a szabályzói reformok hajtották az IT-és megfelelési törekvéseket. A megfelelési folyamatban létrejövő költségek jelentős gazdasági motivációt jelentenek az eredményesebb megfelelési rendszerek kidolgozásához, erre pedig magától értetődő megoldásnak látszanak az innovatív technológiák. A nagy, globális bankok sürgették a RegTech 2008 utáni fejlődését központosított kockázatkezelési és megfelelési funkciók kidolgozásával, s ezáltal reagálni tudtak a dinamikus szabályzói rendszerre.

A RegTech alkalmazásának előnyeit most fedezik fel az adataggregáláshoz és-vizsgálathoz szükséges nagyobb részletességet és pontosságot igénylő szabályzók. A társaságoktól beérkező adatok miatt a folyamatok digitalizációja és datafikációja képessé teheti a szabályzókat arra, hogy produktívabban kezeljék az egyre növekvő adatmennyiséget és adat típusokat. A RegTech abban is segítheti a szabályzókat, hogy gond nélkül értelmezzék az innovatív termékeket és tranzakciókat, így hamarabb észleljék a piaci manipulációt és kockázatokat.

Az eredményesebb szabályzói rend kezdeti szakaszai már kezdenek látszani. Ezzel egyidőben viszont a szabályzói folyamatok digitalizálása és datafikációja kevésbé hatékony része a szabályzói keret fejlődésének. A Regtech-ben sokkal több van. A mesterséges intelligencia és a deep learning alapú szűrők állandó megfigyelést és közel valós idejű betekintést engednek, amelyek előre felismerik a problémákat, és így nem csak az utólagos intézkedésekre kerül így sor.

A RegTech felvirágzása az ipari szereplők között elvárja a szabályzóktól, hogy a saját belső folyamataikban is használják ezt a technológiát, ez az alapvető eleme a RegTech 2.0-nak.

Mindazonáltal, hogy a Regtech kulcsfontosságú szereplője az iparágak, azon törekvése, hogy limitálják a megfeleléshez szükséges költségeket, a következő szakaszban leginkább a szabályzók azon törekvése lesz az ösztönzés, hogy fejlesszék a felügyeleti kapacitásaikat. (Douglas W. Arner 2017)

3.2 RegTech 2.0

A RegTech gyors föllendülést tudhat magáénak a pénzügyi iparágban, különös tekintettel a globális intézményekre és az infrastruktúra szolgáltatóira, például az értékpapír kereskedésekre. Ezzel szemben jókora különbség vehető észre a RegTech által felügyelt iparági résztvevők fejlődése és a szabályzók fejlődése között, amivel a szabályzók is egy inkább tisztában vannak. A RegTech ideális alapot nyújt az arányos, kockázat-alapú megközelítés- a RegTech 2.0 – felé, melyet alátámaszt az eredményes adatkezelés és a piacfelügyelet. Az AI (mesterséges intelligencia) és a deep learning csak két példa azon új technológiákból, amelyek jól bemutatják az automatizált fogyasztóvédelmet, piacfelügyeletet és körültekintő szabályozást.

A RegTech 2.0 elsősorban a szabályzói előírásoknak való megfelelés és jelentési folyamatok digitalizációjáról és datafikációjáról szól. Ez nemcsak a pénzügy digitalizációjának és az iparági résztvevők felosztásának következménye, hanem alkalmas opciót kínál a lobbistáknak kedvező szabályzói döntések meghozatalára vonatkozó kockázat elkerülésére, melyre számtalan eset akadt a világgazdasági válság előtt. Az Egyesült Királyságban, Szingapúrban, Ausztráliában és az Egyesült Államokban már megkísérelték a szabályzók, hogy új megközelítéssel működtessék a FinTech- piac elánját.

A Regtech fejlődésének kiváló alapot kínálnak az alábbi területek: 1, a big data alkalmazását magába foglaló megközelítések, 2, a kiberbiztonság megerősítése és 3, a makroprudenciális politika elősegítése. A big data –val összefüggésben a szabályzók átgondolják a

technológiai megoldások alkalmazását az iparág résztvevői által előállított pénzmosási (AML/KYC) információk kezelése esetében, kiváltképp a gyanús tranzakciók jelentése terén. Fontos, hogy számottevő IT-kapacitás álljon rendelkezésre jelentési kötelezettség teljesítése során benyújtott jelentős mennyiségű adatok vizsgálata céljából, meglehetősen akkor, ha a szabályzók teljesíteni szeretnék a kitűzött célokat, melyekért az adatok beszolgáltatását kérték.

A kiberbiztonság napjainkban az egyik legfontosabb téma, ami a pénzügyi szolgáltató iparágat érdekli. Ez az ügy felrázta a Pénzügyi Stabilitási Testület (FSB), és a Bázeli Bankfelügyeleti Biztonság érdeklődését is. Azonfelül ez a terület megerősíti az állandó szabályzói innovációk szükségességét. Az adatalapú iparág irányába történő elmozdulás szükségzerű hozadéka a lopás és csalás egyre növekvő veszélye.

A makroprudenciális politika újabb sikerrel kecsegtető alapot nyújt a RegTech fejlődésére. Végül is a pénzügyi ciklus szigorának enyhítését szeretné elérni a hatalmas mennyiségű jelentésekből leszűrt adattömeg felhasználásával, melyből minták, kapcsolódások, és változások láthatóak idővel. A központi bankok, többek között a Bank of England, a Federal Reserve és az Európai Központi Bank is fontos fejlődésen megy keresztül, a pénzügyi instabilitás legfontosabb jeleinek beazonosításánál. Ez a folyamat „hőterképek” formájában jelentkezik, melyek felhívják a figyelmüket a szabályzóknak a problémákra, amelyekre kvantitatív vizsgálat és jelentős mennyiségű adatok stressztesztje során akadtak rá.

Ezek a kezdeti státuszban levő fáradozások jelzik már a RegTech makroprudenciális irányba történő előre lépésének irányát, melynek a háttérét a szabályzók által kért folyamatosan növekvő adat biztosítja. Az intézményeknek megszabott további jelentési kötelezettségek tovább nyomatékosítják a RegTech-folyamatok további fejlesztése iránti igényt, és a központi támogatások létrehozását teszik szükségessé az adatok és a szükséges formátumok kezeléséért. A Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság előírta a kockázati adataggregációra vonatkozó követelményeket is, ami arra sarkallja az intézményeket és szabályzókat, hogy a belső ügymeneteik során közel valós idejű teljesítésre és vizsgálatra tendáljanak. A Pénzügyi Stabilitási Testület és a Nemzetközi Valutaalap (IMF) szintén belátta az adatvizsgálat egyszerűsítésének szükségességét, amelyet a jelentéshez felhasznált formanyomtatványokkal akartak megvalósítani. (Douglas W. Arner 2017)

3.3 RegTech 3.0

Elsősorban a pénzügyi iparágban levő szabályozói keretet kell átformálni. A Regtech 3.0 lehet a megfelelő fogalom a RegTech jövőjének jelzésére. A FinTech szektor az adatok monetizálása felé mozdul a pénz digitalizációjától. Ezzel elengedhetetlennek tűnik egy új keret kidolgozása, mely idomul az új fogalmakhoz, mint például az adatok szuverenitása vagy algoritmikus felügyelet. Ebből kifolyólag feltétlenül szükséges egy új szemlélet, mely szerint a FinTech fejlődésének a RegTech keretei között kell zajlania.

A RegTech evolúciója előtt álló főbb akadály nem technológiai korlátozás, hanem a szabályzó lehetőségeiben keresendő, mellyel a technológia által termelt nagy mennyiségű adatot fel tud dolgozni. A szabályzóknak fontos, hogy összehangoltan közelítsék meg, ezáltal segítve a pénzügyi szabályzások harmonizálását és támogatja a RegTech folyamatos fejlődését.

A RegTech és a FinTech evolúcióját bizonyító új adatközpontúság egy átfogó paradigmaváltás kezdeti szakaszát jelenti az „Ismerd az ügyfeled!” szemlélettől az „ismerd a birtokodban levő adatokat!” megközelítés felé. A váltás haladása során a szabályzóknak komoly befektetéseket szükséges foganatosítaniuk olyan arányos, adat vezérelt szabályzások kifejlesztéséért, amelyekkel célravezetően kezelhető az innováció, a hatáskörük veszélyeztetése nélkül. (Douglas W. Arner 2017)

4. FINTECH TERÜLETEI ÉS EZEK BEMUTATÁSA

A FinTechnek főbb területei:

- Költségkövetés
- Fizetés
- Bankolás
- Pénzküldés
- Robottanácsadás
- Blockchain
- Biztosítás
- Közösségi finanszírozás

- Közösségi hitelezés

4.1 Költségkövetés

Personal Financial Management röviden PFM. Manapság mindenki minden nap költi a pénzét. De vajon ki az, aki tudja, hogy pontosan mire mennyi ment el? A költségkövető alkalmazás abban segít, hogy csoportosítja, és figyeli a kiadásainkat. Legyen itt szó ételrendelésről, vagy akár a sarki kisboltban való vásárlásról. Gondolhatnánk, hogy ha valakinek ez annyira fontos akkor akár saját maga is vezetheti vagy egy lapon, vagy akár a telefonon a jegyzetek között. De ezen alkalmazások fejlesztői folyamatosan az ügyfélélmény javítására törekednek. Könnyen kezelhető kimutatásokat tudunk készíteni, amiket aztán elemezve akár változtathatunk a költségezési szokásainkon egy kis megtakarítás reményében. (union.hu 2017)

4.2 Fizetés

A készpénzzel történő fizetés már nagyon régre visszanyúlik a történelemben. Ma is használunk kézzel fogható fizetőeszközöket, ezek vagy valamilyen fémből, vagy papírból készülnek. Viszont ebben a modern világban már ezeket is lehet nélkülözni, mivel már akár telefonnal is lehet fizetni, ami ugyebár mindenki zsebében lapul. A FinTech területén a fizetés volt az a terület, amit megváltoztatott. Vegyünk egy alap példát, ami szerintem mindenkivel előfordult már, akiknek van autója. A városban való parkoláshoz apró pénzre volt szükségünk minden esetben. A parkolási idő is limitálva volt, ami azt jelenti, ha egy egész munkanapot egy parkolási övezetben akarunk tölteni, akkor minimum háromszor ki kell menni az automatához és beledobálni azt a rengeteg aprót. De mára már elég a telefonon pár kattintás, és elindul vagy befejeződik a parkolás. Ha lejárna az időlimit arról kapunk emlékeztetőt, így még a büntetés miatt sem kell aggódnunk. A parkolást akár a telefonszámlához is hozzá lehet csatoltatni, vagy a bankkártyáról le is lehet vonatni. Ezzel sok időt és problémát meg lehet oldani, mint például a rengeteg aprópénz kérdését.

4.3 Bankolás

Bankolást lényegében csak bank nyújthat, de ha olyan szolgáltatásokat tudnak nyújtani, mint amiket a bankok tudnak adni, csak más engedélyekkel, akkor már nem csak a bankokról beszélhetünk. Ezek a szolgáltatások például az átutalások, számlavezetés, megtakarítások, bankkártya-kibocsátás. Ezekben már vannak olyan nemzetközi

szolgáltatók, akik nem minősülnek bankoknak, csak más pénzügyi szolgáltatóknak, habár jobb minőségű szolgáltatást tudnak nyújtani, mint sok esetben a bankok. Ezeknek a szolgáltatóknak a hosszú távú céljuk, a bankká válás, és pár cégnek már sikerült is, ilyen például a Revolut, melyhez egy rövid történetleírást is adnék.

Revolut:

A Revolut 2015-ben lett alapítva Londonban Nikolya Storonsky és Vlad Yatsenko által. Az elején csak előre feltölthető fizetési kártya kibocsátásával foglalkoztak, de 2016-ban az FCA-tól azaz az angliai felügyeletről, megkapták az e-money licencet. 2017-ben angol bankszámlát, majd EUR IBAN-t is biztosítottak a fizetési kártyáikhoz. 2018 decemberében Litvániában megszerezték a banki engedélyt. Három és fél év alatt robbanásszerűen nőttek az ügyfeleiknek a száma, és a bankká válás időpontjára az ügyfelek száma meghaladta a hárommillió felhasználót. Az elején sok ügyfelet az ingyenes MasterCard-kártyájuk segítségével tudtak szerezni, amihez egy egyszerű applikáció is párosult. Az applikáció segítségével könnyen lehetett egyik devizáról a másikra váltani, ez főként azoknak az embereknek volt hasznos, akik rengeteget utaznak. Az applikáción belül ki be lehetett kapcsolni az érintéses fizetést, országokra lehetett korlátozni a fizetés engedélyezését, de még egy gombnyomással le lehet tiltatni a kártyát. Lehet igényelni digitális kártyát is, ez azoknak praktikus, akik sokat vásárolnak az interneten. Létrehoztak egy Disposable Virtual kártyát, amivel minden vásárlás után meg lehetett változtatni a kártyának az adatait. A Revolut felhasználók maguk között díjmentesen tudnak pénzforgalmat lebonyolítani, sőt küldhetnek egymásnak fizetési kérelmet, amit a másik félnek csak el kell fogadni, és már le is bonyolították ezzel a fizetést. Létrehoztak egy Vault nevezetű szolgáltatást, ami arra jó, hogy észrevétlenül pénzt spóroljon nekünk. Azon az elven működött, hogy a vásárlásainkat száz forintra kerekíti és ami kerekítve lett, azt berakja egy "virtuális perselybe", amit bármikor felhasználhatunk, ha szükségünk van rá. 2018-ban bevezették a kriptodevizákat, és ugyan ebben az évben biztosításokkal is elkezdtek foglalkozni, főként utas és készülékbiztosítással. Új módszereket vezettek be, amint átlépte a határt azon nyomban indult a biztosítás. A készülékbiztosítást is modernizálták, készülékcseré esetén az applikáció automatikusan érzékeli, hogy új készülékről használják, így azon nyomban új szerződést kínál fel.

Természetesen ezekből nem éltek meg, így létrehoztak előfizetéses csomagokat is, amik magasabb ingyenes készpénzfelvételt biztosítottak, és ingyenes biztosításokat is

tartalmaztak ezek a csomagok. Bankká válásuk után létrehoztak betéti és hiteltermékeket is.

4.4 Pénzküldés

Másnéven remittance. Az elektronikus pénzküldés a külföldi munkák miatt terjedt el, mivel, ha fizikai úton szeretnél haza küldeni pénzt, akkor ez elég költséges, és lassú is. Valaki ha kint dolgozik külföldön, feltételezhető, hogy az otthon maradt családtagoknak is szeretne pénzt küldeni, így általuk terjedt el ennek a fogalma. Így nagy valószínűséggel, hogy a munkavállalók nem hagyományos banki eszközöket használó remittance szolgáltatásokat fogják igénybe venni, mint pl. a TransferWise amennyiben rendelkeznek bankszámlával. Ez sokkal olcsóbbnak számít gyorsaságának köszönhetően. Ha nincs bankszámlájuk akkor a pénzváltók biztosítják az elektronikus pénzküldési lehetőséget.

4.5 Robottanácsadás

Más néven roboadvisor. Mára a robotoké a fő szerep, az élet minden részén megtalálhatóak, és ez a pénzügy terén sincs máshogy. A robottanácsadás automatizált befektetésiportfóliókezelési szolgáltatást jelent. A robottanácsadó cégek különféle algoritmusok segítségével tökéletesítik a befektetéseket. Mivel ezeket nem emberek számolják ki, így sokkal olcsóbb ez a szolgáltatás. Így gyorsan terjed ez az ügyfelek körében. A legtöbb ügyfelet a kisbefektetők alkotják. (Dana Anspach 2019)

4.6 Blokklánc

Idegen megfelelője blockchain. A blokklánc egy peer-to-peer fizetési rendszer része. A kriptodevizák tranzakcióinak egymáshoz fűződési láncából állnak. A blokklánc az az adatbázis, ami tartalmazza a tranzakciókat az elejétől a végéig. Ezeket a tranzakciókat tartalmazó főkönyvet minden hálózatban résztvevő számítógép tárolja, így csak akkor lehet ezt módosítani, ha a szereplők többsége elfogadja. A kriptodeviza blokkláncok nyilvánosak, így visszakövethetőek a tranzakciók.

A blokklánc úgy működik, hogy egy új elindított ügylet a bányászgépek által blokkba foglalva mindig a blokk végéhez csatolják, így az előzőket már nem lehet változtatni, ehhez nem kell a szereplők beleegyezése.

A blokk létrehozásánál a bányász gép az adatokat átalakítja karakterekké, ezeket nevezzük hashnek. A hashek egyediek, és ha a hash megváltozik, akkor maga a lánc is változik, így

rögtön kiderülnek a változtatások. Az új hash létrehozásánál az előző blokk hashét értékét is beleteszik, ezért hívjuk blokkláncnak.

A blokkchaint nem csak a kriptodevizáknál lehet alkalmazni, hanem okos szerződés feltételeinek betartásaira is lehet használni. (Ameer Rosic 2016)

4.7 Biztosítás

Angolul InsurTech. Maga a biztosítások, nem túl népszerűek és sok rossz sztereotípiát kering róluk. Azonban ebben a szektorban is történtek fejlődések. Személyre szabott árazásokat lehet igénybe venni, gyorsabb a kárrendezés, modernebb a szerződéskötés. Habár még a mai napig, ez a legelmaradottabb terület a fintechen belül, így ez a legkedveltebb a befektetők körében, mivel még rengeteg lehetőség rejlik ebben az ágban. (Marshall Hargrave 2019)

4.8 Közösségi finanszírozás

Külföldi megfelelője crowdfunding. A befektetők keresése az internet segítségével is egyszerűbbé vált. Nem kell rögtön üzleti angyalokhoz, vagy befektetési társaságokhoz, mivel interneten már vannak olyan oldalak, ahol megoszthatod ötleteidet, pár klikkeléssel, és már is gyűjtheted a pénzt. Ha sok a támogatás, akkor meg is valósítható az ötlet. A támogatás fejében, eldönthető, hogy a támogatók mit kapjanak. Akár tulajdonrészt, akár készterméket is kaphatnak. (Simon Szabolcs 2019)

4.9 Közösségi hitelezés

Közösségi hitelezésről azaz P2P lendingről akkor beszélünk, ha online nem bankoktól, vagy hitelezőktől kérünk, vagy esetleg nyújtunk hitelt.

A modell működési elve, hogy egy internetes oldalon összehozza a hitelt nyújtókat és a hitelt felvevőket. Mivel a bankok és minden ilyen cég ki van hagyva ebből az ügyletből, így azt a hasznot elosztják az oldal és a két vagy akár több fél között.

Ettől függetlenül a bankszektor még mindig előrébb van hitelezés terén, mivel sokkal nagyobb a forgalmuk.

A befektetést keresők beállíthatják, hogy hány embernek szeretnének kölcsönt adni, milyen feltételekkel, és mekkora összegben. Lényeges eltérés van abban, ha száz ember tartozik kisebb összegekben és abból pár nem fizet, mintha egy ember tartozna azzal a

teljes összeggel és az nem fizetne, mivel ez a hitelezés kockázattal is jár. Ezek az oldalak felelősséget nem vállalnak a hitelt nyújtó pénzéért, de a behajtásban tudnak segíteni.

Minden ügyfélnek van egy index száma, ami minél rosszabb annál kisebb az esély, hogy visszafizeti az összeget, de ennek függvényében nő a kamat is.

Ezekből is látható, hogy ez az ágazat még nincs teljesen kiforrva. (moneybrewer.com 2020)

5. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

5.1 FinTech ökoszisztéma

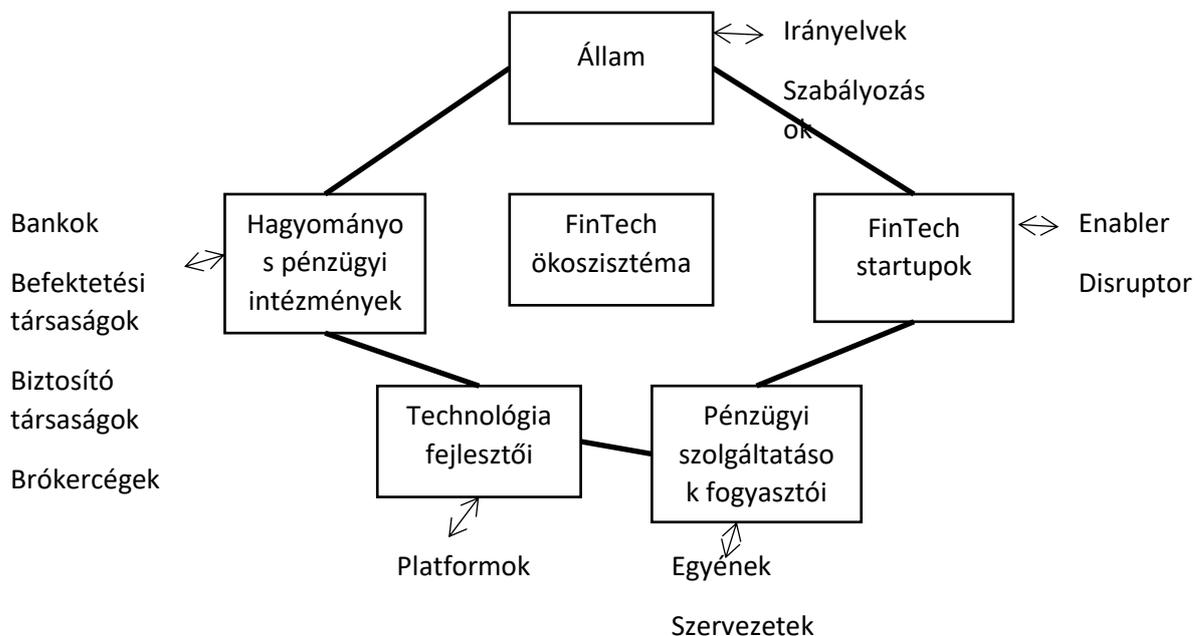
A FinTech ágazatelemzéséhez szükség van a Fintech ökoszisztéma, szereplők ismeretére is. A FinTech ágazat előretörését számos tényező elősegítette, így például az internet- és mobilpenetráció, az új generációk internethasználói, valamint fogyasztói magatartása. Hazánkban magasnak mondható a lakosság internet használóinak aránya, az Y generáció aránya fajsúlyosnak mondható a felhasználók körében. Napjainkban az internetforgalom jelentős hányada mobiltelefonon, okostelefonon keresztül valósul meg. (NMHH, 2018)

A FinTech vállalkozások között szép számmal találhatók startup cégek, melyek igen innovatívnak tűnnek, ez pedig több területen is jelentkezik. A startup vállalkozások innovatívak az előállított termékek, a biztosított szolgáltatások tekintetében, ugyanakkor az általuk használt technológiai megoldások és üzleti modellek is újdonságnak számítanak. A FinTech cége képesek piacot teremteni, ügyféligényt teremteni, ezáltal pedig több szempontból is versenyképesek lehetnek a hagyományos pénzügyi szolgáltatókkal. (Bernardo, 2017)

A pénzügyi szektor folyamataira jellemző, hogy digitális interfészeket használva valósul meg. A pénzügyi szolgáltatások tulajdonképpen az egész világot behálózzák, a FinTech cégek ebben látva lehetőségeket, új szolgáltatásokkal, termékekkel képesek lehetnek betörni a piacra. Napjainkban már a digitális transzformációk driverei egyértelműen a FinTech cégek. A pénzügyi ökoszisztéma számos szereplőből tevődik össze, így például pénzügyi intézményekből (bankok, biztosító társaságok, befektetési

társaságok, stb.), a FinTech startup cégekből, a fejlesztőkből, a fogyasztókból, valamint az államból. A FinTech cégeket mindenféleképpen szükséges két csoportba osztani. Az egyik csoportba azok a FinTech cégek tartoznak, amelyek a jelenlegi pénzügyi rendszert, annak szolgáltatásait támogatják. Míg a másik csoportba azok a cégek tartoznak, amelyek versenytársként kívánnak fellépni a piacon, a pénzintézetek bevételeinek meghódítására specializálódnak (disruptorok). (Turzó, 2016)

Az elmúlt években egyértelművé vált, hogy a startup cégek, az e-kereskedelmi platformok, valamint a közösségi média cégei ugyancsak kihívásokat jelentenek a törvényhozók és a piaci szereplők számára. (Gál, 2018) Az állam szintén fontos szerepet játszik a FinTech ökoszisztéma vonatkozásában, hiszen ő szabja meg az aktuális irányelveket, a különböző szabályozásokon adhatnak lökést egy-egy innováció megvalósításának, elterjedésének. A technológiai fejlesztők pedig a szükséges digitális platformokat bocsátják rendelkezésre a felhasználók számára (cégek, magánszemélyek, stb.). Szintén fontos eleme az ökoszisztémának a fogyasztók, akiknek ugyancsak nyitottnak kell lenniük az újdonságokra. (Lee, 2016) Szintén fontosnak tartom megemlíteni a FinTech kockázati tőkebefektetőket, akik elsősorban olyan országokban igyekeztek jelen lenni, ahol gyengének mondott a pénzügyi központ. (Cumming – Schwienbacher, 2018) A FinTech ökoszisztéma szereplőit az 1. sz. ábrán foglaltam össze.



4. ábra: A FinTech ökoszisztéma szereplői

Forrás: saját szerkesztés Lee, 2016 alapján

A fenti ábrán látható szereplők között sokszor szoros kapcsolat alakul ki, hiszen az új szereplőknek és a fejlesztőknek is ismerniük kell a fogyasztói igényeket, valamint a trendeket is. Ugyanakkor a gyakorlat azt mutatja, hogy az esetek többségében éppen ezek a cégek hoznak létre új igényeket a fogyasztók részére. Természetesen a hagyományos pénzügyi intézmények is szoros kapcsolatban vannak a fogyasztókkal, és igyekeznek minél előbb reagálni a fogyasztói igények változására, ebben pedig segítségükre lehetnek a FinTech cégek megoldásai. Összességében valamennyi szereplő kapcsolatban áll egymással, és együtt járulnak hozzá a pénzügyi szektor fejlődéséhez. (Lee, 2016)

Diemers – et al. (2015) szerint az ökoszisztéma további szereplői a különböző tanácsadó társaságok, az akadémiák, a tőkebefektetők, az akcelerátorok, az inkubátorok, valamint nemzetközi szakértők is. Egyre inkább megjósolhatatlan, hogy a FinTech ökoszisztéma hány szereplőből tevődik össze, azonban az egyértelmű, hogy a tagok száma egyre inkább növekvő tendenciát mutat. A FinTech startup cégek száma is megbecsülhetetlen, hiszen jelentős részük csak „garázsvállalkozásként” tevékenykedik.

5.2 FinTech központok jelentősége az ágazatban

A FinTech központok és az egyéb csomópontok meghatározó szerepet játszanak abban, hogy a szereplők együtt hozzanak létre értékeket. A Global FinTech Hub minden évben elkészíti a „30+N” globális térképet, amin a TOP30 nemzetközi FinTech központ látható. A legjelentősebb FinTech központok többsége Ázsiában és az Amerikai Egyesült Államokban található, ilyen például Beijing, San Francisco, New York, London, Shanghai, Hangzhou, Shenzhen, Chicago, Singapore és Hong Kong. (Global FinTech Hubs Federation, 2019)

Azok az országok és városok, amelyek helyet biztosítanak a FinTech központoknak, elsők lehetnek az innovatív megoldások kipróbálásában. Az európai városok közül meghatározó FinTech központnak számít Londonon mellett még Párizs, Amszterdam, Stockholm, Berlin, Zürich, Dublin. A meghatározó FinTech központokat több tényező alapján állítják sorrendbe, ilyen tényező például az innováció mértéke, a szabályozó környezet, az állami támogatás, a szakértők jelenléte, és a nemzetközi startup cégek jelenléte is. (Findexable, 2020)

Európában London számít az innováció forrásának, a brit cégek több területen is élen járnak, mint például az adatbányászat, az adatelemzés, vagy a kiberbiztonság. Az elmúlt években Kelet-Európa országaiban is folyamatosan növekedett a FinTech cégek száma, az ökoszisztéma kialakulása fejlődési pályán van, ez jól érzékelhető a befektetések számából is. (Garnier – Martyniuk, 2016) Világszerte több olyan unicorn startup cég is működik, melyek értéke kb. 1 milliárd USD, és esetükben tőzsde bevezetésre nem került sor, az ilyen társaságok száma 2019-ben megközelítette a 340 db-ot. Unicorn cég például a Toutiao (Kína), az Uber (USA), de a SpaceX (USA) is. (Cbinsight, 2019)

Szükséges látni, hogy az elmúlt években az unicorn cégek száma jelentős mértékben növekedett, egyre több startup vállalkozás törekszik arra, hogy unicorn cég legyen belőle. A pénzügyi szektor is jelentős mértékben profitálhat ezekből a vállalkozásokból. (Xu, 2018)

5.3 Folyamatosan változó FinTech ágazat

Az elmúlt években a FinTech ágazat folyamatosan növekedett, 2018-ban ezek a vállalkozások mintegy 1700 ügylet során 40 milliárd USD kockázati tőkét gyűjtöttek. A növekedés egyre inkább globálisnak tekinthető. A befektetések többsége úgynevezett megadeal volt, vagyis 100 millió USD feletti volt a befektetés értéke, ilyenből összesen 52 db-ot valósítottak meg. „A legnagyobb, 14 milliárd dolláros befektetés az Alibaba (volt) pénzügyi ága, a kínai Ant Financial tőkebevonása volt.” (Piac&Profit, 2019)

Az ágazatba történő tőkebefektetések nagymértékű ugrásában több tényező is meghatározó szerepet játszott, így például az is, hogy a tech újdonságok fogyasztói elfogadottsága rendkívül magassá vált. Csupán 2018-ban 16 olyan új FinTech cég volt, amelyik csatlakozott az unikornisok közé. Ezek a cégek jellemzően digitális bankolással, bankkártyákkal, innovatív pénzügyi szolgáltatásokkal, banki adatmegosztással, digitális fizetési rendszerekkel, illetve lakossági hitelezéssel foglalkoznak. A közelmúltban új kategóriák is feltűntek, mint például a digitális challenger bankok. (Piac&Profit, 2019)

2020 elején a FinTech ágazatban hatalmas felvásárlásokat jelentettek be, a Visa kártyakibocsátó vállalat megvásárolja a Plaid FinTech céget mintegy 5,3 milliárd USD értékben, ezzel pedig részben elmélyíti a Szilícium-völgyhöz fűződő kapcsolatát, másrészt új piacokhoz jut. A társaság nemrég a Revolut FinTech céggel is partnerségre lépett. Megfigyelhető, hogy a kriptodeviza- és blokklánc-üzletág egyre inkább összeér a FinTech ágazattal. Az említett Plaid cég kriptovaluta-pénztárca szolgáltatást is biztosít. A Coinbase kriptovaluta-tőzsde is a Plaid szolgáltatásait alkalmazza az ügyfelek banki adatainak a

beszerzésére. A Visa ugyanakkor partnerségi kapcsolatban volt a Facebook céggel a Libra nevű kriptodeviza létrehozására alapított konzorciumában, de később kilépett belőle. (Privátbankár, 2020)

A FinTech ágazatban egyre nagyobb szerepe van a cégek tiszta jövőképének, valamint az egyértelmű akcióterveknek a digitalizáció horizontján. Az ágazatra a működési hatékonyság növelése, az ügyfelek gyorsabb és megbízhatóbb kiszolgálása a jellemző. A stratégiai partnerségek kialakítása egyre fontosabbá válik, ugyanez vonatkozik az egyes szolgáltatások integrációjára. Ennek legfőbb oka, hogy napjainkban az innováció költsége csökken, egyre kisebbek a kiterjedt fizikai disztribúciós csatornák, a technológiai innováció már egyre kevésbé a tőkeerős K+F inkumbensek kiváltsága. Éppen ezért egyre inkább jellemző, hogy egy bank együtt dolgozik egy FinTech céggel a közös érték előállításának érdekében. (Osztovits – Bognár – Nagy, 2017)

A FinTech iparág napjainkban is folyamatosan fejlődik, és egyre inkább hatékonyabbá teszi a pénzügyi szektort, ezzel természetesen egyre inkább kiszorítják a kevésbé IT-szemléletben gondolkodó, hagyományos piaci szereplőket. „Az új típusú fogyasztói igények megjelenése, a gyorsan fejlődő technológia, valamint a kedvező gazdasági környezet szerencsés együtt állása azt eredményezi, hogy a fintech iparág az egyik legnépszerűbb lett a befektetők körében, amiből a kelet-közép-európai régió is jelentős részt képvisel.” (Világgazdaság, 2017)

A FinTech szektor növekedése egyre nagyobb hatással van mind a pénzügyi kultúrára, mind a pénzügyi szereplőkre. (Katona, 2019) A fogyasztói igények változása lehetővé tette a FinTech cégek számára, hogy a pénzügyi közvetítés területén is eredményeket tudjanak elérni. A gyorsan fejlődő technológia, a megjelenő újítások a pénzügyi szektor valamennyi területét érintették, ugyanakkor a magyar szabályozás csak lassan tudott válaszolni a megváltozott körülményekre. (Világgazdaság, 2017)

Az Y generáció fogyasztói szokásai egyre inkább helyet követelnek a FinTech megoldások elterjedésének. Az Internet és az okostelefon használat olyan lehetőségeket teremtett a fogyasztók számára, amelyekre a hagyományos pénzügyi intézetek nem voltak felkészülve. A pénzügyi piacon eltérően szocializálódott generációk vannak jelen, ez pedig kihívás elé állította a szereplőket. Tulajdonképpen erre kínál megoldási lehetőséget a FinTech ágazat. A fiatalabb korosztályok a pénzügyeiket sokkal inkább intézik mobiltelefonon, mint számítógépen vagy akár a pénzügyi intézetben. Természetesen a FinTech

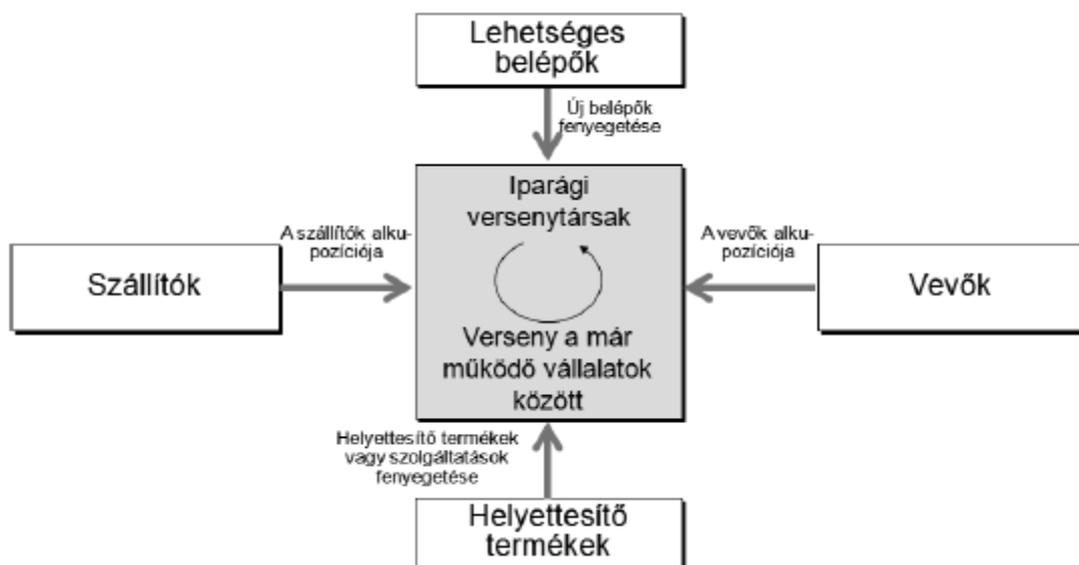
ágazat szereplői is ma még számos olyan módszerrel, technológiával foglalkoznak, amelyek egyáltalán nem biztos, hogy a jelenlegi pénzügyi rendszer meghatározó elemeivé válnak, azonban minden esetben lehetőséget hordoznak magukban. (Kerényi – Molnár, 2017)

Összességében megállapítható, hogy a FinTech ágazat az elmúlt pár évben hatalmas fejlődésen ment keresztül, pénzügyi piaci térhódítása pedig számos potenciált hordoz magában a kockázati tőkebefektetők számára.

6. ALKALMAZOTT KUTATÁSMÓDSZERTAN

6.1 Porter-féle öt versenyerő modell

A FinTech ágazat vizsgálatára az egyik leggyakrabban alkalmazott módszert, az úgynevezett Porter-féle öt versenyerő modellt használom, amely kiválóan alkalmas az ágazat strukturális elemzésére. (Porter, 2008) Az ágazati versenyt több tényező is meghatározza, így a lehetséges belépők, a szállítók, a vevők, a helyettesítő termékek, továbbá az ágazati versenytársak. A modell 2. sz. ábrán látható.



5. ábra: A porteri iparág elemzési modell

Forrás: Porter, 2006, p. 30.

Az ágazatban tapasztalható verseny erősségére és milyenségére az új belépők fenyegetettsége nagymértékben hat. A jól prosperáló ágazat, mint amilyen a FinTech is vonzó lehet az újonnan létrejövő szervezetek számára. Az ágazatban jelen lévő vállalatok

számára leginkább a tőkeerős, és jelentős kapacitásokkal rendelkező új cégek lehetnek veszélyesek. (Dinya, 2017) Ugyanakkor gyakran előfordul, hogy egy-egy ágazatban számtalan vállalkozás verseng egymással, ez pedig a közöttük lévő verseny élességét befolyásolja. A versenytársak nagy száma mindazonáltal átláthatatlanná teszi az ágazatot. Az ágazatra a gyors növekedés is jellemző lehet, ami tovább erősíti a piacon lévő vállalkozások közötti versenyt. A helyettesítő termékek, szolgáltatások előállítása jellemzően más ágazatban történik, kérdés, hogy ez miként hat a vizsgált ágazatra. (Porter, 2006) A vevők és a szállítók alkupoziója ugyancsak meghatározó az adott ágazat vizsgálata során. A vevők az alacsonyabb árakban érdekeltek, míg a szállítók természetesen a magasabb árakban. Ez pedig a piacon jelen lévő cégek jövedelmezőségére van hatással. (Szörös – Kresalek, 2013)

Szakedolgozatomban szekunder kutatás keretében információkat, adatokat gyűjtök a FinTech ágazatra vonatkozóan. A szekunder adatgyűjtés történhet vállalati belső információkból, külső, hazai forrásokból (pl.: főhatóságok, országos intézmények), könyvtárakból, nemzetközi információkból (pl.: Európai Unió, országtanulmányok), online információs rendszerekből, stb. (Hoffmann – Kozák – Veres, 2000) A szekunder adatgyűjtés során a magyarországi FinTech szektorra vonatkozó információkat igyekszek szerezni, így vizsgálom hazánk Fintech Stratégiáját, az elmúlt években megjelent tanulmányokat. Ugyancsak sort keríték nemzetközi tanulmányok áttekintésére, mint amilyen a Global Fintech Hub Report. A kapott szekunder adatok alapján és a Porter-féle öt versenyerő modell használatával törekszem a FinTech ágazat vizsgálatára.

6.2 SWOT-analízis

Dolgozatomban fontosnak tartottam, hogy a meghatározzam a magyarországi FinTech ágazat erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit, veszélyeit, erre pedig a legalkalmasabb módszer a SWOT-analízis. Az elemzés lehetőséget biztosít arra, hogy különböző szempontok alapján meghatározzuk a vizsgált négy tényezőt, ezáltal pedig azonosíthatjuk azokat a problémákat, amelyek az ágazatot jellemzik. Ugyanakkor feltárássra kerülnek azok a lehetőségek, amelyek mentén az ágazat további fejlődését lehet megvalósítani. (Haraszti – Huber – Orosz, 2005)

A SWOT-elemzés elkészítéséhez egyrészt helyzetfeltáró beszélgetésekre kerítettem sort az ágazatban dolgozókkal, másrészt a szekunder információkra támaszkodom. Az elemzés alkalmas arra is, hogy meghatározásra kerüljenek a piacon fellelhető termékek,

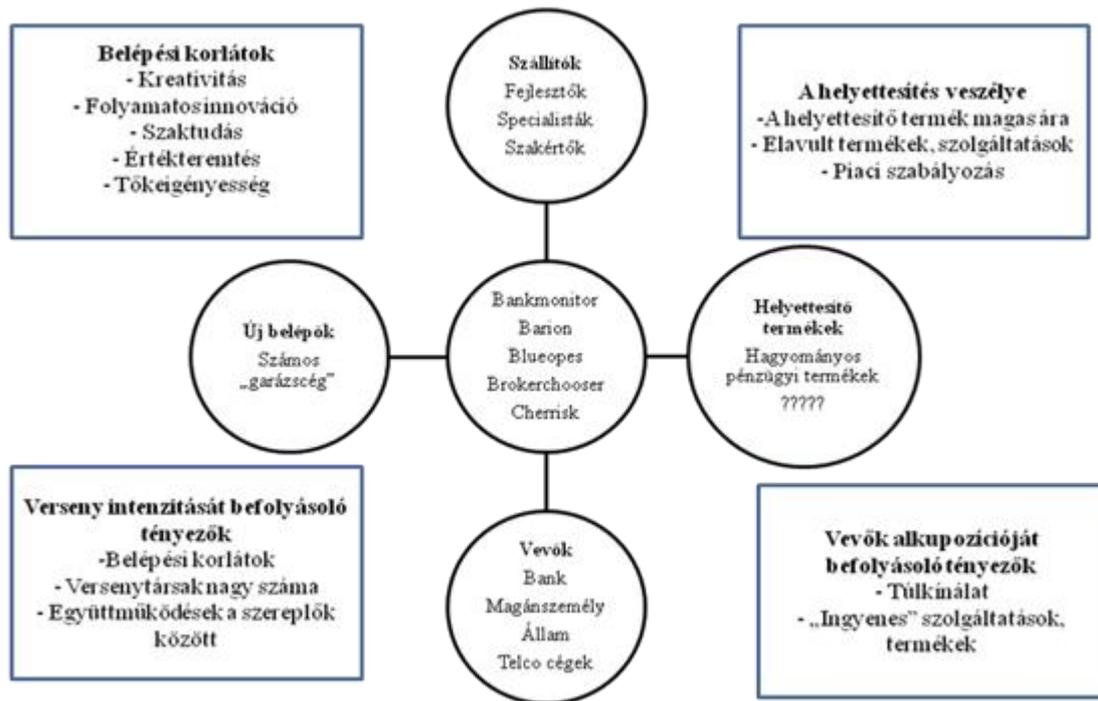
szolgáltatások lehetőségei, korlátai. Tulajdonképpen diagnózis felállítására kerül sor, amely alapján megállapítható a FinTech ágazatban rejlő potenciálok. (Hoffmann, 2000)

Az elemzés segítséget ad az ágazat számára a jövőbeli lehetőségek meghatározásához. Azonban fontos megjegyezni, hogy ez az analízis erősen szubjektív, fontos, hogy megfelelő kutatások eredményeit vegye alapul, és valóságon alapuló számora, információkra építsen. Erősség lehet az ágazatban bármilyen erőforrás, képesség, amely más ágazatokra annyira nem jellemző. Az ágazat előnye alatt tulajdonképpen egy megkülönböztető képességet értünk. Ugyanakkor a gyengeség egy korlátot vagy hiányosságot jelent az ágazat szempontjából, ez vonatkozhat erőforrásokra, képességre, forrásokra, módszerekre, stb. A lehetőség azonban egy kedvező szituáció, amely az ágazatban vagy annak környezetében keletkezik. A veszély viszont egy kedvezőtlen szituáció. (Antal-Mokos – et al., 1997)

7. FINTECH ÁGAZATELEMZÉS

7.1 Porter-féle öt versenyerő modellezés eredménye

A FinTech ágazat az elmúlt 5 évben radikális fejlődésen, növekedésen ment keresztül, ezt jól mutatja az ágazatba befektető társaságok nagy száma, és a befektetett pénzüsszeg volumene is. A fogyasztók igényei a pénzügyi szolgáltatásokkal szemben folyamatosan változnak, az Y generáció tagjai egyre inkább a FinTech által nyújtott megoldásokat, szolgáltatásokat veszik igénybe. A fiatalok egyre inkább elfordulnak a hagyományos pénzügyi megoldásokat, technológiákat alkalmazó pénzintézetektől, és a modern megoldásokat kínáló FinTech cégek irányába mozdulnak. Éppen ezért a hagyományos bankok is egyre nagyobb hangsúlyt helyeznek arra, hogy együttműködjenek különböző FinTech cégekkel, és közösen teremtsenek értéket a fogyasztók számára. Az ágazat ma már igen sok szereplő, ezt mutatja a 3. sz. ábra is.



6. ábra: FinTech ágazatelemzés Porter-féle öt versenyerő modellel

Forrás: saját szerkesztés

A fenti ábrán is jól látható, hogy a FinTech ágazatnak számos szereplője van, a magyarországi piacon is számos versenytárs van jelen. 2019-ben az ágazat legjelentősebb FinTech cégei között tartották számon a Barion, a Blueopes, a Brokerchooser, valamint a Cherrisk cégeket. Ugyanakkor azt is látni szükséges, hogy a FinTech cégek meghatározó része valamilyen együttműködésben áll a hazai hagyományos banki szereplőkkel. A pénzügyintézetek az elmúlt években rájöttek arra, hogy az elutasításnak nincs értelme, piaci konzultációkra, együttműködésre van szükség a rendelkezésre álló erőforrások legjobb kihasználása érdekében. Manapság még mindig ritkának számít, hogy a pénzügyintézetek a FinTech tudását felvásárlással szerezzék meg.

A FinTech cégek túlnyomó része olyan szolgáltatásokat biztosít, amelyek valamilyen digitális fizetéshez, annak különböző formáihoz kapcsolódik. A FinTech vállalkozások ugyanakkor számos szegmensben aktívan jelen vannak, a pénzügyi szektor teljes spektrumára képesek hatást gyakorolni. A hazai FinTech cégek többek között aktívak a mobilfizetési megoldások, a számlainformációs szolgáltatások, a digitális fizetési megoldások, a személyes pénzügyi menedzsment, a fizetéskezdeményezési szolgáltatások, a social scoring megoldások, az elektronikuspénz, az insurtech, a robo-advisory, az osztott főkönyvi technológia, a crowdfunding, valamint a regtech területeken is. (MNB, 2017)

Azt is látni szükséges, hogy a FinTech cégek fejlődési iránya egyáltalán nem egyértelmű, többféle fejlődési irány is mutatkozhat. A cégek meghatározó része azon a véleményen van, hogy újításaival integrálódni fog a magyarországi bankrendszerbe. Ugyanakkor számos olyan cég van, amelyik később is egy-egy speciális szegmensben, szakterületen lesz jelen, speciális fogyasztói igényeket fog kielégíteni. (MNB, 2017)

A szállítókat vizsgálva megállapítható, hogy azok megoldásaikkal, eszközeikkel, szolgáltatásaikkal, technológiájukkal a FinTech ágazat sikeréhez kívánnak hozzájárulni, ilyen cégek lehetnek a különböző fejlesztők, specialisták, tanácsadók, és egyéb szolgáltatók. A szállítók olyan készségekkel, képességekkel, erőforrásokkal rendelkeznek, amelyek a FinTech cégek számára nem áll rendelkezésre, vagy nem kívánnak arra jelentős forrásokat fordítani, hogy saját maguk legyenek képesek megoldani a problémát. Ilyen lehet többek között egy-egy termék prototípusának legyártatása, stb.

A szállítók között is sok olyan vállalkozás van, melyek a FinTech startup cégekhez hasonlóan „garázscégként” működnek, ugyanakkor képesek a szakterületükön kiemelkedőt nyújtani. Ugyanakkor számos olyan vállalkozás is megtalálható közöttük, amelyik nagy szakmai tapasztalattal, múlttal rendelkezik egy-egy speciális szakterületen, és így tudják támogatni a FinTech cégeket.

A FinTech cégek vevői jellemzően a bankok (pénzügyintézetek), a biztosítótársaságok, az állam, a magánszemélyek, valamint a telekommunikációs vállalatok. Néhány éves bezárkózás után banki/biztosító szféra felismerte, hogy a FinTech vállalkozások komoly veszélyt jelenthetnek a saját ügyfélkörre, és nagyszámú ügyfelet képesek elcsábítani. Ezért a bankok/biztosítótársaságok egy jelentős része egyrészt innovatív fejlesztéseket kezdeményezett, másrészt kereste az együttműködést a FinTech cégekkel. A bankok részére rendelkezésre áll a szükséges tőke, valamint a bennük megbízó ügyfélkör, míg a FinTech vállalkozások az innovatív megoldások előállításához szükséges tudással, rugalmassággal rendelkeznek.

A vevők között szintén ki kell emelni a magánszemélyeket, főleg az Y generáció tagjait, akik rendkívül nyitottak a FinTech megoldások iránt. (Digitális Jólét Nonprofit Kft., 2019) Az okostelefonokat használók többsége előszeretettel keresi az innovatív eszközöket, szolgáltatásokat, legyen szó telekommunikációról vagy pénzügyi szolgáltatásokról. A fogyasztók jellemzően a megbízható, biztonságos, rugalmas, hatékony megoldásokat keresik. Olyan eszközöket, szolgáltatásokat használnak, amelyekkel egyszerűen, gyorsan

meg tudják valósítani pénzügyi teendőiket, legyen szó fizetésről, hitelfelvételről, stb. 2017-ben az aktív lakosságból körülbelül 1 millió ember rendkívül nyitott volt az új megoldások irányába, azóta ez a szám még inkább nőtt. Az Y generáció közel negyede kizárólag okostelefonon intézné bankügyeit. (MNB, 2017)

Szükséges megemlíteni a vevők között a telekommunikációs cégeket, mivel az általuk forgalmazott készülékeken, azok szoftverein jelennek meg a különböző pénzügyi szolgáltatásokhoz tartozó FinTech applikációk. A telekommunikációs cégek szorosan együttműködnek a FinTech szektorral, mindkettő érdeke, hogy a termékek, szolgáltatások minél szélesebb körben elérhetőek legyenek.

Az állam is felléphet vevőként a FinTech piacon, elég csak arra gondolni, hogy egy-két állam a saját kriptovaluta bevezetésén töri a fejét. Mindazonáltal nem szabad elmenni amellett sem, hogy az állam nemcsak mint vevő van jelen a piacon, hanem a szabályozást is ő végzi.

Az új belépőket elemezve elmondható, hogy szinte naponta jelennek meg a piacon új vállalkozások, melyek többsége „garázscégként” működik. Ezek a cégek számos ötlettel jelennek meg a piacon, ugyanakkor a legtöbb esetben még az ötletelés időszakában elhalnak (csecsemőkori). Ezek a vállalkozások sok esetben nem rendelkeznek a piacra lépéshez szükséges forrásokkal sem, így legtöbbször barátok, családtagok, ismerősök, üzleti angyalok támogatására szorulnak. Csak kevés cég jut el abba az állapotba, ahol már a nagy kockázati tőkebefektető társaságok is hajlandóak támogatást nyújtani.

A helyettesítő termékeket vizsgálva, véleményem szerint leginkább a hagyományos pénzügyi termékek jöhetnek szóba, de ezek mellett előbb-utóbb el fog haladni a világ. Az egyelőre kérdés, hogy a pénzügyi szektorban a jövőben milyen helyettesítő termékek fognak megjelenni, az új FinTech vállalkozások milyen ötleteket fognak megvalósítani, amelyek alkalmassá válhatnak a helyettesítésre. Ilyen lehet például valamilyen, a blockchain technológiához kapcsolódó megoldás.

Az ágazatba, piacra történő belépési korlátokat vizsgálva megállapítható, hogy az egyik ilyen a megfelelő szaktudás megléte. Sok „kalandor” csupán egy-egy területen képes valamit alkotni, azonban nincs a kezében mindaz a tudás, ami ahhoz szükséges, hogy a pénzügyi szektor számára valami értékeset teremtsen. Ehhez természetesen szükség lenne egy nagy adag kreativitásra, azonban sok esetben sz is hiányzik.

Szintén belépési korlátot jelent, hogy az ágazatban elengedhetetlen a folyamatos innováció. Nem elég egy terméket, szolgáltatást kifejleszteni, szükség ezek folyamatos újragondolására, megújítására, fejlesztésére, új elemek létrehozására. Ellenkező esetben a létrehozott termék vagy szolgáltatás igen hamar elavulttá fog válni, és már nem lesz érdekes a piac számára.

A piacra lépéshez minden esetben szükség van olyan értékteremtésre, amely érdekes lehet mind a lakossági fogyasztók, mind a pénzintézetek, mind a telekommunikációs vállalatok számára. Ugyanakkor sok esetben előfordul, hogy az adott termék vagy szolgáltatás egyedül a kitalálója számára érdekes, annak fogadtatását semmilyen piackutatás, felmérés, vizsgálat nem előzte meg.

Ugyancsak belépési korlátot jelent sok startup vállalkozás számára, hogy nem rendelkezik a szükséges tőkével. A cégek többsége ugyan összeszedi a termék, szolgáltatás előállításához szükséges forrásokat, azonban a piacra történő bevezetésre, a marketing tevékenységhez már nem rendelkezik pénzeszközökkel.

A helyettesítés veszélyét vizsgálva megállapítható, hogy a FinTech megoldások viszonylag olcsón elérhetők a fogyasztók számára, addig a helyettesítő termékeknek viszonylag magas az ára. Elég csak arra gondolni, hogy annak idején a Bitcoin nevű kriptovalutát éppen azért hozták létre, hogy azzal olcsóbban lehessen fizetni, mint a hagyományos valutákkal. A helyettesítő terméknek számító hagyományos pénzügyi megoldások (termékek és szolgáltatások) egyre elavultabbak lesznek, ez pedig a vevők elfordulását fogja eredményezni.

A vevők alkupozícióját befolyásoló tényezőket elemezve megállapítható, hogy a FinTech piacán jelentős túlkínálat tapasztalható. Számos vállalkozás kínálja különböző termékeit, szolgáltatásait. Egy-egy problémára akár 100 megoldást is kínálnak a cégek, ez pedig a vevők alkupozícióját erősíti. A piacon számos „ingyenes” szolgáltatás érhető el, természetesen ebben az esetben is megtalálják a módját a FinTech cégek, hogy bevételre tegyenek szert.

A verseny intenzitását befolyásoló tényezőket vizsgálva elmondható, hogy a belépési korlátok erősen hatással vannak a versenyre. Ugyancsak a verseny intenzitását befolyásolja a piacon lévő versenytársak rendkívül nagy száma. Azonban a piaci szereplők között kialakuló együttműködések szintén befolyásolhatják a verseny intenzitását.

Összességében megállapítható, hogy a FinTech ágazatban számtalan szereplő van jelen, melyekről elmondható, hogy nyitottak az innovatív megoldások irányába. A magyarországi pénzügyi szektor a világ pénzügyi szektoraihoz hasonlóan jelentős változáson megy keresztül, mely többek között köszönhető a fogyasztói szokások, igények megváltozásának, valamint a technológia folyamatos fejlődésének. Az ágazatban fontos szerep jut a kockázati tőkebefektetőknek, valamint az inkubátorházaknak, melyek lehetőséget biztosítanak arra, hogy a rendelkezésre álló erőforrásokat a leghatékonyabb módon használják ki a FinTech startup vállalkozások. A pénzügyi szektorban a FinTech egyre nagyobb szerephez jut, egyre több területen nyújt modern megoldásokat a fogyasztók számára.

7.2 SWOT-analízis eredménye

A magyar FinTech ágazat erősségeit, gyengeségeit, veszélyeit és lehetőségeit az 1. sz. táblázatban foglaltam össze.

1. táblázat: Magyarországi FinTech ágazat SWOT-elemzése

Erősségek	Gyengeségek
Banki termék- és szolgáltatásportfólió bővítése	Lakosság alacsony pénzügyi kultúrája
Gyors reakciók a környezeti kihívásokra	Pénzügyi innovációk hiánya az oktatásban
Ügyfelek igényeire történő gyors reagálás	A mikrovállalkozások kevésbé használják a digitális megoldásokat
Helyfüggetlen megoldások fejlesztése	Jelentős költségek rakódnak a Fintech startup vállalkozásokra
Képzett, nyelveket beszélő munkaerő	Együttműködés a bankok, telekommunikációs cégek képviselőivel
4G, 5G fejlesztések	
Új gondolkodásmód	
Új, hatékony pénzügyi szolgáltatások	

Lehetőségek	Veszélyek
Növekvő kereslet az alternatív finanszírozási formák iránt	Adatvédelem
Lojalitás csökkenése a hagyományos bankok irányába	Csalások
Innovatív megoldások elfogadása a lakosság részéről	Kiberbűnözés, kiberbiztonság
Közösségimédia-platformok széles körű használata a lakosság körében	Szabályozás
Tanulási potenciál	
Kapcsolati tőkéből és a pénzintézetek ismertségéből fakadó lehetőségek kihasználása	
Mesterséges intelligencia országstratégia	
Jövő pénzügyi modelljeinek kiépítése	

Forrás: saját szerkesztés

A magyarországi FinTech ágazat SWOT-elemzését készítve számos erősséget, gyengeséget, lehetőséget, veszélyt sikerült feltárni, ugyanakkor szükségesnek tartom megjegyezni, hogy a lista nem teljeskörű, ennél jóval több tényező feltárása lehetséges, és az összeállított táblázat a saját szubjektív véleményemet tartalmazza.

A FinTech ágazat erősségei között kell megemlíteni a banki- termék és szolgáltatásportfólió bővítését. A FinTech vállalkozások piacra lépésével a banki termékek és szolgáltatások esetében számos újdonság jelent meg, melyek főleg a fiatalabb korosztály tagjai körében népszerűek. Az új szolgáltatások és termékek tovább erősítik a versenyt a pénzügyi piacon, melynek a FinTech cégek egyre inkább meghatározó tagjaivá válnak.

A FinTech ágazat szintén nagy erőssége például a hagyományos pénzügyi szektorral szemben, hogy rendkívül gyorsan képes reagálni a környezeti kihívásokra. A FinTech cégek vezetői gyorsan képesek döntéseket hozni, míg a pénzintézetek bürokratikus berendezkedése erre nehezen ad lehetőséget.

A FinTech ágazat szereplői rendkívül gyorsan tudnak reagálni az ügyfelek változó igényeire. A FinTech cégek sokkal rugalmasabban tudják kezelni az ügyfelekkel (lakosság) történő kapcsolattartást, mint adott esetben a pénzintézetek. A FinTech vállalkozások

folyamatosan nyomon követik a fogyasztói igényeket, illetve sok esetben éppen saját maguk teremtenek a fogyasztók számára ilyen igényeket. Ez pedig óriási versenyelőnyt jelent a FinTech cégek számára.

A FinTech ágazat szereplőinek többsége helyfüggetlen megoldások fejlesztésére törekszik, ez pedig azt jelenti, hogy a szolgáltatások, termékek bárki számára, bárhol elérhetők. Természetesen ebben meghatározó szerepe van az Internet széles körben történő elterjedtségének. Sok FinTech vállalkozás termékét nemzetközi viszonylatban használják.

Az ágazatra jellemző, hogy viszonylag nagyszámú magasan kvalifikált, idegen nyelveket beszélő munkatársakat alkalmaz. Rendkívül fontos, hogy a vállalkozások megfelelően képzett IT szakemberekkel, pénzügyi szakemberekkel rendelkezzenek, akik képesek a két szegmenst megfelelően ötvözni. Ugyanakkor szükség van arra is, hogy ezek a szakemberek kreatívak, és kellőképpen rugalmasak legyenek.

Magyarország élen jár a 4G, 5G fejlesztésében, ezt pedig a hazai FinTech társaságok kíméletlenül kihasználják. Ezáltal versenyelőnyre tesznek szert a nemzetközi társaságokkal szemben.

A FinTech ágazat további erőssége, hogy új gondolkodásmód jellemzi. A szakemberek többsége nem a pénzügyi szektorból érkezik, rendkívül fiatal, a jövőt képviselik, ezáltal számos olyan megoldást kínálnak, melyek a hagyományos pénzügyi szektorban fel sem merülnének. A FinTech lehetőséget teremt új pénzügyi modellek kiépítésére, új gondolkodás megteremtésére a banki vezetők, munkavállalók, és az ügyfelek körében is. Ez pedig hozzájárulhat a bank és az ügyfelek közötti minél hatékonyabb, és zökkenőmentesebb együttműködésre.

A FinTech szektor erőssége, hogy számos új, hatékony pénzügyi terméket és szolgáltatást kínál a pénzügyi szektor számára. Napjainkban kevés olyan ágazat van, amelyik olyan mértékben képes fejlődni, növekedni, mint a FinTech ágazat. Ez pedig lehetővé teszi a kockázati tőkebevonás mértékének további növekedését.

A gyengeségek között kell megemlíteni a lakosság alacsony pénzügyi kultúráját, amely ugyan külső, a szektortól független tényező, azonban mégis nagymértékben hatással van az ágazat további fejlődésére, növekedésére. A lakosság nagy része még napjainkban sincs tisztában a hitelfelvétel következményeivel. Sokan nem tudják, hogy milyen lehetőségeik vannak a pénzintézeteknél. Szintén sokan vannak közülük, akik nincsenek

tisztában a felelős gazdálkodásnak. Ugyancsak gyengeséggént határoztam meg a fogyasztókkal kapcsolatos pénzügyi kockázatokat, előfordulhat, hogy a fogyasztók nem teljesen értik meg az új pénzügyi terméket.

A FinTech ágazat gyengesége lehet a pénzügyi innovációk hiánya az oktatásban. Jellemzően az általános iskolában és a középiskolában kevés információt, ismeretet kapnak a diákok a pénzügyekkel kapcsolatban, kivéve, ha ilyen témájú képzésre járnak. Kevés az olyan applikáció, amelyik a diákok pénzügyi tudatosságát erősítené. Ez is inkább külső, a szektortól független tényező.

Szintén a FinTech ágazat gyengesége lehet, hogy a potenciális ügyfelek közül a mikrovállalkozások többsége egyelőre kevésbé alkalmazza a digitális megoldásokat. Ennek több oka is van, egyrészt a szűkös pénzügyi források, másrészt pedig az ismeret hiánya.

Problémát jelent, hogy a FinTech startup vállalkozások működésére is jelentős költségek rakódnak, melyhez szükséges források előteremtése sok esetben hatalmas kihívás elé állítja a tulajdonosokat, az ötletgazdákat. Sokan közülük nem is pénzügyi szakemberek, hanem kezdő vállalkozók, akik nem minden esetben rendelkeznek a szükséges ismeretekkel.

Gyakran előfordul, hogy nem elég hatékony az együttműködés a banki munkavállalók és a FinTech cégek képviselői között, ezen a területen további fejlődésre van szükség, enélkül ugyanis nem lehet sikeres az együttműködés. Ugyanez igaz a telco cégekkel történő együttműködésre, kapcsolatra.

A FinTech ágazat lehetőségei között szintén számos tényezőt sikerült feltárni. Ebből a szempontból tehát hatalmas potenciál rejtőzik az ágazatban, és érdemes erőforrásokat, tőkét biztosítani a szegmens szereplői számára. A fogyasztók részéről egyre nagyobb a kereslet az alternatív finanszírozási formák iránt. Az Y generáció tagjai kevésbé keresik fel a hagyományos pénzügyi intézményeket, inkább az okostelefonokon fellelhető applikációkon keresztül intézi pénzügyeit. Ez pedig óriási lehetőséget hordoz magában a FinTech szektor számára.

Ugyancsak lehetőséggént kell számolni azzal, hogy a lakosság fiatalabb tagjai körében egyre kisebb a lojalitás a hagyományos pénzintézetekkel, azok szolgáltatásaival, termékeivel szemben. Az idő előrehaladásával a lakosság egyre nagyobb része fog fordulni

a FinTech cégek által kínált megoldások irányába, melyek használata sok esetben sokkal egyszerűbb, mint a hagyományos banki termékeké, szolgáltatásoké.

A lakosság egyre nagyobb része nyitott az innovatív, FinTech megoldások, eszközök, szolgáltatások irányába. Ez pedig lehetőséget biztosít az ágazat számára arra, hogy tovább növekedjen, fejlődjön. A lakosság egyre nagyobb hányada használ napi szinten internetet, illetve okostelefont, ezáltal a FinTech megoldásai könnyen elérhetővé válnak számukra.

Ugyancsak lehetőség lehet a FinTech ágazat számára, hogy a lakosság egyre szélesebb körben használja a közösségimédia-platformokat. Ez pedig hozzájárul az információk rendkívül gyors áramlásához. A FinTech vállalkozások gyorsan képesek szolgáltatásaikat megismertetni a fogyasztókkal, ezáltal pedig lehetőség nyílik a termékek, szolgáltatások hatékony tesztelésére is.

A FinTech szektorban hatalmas tanulási potenciál rejlik. A termékek, szolgáltatások tesztelése, a fogyasztói igények megismerése folyamatosan arra készíti a FinTech vállalkozásokat, hogy új ismereteket, készségeket sajátítsanak el. Ugyanakkor a fogyasztói igények, és a környezet folyamatos változása miatt szükség is van a folyamatos tanulásra, fejlődésre, ez a siker egyik alapja.

Szintén hatalmas potenciálok rejlenek a kapcsolati tőkéből és a pénzintézetek ismertségéből fakadó lehetőségek kihasználásában. A FinTech vállalkozások számára egy-egy pénzintézettel történő együttműködés hatalmas elismertséget hozhat mind szakmai körben, mind a fogyasztók körében. Arról nem is beszélve, hogy a pénzintézetek jelentős forrásokat, és egyéb erőforrásokat képesek biztosítani a FinTech cégek számára a közös projektek eredményes megvalósításához. A kapcsolati tőkének köszönhetően a FinTech cégek számára számos új üzlet jöhet létre, új üzleti partnerekre, szállítókra, vevőkre tehetnek szert.

A mesterséges intelligencia országstratégia hozzájárulhat a FinTech vállalkozások további fejlődéséhez, növekedéséhez. „Az akcióterv kiemelt céljai közé tartozik a mesterséges intelligencia jelentőségének tudatosítása a társadalmon belül, valamint a megfelelő intézmények létrehozása és működtetése, mint például a kutatási terepként működő Kiválósági Központ életre hívása 2020-ban.” (Minuszos.hu, 2019) A mesterséges intelligenciának egyre nagyobb szerepe van a pénzügyi szektorban is, ezért a FinTech ágazatnak is időben fel kell készülnie használatára. Ugyanakkor ez óriási versenyelőnyt

jelenthet egy-egy cég számára a versenytársakkal szemben. Szintén lehetőségként kell számolni a jövő pénzügyi modelljeinek kiépítésével, melyben természetesen a mesterséges intelligencia is nagy szerepet kaphat.

A FinTech ágazat veszélyei között kell számontartani az adatvédelmet, a csalásokat, a kiberbűnözést, kiberbiztonságot, valamint a szabályozást. A FinTech egyik gyengeségének tartom a jelenlegi szabályozási környezetet, sok esetben ez még nem áll rendelkezésre. A modern technológiákat nem tudta a szabályozási rendszer nyomon követni. Elég csak arra gondolni, hogy a hazai szabályozás még mindig csak lekövetni képes a blockchain technológiára alapuló megoldásokat. Ebben a zavaros szabályozási környezetben kell a FinTech vállalkozásoknak is helytállniuk.

Az ügyfélvédelem, adatvédelem szempontjából fontos, hogy az ügyfelek megtévesztésének, megkárosításának veszélye mindig is fennáll, és jelentős lehet. A jelentős volumenű megosztott adat miatt számos adatvédelmi kockázat merül fel a FinTech szolgáltatásokkal összefüggésben. A kiberbűnözéssel, kiberbiztonsággal kapcsolatban meg kell említeni, hogy egy esetleges cyber támadás akár az egész intézményi rendszer stabilitására nagy veszélyt jelentene. A lakosság számára szükséges létrehozni egy olyan információs és kommunikációs platformot, amely tudásbázisként szolgál az olyan területeken, mint a kiberbiztonság, a csalásmegelőzés, vagy a digitális szolgáltatások működése.

Összességében elmondható, hogy a mindent átformáló technológiai forradalom a hazai bankok működésére, tevékenységére (módszerek, technológiák, termékek, szolgáltatások) is jelentős hatással van. Az előrejelzések azt mutatják, hogy 2023-ra a bankok bevételeik jelentős részétől, mintegy 17 %-ától fognak elesni. Ez pedig együtt jár azzal, hogy a pénzügyi munkatársak közel 33 %-a fogja elveszíteni állását a FinTech vállalkozások terjeszkedése miatt. A közelmúltban nagymértékben növekedett a FinTech cégekbe fektetett magántőke, és kockázati tőke volumene. Manapság a banki szektor nem más, mint az üzlet és az informatika elegye, azonban a pénzügyi intézetek mégsem sorolhatók a digitális gazdasághoz, mivel statisztikailag kevésbé mérhető, hogy milyen volumenű informatikai fejlesztés valósul meg a bankoknál. (Otpbank, 2019)

A szakmában tevékenykedő szakemberek számára világos, hogy a digitális eszközök a hatékonyság multiplikátoraként foghatók fel, ebből kifolyólag valószínűsíthető, hogy egyre inkább el fog terjedni és jelen lesz a hétköznapokban is a pénzügyi szektorban.

A közelmúltban Magyarországon is jelentős mértékben növekedett a FinTech startup vállalkozások száma, melyek jelentős hányada különböző formákban, és területeken együttműködik a bankokkal. (Otpbank, 2019)

A FinTech ágazatot vizsgálva nem szabad elmenni a hazai bankszektor és a FinTech kapcsolatának elemzése mellett. A pénzüzetek és a FinTech startup cégek együttműködésének, kooperációjának eredményeként a lakossági fogyasztók is egyre inkább élvezhetik az új technológiák (szolgáltatások, termékek) adta előnyöket. A bankok számára a FinTech cégekkel történő együttműködés lehetőséget teremt arra is, hogy a pénzüzetek a K+F tevékenységeiket kiszervezzék, és ezáltal a jelenleginél gyorsabban kínálhassanak új termékeket, szolgáltatásokat az ügyfelek részére. A mobiltechnológia új vevőknek, ügyfeleknek teremthet hozzáférést, a mesterséges intelligencia, és a blockchain technológia alkalmazása pedig egészen új lehetőséget teremt a FinTech ágazat valamennyi szereplője számára. (Piac&Profit, 2017)

Az elmúlt években hagyományos pénzügyi szereplőknek, így a bankoknak, közvetítőknek, biztosítótársaságoknak mindenféleképpen fel kellett készülniük a digitális pénzügyek új világára. A piacon tevékenykedő vállalatok, bankok az új technológiai megoldásokkal nagymértékben javíthatják versenyképességüket, optimalizálhatják a szabályozói előírásoknak való megfelelésüket. Azonban ma már egyáltalán nem elegendő az, hogy a pénzüzetek vezetői elkötelezik magukat a FinTech megoldások irányába, a pénzüzeti alkalmazottak esetében is szükség van a változtatásra, az új, innovatív megoldások elfogadására. Fontosnak tartom hangsúlyozni, hogy amennyiben a pénzüzetek nem képesek az új, innovatív megoldásokat adaptálni, úgy abban az esetben versenytársaik, és a piacra újonnan belépők rendkívül rövid időn belül leghagyják őket.

Az elmúlt pár évben számos FinTech kezdeményezés indult el annak érdekében, hogy a bankolást a pénzügyi szektorban és a lakosság körében is újra értelmezzék. Manapság tulajdonképpen már nincs olyan pénzügyi szegmens, ahol ne lehetne legalább több tucat FinTech vállalkozást felfedezni. Csupán a fizetési szolgáltatások területén már 2016-ban 16 FinTech cég működött, és teremtett különféle fejlesztést, szolgáltatást, terméket. Mindazonáltal rendkívül fontos megjegyezni, hogy a hazai pénzügyi szegmensben nemcsak a magyar FinTech vállalkozások igyekeznek érvényesülni, hanem a nemzetközi FinTech vállalatok is jelen vannak, mint például e-commerce, prepaid fizetési megoldásokkal és vagyonszervezési szolgáltatásokkal. (Lemák, 2016)

Összességében az is megállapítható, hogy a generációváltás következményeként a lakosság egyre nagyobb hányada fogja használni a személyes pénzügyi megoldásokat kínáló mobil applikációkat, ezáltal az emberek a személyes pénzügyeiket, bankszámláikat, tranzakcióikat a mobiltelefonon, okostelefonon kezelhetik, követhetik nyomon.

Ugyancsak meghatározó FinTech alágazatnak számít a biztosítási technológia (InsurTech). A közeljövőben a biztosítási szektor digitalizációjának a felgyorsulására kell számítani. Az insurtech befektetések körülbelül 66 %-a a biztosítót támogató FinTech startup vállalkozásokhoz kerül. Az újszerű megoldások közül a blockchain a gyakorlatban is alkalmazható megoldások alapja lehet a biztosítási szektorban. A biztosító ágazatban tevékenykedő vállalatok is egyre szélesebb körben hasznosítják az automatizációs és robottechnológiákat, valamint a mesterséges intelligenciát. (Gilyén, 2018)

A fent leírtakból is egyértelműen megállapítható, hogy mind a pénzügyintézetek, biztosítótársaságok, mind a FinTech cégek számára mekkora lehetőséget jelent az együttműködés. Mindazonáltal elkerülhetetlen a szolgáltatási csatornák, az üzleti-fogyasztói modellek újragondolása. (Románova – Kudinska, 2016) Szintén fontos megemlíteni, hogy bár a pénzügyi piacon számos új megoldás és szereplő van, a technológiai fejlődés nem eredményezi automatikusan a pénzügyintézetek piaci részesedésének növekedését vagy csökkenését. A pénzügyi szektorban végbemenő forradalmi (radikális) innováció abban különbözik a hagyományos értelemben vett technológiai fejlődésektől, hogy képes a piaci feltételeket megváltoztatni. (Kerényi – Molnár, 2017)

Úgy gondolom, hogy a pénzügyintézetek napjainkban már nem tehetik meg, hogy nem alkalmazzák a FinTech nyújtotta megoldásokat, technológiákat (eszközöket, szolgáltatásokat). A fogyasztói igények változásával a pénzügyi szektornak is változnia kell.

A Porter-féle 5 versenyerő modellel végzett elemzés, valamint a SWOT-analízis is rávilágított arra, hogy a magyar FinTech ágazat hatalmas kihívás, egyben lehetőség előtt áll. Lehetőség van mind a hazai, mind a nemzetközi piac meghódítására, azonban ennek érdekében szükség van a fogyasztók, vevők (pl. pénzügyintézetek) igényeinek megismerésére, a felmerülő igények rugalmas kezelésére. Mindazonáltal látni szükséges, hogy a FinTech cégek jelentős része „garázsvállalkozásként” kezdi meg működését, az életben maradáshoz szükséges pénzügyi források előteremtése pedig sok esetben hatalmas kihívás elé állítja a pénzügyekhez egyébként kevésbé értő, többnyire IT szakembereket.

A hatalmas FinTech ágazatot vizsgálva felmerül a kérdés, hogy vajon a jelenlegi sokszereplős piacon hány vállalkozás lesz képes túlélni, és valóban olyan értéket teremteni, amellyel hosszú távon is meghatározó szereplője tud maradni a FinTech ágazatnak, piacnak. Ugyanakkor az is kérdés, hogy a létrehozott új megoldások milyen időn belül válnak elavulttá, mikor kell azokat is lecserélni, mint teszik azt a jelenlegi hagyományos megoldásokkal. Véleményem szerint a rendkívül gyors ütemben haladó technológiai változás folyamatosan új megoldások, termékek, szolgáltatások létrehozására, nyújtására fogja kényszeríteni mind a banki szektor, mind a FinTech ágazat szereplőit.

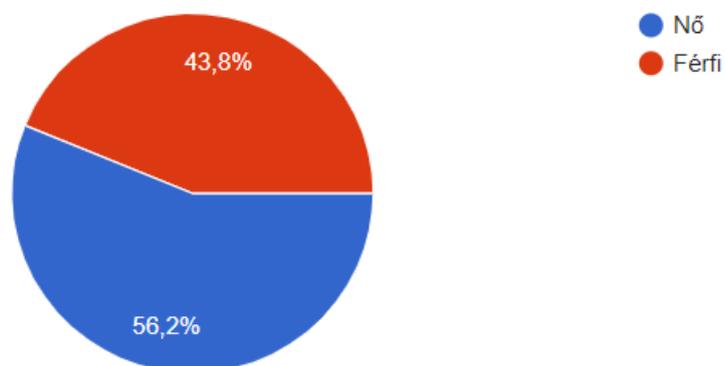
8. KÉRDŐÍV ELEMZÉS

Kutatómunkám ezen részénél egy kvantitatív módszert alkalmaztam, melyben egy általam elkészített online kérdőívet juttattam el a kitöltőkhöz, munkámat nagyban segítették a közösségi oldalak (facebook, twitter). A kérdőív elején pontos rövid leírást adtam a megkérdezetteknek a kérdőívről, ismerttettem velük annak lényegét és tartalmát, majd biztosítottam őket, hogy a kérdőív teljes mértékben anonim, a benne szereplő adatokat, kizárólag a szakdolgozatomhoz fogom felhasználni.

Ezzel a kérdőívvel, az embereknek a FinTech használati szokásait szerettem volna feltérképezni. A kérdőívben nem, kor és végzettség alapján felmért kimutatásokat tudtam csinálni.

Neme

73 válasz

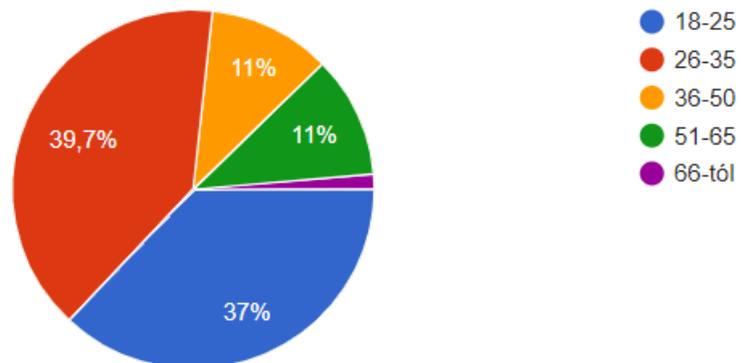


1. ábra a válaszolók nem szerinti megoszlása
Forrás: Saját készítés

A kérdőívet kitöltők aránya nemek szerint: 43,8% férfi és 56,2% nő

Életkora

73 válasz



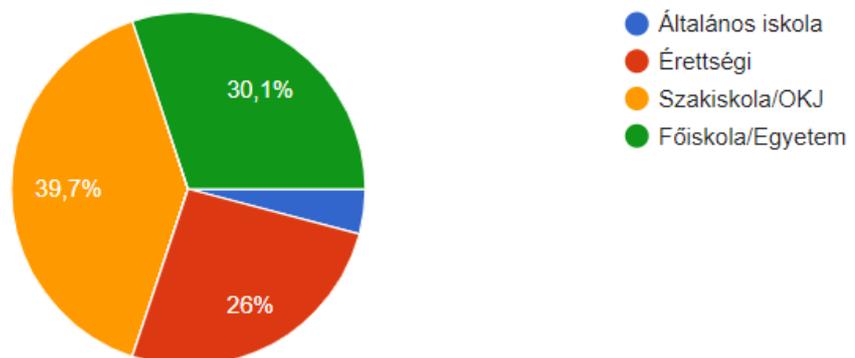
2. ábra a válaszolók életkor szerinti megoszlása

Forrás: Saját készítés

A válaszadók közül a legtöbben a 26-35 évesek voltak, összesen 29-en (39,7%) Őket követték a 18-25 évesek 27-en (37%). Mivel ez egy internetes kérdőív volt, ebből is látszik, hogy mivel a fintech eszközök használatához is kell internet így nagy valószínűséggel ezek a korosztályok használják a legtöbben. Mind a 36-55 és mind az 51-65 éves korosztálytól 11-11 választ kaptam, és a 66 év felettiektől csupán 1 válasz érkezett.

Legmagasabb végzettsége

73 válasz



3. ábra a válaszolók legmagasabb végzettség szerinti megoszlása

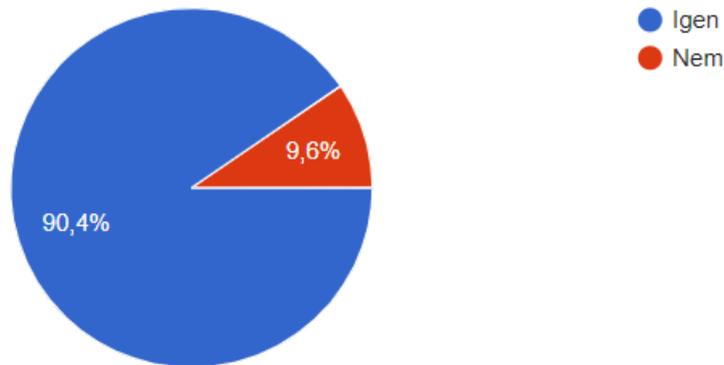
Forrás: Saját készítés

A 73 kitöltő közül legtöbben OKJ-s vizsgával rendelkeznek, 29 ember személyében képviselik magukat és ez a mintának 39,7%-a. Főiskolai vagy egyetemi végzettséggel 22

ember rendelkezik, míg érettségivel csak 19-en. A mintában 3-an szerepelnek általános iskolai végzettséggel.

Rendelkezik Ön bankkártyával?

73 válasz

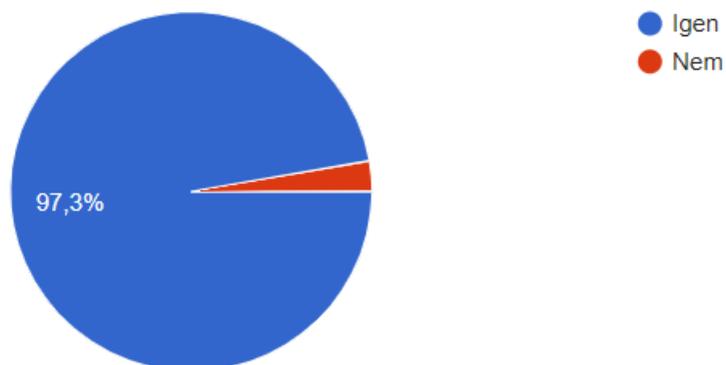


4. ábra a bankkártyával rendelkező válaszolók szerinti megoszlása
Forrás: Saját készítés

Azt gondolná az ember, hogy a mai világban már mindenki rendelkezik bankkártyával, akár online, akár fizikai bankkártyával. ennek ellenére még a mai napig is vannak olyan emberek, akiknek nincs bankkártyájuk. 66-an rendelkeznek bankkártyával, ami 90,4%-a a mintának és 7 embernek nincs.

Rendelkezik okostelefonnal?

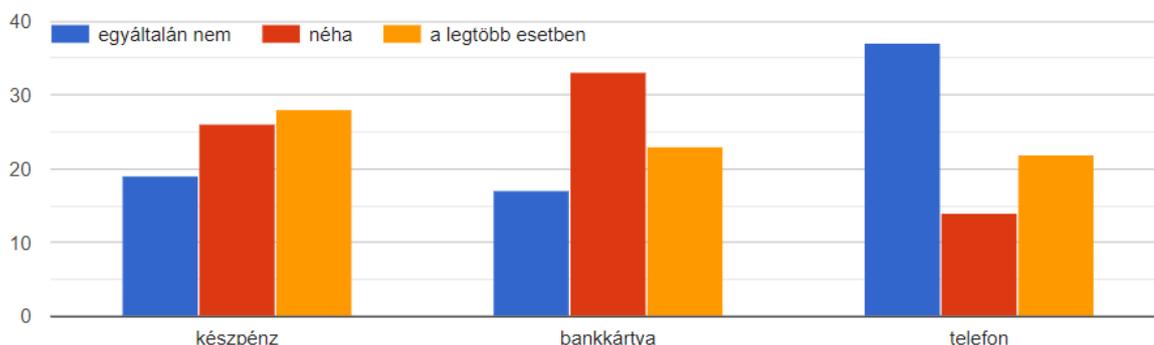
73 válasz



5. ábra az okostelefonnal rendelkező válaszolók szerinti megoszlása
Forrás: Saját készítés

Ami nem meglepő, az okostelefonnal rendelkezők száma. Szinte mindenki rendelkezik ilyen okos eszközzel, 2 ember kivételével.

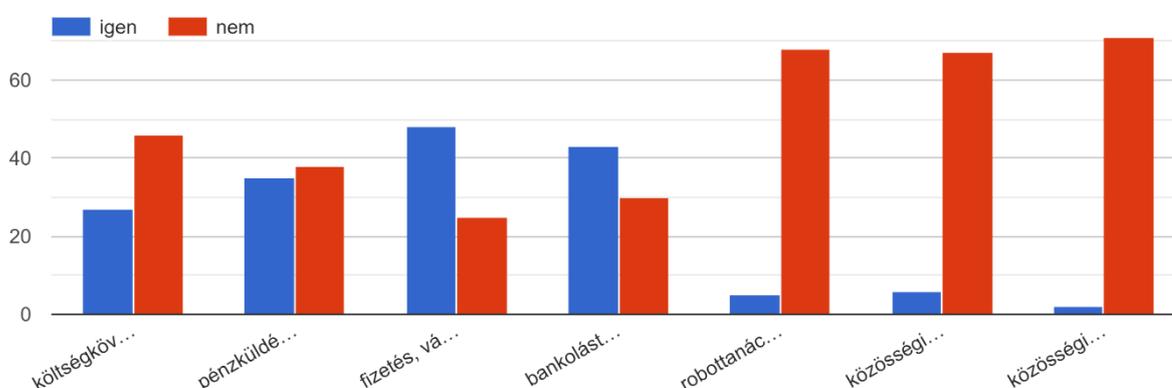
Melyik fizetési módot milyen gyakran használja



6. ábra fizetési módok szerinti megoszlása
Forrás: Saját készítés

Azt feltételeztem, hogy a mai modern világban többen használják a bankkártyás fizetést, mint a készpénzt, de a kitöltők válaszainak kiértékeléséből kiderült, hogy ez nem így van. A válaszolók közül a legtöbben, 28-an, még mindig a készpénzes fizetést részesítik előnyben. Habár a FinTech eszközök szempontjából összesítve telefonnal és bankkártyával együttvéve többen fizetnek, mint készpénzzel. Bankkártyával külön 23-an míg készpénzzel 22-en fizetnek. A válaszok egyéni kiértékeléséből kiderült, hogy akik a telefonos fizetést preferálják, azok nagyobb részt részesítik előnyben a bankkártyát, mint másodlagos fizetési opció. Ez a statisztika visszafele nem érvényes, mivel akik bankkártyával fizetnek legtöbbször azoknak a második opció a készpénzes fizetés. Ugyanakkor a készpénzes fizetők körében a bankkártyás fizetés a második legnépszerűbb lehetőség.

Használ ön?



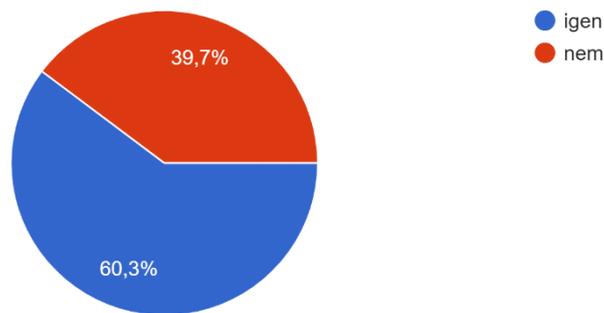
7. ábra FinTech alkalmazások használata szerinti megoszlása

Forrás: Saját készítés

Mint ahogy azt az oszlopdiaagramokon is lehet látni közösségi hitelezést, a közösségi finanszírozást és a robottanácsadást Magyarországon még nem igazán használják. Robottanácsadást 5-en közösségi finanszírozást 6-an míg közösségi hitelezést csak 2-en használják. Viszont a bankolást és a fizetést megkönnyítő alkalmazásokat már kimagaslóan sokan használják. Az előbbit 43-an míg az utóbbit 48-an használják. Pénzküldési alkalmazást, és költségkövető szoftvereket még mindig kevesebben használják, mint amennyien ezeket alkalmazzák. Pénzküldési alkalmazást 35-en, költségkövető alkalmazást meg csak 27-en használják.

Használ ön bármilyen nem hagyományos banknak a szolgáltatásait, vagy fintech cég szolgáltatásait (pl: revolut, N26, apple pay, paypal stb...)

73 válasz



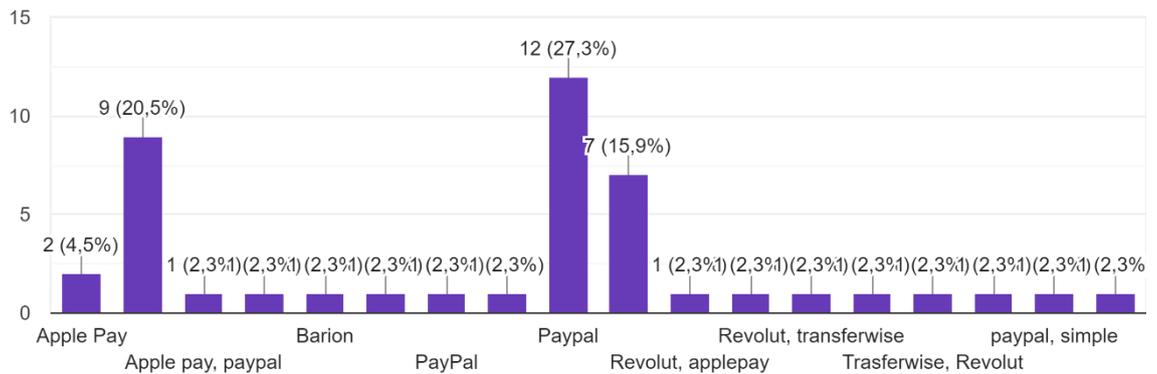
8. ábra FinTech cégek szolgáltatásainak használata szerinti megoszlása

Forrás: Saját készítés

Mint ahogy azt a 6-os ábránál is lehetett látni, vannak, akik nem használják semmi ilyes fajta szolgáltatásokat, de még így is 44-en azaz 60,3% használ FinTech eszközöket. Ezek az adatok részletesen a következő ábrán lesznek kifejtve.

Ha a fenti kérdésre igennel válaszolt, akkor milyen szolgáltatásokat használ?

44 válasz



9. ábra FinTech cégek szolgáltatásainak használata szerinti megoszlásának részletezése

Forrás: Saját készítés

A Revolut nagy térnyeréséből és saját tapasztalataimból azt gondoltam, hogy a kitöltők közül a legtöbben a Revolutot fogják használni, de a kitöltők válaszait egyesével értékelve kiderült, hogy a legtöbben a paypalt használják, 18-an. Másodikként az apple payt használják 15-en. 13-an használják a revolutot. Ebből az elemzésből ez a 3 tűnik a legtöbbször által használatosnak. 2-2 ember használja még a simplet és a transferwiseot és 1-1 ember használja a curveot és a bariont. A curve a revoluthoz hasonlít a legjobban.

ÖSSZEFOGLALÓ:

A szakdolgozatom a FinTech témáról szól. Mint láthatjuk ez az ágazat már nagyon régre visszanyúlik és rengeteg fejlődésen ment keresztül. Bemutattam a szabályozójának a fejlődését is a RegTechét, ez is a FinTechhez hasonlóan folyamatosan fejlődött, és főként a gazdasági válságok korában lépett nagy szinteket. Maga a FinTech elég szerteágazó, sok területet átfogó, de nem egy nagy céggént, mint bármely bank, hanem kis startup cégekként. Ezek a startup cégek felbecsülhetetlen mennyiségben vannak a piacon. A legfejlettebb része a FinTechnek a biztosítások, ezért ebbe szeretnek a befektetők pénzt finanszírozni. A mostani években London számít a FinTech központjának mivel ott van a legtöbb FinTech cég. A Porter féle elemzésből kiderült, hogy maga a FinTech ágazatban rengeteg potenciál van, de hogy milyen irányba fog fejlődni, azt még pontosan nem lehet megmondani. Rengeteg szereplője van az ágazatnak és rengeteg versenytárs van jelen. Ettől függetlenül látható, hogy a FinTech cégek együttműködésben állnak a hazai bankokkal, és ritkán látni,

hogy a pénzintézetek a FinTech tudását felvásárlással szerezik meg. A Swot analízisből megállapítható, hogy minden apró változás a FinTechben a hazai bankok működésére hatással van, és a közeljövőben a bankok elveszítik a nyereségük egy részét ennek köszönhetően. Még közrejátszik ebben a generációváltás is, mivel a fiatalabbak nagyobb részt fogják használni, az olcsóbb, innovatívabb megoldásokat. A kérdőívemből szintén megállapítható, hogy a fiatalok és a középkorúak nagyobb részt használják a FinTech nyújtotta adottságokat. Rengeteg erösséget és gyengeséget is feltárt ez az analízis. Erösségként megemlíthető a helyfüggetlen megoldások fejlesztése, az ügyfelek igényeire történő gyors reagálás és a 4G, illetve az 5G fejlesztések. Gyengeségként felhozható a lakosság alacsony pénzügyi helyzete, a pénzügyi innovációk hiánya az oktatásban. Emellett rengeteg lehetőség is van, ilyen például a jövő pénzügyi modelljeinek kiépítése, lojalitás csökkenése a hagyományos bankok irányába, és a mesterséges intelligencia. Talán a legnagyobb fenyegetést az adatvédelmi problémák és a kiberbűnözés jelenti. Összességében megállapítható, hogy a FinTech ágazat az elmúlt években nagy fejlődésen ment át, és rengeteg potenciál rejlik még benne a kockázati tőkebefektetők számára.

IRODALOMJEGYZÉK

Douglas W. Arner, János Barberis, and Ross P. Buckley (2017): FINTECH AND REGTECH IN A NUTSHELL, AND THE FUTURE IN A SANDBOX

https://www.researchgate.net/publication/322240254_FinTech_and_RegTech_in_a_Nutshell_and_the_Future_in_a_Sandbox Letöltve:2020.05.07

DOUGLAS ARNER; JÁNOS BARBERIS; ROSS BUCKLEY (2015): THE EVOLUTION OF FINTECH: A NEW POST-CRISIS PARADIGM?

https://www.researchgate.net/publication/313365410_The_Evolution_of_Fintech_A_New_Post-Crisis_Paradigm Letöltve:2020.05.10

Alejandro Castejón Teruel (2018): The rise of FinTech in the global financial markets

<https://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/7287/tfg-cas-ris.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Letöltve: 2020.05.10

moneybrewer.com (2020) What is P2P Lending? <https://moneybrewer.com/what-is-crowdlending/> letöltve: 2020.04.23

Simon Szabolcs (2019): Crowdfunding – a gyorsan fejlődő közösségi finanszírozás
<https://fintechzone.hu/crowdfunding-a-gyorsan-fejlo-do-kozossegi-finansziroz-as/> letöltve: 2020.04.23

Marshall Hargrave (2019): Insurtech www.virtualis.cash Letöltve: 2020.04.22

Ameer Rosic (2016): What is Blockchain Technology? A Step-by-Step Guide for Beginners
<https://blockgeeks.com/guides/what-is-blockchain-technology/> Letöltve: 2020.04.22

Dana Anspach (2019): What Is Robo Advisor and How Do They Work?
<https://www.thebalance.com/what-is-a-robo-advisor-and-how-do-they-work-4097134>
Letöltve: 2020.04.21

union.hu (2017): Így marad több pénz: 5 app és már trükkök <https://union.hu/blog/igy-marad-tobb-penzed> Letöltve: 2020.04.20

Antal-Mokos Zoltán – Balaton Károly – Drótos György – Tari Ernő (1997): Stratégia és tervezés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Bernardo, Nicoletti (2017): The Future of FinTech: Integrating Finance and Technology in Financial Services. Palgrave Macmillan, Cham.

Cbinsight (2019): The Global Unicorn Club. Forrás: <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies> Letöltve: 2020.04.13.

Cumming, J. Douglas – Schwienbacher, Armin (2018): Fintech venture capital. Forrás: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/corg.12256> Letöltve: 2020.04.12.

Diemers, Daniel – Lamaa, Abdulkader – Salamat, Jean – Steffens, Tom (2015): Developing a FinTech ecosystem in the GCC. Let's get ready for take off. Forrás: <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/Developing-a-FinTech-ecosystem-in-the-GCC.pdf> Letöltve: 2020.04.15.

Digitális Jólét Nonprofit Kft. (2019): Magyarország Fintech Stratégiája. A hazai pénzügyi szektor digitalizációja. 2019-2022. Összefoglalás. Forrás: <https://digitalisjoletprogram.hu/files/67/01/67018780db39d25c02d4b736abe8d1a1.pdf>
Letöltve: 2020.05.12.

Dinya László (2017): Vállalati stratégiák – stratégiai menedzsment. Eszterházy Károly Egyetem, Gyöngyös.

Findexable (2020): The Global Fintech Index 2020. The Global Fintech Index City Rankings Report. Forrás: https://findexable.com/wp-content/uploads/2019/12/Findexable_Global-Fintech-Rankings-2020exSFA.pdf Letöltve: 2020.04.17.

Garnier, Mark – Martyniuk, Daniel (2016): Fintech in CEE. Charting the course for innovation in financial services technology. Deloitte, Poland.

Gál Zoltán (2018): A nemzetközi pénzügyi rendszer fenntarthatóságának kihívásai és a FinTech forradalom. In: Parádi-Dolgos Anett – et al. (szerk.) (2018): Tanulmányok Kerekes Sándor 70. születésnapja tiszteletére. Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Kaposvár. p. 78-92.

Gilyén Ágnes (2018): Hamarosan bedobhatja a törölközőt az egyik nagy biztosító. Forrás: http://www.biztositasizemle.hu/cikk/nemzetkozihirek/usaazsia/hamarosan_bedobhatja_a_torolkozot_az_egyik_nagy_biztosito.8114.html Letöltve: 2020.05.13.

Global FinTech Hubs Federation (2019): The Future of Finance is Emerging: New Hubs, New Landscapes, 2018. Global Fintech Hub Report. Forrás: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-global-fintech-hub-report-eng.pdf Letöltve: 2020.04.16.

Haraszti István – Huber Béla – Orosz Beáta (2005): Projektfejlesztés Pályázatírás és Projektmenedzselés. Apor Vilmos Katolikus Főiskola Felnőttképzési Központ, Budapest.

Hoffmann Istvánné (2000): Stratégiai marketing. Aula Kiadó, Budapest.

Hoffmann Márta – Kozák Ákos – Veres Zoltán (2000): Piackutatás. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.

Katona István (2019): A fintech szektor növekedésének hatása a pénzügyi kultúrára és a pénzügyi szereplőkre. In: Csiszárík-Kocsir Ágnes – Varga János (2019): Vállalkozásfejlesztés a XXI. században IX./1. A negyedik ipari forradalom pénzügyi és környezeti kihívásai. Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, Budapest. p. 79-95.

Kerényi Ádám – Molnár Júlia (2017): A FinTech-jelenség hatása – Radikális változás zajlik a pénzügyi szektorban? Hitelintézeti Szemle, 16. évf. 3. sz. p. 32-50.

Lee, In (2016): Fintech: Ecosystem and Business Models. Advanced Science and Technology Letters. 142. sz. p. 57-62.

Lemák Gábor (2016): Íme Magyarország FinTech térképe. Forrás: <https://www.portfolio.hu/vallalatok/it/ime-magyarorszag-fintech-terkepe.228697.html>

Letöltve: 2020.05.12.

Minuszos.hu (2019): Csak jövő év elejére készül el a mesterséges intelligencia országstratégia. Forrás: <http://www.minuszos.hu/csak-jovo-ev-elejere-keszul-el-a-mesterseges-intelligencia-orszagstrategia/> Letöltve: 2020.05.14.

MNB (2017): Innováció és stabilitás. Fintech körkép Magyarországon. Forrás: <https://www.mnb.hu/letoltes/konzultacios-dokumentum.pdf> Letöltve: 2020.05.11.

NMHH (2019): Lakossági internethasználat. Online piackutatás 2018. Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság. Forrás: http://nmhh.hu/dokumentum/202180/lakossagi_internethasznalat_2018.pdf Letöltve: 2020.04.11.

Osztoivits Ádám – Bognár Dániel – Nagy Ádám Gusztáv (2017): Fintech. Lesz miről beszélni! Fintech & you Magazine. p. 14-21.

Otp Bank (2019): Mi is az a fintech? Forrás: <https://www.otpbank.hu/privatebanking/Hir?id=50321> Letöltve: 2020.05.11

Piac&Profit (2019): Ömlik a pénz a fintech világba. Forrás: <https://piacesprofit.hu/gazdasag/omlik-a-penz-a-fintech-vilagba/> Letöltve: 2020.04.16.

Piac&Profit (2017): A pénzügyi vállalatok tartanak az innovátoroktól. Forrás: https://piacesprofit.hu/kkv_cegblog/a-penzugyi-vallalatok-tartanak-az-innovatoroktol/,
Letöltve: 2020.05.07.

Porter, Eugene Michael (2008): Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Simon and Schuster.

Privátbankár (2020): Visa, Plaid, Revolut – Hatalmas felvásárlás a fintech ágazatban. <https://privatbankar.hu/cikkek/reszveny/visa-plaid-revolut-hatalmas-felvasarlas-a-fintech-agazatban-330481.html> Letöltve: 2020.05.12.

Románova, Inna – Kudinska, Marina (2016): Banking and Fintech: Challenge or Opportunity? Contemporary Issues in Finance: Current Challenges from Across Europe. 98. évf. p. 21-35.

Szörös Krisztina – Kresalek Péter (2013): Üzleti tervezés. A Porter-féle öt versenyerő modell. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest. Forrás: https://regi.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/0007_d1_1075_1077_uzletiterv/a_porter_fele_ot_versenyero_modell_qT8WgFRi0OVwbBKA.html Letöltve: 2020.04.21.

Turzó Ádám Pál (2014): Mutatjuk a számokat: ezen spórolnak a magyar bankok. Forrás: http://nmhh.hu/dokumentum/202180/lakossagi_internethasznalat_2018.pdf Letöltve: 2020.04.11.

Világgazdaság (2017): Megváltoztatják a pénzügyi iparágat a fintech cégek. Forrás: <https://www.vg.hu/penzugy/megvaltoztatjak-a-penzugyi-iparagat-a-fintech-cegek-528867/> Letöltve: 2020.04.28.

Xu, Howie (2018): In venture capital, it's still the age of the unicorn. In five years, unicorn startups have gone from a rare breed to the new normal. December. Forrás: <https://techcrunch.com/2018/11/11/age-of-the-unicorn/> Letöltve: 2020.04.18.