

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
KÜLKERESKEDELMI KAR
NEMZETKÖZI GAZDASÁG ÉS GAZDÁLKODÁS MESTER SZAK
LEVELEZŐ TAGOZAT

FINTECH MEGOLDÁSOK AZ ELLÁTÁSI LÁNC
FINANSZÍROZÁSÁBAN KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A KIS- ÉS
KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOKRA

Belső témavezető: Dr. Vallyon Andrea

Készítette: Zaja Blanka

Budapest 2020

TARTALOMJEGYZÉK

1. Bevezetés	4
2. Fogalmak és működési környezet bemutatása	7
2.1. Definíciók tisztázása.....	7
2.2. Banki finanszírozási modellek és részesedésük a kereskedelemfinanszírozásban	10
2.3. Alternatívák bemutatása.....	15
2.4. Fintech platformok és finanszírozási formák.....	17
2.5. Már működő Fintech megoldások az ellátási láncokon belül	21
3. Fintech megoldások a kis- és középvállalkozások finanszírozásában.....	23
3.1. Fintech hitelek részesedése az egyes befektetésekből, hitelezésekből.....	23
3.2. Milyen mértékben jelenhet meg a Fintech az ellátási láncok finanszírozásában, mennyiben jelentheti a banki hitelek kiváltását?	31
3.3. A kis- és középvállalkozási szegmensben jelenthet-e áttörést a Fintech által biztosított finanszírozás?	44
4. Szabályozás és kockázatok, a banki együttműködések hatásai	49
4.1. Szabályozási kérdések	49
4.2. A Fintech kockázati háttere.....	57
4.3. Bankok és a Fintech kapcsolata.....	59
4.4. Milyen viszony alakulhat ki a központi bank és a Fintech cégek között, milyen hatása lehet a monetáris politikára?	61
5. Eredmények.....	66
6. Összefoglalás.....	70
7. Irodalomjegyzék	72
8. Függelék.....	79
8.1. Interjú kérdések:	79
8.2. InnovationHub válaszok:	80
8.3. MKB Fintechlab Bársony Balázs Interjú elérhetősége:.....	83

ÁBRAJEGYZÉK

1. táblázat Bankközi közvetítésű kereskedelemfinanszírozási piacok 2011-ben.....	11
2. ábra_Hagyományos kereskedelemfinanszírozási formák aránya.....	12
3. ábra_Ellátási lánc finanszírozási formák aránya	13
4. ábra_Kereskedelemfinanszírozási termékek importon belüli aránya	14
5. ábra_Kereskedelemfinanszírozási termékek exporton belüli aránya	14
6. ábra_Fintech finanszírozási formák.....	19
7. ábra_Az amerikai alternatív finanszírozási piac mérete 2013-2017 között.....	25
8. ábra_Az európai online alternatív piac mérete és növekedése 2013-2016 között (kivéve az Egyesült Királyságot).....	28
9. ábra_Az európai online alternatív finanszírozási piac mérete és változása 2013-2016 között (beszámítva az Egyesült Királyságot).....	29
10. ábra_Közép-Kelet Európa Fintech piacainak mérete országonként 2016-ban	30
11. ábra_A L/C igénylések visszautasítási okai az afrikai bankok esetében	34
12. ábra_Igényelt kereskedelemfinanszírozási tranzakciók régiók szerint (jóváhagyott/visszautasított).....	36
13. ábra_A kereskedelemfinanszírozási ügyletek elutasításának okai globális vizsgálat alapján.....	36
14. ábra_Az ASEAN-ban működő Fintech cégek ügyfeleinek banki státusza.....	41
15. ábra_A digitális hitelekkel foglalkozó Fintech cégek alszegmensek szerint (ASEAN tagországok)	47
16. ábra_Az üzleti modellek által kiszolgált ügyfél típusok százalékos megoszlása	48
17. ábra_Alternatív pénzügyi tevékenységeket aktívan szabályozó joghatóságok részesedése	
18. ábra_Jogrendszerek aránya, amelyek lehetővé teszik az alternatív pénzügyi szektorok számára törvényi szabályozás nélküli működést.....	56
19. ábra_Szabályozott joghatóságok a szabályozás típusa szerint	57

1. BEVEZETÉS

Minden szakdolgozat megírásakor a hallgató olyan témát keres, amely újszerű vagy más perspektívát adhat egy korábban már többször is vizsgált jelenségnek. Nagyon sok dolgozat része már a gyors informatikai fejlődés, digitalizáció és az ezek által nyújtott új lehetőségek és gazdasági hatásainak bemutatása.

Az egyetemi órákon is az oktatók mindig próbálnak a hallgatók részére aktualitásokat megjeleníteni egy tanterven belül. A dolgozatom témája is egy ilyen újdonság felvillantásával fogalmazódott meg bennem Nemzetközi kereskedelem joga és gyakorlata órán, amikor felmerült, hogy a Letter of Credit konstrukciója helyett, valaki egy platformon keresztül is finanszírozhat egy szállítmányt.

A digitalizáció és az innovatív informatikai megoldások feltartóztathatatlanul betörtek a pénzügyi világba új megoldásokat kínálva azok számára, akik gyorsan és egyszerűen szeretnének ügyet intézni, pénzt átutalni, hitelt felvenni, vagy befektetni.

Tekintve, hogy a Fintech megoldások térnyerése jelenleg is felfutó ágban van, valamint folyamatosan változik ezen megoldások összetételének köre, az új jelenségre még a szabályozó szervek és nemzetközi intézmények sem dolgoztak ki átfogó, mindenre kiterjedő kutatási és mintavételi eljárási módokat, szabályokat, hitelesítési folyamatokat. Ennek vizsgálata jelenleg is zajlik és több fórum központi témája, így a terület megismerése és a lehetőségek feltérképezése nem is lehetne aktuálisabb.

Dolgozatom fő témaköre, hogy az innovatív Fintech megoldások mennyiben módosítják a kereskedelmen belüli szereplők finanszírozáshoz való hozzájutását, ezek megbízhatóságát és kockázatát. Kik számára lehet megoldás az innovatív ellátási lánc finanszírozás, milyen lehetőségekkel élhetnek azok, akik egy ilyen hatalmas láncolat kis részei?

Kutatási kérdésem tehát az értékláncban szereplő cégeknek milyen lehetőségük van kereskedelmi ügyleteik finanszírozására, valamint ezen cégek hogyan tudják kihasználni a technológia nyújtotta új megoldásokat?

A kérdés megválaszolására több hipotézist is felállítottam:

H1: Elsősorban a kis- és középvállalkozások finanszírozási problémáira és az ellátási láncba való bekapcsolódásában jelenthetnek előrelépést a Fintech megoldások, hitelek.

H2: A kis- és középvállalkozások bekapcsolódásának elősegítésével a Fintech megoldások, hitelek hozzájárulnak a kereskedelem bővüléséhez.

Ez az új pénzügyi terület jelentős mértékben szerteágazó és több ponton is kapcsolódik más jelenségekkel pl. a kereskedelem bővülés mértékével, az egyes országok kereskedelem

politikájával, a globális értékláncok változásával, így a téma széleskörűen kutatható. Dolgozatomban ebből kifolyólag igyekszem a kis- és középvállalkozásokat érintő jelenségekre fókuszálni, azon belül is a kereskedelemben való részvételükre vonatkozóan. A kis- és középvállalkozások szerepe jelentős egy adott ország gazdaságát tekintve. Az OECD tanulmánya szerint a kis- és középvállalkozások átlagosan a foglalkoztatottság 70%-át biztosítják és jelentős mértékben hozzájárulnak az értékteremtéshez, a hozzáadott érték 50 – 60%-át teremtik meg. A feltörekvő országokban a kis- és középvállalkozások a teljes foglalkoztatottság 45%-át a GDP 33%-át biztosítják.¹

A fenti adatokat tekintve indokolható, miért fontos ezen vállalkozások bekapcsolása a kereskedelmi folyamatokba és értékláncokba, mely egy fejlődő ország számára a gazdasági fejlődés alapját jelentheti.

A dolgozatom megírása során, valamint a hipotéziseim alátámasztásához elsősorban szekunder adatokra támaszkodom. Külföldi intézetek részéről több tanulmány is megjelent akár szabályozásra, akár az új technikai megoldások alkalmazására vonatkozóan. Ilyenek pl. a Kereskedelmi kamara ajánlásai, kiadványai, a Globális Pénzügyi Rendszer Bizottsága (CGFS) és a Pénzügyi Stabilitási Tanács (FSB) által írt tanulmányok, IMF, OECD, WTO, Világbank által kiadott jelentések. Tekintve a terület sokrétűségét, valamint az egyes Fintech megoldások értelmezésének eltérését továbbra is eltérő adatok állnak rendelkezésre nemzetközi szinten is. Ezen adatok összegyűjtését nagy mintavétellel képesek a nemzetközi intézmények összegyűjteni, szűrni, valamint ezeken belül is több kitétel és területi szűkítés értelmezhető. Ezen felül, tekintve a magyar Fintech szektor „fiatalságát” és egyelőre a szolgáltatás igénybevételének alacsony elterjedését, a kis- és középvállalkozásokra vonatkozó szolgáltatás nyújtás egyelőre nem értelmezhető a gazdaság egészére kiterjesztetten, így ezen a területen egyéni primer kutatás elvégzését nem teszi lehetővé. Azonban a vizsgálatok alapján elsősorban az a trend rajzolódik ki, hogy a bankokkal történő együttműködés jellemző a magyar Fintech szektorban, így a primer kutatást erre a területre terjesztettem ki. Primer kutatást elsősorban a jövőre vonatkozóan és Magyarországra vonatkoztatva az együttműködés és a magyar cégek bevonhatóságára kitérve végeztem, magyar bankok és Fintech szervezetek körében mélyinterjú keretében. Az interjúk lefolytatásának korlátozott lehetőségei miatt, elsősorban elektronikus levélen, valamint

¹ OECD (2017): Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy, Meeting of the OECD Council at Ministerial Level p. 6. Forrás: <https://www.oecd.org/industry/C-MIN-2017-8-EN.pdf>
Letöltve: 2020.02.22.

online vidékonferencián kerültek a feltett kérdések megválaszolásra, melyek a dolgozat mellékletét képezik.

A szekunder adatok olyan szempontból kerültek megvizsgálásra, hogy az adott hitelezés, szolgáltatás nyújtás a Fintech szektoron belül kellő mértékű-e ahhoz, hogy a kis- és középvállalkozások pénzügyi bevonását segítse, a banki kereskedelemfinanszírozás kiegészítője vagy pótló megoldása legyen, valamint, hogy a kis- és középvállalkozások képesek-e kihasználni ezeket ahhoz, hogy bekapcsolódjanak az ellátási láncba.

Az így kapott adatok összesítése alapján a dolgozatom végén levonva a konklúziókat a hipotéziseim megerősítését várom, mely lehetséges, hogy a jelenség „fiatalságát” tekintve még elhamarkodottnak tekinthető.

Dolgozatom első részeként bemutatom magát a Fintech jelenséget, a kapcsolódó definíciókat, a kereskedelemfinanszírozásban alkalmazott pénzügyi megoldásokat és ezek kapcsolatait. Ezt követően rátérek a kis- és középvállalkozásokat érintő kérdésekre, földrajzilag mely országokban, régiókban jelenthet előrelépést a Fintech megoldások alkalmazása, milyen kihívásokkal kell szembenéznie egy kis- és középvállalkozásnak egy kereskedelmi ügylet finanszírozásakor, milyen platformok állnak rendelkezésre, valamint a Fintech által biztosított lehetőségekkel szemben, milyen banki konstrukciók, vagy hagyományos kereskedelmi finanszírozási megoldások léteznek.

A második szakaszban bemutatom milyen módon jelenhet meg a Fintech az ellátási láncok finanszírozásában. Milyen kipróbált és működő megoldásokat kínálhat a Blockchain rendszer egy ellátási láncon belül, valamint bemutatom milyen mértékű a Fintech megoldások részesedése a befektetésekben és hitelezésekben.

Dolgozatom utolsó részében kitérek a szabályozási kérdésekre, valamint a kapcsolódó kockázati tényezőkre is. Ezen belül mintegy kitekintésként vizsgálom meg milyen módon alakulhat a Fintech cégek és a bankok kapcsolata a jövőben és akár már a jelenben is, az új pénzügyi megoldásokat tekintve és ezek az új szolgáltatások hogyan hathatnak a központi bankok intézkedéseire.

2. FOGALMAK ÉS MŰKÖDÉSI KÖRNYEZET BEMUTATÁSA

A bevezetőben leírtak alapján a Fintech megoldások igen széleskörűen jelenhetnek meg, mind a magánszférát érintően, mind az üzleti környezetet vizsgálva. Mindezek miatt dolgozatom elején szükségesnek tartom a vizsgált terület és jelenségek definíció szerinti bemutatását és a kutatási terület szűkítését. A fejezet további részében szeretnék kitérni az elérhető Fintech megoldásokra, azok különbözőségének bemutatására. Ezen felül még az ellátási lánc finanszírozás jelenleg működő banki, illetve Supply Chain Finance modelljeit is bemutatom. Továbbá egy átfogó képet szeretnék ábrázolni arról, milyen mértékben van már jelen a Fintech a kereskedelem és ellátási lánc finanszírozásban.

2.1. Definíciók tisztázása

Dolgozatom központi témája az ellátási láncok finanszírozása és azon belül is egy újszerű megoldás a Fintech megoldások bevonása a finanszírozási formákba és ezek kis- és közép vállalkozások számára való elérhetősége. Mindezek miatt szükségesnek tartom mind az ellátási lánc, a globális értéklánc, valamint a kereskedelemfinanszírozáshoz kapcsolódó definíciókat bemutatni.

Az értéklánc egyszerűen úgy definiálható, mint "A cégek és a munkavállalók tevékenységeinek teljes köre, annak érdekében, hogy a terméket a koncepció kitalálásától a végfelhasználóig és azon túl hozza"². Jellemzően egy értéklánc a következő tevékenységeket foglalja magában: tervezés, gyártás, marketing, terjesztés és támogatás a végső fogyasztó számára. Ezeket a tevékenységeket egyazon cégen belül lehet elvégezni vagy különböző cégek között felosztani. Az értéklánc és ellátási lánc közötti különbségekről és azok meghatározásáról több szakirodalomban is eltérő vélemények találhatók.

Az ellátási lánc fogalmáról és annak finanszírozási formáiról Globális ellátási lánc finanszírozási fóruma (Global Supply Chain Finance Forum – GSCFF) több nemzetközi intézmény együttműködésével kiadott egy pontosító anyagot, hogy értelmezésükben, az egyes finanszírozási formák keretében, mely fogalom alatt, milyen tartalmat szükséges érteni.

A dokumentumban megkülönböztetésre kerül a fizikai ellátási lánc, valamint a pénzügyi ellátási lánc fogalma.

A fizikai ellátási lánc (Physical Supply Chain – PSC) olyan szervezetek, emberek, tevékenységek, információk és erőforrások rendszere, amelyek részt vesznek egy termék

² OECD (2012): Mapping Global Value Chains, Working Party of the Trade Committee p. 7. Forrás: https://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains_web_usb.pdf Letöltve: 2020.02.22.

vagy szolgáltatás eladótól a vevőig történő eljuttatásában, akár belföldön, akár határokon átnyúlóan. A fizikai ellátási lánc tevékenységei a természeti erőforrásokat, alapanyagokat és alkatrészeket félkész és késztermékekké alakítják át, amelyeket a végfelhasználónak szállítanak. Ez a gazdasági funkciók alapja, amelyek alátámasztják a felmerülő pénzügyi igényeket, ennek megfelelően a pénzügyi ellátási lánc elemeinek támogatniuk kell ezen tevékenységek ellátását.³

A pénzügyi ellátási lánc (Financial Supply Chain – FSC) azon pénzügyi folyamatok, események és tevékenységek láncolata, amely pénzügyi támogatást nyújt a fizikai ellátási lánc résztvevőinek. A pénzügyi ellátási lánc menedzsmentje a vállalati menedzsment gyakorlatának és tranzakcióinak körébe sorolható, amelyek megkönnyítik az áruk és szolgáltatások vásárlását, eladását és fizetését, mint például szerződéses keretek meghatározása, megrendelések és számlák feladása, az ezekhez kapcsolódóan küldött és kapott áruk összeegyeztetése, a tevékenységek ellenőrzése és nyomon-követése, beleértve a készpénzbeszedést, a támogató technológia bevezetését, a likviditás és a működőtőke kezelését, a kockázatsökkentést, például a biztosítás és a garanciavállalások alkalmazását, valamint a kifizetések és a cash-flow kezelését. Az FSC menedzsmentje magában foglalja az FSC igényeinek kielégítését segítő közreműködők körét, például belső vállalati funkciókat, kereskedő feleket és szolgáltatókat, az ellátási lánc automatizálását és a pénzügyi szolgáltatások teljes skáláját.⁴

Az ellátási lánc működtetését a partnerek egymás közötti kereskedelme biztosítja, melyhez kapcsolódóan szükséges tisztázni magának a kereskedelemfinanszírozásnak a fogalmát is. Mi a kereskedelemfinanszírozás? A kereskedelemben legtöbbször eltér az az időpont, mikor az exportőr elvárná az áru kifizetését és amikor az importőr fizetni tud. Ennek áthidalását a gyakorlatban hitellel vagy fizetési garanciával oldják meg a felek. A kereskedelemfinanszírozás olyan hitelt, fizetési garanciákat és biztosítást nyújt, amelyek megkönnyítik az áru vagy szolgáltatás kifizetését olyan feltételekkel, amelyek mind az exportőr, mind az importőr számára megfelelőek. A legtöbb hitel, fizetési garancia és biztosítás rövid lejáratú, 90 napos futamidejű. Bizonyos esetekben a kereskedelmi hitelt több ideig lehet meghosszabbítani, különösen olyan árukategóriák esetében, amelyek hosszabb gyártási és szállítási ciklusnak vannak kitéve, például repülőgépek és beruházási eszközök.⁵ A globális és a helyi bankok olyan termékek széles választékával támogatják a

³ Global Supply Chain Finance Forum (2016): Standard Definitions for Techniques of Supply Chain p. 17

⁴ Global Supply Chain Finance Forum (2016): Standard Definitions for Techniques of Supply Chain p. 17

⁵ WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p. 11

nemzetközi kereskedelmet, amelyek segítenek ügyfeleiknek a nemzetközi fizetések és a kapcsolódó kockázatok kezelésében, valamint a szükséges működőtőke biztosításában. A „kereskedelemfinanszírozás” kifejezést általában olyan banki termékekre alkalmazzák, amelyek kifejezetten kapcsolódnak az alapjául szolgáló nemzetközi kereskedelmi tranzakciókhoz (érthető ezalatt az export vagy import).⁶

A bevezetőben megjelölésre került, hogy dolgozatomban elsősorban a kis- és középvállalkozások szempontjából vizsgálom a Fintech megoldások alkalmazhatóságát az ellátási láncokon belül. Ennek következtében szeretném még kijelölni, pontosan mely meghatározás alapján definiálható a kis- és középvállalkozás.

Szükségnek tartom kiemelni, hogy a kis- és középvállalkozások szabványos nemzetközi meghatározása nem létezik. A kis-és középvállalkozásokat az egyes országokban a jogszabályok eltérően határozzák meg, különösen azért, mert egy vállalat „kicsi” és „közepes” dimenziója a hazai gazdaság méretéhez viszonyítva eltérő lehet. Statisztikai célokból az OECD a kis-és középvállalkozásokat olyan vállalkozásoknak nevezi, amelyek akár 249 főt foglalkoztathatnak, a következő bontásban: mikro (1–9), kicsi (10–49) és közepes (50–249). Ez biztosítja a legjobb összehasonlíthatóságot, figyelembe véve az országok közötti eltérő adatgyűjtési gyakorlatot, valamint, hogy egyes országok eltérő konvenciókat alkalmaznak.⁷

Már a dolgozat elején többször is említettem a Fintech-et mint gyűjtő fogalmat, azonban mit is lehet érteni ezalatt?

A Globális Pénzügyi Rendszer Bizottsága (CGFS) és a Pénzügyi Stabilitási Tanács (FSB) riportja szerint: A „Fintech” széles körben meghatározható, mint technológiailag engedélyezett pénzügyi innováció, amely új üzleti modelleket, alkalmazásokat, folyamatokat vagy termékeket eredményezhet, amelyek jelentős hatást gyakorolnak a pénzügyi piacokra, a pénzügyi intézményekre és a pénzügyi szolgáltatások nyújtásának feltételeire.⁸ Az OECD tanulmánya szerint a Fintech-ek olyan nem banki intézmények, amelyek fejlett technológiákat alkalmaznak a hagyományos banki tevékenységek elvégzésére. A Fintech big data-t és felhőalapú technológiákat használ, újonnan

⁶ Committee on the Global Financial System CGFS (2014): Papers No 50 Trade finance: developments and issues p. 3.

⁷ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs p. 49.

⁸ Committee on the Global Financial System, Financial Stability Board (2017) - Fintech credit, Market structure, business models and financial stability implications p.2.

meghatározott szolgáltatásokat nyújt a kereskedelemfinanszírozás, a piaci hitelezők, a mikrohitelzés és a „robo-befektetési platformok” területén.⁹

Mindezen fogalmak tisztázása szükséges ahhoz, hogy a kutatás során felmerülő fogalmak és kapcsolódó tevékenységek azonos módon értelmezhetők legyenek.

2.2. Banki finanszírozási modellek és részesedésük a kereskedelemfinanszírozásban

Az IMF jelentése szerint jelentős átalakulást lehetett tapasztalni a globális értékláncok kialakulásával a nemzetközi kereskedelmen belül. A korábban jellemzően nagyvállalatok közötti kereskedelem és a nagyvállalatok finanszírozását biztosító nagyméretű és kiterjedt nemzetközi hálózattal rendelkező bankok mellett, egyre nagyobb teret nyernek az értékláncok integrálódásával a kis- és középvállalkozások, valamint a kisebb banki és nem banki szereplők. A kis- és középvállalkozások hagyományosan főleg egy ország hazai piacán tevékenykedtek, azonban a globális értékláncokba való integrálódással, mint újabb finanszírozást igénylő szereplők jelentek meg a kereskedelemfinanszírozás területén, melynek következtében a későbbiekben bemutatásra kerülő akadályok is felmerültek.¹⁰

A bankok által közvetített kereskedelemfinanszírozás méretére vonatkozóan a Committee on the Global Financial System (CGFS) becslése, hogy 2011-ben 6,5–8 trillió USD értékben valósult meg bankok által közvetített kereskedelemfinanszírozás, melyből megközelítőleg 2,8 trillió USD volt akkreditív (Letter of Credit).¹¹

⁹ OECD (2017): Fintechs and the Financial Side of Global Value Chains Statistical Implications p.3.

¹⁰ Cornelia Lotte van Wersch (2019): Statistical Coverage of Trade Finance – Fintechs and Supply Chain Financing, IMF Working Paper p.5

¹¹ Committee on the Global Financial System CGFS (2014): Papers No 50 Trade finance: developments and issues p.10

Bankközi közvetítésű kereskedelemfinanszírozási piacok 2011-ben

1. táblázat

Bankközi közvetítésű kereskedelemfinanszírozási piacok 2011-ben			
Ország	Kereskedelmi finanszírozás (milliárd USD)		Az árukereskedelem százalékos aránya
	Átlagos negyedéves állomány	Éves folyó érték	
Globális becsült érték	1625-2100	6500-8000	36-40
			Korrigált: 30-35
Nemzetközi adatforrások			
Akkreditív (SWIFT)		2,782	15
ICC kereskedelmi nyilvántartás		1,958	11
Nemzeti adatok			
Átfogó belföldi lefedettség			
Brazília	25	57	24
Kína	218	871	47
Hong Kong SAR	44	131-175	29-38
India	82	164	41
Olaszország	83	249-332	47-63
Korea	76	304	56
Spanyolország	25	76-101	23-31
Részleges lefedettség			
Ausztrália	9	35	14
Franciaország	50	149-199	23-31
Németország	47	187	53
Mexikó	8	8	2
Egyesült Királyság	23	92	16
Egyesült Államok	69	274	14
Nemzeti adatok összegezve	736	2,500-2,700	
Összes ország számított átlaga			31-34
Átfogó lefedettség			38-43

Forrás: Committee on the Global Financial System CGFS (2014) – Saját szerkesztés¹²

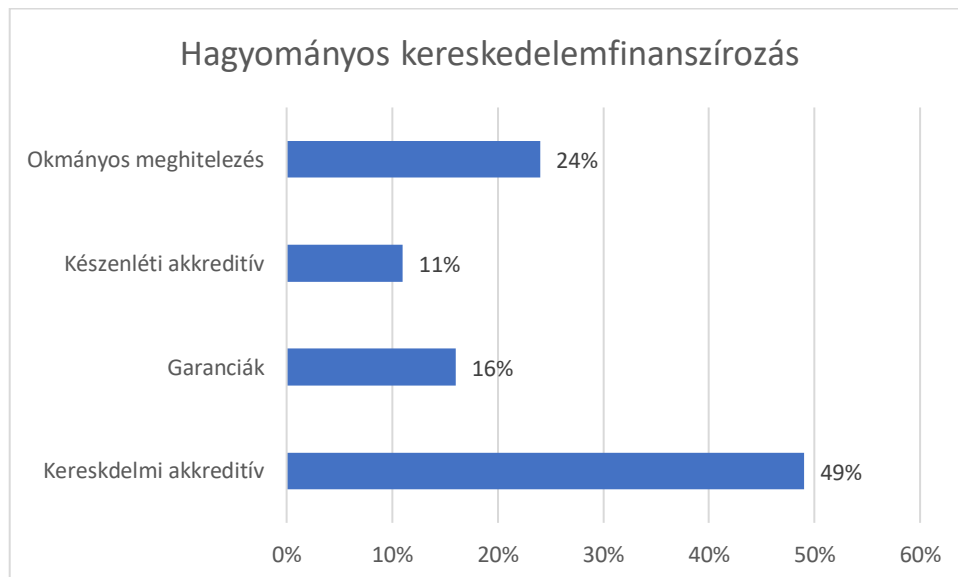
A legnagyobb bankok, a bankok által közvetített kereskedelemfinanszírozás globális kínálatának 25-33%-át adják, a fennmaradó finanszírozási igényeket a helyi és regionális bankok elégítik ki. Az árukereskedelem százalékában mérve a bankközvetítésű finanszírozás a globális kereskedelem 36-40%-át adja. Korrigált értéken ez 30-35%, amennyiben

¹² Committee on the Global Financial System CGFS (2014): Papers No 50 Trade finance: developments and issues p.10 – Saját szerkesztés

kiszűrésre kerülnek olyan finanszírozási eszközök, melyeket több banki intézmény egyszerre biztosít egyazon igénybe vevő részére.

Globális értelemben a bankközvetített kereskedelemfinanszírozás jelentősen növekedett az elmúlt évtizedben, különösen 2006 végét követően, bár a további növekedést megakadályozta a Lehman Brothers pénzügyi intézet csődje, majd a gazdasági válság kitörése. A növekedés üteme az utóbbi években jelentősen eltérő volt az országok között. A feltörekvő gazdaságok piacain jelentős mértékben bővült a kereskedelemfinanszírozás, melyben elsősorban a feltörekvő gazdaságok bankjai egyre nagyobb részt vállalnak.

Melyek a legelterjedtebb finanszírozási formák a bankok által közvetített kereskedelemfinanszírozáson belül?



Forrás: International Chamber of Commerce (2018) – Saját szerkesztés¹³

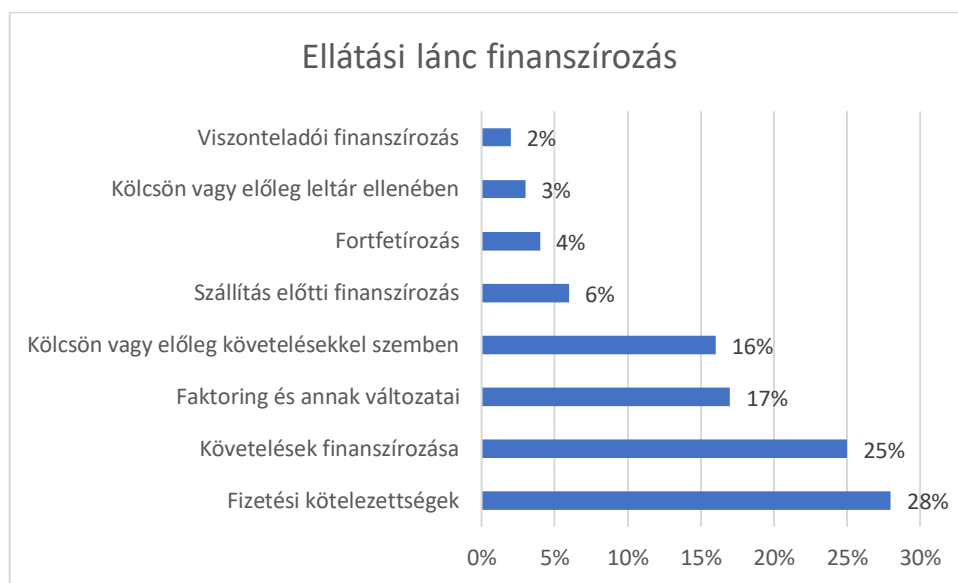
1. ábra

Hagyományos kereskedelemfinanszírozási formák aránya

A hagyományos kereskedelemfinanszírozáson belül a kereskedelmi akkreditív továbbra is meghatározó finanszírozási forma. A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara 2018-as felmérése szerint, a kereskedelemfinanszírozáson belül, az igényelt finanszírozási konstrukciók csaknem felét teszik ki. A hagyományos akkreditíveket (Letter of Credit) évszázadok óta használják, és általában a bankok kínálják. Ide tartoznak a szállítás előtti rövid lejáratú

¹³ International Chamber of Commerce (2018): Global Trade – Securing Future Growth p.46. - Saját szerkesztés

kölcsönök és garanciák, amelyeket bankok közvetítenek az exportőr (szállító) és az importőr (vásárló) között. Mivel az akkreditív feldolgozása túlnyomórészt kézzel és gyakran még mindig papír alapon történik, költséges, összetett és munkaigényes pénzügyi szolgáltatást jelent. Ezek a hátrányok indokolhatják az ellátási lánc finanszírozás új formái felé való elmozdulást, mely a vállalatközi nyílt számlafinanszírozás megjelenését eredményezte. Ennek ellenére az akkreditív még mindig elsődleges eszköz a nemzetközi kereskedelemben megjelenő kockázatok kezelésében, abban az esetben, ha valamely ismeretlen piacra kíván belépni az adott vállalat.



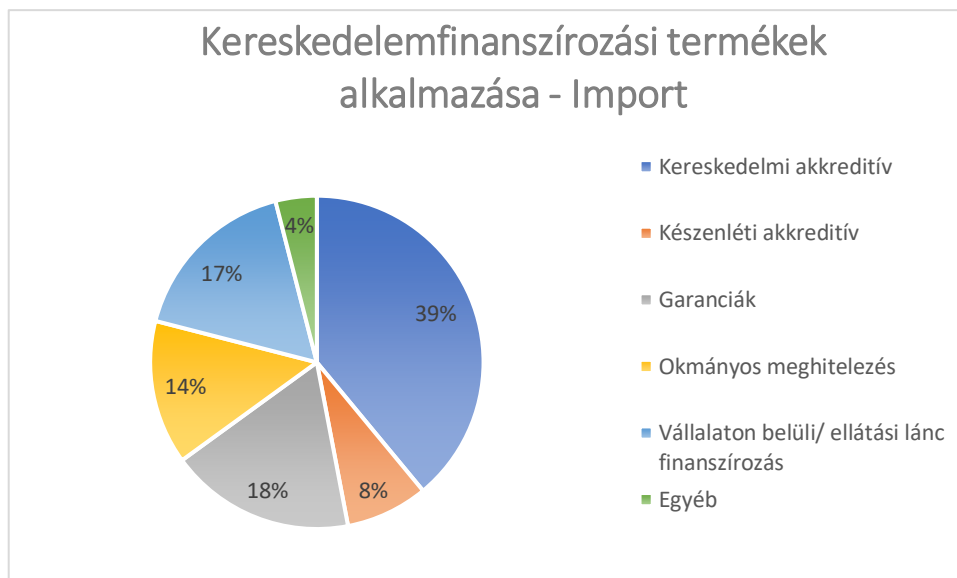
Forrás: International Chamber of Commerce (2018) – Saját szerkesztés¹⁴

2. ábra

Ellátási lánc finanszírozási formák aránya

Az ellátási lánc finanszírozási rendszerén belül a fizetési kötelezettségek megvásárlása/eladása jelenti a legelterjedtebb finanszírozási forrást, ennek aránya a 2018-as felmérés alapján 28% százalék volt a kezdeményezett finanszírozási igények között.

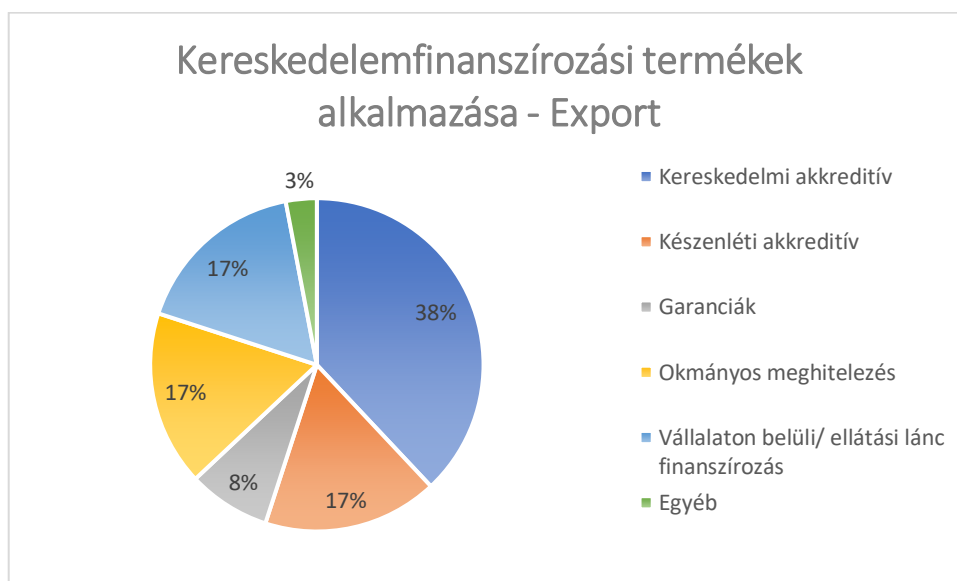
¹⁴ International Chamber of Commerce (2018): Global Trade – Securing Future Growth p.46. - Saját szerkesztés



Forrás: International Chamber of Commerce (2016) – Saját szerkesztés¹⁵

3. ábra

Kereskedelemfinanszírozási termékek importon belüli aránya



Forrás: International Chamber of Commerce (2016) – Saját szerkesztés¹⁶

4. ábra

Kereskedelemfinanszírozási termékek exporton belüli aránya

A kereskedelemfinanszírozás import és export ügyleteken belül indított finanszírozási igények arányát vizsgálva, továbbra is jelentős a kereskedelmi akkreditív alkalmazása. Ezek

¹⁵ International Chamber of Commerce (2016): Rethinking Trade & Finance p. 42. - Saját szerkesztés

¹⁶ International Chamber of Commerce (2016): Rethinking Trade & Finance p. 43. - Saját szerkesztés

mellett az okmányos meghitelezés, valamint a vállalaton belüli ellátási lánc finanszírozás nyer egyre nagyobb teret a kereskedelemfinanszírozás területén belül.

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által végzett felmérés szerint összegezve a bankok által közvetített kereskedelemfinanszírozáson belül még mindig az akkreditív a legelterjedtebb finanszírozási forma. Aránya az indított bankközvetített kereskedelemfinanszírozáson belül 41%, a garanciák aránya ezzel szemben csak 22%. Az okmányos meghatalmazás aránya 19%, az ellátási lánc finanszírozáson belüli megoldások aránya 11%. A bankok általi visszautasítások aránya azonban az egyes finanszírozási formáknál igen eltérő: a legmagasabb arány az ellátási lánc finanszírozáson belül látható 16%-a a kezdeményezett kereskedelemfinanszírozási ügyleteknek, az akkreditíven és a garanciákon belül ez az arány 12%, az okmányos meghatalmazáson belül csak 5%.¹⁷

2.3. Alternatívák bemutatása

A bankok általi kereskedelemfinanszírozás alternatívájaként, több olyan már most is alkalmazott megoldás alakult ki, melyek a digitális fejlődésnek köszönhetően teret nyertek. Ilyen az ellátási láncon belüli finanszírozás, mely főleg vállalatok között alkalmazott és melynek egy elterjedt formája a nyílt számlafinanszírozás. Emellett azonban számos vállalatok közötti finanszírozási megoldás is ide érhető, például folyószámlahitelek, az általános kereskedelmi és egyéb kölcsönök, a lízing és az eszközalapú finanszírozás, azonban ezek nem képezik a vizsgálat tárgyát.

Az ellátási lánc finanszírozása úgy határozható meg, hogy finanszírozási és kockázatcsökkentési gyakorlatok és technikák kerülnek alkalmazásra az ellátási lánc folyamatainak és tranzakcióinak befektetett forgótőke és likviditás kezelésének optimalizálása érdekében. Az SCF-t általában a nyílt számlafinanszírozással történő kereskedelemre alkalmazzák, és az ellátási láncon belüli pénzügyi események váltják ki. Az alapul szolgáló kereskedelmi folyamatoknak a pénzügyi szolgáltató(k) általi láthatósága az ilyen finanszírozási megállapodások szükséges alkotóeleme, amelyet egy technológiai platform engedélyezhet.¹⁸

A nyílt számlafinanszírozás elsősorban a hagyományos bankok által biztosított finanszírozási formák helyettesítésének céljából jött létre, mint például az akkreditív és a szállítás előtti rövid lejáratú hitelek kiváltása. Nyílt számla kereskedelem során a szállítók az árukat és a kapcsolódó dokumentumokat közvetlenül a vevőnek szállítják le, mielőtt a

¹⁷ International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p. 102

¹⁸ OECD (2017): Fintechs and the Financial Side of Global Value Chains Statistical Implications p.5.

fizetés esedékes lenne, így a nyílt számlafinanszírozás kereskedelme a vevők számára a legvonzóbb.¹⁹ A kereskedelem sokrétűsége és összetettsége miatt nincs átfogó minden szegmensre kiterjedő módszer a kereskedelemfinanszírozási piac méretének és összetételének mérésére, a létező néhány becslés szerint a bankok által garantált kereskedelemfinanszírozás a forgalom 10–30%-át teszi ki, míg a fennmaradó rész (70–90%) a vállalatok közötti, hitelkontingensek által szervezett nyílt számlakereskedelem révén valósul meg.²⁰

Az ellátási lánc finanszírozás keretén belül általában a lánc központi vagy legnagyobb vállalata használja ki jó hitelminősítését annak érdekében, hogy beszállítói jobb finanszírozási pozíciót érjenek el. A finanszírozás egy erre kialakított portálon keresztül valósul meg, ahol a vevő, ebben az esetben a nagyvállalat beszállítója, feltölti a számlát a portálra, melyet elfogad az SCF szolgáltató és kifizeti a határidő előtt a szállító részére a finanszírozás díját levonva a számla összegét. A számla esedékességekor a szállító részére kifizetésre kerül az ellenérték. A vállalatközi finanszírozás magában foglalja a hitelt, amelyet vagy az importőr közvetlenül az exportőrnek nyújt, vagy fordítva. Ez a finanszírozási módszer gyakran „nyílt számlafinanszírozás” tranzakció formájában valósul meg, különösen a régóta fennálló üzleti kapcsolatok esetén.²¹

A cégközi hitel az ellátási láncon belüli finanszírozás másik elterjedt formája, ahol beszélhetünk eladói hitelről vagy vevői hitelről az irányultságtól függően. A nagy vállalati szereplők hitelképességüket növelhetik a követelések diszkontálásával, vagy a fizetési kockázat csökkentésére kereskedelmi hitelbiztosítás megkötésével. A vevők és az eladók közötti régóta fennálló kapcsolatok miatt a két fél dönthet úgy, hogy a tranzakciókat „nyitott számlán” rendezzi, azaz a késedelmes fizetés jóváírását az egyik vagy a másik fél automatikusan megadja.

A bemutatott lehetőségek elsősorban a tőkeerős cégek és kis kockázatú piacok esetén jelentenek nagyobb versenyelőnyt a hagyományos banki finanszírozással szemben. A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara felmérése szerint a legtöbb nagy cég valamilyen bank vagy IT cég közreműködését kéri az ellátási lánc finanszírozásának megvalósítására. A tőkeerős nagyvállalatok közül, melyek stratégiai kérdésnek tekintik a finanszírozási

¹⁹ OECD (2017): Fintechs and the Financial Side of Global Value Chains Statistical Implications p.4.

²⁰ OECD (2017): Fintechs and the Financial Side of Global Value Chains Statistical Implications p.4.

²¹ World Economic Forum (2017): The Role of Law and Regulation in International Trade Finance: the Case of Correspondent Banking White paper p. 6.

platformot, melyen keresztül megvalósítható az ellátási lánc finanszírozási megoldás, cégen belül fejleszti le a felületet saját kereskedelemfinanszírozásuk lebonyolítására.

2.4. Fintech platformok és finanszírozási formák

A Fintech hitelre vonatkozóan nincs egységesen elfogadott definíció. Tág definíciója úgy határozható meg, mint olyan hitellel kapcsolatos tevékenységek összessége, amelyet online (elektronikus) platformok segítenek, melyeket nem a kereskedelmi bankok működtetnek. Ezek a platformok nem egységesek, azonban közös vonásuk, hogy hatalmas mennyiségű, ügyfelekkel kapcsolatos információt dolgoznak fel. Ezek a platformok segítenek összekapcsolni a hitel felvevőket a hitelezőkkel (befektetőkkel). A joghatóságtól függően ezeket a platformokat „peer-to-peer (P2P) hitelezők”, „kölsön-alapú közösségi finanszírozók” vagy „piaci hitelezők” -nek nevezik. Ide tartoznak azok a platformok is, amelyek saját mérlegüket használják a kölcsönfelvevők és a hitelezők közvetítéséhez és ezek finanszírozásához. A Fintech hitelezésre egyelőre még nem vonatkoznak azok a prudenciális szabályok, melyek a bankok tevékenységét szabályozzák. Emiatt a Fintech hitelezés az alternatív hitelpiac részének tekinthető.

Egy egyszerű peer-to-peer (P2P – ponttól pontig tartó) üzleti modellben az online platform alacsony költségű, szabványosított hitelkérelmezési folyamatot biztosít, és megkönnyíti a hitelfelvevők és a befektetők (hitelezők) közvetlen egyeztetését és egymás közötti tranzakcióit. A leendő hitelfelvevők információkat szolgáltatnak saját pénzügyeikről és a projektről, amelyhez finanszírozást keresnek, a befektetők ezt követően felülvizsgálják a platformon ezeket az adatokat (leggyakrabban csak akkor, amikor a platform már megerősítette ezeket az információkat). Amint a hitelfelvevő és a hitelező igényei megfelelnek egymásnak és elfogadásra kerül az ügylet, azonnal életbe lép a kettőjük közötti hitelszerződés. Amikor a kölcsön kiutalásra került a hitelfelvevő részére, a platform (vagyis annak működtetője) a továbbiakban ügynökként jár el, meghatározott díjazás ellenében. A platform nyilvántartást vezet, összegyűjti a hitelfelvevők visszafizetéseit, elosztja a cash flow-kat a befektetők számára és kezeli a teljesítetlen kötelezettségek behajtását. A platformok legtöbbször kiegészítő szolgáltatásokat nyújtanak, mint pl a hitelkérők átvilágítása, hitelár képzés, annak érdekében, hogy a befektetők részére minél részletesebb információkat biztosítsanak a hitel nyújtásához. A szerzett információk általában egy hitelminősítési értékelésben jelennek meg, amely alapul szolgál a hitelár képzéséhez és a kamatláb meghatározásához, melyek rögzített árakat jelenthetnek a befektetők számára. A platformok emellett részleges védelmet is nyújtanak a hitelek nem teljesítésének esetén.

Több ország esetében már létrehoztak olyan alapot, amelyet arra terveztek, hogy kiegészítse a befektetőknek történő kifizetéseket, ha egy hitelfeltevő nem teljesít.

A hitelek kezelése során több platform is biztosít felügyeleti és kiszolgálási funkciókat, melyek hasonlóak a bankok hitelmenedzselési eljárásaihoz. Azonban ezekben az esetekben hiányzik a bankok által biztosított saját mérlegből történő finanszírozás. A másik jelentős különbség a Fintech hitelnyújtás és a hagyományos hitelezők között, hogy a Fintech esetében nincs olyan fióktelep hálózat kialakítva, mint pl. a bankok esetében, valamint a digitalizációs eszközök segítségével módosul a személyi és hitelbírálati folyamat is. A Fintech hitelezés esetében olyan algoritmusok és gépi tanulási technikák kerülnek alkalmazásra, melyek hatással vannak a hitelfelvételi döntésekre. A hitelezési folyamat során a Fintech hitelt biztosítók sokkal szélesebb adatsort tudnak értékelni, mint általában a hagyományos hitelezők, ide tartoznak olyan nem hagyományos információk csatornák, mint az online kiadási magatartások vagy a közösségi médiában fellelhető információk, valamint a digitális lábnyomok.²²

A közösségi tőkefinanszírozás és az eredeti érmekibocsátások (ICO-k) további potenciális finanszírozási források a vállalkozások számára, ideértve a kis- és középvállalkozásokat is. A közösségi tőkefinanszírozás lehetővé teszi a befektetők részére vállalati rész szerzését. Ez a típusú tőkefinanszírozás inkább az Egyesült Királyságban, kevésbé az Amerikai Egyesült Államokban és a Kínában elterjedt. Ezzel szemben az érmekibocsátások, jelenthetik a digitális érme kibocsátást, vagy a szerzett érték digitális megjelenítését.²³

A már működő Fintech finanszírozási formák az alábbiak szerint kategorizálhatók és foglalhatók össze:

²² Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner, Feng Zhu (2018): Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues p. 33.

²³ Asian Development Bank Institute (2019) SME Finance in Asia: Recent Innovations in Fintech Credit, Trade Finance, and Beyond p. 7.



Forrás: University of Cambridge (2014) – Saját szerkesztés²⁴

5. ábra

Fintech finanszírozási formák

- 1 Peer to peer azaz ponttól-pontig tartó üzleti hitelezés: Adósság alapú ügyletek magánszemélyek és meglévő vállalkozások között, melyek legtöbbször kis- és középvállalkozások, ahol a sok egyedi hitelező bármely hitel nyújtásához hozzájárulhat.
- 2 Adomány alapú közösségi finanszírozás: Az egyének kis összegeket adományoznak egy adott jótékonyági projekt nagyobb finanszírozási céljának elérése érdekében, miközben nem kapnak anyagi megtérülést cserébe.
- 3 Számlakereskedés: A cégek kedvezményesen adják el számláikat egyéni vagy intézményi befektetők számára, hogy azonnal megkapják a pénzeszközöket, ahelyett, hogy a lejárat idejéig megvárnák a számlák kiegyenlítését.

²⁴ University of Cambridge (2014): Understanding alternative finance, The UK Alternative Finance Industry Report p. 8 - Saját szerkesztés

- 4 Peer to peer azaz ponttól-pontig tartó fogyasztói hitelezés: Ebben a hitelezési formában a magánszemélyek online platformot vesznek igénybe, ahol nagy számú magánszemélytől vehetnek fel kölcsönt kis összegben, melyek nagyrészt fedezetlenek.
- 5 Közösségi részvények: A közösségi részvények kifejezés azokra a visszavonható tőkerészesedésekre vonatkozik, mely a részvénytőke egy formája, mely a társadalom által elfogadott szövetkezeti és közösségi előnyökkel jár együtt. Az ilyen típusú tőkerészre vonatkozó jogot csak szövetkezeti társaságok, közösségi haszonszervezetek és jótékonyági társaságok bocsáthatják ki.
- 6 Tőke alapú közösségi finanszírozás: Egy adott üzleti részesedés eladása más befektetés ellenében adott számú befektető részére, mely formát főleg a korai szakaszban lévő vállalkozások alkalmazzák.
- 7 Jutalom alapú közösségi finanszírozás: Az egyének egy adott projekt megvalósulására adományoznak azzal a várárással, hogy kézzelfogható (de nem pénzügyi) jutalmat vagy terméket kapnak később, hozzájárulásukért cserébe.
- 8 Nyugdíj vezérelt konszolidálás: Ez a megoldás lehetővé teszi főleg a kis- és középvállalkozások tulajdonosai / igazgatói számára, hogy felhalmozott nyugdíjalapjaikat saját vállalkozásukba történő befektetés céljából használják fel. Ehhez gyakran fedezetként szellemi tulajdonjogaikat használják fel.
- 9 Hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok: A hitelezők fedezetlen adóssághitelezettséget kapnak, amely egy hosszabb időtáv letelte után kerül visszafizetésre. Szerkezetében hasonló a kötvény megvásárlásához, de eltérő jogokkal és kötelezettségekkel.²⁵

A fentiek alapján elmondható, hogy a kis- és középvállalkozások számára több hitelfelvételi szolgáltatás is elérhető, legyen az közösségi finanszírozás vagy ponttól pontig tartó hitelezés, vagy egy adott Fintech cég által biztosított mérleg alapú hitelezés. A befektetői oldalon ezzel szemben állhatnak magánszemélyek, vállalatok, intézmények, vagy akár bankok is a Fintech cégekkel való együttműködésük keretében.

²⁵ University of Cambridge (2014): Understanding alternative finance, The UK Alternative Finance Industry Report p. 8

2.5. Már működő Fintech megoldások az ellátási láncokon belül

A teljes ellátási lánc, a szerződések, tranzakciók, kifizetések nyomonkövetésére több tanulmány is a blockchain technológiát látja megoldásnak és úttörő lehetőségnek. A Blockchain felhasználható fizikai vagy digitális eszközök rögzítésére, nyomon követésére, megfigyelésére és tranzakciójára, költséghatékony és átlátható módon. Ezenkívül a tárgyak internetével, az intelligens szerződések és a blokklánc kombinációjával új modellt nyújthat az ellátási lánc logisztikájának és az általuk támogatott üzleti modellek újratervezéséhez és ezzel hatékonyabbá, átláthatóbbá és végső soron befogadóbbá teszi őket. Ezen tulajdonságok felfedezése mentén egy hét bankból álló úgynevezett Digital Trade Chain elnevezésű európai uniós konzorcium működik együtt az IBM-mel, hogy a blockchain technológiát kihasználva egy kereskedelemfinanszírozási platformot hozzanak létre. A cél az, hogy megkönnyítsék a határokon átnyúló kereskedelmet az európai kis- és középvállalkozások számára. Hasonló elven indult el az amerikai SkuChain, melynek célja a feltörekvő gazdaságokban lévő finanszírozói oldalt összekösse a fejlődő gazdaságokban lévő ügyfelekkel, annak ellenére, hogy ezen kapcsolatoknak még nincs történelmileg kialakult kereskedelmi háttér és a cégekkel kapcsolatban még nem állnak rendelkezésre kereskedelmi tevékenységükre, történetükre vonatkozó információk.

Egy másik amerikai vállalkozás, a Hijro egy blokkláncon alapuló pénzügyi operációs hálózatot fejleszt ki a globális kereskedelem számára, amely valós idejű vállalkozások közötti fizetéseket, ellátási láncfinanszírozást és peer-to-peer működőtőke-piacot kínál, amely banki partnereket és nem bankhitelezőket egyaránt bevon egy alternatív platformon keresztül, a globális ellátási lánc szereplői részére történő egyszerűbb kölcsön biztosítására.²⁶

Mennyiben egyszerűsítheti a blockchain technológia a kereskedelemfinanszírozást? A láncon belül létrejövő intelligens szerződések önmaguktól élesednek, amennyiben az ehhez korábban beállított paraméterek a felek részéről teljesülnek pl. feltöltésre kerül az áruk érkezési kódja vagy a lejárat dátum élesedik. A felek által egyhangúan megállapított kiváltó eseményeket szoftveresen kódolják be az ellátási láncba, így harmadik fél nem tud a láncon kívül állva módosítani a folyamatot. Ezekkel a lépésekkel helyettesíthetők például a banki jóváhagyási és ellenjegyzési folyamatok pl. az akkreditívek esetén.²⁷

²⁶ International Finance Corporation (2017): Beyond Fintech: Leveraging Blockchain for More Sustainable and Inclusive Supply Chains p. 1-3.

²⁷ Cornelia Lotte van Wersch (2019): Statistical Coverage of Trade Finance – Fintechs and Supply Chain Financing, IMF Working Paper p.9.

A blockchain lehetővé teszi, hogy több fél tranzakciót végezzen egyetlen, megosztott, decentralizált könyvelésen keresztül, ahol mindegyik fél azonos módon látja a főkönyvet, de senki sem tudja függetlenül irányítani vagy manipulálni a benne szereplő tartalmat. A blockchain technológián belül is megkülönböztethetünk típusokat. Privát blokkláncok azok, amelyek egyetlen szervezetre korlátozódnak, kizárólag a szervezet határain belül működnek. A konzorciumi blokkláncok több szervezet között oszlanak meg, de a részvételhez kifejezett beléptetési joggal kell rendelkezni. Nyilvános blokkláncok azok, amelyek a nyilvános interneten működnek (például Bitcoin, Ethereum), és bárki számára hozzáférhetők. Ezen rendszerek funkciójukban is eltérhetnek. Az intelligens szerződések, bizonyos kód alapján beépíthetők a cégek könyvelésébe, így rögzítve az ügyletek értékeit, de minden esetben közös vonás, hogy egy sor titkosítás kombinációja támasztja alá a lánc hitelességét, amely minden résztvevő fél megegyezésén alapul. Ezzel lehetővé teszik az információk biztonságát és minden esemény a láncon belül rögzítésre kerül. Vitás esetben ilyenkor nincs szükség másik félre az egyes események bizonyítására. Az ilyen láncolatok kiépítése egy biztonságosabb, gyorsabb és átláthatóbb együttműködést alakíthatnak ki az együttműködő felek között, mellyel csökkenthetők a tranzakciós költségek.²⁸

²⁸ International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p 231.

3. FINTECH MEGOLDÁSOK A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSÁBAN

A kereskedelemben tapasztalt finanszírozási igény és a szemben álló finanszírozási képesség közötti eltérés jelentős mértékben befolyásolja, hogy a kis- és középvállalkozások ellátási láncba való bekapcsolódáshoz szükséges tőkéje, milyen mértékben pótolható, hogyan tudnak hozzájutni azon forrásokhoz, melyek elengedhetetlenek a normál működés és a további bővülés és piacra lépés szempontjából. A fejezetben bemutatom, mely területeken jelenhet meg a Fintech mint alternatív finanszírozási forrás egy kis- és középvállalkozás részére, valamint milyen egyéb mód van rá, hogy a bekapcsolódást elősegítsék hitelezések nélkül is ezen Fintech megoldások.

3.1. Fintech hitelek részesedése az egyes befektetésekből, hitelezésekből

A Fintech hitelezési tevékenységek igen alacsony bázisról indultak, de jelentős bővülést mutattak az elmúlt években.

A CCAF (Cambridge Centre for Alternative Finance) becslése szerint 284 milliárd USD értékben került sor hitelnyújtásra 2016-ban, mely jelentős bővülés tekintve a 2013-as becslült 11 milliárd USD értéket.²⁹

2018-ban a Fintech cégekbe történő befektetés globális szinten elérte a 112 milliárd USD-t. A Fintech cégekbe történő befektetések mértéke 2017 és 2018 között a duplájára nőtt.³⁰

Kínában 2018 első felében az új hitelnyújtás mintegy 13%-át tette ki a Fintech hitelek aránya. Az Egyesült Államokban a Fintech hitelállomány, a CCAF szerinti adatok alapján, körülbelül 4%-át tette ki az általános nettó hitelezésnek 2016-ban. A hitelezés mértéke eltér az egyes piaci szegmensek között. 2016-ban az Egyesült Királyságban a bankok által hasonló fogyasztói szegmensnek biztosított hitelekkel összehasonlítva a Fintech hitelezéssel, a kis- és középvállalkozások által igénybe vett hitelek 15%-át tette ki. Az Egyesült Államokban a 2017-ben nyújtott fedezetlen személyi kölcsönök 36% -át tette ki a Fintech cégek által biztosított kölcsönök aránya. A Fintech jelzálogkölcsön becslült összege az Egyesült Államokban 2016-ban a teljes hitelállomány 8–12%-át tette ki.³¹

Európán belül a Fintech hitelezés leginkább az Egyesült Királyságban örvend nagy népszerűségnek. A piac vizsgálatakor az alábbi adatok lehetnek szembetűnőek a korábban

²⁹ Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner, Feng Zhu (2018): Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues p. 33

³⁰ <https://www.statista.com/topics/2404/Fintech/> Letöltve: 2020.04.13.

³¹ Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner, Feng Zhu (2018): Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues p. 34.

már megjelölt Fintech platformok szerinti bontás alapján. 2014-ben a Peer to peer hitelezés keretében kölcsönzött összeg elérte a 73 222 GBP-t. Az üzleti vállalkozások 63% -ának növekedett a profitja, 53% -uk pedig a foglalkoztatás növekedését látta a finanszírozás megszerzése óta. A számlakereskedés esetében 56 075 GBP volt a szegmensben az átlagos növekedés.³²

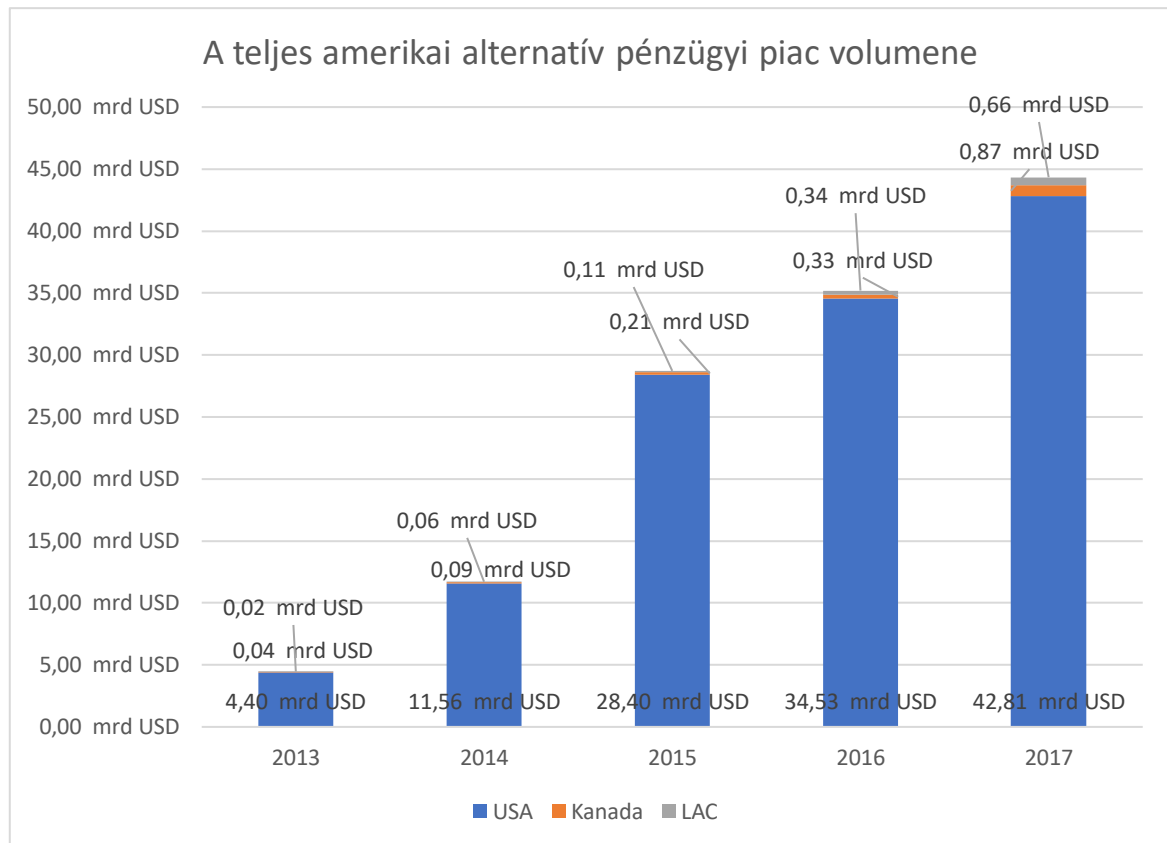
Az összegyűjtött adatok alapján egy folyamatosan bővülő területről beszélhetünk, amely területen a kockázati tőkebefektetések értéke folyamatosan növekszik, valamint a befektetések növekedésével a hitelnyújtási szolgáltatások is egyre nagyobb mértékben bővíthetnek. Azonban a hitelnyújtások aránya még közel sincs olyan szinten, hogy kellő módon reagálhassanak a megjelenő hiteligényekre a kis- és középvállalkozások részéről.

Az egyes régiókban végzett felmérések alapján minden területen mást jelent a Fintech hitelezés és egyéb szolgáltatás igénybe vétele, a piac eltérően bővül.

A CCAF felmérése szerint az amerikai kontinensen 2017-ben alternatív finanszírozási piac összesített értéke 26%-kal nőtt a 2016-os 35,2 milliárd USD-ről 44,3 milliárd USD-re.³³

³² University of Cambridge (2014): Understanding alternative finance, The UK Alternative Finance Industry Report p. 9.

³³ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.19.



Forrás: University of Cambridge (2018): – Saját szerkesztés³⁴

6. ábra

Az amerikai alternatív finanszírozási piac mérete 2013-2017 között

Az amerikai piacon az Amerikai Egyesült Államok rendelkezik a legnagyobb alternatív finanszírozási piaccal. Összességében 2013-2017 között a piac évente átlagosan 88,5% -kal nőtt. Az amerikai piac teljes értékének legnagyobb részét az Amerikai Egyesült Államok adja, 97% -os piaci részesedéssel. Az Amerikai Egyesült Államok alternatív pénzügyi piaca nemcsak a legnagyobb piac az amerikai földrészen, hanem Kína után a világ második legnagyobb piacát jelenti.³⁵ 2017-ben az Amerikai Egyesült Államok alternatív finanszírozási piacának mérete elérte a 42,81 milliárd USD-t.

Kanada teljes részesedése az amerikai piac teljes értékéből alacsony, ám jelentősen növekszik az előző év azonos időszakához viszonyítva. Jelenleg hozzávetőlegesen 2% -kal járul hozzá az amerikai piac teljes forgalmához. Az Amerikai Egyesült Államok és Kanada együttesen teszik ki az online alternatív finanszírozási tér teljes forgalmi értékének 99% -

³⁴ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 20. – Saját szerkesztés

³⁵ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 20

át.³⁶ Azonban Kanada alternatív finanszírozási piacának részesedése 2017-ben mindössze 87 millió USD-t jelentett szemben az Amerikai Egyesült Államok milliárdos nagyságrendű piacával.

Az amerikai piacon történő ügyletek nagyrésze az Amerikai Egyesült Államokban bonyolódik le, azonban az alábbi forgalmi értékek országokként is jelentős mértékűnek mondhatók: Kanada (867,6 millió USD), Brazília (216,4 millió USD), Mexikó (151,1 millió USD), Chile (150,7 millió USD), Kolumbia (50,6 millió USD), Argentína (29,9 millió USD) és Peru (29,3 millió USD). Az előző éves forgalomhoz viszonyítva ezekben az országokban a piaci bővülés jelentős mértékű volt.³⁷

A teljes piacon a mérleg alapú üzleti hitelezés 7,3 milliárd USD-t tett ki 2017-ben, amely a piaci 16,3%-át jelentette. Azon hitelfelvevők, akik ezt a hitelezési eljárást választják, 60%-a ismételten igénybe veszi ezt a lehetőséget.³⁸ A peer-to-peer hitelezés ezzel szemben az amerikai piac mindössze 3,4%-át tette ki a teljes piaci hitelezésnek 2017-ben és az ismételt hitelfelvevők aránya ennél a modellnél csak 24% volt.³⁹

Az egyes régiók közötti bővülés mértéke eltérő, mely nagyban függ a meglévő bankrendszerbe való beágyazottságtól, valamint az egyes személyek, vállalatok kockázatvállalási hajlandóságától is. Az európai piac, összehasonlítva az amerikai, és azon belül is az Amerikai Egyesült Államokban működő piaccal nagyságrendileg kisebb, azonban folyamatosan bővül.

2017-ben az alternatív finanszírozási volumen egész Európában 36%-kal, 7,67 milliárd EUR-ról 10,44 milliárd EUR-ra nőtt. Ennek az értéknek a 68%-át az Egyesült Királyságban történt ügyletek értéke adja. 2016-ban az Egyesült Királyság piaci részesedése ezzel szemben 73% volt, melyhez viszonyítva a 2017-ben mért részesedés már visszaesésnek mondható.⁴⁰ Az Egyesült Királyság hozzájárulását nem számolva, 2017-ben az európai alternatív finanszírozási piac összértéke 3,3 milliárd EUR volt. A piaci volumen 2016-hoz

³⁶ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 20

³⁷ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 21.

³⁸ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 24.

³⁹ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 25.

⁴⁰ Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wenzlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 22

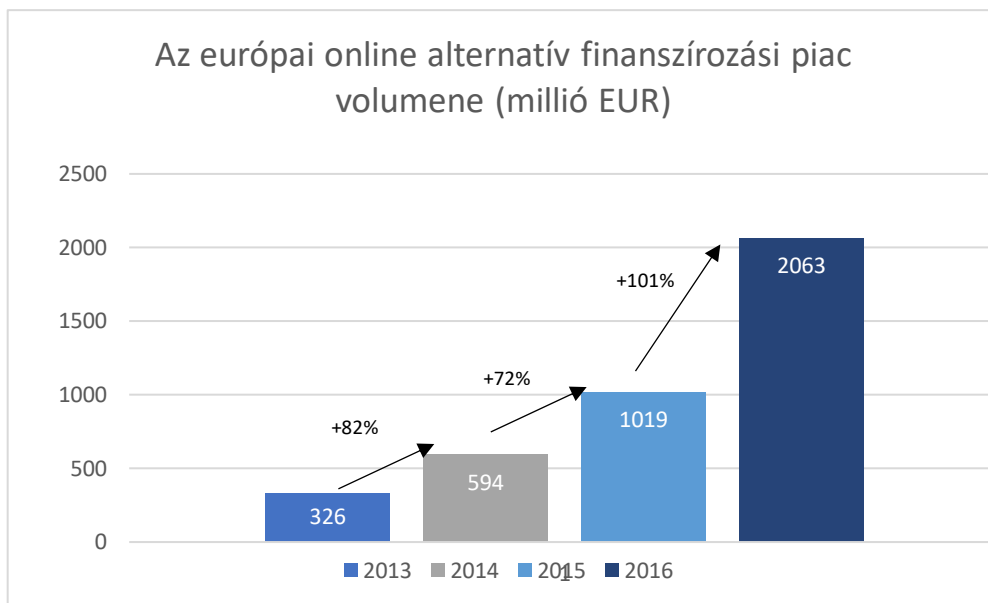
képest 63%-kal nőtt.⁴¹ A felmérés eredményei között kiemelik, hogy az európai piacokon belül több országban a működő alternatív finanszírozási platformok nagy százaléka volt külföldi tulajdonban, így például Romániában a platformok 87%-a, Szlovákiában 75%-a, Belgiumban és Dániában 73%-a és Svájcban a platformok 68%-a volt külföldi tulajdonú⁴². A fentiekből következtethető, hogy már működő, más országban elismert platformok kezdtek terjeszkedésbe Európa szerte, melynek feltétele az adott országban történő kellő tőkével való rendelkezés a határokon átnyúló üzleti tevékenység folytatásához. Ez kapcsolható a jelenleg meglévő tőkebőséghez, mely felhasználásával és a kockázati tőkebefektetésekkel tovább bővíthető a Fintech szektor. Az Egyesült Királyság mellett jelentősebb piaccal rendelkezik Franciaország (661,37 millió EUR), Németország (596,81 millió EUR), Hollandia (281,19 millió EUR), Olaszország (240,66 millió EUR), Finnország (196,76 millió EUR) és Svédország (196,38 millió EUR).⁴³ Az alternatív finanszírozási formák közül a peer-to-peer hitelezés magánszemélyek részére 41%-ot tett ki az európai piacon, míg az üzleti hitelezés 14%-ot tett ki. Mely alapján látható, hogy a Fintech megoldások az európai piacon inkább a magánszemélyeket célozzák elsősorban.⁴⁴ Kiemelendő, hogy a peer-to-peer fogyasztói hitelezés 2017-ben a világon leinkább elterjedt hitelezés forma volt.

⁴¹ Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 23.

⁴² Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 26.

⁴³ Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 26.

⁴⁴ Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 32.



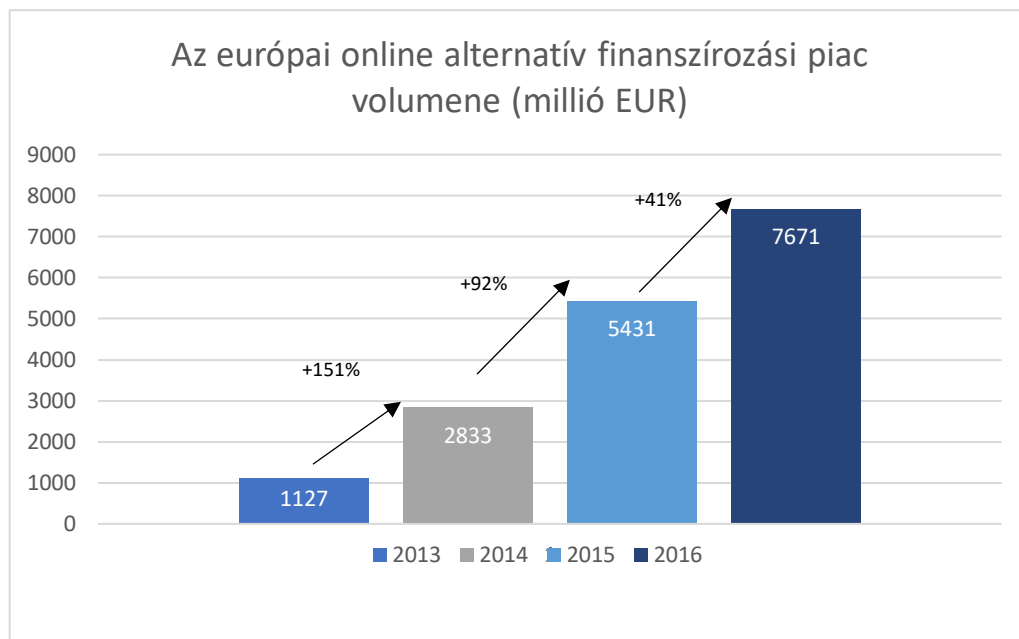
Forrás: A. Fraile Carmona et al (2018) – Saját szerkesztés⁴⁵

7. ábra

Az európai online alternatív piac mérete és növekedése 2013-2016 között (kivéve az Egyesült Királyságot)

Vizsgálva az Európai piacot elmondható, hogy az amerikai piacokhoz hasonlóan szintén jelentős növekedés figyelhető meg a 2013 és 2016 évek között. A legnagyobb növekedést a 2015 és 2016 évek között lehet megfigyelni, itt 101%-os volt a piaci bővülés. Ezek az értékek nem tartalmazzák az Egyesült Királyság alternatív finanszírozási piacának méretét.

⁴⁵ A. Fraile Carmona, A. González-Quel Lombardo, R. Rivera Pastor, C. Tarín Quirós, J. P. Villar García, D. Ramos Muñoz, L. Castejón Martín (2018) Competition issues in the Area of Financial Technology (FinTech) p. 25.



Forrás: A. Fraile Carmona, et al (2018) – Saját szerkesztés⁴⁶

8. ábra

Az európai online alternatív finanszírozási piac mérete és változása 2013-2016 között
(beszámítva az Egyesült Királyságot)

Amennyiben az Egyesült Királyság piacának adatait is beleszámítjuk az európai piacon bonyolított ügyletek értékébe, látható, hogy a növekedés volumene alacsonyabb, azonban az Egyesült Királyság a legjelentősebb piac Európán belül, tekintve, hogy 2016-ban több mint 5 milliárd EUR-val járult hozzá az európai piacon bonyolított alternatív finanszírozási ügyletek értékéhez.

A fenti adatok alapján, leginkább az Egyesült Királyságban növekszik az alternatív finanszírozási piac mérete, azonban még ezen a területen belül is főleg a magánszemélyek részére kínálják hitelezési és egyéb pénzügyi szolgáltatásaikat a Fintech vállalatok. Azonban már ezzel egyidőben kisebb mértékben a kis- és középvállalkozások is egyre nagyobb számban vesznek igénybe alternatív finanszírozási szolgáltatásokat, melyek azt jelentik, hogy az Egyesült Királyságban már kellően tőkeerősek azon cégek, akik képesek ilyen jellegű finanszírozást biztosítani.

⁴⁶ A. Fraile Carmona, A. González-Quel Lombardo, R. Rivera Pastor, C. Tarín Quirós, J. P. Villar García, D. Ramos Munoz, L. Castejón Martín (2018) Competition issues in the Area of Financial Technology (FinTech) p. 25.



Forrás: A. Fraile Carmona, et al (2018) – Saját szerkesztés⁴⁷

9. ábra

Közép-Kelet Európa Fintech piacainak mérete országonként 2016-ban

Közelítve Magyarország felé, a Közép- és Kelet-Európa országainak Fintech piaci méretét tekintve Magyarország mindössze 83 millió EUR méretű piaccal rendelkezik, szemben Lengyelország 856 millió EUR-t kitevő piacával. Az MNB Fintech stratégiai kiadványában, valamint több tanulmányban is kiemeli, hogy a magyar piac egyelőre még nagyon kezdeti fázisban jár, azonban már egyre több Fintech innováció érhető el hazánkban. Mindezek egyelőre, tekintve a kezdeti fázist, elsősorban az online fizetési megoldásokra korlátozódnak leginkább. Ilyen pl. mobiltárca, mobilon keresztül történő pénzküldés. A hazai piacon egyre több start up vállalkozás kínál valamilyen új digitális finanszírozási, vagy pénzügyi megoldást, mely egyre több felhasználót érhet el.⁴⁸

A fent összefoglalt adatok alapján kiemelhető, hogy egy gyorsan növekvő piaci szegmens a Fintech hitelezés és a befektetések jelentős része áramlik Fintech megoldásokat kínáló cégekhez. A Fintech szektor bővülésével párhuzamosan bővíthet azon hitelnyújtó képességük is, melyek legalább egy részét biztosíthatják a kereskedelemfinanszírozásban felmerült hiány csökkentésének.

⁴⁷ A. Fraile Carmona, A. González-Quel Lombardo, R. Rivera Pastor, C. Tarín Quirós, J. P. Villar García, D. Ramos Munoz, L.Castejón Martín (2018) Competition issues in the Area of Financial Technology (FinTech) p. 26.

⁴⁸ Magyar Nemzeti Bank (2019): Fintech Stratégia p.16.

3.2. Milyen mértékben jelenhet meg a Fintech az ellátási láncok finanszírozásában, mennyiben jelentheti a banki hitelek kiváltását?

A nemzetközi kereskedelemben egy vállalat nem vehet részt anélkül, hogy kintlévőségeinek fedezését, valamint a várható kifizetésig tartó likviditását valamilyen módon ne tudja biztosítani. A kereskedelemfinanszírozásban a legnagyobb mértékben a rövid lejáratú hitelek valamilyen formában történő megjelenése biztosítja a termék, szolgáltatás ellenértékének beérkezési határidejéig, a vállalat likviditásának fenntartását. Éppen ezért ebből a szemszögből vizsgálom a kis és közepes vállalatok finanszírozásának lehetőségeit az ellátási láncon belül.

3.2.1. A kereskedelemfinanszírozási hiány, valamint a finanszírozáshoz való hozzáférés mértéke és hatása a kis- és középvállalkozásokra

A feldolgozott tanulmányok alapján, a legnagyobb hiány a kereskedelemfinanszírozásban a fejlődő és feltörekvő országok esetében mutatható ki leginkább. Az Afrikai Fejlesztési Bank 276 afrikai kereskedelmi bankot keresett meg egy felmérés során, melyek 45 afrikai országban vannak jelen. A felmérés során összegyűjtött adatokból becsülhető, hogy az afrikai kereskedelemfinanszírozás során fellépő kielégítetlen finanszírozási kereslet mértéke 2011-ben 110 milliárd USD, 2012-ben pedig 120 milliárd USD volt.

2014-es adatok alapján az akkori becsült hiányt világszinten az Afrikai Fejlesztési Bank 1,4 trillió USD-re tette, melyből a becslés alapján 700 milliárd USD-t érhetett el az ázsiai fejlődő országok, valamint Kína és India kielégítetlen kereskedelemfinanszírozási igénye összesen.⁴⁹

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által készített összefoglaló tanulmányban kiemelik, hogy a 2016-2017 évek felmérései szerint a globális kereskedelmi hiány mértéke megközelítette az 1,6 trillió USD-t, mely hiány pótlását és finanszírozási igényt szerintük a bankrendszer nem lesz képes mindenre kiterjedően kiküszöbölni. A felmérés szerint a globális gazdasági rendszer nagyrészt visszanyerte a válság előtti likviditási szintet, viszont nem egyenlően oszlik meg a piac résztvevői között a likviditás elérhetősége, tekintve, hogy a nagy multinacionális cégek nem szenvednek hiányt ilyen téren, viszont a mikro- kis- és középvállalkozások esetében mutatkozik meg a tényleges hiány.⁵⁰

Tovább árnyalva a képet, a Nemzetközi Pénzügyi Társaság (IFC) 2017-es riportja szerint, a becsült kereskedelmi hiány eléri az 5,2 trillió USD-t, mely alapján a szükséges

⁴⁹ WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p 21.

⁵⁰ International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p 19.

finanszírozás 60%-a hiányzik a mikro- kis-és középvállalkozások igényeinek kielégítésére a feltörekvő országokban. A pénzügyi hiány közel fele Kelet-Ázsiában és a Csendes Óceán térségében jelentkezik, kb. 2,4 trillió USD értékben, melyet Latin-Amerika követ 1,2 trillió USD hiánnyal. A Szaharától délre eső afrikai térségben jelentkező hiány egyelőre alacsony, azonban ennek oka inkább a tőke korlátozott rendelkezésre állása, mintsem a kis- és középvállalkozások megfelelő hitelhez jutása.⁵¹

Az Ázsiai Fejlesztési Bank 2014-es felmérése szerint az ASM régióban vizsgált kis- és középvállalkozások részére nyújtott banki hitelek a GDP 11,6%-át, régió összes bankhitelének 18,7% -át teszik ki, ez utóbbi csökkenő tendencia a 2008/2009-es globális pénzügyi válság óta. A banki hitelhez való hozzáférést az adott ország jövedelmi szintjéhez viszonyítva pozitívnak mondható, a bankhitelek nagyobb számú kis- és középvállalkozást érnek el az régió országainak fejlődésével.⁵²

Az érme másik oldalaként szükséges megvizsgálni, hogy a fejlett gazdaságok területén belül milyen a kis- és középvállalkozások hitelhez való hozzáférése. Az Európai Beruházási Bank kutatásai alapján az euróövezetben működő kis- és középvállalkozások hiteligenye alacsony mértékű, melyet azzal magyaráznak, hogy a beruházások továbbra is visszafogottak, valamint a kis- és középvállalkozások inkább belső forrásaikra támaszkodnak, mintsem külső fél felé adósodjanak el.⁵³

Vizsgálva az európai hitelezési piacot, az Európai Beruházási Bank három hitelezési mintát azonosított. A közepes jövedelmű országokban a hitelezés növekedés gyorsnak mondható, melynek okaként a pénzügyi szolgáltatások széleskörűvé válását, valamint a pénzügyi szolgáltatásokhoz való jobb hozzáférést nevezték meg. Ezzel szemben a magas jövedelmű országokban a hitelezés növekedése lassult, melynek okaként a más finanszírozási forrásokhoz való könnyebb hozzáférést jelölték meg. Harmadik mintaként azokat az országokat jelölte meg, melyeket a globális pénzügyi válság jelentős mértékben érintett, itt a kis- és középvállalkozások hitelezésének mértéke még 2016 és 2017 során is negatív maradt.⁵⁴

Mindezeket az adatokat nagyban befolyásolja az új hitelek kiadásának száma, a nem teljesített hitelek értéke, valamint a nem teljesítő hitelek későbbi visszafizetése is. Ez

⁵¹ World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.14.

⁵² Naoyuki Yoshino, Farhad Taghizadeh-Hesary (2018): The Role of SMEs in Asia and Their Difficulties in Accessing Finance, Asian Development Bank Institute p. 2.

⁵³ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard, p 30.

⁵⁴ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard, p 31.

alapján Írországban a kis- és középvállalkozások hitelállománya 2015-ben és 2016-ban is több mint 15%-kal csökkent, majd 2017-ben ismételen 1,5%-kal csökkent, míg a 2015-2017 közötti időszakban az új kis- és középvállalkozási hiteligenlések éves átlagban 13%-kal nőttek, mégis a csökkenést annak lehet betudni, hogy megnőtt a kintlévő hitelek visszafizetésének mértéke. Másik példa lehet Görögország, ahol a kis- és középvállalkozások kintlévő hitelállománya 2016-ban nőtt, míg az új hitelezések száma csökkent, amely magyarázható a nem teljesítő hitelek növekedésével.⁵⁵ Ezen felül az elmúlt évtizedben egy átállás figyelhető meg a kis- és középvállalkozási hitelek portfóliójában a rövid lejáratú hitelektől a hosszú lejáratú hitelek felé. A 2007-2017 közötti időszakban 10 százalékpontos bővülés figyelhető meg a hosszú távú hitelek arányában, ez a tendencia a meglévő és az új hitelek esetében is érvényes.⁵⁶ Az elmozdulás indokai között felmerült, hogy a kis- és középvállalkozások részére több alternatív hitelezési lehetőség is rendelkezésre áll, melyeket könnyebb megszerezniük.⁵⁷ Vizsgálva az Európai Unióban működő kis- és középvállalkozások tőkeszerkezetét elmondható, hogy ezen vállalkozások egyre inkább támaszkodnak a nem pénzügyi intézetek által kínált rövid lejáratú hitelekre, valamint a vállalaton belüli finanszírozási megoldásokra.⁵⁸ A banki hitelek költsége eltérhet országonként. Például a kis- és középvállalkozási hitelek kamatlába Brazíliában volt a legmagasabb 2017-ben. A magas jövedelmű országok között Új-Zélandon volt a legmagasabb kamatláb 10%, mely meghaladta a 3,8%-os medián értéket. Az kis- és középvállalkozási hitelek legalacsonyabb kamatlába az európai országok közül Belgiumban, Franciaországban és Svédországban volt. A tanulmányban vizsgált országok között megfigyelhető volt, hogy a kis- és középvállalkozások számára egyre kedvezőbbé válnak a hitelezési körülmények.⁵⁹ A hitelezési feltételek vizsgálatát tovább árnyalhatja, hogy milyen különbségek merülnek fel, ha egy kis- és középvállalkozás vagy egy nagyvállalat venne fel hitelt. A felmérés alapján a kis- és középvállalkozások részére magasabb kamatláb kerül megállapításra, mint egy nagyvállalat részére, így a fenti kamatláb csökkenés ösztönzőleg hathat a hitelfelvételre, azonban felmerülhet, hogy más területeken azonban a bankok szigorúbb vizsgálatot folytatnak le.⁶⁰

⁵⁵ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p. 33.

⁵⁶ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p.38.

⁵⁷ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p.38.

⁵⁸ Demary, Markus, Hornik, Joanna, Watfe, Gibran (2016): SME financing in the EU: Moving beyond one-size-fits-all, IW-Report, No. 11/2016, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln p.10.

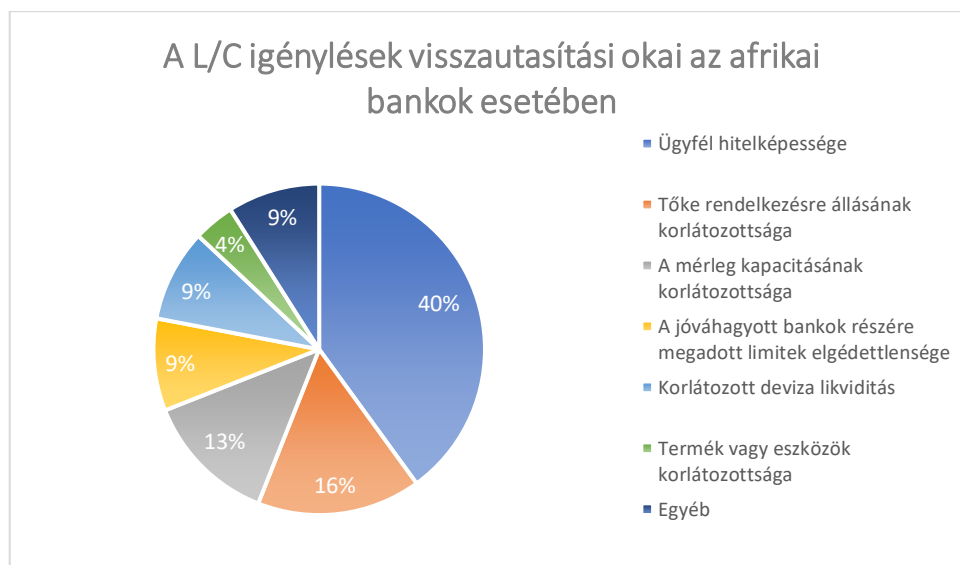
⁵⁹ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p.40.o

⁶⁰ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p. 41.o

A kereskedelemben felmerült hiány pótlását több tanulmányban a Fintech hitelezések és megoldások alkalmazásával képzelik el. Az európai kis- és középvállalkozások hitelekhez való hozzáférése is változott az elmúlt időszakban, mely lehetővé tette az alternatív finanszírozási források bővülését és ezekhez való hozzájárását, mely a többi régióban is megoldást jelenthet.

3.2.2. A banki finanszírozáshoz való hozzáférések akadályozó tényezői

A banki finanszírozáshoz való hozzáférést nem csak a magas kamatlábak akadályozhatják, hanem a bankok által megszabott megfelelési kritériumok nem teljesítése is, mely alapján számos hiteligényt, illetve egyéb finanszírozási igényt (pl. akkreditív) visszautasíthatnak. Az Afrikai Fejlesztési Bank felmérése alapján a legtöbb esetben a visszautasítás a hitelképesség hiánya, a korábbi hiteltörténelem hiánya, valamint a kibocsátó bankok által meghatározott hitelek maximális limitének az elégtelensége. Ehhez az afrikai bankok esetében még hozzájárul, hogy maguk a bankok sem rendelkeznek kellő tőkével és kellő dollár likviditással a kereskedelemfinanszírozási igények kielégítésére.



Forrás: WTO (2016) – Saját szerkesztés ⁶¹

10. ábra

A L/C igénylések visszautasítási okai az afrikai bankok esetében

A becslések szerint a szubszaharai országokban elérheti a 225 milliárd USD-t a hiányzó kereskedelemfinanszírozás. A tanulmány szerint, ennek a hiánynak a kitöltését több tényező is akadályozza. Ezek a tanulmány szerint az alábbiak, a létesítmények költsége és érettsége, különösen a válság idején, erős függőség a kereskedelemfinanszírozásának külső

⁶¹ WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p.22.

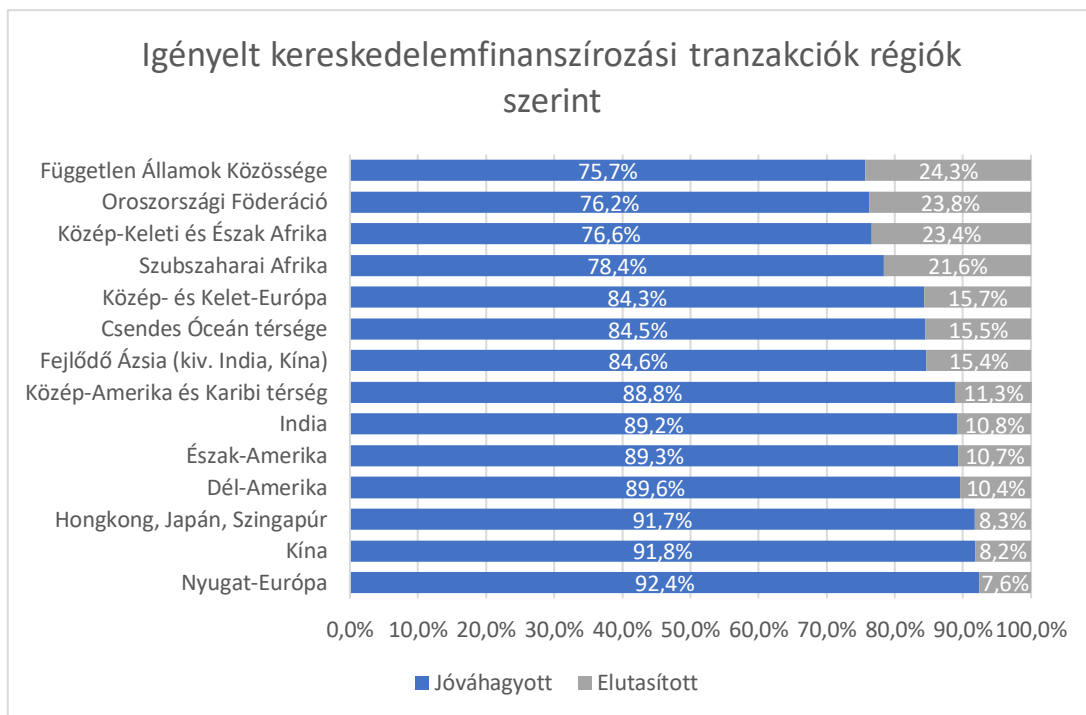
forrásaitól, sebezhetőség a külső sokkokkal szemben, a helyi beszállítók korlátozott intézményi kapacitása, valamint a bankszámlák korlátozott felhasználásából adódó korlátozott pénzügyi bevonás lehetősége.

A piaci szereplők közötti eltéréseket jól példázza, hogy míg a kis- és középvállalkozások finanszírozási kérelmeinek több mint felét utasítják el, addig a multinacionális vállalatok visszautasításának mértéke csak 7%-ra tehető. A finanszírozáshoz való hozzájutást tovább rontja, hogy a kis- és középvállalkozások nincsenek tudatában pontosan milyen egyéb lehetőségeik vannak, és nem is próbálnak újabb alternatív, innovatív finanszírozási irányban lehetőségeket keresni. A felmérésben résztvevő vállalatok 68%-a jelezte, hogy nincsenek ismeretei az ilyen lehetőségekről és a visszautasítást követően sem nézett utána ezeknek.⁶²

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara által végzett felmérés szerint az ázsiai területen, kivéve Kínát és Indiát, 15%-os visszautasítási arány jellemző. Ehhez képest Kína esetében ez az arány 8%. Kereskedelemfinanszírozás során India 6%-át adja a kereskedelmi tranzakcióknak globális mértékben azonban ezen belül a kérelmezett kereskedelemfinanszírozások 11%-át elutasították.⁶³

⁶² WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p 23.

⁶³ International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p.103.



Forrás: International Chamber of Commerce (2017) – Saját szerkesztés ⁶⁴

11. ábra

Igényelt kereskedelemfinanszírozási tranzakciók régiók szerint
(jóváhagyott/visszautasított)



Forrás: International Chamber of Commerce (2017) – Saját szerkesztés ⁶⁵

12. ábra

A kereskedelemfinanszírozási ügyletek elutasításának okai globális vizsgálat alapján

⁶⁴ International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p.108.

⁶⁵ International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p.109.

Globális szinten vizsgálva a visszautasítási okokat eltérő mintázatot lehet találni, mint a finanszírozási problémákkal küzdő afrikai bankok esetében. Az indított finanszírozási igények esetében 30%-ban ügyfeladatok megfelelőségének hiánya, ügyfélmegismerés (know your customer) elégtelensége miatt kerültek visszautasításra a tranzakciók.

Az OECD kis- és középvállalkozások finanszírozására vonatkozó tanulmányban 18 adatot szolgáltató ország közül 10-en jelezték, hogy emelkedtek a visszautasítási arányok. Magyarországon, Lengyelországon és Új-Zélandon jelentős változások voltak tapasztalhatók a kis- és középvállalkozások visszautasítás arányában, azonban a többi országban az előző évhez viszonyított változás alacsony volt.⁶⁶

Egyoldalú lenne az a kijelentés, miszerint a kis- és középvállalkozások csak a finanszírozási forráshoz való elégtelen hozzájárulás és a visszautasítások magas aránya miatt nem képesek bekapcsolódni az ellátási láncokba.

Az Ázsiai Fejlesztési Bank Intézete által kiadott tanulmányban kiemelésre kerül, hogy több szempontból is problémás lehet a kis- és középvállalkozások globális értékláncba történő integrálása, ugyanis lehet, hogy nem megfelelő a mérete ahhoz, hogy kihasználja az exporthoz szükséges méretgazdaságosság előnyeit, valamint a piacra lépést hátráltatja a hitelekhez való hozzáférés nehézsége is, ezen felül a piaci kudarcok is szerepet játszhatnak az export piacra való lépésben, mely esetleg szabályozói oldalon kezelhető lenne.

Mégis a banki hitelhez való korlátozott hozzáférés jelentősen akadályozza a kis- és középvállalkozások működését és növekedését. Az Ázsiai Fejlesztési Bank 2014-es felmérése szerint a kis- és középvállalkozások banki hitelei átlagosan a GDP 11,6%-át tették ki, valamint a teljes banki hitelezés 18,7%-át jelentették. Ez továbbra is azt a feltételezést tükrözte vissza, miszerint nem elégséges mértékben férnek hozzá a kis- és középvállalkozások a banki hitelekhez. A felmérés két csoportra osztotta a vizsgált országokat: magas jövedelmű országok, valamint ennél alacsonyabb közepes jövedelmű országok. Az első csoport banki hitelekhez való hozzáférése viszonylag magasnak mondható, a második csoportban működő kis- és középvállalkozások részére kritikusan alacsony a banki hitelhez való hozzáférése. A régióban 2014-ben mért adatok szerint a GDP 18,5%-át tették ki a kis- és középvállalkozás részére nyújtott hitelek a felső, középjövedelmű országokban, míg az alacsonyabb jövedelmű országokban ez az arány mindössze 5,3% volt. A felső középjövedelmű országokban a kis- és középvállalkozások

⁶⁶ OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p 43.

részére nyújtott hitelek a teljes banki hitelezés 19%-át tették ki, míg ez az arány az alacsony jövedelmű országokban 14,6% volt.⁶⁷

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara megállapítása szerint a piaci kudarcok aránytalanul nagy mértékben érintik a kis- és középvállalkozásokat, mindez hosszabb hitelminősítési procedúrát, magasabb „átvilágítási” költségeket és magasabb kamatlábakat eredményez a bankoknál, mint a nagyobb vállalkozások esetében.

Az Egyesült Államok Nemzetközi Kereskedelmi Bizottsága által végzett felmérés alapján a kis- és középvállalkozások szerint, melyek fontolgatják a külföldi piacra lépést és exportálást, a hitelekhez való hozzáférést tekintik az egyik legnagyobb akadályozó tényezőnek. Azokban az ágazatokban is hasonlóan vélekedtek a vállalkozások, ahol biztosítottnak vehető a hitelképesség pl. a közlekedési felszerelések, információs technológia és professzionális szolgáltatások területén.⁶⁸

A globális pénzügyi válságot követően mindezek ellenére egyre nagyobb számú kis- és középvállalkozás integrálódott a globális értékláncokba. Ezekben belül a banki hitelezést olyan alternatív megoldásokkal igyekeznek helyettesíteni, mint a nyílt számlafinanszírozás, vállalatközi hitelek vagy faktoring, azonban ezek az alternatív megoldások rendkívüli kockázatkezelési terhet jelentenek a kis- és középvállalkozások részére.

A vállalati hitelezés kockázata csökkenthető, például a kereskedelmi hitelbiztosítással vagy a faktoringgal azonban ezek általában a legszegényebb országokban nem érhetők el. Ez az oka annak, hogy a bankok által közvetített finanszírozás továbbra is népszerű a fejlődő országokban, bár az akkreditívek felhasználási aránya országonként változik, ez függ a kereskedők közötti távolságtól, a kereskedett áruk típusától és a rendelkezésre állástól is.⁶⁹

Az Európai Központi Bank által végzett 2019-es felmérés alapján az euróövezetben működő kis- és középvállalkozások nem a hitelhez való hozzáférést, hanem a képzett munkaerő elérhetőségét, valamint az ügyfelek bevonását tartották a legégetőbb problémának. A finanszírozáshoz való hozzáférést a megkérdezettek mindössze 7%-a tartotta égető problémának. Azonban Görögország esetében továbbra is a finanszírozáshoz való hozzáférés jelenti a legnagyobb problémát a megkeresett kis- és középvállalkozások szerint, emellett második országgént Olaszországban jelezték a finanszírozási problémákat a kis- és középvállalkozások jelentős hátráltató tényezőként.

⁶⁷ Asian Development Bank (2015): Asia SME Finance Monitor p.12.

⁶⁸ WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p.11.

⁶⁹ WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p.11.

A felmérés alapján a külső finanszírozási hiány a kis- és középvállalkozások esetében negatív maradt az euróövezet tagországainak többségében.

2009 óta először csökkent a kereslet a vizsgált periódusban a hitelek iránt. Mindössze a kis- és középvállalkozások 7%-a jelzett növekvő igényt a kereskedelmi hitelek iránt. A külső és belső finanszírozások keretében szerzett tőkét elsősorban beruházásokra és a működő tőke fedezésére fordították. A kis- és középvállalkozások 10%-a jelezte, hogy a finanszírozási források elérhetősége javul, a legnagyobb mértékben Görögországban és Portugáliában jelezték vissza a banki hitelek rendelkezésre állásának javulását.⁷⁰ A sikeres hitelkérelmek aránya az euróövezetben 72% volt, míg az előző időszakhoz képest (2018 utolsó és 2019 első negyedév) az elutasítási arány változatlanul 6% volt. Az euróövezetre is megállapítható, hogy a nagy vállalatok pénzügyi helyzete továbbra is jobb, mint a kis- és középvállalkozásoké, ezt jól mutatja, hogy a nagyvállalatok (39%-uk fordult hitelért) esetében a hitelkérelmek 87%-a került pozitívan elbírálásra és csak 1% volt a visszautasítási arány.⁷¹

Az euróövezetben működő kis- és középvállalkozások 38%-a exportált 2018-ban valamilyen árut vagy szolgáltatást. A kis- és középvállalkozások, valamint a nagy cégek is főleg az euróövezeten belülre exportálnak, míg a kis- és középvállalkozások 55%-a exportál az euróövezeten kívülre, de uniós tagországba, 42%-uk más európai országba, valamint 48%-uk Európán kívülre is exportál.⁷²

A kereskedelmi hiteleket a kis- és középvállalkozások 28%-a tekintette fontos finanszírozási forrásnak. A kis- és középvállalkozások 18%-a további forrásokat nevezett meg pl. családi vagy baráti kölcsön, vagy kapcsolódó vállalkozástól kérhető kölcsön.⁷³ A rövid lejáratú hitel továbbra is a legnépszerűbb finanszírozási forrás maradt, melyet a lízing és további bankhitelek követtek.⁷⁴ Mégis az euróövezetben működő kis- és középvállalkozások alacsonyabb banki finanszírozási igényt jeleztek a felmérés során, azonban ez országonként eltérő mértékű. Az előző időszakban végzett felméréshez képest Spanyolországban növekedés, míg Olaszországban és Franciaországban csökkenés figyelhető meg a kis- és középvállalkozások banki hitel igényeire vonatkozóan.⁷⁵ Más

⁷⁰ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p. 4-5.

⁷¹ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 6.

⁷² European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 12.

⁷³ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 19.

⁷⁴ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 20.

⁷⁵ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 22.

euróövezeti országokat vizsgálva a külső finanszírozás iránti kereslet továbbra is Görögországban a legerősebb. A banki hitelek iránti kereslet továbbra is 18%-ot tesz ki.⁷⁶ A felmérésben résztvevő vállalatok a makrogazdasági környezet bizonytalanságai miatt úgy ítélték, hogy negatívan hathat a finanszírozáshoz való hozzáférésre. Mégis a vállalat-specifikus kilátások, a vállalkozások saját tőkéjének erősödése és a hiteltörténet javulása javíthatja a kis- és középvállalkozások részére elérhető finanszírozási kilátásokat.⁷⁷ Ezzel párhuzamosan a bankok hitelnyújtási szándéka tovább javult. A felmérésben résztvevő kis- és középvállalkozások 14%-a érzékelte úgy, hogy a bankok hitelnyújtási szándéka javult.⁷⁸ Ezzel szemben a válaszadó kis- és középvállalkozások 7,4%-a továbbra is akadályokba ütközött a hitel igénylése során. Az elutasított hitelkérelmek aránya enyhén nőtt a kis- és középvállalkozások körében (1,7%), míg a nagyvállalatok esetében csökkent (0,6%).⁷⁹ Mégis a hitelkérelmet benyújtó kis- és középvállalkozások (26%) 72%-a jelezte, hogy az előírt feltételeket teljesíteni tudta a hiteligenylés során.⁸⁰

A fenti összehasonlítások alapján látható, hogy a fejlett és fejlődő országokon belül nem egyelően oszlik meg a kis- és középvállalkozások banki finanszírozási forrásokhoz való hozzáférése. Ezt az is okozhatja, hogy a fejlődő országokban a bankokhoz fűződő kapcsolatok nem olyan jelentősek, mint azokban a fejlett országokban, ahol egy stabil bankrendszer alakult ki, melyekkel a fogyasztóknak és a vállalatoknak is szorosabb kapcsolatai vannak, mint a fejlődő országokban működő vállalatoknak, személyeknek.

3.2.3. Milyen módon játszhatnak szerepet a Fintech cégek a hitelezésekben a banki finanszírozás mellett?

A CCAF által készített tanulmányban kiemelésre kerül, hogy a Fintech cégek szerepet játszhatnak azon társadalmi szereplők pénzügy bevonásában, akik nem vagy csak minimális mértékben rendelkeznek banki kapcsolatokkal. A tanulmány a felmérésben résztvevők körét 4 kategóriába sorolta:

1. Banki kapcsolatok - ügyfelek, akik bankszámlával rendelkeznek és több pénzügyi terméket és szolgáltatást aktívan használnak,

⁷⁶ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 23.

⁷⁷ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 28.

⁷⁸ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 30.

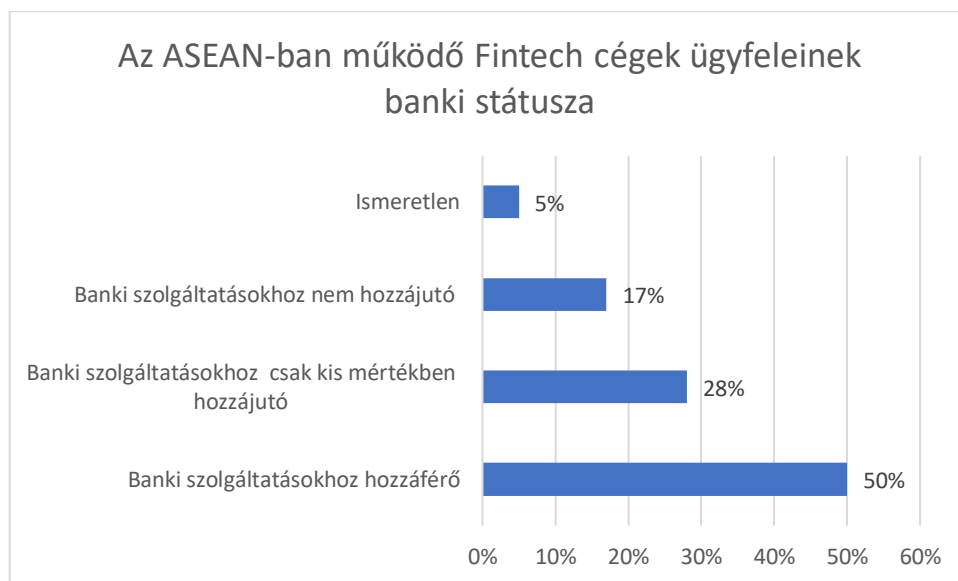
⁷⁹ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 31.

⁸⁰ European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 32.

2. Alacsony mértékű banki kapcsolatok - olyan ügyfelek, akik bankszámlával rendelkeznek, de korlátozottan hozzáférnek más pénzügyi termékekhez és szolgáltatásokhoz,
3. Banki kapcsolatok nélkül - olyan ügyfelek, akiknek soha nem volt hozzáférése hivatalos pénzügyi termékekhez és
4. Ismeretlen.⁸¹

Az ASEAN Országokban végzett felmérésben két gazdasági fejlődési stádiumra lehet osztani az országokat, jól fejlett országok, ahol a lakosság banki részvétele magas aránnyal valósul meg, valamint kevésbé fejlett országok, alacsony banki részvételű lakossággal. A banki szolgáltatásokat igénybevevő lakosság arányát éppen ezért ezek a jellemzők torzíthatják.

A lenti diagram alapján a Fintech cégek ügyfeleinek csak 50%-a fér hozzá banki szolgáltatásokhoz az ASEAN országokon belül. Azon ügyfelek aránya, akik csak részben tudnak valamilyen banki szolgáltatást igénybe venni 28%.



Forrás: Miguel Soriano et al.(2019) – Saját szerkesztés

13. ábra

Az ASEAN-ban működő Fintech cégek ügyfeleinek banki státusza

⁸¹ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza, Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.24-25

Az eltérő alternatív finanszírozási modellek más-más rétegnek tudnak szolgáltatást biztosítani. A digitális fizetés (25%) és a digitális hitelnyújtás (19%) a bankok nélküli kategóriába sorolt felhasználók legnagyobb arányát fedezi (azaz olyan ügyfelek, akiknek csak kevés vagy nincs hozzáférése a formális pénzügyi szolgáltatásokhoz és termékekhez), míg az eszközközvetítés (77%) és a személyes pénzügyi menedzsment (62%) cégek a leginkább azoknak az ügyfeleknek nyújtanak kiszolgálást, akik magas szintű integrációban vannak a hagyományos banki és pénzügyi szolgáltatásokkal.⁸² A felmérésben részt vevő 6 ország közül, Fülöp-szigeteken (36%) és Indonéziában (21%) volt a legnagyobb aránya azoknak, akik nem rendelkeznek banki „ellátással” és a Fintech által nyújtott szolgáltatások pótolta ezen ügyfelek igényeit. Az eredmények azt mutatják, hogy ha nagyobb bank nélküli populáció létezik egy adott országban, ez a Fintech cégek fellépésének lehetőségét is jelezheti.⁸³

A 2017. évi kisvállalati hitelképesség-felmérés (Federal Reserve Banks) szerint az Amerikai Egyesült Államokban a leginkább nagy bankoktól (48%) vettek igénybe finanszírozási szolgáltatást, melyet a kis bankok (47%) és az online hitelezők (24%) követték.⁸⁴ Az amerikai kis- és középvállalkozások részére adósság alapú platformon keresztül összesen 8,7 milliárd USD-nyi finanszírozási forrást biztosítottak. Az üzleti finanszírozás fennmaradó részét részvényalapú modelleken (12%) keresztül, illetve nem befektetési alapú modelleken (1,4%) keresztül biztosították a Fintech cégek.⁸⁵ Kanadában 9 061 cég jutott finanszírozáshoz (531,5 milliárd USD értékben) alternatív finanszírozási platformon keresztül.⁸⁶ Ennek 96%-a adósság alapú platformokon keresztül került kiadásra a vállalkozások részére. 2017-ben összesen 25 639 új üzleti finanszírozásra került sor, mely 62%-os csökkenést jelent az előző éves képest. A tanulmány felhívja a figyelmet arra, hogy a csökkenés oka lehet, hogy már vannak olyan ügyfelek, akik visszatérő módon veszik

⁸² Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.25

⁸³ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.24-25

⁸⁴ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.27.

⁸⁵ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.28.

⁸⁶ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.29.

igénybe az alternatív finanszírozási forrásokat, így ezek nyomonkövetése is szükséges lehet.⁸⁷ Az alternatív finanszírozást választó kis- és középvállalkozások nagy része adósság alapú konstrukciót választja (87,5%), mely után a részvény alapú finanszírozás a második legnépszerűbb finanszírozási forma (7,6%).⁸⁸ A latin-amerikai országok közül Chilében az üzleti finanszírozás teljes értéke 248 millió USD-t tett ki, melynek 58%-a alapult adósság alapú finanszírozáson. Az argentin kis- és középvállalkozások 72 millió USD finanszírozáshoz jutottak hozzá, Brazíliában és Mexikóban egyaránt 57 millió USD értéket tett ki az alternatív finanszírozás mértéke, melyből Brazíliában 83%, Mexikóban 56% volt az adósság alapú finanszírozás mértéke.⁸⁹ Európában 2017-ben 24 107 vállalkozás kb. 1 660 millió EUR értékben kapott finanszírozást online platformon keresztül, mely a 2016-os adatokhoz képest 47%-os növekedést jelentett.⁹⁰ Az alternatív finanszírozást igénybevevő vállalkozások száma 66%-al nőtt 2017-ben. A tanulmányban kiemelésre kerül, hogy az adatok csak azokra a platformokra vonatkoznak, melyek a kutatás során vizsgálásra kerültek, így az alternatív finanszírozási módok kis és középvállalati finanszírozáshoz való hozzájárulása magasabb is lehet.⁹¹

A fentiek alapján a Fintech szolgáltatások azzal is segíthetik a kis- és középvállalkozások ellátási láncba való becsatornázását, ha biztosítják részükre a pénzügyi folyamatokba való bevonást. Így az egyes működési hitelekhez, finanszírozási forrásokhoz való hozzájutáson keresztül biztosítható, hogy a vállalat a core tevékenységére tudjon koncentrálni és ne a fennmaradásért küzdjön.

A mélyinterjú során felmerült kérdésként, hogy mennyiben jelenthetnek tényleges alternatívát a Fintech hitelek az egyes kis- és középvállalkozások számára. Kiemelésre került, hogy a Fintech cégek sem nyújtanak akárciknek hitelt. Szükséges részükről is felmérni, hogy melyek azok a vállalkozások, projektek, melyek érdemesek hitelnyújtásra és várhatóan meg is térülnek. Szűk az a réteg, amelynek a bank még nem biztosít hitelt, tekintve, hogy fiatal cég, vagy még nincs kellő hiteltörténete, vagy a beruházás számára

⁸⁷ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.29.

⁸⁸ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.29.

⁸⁹ University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.30.

⁹⁰ Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p.36.

⁹¹ Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p.37.

nem kellően megtérülő kategóriába esik, azonban a Fintech cég a begyűjtött adatok alapján érdemesnek találhatja a finanszírozásra és az esetleges befektetőinek is kellő bizonyítékokkal tud szolgálni a befektetés kockázatára és megtérülésére vonatkozóan.

A Fintech cégek is ugyanazokkal a kockázatokkal találják szembe magukat, mint egy bank, azonban a szabályozási rugalmasság, valamint a nem hagyományos információ gyűjtésben rejlő potenciál részletesebb információval szolgálhat számukra egy-egy finanszírozást igénylőről.

3.3. A kis- és középvállalkozási szegmensben jelenthet-e áttörést a Fintech által biztosított finanszírozás?

Dolgozatom elején jeleztem, hogy kutatásom elsősorban a kis- és középvállalkozásokra irányul, azon belül is, hogy milyen módon segíthetik az ellátási láncba való bevonásukat a Fintech megoldások. Jelen dolgozat részben elsősorban azt szeretném kiemelni, hogy az egyes Fintech megoldásokat mennyire is veszik igénybe a kis- és középvállalkozások, ténylegesen van-e alapja annak, hogy a Fintech megoldások valóban segítséget jelenthetnek-e a kis- és középvállalkozások részére. Ehhez mindenképpen szükséges bemutatni, hogy az egyes régiókban, országokban mekkora elfogadottsága van a Fintech szolgáltatások alkalmazásának és milyen arányú az ilyen hitelek igénybevétele.

Az Ernst and Young tanulmányában a Fintech szolgáltatásokat öt kategóriába csoportosította: pénzáttalás és fizetések, költségvetéstervezés és pénzügyi tervezés, megtakarítások és befektetések, hitelfelvétel és biztosítás. Tanulmányukban az egyéni felhasználókat és vállalkozásokat kérdezték meg a Fintech által biztosított lehetőségek tudatos használatáról. Felmérésük két fejlett országban (Egyesült Királyság és az Egyesült Államok) és három feltörekvő országban (Kína, Mexikó és Dél-Afrika) működő 1000 kis- és középvállalkozás vezető döntéshozója által online kitöltött kérdőívön alapul. Felmérésük alapján az egyéni felhasználók 75%-a alkalmaz valamilyen pénzáttalási és fizetési szolgáltatást, ide érthető a peer-to-peer fizetés, a pénzáttalás banki közreműködés nélkül, valamint mobilfizetési rendszer alkalmazása. Kínában ez az arány 95%.⁹² Ez a jelentős vonzerő azon alapszik, hogy gyorsan és egyszerűen hozható létre fiók az egyes pénzügyi szolgáltatások igénybevételehez, ez főként a pénz áttalási és fizetési platformokra igaz, mivel a befektetésekre vonatkozó szabályozás ennél már szigorúbb.

A felmérés alapján a kis- és középvállalkozási szektorban (akik digitálisan aktívak) főleg olyan megoldások népszerűek, melyekkel növelhetik hatékonyságukat és csökkenthetik

⁹² Ernst & Young Global Limited (2019): Global FinTech Adoption Index 2019 p.10.

költségeiket. A felmérés öt piacra terjedt ki, ahol Kínában volt a legmagasabb, 61%-os a kis- és középvállalkozások Fintech szolgáltatásokra vonatkozó elfogadási és alkalmazási rátája.

Ez a ráta világszinten 25%-ra tehető.⁹³ A felmérés alapján a felmérést megelőző 6 hónapban minden negyedik kis- és középvállalkozás igénybe vett Fintech szolgáltatást. A megkérdezettek 56%-a jelezte, hogy már használt valamilyen banki és fizetési Fintech szolgáltatást. Azon kis- és középvállalkozások aránya is emelkedik a vizsgált országokban, amelyek már kezdeti Fintech alkalmazónak számítanak, azaz valamilyen Fintech szolgáltatást már vettek igénybe, de még tudatosan nem építették be működésükbe.

A kis- és középvállalkozások részére a Fintech szolgáltatások azért vonzóak, mert többféle megoldást kínálnak, bármikor elérhető szolgáltatást nyújtanak és könnyű a vállalati működéshez alakítani. A fentiek alapján növekszik a Fintech alkalmazásának hajlandósága a kis- és középvállalkozások körében. Azonban az alap szolgáltatások igénybe vétele jellemző tehát banki, pénzügyi utalások pótlása és alkalmazása, nem kifejezetten a hitelek más forrásból történő felvétele. Másik oldalon pedig, ha tágabb Fintech szolgáltatás igénybe vételét vesszük, akkor az látható, hogy a belső folyamataik könnyítését keresik a kis- és középvállalkozások, melyeknek lehet hatékonyság növelő eredménye. A kis- és középvállalkozások részéről az igénybevételt a pénzügyi rendszerbe, banki kapcsolatokba való beágyazottság is befolyásolhatja.

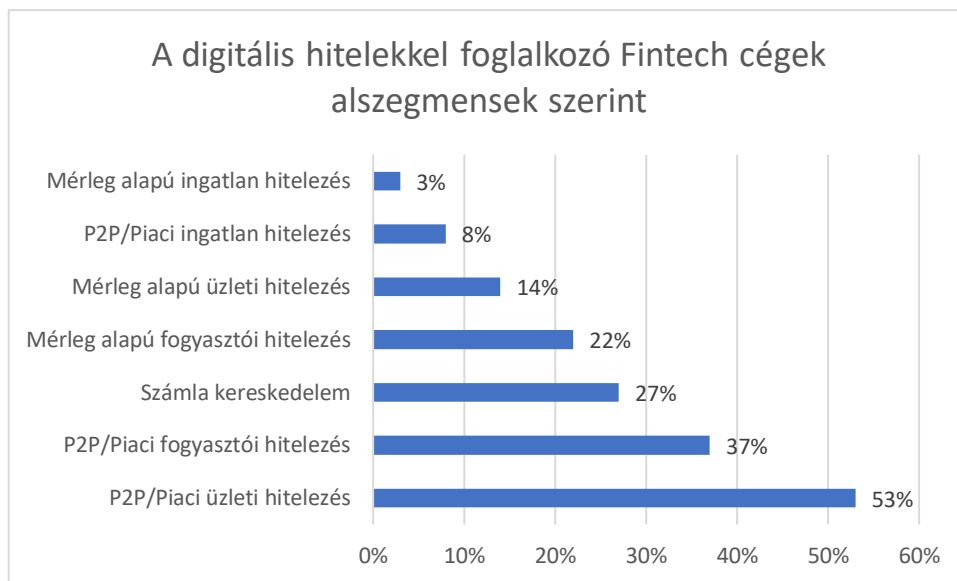
A vizsgált piacokon eltérő a Fintechel szemben támasztott elvárás. Mexikóban fontos a mindenkori elérhetőség és rendelkezésre állás. Kínában ezzel szemben ezt már alapvető elvárásként kezelik, helyette a nyújtott szolgáltatások és funkciók alapján választják ki mely Fintech szolgáltatásait választják. Dél-Afrikában az a fontos a kis- és középvállalkozások számára, hogy mennyiben alkalmazható a napi működésben és a meglévő infrastrukturális körülmények között az adott szolgáltatás. Világszerte a legszélesebb körben használt szolgáltatások a banki és fizetési szolgáltatások körét jelentik, itt a kis- és középvállalkozások több mint fele használt már ilyen szolgáltatást. A másik nagy kategóriát a pénzügyi menedzsment és biztosítási szolgáltatások jelentik a kis- és középvállalkozások körében. A feltörekvő piacokon a Fintech elterjedésére a még nem teljesen kialakult pénzügyi piac ad lehetőséget. Itt a kis- és középvállalkozások 63%-a használ olyan Fintech szolgáltatást, amely banki és fizetési megoldásokat jelent. A fejlett országokban a pénzügyi piaci feltételek kialakultak és megszilárdultak, itt mint kihívók jelenhetnek meg a Fintech

⁹³ Ernst & Young Global Limited (2019): Global FinTech Adoption Index 2019 p.25.

cégek. A fentiek alapján azonban a vizsgált kis- és középvállalkozások inkább a napi működéshez szükséges feltételeket kívánják meg biztosítani azáltal, hogy Fintech szolgáltatást vesznek igénybe. Ez a fejlődő piacok esetében jelentheti a banki szolgáltatások valamilyen szintű pótlását. Amennyiben a működésükhöz szükséges feltételek biztosításra kerülnek, a vállalatoknak lehetőségük nyílik további finanszírozási források bevonására, valamint külső partnerekkel kapcsolat létesítésre, ezáltal az ellátási láncba való bekapcsolódásuk, a termékeik szolgáltatásaik mások számára való felajánlásuk biztosíthatóvá válik.

Az ASEAN régióban a Fintech cégek 60%-át a digitális hitelezési és digitális fizetési szolgáltatásokat kínáló cégek teszik ki. Az elterjedés mértékének legalapvetőbb indoka, hogy a feltörekvő piacokon a mindennapi működéshez és élethez ezen szolgáltatások kapcsolódnak leginkább és a felhasználók számára ez a legkönnyebben érthető működési modell és igénybe vehető szolgáltatás.⁹⁴ Emellett a tőkebevonásra irányuló közösségi finanszírozás és a mesterséges intelligenciára és Big Datára épülő üzleti modellek népszerűek még a felhasználók körében.

⁹⁴ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.18.



Forrás: Miguel Soriano et al (2019) – Saját szerkesztés ⁹⁵

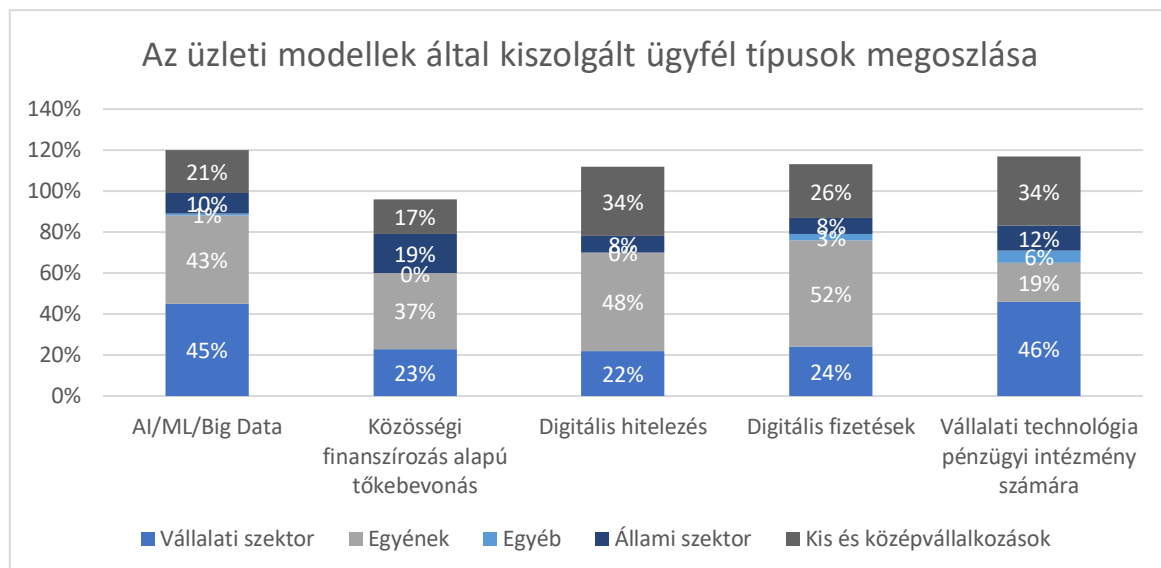
14. ábra

A digitális hitelekkel foglalkozó Fintech cégek alszégmensek szerint (ASEAN tagországok)

A CCAF által végzett felmérés alapján a Digitális hitelezéssel foglalkozó cégek elsősorban a peer-to-peer és piaci hitelezésre koncentrálnak (53%), melyeket kis- és középvállalkozások részére nyújtanak. A Fintech hitelezéssel foglalkozó cégek 27%-a faktoring szolgáltatásokat is nyújt a kis- és középvállalkozások részére.⁹⁶ Ez a szolgáltatás az ellátási lánc finanszírozáson belül is a korábbiakban ismertettek szerint a harmadik legnépszerűbb finanszírozási formának tekinthető. A faktoring gyors biztosításával a kis- és középvállalkozások gyorsabban juthatnak hozzá a termék, szolgáltatás ellenértékéhez csökkentve ezzel a működő tőke hiányának kockázatát.

⁹⁵ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza, Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.18.

⁹⁶ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza, Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.19.



Forrás: Miguel Soriano et al (2019) – Saját szerkesztés ⁹⁷

15. ábra

Az üzleti modellek által kiszolgált ügyfél típusok százalékos megoszlása

A felmérés során megkérdezett Fintech cégek visszajelzése alapján ügyfélkörük 28%-át vállalatok teszik ki, melynek 22%-a kis- és középvállalkozás. Összevonva a Fintech cégek ügyfélkörének 50%-a vállalkozás a válaszadások alapján.⁹⁸ A Digitális hitelezés területén belül működő Fintech cégek ügyfeleinek 34%-a kis- és középvállalkozás mely jelentheti, hogy az ázsiai régióban a kis- és középvállalkozások számára vonzó finanszírozási forrás a Fintech hitelek igénybe vétele. Azonban a fenti diagramot vizsgálva kiemelhető, hogy továbbra is inkább a magánszemélyek a főbb ügyfélcsoport.

A fentiek alapján a kis- és középvállalkozások körében kezdeti fázisban jár a Fintech megoldások elterjedése, azonban egyre nagyobb számban ismerik fel ezen vállalkozások, hogy a banki hitelek mellett, valamint az esetleges vállalatközi hitelek mellett, egyéb finanszírozási forrás is rendelkezésükre áll. Amennyiben a hitelezések mellett az egyedi pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó Fintech megoldásokat vesszük alapul, a kis- és

⁹⁷ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza, Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.15-24

⁹⁸ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza, Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.20.

középvállalkozások törekednek a hatékonyságot növelő folyamat optimalizáló szolgáltatásokat igénybe venni, mely lehetővé teszi a fő tevékenységre való koncentrációt.

4. SZABÁLYOZÁS ÉS KOCKÁZATOK, A BANKI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK HATÁSAI

Tekintve, hogy egy teljesen új pénzügyi területről beszélhetünk, a meglévő szabályozások alkalmazása, valamint az eddigi ismeretlen kockázatok kezelése mindenképpen szükséges. Az alábbi fejezetben azokat a szabályozási kérdéseket és lehetségesként beazonosított kockázatokat szeretném bemutatni, amelyet több nemzetközi és európai uniós fórumon is egyeztetnek, valamint folyamatosan igyekeznek a szabályozás alkalmazásának módját tisztázni. Emellett felmerül annak kérdése is, hogy milyen további együttműködések alakulhatnak ki a bankok és a Fintech cégek között, ezeknek milyen hatása lehet, valamint, hogy a központi bankok milyen módon tudnak alkalmazkodni az új pénzügyi szolgáltatásokhoz és reagálni ezekre az újításokra.

4.1. Szabályozási kérdések

A nemzetközi szervezetek munkaanyagaiban több szempontból vizsgálják a szabályozási kérdéseket, melyek a Fintech cégek és az általuk nyújtott szolgáltatás szabályozására vonatkozna. Nincs egyszerű dolguk tekintve, hogy nem mindegy mi alapján definiálják a Fintech fogalmát, valamint, hogy az egyes új pénzügyi megoldásokat minek tekintik.

Amennyiben a Fintech megoldások megjelenését vizsgáljuk az ellátási láncokban, első lépésként a kereskedelemfinanszírozásra vonatkozó szabályokat szükséges röviden megvizsgálni. A Világgazdasági Fórum három általános kategóriát állapított meg, melyekbe besorolhatók az egyes kereskedelemfinanszírozásra vonatkozó szabályozási eszközök. Az első ilyen kategória a rendszerszintű rendeletek (vagy makro-prudenciális szabályozás) csoportja, melyek elsősorban a pénzügyi stabilitás megőrzését szolgálják, második kategória a prudenciális szabályok (vagy mikro-prudenciális szabályok), melyek egy szűkebb kör, a pénzügyi intézmények stabilitását tartják szem előtt, valamint harmadik kategóriaként a nem prudenciális szabályok, mely más pénzügyi szolgáltatások szabályozására fókuszál.⁹⁹ Ezen belül szükséges meghatározni, mely szolgáltatások, mely szabályozási kategóriába tartozhatnak. 2018-ban az Európai Unió részéről kiadásra került a „Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for Fintech” „A szabályozói és

⁹⁹ World Economic Forum (2017): The Role of Law and Regulation in International Trade Finance: the Case of Correspondent Banking White paper p.4.

felügyeleti Fintech-munkaterv kialakítása” című munkaterve, mely a mikro-prudenciális szabályok kategóriába sorolható tartalma alapján. A munkaanyag két megközelítést alkalmaz, az egyik a szabályozó és korlátozó a másik pedig a megengedő szemlélet. Megállapításai között szerepel, hogy a szabályozó és korlátozó nézőpont és ennek megfelelően alkalmazott szabályok már idejét múltak, ezek a keretek csak lassan tudnak reagálni a technológiai és pénzügyi változásokra. Azonban a megengedő szemlélet sem kellően alkalmas ezen újítások szabályozására, mivel a túl nagy szabadság létrehozhat olyan szegmenseket, melyek a szabályozói felügyelet alól kikerülnek. A szabályozott bankok és a megengedő elv szerint szabályozatlan cégek átláthatatlan együttműködési rendszerszintű kockázatokat hordozhatnak magukban. A szabályozói gyakorlatok valahol a kettő között helyezkednek el. Azonban ez rendkívül összetett és sokrétű szabályozási feladatot ró az egyes intézményekre, ráadásul az Európai Unió szabályozási gyakorlata alapján, a nemzeti szinten történő alkalmazásban is eltéréseket jelenthet.¹⁰⁰ A Fintech hatásai, ezen belül legyen akár további hitel bevonása vagy kriptovaluták alkalmazása, még mindig nem teljes mértékben tisztázottak, hogy milyen viszonyban vannak a pénzügyi rendszer egyes szereplőivel. Hogyan hatnak pl. a központi bankokra és azok monetáris politikájára, vagy az egyes kereskedelmi bankokkal való együttműködést mely prudenciális szabályokkal lehet összhangba hozni.

A kriptovaluták kezelésére vonatkozóan is megosztottak az álláspontok. A kriptovaluták már jelenlegi formájukban is lehetővé teszik, hogy nemzetközi alapon fizetési eszközként is alkalmazhatók legyenek az elosztott főkönyvi technológiára támaszkodva. Azonban jelenleg ezen valutáknak nincs központi bank szinten intézményi támogatása, így a pénz hagyományos funkcióit (pl. elszámolási egység, átváltási eszköz, tartalék) nem láthatják el. A hagyományos pénz funkció betöltését tovább nehezíti, hogy értéke rendkívül nagy mértékben ingadozik. Szabályozására vonatkozóan az Európai Bizottság már 2014-ben elkezdett kidolgozni egy keretrendszert, azonban további lépések nem történtek. Azonban felmerült, hogy a szabályozás további előkészítését három pilléren alapulva folytatná az Európai Unió: A pénzmosás és a terrorizmus finanszírozása elleni küzdelemről szóló (AML / CFT) rendeletek szerinti ügyfél-átvilágítási kötelezettségek teljes körű alkalmazása, ezen felül minden érintett fogyasztó tájékoztatása, hogy az ilyen jellegű befektetésekre nem vonatkozik semmilyen jogszabályi kötelelem, így a teljes befektetett érték elveszhet az ügylet során, valamint harmadik pillérként a szabályozott pénzügyi intézményeket szükséges

¹⁰⁰ Speech by Andrea Enria, Chairperson of the European Banking Authority (EBA) (2018): Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for FinTech p.3.

megakadályozni abban, hogy ezeket a termékeket vásárolják, birtokolják vagy eladják. Így tényleges szabályozás egyelőre nem történne, tekintve, hogy jelentősen változó szektorról van szó, melynek szabályozása és felügyelete újszerű technikákat igényel a döntéshozók részéről, azonban a fogyasztók és intézmények tájékoztatásával elkerülhetők lehetnek a nagymértékű veszteségek. A kriptovaluták mellett további problémát jelent azon esetek kezelése, mely a banki ellátási láncba integrálódó új technológiákat alkalmazó vállalatok szolgáltatnak a bankok részére, mellyel más platformon, de további ügyfelekkel alakíthatnak ki kapcsolatot.¹⁰¹ A Fintech vállalkozások alapításakor az egyes tagországok és az Unió szintjén sem teljesen tisztázott, hogy az egyes szolgáltatások nyújtására mely nemzeti jogszabály illetve uniós irányelv alkalmazandó. Az Európai Unió törekvése egy harmonizáció, hogy a hasonló szolgáltatási területekre vonatkozóan egységes szabályozás jöhessen létre, csökkentve ezzel a működési kockázatokat.

További szabályozói lépést jelent a szabályozási homokozók (regulatory sandboxes) kialakítása, melynek célja, hogy az új technológiák hatásait vizsgálhassák anélkül, hogy a teljes felügyeleti vagy meglévő követelmény rendszer alatt kelljen működniük. Így az innovatív megoldást biztosító cégek működése zavartalan lehet, mely mellett ezek hatásait is vizsgálhatja a szabályozó. Az ilyen rendszerek megkönnyíthetik a szabályozó és vállalkozás közötti kommunikációt és párbeszéd kezdeményezhető az új technológiák bevezetéséről. Az új technológiákra vonatkozó kísérletek alacsony kockázattal hajthatók végre, melyet szoros ellenőrzése alatt tarthat a szabályozó szerv. Az egyes országokban eltérő ezen rendszerek alkalmazása pl. a belépő és igénybe vevő szolgáltatók körében. Van olyan ország, ahol csak az új piaci belépők esetében engedélyezik a „homokozóban” történő működést, a már inkumbens szolgáltatók nem vehetnek részt ezekben a rendszerekben. Ezen felül eltérhetnek a kínált szolgáltatásokban is, azaz nem minden típusú innovatív szolgáltatás esetében vehetnek részt a cégek az ilyen jellegű felügyeleti rendszerben.¹⁰²

A szolgáltatások igénybe vevőinek ellenőrzésre nincs kidolgozott szabályozási rend, mely gyengítheti a pénzmosás a terrorizmus finanszírozás elleni szabályozás betartását. Azonban a Fintech megoldások olyan szabályozást segítő ellenőrző mechanizmusokat is tudnak kidolgozni, melyek az ilyen jellegű tevékenységek ellenőrzésére alkalmasak lehetnek. Ebből a célból az EBA (European Banking Authority) más európai felügyeleti hatóságokkal

¹⁰¹ Speech by Andrea Enria, Chairperson of the European Banking Authority (EBA) (2018): Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for FinTech p.5.

¹⁰² Speech by Andrea Enria, Chairperson of the European Banking Authority (EBA) (2018): Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for FinTech p.9.

közösen közzétette az innovatív megoldások alkalmazásáról a pénzmosás elleni küzdelem / a terrorizmus finanszírozásának leküzdése (AML / CFT) betartásának hatékonyságát és eredményességét javító innovatív megoldásokat.¹⁰³

A szabályozói célok mellett kitértem az egyes tanulmányok vizsgálatakor arra is, hogy régióként milyen szabályozó gyakorlatok léteznek, hogyan tudnak működni ezek a cégek. Az ASEAN országokban működő Fintech cégek megkérdezése alapján, többségük az jelezte vissza, hogy valamilyen banki, illetve pénzügyi szabályozás alatt áll, azonban a másik nagy többséget azok a cégek jelentik, melyek szolgáltatási platformjai nem állnak szabályozás alatt. A felmérés résztvevőinek 25%-a jelezte, hogy pénzszolgáltatási engedélyeket kapott, ami a digitális fizetési termékeket kínáló Fintech platformokra vonatkozik. A felmérés alapján Indonéziában és a Fülöp-szigeteken reagáltak a legjobban a szabályozó szervek az új pénzügyi megoldások szabályozására vonatkozóan és vezettek be valamilyen felügyeleti rendszert az ASEAN tagországok között. A megkérdezett Fintech platformot működtető cégek nagy része azt jelezte vissza, hogy az országukban működő szabályozási rendszer rájuk vonatkoztatva megfelelő és helyénvaló. A másik többség ezzel szemben azt jelezte vissza, hogy az alkalmazott szabályok túlzóak és szigorúak. Tehát a szabályozást értékelő cégek ezen két végletbe sorolták a vonatkozó szabályozási eljárások megfelelőségét.¹⁰⁴

Nemzetközi szinten nincs egységes és minden országban alkalmazott szabályozási standard a Fintech hitelezésekre vonatkozóan. Ahogy a piac fokozatosan terjeszkedett, ennek megfelelően a szabályozók elsősorban a várható hasznokra és lehetséges kockázatokra fókuszálva hozták meg döntéseiket. Több szabályozó a meglévő szabályozási keretek között igyekszik megfelelően alkalmazni a Fintech megoldásokra a már létező szabályait, más döntéshozók viszont kifejezetten pl. a Fintech hitelnyújtásra vonatkozóan hoznak szabályokat. Vannak olyan eljárások, mely pl. az adópolitikán keresztül támogatja a Fintech szektor hitelképességét vagy ezáltal támogatja annak fejlődését. Az érvényben lévő engedélyezési és magatartási szabályokat elsősorban a pénzügyi szolgáltatókra alkalmazzák, a piaci hatékonyság előmozdításának érdekében. Attól függően, hogy mekkora mértékű piaci kudarc kockázata és bekövetkezési lehetősége, a szabályozás

¹⁰³ Speech by Andrea Enria, Chairperson of the European Banking Authority (EBA) (2018): Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for FinTech p.10.

¹⁰⁴ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza, Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.29.

változhat. A szabályozás erőteljesebb lehet a bankok és egyéb pénzügyi intézmények esetében, ahol a cél a betétesek, befektetők vagy egyes pénzügy funkciók elláthatóságának minél nagyobb védelme. Az erőteljesebb szabályozás a várható negatív externáliák bekövetkezésével járó költségek csökkentését hivatott elérni, amennyiben a gazdaság szempontjából kritikus pénzügyi szolgáltatások sérülhetnek. Ez alapján indokolható lenne a Fintech vállalatok szigorúbb szabályozása, tekintve, hogy nem ismert az egyes hitelnyújtási formák hatása. A vonatkozó szabályok azonban nagymértékben a tevékenység jellegétől és annak kockázataitól függenek. Ezért szükséges egy jól megtervezett arányos szabályozási rendszer, mely nem a teljes ágazatot korlátozza, hanem figyelembe veszi a várható piaci kudarcból fakadó lehetséges költségeket és kockázatokat.

Korábban felmerült, hogy több országban a már meglévő jogszabályokat alkalmazzák a Fintech hitelezési platformokra. Például néhány jogrendben (Németországban, Hongkongban, Hollandiában, Szingapúrban) a Fintech hitelezési platformokra ugyanazok a szabályok vonatkoznak a befektetők védelmére, a kockázatkezelésre, valamint a tőke- és/vagy likviditási követelményekre, mint más pénzügyi szolgáltatókra. Németországban a Fintech hitelplatformoknak banki engedélyt kell kérelmezniük hiteltevékenység folytatására vagy engedéllyel rendelkező bank bevonására a hitelezési üzlet folytatására. Hollandiában a fogyasztók számára hitelt nyújtó platformoknak rendszeres engedélyre van szükségük a hitelnyújtáshoz, míg a kis- és középvállalkozások számára kölcsönszerződéseket kínáló platformok mentességet élveznek. Ausztráliában azonban a meglévő szabályokat a platform felépítésétől függően alkalmazzák. Például, ha a platform, mint egy befektetés kezelő platformként van felépítve, akkor személyre szabott engedélyezési eljárást, valamint szabályozási mentességet kérhet az üzemeltető. Azonban, ha fogyasztói részre nyújt hitelt, a meglévő törvényi kötelezettségek vonatkoznak rá, azaz rendelkeznie kell hitelminősítéssel, valamint meg kell felelnie a hitelezési kötelezettségeknek. Az Amerikai Egyesült Államokban a Fintech hitelezési platformokat tevékenység alapján szabályozzák. Azaz, ha a hitelezési platform kockázatvállalási, kezdeményezési vagy szolgáltatási tevékenységet folytat, akkor az állami hitelezői engedélyezési követelmények vonatkozhatnak rá. Ezenkívül a tevékenységek és a nyújtott termékek alapján a hitelezési platformokra szövetségi vagy állami fogyasztóvédelmi törvények, szövetségi vagy állami értékpapírokra vonatkozó törvények és pénzmosás elleni szövetségi törvények vonatkozhatnak. A befektetők védelmére vonatkozó szabályozás viszont ugyanúgy kiterjed a Fintech hitelezőkre is, mint a már működő pénzügyi

intézményekre. Ezen felül további kötelezettség, hogy azon hitelezők, akik Fintech hitelezővel társulnak, kötelesek a harmadik fél kockázatát hatékony módon kezelni.¹⁰⁵

A szabályozó szervek számára az egyik legnagyobb kihívást jelenti azon jogi területek meghatározása, melyek lefedhetik a Fintech szolgáltatásokat és vállalkozásokat. További kihívást jelent ezen szabályok igazítása az eltérő Fintech szereplőkhöz, valamint felmérni, hogy milyen mértékben szükséges a meglévő jogszabályokat felügyeleti környezetet módosítani és milyen mértékben kell ad hoc intézkedéseket hozni.¹⁰⁶

Míg a válság eredményeként szigorították a bankok és más átláthatatlan közvetítők tőkekövetelményeit, az alternatív hitelezők hasonló korlátozások nélkül is működhetnek. Az ügyfelek védelme más módon valósulhat meg, pl. diverzifikált portfólióval vagy az egyes hitelfelvevők és befektetők minősítésével. A digitális technológiák lehetővé teszik a Fintech szolgáltatók számára a hagyományostól eltérő információ gyűjtési technikákat, pl. közösségi oldalakon való adatgyűjtés, vásárlási szokások vizsgálata, digitális lábnyomok lekövetése stb.¹⁰⁷ Kérdéses azonban, hogy ezen technikák a személyes adatok védelmével és tárolásával kapcsolatban milyen viszonyban is állhatnak.

A Világbank Csoport egy átfogó felmérést készített 2019-ben az egyes térségek szabályozási eljárására vonatkozóan. Ennek keretében vizsgálták, hogy az egyes szabályozói szerveknek milyen bevételi forrásaik vannak, milyen erőforrásokkal rendelkeznek, azokat milyen módon kezelik, valamint milyen mértékben szabályozzák az alternatív finanszírozási piacokat.

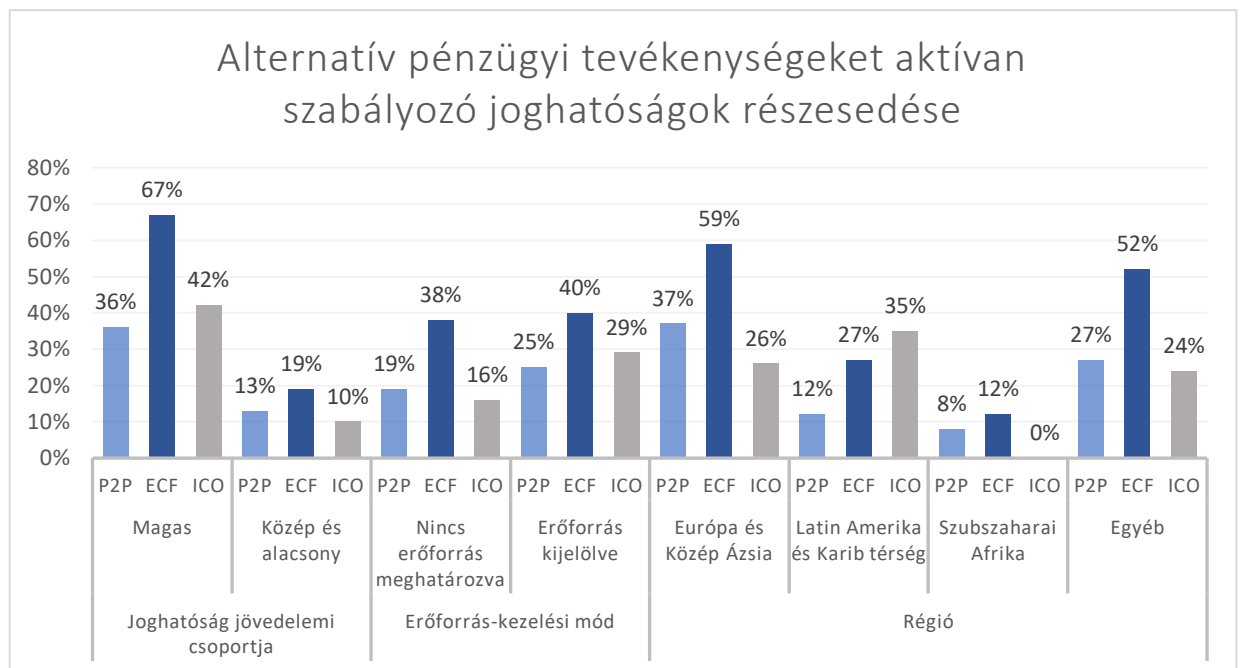
A szubszaharai afrikai térség vizsgálata során alacsony mértékű szabályozás vonatkozik az alternatív finanszírozási piacokra, bár a tanulmány kiemeli, hogy ezt az is okozhatja, hogy magában a régióban alacsony az ilyen jellegű tevékenység, melyre külön szabályozási rendet kell létrehozni. Egyedül részvényalapú közösségi finanszírozás esetében jelentkező nagyobb mértékű szabályozói beavatkozás, a joghatóságok 12%-a szabályozza csak a régióban ezt a finanszírozási formát.¹⁰⁸

¹⁰⁵ Committee on the Global Financial System, Financial Stability Board (2017) - Fintech credit, Market structure, business models and financial stability implications p.41.

¹⁰⁶ Giorgio Barba Navaretti, Giacomo Calzolari, Alberto Franco Pozzolo (2017): FinTech and Banks: Friends or Foes? in European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector 3. évf.2.sz. p.121.o

¹⁰⁷ Giorgio Barba Navaretti, Giacomo Calzolari, Alberto Franco Pozzolo (2017): FinTech and Banks: Friends or Foes? in European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector 3. évf.2.sz. p 124.

¹⁰⁸ World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.29.



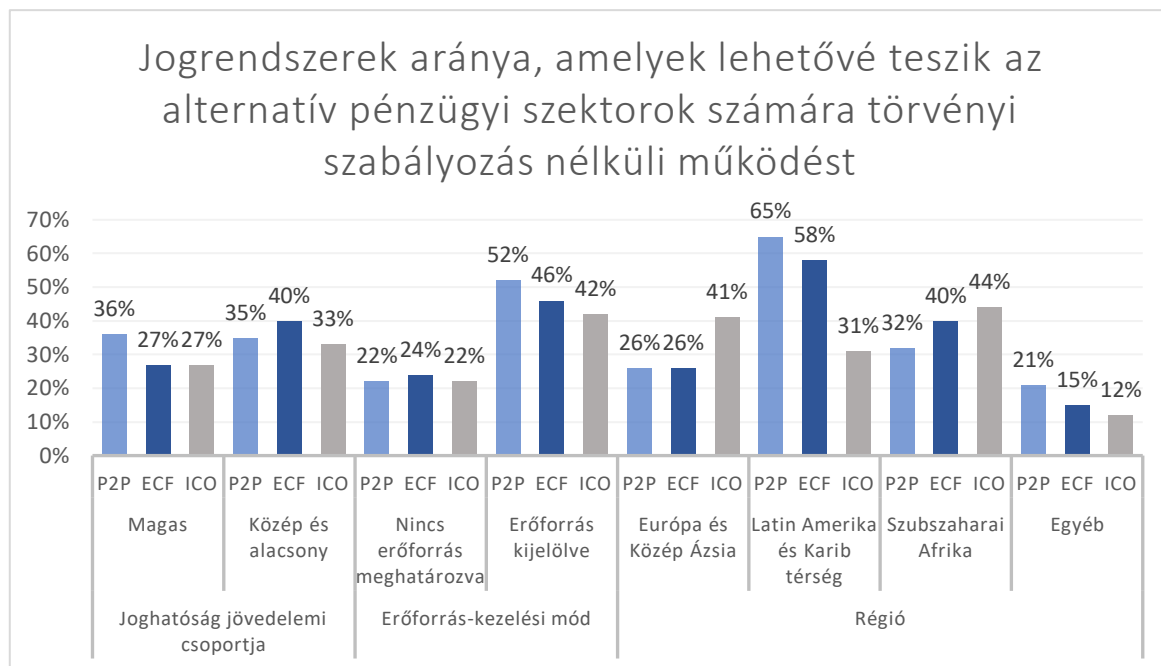
Forrás: World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019)– Saját szerkesztés¹⁰⁹

16. ábra

Alternatív pénzügyi tevékenységeket aktívan szabályozó joghatóságok részesedése

Kiemelendő, hogy a leginkább szabályozott területnek, ahol joghatóságoként valamilyen szabályozási felügyelet érvényesül a részvényalapú közösségi finanszírozás tekinthető. Azonban továbbra is jelentős azon joghatóságok aránya az egyes térségekben, ahol egyelőre szabályozói felügyelet nélkül működhetnek ezen alternatív finanszírozási formák. Különösen igaz ez a latin-amerikai és karibi térségre, azon joghatóságok aránya, ahol szabályozás nélkül működik a peer-to-peer hitelezés 65%, míg a részvényalapú közösségi finanszírozás esetében ez az arány 58%.

¹⁰⁹ World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.29. – Saját szerkesztés



Forrás: World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019)– Saját szerkesztés¹¹⁰

17. ábra

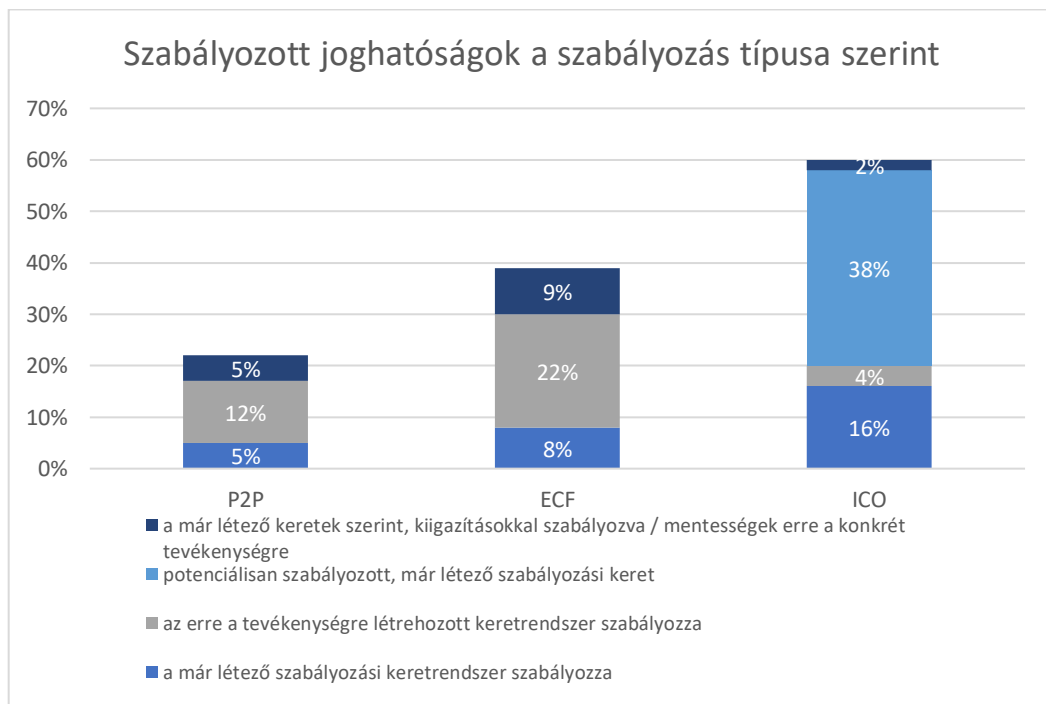
Jogrendszerek aránya, amelyek lehetővé teszik az alternatív pénzügyi szektorok számára törvényi szabályozás nélküli működést

A tanulmány kiemeli, hogy a peer-to-peer hitelezés és a részvényalapú közösségi finanszírozás egyre inkább az újonnan létrehozott, testreszabott szabályozási kereteknek van alávetve. Ezek akár a korábbi szabályozástól jelentősen eltérő új szabályozási környezetet is jelenthetnek az egyes országokon belül, azonban nemzetközileg már tekinthetők akár elterjedtnek is. Az egyes országok jellemzően más országok szabályozó gyakorlatát igyekeznek alkalmazni saját piacukra vetítve. Initial Coin Offering (ICO) szabályozását például már meglévő jogi keretek alapján végzik. A Csoport által vizsgált joghatóságokban az értékpapírokra vonatkozó törvényeket alkalmazzák az ilyen jellegű forrásbevonásra. Ezek alapján az ICO kibocsátónak vállalnia kell a vonatkozó értékpapír kibocsátásra és kereskedelemre hozott szabályok betartását.

Nem minden joghatóság hoz létre új szabályokat az eltérő finanszírozási formákra. Vannak olyan szervek, melyek a meglévő szabályokat egészítik ki az adott ágazatra vonatkozó specifikus szabályokkal. Általános szabály azonban, hogy a mentességen alapuló és

¹¹⁰ World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.32. – Saját szerkesztés

kiigazított keretek hatálya szűkebb, a szóban forgó tevékenység legtöbb szempontját már létező keretrendszer szabályozza.¹¹¹ Az alábbi ábrát vizsgálva látható, hogy míg a peer-to-peer hitelezést és a részvényalapú közösségi finanszírozást többségében erre a területre létrehozott szabályok keretében szabályozzák, addig az ICO kibocsátásokra többségében (nagy valószínűség szerint) meglévő szabályozási keretek alkalmasak.



Forrás: World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019)– Saját szerkesztés¹¹²

18. ábra

Szabályozott joghatóságok a szabályozás típusa szerint

4.2. A Fintech kockázati háttere

A szabályozók és fogyasztók részéről is szükséges felmérni, hogy egy-egy Fintech szolgáltatás háttere mennyiben kockázatos. Ide érthető az adatvédelem hiányának, a kibertámadások elleni védelem megfelelőségének, pénzügyi kockázatnak a felmerülése, befektetők védelmének mértéke és még számos olyan kockázat, mely kifejezetten egy-egy új technológiai megoldásra jellemző.

¹¹¹ World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.32.

¹¹² World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.32.o – Saját szerkesztés

Befektetói szempontból vizsgálva a kockázatot az jelentheti, hogy a hitelezők / befektetők valószínűleg nem tudják teljes mértékben a befektetésük konkrét kockázatait, különösen a kognitív torzítások és / vagy hirdetések, vagy a nem ellenőrzött információk eredményeként. Mindezek miatt elveszíthetik a kölcsönbe helyezett / befektetett tőkét a kedvezményezett és / vagy a platform gondatlanságának következményeként, és a veszteség nagyságát növelheti az a tény, ha a beruházásokat egyetlen platformon és néhány hitelfelvevőn / kibocsátónál koncentrálják.¹¹³

A szolgáltatói oldalon is jelentkezhettek kockázatok, melyek akár a befektetőkkel való együttműködésekre is kihathatnak.

Az ASEAN tagországokban működő Fintech szolgáltatók körében végzett felmérés szerint a platformot működtetők 45%-a emelte ki a kibertámadást és a szabályozási környezet változását saját oldalukról tekintve kockázatként, még 46%-uk jelölte őket magas vagy nagyon magas kockázatnak. Különösen azok a platform működtetők vélekedtek így, akik a mesterséges intelligencia és Big Data, valamint a pénzügyi technológiák területén működtek.¹¹⁴

Az európai piacon működő platformokat arra kérték a tanulmányban, hogy 5 kockázati faktort azonosítsanak működésükkel összefüggésben. Peer-to-peer fogyasztói hitelezés, peer-to-peer üzleti hitelezés, számla kereskedelem és adósság alapú értékpapírok kereskedésének területén működő platformok saját magukra nézve a legkockázatosabbnak a jogellenes működés miatti megszűnést emelte ki, azaz hasonlóan kockázatnak tekintették (így fogyasztóikra vonatkoztatva is kockázatként lehet megjelölni) a szabályozási környezet változását az ASEAN tagországokban működő platformokkal. Ezt a típusú kockázatot a vállalkozások 55%-a magas és nagyon magas kockázatként értékelte.

A részvényalapú közösségi finanszírozás platformjai esetében a legmagasabb kockázatnak a kiberbiztonság megsértését tekintették. A vállalkozások 40%-a ezt magas vagy nagyon magas kockázatnak tartotta¹¹⁵

¹¹³ Giorgio Barba Navaretti, Giacomo Calzolari, Alberto Franco Pozzolo (2017): FinTech and Banks: Friends or Foes? in European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector 3. évf.2.sz. p.126.

¹¹⁴ Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.32.

¹¹⁵ Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wenzlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p.54.

4.3. Bankok és a Fintech kapcsolata

A Fintech cégek szolgáltatásait tekintve lehetnek kihívók vagy innovátorok is. A banki pénzügyi tranzakciókat kiváltó pénzforgalmi szolgáltatások, mobiltárcák és társait, a hagyományos banki funkciókkal versenyre kelő szolgáltatásoknak lehet tekinteni. Azonban a mesterséges intelligencián alapuló adatgyűjtések, tanácsadási, üzletmenetet segítő szolgáltatások viszont új termékként jelenhetnek meg a piacon.

Több tanulmány foglalkozik a bankok és Fintech kapcsolatával, mennyiben lehetnek egymás versenytársai vagy kiegészítői, milyen jövőképek vázolhatók fel az egyes minták alapján. Mennyiben tudnak a bankok reagálni az új kihívásokra, mennyiben lehetséges az együttműködés, meddig tudja versenyelőnyét a Fintech kihasználni?

A bankok már megkezdték a digitális térben való alkalmazkodást, pl. az online bankolás, az egyes online befektetési tanácsadások, hiteltanácsadások lehetőségeivel.

Az MNB Fintech Stratégia kiadványában az alábbiak szerint értékeli a bankok és Fintech kapcsolatát: A Fintech szektor széles körben nyújt innovatív szolgáltatásokat. Ennek köszönhetően nem csupán versenytársként tekinthetnek rájuk a klasszikus pénzügyi intézmények, hanem lehetséges partnerként vagy beszállítóként, amelynek révén kölcsönösen előnyös kapcsolatok alakulhatnak ki, segítve mind az inkumbens vállalatok digitalizációját és innovációját, mind pedig az új szolgáltatók integrálását a globális pénzügyi vérkeringésbe.¹¹⁶

A European Economy által megjelentetett tanulmány szerint a Fintech cégek növelhetik a piaci versenyt és vannak olyan területek, ahol hatékonyabban tudnak fellépni a bankokkal szemben, azonban teljes mértékben nem pótolhatják azokat. A Fintech erőssége, hogy a hagyományos funkciókat új megoldásokkal hatékonyabban tudják ellátni, azonban a bankok piaci erejüknel fogva képesek lesznek arra, hogy ezeket az új megoldásokat beépítsék saját ügymenetükbe. A Fintech kihasználja az internetes platformokat és az elérhető nagy mennyiségű információt, melyek alapján hozzák össze a hitelkérőt és a befektetőt, azonban a kockázatokat és a lejáratú esedékességek kezelését nem osztják szét és aprózzák el, ahogy a bankok teszik.

A hitelezési platformok részéről nehéz felajánlani ügyfeleiknek, hogy diverzifikálják a befektetési lehetőségeket anélkül, hogy a kockázatokat részben a saját mérlegükön belül tartanák, vagy egyéb módon hitelporfóliókat értékpapírosítanának.

¹¹⁶ Magyar Nemzeti Bank (2019): Fintech Stratégia p.13.

Azonban vannak olyan területek, ahol a bankok jól együtt tudnak működni a Fintech cégekkel, miközben az ügyfeleiket sem veszítik el. Ilyen például a Paypal-lal történő együttműködés, ahol az utalás a Paypal rendszerén keresztül történik, melynek haszna a Paypalhoz kerül, azonban a fizetési rendszerek háttértámogatását továbbra is a bankok adják.¹¹⁷

A tanulmányok mentén magyar vonatkozásban is szerettem volna megvizsgálni, hogy Magyarország esetében milyen jellegű Fintech cégek és megoldások jelenthetnek segítséget a kis- és középvállalkozások részére a kereskedelembé való bevonással, valamint hogyan épül fel a piac, milyen jellegű a magyar Fintechek együttműködése a bankokkal. Erre vonatkozóan készítettem interjút az MKB Fintechlab munkatársával, valamint kerestem meg az MNB InnovationHub csapatát. A szakdolgozathoz mellékeltem interjú kérdések és válaszok alapján szeretném megjeleníteni, hogy jelenleg milyen tendencia körvonalazódik a magyar Fintech piacon.

Az interjú során feltett kérdéseim két főbb témára irányultak egyrészt, hogy a magyar Fintech piacon megjelenő cégek milyen összetétellel és profillal rendelkeznek, másrészt mint kihívók vagy inkább együttműködő kiegészítői lehetnek ezek a cégek a bankoknak. Ezen felül a banki együttműködés mellett, milyen módon jelenhetnek meg a magyar Fintech cégek, mint a kis- és középvállalkozások pénzügyi folyamatokba való integrálódását segítő szereplők.

MNB InnovationHUB írásban megküldött álláspontja szerint az alábbi következtetések vonhatók le. A kapott válaszok megerősítik azon észrevételemet, illetve feltételezésemet, miszerint a magyar Fintech szektor még a fejlődési pálya elején jár, tekintve akár a kínai, vagy ha Európát tekintjük az Egyesült Királyság belső szektort vizsgálva. Így tekintve a már érett cégeknek nevezhető Fintech vállalatok fejlődési pályáját, az első szolgáltatások esősorban a magánszemélyeket érintően kerülnek biztosításra, majd a cég tőkeerősé válását, valamint bővülő ügyfél és befektetői körét követően kezdik kiterjeszteni szolgáltatásaikat a kis és középvállalati szegmens irányába is. Az Innovation HUB által kapott visszajelzéseket alapul véve, megerősíthető, hogy az új pénzügyi megoldások alternatív lehetőséget nyújthatnak a vállalatfinanszírozás területén.

Az MKB Fintechlab munkatársával folytatott interjúm alapján szintén megerősíthető, hogy a Közép- és Kelet Európában működő Fintech szektor még nagyon kezdeti fázisban jár, azonban megerősíthető az az álláspont, hogy a Fintech cégek és a bankok

¹¹⁷ Giorgio Barba Navaretti, Giacomo Calzolari, Alberto Franco Pozzolo (2017): FinTech and Banks: Friends or Foes? in European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector 3. évf.2.sz. p.10.

együttműködésével a növekedés és piaci részesedés növelése biztosítható lehet. A régióban működő cégek elsődleges profilja a hagyományos szolgáltatások digitális térbe való adaptálását célozza, valamint a fejezet elején is említett innovatív megoldások is jellemzőek a régiós Fintech szektorra. A jelenlegi stádiumban nem jellemző a bankokkal való versengés, inkább az együttműködés irányába tendál a piaci magatartás. Ez az alapja az MKB Fintechlab keretén belüli együttműködésnek, valamint több hazai bank is ilyen jellegű vagy legalábbis valamilyen szinten támogatói magatartással lép fel pl. a K&H Bank Zrt. pályázataival, vagy az OTP Bank Nyrt. start up programjai.

A fentiek alapján kijelenthető, hogy a bankok kezdik felismerni, milyen előnyöket nyújthatnak számukra a Fintech cégekkel való együttműködések, mely előnyök a Fintech cégek számára is jelentkezhetnek, ha egy bank, mint megrendelő vagy támogató mögöttük áll, erősítve ezzel a befektetői és ügyfél bizalmat is.

A korábban ismertetettek alapján látható, hogy a Fintech cégek egy-egy területre fókuszálnak, adott területen fejlesztenek és tesznek szert versenyelőnyre. A bankokkal való együttműködés során ezen előnyöket a bank kihasználhatja, ezáltal az igénybe vevők ügyfelek, pl. a kis- és középvállalkozások irányába is rugalmasabb szolgáltatásokkal tudnak jelentkezni.

Mindezekből levonható az a következtetés, hogy a bankok és a Fintech kapcsolata egy olyan előremutató együttműködést jelenthet, ahol egy rugalmasabb ügyintézés keretében a kis- és középvállalkozások esetleg könnyebben kaphatnak hitelt vagy egyéb támogatást, mely növelheti pénzügyi bevonásukat, segítve ezáltal az értékláncokba való bekapcsolódásukat.

4.4. Milyen viszony alakulhat ki a központi bank és a Fintech cégek között, milyen hatása lehet a monetáris politikára?

A pénzügyi innovációk befolyásolhatják a központi bankok azon képességét, hogy hatékonyan hajtsák végre a monetáris politikát és megőrizték a pénzügyi stabilitást. A pénzügyi innovációk csökkenthetik a bankjegyek és a bankok betéteinek igényét, és ezért szükségessé teszik a monetáris politika transzmissziós módszereinek felülvizsgálatát. A Fintech általi adat alkalmazások új kérdéseket vetnek fel a monetáris aggregátumok mérése szempontjából, mivel a pénzügyi tranzakciók egyre nagyobb hányadát számítják a bankokon kívül.¹¹⁸

¹¹⁸ European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017) Briefing: Financial Innovation and Monetary Policy: Challenges and Prospects p.1.

A virtuális valuták saját elszámolási egységet és fizetési rendszert biztosítanak. Ezek a rendszerek lehetővé teszik a peer-to-peer tranzakciókat központi elszámolóházak és központi bankok nélkül. Egyelőre a virtuális valuták, mint például a Bitcoin, kis mértékben vagy egyáltalán nem jelentenek kihívást a fiat-valuták és a központi bankok jelenlegi rendjében, mivel túl illékonyak, kockázatosak, energiaigényesek és az alapul szolgáló technológiák még nem megvalósíthatók. A hagyományos valuták erős piaci pozícióját nemcsak a kormányzati szabályozás határozza meg, hanem a piaci szereplők preferenciái is. A magánszektor által használt valuták használatát nemcsak az egyes valuták számukra is látható stabilitása és ereje határozza meg, hanem a használni tervezett valutához tartozó gazdaságok mérete és jó hírneve, valamint mögöttük álló központi bankok és kormányok hírneve is.¹¹⁹

A szabályozók hagyományosan a jól meghatározott szervezetek felügyeletére összpontosítottak. Mivel azonban az új szolgáltatók új formákban jelennek meg, az ilyen szintű beazonosítás megnehezíti a szabályozók feladatát, gondoljunk például olyan közösségi média cégre, amely fizetési szolgáltatásokat kínál aktív mérleg kezelése nélkül, emeli ki Christine Lagarde.¹²⁰

A központi bankok általában a meglévő fizetési rendszerek központjában működnek, ahol mint a bankok közötti pénzforgalom megvalósítójaként lép fel.

A gyakorlatban ez a bankközi elszámolás úgy működik, hogy betéteket - úgynevezett tartalékokat - utalnak át olyan számlákra, amelyeket a bankok a központi banknál tartanak. Következésképpen ahhoz, hogy egy bankközi fizetési rendszer képes legyen működni egy elosztott főkönyvi technológiai hálózaton, a központi bankoknak biztosítaniuk kell a hálózat számára a hozzáférést az általa kibocsátott tartalékbetétekhez. Lényegében ez azt jelentené, hogy a központi bankok 24 órás, hétköznapi alapon lehetővé teszik a bankközi klíring- és elszámolási tranzakciókat a központi bank pénzében. Négy nagy bank konzorciuma (UBS, Deutsche Bank, Santander és BNY Mellon) bejelentette egy általuk Utility Settlement Coin-nak nevezett fiat-valuta kifejlesztését. Ez a javaslat egy extra réteget hozna létre a kereskedelmi bankok és a központi bank között, elválasztva az elszámolás eszközeit az elszámolást alátámasztó fiat-valutától.¹²¹

A központi bank digitális valutájának (CBDC) bevezetésével a szélesebb közönség hozzáférést kaphatna a nem kézzelfogható központi bank által alkalmazott valutához. A

¹¹⁹ European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Potential impact of financial innovation on monetary policy p.11.

¹²⁰ Christine Lagarde (2018), Central Banking and Fintech a Brave New World, p.6.

¹²¹ Jan Smets (2016) Fintech and Central Banks Fintech and the Future of Retail Banking p.5.

Bitcoin sikere ihlette a „Fedcoin” kifejezést, mely alkalmazható a központi bankok ilyen jellegű valutához való hozzáféréseire. Mivel a Bitcoin értéke a múltban meglehetősen ingatag volt, a központi bank garantálhatja a Fedcoin egységek szabad átválthatóságát készpénzre, rögzített 1:1 arányban, ezzel biztosítva ugyanazt a mértéket, valamint az árstabilitást. A központi bank által kibocsátott digitális valuta helyettesítheti a banki betéteket, mint a háztartások és vállalkozások pénztartásának fő formáját. A CBDC-vel a felhasználók szabadon választhatnának, hogy megtakarításaikat központi bankpénzként (Fedcoins) vagy bankbetétek formájában tartják. Amint a pénz Fedcoin számlán történő tárolása (és átutalása) kényelmes, biztonságos és akadálymentes, valamint alacsony költségű lesz, a magánszemélyek és a vállalatok egyre nagyobb számban választhatják rendelkezésre álló pénzeszközeik Fedcoinban való kezelését. Következésképpen a kereskedelmi bankok egyre inkább elveszítik betétesek bevonásához szükséges képességüket. A lekötött betétek eddig a kereskedelmi bankok egyik legfontosabb és megbízható finanszírozási forrása volt. Ha a betétesek jelentős része ténylegesen átutalja pénzét a Fedcoin rendszerre, akkor a tartalékbanki rendszer megkérdőjelezhetővé válik.¹²² A központi bankoknak szükséges a kényes egyensúly megtalálása, hogy a szabályozási kereteken belül lehetőséget biztosítsanak a Fintech cégek fejlődésére, azonban figyelembe kell venniük, hogy milyen további hatást generálhat ezen cégek működése a monetáris politikát végrehajtására és érvényesülésére.

Az Európai Parlament Belső Politikák Főigazgatósága által kiadott összefoglaló szerint, az információs és kommunikációs technológiai és más nem pénzügyi vállalatok, a bankok és nem banki pénzügyi intézmények technológiai vagy információs partnereivé válnak (speciális szolgáltatásokat kínálnak nekik), nem pedig önálló pénzügyi piaci szereplőkként fognak megjelenni. Következésképpen a digitális platformok, amelyek hitelnyújtási és közösségi finanszírozási szolgáltatásokat vagy új e-fizetési formákat kínálnak, túlnyomórészt az engedéllyel rendelkező bankok és nem banki pénzügyi intézményeinek üzleti tevékenységeit szolgálják ki.¹²³

Intézményi oldalról a nem bankközi közvetítők definíciói magukban foglalják a Fintech vállalatokat, de általában heterogén pénzügyi társaságok széles skáláját fedik le, ideértve a befektetési bankokat, a biztosítótársaságokat, a nyugdíjalapokat, a fedezeti alapokat, a pénzügyi befektetési alapokat, valamint a speciálisabb érintett intézményeket az

¹²² European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Financial Innovation and Monetary Policy: Challenges and Prospects p.14.

¹²³ European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Potential impact of financial innovation on monetary policy p.9.

értékpapírosítási folyamatokban, mint például bróker-kereskedők, special purpose vehicles, vagyonkezelők stb. ¹²⁴

A Fintech termékek egy része a fizetési szolgáltatásokra vagy a pénzügyi alapok közvetítésére összpontosít, például peer-to-peer hitelezésre, okostelefonokon keresztüli fizetésekre és virtuális valutákra. Ez befolyásolhatja a monetáris aggregátumok (M1, M2 és M3) információs tartalmát. Ennek oka az, hogy a hagyományos bankok főként betétek kibocsátásával finanszírozzák magukat, a nem banki és pénzügyi intézmények nagyobb mértékben támaszkodnak a piaci alapú kötelezettség vállalásokra. Míg a bankbetétek pénzszerű eszközöknek tekinthetők és így a hagyományos monetáris aggregátumok jelentős részét képezik, a nem bank által vállalt kötelezettségek nem feltétlenül jelentenek pénzszerű eszközöket. Ezen túlmenően, a pénzügyi innovációra reagálva, a forgalomban lévő hivatalos bankjegyek és érmék iránti kereslet csökkenhet, és alternatív fizetési eszközökkel felválthatókká válhatnak. Mint ilyen, a bankokhoz hasonló szolgáltatások nyújtása a nem banki Fintech társaságok által a pénz és a hitelkínálat torzult vagy hiányos ábrázolását vonhatja maga után a gazdaságban. Ezen felül a pénzkereslet destabilizálódhat, amely szintén akadályozhatja a gazdaság inflációs kockázatainak felmérését. ¹²⁵

Az elosztott főkönyvi technológia szintén jelentős hatással lehet a pénzügyi piac felépítésére. Szükséges hangsúlyozni ennek előnyeit, például a klíring és az elszámolási folyamatok egyszerűsítését, a bankközi elszámolás nagyobb sebességét, az alacsonyabb tranzakciós költségeket és az ügyfelek kockázatának csökkenését, a nagyobb átláthatóságot, a szoftverfejlesztés egyszerűségét, valamint a gyorsabb technológiai integrációt. Ugyanakkor vannak hatalmas velejáró kockázatok is, a kiberbiztonság megoldatlan kérdése, a kriptovaluta áringadozásai (nincs rögzített átváltás a központi bank által meghatározva) és bizonytalan szabályozási státusz. ¹²⁶

Európai Parlament Belső Politikák Főigazgatósága által kiadott összefoglaló szerint, a Fintech által kínált innovációk egy része közvetlenül a meglévő bankrendszerre épül, anélkül, hogy helyettesítené a hagyományos pénzformákat. Ezekben az esetekben a bankok továbbra is számlákat szolgáltatnak a vállalatoknak és a háztartásoknak, miközben a részleges tartalékrendszer nem változik. Ez azt jelenti, hogy a monetáris aggregátumok nagyrészt változatlanok, és a monetáris politikára gyakorolt hatások korlátozottak. Itt a

¹²⁴ European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Monetary policy implications of financial innovation p.9.

¹²⁵ European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Monetary policy implications of financial innovation p.10.

¹²⁶ European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Monetary policy implications of financial innovation p.12.

Fintech innovátorok (például a PayPal) hozzájárulása a tranzakciós költségek csökkentéséből áll, többek között a fizetési folyamatok felgyorsításával és az engedélyezési eljárások biztonságának növelésével vagy azzal, hogy az ügyfelek jobb tájékoztatást kapnak a különféle számláikról. A Fintechhez kapcsolódó beruházások és finanszírozás új fejleményeinek hatása korlátozott, mivel a peer-to-peer hitelezés és a tömegfinanszírozás nem jár pénzteremtéssel.

5. EREDMÉNYEK

A hagyományos banki kereskedelemfinanszírozási eszközökön belül továbbra is az akkreditív a legelterjedtebb finanszírozási forma, mely a kereskedelemben való beágyazottságának, valamint a kockázatsökkentés hatékony formájának köszönhető. Mindezek miatt a hitelesítési, engedélyezési folyamata rendkívül erőforrás és időigényes, melynek egyes elemei akár automatizálhatók lehetnének az elosztott főkönyvi technológia segítségével, így akár a banki hitelesítési lépések idő és finanszírozás igénye csökkenthetővé válik, valamint az azonosítási és hitelesítés lépések a zárt láncú hálózatban külső beavatkozás ellen védettek lehetnek. Mindezek mellett a faktoring elterjedése és a Fintech cégek gyors ellenőrzési folyamatainak beépítése lehetővé tenné, hogy egy kis- és középvállalkozás akár napok alatt hozzájusson a szükséges tőkéhez, ha az adatgyűjtés, hitelesítés folyamata az új Big Data és egyéb adatszerzési és értékelési csatornákon szerzett információk alapján történhetne meg.

A vállalatközi finanszírozásban is megjelenik a platformokon való adattovábbítások és finanszírozási ügyletek lebonyolítása, azonban ez főként egy adott vállalat és annak partnerei között tud megvalósulni egy hosszútávú partneri kapcsolat keretén belül, mely nem alkalmas arra, hogy egy új akár fejlődő országban működő kis- és középvállalkozást vonjon be a belső finanszírozási csatornába.

A bankokkal való kapcsolatok átalakulásával a bankok által nyújtott kereskedelemfinanszírozási szolgáltatások is átalakulhatnak. Az interjúk alapján levonható az a következtetés, miszerint egy Fintech vállalat azért tud versenyelőnyre szert tenni, mert egy adott pénzügyi szolgáltatást, vagy részfunkciót magas szinten tud nyújtani, viszont komplex ügyfél igény kiszolgálásra nem feltétlenül alkalmas. Ezért a bankok, ha felismerik ezeket a lehetőségeket, az együttműködés keretén belül gyorsabb és rugalmasabb kiszolgálást tud biztosítani az ügyfelek részére. Ez vonatkozhat akár a kis- és középvállalkozások hitelminősítésének változására, az adatgyűjtés és feldolgozás formáira, valamint az egyes kereskedelmi ügyletekben történő események nyomonkövetésére is.

A Fintech cégekbe történő befektetések az elmúlt időszakban jelentős mértékben növekedtek, így a befektetések mértékének növekedésével ezek a vállalatok kiterjeszthetik tevékenységüket nem csak a fogyasztói szegmensre, hanem akár a kis- és középvállalatok finanszírozására vonatkozóan is, ezáltal finanszírozási alternatívát nyújtva a kis- és középvállalatok részére. A Fintech hitelnyújtás elsődlegesen Kínában és az Amerikai Egyesült Államokban mondható jelentős mértékűnek. Ezen országok tőkeerős Fintech

vállalatai akár alternatív finanszírozóként megjelenhetnek más fejlődő piacokon, ahol az alacsony banki termékekhez való hozzáférés kiegészítésével hozzájárulhatnak a kis- és középvállalkozások finanszírozásához, valamint a hiányzó banki termékek pl. utalások, pénzforgalmak nyomonkövetésének pótlására is alkalmasak lehetnek.

A bevezetésben a kutatási kérdésem az alábbiak szerint szól: „Az értékláncban szereplő cégeknek milyen lehetőségük van kereskedelmi ügyleteik finanszírozására, valamint ezen cégek hogyan tudják kihasználni a technológia nyújtotta új megoldásokat?”

Ennek megválaszolására két hipotézist állítottam fel:

H1: Elsősorban a kis- és középvállalkozások finanszírozási problémáira és az ellátási láncba való bekapcsolódásában jelenthetnek előrelépést a Fintech megoldások, hitelek.

H2: A kis- és középvállalkozások bekapcsolódásának elősegítésével a Fintech megoldások, hitelek hozzájárulnak a kereskedelem bővüléséhez.

Az első hipotézisem szerint: *Elsősorban a kis- és középvállalkozások finanszírozási problémáira és az ellátási láncba való bekapcsolódásában jelenthetnek előrelépést a Fintech megoldások, hitelek.*

Kínában volt a legmagasabb 61%-os a kis- és középvállalkozások Fintech szolgáltatásokra vonatkozó elfogadási és alkalmazási rátája. Ez a ráta világszinten 25%-ra tehető¹²⁷. Ezek alapján a kis- és középvállalkozások számára a Fintech megoldások kezdenek elterjedni, azonban még nem nevezhetjük tudatos felhasználásnak a Fintech által nyújtott hitelek igénybevételét. Kínában 2018 első felében az új hitelnyújtás mintegy 13%-át tette ki a Fintech hitelek aránya¹²⁸. Az Egyesült Államokban a Fintech hitelállomány, a CCAF szerinti adatok alapján, körülbelül 4%-át tette ki az általános nettó hitelezésnek 2016-ban.¹²⁹

A hitelezés mértéke eltér az egyes piaci szegmensek között. 2016-ban az Egyesült Királyságban a bankok által hasonló fogyasztói szegmensnek biztosított hitelekkel összehasonlítva a Fintech hitelezéssel, a kis- és középvállalkozások által igénybe vett hitelek 15%-át tette ki.¹³⁰ Ezek alapján a Fintech hitelek aránya a banki finanszírozáshoz képest elenyésző mértékű, annak ellenére, hogy folyamatosan áramlik a tőke a szektorba, mely hozzájárul a Fintech szektor bővüléséhez. Azonban, ahogy az interjúm során

¹²⁷ Ernst & Young Global Limited (2019): Global FinTech Adoption Index 2019 p.25.

¹²⁸ Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner, Feng Zhu (2018): Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues p. 34.

¹²⁹ Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner, Feng Zhu (2018): Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues p. 34.

¹³⁰ Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner, Feng Zhu (2018): Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues p. 34.

felmerült, nem feltétlenül a Fintech vállalkozásokról kell várni a kereskedelemfinanszírozási hiány felszámolását. A Fintech hitelezés esetén is szükséges vizsgálnia az adott vállalatnak, hogy mennyiben megtérülő a befektetői oldalról az adott ügylet, mennyire kockázatos és mennyiben finanszírozható az adott projekt. Szűk az a határ, ahol olyan kis- és középvállalkozások finanszírozhatók, melyek a bankok részére nem feleltek meg valamilyen kritériumnak a hitelnyújtás során, de a Fintech cég viszonylag alacsony kockázattal tudja finanszírozni. Ezen felül magát a Fintech cégekre vonatkozó szabályozás változását is szükséges kiemelni, mely nagymértékben változtathat ezeken a hitelnyújtási feltételeken.

Dolgozatom elején bemutattam, hogy az értékláncban már résztvevő nagyvállalatok részéről, milyen egyéb alternatívák jelentek meg a hagyományos banki kereskedelemfinanszírozás mellett. Ezekbe rendkívül nehéz egy fejlődő ország kis- és középvállalkozásának bekapcsolódnia, mivel ezek a nyílt számlafinanszírozási módszerek olyan partnerek és piacok között működnek, melyek már régóta kapcsolatban állnak és ismert a cégek gazdasági háttere. Ezekbe való bekapcsolódást, vagy új kapcsolatok kialakítását célozzák az egyes blockchain együttműködésre alapított Fintech cégek. A Fintech hitelezéseket nyújtó cégek egyelőre csak kis mértékben hiteleznek és elenyésző arányuk biztosít Fintech platformon keresztül nagyvállalatoknak finanszírozást. Ezért részben alátámasztható a hipotézis miszerint főleg a kis- és középvállalkozások részére jelenhetnek előrelépést a Fintech hitelek és új megoldások, mint a blockchain. Azonban a finanszírozási problémák megoldását és a hiány pótlását fenntartásokkal szükséges kezelni, mivel ez egy még mindig változó szektor, melyre még nincsenek kialakult szabályozói gyakorlatok és a meglévő szabályozási gyakorlat is afelé mozdul el, hogy a már meglévő keretek között kívánják szabályozni ezeket a megoldásokat. Tehát a tőkebevonásra és a hitelnyújtásra előbb utóbb lehetséges, hogy hasonlóan szigorú szabályozás fog vonatkozni, mint a banki szereplőkre, mely ezt a versenyelőnyt elveheti a Fintech vállalkozásokról.

A második hipotézisem szerint: *A kis- és középvállalkozások bekapcsolódásának elősegítésével a Fintech megoldások, hitelek hozzájárulnak a kereskedelem bővüléséhez.*

A nemzetközi szervezetek, intézmények tanulmányai és adatai alapján egyértelmű alátámasztás nem határozható meg a hipotézisre vonatkozóan. Mindenképpen szükséges kiemelni, hogy magát a kereskedelemfinanszírozás mértékét és az abban jelentkező hiány mértékét sem tudják az egyes intézmények egységesen meghatározni, tekintve, hogy a mérési módszerek sem egyező feltételekkel számítják a kereskedelmi ügyletek értékét, az

akkreditíven felüli további kereskedelemfinanszírozási eszközök igénybevételének értékét, valamint, hogy az egyes vállalkozói finanszírozások milyen értékben zajlanak egy-egy vállalat által működtetett ellátási láncon belül.

Azonban közvetetten, de nem bizonyíthatóan hatással lehetnek a Fintech hitelezések és pénzügyi szolgáltatások pl. fizetések és utalások, azokon a területeken, ahol a banki fiókok elterjedése alacsony mértékű pl. Afrika egyes térségeiben, ahol az alapvető banki szolgáltatásokhoz való hozzáférés, mint pl. számlavezetés korlátozottan elérhető. Amennyiben ezek a Fintech cégek mint, a bankrendszer kiegészítője léphetnek fel, gyors digitális csatornákon működő szolgáltatásaikkal, a kis- és középvállalkozások pénzügyi bevonását segíthetik, melynek további pozitív hozadéka lehet, hogy könnyebben tud kapcsolatot létesíteni az ellátási láncban szereplő többi vállalattal.

Kutatási kérdésem megválaszolására bemutattam több olyan Fintech platformot, melyen keresztül a kis- és középvállalkozások alternatív finanszírozáshoz juthatnak. Ezen felül az elosztott főkönyvi technológián keresztül való bekapcsolódás továbbiakban segítheti a határokon átnyúló kereskedelmi folyamatokba való bekapcsolódást a technológiának köszönhetően, hiszen a külső szereplők nem képesek a láncon kívülről beavatkozni a belső folyamatokba, de minden szereplő képes az egyes események háttérének nyomonkövetésére. Azonban ahogy az első hipotézis alátámasztásánál bemutattam, globális szinten csak a cégek negyede alkalmaz valamilyen Fintech megoldást, így alacsony azon kis- és középvállalkozások aránya, akik tisztában vannak az alternatív finanszírozások lehetőségeivel.

Összefoglalva, több tanulmány is kiemeli, mellyel magam is egyet értek, hogy elhamarkodott a Fintech megoldásoktól és finanszírozási formáktól várni a kereskedelmi hiány felszámolását, bár az új technológiai megoldásokkal és a banki szolgáltatásokba való integrálással mindezek lehetővé teszik a gyorsabb ügyintézés, rugalmasabb finanszírozási formákat, melyek segíthetik a kis- és középvállalkozások bevonását.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

Dolgozatom elején a kutatás szempontjából lényeges fogalmak és definíciók kerültek bemutatásra. Ezen belül is a Fintech megoldások és azok különböző változatai, az ellátási láncon belül alkalmazott hagyományos finanszírozási formák, valamint megjelent alternatívák bemutatására került sor.

Ezt követően a fő témakör került részletesen bemutatásra, miszerint milyen mértékű a kereskedelmi hiány, ez hogyan jelentkezik a kis- és középvállalkozások esetében, valamint milyen módon érinti a banki finanszírozáshoz való hozzáférés korlátozottsága ezen vállalkozásokat. A fejezetben bemutatásra kerültek az egyes régiók Fintech hitelezési tendenciái, a Fintech cégekbe történő tőkebefektetések értékének változásai, valamint, hogy a Fintech hitelezés milyen platformokon keresztül jelenhet meg.

Szükségnek tartottam azt is bemutatni, hogy a kis- és középvállalkozások milyen mértékben vannak tisztában az alternatív finanszírozási lehetőségekkel, mekkora ennek elfogadottsága és milyen térségekben lehet inkább elterjedt a Fintech megoldások igénybe vétele. Ezen felül kitértem, hogy mennyiben férnek hozzá a kis- és középvállalkozások az egyes térségekben a banki szolgáltatásokhoz, milyen hitelezési lehetőségei lehetnek, valamint, hogy mennyiben jutnak hozzá ténylegesen ilyen jellegű finanszírozásokhoz.

A banki hozzáférés mellett bemutattam, hogy milyen akadályozó tényezők merülnek fel a hitel igénylés során, valamint milyen egyéb a kis- és középvállalkozások természetéből adódó akadályozó tényezők merülnek fel az ellátási láncba való bekapcsolódásba.

Dolgozatom utolsó blokkjában kitértem a szabályozási kérdésekre, milyen megoldásokat alkalmaznak az egyes joghatóságok és országok az eltérő Fintech szolgáltatásokra, hogyan módosítják ehhez meglévő keretrendszerüket és milyen kockázatok kezelését kell szem előtt tartaniuk, ha egy átfogó szabályozási rendszert kívánnak létrehozni. Emellett vizsgáltam még, hogy a jövőbemutató tendenciák alapján milyen módon fognak egymás mellett vagy együtt működni a bankok és a Fintech cégek. Van-e realitása, hogy a Fintech cégek a bankok kihívóiként jelennek meg vagy más formában működnek tovább és ezeknek milyen hatásai lehetnek a központi bankok által meghatározott monetáris politikára, mennyiben alakíthatja át a jövőt.

A lefolytatott interjú során felmerült, hogy a jelenlegi pandémiás helyzet erősen befolyásolhatja az újonnan alakult Fintech cégek működését, valamint a fogyasztók pénzügyi szolgáltatások igénybevételi szokásait is. A jövő kérdése az lesz, hogy milyen módon tudnak reagálni a bankok, akár a Fintech cégek segítségével az új kihívásokra,

valamint, hogy milyen módon tudnak együttműködni a rugalmasabb és ügyfélbarátabb szolgáltatások kialakításában.

A dolgozatom legvégén hipotéziseim az összegyűjtött adatok alapján csak részben támaszthatók alá, valamint csak közvetett bizonyítékok hozhatók a kereskedelem bővülés elősegítésére vonatkozóan.

A területen végzett kutatási feltételek, kizárások és adatgyűjtési technikák sokszínűsége miatt maguk a nemzetközi intézmények sem azonosak kutatási eredményeik értékelésében. Emiatt a pontos következtetések sem levonhatók az egyes eredményekből, tekintve az egyes technológiák kizárását és nem ismert hatását a Fintech megoldások között.

Összegezve elmondható, hogy mindenképpen egy új szemléletmód és együttműködés várható a kereskedelemfinanszírozás területén, mely pozitívan hathat a kis- és középvállalkozások kereskedelembé való becsatlakozásának elősegítésére.

7. IRODALOMJEGYZÉK

Internetes forrás:

<https://www.statista.com/topics/2404/Fintech/> Letöltve: 2020.04.13.

https://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains_web_usb.pdf Letöltve: 2020.02.22.

<https://www.oecd.org/industry/C-MIN-2017-8-EN.pdf> Letöltve: 2020.02.22.

Nemzetközi tanulmányok, cikkek:

A. Fraile Carmona, A. González-Quel Lombardo, R. Rivera Pastor, C. Tarín Quirós, J. P. Villar García, D. Ramos Munoz, L.Castejón Martin (2018) Competition issues in the Area of Financial Technology (FinTech) p. 26.

Asian Development Bank (2015): Asia SME Finance Monitor p.12.

Asian Development Bank Institute (2019) SME Finance in Asia: Recent Innovations in Fintech Credit, Trade Finance, and Beyond p. 7.

Christine Lagarde (2018), Central Banking and Fintech a Brave New World, p.6.

Committee on the Global Financial System CGFS (2014): Papers No 50 Trade finance: developments and issues p. 3.

Committee on the Global Financial System CGFS (2014): Papers No 50 Trade finance: developments and issues p.10

Committee on the Global Financial System, Financial Stability Board (2017) - Fintech credit, Market structure, business models and financial stability implications p.2.

Committee on the Global Financial System, Financial Stability Board (2017) - Fintech credit, Market structure, business models and financial stability implications p.41.

Cornelia Lotte van Wersch (2019): Statistical Coverage of Trade Finance – Fintechs and Supply Chain Financing, IMF Working Paper p.5

Cornelia Lotte van Wersch (2019): Statistical Coverage of Trade Finance – Fintechs and Supply Chain Financing, IMF Working Paper p.9.

Demary, Markus, Hornik, Joanna, Watfe, Gibran (2016): SME financing in the EU: Moving beyond one-size-fits-all, IW-Report, No. 11/2016, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln p.10.

Ernst & Young Global Limited (2019): Global FinTech Adoption Index 2019 p.10.

Ernst & Young Global Limited (2019): Global FinTech Adoption Index 2019 p.25.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p. 4-5.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 6.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 12.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 19.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 20.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 22.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 23.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 28.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 30.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 31.

European Central Bank (2019): Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area p 32.

European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017) Briefing: Financial Innovation and Monetary Policy: Challenges and Prospects p.1.

European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Potential impact of financial innovation on monetary policy p.11.

European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Financial Innovation and Monetary Policy: Challenges and Prospects p.14.

European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Potential impact of financial innovation on monetary policy p.9.

European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Monetary policy implications of financial innovation p.10.

European Parliament, Directorate General for Internal Policies (2017): Monetary policy implications of financial innovation p.12.

Giorgio Barba Navaretti, Giacomo Calzolari, Alberto Franco Pozzolo (2017): FinTech and Banks: Friends or Foes? in European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector 3. évf.2.sz. p.121.o

Giorgio Barba Navaretti, Giacomo Calzolari, Alberto Franco Pozzolo (2017): FinTech and Banks: Friends or Foes? in European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector 3. évf.2.sz. p 124.

Giorgio Barba Navaretti, Giacomo Calzolari, Alberto Franco Pozzolo (2017): FinTech and Banks: Friends or Foes? in European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector 3. évf.2.sz. p.126.

Giorgio Barba Navaretti, Giacomo Calzolari, Alberto Franco Pozzolo (2017): FinTech and Banks: Friends or Foes? in European Economy – Banks, Regulation, and the Real Sector 3. évf.2.sz. p.10.

Global Supply Chain Finance Forum (2016): Standard Definitions for Techniques of Supply Chain p. 17

International Chamber of Commerce (2016): Rethinking Trade & Finance p. 43.

International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p. 102

International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p 231.

International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p 19.

International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p.103.

International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p.108.

International Chamber of Commerce (2017): Rethinking Trade & Finance p.109.

International Chamber of Commerce (2018): Global Trade – Securing Future Growth p.46.

International Finance Corporation (2017): Beyond Fintech: Leveraging Blockchain for More Sustainable and Inclusive Supply Chains p. 1-3.

Jan Smets (2016) Fintech and Central Banks Fintech and the Future of Retail Banking p.5.

Magyar Nemzeti Bank (2019): Fintech Stratégia p.13.

Magyar Nemzeti Bank (2019): Fintech Stratégia p.16.

Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.24-25

Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.25

Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.18.

Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.19.

Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.15-24

Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.20.

Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza ,

Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.29.

Miguel Soriano, Tania Ziegler, Zain Umer, Hungyi Chen, Pawee Jenweeranon, Bryan Zhang, David C. Donald, Lin Lin, Nafis Alam, Chih Shan Luo, Rui Hao, Ravi Vig, Vy Dang H Thien, Navinth Rethda, Cindy Rachel Jessica, Threenuch Bunruangthaworn, Rozaiman Abdul Rahman, Geraldine Oh Kah Yan, Tuchakorn Kitcharoen, Paula P. Plaza , Christopher Louie D. Ocampo, Kevin Liu (2019): The ASEAN Fintech Ecosystem Benchmarking Study, p.32.

Naoyuki Yoshino, Farhad Taghizadeh-Hesary (2018): The Role of SMEs in Asia and Their Difficulties in Accessing Finance, Asian Development Bank Institute p. 2.

OECD (2012): Mapping Global Value Chains, Working Party of the Trade Committee p. 7

OECD (2017): Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy, Meeting of the OECD Council at Ministerial Level p. 6

OECD (2017): Fintechs and the Financial Side of Global Value Chains Statistical Implications p.3.

OECD (2017): Fintechs and the Financial Side of Global Value Chains Statistical Implications p.5.

OECD (2017): Fintechs and the Financial Side of Global Value Chains Statistical Implications p.4.

OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs p. 49.

OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard, p 30.

OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard, p 31.

OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p. 33.

OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p.38.

OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p.40.o

OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p. 41.o

OECD (2019): Financing SMEs and Entrepreneurs, An OECD Scoreboard p 43.

Speech by Andrea Enria, Chairperson of the European Banking Authority (EBA) (2018): Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for FinTech p.3.

Speech by Andrea Enria, Chairperson of the European Banking Authority (EBA) (2018): Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for FinTech p.5.

Speech by Andrea Enria, Chairperson of the European Banking Authority (EBA) (2018): Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for FinTech p.9.

Speech by Andrea Enria, Chairperson of the European Banking Authority (EBA) (2018): Designing a Regulatory and Supervisory Roadmap for FinTech p.10.

Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner, Feng Zhu (2018): Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues p. 33.

Stijn Claessens, Jon Frost, Grant Turner, Feng Zhu (2018): Fintech credit markets around the world: size, drivers and policy issues p. 34.

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 22

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 23.

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 26.

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p. 32.

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p.36.

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p.37.

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wnezlaff, Ana Odorovic, Daniel Johanson, Rui Hao, Lukas Ryll (2019): Shifting Paradigms the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report, University of Cambridge p.54.

University of Cambridge (2014): Understanding alternative finance, The UK Alternative Finance Industry Report p. 8

University of Cambridge (2014): Understanding alternative finance, The UK Alternative Finance Industry Report p. 9.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.19.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 20.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 21.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 24.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p 25.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.27.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.28.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.29.

University of Cambridge (2018): Reaching New Heights the 3rd Americas Alternative Finance Industry Report p.30.

World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.14.

World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.29.

World Bank, Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Cambridge Judge Business School (2019): Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey p.32.

World Economic Forum (2017): The Role of Law and Regulation in International Trade Finance: the Case of Correspondent Banking White paper p. 6.

World Economic Forum (2017): The Role of Law and Regulation in International Trade Finance: the Case of Correspondent Banking White paper p.4.

WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p. 11

WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p 21.

WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p.22.

WTO (2016): Trade finance and SMEs Bridging the gaps in provision p 23.

8. FÜGGELÉK

8.1. Interjú kérdések:

A nemzetközi tanulmányok nagy része úgy vélekedik, hogy a Fintech megoldások (pl. peer to peer hitelezés, crowdfunding, hitelnyújtás) elsősorban a kis- és középvállalkozások globális értékláncokba és a kereskedelembe való bevonását segíthetik.

A magyar Fintech vállalatok összetétele, amennyiben a kutatásaim helyesek, főleg a pénzmozgások egyszerűsítésére, költségek nyomonkövetésre és a blockchain technológiák alkalmazására alapított vállalatokból áll. Mi a véleménye/véleményük, mennyiben jelenhet meg Magyarországon az a vállalkozói réteg, amely Fintech platformon keresztül, vagy saját hitelezési megoldással tudja támogatni a kis- és középvállalkozásokat, biztosítani akár rövid távú kölcsönöket?

Mennyiben engedhet teret ennek a jelenlegi szabályozás?

Több országban is jelentős a kis- és középvállalkozások visszautasítási aránya egy-egy kereskedelmi ügylet során a bankok részéről, melynek legtöbbször a hitelképesség, a meglévő tőke kis értéke jelenti az indokot. Mi a véleménye/véleményük, mennyiben jelenthetnek tényleges megoldást a Fintech lehetőségek a kis- és középvállalkozásoknak finanszírozási problémáikra és mennyiben lennének képesek az ezzel járó kockázatokat viselni a kis- és középvállalkozások?

Több nemzetközi tanulmány is foglalkozik a bankok és Fintech cégek kapcsolatával, hogy esetleg mennyiben jelenthetnek kihívást a bankok számára az új típusú digitális megoldásokkal. Ön/Önök mit gondol(nak) erről, látható olyan tendencia, hogy versenytársként megjelenhetnek a Fintech cégek a bankok mellett a pénzügyi piacon?

Vagy inkább mint egymás kiegészítői lehetnek, azaz a Fintech cég az új digitális és adatfeldolgozó technikákat adja, míg a bankok biztosítják a finanszírozási háttér?

Milyen jó gyakorlatokat tudnak hozni ezek a cégek, melyekkel a bankok tevékenységei ilyen módon rugalmasabbá tehetők, illetve ez előtt milyen akadályok lehetnek?

Milyen magyarországi trend rajzolódik ki az alakuló Fintech vállalkozások profilját illetően?

Melyek a legjelentősebbek? Látható-e valamilyen trend a vállalatok között, hogy mely tipikus tevékenységekre vonatkozóan alapítanak vállalkozást? Mennyiben a lakosság a célközönség, mennyiben a vállalatok réteg?

Milyen befektetési lehetőségként ítélik meg ezeket a cégeket a magyar piacon? Az európai piacon főként Angliában látható ennek nagy felfutása.

Milyen megoldásokat jelenthetnek ezek a cégek? Mennyi van közülük kapcsolatban kis- és középvállalkozással?

Mennyiben segíthetik a kis- és középvállalkozások bevonását a pénzügyi folyamatokban, hol jelenthetnek versenyképességi előnyt, ha valaki ezekkel a vállalatokkal épít ki kapcsolatot?

8.2. InnovationHub válaszok:

Tisztelt Zaja Blanka!

Köszönjük, hogy felkereste az MNB Innovation Hub-ot!

Az egyes témakörök, kérdések kapcsán jeleztük válaszainkat. Ezzel kapcsolatosan szeretnénk felhívni figyelmét, hogy április elején publikálásra kerül az idén első alkalommal megjelenő MNB FinTech és Digitalizációs Jelentés. E kiadványunk számos kérdése megválaszolásában hasznos lehet, javasoljuk ennek részletes áttanulmányozását is a megjelenést követően. A FinTech és Digitalizációs Jelentés várható témaköreiről az [itt található sajtóközleményből](#) tájékozódhat.

A nemzetközi tanulmányok nagy része úgy vélekedik, hogy a Fintech megoldások (pl. peer to peer hitelezés, crowdfunding, hitelnyújtás) elsősorban a kis- és középvállalkozások globális értékláncokba és a kereskedelembe való bevonását segíthetik.

A forrásszerzési lehetőségek bővülése a gazdaság valamennyi szereplője és a pénzügyi piacok számára egyaránt előremutató lehet, ezért az említett FinTech

megoldások általánosan is hozzájárulhatnak a versenyképesség fejlődéséhez. A kis és középvállalatok köre azonban valóban egy kiemelt szegmens lehet e megoldások tekintetében, mivel ahogy a [World Bank \(2013\)](#) kapcsolódó tanulmánya is szemlélteti, az életciklusuk elején járó, kisebb vállalkozások számára a jelen piaci környezetben egy finanszírozási rés tapasztalható.

A magyar Fintech vállalatok összetétele, amennyiben a kutatásaim helyesek, főleg a pénzmozgások egyszerűsítésére, költségek nyomonkövetésre és a blockchain technológiák alkalmazására alapított vállalatokból áll. Mi a véleménye/véleményük, mennyiben jelenhet meg Magyarországon az a vállalkozói réteg, amely Fintech platformon keresztül, vagy saját hitelezési megoldással tudja támogatni a kis- és középvállalkozásokat, biztosítani akár rövid távú kölcsönöket?

Ahogy a 2019 második felében publikált [MNB FinTech Stratégiában](#) is kitértünk rá, a hazai FinTech szektor széles körben nyújt innovatív szolgáltatásokat, azonban a mára már számosak mondható, sikeresen működő cég ellenére a FinTech szektor még a növekedési pályája elején jár. A hazai FinTech szektor fejlődéséről további információkat talál majd a hamarosan megjelenő FinTech és Digitalizációs Jelentésünkben.

Mennyiben engedhet teret ennek a jelenlegi szabályozás?

Magyarországon a közösségi finanszírozás-alapú (pl. crowdfunding, P2P hitelezés) tevékenységekre jelenleg nem létezik dedikált jogszabály, ezáltal az ilyen jellegű, innovatív elven működő platformok, vállalkozások konkrét pénzügyi tevékenységi körbe való besorolása és felügyeleti kezelése nem rendezett. Az [MNB FinTech Stratégiája](#) is egyik javaslatként említi a szóban forgó üzleti modellel kapcsolatos jogszabályi korlátok lebontására a specifikus szabályozási háttér megalkotását. Továbbá előremutató a kérdés kapcsán, hogy EU szinten [egy dedikált akcióterv](#) kiemelten kezeli a platform-alapú megoldások terjedésének elősegítését, valamint folyamatban van egy általános [európai szabályozási keretrendszer kialakítása](#) a közösségi-finanszírozási típusú üzleti modellekre.

Több országban is jelentős a kis- és középvállalkozások visszautasítási aránya egy-egy kereskedelmi ügylet során a bankok részéről, melynek legtöbbször a hitelképesség, a meglévő tőke kis értéke jelenti az indokot. Mi a véleménye/véleményük, mennyiben

jelenthetnek tényleges megoldást a Fintech lehetőségek a kis- és középvállalkozásoknak finanszírozási problémáikra és mennyiben lennének képesek az ezzel járó kockázatokat viselni a kis- és középvállalkozások?

A kérdéskörben releváns felmérések (Regulating Alternative Finance: Results from a Global Regulator Survey, 17. oldal), valamint az európai közösségi finanszírozási piac elmúlt években tapasztalt [jelentős mértékű bővülése](#) alátámasztja azt az állítást, hogy ezek a keretrendszerek reális alternatívát nyújthatnak a vállalatfinanszírozás terén, főként a kis- és középvállalkozások számára. Több meghatározó növekedést elérő ország esetében [törvényi szintű szabályozás](#) segíti a piac biztonságos keretek között történő fejlődését, ez pedig a vállalatok kockázatviselése szempontjából is előnyös.

Több nemzetközi tanulmány is foglalkozik a bankok és Fintech cégek kapcsolatával, hogy esetleg mennyiben jelenthetnek kihívást a bankok számára az új típusú digitális megoldásokkal. Ön/Önök mit gondol(nak) erről, látható olyan tendencia, hogy versenytársként megjelenhetnek a Fintech cégek a bankok mellett a pénzügyi piacon? Vagy inkább mint egymás kiegészítői lehetnek, azaz a Fintech cég az új digitális és adatfeldolgozó technikákat adja, míg a bankok biztosítják a finanszírozási háttérrel?

Bár elméletben számos scenárió elképzelhető a FinTech-bank kapcsolatrendszer fejlődésére ([BIS - Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors, 16. oldal](#)), a nemzetközi folyamatok egyre inkább az együttműködések felé terelik a szegmenst, amely a [globális FinTech befektetések](#) megoszlása tekintetében is tetten érhető.

Milyen jó gyakorlatokat tudnak hozni ezek a cégek, melyekkel a bankok tevékenységei ilyen módon rugalmasabbá tehetők, illetve ez előtt milyen akadályok lehetnek?

E kérdés tekintetében javasoljuk az MNB *Bankok a történelemben: innovációk és válságok* című könyvének áttekintését. E kiadvány 8. fejezetében részletesen is kifejtjük álláspontunkat arról, hogy a FinTech innovációk milyen hatással lehetnek a banki működésre és melyek azok a területek, ahol az egyes szereplőknek versenyelőnye mutatkozik, amelyet kihasználva hatékonyság- és versenyképesség növekedés érhető el szektorszinten.

Reméljük, a fenti válaszok segítséget jelenthetnek a diplomamunkája megírása során!

Üdvözlettel,

MNB Innovation Hub

8.3. MKB Fintechlab Bársony Balázs Interjú elérhetősége:

<https://drive.google.com/file/d/1NjTwq44cdo7GxzNwIXAoDjBwPEimSaLk/view>