

## VESZEDELMES VISZONYOK A BANKOK ÉS A FINTECHEK KÖZÖTT?

*Kerényi Ádám – Molnár Júlia – Müller János*

A pénzügyi rendszert érintő innovációs folyamat legújabb állomása a fintechmegoldások, pénzügyi termékek és szolgáltatások (finance), valamint a technológia (technology) ötvözése. A tanulmány bevezető részében bemutatjuk, hogy a pénzügyi válságra és a digitális kihívásokra milyen válaszokat adnak az ún. fintechvállalatok szolgáltatásai és termékei, amelyek egyre innovatívabb megoldásokat kínálnak a megváltozott fogyasztói szokásokra. A tanulmány második részében egy friss nemzetközi felmérést ismertetünk, amely azonosítja a lehetséges felhasználói típusokat, a fintech és banki termékeket/szolgáltatásokat. A tanulmány harmadik részében bemutatjuk azon hagyományos bankok egy csoportját, amelyek nyitottak fintechpartnerrel való együttműködésre annak érdekében, hogy az egyre nagyobb számú, valós és potenciális felhasználók folyton változó elvárásait kellő minőségben ki tudják elégíteni. Végül választ kívánunk adni a címben feltett kérdésre.

*JEL-kódok:* G21, G24, O31, O33

*Kulcsszavak:* fintech, pénzügyi szolgáltatások, fogyasztói szokások, technológiai változás, verseny

### 1. BEVEZETÉS

Beköszöntött a negyedik ipari forradalom. A digitális lett az új normális, a jelenség feltartóztathatatlanul egyre nagyobb teret foglal el a mindennapokban. A forradalminak tekinthető vagy annak gondolt változások természetesen elérték a pénzügyi világot és a bankszektort is.

*A közgazdasági szakirodalomban nincs egységes, széles körben elfogadott definíció a fintechre (financial technology) vonatkozóan. A híres magyar származású matematikus, Neumann János szerint: „Ami különösen nehéznek tűnik a közgazdaságtanban, az a kategóriák definiálása. (...) Az egzaktág hiánya mindig a fogalmi területről ered” (Neumann, 1955, 100–101. o.).*

Véleményünk szerint a fintechjelenséget valóban nehéz tömören definiálni, miközben a szabályozás és fogyasztóvédelem szempontjából ez elsőrendű fontosságú lenne. A fintechjelenségnek megvan az a kockázata, hogy az árnyékbankolás már ismert mintáját fogja követni.

A fintechjelenséget a technológia által segített pénzügyi megoldásokkal definiálja a kutatók egy köre (Arner et al., 2015). Olvasatuk szerint a fintechjelenség nem korlátozódik bizonyos banki tevékenységekre (pl. finanszírozás) vagy üzleti modellekre (pl. peer-to-peer hitelezés, applikációk), hanem olyan termékeket és szolgáltatásokat ölel fel, amelyeket tradicionálisan bankok nyújtottak az ügyfelek számára.

Mások (McAuley, 2015; Kim et al., 2016) ennél szélesebb körben értelmezik a jelenséget, és olyan gazdasági iparágként definiálják, amely technológiai megoldásokat használ a pénzügyi rendszer hatékonnyá tétele érdekében.

Az ECB álláspontja szerint a „fintech” egy ernyőfogalom, amely az üzleti modellek széles variációját foglalja magába. Összhangban az ECB felelősségi körével, egy iránymutatás készült a technológia által támogatott banki termékek és szolgáltatások terén (ECB, 2017):

*„A Financial Stability Board (FSB) értelmezése szerint a fintech olyan technológia okozta pénzügyi innováció, amely új üzleti modelleket, alkalmazásokat vagy termékeket eredményezhet, és amelyek jelentős hatással lehetnek a pénzügyi piacokra és intézményekre, valamint magukra a pénzügyi szolgáltatásokra is” (MNB 2017, 9. o.).*

A fintech kifejezés a pénzügyi piacon eddig megjelent digitális szolgáltatásokat és technológiai fejlesztéseken alapuló üzleti modelleket is magába foglalja. A fintechszektor térhódítása globális jelenség: az új, nem banki szereplők, startupok tömeges megjelenése mind a fejlett (Egyesült Államok, Egyesült Királyság), mind a dinamikusan fejlődő piacokon (India, Kína) egyaránt megfigyelhető. A fintechmegoldásokat nyújtó szolgáltatók számos banki ágazatban jelentek meg, a legnagyobb gyakorisággal a fizetésben, hitelezésben és a befektési tanácsadásban.

## 2. ÚJ BANKI FOGYASZTÓK ÉS SZOKÁSOK MEGJELENÉSE

Eltérően szocializálódott generációk jelentek meg a pénzügyi szolgáltatások vásárlójaként. Őket szokás csak mobil, digitális írástudó generációnak nevezni. Lassan már hozzászoktunk az új fogalmakhoz: blokklánc, kriptovaluták, virtuális pénzek, mesterséges intelligencia, robottechnika; vagy akár a gyorsan teret hódító, a hagyományos banki szolgáltatásokat kiváltani szándékozó, legújabb szolgáltatásokhoz.

Valójában négy szereplő viselkedését és feladatait kell megvizsgálnunk:

- 1) a fintechtevékenységet folytatók, az ilyen típusú szolgáltatásokat nyújtók;
- 2) a hagyományos bankok;
- 3) a két csoport szolgáltatásait igénybe vevő ügyfelek, valamint
- 4) a felügyeleti és szabályozó szervek.

A jogszabályi biztosítékok megléte jelentősen befolyásolja a lakosság hozzáállását a pénzügyi szolgáltatásokhoz. A jogszabályi biztosítékok meglétéhez az idősebb korosztály jobban ragaszkodik, miközben a többi demográfiai jellemző ezt kevésbé befolyásolja. Ameddig a jogszabályi biztosítékok hiányoznak, addig az emberek közötti általános bizalom határozza meg ezeknek a szolgáltatásoknak az elfogadottságát (MNB, 2017, 31. o.). Véleményünk szerint a fiatalabb generáció túlságosan kockázatvállaló. Az MNB álláspontja jogosan azt sugallja, hogy a felügyeleti szabályozást az érintettek bevonásával, konszenzusra törekedve érdemes kialakítani. A felmerülő szabályalkotás során a tanulságokat a már eddig a tárgyban lefolytatott vizsgálatok alapján érdemes levonni, ami által jelentősen csökkenthető a kockázat (Kovács–Dávid, 2016).

Javasoljuk, hogy az MNB vizsgálja meg egy külön szervezeti egység létrehozásának lehetőségét, amely a fintechjelenséget vizsgálja, illetve a fogyasztók védelmére is fókuszál.<sup>1</sup>

Milyen típusokba lehet sorolni az ügyfeleket? Egy friss elemzés (Accenture, 2017) három kategóriát különít el:

- 1) nomádok,
- 2) vadászok,
- 3) minőségmegszállottak.

A *nomádokra* az a jellemző, hogy digitálisan nagyon aktívak, bármikor készek egy új modell követésére. A nomádok 78%-a hajlandó lenne fintechszolgáltatóra cserélni a bankját, egyáltalán nem elkötelezettek a tradicionális pénzügyi szolgáltatók iránt. Azonban fontos, hogy 28%-uk lojális a bankjához, amennyiben az képes digitális innovációkat bevezetésére.

A *vadászok* az éppen legjobb ajánlatot akarják elfogadni. Ragaszkodnak a hagyományos pénzügyi szolgáltatásokhoz, ráadásul, amennyiben a bank képes versenyképes áron szolgáltatást nyújtani, akkor a vadászok 83%-a hajlandó hűséges maradni.

A *minőség iránt elkötelezettek* számára a szolgáltatás kifinomultsága és az adatvédelem a legfontosabb prioritás. Ők olyan pénzügyi szolgáltatást keresnek, amely biztosítja az adatok feltörhetetlenségét, így 53%-uk a jövőben is a konzervatív banki kapcsolatok fenntartásában érdekelt (Accenture, 2017).

Az Európai Bizottság határozatot hozott a digitális egységes piac (Single Digital Market) kialakításáról és az ahhoz tartozó szabályrendszer megalkotásáról. Ennek

<sup>1</sup> A kézirat leadását követően a magyar jegybank egy új platformot hozott létre a fintechfejlesztések ösztönzése érdekében (<http://www.mnb.hu/sajtoszoba/sajtokozlomenyek/2018-evi-sajtokozlomenyek/uj-jegybanki-platform-a-fintech-fejlesztések-osztonzesere>).

megvalósítása annak érdekében is fontos, hogy az Európai Unió és bankrendszere képes legyen helytállni a globális versenyben. A fintechtevékenység folytatásához még csak az engedélyezési irányelveit bocsátotta ki az ECB, a tevékenység szabályozása azonban egyelőre nemzeti hatáskörben marad.

### 3. KIHÍVÁSOK A PÉNZÜGYI SEKTORBAN, VÁLTOZÓ ÜGYFÉLIGÉNYEK, ÚJ KOCKÁZATOK

Az ügyfelek elkötelezettsége a bankjuk iránt tartósan mindig is elképzelhetetlen kölcsönös bizalom nélkül, s a bizalmi viszony megteremtése hosszú távú kapcsolat kialakítását jelentette (*Buckley, 2016*).

A 2007-es globális pénzügyi válság kitörését követően olyan környezet alakult ki, amelyben a válság hatásainak enyhítése és a banki folyamatok helyes mederbe terelése miatt bekövetkezett a bankrendszer túlszabályozása, miközben a bankok iránti bizalom meggyengült. Vajon elérkezett a hagyományos banki tevékenység alkonya? Megszűnőben van a bankok pénzügyi transzformációs szerepe? A bankrendszer már nem lesz motorja a gazdaság működésének? Ez így egészen biztosan nem igaz, de az is egyértelmű, hogy alapvető változásokra kell felkészülnünk.

A lakosságnak a pénzügyi intézmények iránti bizalomcsökkenésével párhuzamosan jelentősen nőtt a bizalma a technológiai intézmények pénzügyi szolgáltatásai iránt szinte a világ minden táján (*Crabtree, 2013; Fujitsu, 2016*).

Az új szereplők megjelenése változásokat hozott a bankpiacon. A JP Morgan legendás ügyvezetője azt írta a részvényesekhez intézett szokásos levelében 2015-ben, hogy „a Szilícium-völgy megállíthatatlanul tör előre. Több száz startup jobbnál jobb emberekkel és rengeteg pénzzel támogatva dolgozik a tradicionális bankrendszer alternatíváján” (*Dimon, 2015*).

Ebben a helyzetben a banki ügyfelek egy része olyan szolgáltatásokat keresett, amelyek gyorsak és könnyű ügyintézészt kínálnak, tehát a banki műveletek a bankok megkerülésével is végrehajthatóvá váltak. A kínálati oldalon egyre több vállalkozó látta úgy, hogy keletkezett egy piaci rés, ahol digitális alapon viszonylag alacsony tőkeigénnyel, kevés pénzügyi befektetéssel biztonságosan gyors növekedéshez és bevételekhez lehet jutni.

A keresleti és kínálati oldalról is egymást erősítő folyamatok miatt erősödött a fintechek és az ügyfelek közötti bizalom, amely ha egyszer már kialakult, akkor képes volt kiterjedni más szolgáltatásokra is (*Zetzsche et al., 2017*).

Egy 33 000 mintás felmérés felhívja a figyelmet arra, hogy a hagyományos bankügyfél kapcsolatokat megvalósító pénzügyi szolgáltatók számára milyen új mű-

ködési modell vezethet sikerre (Accenture, 2017). A felmérés megvilágította, hogy milyen módon akarnak az ügyfelek pénzügyi szolgáltatásokat igénybe venni a jövőben, milyen szerep várhat a digitális innovációkra. A felmérés négy fő részre fókuszált.

- 1) **Nemcsak az idő, hanem az adat is pénz.** Az ügyfelek hajlandóak megosztani a személyes adataikat a pénzügyi szolgáltatóikkal, de cserébe vannak elvárásaik. Az ügyfelek tisztában vannak azzal, hogy az adat egyben érték is. Több adatot lennének hajlandóak megosztani, ha bizonyos előnyöket élveznének ezért: például a válaszadók 67% mondta azt, hogy olcsóbb szolgáltatói díjért cserébe a jelenleginél több személyes adathoz engedne hozzáférést.
- 2) **GAFA<sup>2</sup>-modell terjed a millenáriusok között.** A válaszadók közül a fiatalabbak (Y és Z generációk képviselői) számára a Google és az Amazon vonzó alternatívákat jelent a tradicionális pénzügyi szolgáltatókkal szemben, a világon ez az arány átlagban 40%, míg az Egyesült Államokban még magasabb, 50%. Egy korábbi felmérés szerint az Y generáció 88%-a használja az internetet bankoláshoz, és csaknem háromegyedükét (73%) jobban érdeklik a technológiai cégek új pénzügyi szolgáltatásai, mint a saját bankjuknak a pénzügyi szolgáltatása (Scratch, 2014).
- 3) **Automata és személyre szabott kiszolgálási iránti igény.** A válaszadók nagyon magas aránya, 71%-a nyitott arra, hogy teljesen automata banki szolgáltatásban részesüljön. A válaszadók 63%-a várja el a bankjától, hogy a saját személyére szabott ajánlatot kapjon.
- 4) **Modern és többirányú kapcsolat.** Az ügyfelek 57%-a számára egyre kevésbé okoz gondot az, hogy milyen csatornákon keresztül tartják a kapcsolatot a bankjukkal, amíg az teljesíti a legfőbb elvárásukat, azt, hogy könnyen és gyorsan rendelkezésükre bocsátja a szükséges terméket és/vagy szolgáltatást (Accenture, 2017).

#### 4. A FINTECHVÁLLALKOZÁSOK ÉS A KERESKEDELMELMI BANKOK KÖZÖTTI KAPCSOLAT ALTERNATÍVÁI

A fintechvállalatok megjelenése a hitelezés, pénzforgalom és vagyonkezelés területén új versenytársakat állított a bankok elé. Ezek az új versenytársak pedig számos komparatív előnnyel rendelkeznek, és mentesülnek számos olyan szabályozói

---

2 A GAFA a Google, az Apple, a Facebook és az Amazon, a négy legbefolyásosabb amerikai technológiai vállalat kezdőbetűiből álló mozaikszó, használata egyre gyakoribb. A Facebook jelenleg komoly bizalmi válsággal néz szembe.

kötelezettség alól, amelyeknek a bankoknak meg kell felelniük. Azonban a számos előny ellenére, a fintechszereplők feltűnése mostanáig nem jelentett radikális változást a bankok pénzügyi piacokon betöltött szerepében (Navaretti et al., 2017). Sőt, ahogy egy érdekes tanulmány (Li et al., 2017) rávilágított, a fintechszereplők finanszírozottsága és a bankok teljesítménye között pozitív kapcsolat állhat fenn, vagyis a fintechszereplők megjelenése és növekedése hozzájárul a bankok pozitív eredményeihez. A tanulmány a fintechstartupok finanszírozottsága és a kereskedelmi bankok részvényárfolyama közötti kapcsolatot vizsgálta.

Szerepüket tekintve, a fintechszereplőkről általánosságban elmondható, hogy az új technológiai és üzletimodell-innovációknak köszönhetően erősítik a versenyt a pénzügyi közvetítőrendszerben és növelik annak hatékonyságát, azonban a rendszer teljes reformjára, valamint a bankok helyettesítésére nem képesek.

A bankok számos módon válaszoltak az új szereplők megjelenésére és az erősödő versenyre. Míg egyes szereplők a belső innovációs képességeik erősítésével és házon belüli fejlesztésével reagáltak, addig mások a külső együttműködések és stratégiák, befektetési kapcsolatokon keresztül erősítik versenyhelyzetüket.

A közvetlen együttműködés a versenytársakkal nemcsak a másik fél technológiai tudásának megszerzése miatt fontos, hanem ahhoz is hozzájárul, hogy a szereplők saját szakismeretük elmélyítésével új tudásra és képességekre tegyenek szert (Bouncken et al., 2015; Quintana-García-Benavides-Velasco, 2004). Számos tanulmány hívta fel a figyelmet a versenytársakkal való együttműködés és az innováció pozitív kapcsolatára, amelynek a célja a közös érdekek, szinergiák megvalósítása (Quintana-García-Benavides-Velasco, 2004; Gnyawali-Park, 2009; Ritala, 2012).

Számos piaci szereplő felismerte azonban, hogy a fintechekkel való együttműködés hatékony módja az új technológiai tudás és képességek megszerzésének, valamint lehetőséget teremt arra, hogy a piaci szereplők új piacokra vagy iparágakba lépjenek be. Nemcsak bankok, de számos nem banki vállalat és szabályozói testület is partnerséget kötött fintechvállalatokkal. A közös érdek megvalósításán túl az együttműködések nyertesei a fogyasztók, akik ezáltal könnyebben, gyorsabban és olcsóbban tudnak hozzájutni a banki szolgáltatásokhoz.

A fintechvállalatokkal és más piaci szereplőkkel való együttműködésről – legjobb tudomásunk szerint – még nem született alapos elemzés a szakirodalomban.

Habár a fintechvállalatok több esetben közvetlen versenytársként jelentek meg a pénzügyi piacon, számos bank ismerte fel az együttműködés előnyeit. Megvizsgáltuk a világ 150 legnagyobb kereskedelmi fókuszú bankját, amely alapján a bankok több mint fele (csaknem 52%-a) együttműködik valamilyen formában

fintechvállalatokkal.<sup>3</sup> Az együttműködésnek számos formája és célja van. Ebben az alfejezetben bemutatjuk az együttműködés legfőbb indokait, valamint az együttműködés módjait, és bemutatunk egy-egy példát is.

A versenytársi kapcsolat ellenére az együttműködés mind a bankok, mind a fintechvállalatok számára kölcsönösen kedvező helyzetet képes teremteni. A fintechvállalat számára a bankokkal való együttműködés lehetőséget biztosít nagyobb ügyfélkör elérésére, az ügyfélszerzési költségek csökkentésére, valamint a termékfejlesztés és terméktesztelés felgyorsítására. A bankok számára pedig lehetővé teszi, hogy új terméket vagy szolgáltatást ajánljanak ügyfeleiknek, hozzáférjenek olyan technológiához, amelynek házon belüli fejlesztése jelentős idő- és költségvonzattal járna, valamint új termék- vagy földrajzi piacra tudjanak gyorsan belépni. A fintechvállalatok és bankok együttműködésének négy különböző modelljét figyeltük meg a piacon:

### 1) Házon belüli fejlesztés

Több bank a fintech versenytársak megjelenésére házon belüli fintechmegoldás fejlesztésével reagált. Ezeket a megoldásokat gyakran új név és új márka (brand) alatt hozzák létre. Számos esetben a fejlesztéseket nem a bank szervezetén belül, hanem a szervezeten kívül, egy erre a célra létrehozott vállalkozás keretein belül valósítják meg. Ennek az indoka gyakran az, hogy a nagy szervezetek bürokratikus és lassú döntéshozatali struktúrája ne befolyásolja a fejlesztéseket.

A házon belüli fejlesztések mellett döntött többek között a HSBC is, és 2017 októberében bevezette a Nudge nevű költségtervezési és számlaaggregációs mobilapplikációját az Egyesült Királyságban. Az applikáción keresztül bármely lakossági felhasználó aggregálhatja és nyomon követheti a pénzügyi tranzakcióit (*The Financial Times*, 2017).

### 2) Felvásárlás

Számos bank vásárolt fel fintechvállalkozást és olvasztotta be saját működésébe. A felvásárlás leggyakoribb indoka egy új technológia szerzése, a meglévő technológia javítása vagy piacszerzés, ám egyes esetekben nem a technológia, hanem a tehetségek és tudás megszerzésére irányul.

A JPMorgan Chase & Co. például 2017 októberében felvásárolta a WePay fizetési szolgáltatást nyújtó vállalkozást. A WePay vállalkozás szolgáltatása lehetővé teszi a kis- és közepes méretű vállalkozások számára, hogy könnyen tudjanak internetes fizetési elfogadási szolgáltatást ajánlani. A JPMorgan

---

3 A 2013-as mérlegfőösszeg alapján a világ 150 legnagyobb lakossági bankolással is foglalkozó bankjának a mintája alapján. Az információ a bankok 2013. év végi éves jelentése, nyilvános források és interjúk alapján a szerzők saját gyűjtése.

célja a felvásárlással, hogy a WePay technológiáját felhasználva javítsa és bővítse a kis- és közepes méretű vállalkozások számára nyújtott szolgáltatásait. A WePay kiemelte, hogy a felvásárlás és egybeolvadás a termék szélesebb körben való értékesítésének elősegítését teszi lehetővé.

A fintechvállalkozások felvásárlását gyakran nem követi a vállalkozás integrációja a bank szervezetébe, hanem a fintechvállalkozás továbbra is független módon működik tovább. Gyakran történik ilyen típusú felvásárlás abban az esetben, amikor a fintechvállalat olyan üzleti modellel működik, amely önállóan működve is jelentős és növekvő árbevételt képes generálni a bank számára.

A BBVA számos hasonló akvizíciót hajtott végre az elmúlt években. 2014-ben az USA-beli Simple fintechvállalkozást vásárolták fel 117 millió USD összegért. A Simple vállalkozás átlátható mobilalapú számla- és pénzügyi tervezési szolgáltatást ajánlott lakossági ügyfelek számára. A bank számára vonzó volt a vállalat költséghatékony üzleti modellje, és nagy növekedési potenciált láttak a vállalkozásban (*The New York Times*, 2014). A bank 2016-ban a finn Holvi fintechvállalkozást is felvásárolta, és hasonlóan a Simple felvásárlásához, a vállalat működését és vezetését érintetlenül hagyta. A Holvi vállalkozás online és mobilalapú fizetési számlát és egyéb üzleti szolgáltatásokat (pl. számlázás, bérfizetés) nyújt egyéni vállalkozók és kisvállalkozások számára Finnországban, Ausztriában és Németországban.

### 3) Stratégiai együttműködési megállapodás

A bankok és fintechvállalatok gyakran stratégiai megállapodás formájában működnek együtt.

Számos példát látunk a piacon az ilyen típusú együttműködésre. A Santander Bank az Egyesült Királyságban stratégiai partnerségbe lépett az online alternatív hitelező vállalattal, a Kabbage-dzsel. A megállapodás értelmében a Santander a Kabbage online rendszerén keresztül tud napon belül hitelt nyújtani az egyesült királyságbeli kisvállalkozásoknak. A Kabbage automatizált rendszere lehetőséget biztosít arra, hogy a bank gyorsabban tudja a hitelbírálatait elvégezni, mintha a saját rendszerét használná. A hitelbírálatról a Santander Bank dönt, azonban a kockázatelemzéshez felhasználja a Kabbage kockázatelemzési rendszerében elérhető külső adatforrásokat is (mint például közösségimédia-adatok), amelyekhez korábban nem volt hozzáférése. A megállapodás értelmében a Santander nyújtja a hitelt, míg a Kabbage jutalékban részesül minden egyes új szerződés után.

Habár a két vállalat közvetlen versenytársa egymásnak, az együttműködés mindkét fél számára előnyös, „nyertes-nyertes” kimenetelhez vezet. A



Santander ugyanis új technológiához fér hozzá, amelynek köszönhetően jobb ügyfélkiszolgálást képes nyújtani ügyfeleinek, ezáltal növeli a komparatív előnyeit más piaci szereplőkkel szemben, a Kabbage pedig a Santander piacismeretének köszönhetően képes hatékonyan ügyfeleket szerezni. Az ügyfélszerzésen túl költségmegtakarítást is realizálhat mindkét fél: a Santander az ügyfélkiszolgálási költségeket, míg a Kabbage az ügyfélszerzési költségeit tudja csökkenteni a kollaboráció következtében.

#### 4. Tőkebefektetés fintechvállalkozásokba

Más bankok befektetésként tekintenek a fintechvállalatokra. A legaktívabb bank a Citigroup volt, amely a Citi Ventures nevű intézményén keresztül 2011 és 2016 között 13 fintechvállalatba fektetett be. A Goldman Sachs és JPMorgan követte a maga 10, illetve 5 befektetésével (*Kerényi–Molnár, 2017*).

Magyarországon jelenleg a hagyományos bankrendszeri szereplők főként stratégiai partnerségi megoldásokban gondolkodnak a fintechinnovációk kapcsán. A banki motivációt a hatékony megoldások mielőbbi megismerése és adaptálása adja, emellett a fintechcégek beállítottságában tapasztalt rugalmasság és flexibilitás, illetve a gyors döntéshozatal képessége elősegítheti a bankrendszer technológiai fejlődését. Az együttműködés meghatározó eleme a hosszabb távon fenntartható üzleti modell biztosítása. A bankok úgy vélik, együttműködések és inkubációs programok kialakításával a hosszú távú gondolkodás elősegítése megvalósítható, ennek következtében idővel az innovációk a hagyományos bankrendszer részévé válhatnak. Számos intézménynél az együttműködési lehetőségek kihasználását hátráltatja az elérhető hazai fintechmegoldások alacsony száma, emellett néhány intézménynél a „core” rendszerek összetettsége és rugalmatlansága limitálhatja egy ígéretes fintechmegoldás teljes körű adaptálását (MNB, 2017, 33. o.).

#### 5. ÖSSZEFOGLALÁS

Az elmúlt években a gazdaság számos szegmensében jelentős újítások mentek végbe, elsősorban az internet és digitális technológiák okozta alacsonyabb belépési küszöbnek, a digitális üzleti modellek vállalkozásindítási és működési költsége csökkenésének, valamint a fogyasztói szokások változásának köszönhetően. Ezalól a pénzügyi szektor sem volt kivétel. Az elmúlt évtized egyik legfontosabb jelensége a pénzügyi szektorban a drasztikus számban megjelenő új szereplők, az ún. fintechmegoldások térnyerése.

Habár a fintechmegoldások közvetlen versenytársként jelentek meg a bankpiacon, számos hagyományos piaci szereplő felismerte, hogy a fintechekkel

való együttműködés egy hatékony módja új technológiai tudás és képességek megszerzésének, valamint a piaci szereplőknek lehetőséget teremt új piacokra vagy iparágakra való belépésre. Egyre több bank alakított ki partnerséget fintechvállalatokkal. A közös érdek megvalósításán túl az együttműködések nyertesei a fogyasztók, akik ezáltal könnyebben, gyorsabban és olcsóbban tudnak hozzájutni a banki szolgáltatásokhoz.

A pénzügyi közvetítőrendszer átalakulásának egyik fontos tényezőjét vizsgálva, folyamatosan a banki szolgáltatások jövőjét feszegető kérdések merülnek fel. A negyedik ipari forradalom részeként a digitalizáció elérte a bankrendszert, és ezzel együtt nagy kihívásként megjelent a fintech.

A folyamatok olyan gyorsak, hogy még egy állandónak és szabatosnak tekinthető fogalom meghatározás sem könnyű. Olyannyira, hogy az Európai Központi Bank is csak különböző szolgáltatások ernyője alá sorolja be e tevékenységet, és hasonlóan közelíti meg az MNB is.

A fintechszolgáltatásokkal kapcsolatos szereplők közül elsősorban a piacra lépő új, többnyire startup vállalkozások helyzetét tekintettük át. Előnyük, hogy van egy piaci rés, van irántuk piaci kereslet. A fogyasztók egy része, elsősorban a fiatal, iskolázott generáció igényli a gyors, alacsony költségű és közvetlenül szervezhető pénzügyi szolgáltatások elérését. A fintechek további előnye, hogy a piacra lépésüknek viszonylag alacsony a tőkeszükséglete, a szolgáltatások nyújtásának lényegében nincsenek földrajzi korlátai. Hátrányuk ugyanakkor a befektetőkhez vagy a tőkéhez való hozzájutás, mivel a megtérülést egy kezdeti folyamat elején nehezen lehet biztonsággal kiszámolni. További nehézséget okozhat, hogy ez a tevékenységi kör egy bizonyos ponton túl hagyományos banki háttér vagy banki kapcsolatok nélkül nehezen folytatható.

Elemzésünk központi kérdése volt a hagyományos bankok és a fintechvállalkozások kapcsolatának várható alakulása. Arra a megállapításra jutottunk, hogy ez a típusú szolgáltatás a kereskedelmi bankok számára versenyt jelent, piacaik egy részének elvesztését is eredményezheti. A verseny ugyanakkor jótékony hatású, mert arra ösztönzi a bankokat, hogy fejlesszék ilyen típusú tevékenységüket, illetve a gyorsítás érdekében vizsgálják meg a fintechvállalkozásokkal az együttműködés, vagy akár e tevékenységük kiszervezésének a lehetőségét.

A hagyományos bankok reakcióideje lassabb, részben mert a pénzügyi válság következtében keletkező, nemteljesítő hitelektől mérlegeiket meg kellett tisztítaniuk, jelentős költségcsökkentéseket kellett végrehajtaniuk, és csak helyzetük konszolidálását követően, az elmúlt pár évben gyorsították fel internetes szolgáltatásaik biztonságos kiépítését. A bankoknak mindemellett folytatniuk kell hagyományos banki tevékenységüket, és ki kell szolgálniuk mindazokat a lakossági és vállalati ügyfeleket, akik és amelyek nem igénylik a fintech- vagy internetes szolgáltatásokat.

Hosszabb fejlődési folyamat elején vagyunk, a bankok és fintechvállalkozások együttműködése nagymértékben múlik a felügyeleti szerveken és szabályozókon is. A konstruktív együttműködés a két szereplő között akkor lehet zavartalan, ha a szabályozók és felügyeleti biztositják az egyenlő versenyfeltételeket, és olyan követelményeket támasztanak a fintechszolgáltatókkal szemben, amelyek garantálják a biztonságos, kiszámítható, a kockázatokat észszerű mértékben kizáró működési feltételeket. Ez ma azért okoz még nehézségeket, mert egy rendkívül gyors fejlődési folyamat elején vagyunk, amikor a szabályozók is követni próbálják a változásokat, továbbá a tevékenységi körök egyértelmű behatárolása is nehéz, mert állandóan változnak.

Az Európai Bizottság határozatot hozott a digitális egységes piac (Single Digital Market) kialakításáról és az ahhoz tartozó szabályrendszer meghozataláról. Ennek megvalósítása annak érdekében is fontos, hogy az Európai Unió és bankrendszere képes legyen helytállni a globális versenyben. A fintechtevékenység folytatásához még csak az engedélyezés irányelveit bocsátotta ki az ECB, a tevékenység szabályozása azonban egyelőre nemzeti hatáskörben marad.

Elemzésünk alapján egyértelműen megállapítható hogy jó esélye van a hagyományos bankok és a fintechvállalkozások zavartalan együttműködésének, és megfelelő szabályozás esetén elérhető, hogy ennek az új folyamatnak a nyertesei a fogyasztók legyenek.

## HIVATKOZÁSOK

- Accenture (2017): Financial Providers: Transforming Distribution Model For Evolving Consumer, [https://www.accenture.com/t20170111To41601Z\\_\\_w\\_\\_us-en/\\_acnmedia/Accenture/next-gen-3/DandM-Global-Research-Study/Accenture-Financial-Services-Global-Distribution-Marketing-Consumer-Study.pdf?lang=en](https://www.accenture.com/t20170111To41601Z__w__us-en/_acnmedia/Accenture/next-gen-3/DandM-Global-Research-Study/Accenture-Financial-Services-Global-Distribution-Marketing-Consumer-Study.pdf?lang=en) (letöltve: 2018. 02. 10).
- ARNER, D. W. – BARBERIS, J. – BUCKLEY, R. P. (2015): The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm? University of Hong Kong, Faculty of Law, Research Paper No. 2015/047, October.
- BOUNCKEN, R. B. – GAST, J. – KRAUS, S. – BOGERS, M. (2015): Coopetition: A Systematic Review, Synthesis, and Future Research Directions. *Review of Managerial Science*, 9(3), pp. 577–601.
- BUCKLEY, R. P. (2016): The Changing Nature of Banking and Why It Matters. In: BUCKLEY, R. P. et al. [szerk.]: *Reconceptualising Global Finance and Its Regulation*. New York: Cambridge University Press, pp. 9–27.
- CRABTREE, S. (2013): European Countries Lead World in Distrust of Banks, <http://www.gallup.com/poll/162602/european-countries-lead-world-distrust-banks.aspx> (letöltve: 2016. 11. 24).
- DIMON, J. (2015): *Letter to shareholders*. New York: Citigroup.
- ECB (2017): *Guide to assessments of fintech credit institution licence applications*. Frankfurt: ECB.
- Fujitsu (2016): The Fujitsu European Financial Service Survey 2016. <http://www.newpaceofchange.com/> (letöltve: 2016. 09. 25.).
- GNYAWALI, D. R. – PARK, B.-J. (2009): Co-opetition and Technological Innovation in Small and Medium-Sized Enterprises: A Multilevel Conceptual Model. *Journal of Small Business Management*, 47(3), p. 308–330.

- KERÉNYI ÁDÁM – MOLNÁR JÚLIA (2017): Megváltozott fogyasztói elvárásokra adott fintech válaszok. In: FARKAS B. – PELLE A. [szerk.]: *Várakozások és gazdasági interakciók*. Szeged: JATEPress, pp. 171–181.
- KIM, Y. – CHOI, J. – PARK, Y.-J. – YEON, J. (2016): The Adoption of Mobile Payment Services for “fintech”. *International Journal of Applied Engineering Research*, 11(2), pp. 1058–1061.
- KOVÁCS LEVENTE – DÁVID SÁNDOR (2016): Fraud risk in electronic payment transactions. *Journal of Money Laundering Control*, 19(2), pp. 148–157, <https://doi.org/10.1108/JMLC-09-2015-0039>.
- LI, Y., SPIGT, R. – SWINKELS, L. (2017): The impact of FinTech start-ups on incumbent retail banks’ share prices. *Financial Innovation* 3(26).
- MNB (2017): Innováció és stabilitás - fintech körkép Magyarországon, Budapest: Magyar Nemzeti Bank.
- MCAULEY, D. (2015): Wharton fintech. <https://medium.com/wharton-fintech/what-is-fintech-77d3d5a3e677> (letöltve: 2018. 02. 10.).
- NAVARETTI, G. B. – CALZOLARI, G. – MANSILLA-FERNANDEZ, J. M. – POZZOLO, A. F. (2017): Fintech and Banking. Friends or Foes?, *European Economy*, Banks, Regulation, and the Real Sector 2017/2, pp. 9–39.
- NEUMANN JÁNOS (1955): *The impact of recent developments in science on Economy and on Economics*. Speech to the National Planning Association. Washington DC: Pergamonn Press.
- QUINTANA-GARCIA, C. – BENAVIDES-VELASCO, C. A. (2004): Cooperation, competition, and innovative capability: a panel data of European dedicated biotechnology firms. *Technovation* 24(12), pp. 927–938.
- RITALA, P. (2012): Coopetition Strategy – When is it Successful? Empirical Evidence on Innovation and Market Performance. *British Journal of Management* 23(3), pp. 307–324.
- Scratch (2014): The Millennial Disruption Index. <https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/08/millennials.pdf> (letöltve: 2018. 02. 10.).
- The Financial Times* (2017): HSBC plans to poach customers from rivals with new app. <https://www.ft.com/content/a1ea94e-a376-11e7-b797-b61809486fe2> (letöltve: 2018. 02. 13.).
- The New York Times* (2014): BBVA Buys Banking Start-Up Simple for \$117 Million. <https://dealbook.nytimes.com/2014/02/20/bbva-buys-banking-start-up-simple-for-117-million/> (letöltve: 2018. 02. 10.).
- ZETZSCHE, D. A. – BUCKLEY, R. P. – ARNER, D. W. – BARBERIS, J. N. (2017): From FinTech to TechFin: The Regulatory Challenges of Data-Driven Finance. *New York University Journal of Law and Business*, pp. 4–41.