



HUNFINTECH 20/20



**A Magyar
FinTech Book**



MI A FINTECH?

A pénzügyi technológiák, a fintech kifejezés alatt sokáig a bankok háttérrendszereihez kapcsolódó újszerű, innovatív megoldásokat értették, amelyek segítettek hatékonyabbá tenni a pénzügyi intézetek működését. Egy idő után a pénzügyi technológiák megjelentek a bankközi térben, a bankok és a vállalatok, a bankok és a lakossági ügyfelek közötti pénzügyi tranzakciók lebonyolításában, valamint a vállalatokon belüli pénzügyi folyamatok támogatásában is.

Az internet, az okostelefonok, a programnyelvek, az adatbázis-kezelők, a kriptográfia és más technológiák, eljárások fejlődésével a pénzügyi technológiák már nemcsak a háttérrendszerek működésének hatékonyságát növelték, hanem az ügyfélélmény magasabb szintre emelésében is egyre hangsúlyosabb szerepet kaptak.

Egyre több startup, fejlesztőcég ismerte fel, hogy többek között a banki, pénzforgalmi, értékpapír-kereskedési infrastruktúrára rátelepülve költséghatékonyabb módon és magasabb ügyfélélményt kínálva is képesek lehetnek – a szabályozói korlátok és lehetőségek mellett – bizonyosfajta pénzügyi szolgáltatásokat önállóan is nyújtani a lakoságnak, a vállalkozásoknak, vagy kiszervezett szolgáltatásként biztosítani a pénzügyi szolgáltatásokhoz kapcsolódó infrastruktúrát, szoftvert.

A fintech mára rengeteg pénzügyi tevékenységet is takar a pénzküldéstől, a megtakarítások kezelésén és értékpapír-vásárláson, a bankfiók nélküli hiteligénylésen át a szerződéskötésig, a startupok tőkebevonásáig – jellemzően automatizált módon, emberi beavatkozás nélkül.

Ha egy mondatban kellene összefoglalnunk, mi a fintech, akkor röviden: új technológiák, amelyek hozzájárulnak a pénzügyi szolgáltatások hatékonyságnövekedéséhez.

Fintech cégeknek pedig jellemzően azokat tekintjük, amelyek a technológia újszerű, innovatív hasznosítására alapozva kínálnak biztonságosabb, költséghatékonyabb, magasabb ügyfélélményt nyújtó pénzügyi szolgáltatásokat a lakoságnak, vállalkozásoknak, vagy megoldásokat a pénzügyi szolgáltatók számára szolgáltatásaik nyújtásához (beleértve például a szabályozói feltételeknek való megfelelés biztosítását is).



HUNFINTECH 20/20



TARTALOM

Köszöntő _____ 4–5

A zsűri _____ 6–9

Digitális pénzügyek:
innováció és bizalom _____ 10–11

Fintech megoldások: 1–5 _____ 13–17

A pénzügyi szolgáltatók számára
a nyílt bankolás lehet a következő
logikus lépés _____ 18–19

SimplePay: Új dimenziók
az online fizetésben _____ 20–21

Fintech megoldások: 6–9 _____ 22–25

A mesterséges intelligencia országstratégia
adatpiaci fronton is új korszakot nyit _____ 26–28

FINTECHSHOW 20/20 program _____ 28–30

Hűségprogramtól a virtuális próbafülkéig
Kihívások a kiskereskedelemben _____ 30–31

Fintech megoldások: 10–13 _____ 32–35

HIVENTURES: a startupok és kkv-k
első számú tőkefinanszírozó partnere _____ 36–37

Innovációinkkal gyorsítjuk a digitális
pénzügyi szolgáltatások fejlődését _____ 38–39

A fintech és a nyílt bankolás következő
szintje: mikrovállalati pénzügyek _____ 40–41

Fintech megoldások: 14–17 _____ 42–45

DeFi, avagy létezik-e élet a kikényszerített
bizalmon túl? _____ 46–47

Fintech megoldások: 18–20 _____ 48–50

2020: a paytech éve Magyarországon _____ 52–53

PAYTECHSHOW – A fizetésen túl(i) jövő _____ 54–55

Digitális pénzügyek Magyarországon _____ 56–57



„Egy fejlett fintech ökoszisztéma lehetővé teszi a gyors válaszadást napjaink gazdasági és társadalmi kihívásaira a pénzügyi szektorban és azon túl. A Hunfintech 20/20 kiadásával célunk, hogy hozzájáruljunk a még korai fázisban levő magyar fintech ökoszisztéma és ezen keresztül más gazdasági szektorok fejlődéséhez.”

Németh Monika



KEDVES OLVASÓ!

Több mint három éve, 2016-ban adtuk ki az első HUNFINTECH kiadványt azzal a céllal, hogy bemutassuk Magyarország legígéretesebb fintech megoldásait. Akkor még nem volt Apple Pay, bankok által indított fintech inkubátorok, PSD2, és alig pár tucat felhasználója lehetett a Revolutnak is Magyarországon.

2016 tavaszán hiánypótló jelleggel feltérképeztük a hazai piacot, és több mint 50 olyan kezdeményezést, startupot találtunk, amelynek célja a mindennapi pénzügyeink kezelésének vagy a pénzügyi szolgáltatók működésének javítása volt. Kezdeményezésünkre – és a T-Systems támogatásának köszönhetően – megszületett a HUNFINTECH25 kiadvány, amelybe a kilenctagú szakmai zsűri szavazata alapján bekerült az akkori 25 legígéretesebb hazai fintech kezdeményezés.

Azóta eltelt több mint három év, és jelentős változások történtek a hazai pénzügyi közvetítői rendszerben is. Fejlődésnek indult a fintech ökoszisztéma, számos új digitális pénzügyi szolgáltatás jelent meg Magyarországon, amelyeknek köszönhetően elérkezettnek láttuk az időt a HUNFINTECH újabb kiadására.

Egyrészt stratégiai szintre emelkedett a fintech Magyarországon, amit az is jelez, hogy 2019-ben három országos fintech stratégia is készült. Másrészt a legnagyobb hazai bankok közül négy indított fintech-specifikus nyílt innovációs programot, vagy hackathont, amelyek keretében mentorálják, inkubálják a kiválasztott társaságokat, és adott esetben tőkét is biztosítanak számukra. A fintech-specifikus

nyílt banki inkubációs vagy partnerségi programokba 2017 óta több mint 50 céget választottak be Magyarországról és jellemzően a CEE régióból.

A PSD2 elindulását követően négy magyar céget regisztrált az MNB számlainformációs szolgáltatóként (AISP), amelyek API-aggregátor, PFM, hűségprogram, valamint számlázáshoz kapcsolódó szolgáltatásokkal lépnek piacra. 2019 végén az egyik hazai nagybank már elindította a nyílt bankolásra épülő multibanking szolgáltatását, amit várhatóan továbbiak is követnek majd 2020-ban.

2019-ben elérhetővé vált az Apple Pay Magyarországon, amit öt bank azonnal bevezetett, illetve tovább bővült az Android-alapú mobilfizetést kínáló bankok köre is, amit immár 6 bank nyújt. A nemzetközi fintech startupok is jelentős expanzióba kezdtek Magyarországon, amelynek eredményeként a Revolut, a TransferWise és a Curve által kibocsátott kártyák száma meghaladta a 300 ezret.

Az elmúlt három évben tovább bővült a fintech startupok, megoldások száma Magyarországon, több mint 30 fintech startup már túl van az első körös kockázatitőke-befektetésen, és a legjobbak számos nemzetközi díj elnyerésével is bizonyították versenyképességük.

Összességében úgy gondoljuk, kedvező folyamatok indultak el Magyarországon, amelyek az előttünk álló években jelentős lökést adhatnak a ma még inkább korai fázisban lévő fintech ökoszisztéma fejlődésének.

Németh Monika, FinTech Group, társalapító, MIT certified fintech expert, a FinTechShow háziasszonya



A Zsűri



CHRISTOPHER MATTHEISEN,
Microsoft, ügyvezető igazgató

Hogyan fogunk bankolni 2022-ben?

„A legtöbb bank mostanra már bepillantást nyert a mesterséges intelligencia átalakító erejébe, amely a chatbotoktól kezdve az ügyfelek lemorzsolódásának elemzésétől, az árképzés optimalizálásától, a robottanácsadóktól, a csalások felderítésétől egészen a kialakuló robotfolyamat-automatizálásig (RPA) terjed. Ha a bankok sikeresek az MI-vezérelt RPA projektekben, a pénzügyi szolgáltatók (FSI) több évtizedes tendenciája az üzleti folyamatok kiszervezésére potenciálisan megfordul, és biztosítja a következő lépést a bankok digitális átalakulásának fejlődésében, valamint abban, ahogy az informatika a pénzügyi ágazatot teljes egészében kiszolgáló piaccá válik.”



NAGY SÁNDOR, Ecommerce Hungary, elnök

Mi a fintech szolgáltatások magyarországi növekedésének legnagyobb drivere és kihívása?

„Olyan innovatív megoldásokra van szükség, amik minél szélesebb embertömegek számára nyújtanak segítséget a mindennapos tevékenységekben, például a vásárlásban, a készpénzmentes ügyintézésben. A fogyasztói oldal gyorsabban alkalmazkodna, ha a szolgáltatói (kereskedői) oldal egységesen nyitna az ilyen megoldások felé – de ez jelenleg nem így van. Így a fintech szereplők legnagyobb kihívása olyan könnyen illeszthető, azonnal mérhető eredményeket hozó termékek készítése, amiket rövid idő alatt nagyon sokan kezdenek el szívesen használni.”



CSÁNYI PÉTER, OTP Bank,
ügyvezető igazgató

Társaságotok hogyan segíti az új technológiák beépülését a mindennapi pénzügyekbe?

„Célunk, hogy a pénzügyek kezelése minél gördülékenyebben belesimuljon ügyfeleink hétköznapjaiba, és az ezt támogató innovatív megoldások azonosításához egyrészt építünk munkatársaink újtó ötleteire, másrészt évente meghirdetett startup partnerségi programunk keretében is egyre több startuppal működünk együtt. Azt tapasztaljuk, hogy ügyfeleink bankunk iránti bizalma sokak számára segít megtenni az első lépést a bevezetett újdonságok kipróbálására, egyúttal piaci pozícióinkból adódóan szélesebb ügyfélkört is meg tudunk szólítani.”



TÁTRAI BERNADETT,
FUNDAMENTA,
elnök-vezérigazgató

Mi a fintech szolgáltatások magyarországi növekedésének legnagyobb drivere és kihívása?

„A fintech szolgáltatások magyarországi növekedésének legnagyobb driverei azok az egyéni és egyedi ötletek és megoldások, amelyek kidolgozására és megvalósítására aztán a fintech cégek létre is jönnek. A saját mindennapi élet során megtapasztalt jelenségekből, hiányos vagy rossz ügyfélműveletről kiindulva rengeteg kreatív fejlesztési ötlet, technológiai megoldás születik, amellyel könnyebbé, átláthatóbbá tehető a mindennapi pénzügyek intézése. A növekedésben a legnagyobb kihívást a finanszírozási és a megoldás vagy ötlet értékesítési oldala jelenti, azaz hogy a fintech világ megtalálja-e azokat az utakat és forrásokat, amelyeken keresztül az ötlet vagy a megoldás meg tud valósulni.”



SZILÁGYI PÉTER,
CEU, docens

Mi a fintech szolgáltatások magyarországi növekedésének legnagyobb drivere és kihívása?

„Még nagyobb nyitottságot, motiváltságot remélek a magyar bankoktól a diszruptív fintech megoldások integrálására. Hiába illik egy új innovatív B2B megoldás a stratégiájukba, ha nincs szervezeti készségük a startupokkal való együttműködésre.”



SIMÓ GYÖRGY,
Day One Capital,
partner

Társaságokat hogyan segíti az új technológiák beépülését a mindennapi pénzügyekbe?

„A Day One Capital túl azon, hogy értő befektetőként keresi és támogatja a legjobb, a közép- és dél-európai régióból induló, a globális piacokon is bizonyítani képes társaságokat, a fintech területen speciális programokat is menedzsel a nagyobb intézményi szereplők és a fiatal, dinamikus fintech vállalatok közötti kapcsolatok fejlesztésére. Ilyen volt az ERSTE Bank számára tervezett BANKSPIRATION program, melynek során az európai piacról kiválogatott fintech cégekkel közös intenzív workshopok alapján kerültek kiválasztásra a bank ideális szerződéses partnerei.”



ÖLYÜS ENDRE, Mastercard, igazgató

Társaságokat hogyan segíti az új technológiák beépülését a mindennapi pénzügyekbe?

„Mi a Mastercardnál azon dolgozunk, hogy mindenki a számára legkedvezőbb módot választhassa különböző fizetési szituációkban. Ennek eredményeként nemzetközi hálózatunkon keresztül a hazai vállalkozások könnyen, gyorsan és a számukra legelőnyösebb csatornán érhetnek el más piacokat. Hosszú évek innovációs tapasztalatai alapján a Mastercardnál jól ismerjük a fizetési szolgáltatások és a technológiai fejlesztések összefonódását, így a hazai fintechek erősen diverzifikált mezőnyéből mindenki számára kínálunk kapcsolódási pontot.”



HARMATI LÁSZLÓ,
Erste Bank,
vezérigazgató-helyettes

Mi a fintech szolgáltatások magyarországi növekedésének legnagyobb drivere és kihívása?

„Szerintem három fő és összefüggő kihívása van a fintechek hazai növekedésének. Az első a relevancia, vagyis hogy mennyire releváns a probléma, amire választ próbál adni, mennyire előremutató az a szolgáltatás, ügyfélmény, amelyet kínál, és mennyire van versenytársa ennek más fintechek között. A másik a méret (scale), vagyis a hazai piac mérete és digitális robusztussága mennyire tud egy magyar piacra koncentráló szereplőt eltartani. A harmadik az integrációs képesség, tehetség és szándék, hogy mennyire tud egy fintech a banki értékláncba úgy bekapcsolódni, hogy az ügyfelek, az inkumbens szolgáltatók és a fintech is nyerni tudjon belőle (ez részben a mérethatékonysági kérdést is eldöntheti).”



SÜTŐ ÁGNES,
Magyar Bankszövetség, igazgató

Társaságotok hogyan segíti az új technológiák beépülését a mindennapi pénzügyekbe?

„A pénzügyi szolgáltatások digitális korszakváltása az új évtizedben extra sebességre vált. Valódi áttörés akkor következhet be, ha a gazdaságnak nemcsak egyes szegmensei digitalizálódnak, hanem a rendszerek összeérve alkotnak új rendet. Ennek formálásán dolgozunk a digitalizációs javaslatcsomagunkkal.”



LEMÁK GÁBOR, FinTech Group, ügyvezető, társalapító

Mi a fintech szolgáltatások magyarországi növekedésének legnagyobb drivere és kihívása?

„Könnyebb egy Teslát kilőni az űrbe és Föld körüli pályára állítani, mint fintech startupként megtalálni a fenntartható üzleti modellt a hagyományos pénzügyi közvetítői rendszerben. A startupoknak a rövidtávú sprint helyett a hosszútávú futásra kell felkészülniük, és működésüket túpontosan ráhangolni a szabályozói környezetre. A katapulthoz hasznos lehet, ha a legfontosabb banki, szabályozói és pénzügyi ismeretekkel fintech inkubátorokban, hackathonokon és sandboxokban vértetik fel magukat a startupok.”



DIGITÁLIS PÉNZÜGYEK: INNOVÁCIÓ ÉS BIZALOM

A Microsoft egy tavalyi kutatása rámutatott, hogy az üzleti felső vezetők 64 százaléka szerint kevesebb, mint négy évük van arra, hogy vállalkozásukat átvezessék a digitális átalakulás folyamatán, különben elvesztik pozícióikat, vagy ami még rosszabb, kiszorulnak az üzletből. A digitalizáció a pénzügyi szolgáltatások területén is új üzleti lehetőséget teremt, alakítja az üzleti modelleket. A versenyt az innovációban élen járó és a változásra reagáló cégek nyerik majd. A magyar fintech vállalkozásoknak minden feltétel adott ahhoz, hogy éljenek a digitalizáció adta lehetőséggel, mi pedig mindenkinek partnerei vagyunk a Microsoftnál, aki az innovatív úton indul el.

A pénzügyi szolgáltatások piacán a digitalizáció révén soha nem látott lehetőségek kiaknázása zajlik: az emberek online tudnak valutát váltani, biztosítást kötni, 0–24 órában pénzt küldeni egymásnak, és még sorolhatnánk azokat a szolgáltatásokat, amelyekre korábban nem volt lehetőség. A digitalizáció és a felhőmegoldások tették lehetővé a legkülönbözőbb igényeket kielégítő fintech szolgáltatók megjelenését a piacon, miközben a háttérben a felhő segít abban szinte minden iparági vállalatnak, hogy kiaknázhassa a mesterséges intelligencia, a gépi tanulás vagy épp az üzleti analitika előnyeit. A legmagasabb szintű technológiák belépési küszöbe lényegesen lejjebb került, ennek pedig hatékonyságjavulást, költségcsökkenést és új üzleti lehetőségeket köszönhet az iparág. A digitalizáció a pénzügyi szolgáltatók körében kulturális transzformációt is elindít, ám a fintech szektornak is szembe kell néznie a kihívásokkal és a kemény versennyel.

A felnövekvő Y generáció 37 százaléka már ügyfele nem hagyományos bankoknak, hiszen számukra jobban megfelel, ha egy appban intézhetik a pénzügyeiket. Magyarországon jelen pillanatban ez még nem jelent nagy kockázatot a hazai bankszektorra nézve, hiszen a piac sajátossága, hogy a profitabilitást hozó ügyfelek jelentős mértékben az Y generációnál idősebb korosztály képviselőiből kerülnek ki. Arról nem is

beszélve, hogy a legnagyobb magyar kereskedelmi bankok világviszonylatban is versenyképes digitális alkalmazásokat kínálnak az ügyfeleiknek. De mivel az Y generáció egyre inkább rászokik az új típusú bankolási módokra, teljesen egyértelmű az új generációs pénzügyi szolgáltatások jövőbeni versenyelőnye, függetlenül attól, milyen vállalat nyújtja ezeket.

A pénzügyi szektorban készült felmérésünk szerint a felső vezetők 37 százaléka kifejezetten abból a célból tervezi technológiai beruházásokat, hogy csökkentse a költségeit és javítsa a hatékonyságot. Mindez jól mutatja azt, hogy a modern technológiák használata nem kizárólag a fintech vállalatok privilégiuma. Az új technológiák használata a fintecheknél adottság, ám a magyar piacon a hagyományos pénzintézetek is értik a digitalizáció és a legmodernebb technológiák használatának fontosságát. Nemcsak a szolgáltatások területén, hanem a belső folyamataikban is. A hazai piacon a fintechek agilis bankokkal fognak versenyezni a közeli jövőben, nem pedig mamutokkal, ahogy azt az iparágat nem ismerők gondolják. A mesterséges intelligencia, a kognitív szolgáltatások, a felhőmegoldások az üzleti folyamatok szinte minden szintjén bevethetők, sőt: egyre inkább a mesterséges intelligenciára fog épülni például a hitelminősítés mechanizmusa, mint emberek által végzett elemzésre.

TECHNOLÓGIA ÉS BIZALOM

Technológiai szállítóként a Microsoft katalizálja az üzleti fejlődést, és minden iparágban ösztönzi az innovációt. Fejlett, felhőalapú technológiákkal támogatjuk a pénzügyi piac szereplőit abban, hogy minél több innovatív alkalmazással javítsák a hatékonyságukat, s fedezzenek fel új üzleti területeket. Sokatmondó, hogy a fintech szektor beruházásai világszinten még ezzel együtt is a bankszektor globális profitjának 4-8 százalékát teszik ki, ami óriási szám, és kiválóan jelzi, mennyire fontos a technológiai megújulás a pénzügyi szolgáltatások világában. Ezt a folyamatot a Microsoft a legmodernebb fejlesztéseivel támogatja.

A fintechek nem rendelkeznek örökölt rendszerekkel és szervezettel: a legújabb technológiákkal dolgoznak, ebben megverik a bankokat. Ugyanakkor óriási



erőforrásokat kell fordítaniuk az ügyfélbázisuk létrehozására és mindannak a bizalomnak a megalapozására, amely ma a bankrendszer sajátja. De ez is lehet technológiai oldalról megközelíthető kihívás, ahogy a helyi szabályozóknak való megfelelés is.

KOGNITÍV KÉPESSÉGEK, ADAT ÉS ELEMZÉS

Csehországban több bankban élesben működik egy rendszer, mely révén ma már nincsenek mindenütt biztonsági őrök, akik a kamerák képeit figyelik, hanem egy központban mesterséges intelligenciával kognitív videórendszerek dolgoznak, és amikor gyanús viselkedést látnak, akkor a rendszer riasztja a biztonsági szolgálatot. Hasonló elven működik az a fejlesztés, amely képes azonosítani a fiókba betérő ügyfelet, értelmezi a mozgását, a gesztusait és az érzelmi állapotát, majd ezeket az adatokat elemezve az ember közreműködése nélkül valós idejű és automatikus ügyfél-elégedettség elemzést készít.

A fintech szektorban pedig a felhasználók digitális térbeni viselkedéséből gyűjtött adatok elemzéséből generálnak olyan adatokat, amelyek kereskedelmi szempontból képviselnek értéket.

Az emberi kommunikációt és gondolkodást modellező digitális szolgáltatások itt vannak velünk, ennek köszönhető, hogy a bankszektorban a digitális bankfiók már nem a jövő, hanem épp ellenkezőleg: a jelen. Ahogy a fiókokban már szenzorok segítségével ismerjük meg a napi folyamatokat és az ügyfeleket egyaránt, mindezt egy alkalmazásban tudja a fintech szektor. E folyamat végén egyre több adattal rendelkeznek az üzleti szereplők ügyfeleik viselkedéseiről, preferenciáiról, döntési szokásairól. Az egy üzleti kérdés, hogy a kiszolgálásban használjuk-e fel az adatok elemzését, vagy éppenséggel pénzre váltjuk ezt a tudást.

Éz szoros összefüggésben van azzal a nem lényegtelen kérdéssel, hogy miből keletkezik a profit a pénzügyi szektorban. Elég csak magunk elé képzelni a nemzetközi kamatok alakulását mutató grafikont, hogy lássuk: ilyen alacsony kamatok mellett a klasszikus banki üzleti modell profitja is csökken, a piac tehát értelemszerűen új utakat keres. Ez pedig az adatok útja:



...a kártyahasználattal és más felhasználói szokásokkal keletkező adatok sokaságával és azok analitikájával az IT-szektor olyan értéket teremt, amely nagyon is kifejezhető pénzben.

Christopher Mattheisen

a kártyahasználattal és más felhasználói szokásokkal keletkező adatok sokaságával és azok analitikájával az IT-szektor olyan értéket teremt, amely nagyon is kifejezhető pénzben.

A Microsoft technológiái arra is lehetőséget biztosítanak, hogy akár kisebb cégek is, speciális igényekre válaszoló szolgáltatásokkal, beléphessenek a pénzügyi szolgáltatások piacára, egyre nagyobb választékot kínálva az embereknek, úgy, hogy mindeközben nem sérül a biztonság.

*Christopher Mattheisen,
Microsoft, ügyvezető igazgató*



20

**MAGYARORSZÁG
LEGÍGÉRETESEBB
FINTECH CÉGE**

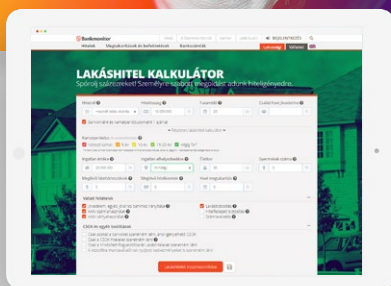
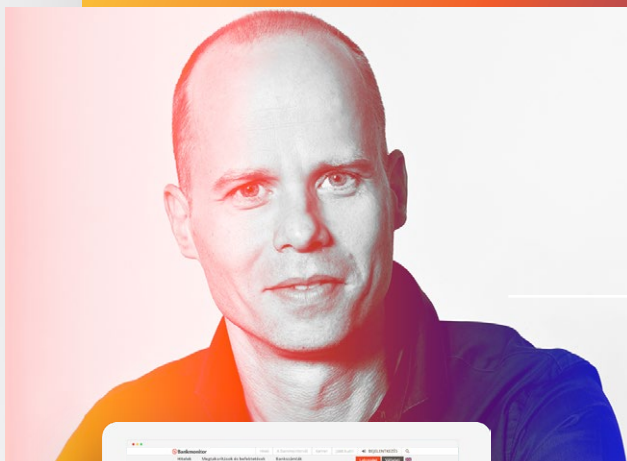




01

BANKMONITOR

🏠 BANKMONITOR Kft.
BANKMONITOR PARTNER Kft.
BANKMONITOR SZOLGÁLTATÓ Kft.
bankmonitor.hu



🗨️ „Piacvezető független pénzügyi összehasonlító és tudástár, mely digitálisan egyedülként a szerződéskötésig segít.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

⚙️ **Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:**
Pénzügyi termékek online közvetítése

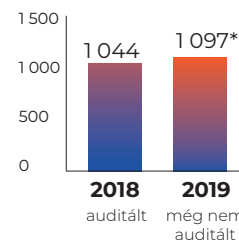
🗨️ **Kulcsszavak:**
összehasonlítás
edukáció
szerződéskötés

👤 **Alapítók:**
• Sándorfi Balázs

📄 **Tőkebefektetés:**
Nem nyilvános

📅 **Alapítás éve:** 2011

📊 **Árbevétel** (millió Ft):



👥 **Létszám 2019-ben:** 40

* Az LTP termékvonalon 2019-ben megszűnt

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

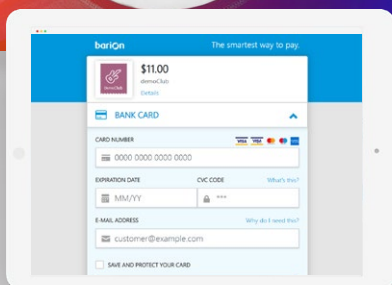
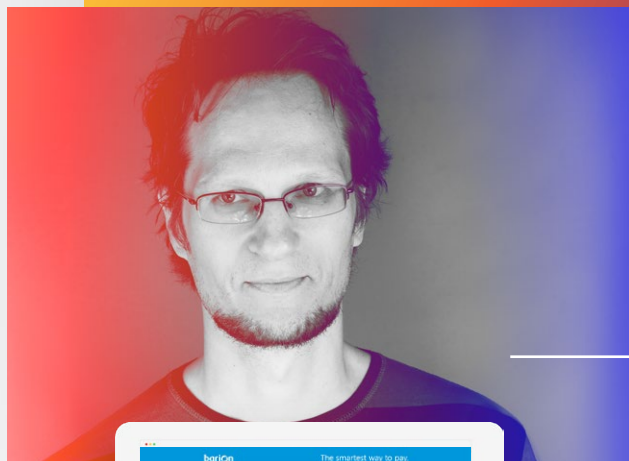
- Lakossági és vállalati termékek összehasonlítása után, megtaláljuk a legjobb személyre szabott ajánlatot és ügyfeleinket a szerződéskötésig segítjük.
- Digitális ügyintézés alakítunk ki: bizonyos termékek személyes találkozó nélkül vagy teljes egészében otthonról szerződhetők.
- Saját fejlesztések: real time nyomon követés, mortgage tracking, smart scoring, saját CRM és digitális ajánlatadó rendszer.



02

BARION

Barion Payment Zrt.
barion.com/hu/



„A legokosabb fizetés. Gyors, kényelmes és biztonságos online fizetés verhetetlen áron, plusz ügyfélszerzés a hirdetési rendszerrel.”

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A Barion Smart Gateway fizetési kapu megoldáshoz szükséges szerződést online meg lehet kötni néhány percen belül.
- E-money (elektronikuspénz-kibocsátási) licenccel rendelkezik, amelyre alapozva egyszerűsített ügyfél-azonosítási (know your customer, röviden KYC) folyamat mellett gyorsabban akvirálhatnak különböző pénzforgalmi szolgáltatásokhoz (pl.: mobilfizetéshez) lakossági és (pl.: online kártyaelfogadáshoz) üzleti ügyfeleket.
- A kereskedők számára újszerű üzleti modell került kialakításra, amelynek része a big data adatvagyon hasznosítása is.

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK



Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

Webshopok számára online fizetési megoldás szolgáltatása (B2B), lakosság számára P2P pénzküldés



Kulcsszavak:

payment gateway
e-money
big data



Alapítók:

- Kiss Sándor
- Bíró Tamás



Tőkebefektetés:

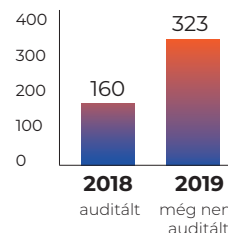
2,3 millió EUR



Alapítás éve: 2015



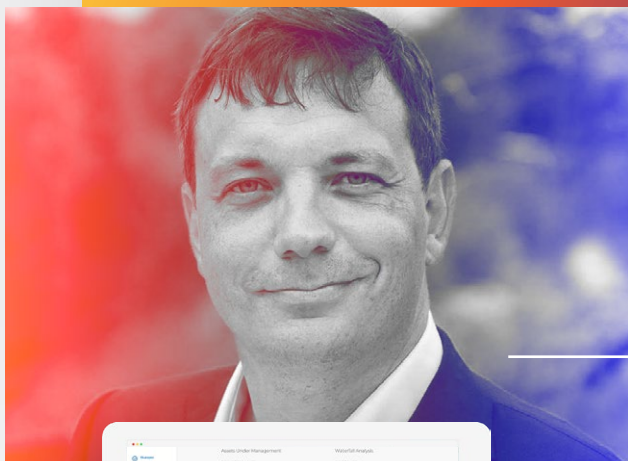
Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2019-ben: 25

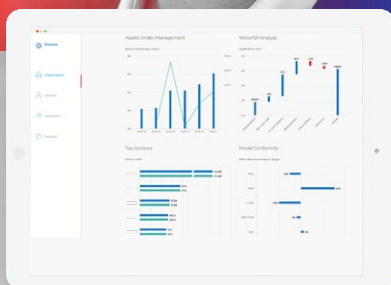


03



BLUEOPES

Blueopes Zrt.
blueopes.com



„Digitális vagyonekezelési platform bankoknak és befektetési tanácsadóknak, társadalom- és környezettudatos befektetésekre fókuszálva.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A Blueopes digitális vagyonekezelési platformja optimalizált, költséghatékony megoldást kínál, amely online, automatizált, egyedi portfóliók összeállítását végzi el pillanatok alatt.
- A rendszer segítségével közel 50%-os erőforrás jellemű költség megtakarítása érhető el azonos számú ügyfél magas színvonalú kiszolgálása mellett.
- Emellett szegmensek szerinti, személyes értékpreferenciákra alapuló portfólióépítés és -gondozás, teljesítménymonitoring és lemorzsolódást csökkentő gépi tanulás is a B2B ügyfél rendelkezésére áll a MIFID és egyéb vonatkozó jogszabályoknak való költséghatékony megfelelés mellett.

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület: Robot befektetési tanácsadó – társadalom- és környezettudatos befektetések	Kulcsszavak: B2B környezettudatos vagyonekezelés
Alapítók: <ul style="list-style-type: none"> • Faluvégi Balázs • Kovács Miklós 	Tőkebefektetés: 200 000 EUR
Alapítás éve: 2017	2018. évi árbevétel: 33 millió Ft (auditált)
Létszám 2018-ban: 1	



04

BROKERCHOOSER

🏠 Brokerchooser Ltd.
brokerchooser.com

💬 „A tőkepiaci befektetés érthető és mindenki számára elérhető legyen.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

⚙️ **Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:**
Online bróker-összehasonlító

🗨️ **Kulcsszavak:**
bróker
befektetés
wealthtech

👤 **Alapítók:**

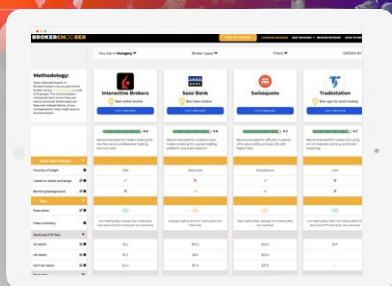
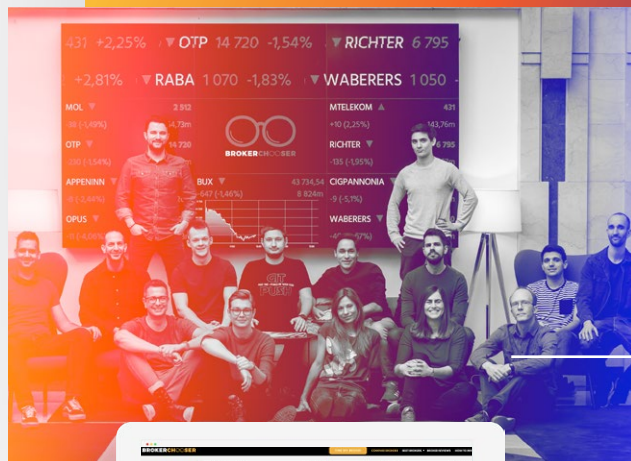
- Bedő Tibor
- Körpos Gergely Ferencz

📁 **Tőkebefektetés:**
bootstrapped

📅 **Alapítás éve:** 2016

📊 **Árbevétel 2019-ben:**
140 millió Ft
(nem auditált)

👥 **Létszám 2019-ben:** 14



A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

A szolgáltatás a megfelelő online bróker kiválasztását segíti elő:

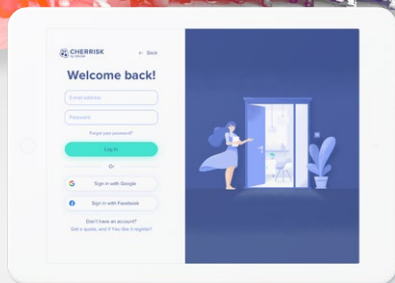
- A kiválasztás gyors: egy kérdőív kitöltésével kb. 2 perc alatt juthatsz el a javaslatig.
- A szolgáltatók megbízhatóak: valódi számlával, valódi pénzzel letesztelt brókert javasolunk.
- Globális: bárki megtalálhatja a legjobb hazai vagy külföldi brókert.



05

CHERRISK by UNIQA

CherryHUB BSC Kft.
www.cherrisk.com



„Biztosítjuk értékeid, és segítünk, hogy még többet tethess a jövődért.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A CHERRISK egy online platform, ami a teljes biztosítási folyamatot (a vásárlástól a kárrendezésig) gyorsá, egyszerűvé és 100%-ban digitálissá teszi.
- Ez kiegészül egy olyan szokásfejlesztő alkalmazással, amivel az egészségesebb, biztonságosabb élet elérését támogatjuk.
- A közösségépítés is az üzleti modell része. A CHERRISK-esek olyan kézzelfogható célokat támogatnak és valósítanak meg, amelyek fenntarthatóbb környezetet építenek. A közösség már több millió forint támogatást adott jótékony célokra.

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
Online biztosítás

Kulcsszavak:
insurtech
jótékonyság

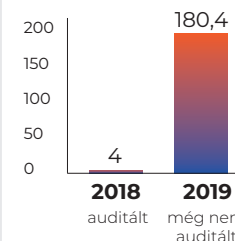
Alapítók:

- UNIQA Biztosító Zrt.
- Kurtisz Krisztián
- Fazekas Ferenc
- Baksa János

Tőkebefektetés:
10,8 millió EUR

Alapítás éve: 2018

Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2019-ben: 36



Berkes Tibor

A PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÓK SZÁMÁRA A NYÍLT BANKOLÁS LEHET A KÖVETKEZŐ LOGIKUS LÉPÉS

Magyarországon eddig még csak elenyésző számban kapcsolódtak rá bankok és harmadik feles szolgáltatók a nyílt bankolás által biztosított forrásokra, de tőlünk nyugatra, elsősorban az Egyesült Királyságban már az egymillió felhasználószámot is meghaladta a rendszer.

A PSD2 nyílt bankolásra vonatkozó irányelve óriási lehetőséget teremtett meg azzal, hogy a banki ügyfelek beleegyezése esetén harmadik feles szolgáltatóknak elérhetővé tette az ügyfél bankszámlájához történő hozzáférést, amely segítségével az ügyfelek életét egyszerűsítő, hatékonyabbá tévő, innovatív szolgáltatások épülhetnek (pl.: pénzügyi menedzser, automatikus számlabefizető alkalmazás stb.).

A Mastercard szeretné azt a biztonságot kialakítani, amely mellett a szolgáltatók és a bankok nyugodtan fókuszálhatnak a felhasználói élmény javítására, az innovációra, ehhez pedig több fontos lépést is tett.

infrastruktúrához is, miközben a bankoknak meg kell győződnie arról, hogy a hozzáférést igénylő fél legitim. Több banktól is az a visszajelzés érkezett, hogy minden esetleges probléma vagy visszaélés esetén az ő vállukat nyomja a felelősség, az ügyfeleik bizalma a tét. A Mastercard ezért is **szeretné azt a biztonságot kialakítani, amely mellett a szolgáltatók és a bankok nyugodtan fókuszálhatnak a felhasználói élmény javítására, az innovációra**, ehhez pedig több fontos lépést is tett.

2020-ban teljesen jogos felvetés, hogy miért is kell három különböző szolgáltatói felületet használni, ha a technológia lehetővé teszi, hogy az ügyfél ezt egy helyről tudja kezelni. Az open banking erre adhat innovatív megoldásokat.

Míndez persze elméletben egyszerűnek tűnik, de a bizalmi kihívások több oldalon is megjelentek: a külső, harmadik feles szolgáltatóknak hozzá kell férnie az ügyfél számlájához, így a bank által ellenőrzött

Elindította a **Connect** nevű szolgáltatását, amely egy egységesített interfészen keresztül teszi lehetővé a bankok és a harmadik feles szolgáltatók összekapcsolódását az Európai Unióban, függetlenül attól, hogy melyik bank milyen szabványt használt a nyílt bankolás interfészének kialakításakor.

Emellett páneurópai szintű adatbázis készült a fizetési folyamatokban részt vevő szolgáltatókról, segítve a bankokat annak megállapításában, hogy a



ELTÉRŐ SZABVÁNYOK; NEHÉZKES KAPCSOLÓDÁS; TÖBB BANKHOZ, ELTÉRŐ ORSZÁGOKBAN TÖRTÉNŐ KAPCSOLÓDÁS BONYOLULT.

MASTERCARD CONNECT: EGYSÉGESÍTETT INTERFÉSZEN, EGY KAPCSOLATON KERESZTÜL TESZI LEHETŐVÉ A HARMADIK FELEK BANKOKHOZ TÖRTÉNŐ HELYI VAGY NEMZETKÖZI KAPCSOLÓDÁSÁT.

PROBLÉMA ESETÉN A BANKOKÉ A VÉGSŐ FELELŐSSÉG, ÍGY PÉNZÜGYI KOCKÁZATOT VÁLLALNAK.

MASTERCARD PROTECT: HARMADIK FELEK MEGBÍZHATÓSÁGÁNAK ELLENŐRZÉSE: LICENC ÉS TANÚSÍTVÁNY VALÓS IDŐBEN TÖRTÉNŐ VIZSGÁLATA; MASTERCARD HARMADIK FELEKRE VONATKOZÓ PONTSZÁM (FRAUD SCORE).

A SZOLGÁLTATÁS MŰKÖDÉSE SORÁN FELMERÜLŐ PROBLÉMÁK ÉS VITÁK.

MASTERCARD RESOLVE: DEDIKÁLT VITARENDEZÉSI MECHANIZMUS, AMELY A MASTERCARD SZAKÉRTELMÉN ALAPULÓ, VILÁGOS SZABÁLYRENDSZERT ÉS KOMMUNIKÁCIÓS FELÜLETET BIZTOSÍT A VITÁS ÜGYEK KEZELÉSÉRE.

felhasználói számlához hozzáférést kérő harmadik fél megbízható-e. Ezzel párhuzamosan a már meglévő biztonsági rendszereken alapuló, **új visszaéléseket vizsgáló szolgáltatás** indult, mely segíti a bankokat a harmadik fél fizetési folyamatainak ellenőrzésében, amely a Protect szolgáltatás keretein belül érhető el.

Dedikált vitarendezési mechanizmus is készült **Resolve** néven, amely a Mastercard szakértelmén alapuló, világos szabályrendszert és kommunikációs felületet biztosít a vitás ügyek kezelésére. Ezeket a megoldásokat három csomagba gyűjtötte, ezek pedig minden érintett fél számára elérhetőek.

A hazai bankszektor az elmúlt időszakban az azonnali fizetési rendszer kialakítására fókuszált, de a Mastercard szerint az új pénzügyi szolgáltatások felé való lépés lesz a következő logikus lépés, ebben pedig kulcsszerepe van a nyílt bankolásnak. Ez nemcsak innovációs kérdés, az ügyfelek is várják ezeket az újításokat.

A Mastercard adatai szerint a legtöbb ember (85%) ugyan nem ismeri ezt a kezdeményezést, vagy éppen csak hallott róla, de az új digitális szolgáltatásokat nagyon sokan várják: **a fogyasztók 13 százaléka már olyan mobilalkalmazásokat használ, amelyek több bankszámla pénzügyeit nyomon követik**, e mellett a megkérdezettek közel fele (43%) szeretne egy olyan alkalmazást, ahol egy felületen látszanak a különböző bankoknál vezetett folyó- és megtakarítási számláik.

Minden ötödik ügyfél pedig előnyben részesítene egy olyan szolgáltatást, amely segítené pénzügyei kezelésében és prognosztizálná kiadási mintáit az összes korábbi kiadásának elemzése alapján.

Jól látható tehát, hogy vannak fogyasztói elvárások, és az infrastruktúra is elérhető, így a szolgáltatókon a sor, hogy minél előbb belépjenek és versenyelőnyt szerezzenek innovatív és ügyfélbarát szolgáltatások kialakításával.

Berkes Tibor, MASTERCARD, üzletfejlesztési vezető



Dr. Al-Absi Gáber Seif,
OTP Mobil, ügyvezető
igazgató-helyettes



Fontos, hogy a kereskedők megtalálják és beépítsék a vásárlói igényeknek leginkább megfelelő fizetési opciókat.

SIMPLEPAY: ÚJ DIMENZIÓK AZ ONLINE FIZETÉSBEN

Az OTP Mobil fejlesztésében 2015 novembere óta érhető el a SimplePay online fizetési rendszer e-kereskedők számára. Segítségével az online kártyás fizetés többszolgáltatásokkal bővített variációját ismerhetik meg és vehetik igénybe az interneten vásárlók, valamint a kereskedők – többek között az in-app, QR-kódos és push üzenetes gyorsfizetési opciókat.

A SimplePay online bankkártyás fizetési rendszer gördülékeny csatlakozást és kulcsrakész, sokoldalú platformot kínál, olyan kényelmi szolgáltatásokkal, amelyek a gyorsabb fizetési integráció mellett kedvezően befolyásolhatják a vásárló- és tranzakciószámot.

Dr. Al-Absi Gáber Seif, az OTP Mobil ügyvezető-helyettese, üzletfejlesztési és értékesítési vezetője szerint a webshopok működését különböző online fizetési megoldások tehetik optimálisabbá: „Fontos, hogy a kereskedők megtalálják és beépítsék a vásárlói igényeknek leginkább megfelelő fizetési opciókat.

Azt tapasztaljuk, hogy az igény sokszor hamarabb megmutatkozik a felhasználói oldalon, ezért sok esetben tudástranszfert is biztosítunk a SimplePay 7000 partnerének azzal kapcsolatban, hogy mik azok a payment trendek, amelyek pozitívan befolyásolhatják majd a működésüket, folyamatosan monitorozzuk, milyen irányba tolódik a piac.”

A TREND EREJE

ÚJ FIZETÉSI MEGOLDÁSOK BEEMELÉSE

A SimplePay rendszeren belül in-app, QR-kódos és push üzenetes gyorsfizetési megoldásokra is lehetőség nyílik, amelyek nemcsak egyszerűbbé teszik a vásárlást, de a felhasználói élményt is fokozzák. A fogyasztók is egyre nyitottabbak ezekre az alternatív fizetési megoldásokra, míg a webshopok üzemeltetői segítségükkel növelni tudják a tranzakciók számát.

ELSŐ A BIZTONSÁG

Online fizetésnél a gyorsaság és egyszerűség mellett a biztonság kérdése is kulcsfontosságú. A vásárlók bizalmának megnyerése mellett a folyamatosan szigorodó jogszabályi környezethez is igazodni kell. A különböző biztonsági faktorok beépítésével nemcsak a vásárlók bizalmát növeljük, de az egyre fejlettebb kártyacsalási módszereket is kivédhetjük. Egy jól felépített fizetési rendszer gondoskodik például az erős ügyfél-hitelesítésről (SCA). Az OTP Mobil munkatársai segítik a hozzájuk forduló webshop-üzemeltetőket a lehető legbiztonságosabb rendszer kiépítésében.

KÁRTYAMENTÉS A PÁR KATTINTÁSOS VÁSÁRLÁSÉRT

A vásárlók egyre nagyobb aránya nyitott arra, hogy fizetéskor megadja bankkártyaadatokat: a Simplefiókban rögzített kártyaadatok lehetővé teszik, hogy több ezer webáruházban egyszerűen és biztonságosan lehessen vásárolni. A kereskedő számára azért is lehet előnyös egy kártyamentési opcióval kiegészített mobilfizetési rendszer beépítése, mert az OTP Mobil és a Pulzus közös kutatásából kiderült, hogy a vásárlók közel fele halasztotta már el vásárlását, mert nem volt kéznél a bankkártyája, vagy mert nem volt olyan helyzetben, hogy biztonságosan be tudja gépelni annak adatait.



**BÁRCSAK
MINDEN
ILYEN
EGYSZERŰ
VOLNA!**



**ONLINE FIZETÉS EGYSZERŰEN,
BIZTONSÁGOSAN, GYORSAN.**

A SimplePay online bankkártyás fizetési rendszer gördülékeny csatlakozást és kulcsrakész, sokoldalú platformot kínál. Olyan kényelmi szolgáltatásokkal, amelyek a gyorsabb fizetési integráció mellett kedvezően befolyásolhatják a vásárló- és tranzakciószámot.

További információk: simplepay.hu

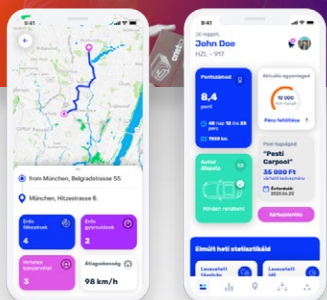


06



CRISTO

Smartsurance Technologies Kft.
hellocristo.hu



„A CRISTO egy autósoknak szánt cool applikáció, aminek lelke a forradalmi, használatalapú és közösségi casco biztosítás.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A CRISTO-ban sokféle technológiai megoldást ötvöztek, hogy a legkényelmesebb szolgáltatást nyújtsa az autósok számára. A biztosításkötés, a szemle, a díjfizetés, a kárbejelentés az appon belül történik, az automatizálás pedig egy telemetriai eszköz, a BEAT segítségével zajlik.
- Az okoscasco díját az alapján kell megfizetni, hogy mennyit van úton az autó, amit teljesen automatizáltan mér a rendszer. A felhasználók abba is beleszólhatnak, hogy kivel alkotnak egy kockázati közösséget, és ha jól működnek együtt, kedvezményben részesülnek.
- Több mint casco, hisz a CRISTO appban számos szolgáltatás érhető el, ami segíti a gépjárművezetőket.
- Minden online, az appon belül történik.

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
Okoscasco megoldás

Kulcsszavak:
insurtech
okoscasco

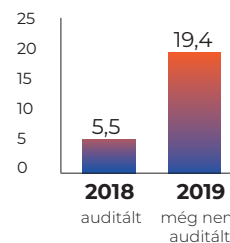
Alapítók:

- Szota Szabolcs
- Fekete Krisztián
- Szabó Zsolt
- Godó Zoltán

Tőkebefektetés:
40 millió Ft

Alapítás éve: 2017

Árbevétel (millió Ft):



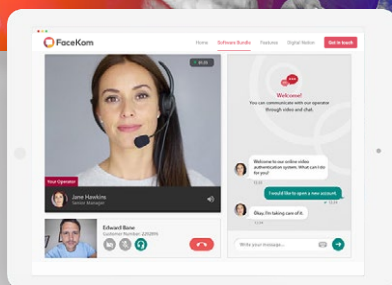
Létszám 2019-ben: 3



07

FACEKOM

TechTeamer Kft.
facekom.net



„Digitális ügyfél-átvilágítás és szerződéskötés gyorsan és biztonságosan, bárhol a világon.”

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A FaceKom a hazai és nemzetközi törvényeknek, illetve a legmagasabb biztonsági követelményeknek megfelelően képes valós és nem valós idejű ügyfél-azonosítást lefolytatni, valamint nem minősített bizalmi szolgáltatóként digitális aláírás-infrastruktúrával is felvéteznii partnereit.
- Mára az első olyan cég lett a régióban, mely teljesen papírmentes, végponttól végpontig tartó ügyfél-akvizíciós megoldásokat, valamint tanácsadó szolgáltatást is nyújt a hazai és külföldi pénzpiac szereplőinek.

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
Valós és nem valós idejű ügyfél-azonosítás videochaten keresztül

Kulcsszavak:
ügyfél-azonosítás digitális aláírás KYC

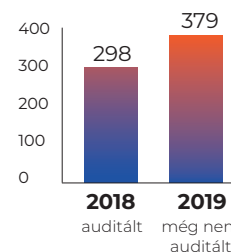
Alapítók:

- Bodnár Zsigmond
- Tóth Gábor

Tőkebefektetés:

Alapítás éve: 2011

Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2019-ben: 28



08

FAMILY FINANCES

Family Finances Kft.
familyfinances.hu

„FF is youth-centered, design-focused. Problem solved.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A Family Finances designvezérelt mobilbanki megoldásokat készít pénzügyi innovátorok számára, különös figyelmet fordítva a fiatalabb felhasználók igényeire.
- UX/UI design és mobilfejlesztési szolgáltatásai mellett két kiemelt dobozos terméket értékesítenek jelenleg.
- A Flint egy end-to-end, mobile-first hitelezési megoldás, melynek segítségével új ügyfelek számára is 20 percen belül hitelezhetnek banki partnereik.
- A RocketMoney a családi bankolást elősegítő app, amely a 12–18 évesek számára biztosít megfelelő felületet pénzügyeik menedzseléséhez.

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
Mobilbanki megoldások

Kulcsszavak:
designvezérelt
mobile-first
fiatalok bankolása

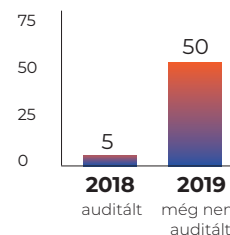
Alapítók:

- Muck Iván
- Muck Ferenc
- Horváth Dávid
- Fodor Papp Gábor

Tőkebefektetés:
200 millió Ft

Alapítás éve: 2017

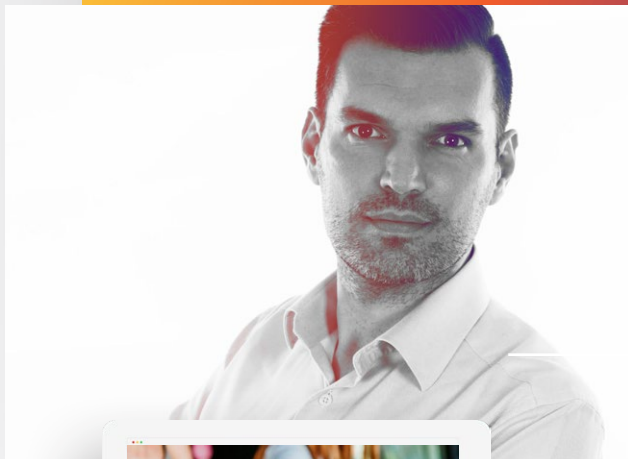
Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2019-ben: 10

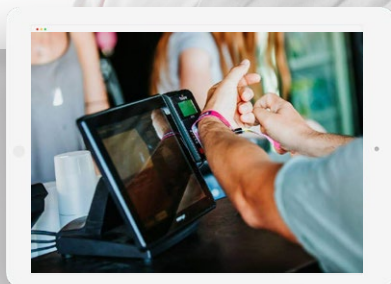


09



FESTIPAY

🏠 Festipay Zrt.
festipay.hu



🗨️ „A Festipay Európa egyik legnagyobb készpénzmentes fizetési és integrált rendezvénymenedzsment megoldásokat kínáló szolgáltatója.”

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A cég 10 országban nyújt szolgáltatásokat, főként Európában, de Európán kívül is, például Délkelet-Ázsiában.
- Magyarországon fesztiválok, koncerthelyszínek és például a budapesti gyógyfürdők évek óta használják készpénzmentes fizetési és integrált beléptetési megoldásait.
- A magyar alapítású fintech cég szolgáltatásai közé tartozik továbbá az akkreditáció, staff management biztosítása, a rendezvénykártyával vagy chipes karszalaggal is használható mobilapplikáció, a mobilfizetés, valamint a jegyértékesítés és jegykezelés, beléptetés, valamint a különféle promóciók, márkaaktiválások integrált nyújtása.

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

<p>⚙️ Érintett pénzügyi szolgáltatási terület: Készpénzmentes fizetés, integrált jegyértékesítési, -kezelési, beléptetési, akkreditációs és kereskedői megoldások</p>	<p>🗨️ Kulcsszavak: cashless payments rendezvénymenedzsment ticketing & beléptetés</p>
<p>⊗ Alapítók:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cardnet Zrt. • Sziget Kulturális Menedzser Iroda Zrt. 	<p>📄 Tőkebefektetés:</p>
<p>🚩 Alapítás éve: 2015</p>	<p>📊 Árbevétel 2018-ban: 614 millió Ft (auditált)</p>
<p>👤 Létszám 2019-ben: 7</p>	



A MESTERSÉGES INTELLIGENCIA ORSZÁGSTRATÉGIA ADATPIACI FRONTON IS ÚJ KORSZAKOT NYIT

Az uniós fősodorhoz igazodva az üzleti és vállalati adattömeg strukturált felhasználásának megteremtésével a magyar adatgazdaság szintlépés előtt áll, ami a pénzügyi szektor számára is vonzó lehetőségeket tartogat. Ugyancsak érdemes bekapcsolódní a Digitális Jólét Program (DJP) keretében elindult Fintech Szalon rendezvénysorozatba.

MEGNYÍLÓ ADATCSAPOK. A nemzetközi tendenciáknak megfelelően nem várhat tovább a hazai adatgazdaság beindítása. A Mesterséges Intelligencia (MI) Koalíció az Innovációs és Technológiai Minisztériummal (ITM) együttműködve ezért a készülő MI-országstratégia egyik sarokköveként kezeli a kérdést, és készíti elő a magán- és közszféra által egyaránt hozzáférhető adatpiactereket. Az érdekelt felek a jövőben:

- ezen adatplatformokról tölthetik le a működésüket segítő nyilvános, nem személyhez kötött közadatokat, és
- a vállalati szféra számára létrehozandó adatpiactér aktív részesévé válhatnak keresleti vagy kínálati oldalon.

ÉLESEDŐBEN A KÖZPONTI MI-WEBOLDAL.

Mindez a pénzügyi szektor szereplői számára jó hír, hiszen a megnyíló adatpiacterek nyújtotta előnyök a tavasszal élesedő AI Hungary gyűjtőoldalon keresztül válnak elérhetővé. Az adatokon kívül azonban számos más szolgáltatást kínál a portál, így mindenekelőtt robusztus keresőfunkciókat, úgymint:

- üzleti- és kutatóipartner-keresés,
- projektalapú kompetenciák,
- üzleti folyamatokat optimalizáló MI-megoldások,
- MI képzési és továbbképzési lehetőségek,
- MI-alapú projektekhez finanszírozási források.

SZILÁRD JOGI KERETEK. A DJP keretében működő MI Koalíció szakértői ezzel párhuzamosan a vonatkozó szabályozási kérdéseken is dolgoznak,

miközben figyelemmel vannak az Európai Unió által 2020 februárjában megjelentetett adatstratégiára, valamint az MI etikai és üzleti vetületét taglaló Fehér Könyvre. Az ITM-mel közösen kidolgozandó jogszabályok megteremtik a szilárd jogi alapokat az MI-országstratégiában vázolt nagy horderejű transzformációs tervekhez.

A FINTECH SZALONOKBAN SOK MINDEN

ELDÖLHET. A DJP időközben Fintech Szalon néven szakmai rendezvénysorozatot indított, amelynek célja, hogy a pénzügyi szektor szakértőinek segítségével egy olyan szellemi platformot működtessen, ahol

- közös gondolkodás indulhat a hazai versenyképesség javítására,
- egy patrióta gazdaságpolitika feltételei körvonalazódhatnak a pénzügyi szektorban,
- a megfogalmazott üzenetek szakmai állásfoglalás formájában a szabályozók elé kerülnek.

ÜGYFÉLÉLMÉNY A PRIORITÁSOK KÖZÖTT.

Az élménygazdaság igényeinek eleget téve a fintech szektor számára kulcsfontosságú téma az ügyfélművelés. A mesterséges intelligencia alkalmazása az ügyfélművelésben a szakmai kutatások egyik fókuszterülete.

BLOCKCHAIN A DJP-MENÜBEN. A DJP fintech stratégiájának prioritásai közé tartozik a blockchain technológia hasznosításának kiemelt kezelése, ami dedikált munkacsoport felállításában öltött testet. A hazai szabályozási munka megkezdése biztosan számíthat a pénzügyi szektor figyelmére is.

Minden a DJP-ről és dedikált programjairól:
www.digitalisjoletprogram.hu
Minden a hazai mesterséges intelligencia ökoszisztémáról és -országstratégiáról:
www.mikoalicio.hu

Fintech Szalon

Rendezvénysorozat a
kényelmesebb, gyorsabb és olcsóbb
pénzügyi megoldásokért

Regisztráció: fintechszalon@djnkft.hu

	TYU division			FRT division		
GHT	254	550	254	274	154	415
RDW	650	320	754	273	825	154
TRG	241	450	144	364	954	174
RTG	254	650	874	657	125	274
WEF	784	145	124	752	741	759
HRT	453	784	954	241	741	345





FINTECHSHOW 20/20 PROGRAM

PLENÁRIS: MIRE KÉSZÜLJÜNK? HOGYAN?

9:00–9:10 WARM UP: FUTURE (FIN)TECH VIDEOSHOW

9:10–9:35 A PÉNZÜGYMINISZTERIUM FINTECH STRATÉGIÁJA

9:35–10:00 FELFORGATÓ TRENDEK A GLOBÁLIS PÉNZÜGYI RENDSZERBEN. HOVÁ TARTUNK?

10:00–10:25 ÉLET A 4. IPARI FORRADALOMBAN. TE ROBOT VAGY?

10:30–11:00 KÁVÉSZÜNET

BLOKK 1.: A KÉZZELFOGHATÓ JÖVŐ

SZEKCIÓ 1.: A JÖVŐ SZOLGÁLTATÓI

11:00–11:20 DIGITAL IDENTITY

11:20–11:40 „KIÉ (LESZ) AZ ÜGYFÉL?”

11:40–12:30 BANKVEZÉREK KERESZTAL

SZEKCIÓ 2.: A JÖVŐ ÜGYFELE – POWERED BY NOVOPAYMENT

11:00–11:25 HOGYAN ALAKULNAK ÁT A FOGYASZTÁSI ÉS A PÉNZÜGYI SZOKÁSAINK?

11:25–11:50 AUTONÓM RENDSZEREK A PÉNZÜGYEKBEN. EZ LEHET A PÉNZÜGYI SEKTOR TESLÁJA.

11:50–12:10 A GIG ECONOMY HATÁSA A JÖVŐ PÉNZÜGYEIRE

12:10–12:30 MIT KÍVÁN A JÖVŐ NEMZEDÉKE? A DISZRUPTÍV „Z” ÉS A TULAJDONLÁS NÉLKÜLI VILÁG JÖVŐKÉPE.

SZEKCIÓ 3.: A JÖVŐ MEGOLDÁSAI

11:00–12:30 10 FINTECH PITCH: 2020 LEGIGÉRETESEBB MAGYAR FINTECH STARTUPJAI, MEGOLDÁSAI

12:30–13:30 EBÉDSZÜNET

BLOKK 2.: RETROSPEKTÍV ÉS BIGTECH SZCENÁRIÓK

SZEKCIÓ 4.: RETROSPEKTÍV: HONNAN HOVA?

13:30–13:50 HOVA JUTOTTAK A MAGYAR BANKOK A DIGITÁLIS TRANSZFORMÁCIÓBAN AZ ELMÚLT 5 ÉVBEN?

13:50–14:10 HOL TART MAGYARORSZÁGON A FINTECH? – HUNFINTECH 20/20

14:10–15:00 FINTECH KERESZTAL: MIND THE GAP

SZEKCIÓ 5.: BIGTECH STRATÉGIÁK

13:30–13:50 BIGTECH, FINTECH ÉS REVOLUT NÖVEKEDÉSI STRATÉGIÁK GROWTH HACKING SZEMSZÖGBŐL

13:50–14:10 A JÁTÉK MÁR MEGVÁLTOZOTT, NEKÜNK IS VÁLTOZNI KELL!

14:10–14:40 GAFA PÉNZÜGYI STRATÉGIÁK GÓRCSÓ ALATT

14:40–15:00 MENNYIRE VALÓS A GAFA-VESZÉLY? KIÉ AZ ADAT?

SZEKCIÓ 6.: FINTECH SALES HOUSE

13:30–15:00 4 PLUG&PLAY FINTECH DEMO. POLCRÓL LEVEHETŐ FINTECH MEGOLDÁSOK

13:30–13:50 POS-OK A FEJLŐDÉS ÚTJÁN – TÚL A FIZETÉSEN

13:50–14:10 SZEMÉLYES PÉNZÜGYI TANÁCSADÁS. TEMESSÜK? FEJLESSZÜK? MI A JÖVŐ?

14:10–14:30 SIMPLEPAY – INNOVATÍV ELEKTRONIKUS FIZETÉSI MEGOLDÁSOK

14:30–14:50 #4 FinTech Demo

14:50–15:05 HOGYAN ALAPÍTSUNK BANKOT EGY CHATBOTHOZ?

SZEKCIÓ 7.: MAGYARORSZÁG FINTECH STRATÉGIÁJA (1.)

13:30–13:55 FINTECH AZ EURÓPAI BIZOTTSÁG SZEMSZÖGÉBŐL. MIT ÉS MEDDIG ENGEDJÜNK A KÖVETKEZŐ 5 ÉVBEN?



13:55–14:15 HOGYAN SEGÍTI
A DIGITÁLIS JÓLÉT PROGRAM
A (FIN)TECH FEJLŐDÉSÉT?

14:15–14:35 A FINTECH NÖVEKEDÉS
FELTÉTELEI JEGYBANKI
SZEMSZÖGBŐL

14:35–14:55 „A JÖVŐ BANKJA
A BANKOK JÖVŐJE” – A MAGYAR
BANKSZÖVETSÉG DIGITALIZÁCIÓS
JAVASLATAI

15:00–15:30 KÁVÉSZÜNET

BLOKK 3.: WHAT'S NEXT? NYÍLT BANKOLÁS VERSUS ELOSZTOTT FŐKÖNYVI TECHNOLÓGIA

SZEKCIÓ 8.: FUTURE FINTECH

15:30–15:50 FINTECHSHOW 20/20
DÍJÁTADÁS: 2020 LEGÍGÉRETESEBB
MAGYAR FINTECH MEGOLDÁSA
2017: CRISTO, 2018: AGGREG8.IO,
2019: PÉNTECH, 2020: ?

15:55–16:15 A FINTECH KÖVETKEZŐ
SZINTJE MAGYARORSZÁGON

16:15–16:35 KVANTUMUGRÁS
A MINDENNAPI PÉNZÜGYEK BEN:
ÉLET A LÁNCON

16:35–17:00 ELOSZTOTT
„SZÉP ÚJ VILÁG” VÍZIÓK

SZEKCIÓ 9.: OPEN BANKING TAPASZTALATOK – POWERED BY MASTERCARD

15:55–16:15 OPEN BANKING REALITY

16:15–17:00 KEREKASZTAL:
NYÍLT BANKOLÁS MAGYARORSZÁGON

SZEKCIÓ 10.: OPEN BANKING JÓ GYAKORLATOK

15:55–17:00 3 OPEN BANKING
JÓ GYAKORLAT DEMO

15:55–16:15 MASTERCARD
OPEN BANKING PLATFORM

16:15–16:35 OPEN BANKING
API GATEWAY SOLUTIONS

16:35–16:55 OPEN BANKING DEMO

SZEKCIÓ 11.: MAGYARORSZÁG FINTECH STRATÉGIÁJA (2.)

15:55–16:05 EGY IRÁNYBA MEGYÜNK? –
SZINERGIÁK, PÁRHUZAMOSSÁGOK
ÉS AMI KIMARADT

16:05–17:00 KEREKASZTAL:
HOGYAN LESZ EGYSÉGES FINTECH
STRATÉGIÁJA MAGYARORSZÁGNAK?



A koronavírus elleni
intézkedések miatt
a FinTechShow 20/20
új időpontban kerül
megrendezésre.

További részletek
és aktuális információk
a fintechzone.hu oldalon.

Impresszum

Kiadó: FinTech Group Kft.
(fintechgroup.hu)

Felelős szerkesztő: Lemák Gábor
(gabor.lemak@fintechgroup.hu)

Tördelőszerkesztő: Elekes Réka

Korrektor: Elekes Rita

A kiadványban megjelenő
adatokat, képeket, illusztrációkat,
arcuati elemeket és szöveges
tartalmakat a kiadványban szereplő
vállalkozások, magánszemélyek
önkéntesen, a kiadványban történő
megjelenés céljából adták meg.
Kiadó nem rendelkezik az adatok
valódisága ellenőrzési jogával,
így felelősségét a kiadványban
megadott adatok helyességéért
kizárja.

Az adatokat Kiadó bizalmasan
kezeli, kizárólag a kiadványban
való megjelenítésre használja.
A kiadvány elkészítése céljából
gyűjtött képek, logók és szöveges
tartalmak szerzői joga a tartalom
előállítójánál marad, nem száll
át a Kiadóra.



→ HŰSÉGPROGRAMTÓL A VIRTUÁLIS PRÓBAFÜLKÉIG KIHÍVÁSOK A KISKERESKEDELEMBEN

Elégedett vásárlókat szerezni és meg is tartani, motivált munkavállalókkal dolgozni, a legfrissebb trendeket követni – sőt azokat diktálni –, a közösségi média aktív szereplőjének lenni és mindezek mellett profitot termelni: a kiskereskedelem sikeres szereplőjének lenni ma nem kis kihívás. Nagy zajban kell igazán kényes próbát kiállni, hiszen nem elég rájönni, mi hasznos, és mi haszontalan, érteni kell azt is, mi forog kockán, és mi az, ami a versenytársak közül kiemelve piacvezetővé tehet valakit. Összegyűjtöttük, mi mindenre kell gondolnia ma a szektor szereplőinek.

Vásárlói jobban bíznak önben, mint azt hinné, de ha nem is tennének így, akkor is kulcsfontosságú információt hagynak üzleteiben minden egyes vásárlásukkor szokásaikkal, családjukkal, mozgósítható tőkéjükkel és még aktuális hangulatukkal kapcsolatosan is. Egyes kereskedők nem ismerik igazán vásárlóikat, míg mások sokkal jobban, de az információkkal tudni kell mit kezdeni is. Csak egy példa: egy patikahálózat eldobható pelenkát és tápszert ajánlott azoknak a vásárlóinak, akik 8 hónappal korábban terhességi tesztet vettek tőlük. Brillió marketingterv, amely nem törődik a következményekkel, azonban sok kereskedelmi szereplő nem tud elég közel kerülni a vásárlókhöz.

┌ A vásárlóhoz az utunk ma már a mobiltelefonján keresztül vezet, és a képzelet kulcsa is itt rejlik. ┐

Mark Fitzgerald



A vásárlói adatok rendszerszerű gyűjtése és elemző megértése, valamint egyes vásárlókhöz társítása számos kihívással jár. Ugyanakkor bármelyik áruházlánc működtethet integrált vásárlói hűségprogramot, amely pontosan érti, hol és mikor vásárolunk, miközben a törvények megkövetelte és vásárlók elvárta díszkréciót is biztosítja. Az új technológiák segítségével, például arcfelismerő szoftver használatával az is kiderülhet, hogy vásárlója elégedett volt-e az üzletben tapasztaltakkal.

A vásárló megismerése után képzeletének megragadása következik. Persze, jó, ha tudjuk, ki az ügyfelünk, és hogyan érhetjük el, de a valóban sikeres működéshez vezető út közel sem ilyen egyszerű, jóval több kell hozzá, mint új ügyfelek toborzása a hűségprogramunkba. Még egy, a hűségprogram mellett teljesen elkötelezett vásárló képzeletének megragadásáért is rengeteget kell dolgozni.

A vásárlóhoz utunk ma már mobiltelefonján keresztül vezet, és a képzelet kulcsa is itt rejlik. Számos faktor áll az oldalunkon: a mai okostelefonok fantasztikus színvilága és az általuk nyújtott egyedi felhasználói felület a szócsövünk. Ahogyan egyre többször fizetünk telefonunkkal kártyánk helyett, úgy a mobil is egyre gyakrabban van kezünkben az üzletekben. De azért nem olyan egyszerű ez sem: a mobiltelefonos képzeletért a Szilícium-völgy óriásaival, például a Facebookkal, az Instagrammal és a Fortnite-tal kell megküzdenünk.

A vásárló megragadása után még mindig van dolgunk. A felhasználói élménynek is egyedinek kell lennie, olyannak, ami megkülönböztet bennünket versenytársainktól: az egyik kulcsfontosságú kihívás a fizetés szinte észrevehetetlenné tétele. Ezt könnyebb lesz elképzelnie, ha megnéz egy videót az Amazon Go üzletek működéséről. Ezekben kassza nélkül vásárolhatunk a kínálatból. A vásárlói döntések a másik kulcsterület: az internetes vásárláshoz szokott vevő egy kattintással szeretne színt és méretet váltani. Az okospróbafülkék, mint amilyeneket az Oak Labs készített, augmented reality segítségével segítenek virtuálisan felpróbálni a ruhákat.

Mark Fitzgerald, a Novopayment Kft. ügyvezető igazgatója több mint 15 évnyi tapasztalattal rendelkezik a fizetési rendszerek területén. Elérheti, ha a cikkel vagy bármi egyéb témával kapcsolatosan kérdése lenne, a mark.fitzgerald@novopayment.hu címen.

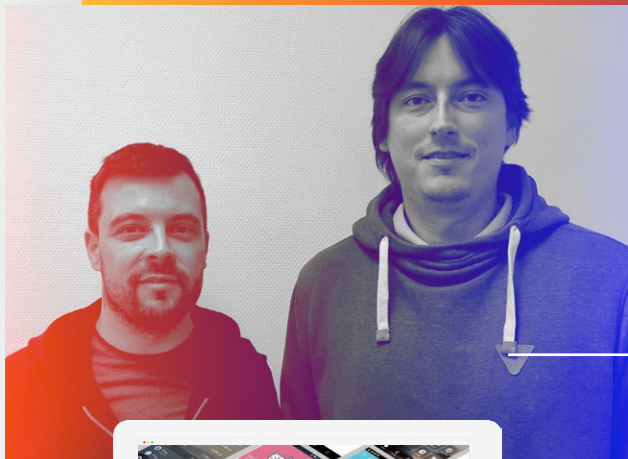
A csillogó-villogó új technológiák használata mellett a kereskedelmi láncok szeretnének hamarabb a pénzükhöz jutni. Az üzleten kívüli és belüli pénzügyi rendszerek közti kapcsolatok gyorsabb és egyszerűbb mivolta ezt nagyban támogatja. Egyre több eszköz létezik e célra, bár a piac követelte standard felhasználói felületek és az interoperabilitás többjükből egyelőre hiányoznak.

Számos pontot nem érintettünk, és nincs is mindenre megoldás még, de mi a NovoPaymentnél a kérdéseket szeretjük igazán. Tudjuk, hogy a kártyás fizetés lehetősége, az időben történő fizetés és a partnerek bizalmának megnyerése az első lépés. Keressen minket az info@novopayment.hu címen, hogy azonnal kapcsolatba léphessünk. **Együtt majd eldöntjük, mi az, ami szép, de felesleges, mi a valódi tét, és hogyan működik napjainkban a varázslat.**

*Mark Fitzgerald,
a Novopayment Kft.
ügyvezető igazgatója*

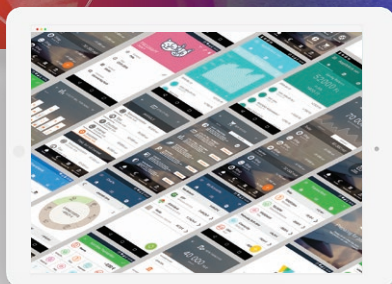


10



FINTECHX

FintechX Technologies Zrt.
aggreg8.io



„A FintechX nyílt bankolási megoldásokat épít, melyek célja, hogy partnerei versenyképesekké váljanak, versenyképesek maradjanak a PSD2 szabályozás életbe lépése után is.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A fintechX három fintech vállalkozás (Wyze, Aggreg8, FintechBlocks) összeolvadásával jött létre 2019 decemberében. Tevékenységével lefedi a nyílt bankolás különböző területeit.
- fintechX app (Wyze): white-label fintech alkalmazások fejlesztése.
- fintechX link (Aggreg8): pénzügyi adataggregátor, az első magyarországi regisztrált AISP.
- fintechX build (FintechBlocks): banki innovációs platform és PSD2-megfelelés.

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
Nyílt bankolás (open banking)

Kulcsszavak:
nyílt bankolás
API-fejlesztés
PSD2

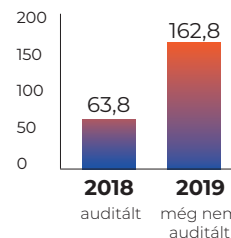
Alapítók:

- Gémes Tamás
- Mudri György

Tőkebefektetés:
0,32 millió EUR

Alapítás éve: 2019
Elődtársaságok:
Aggreg8 Kft.: 2017
FintechBlocks Kft.: 2017
Wyze PFM Kft.: 2016

Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2019-ben: 30

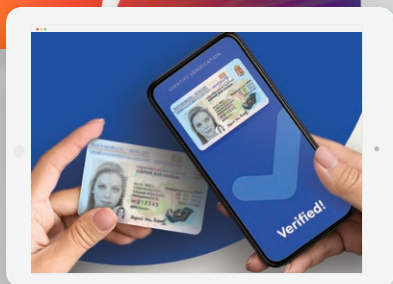


11



GOODID

ID&Trust Kft.
goodid.net



„A személyazonosság, illetve a személyazonosítás folyamata váljon teljesen digitálissá.”

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A GoodID segítségével a pénzügyi szolgáltatók end-to-end onboarding folyamatot alakíthatnak ki, és online köthetnek szerződést ügyfeleikkel.
- A megoldással maximum 3 perc alatt megvalósítható az ügyfél-azonosítás. Az okmánybirtokos automatikus azonosítását AI-alapú validációs algoritmusok és NFC-s chipolvasás támogatják.
- A megoldás középpontjában a GoodID digitális okmánytárca mobilapp áll, amely az igénybe vevő szolgáltatónál felgyorsítja az ügyfél-azonosítást. A szolgáltató egyébiránt használhatja a megoldást white-label alkalmazásként, vagy akár a saját mobilalkalmazásába is integrálhatja.

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
Digitális ügyfél-azonosítás, elektronikus aláírás, ügyfél-hitelesítés

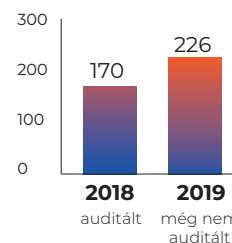
Kulcsszavak:
intelligens KYC
digitális szerződéskötés
mobil ID

Alapítók:
• Szabó Tamás

Tőkebefektetés:

Alapítás éve: 2002

Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2019-ben: 16

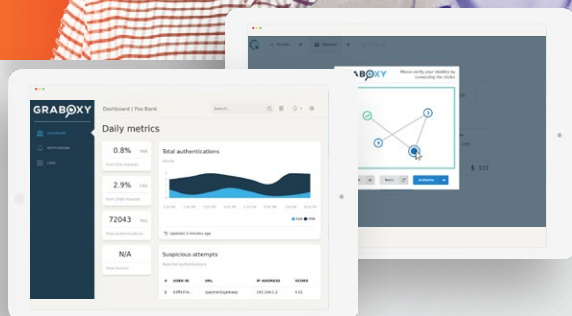


12



GRABOXY

Cursor Insight Hungary Kft.
cursorinsight.com



„Többfaktoros ügyfél-azonosítás mozgás-biometriával.”

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A Graboxy első használatakor rögzíti a user mozgásadatait (egér, touchpad, touchscreen), és gépi tanulással kialakítja a user biometrikus profilját, a Cursor Insight biometrikus e-alírási megoldásához (SignoWise) hasonlóan.
- A következő tranzakciókor a felhasználó a weboldal vagy applikáció felületén egy 2 másodperc alatt végrehajtható mozgás során azonosítja magát a munkameneten belül, a már egyébként is használt eszközzel.
- Alkalmas munkavállalói fiókok védelmére vagy PSD2-kompatibilis ügyfél-azonosításra SMS-kód nélkül.

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
IT-biztonság, csalás elleni védelem, online banking, online fizetés

Kulcsszavak:
mozgáselemzés, machine learning, biometria, azonosítás

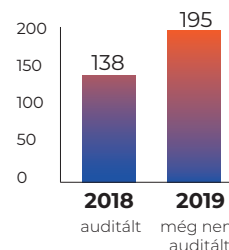
Alapítók:

- Zelcer Tamás
- Golda Bence
- Dr. Hanczár Gergely

Tőkebefektetés:
100 000 EUR

Alapítás éve: 2016

Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2019-ben: 20



13

PÉNTECH AZ OKOS FAKTORING

🏠 Péntech Solutions Kft.
pentech.hu



🗨️ „Likviditás teljesen online, papírmunka nélkül, egy kattintás egyszerűségével.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

⚙️ **Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:**
Okos faktoring, vállalati finanszírozás

🗨️ **Kulcsszavak:**
online faktoring, likviditás egyszerűen, kkv-finanszírozás

👤 **Alapítók:**

- Berényi Benjamin
- Dr. Réti Bálint
- Csák János

💰 **Tőkebefektetés:**

📄 **Árbevétel:**

📅 **Alapítás éve:** 2019

👤 **Létszám 2019-ben:** 10

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- Célunk, hogy a vállalkozások egyszerűen, gyorsan és teljesen online tudják likviditási kihívásait megoldani. Így várakozás és hosszas ügyintézés helyett a cégvezetők arra tudnak összpontosítani, ami a legfontosabb: a növekedésre és vállalkozásuk vezetésére.
- Az okos faktoring egy gyors, kényelmes és transzparens megoldást biztosít erre a vállalkozások közötti kinnlevő számlák online faktorálásával.
- A folyamat során egy online felületen történik a teljes ügyintézés és szerződéskötés, ami gyors, kényelmes és papírmunkamentes megoldást kínál cégvezetők számára.



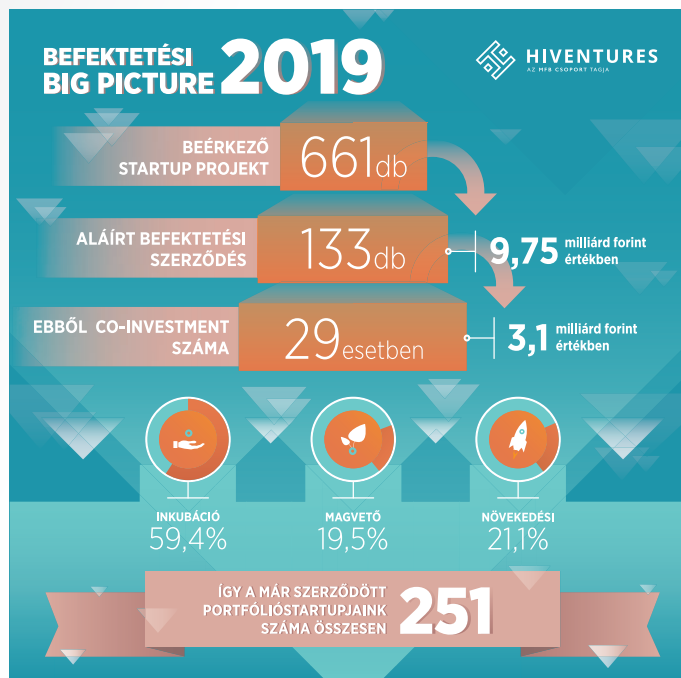
HIVENTURES: A STARTUPOK ÉS KKV-K ELSŐ SZÁMÚ TŐKEFINANSZÍROZÓ PARTNERE

Az MFB Csoport tagjaként Közép-Kelet-Európa legtöbb kockázati tőke-befektetését bonyolítottuk le 2019-ben. Csupán három év telt el az indulásunk óta, mégis hatalmas mérföldköveket tudhatunk már most a hátunk mögött, hiszen tavaly újragondoltuk befektetésitőke-programjainkat, kifejezetten nőknek szóló vállalkozói programot kezdeményeztünk, harmadik alkalommal is megrendeztük a régió egyik legnagyobb startup eseményét, a Regional Startup and Innovation Dayt, valamint új, kifejezetten kkv-kra fókuszáló üzletágot indítottunk.

2017-es indulásunk óta egészen 2020 áprilisáig több mint 2500 jelentkezés érkezett be hozzánk, amelyből összesen 263 cégbe fektettünk be. Jelenleg több mint 100 milliárd forintot kezelünk, amelyből 45,4 milliárd forint uniós forrásból származik. Tavaly közel 10 milliárdot folyósítottunk startupok számára, ezzel a teljesítménnyel **20 százalékkal sikerült felülmúlnunk a tavalyi üzleti tervünket.** 2019-ben 67 új cég kapta meg az említett összeget, illetve már a portfólióban lévő cégeknek is biztosítottunk következő körös befektetést. **Ezzel az aktivitással Magyarországot régiós szinten az első helyre segítettük a befektetések darabszámát tekintve, a befektetési volumen terén pedig harmadik helyre kerültünk, csak Ausztria és Lengyelország előzött meg minket.**

Az előző évünk egyik legnagyobb büszkesége, hogy az **MFB megbízásából elindítottuk új üzletágunkat, a 31 milliárdos KKVPRO-t,** amellyel a hazai kkv-k finanszírozási nehézségeire hoztunk megoldást. Az induláskor a startupprogramokkal a piaci igényekre reagáltunk, és most 3 év tapasztalat, valamint a piaci reakciók begyűjtése után időszerűnek éreztük, hogy újabb finanszírozási rést töltsünk be. A kkv-knál nem az induló fejlesztéseket és az innovációkat támogatjuk, hanem már az érettebb fázisban lévő cégeket szeretnénk elégséges tőkével ellátni, hogy értéknövekedést érhessenek

el akár valamely hazai vagy külföldi konkurensük felvásárlásával. Emellett a generációváltás problémájával küzdő, jól működő hazai vállalkozásoknak nyújtunk mentőövet azzal, hogy menedzsment ki- és bevásárlások útján segítjük a családon kívüli utódlás megvalósulását. Fontos célkitűzésünk, hogy a magyar vállalkozások számára egy olyan egyedi finanszírozási lehetőséget biztosítsunk, amelyen keresztül támogatjuk a generációváltásból fakadó utódlás sikeres megvalósulását, és ösztönözzük a vállalkozások hosszú távú növekedését, nemzetközi terjeszkedését. Az új üzletág sikerességét bizonyítja, hogy a szeptemberi indulás óta 50 cég jelentkezett hozzánk. Idén 5 milliárd forintot szeretnénk kihelyezni ilyen módon, és körülbelül 8-10 tranzakciót szeretnénk lebonyolítani.





Közép-Kelet-Európa egyik legnagyobb kockázati tőke-alapjaként az MFB Csoporthoz tartozó Hiventures európai uniós és saját forrásból több mint 100 milliárd forintnyi tőkével segíti a hazai kkv-kat és startupokat inkubációs, magvető és növekedési befektetési életszakaszokban. Ebben a folyamatban szakmai támogatójuk a Magyar Fejlesztési Bank.

Ambíciójuk között szerepel, hogy a hazai startup-ökoszisztéma első számú stratégiai partnerévé váljanak, hozzájáruljanak a vállalkozásalapítás ösztönzéséhez, a startupközösség és a piac edukálásához, illetve segítsék a fiatal tehetségek kibontakozását. A Hiventures egyedülálló többlépcsős finanszírozási modellje a korai fázisban lévő, kis befektetést igénylő, kockázatosabb ötletektől egészen a nemzetközi piacra lépésig kíséri végig a startupok életútját.

A Hiventures szerepvállalása és befektetési konstrukciói óriási lendülettel kavarták fel a hazai startupéletet, mivel eddig semmilyen finanszírozási lehetőség sem kínálkozott a korábban túl kockázatosnak ítélt ötletek megvalósulására.

A kkv-k esetében eddig a szolgáltató szektort érdekelte leginkább az új üzletág, ha pedig visszakanyarodunk a startuportfólióhoz, akkor az egészségipari cégek képviselik a legnagyobb arányt. Ez abszolút egybevág a nemzetközi trendekkel, ugyanis globálisan is az egészségügyi szektor az egyik legnépszerűbb célpontja az innovatív ötleteknek. A portfóliónkban emellett magas számban találhatunk online piactérrel, valamint HR-megoldásokkal foglalkozó vállalkozásokat is. Fintech startupokban nem bővelkedünk egyelőre, azonban a befektetési szakértőink bíznak benne, hogy hamarosan ezen az oldalon is sikerül erősíteni.

A segítségükkel viszont olyan startupok kerülhetnek nagy számban az érettebb vállalkozásokra fókuszáló kockázati tőke-befektetők számára a befektetésre érdemes kategóriába, amelyek az állami kockázatvállalás hiányában nem jöttek volna létre.

Habár a Hiventures pénzügyi befektetőként van jelen a startupok életében, de a befektetési programokon felül egyedi értékajánlatot is kínál, amelynek a technológiai támogatás, a kommunikációs népszerűsítés és a széles hazai, nemzetközi partnerhálózathoz való hozzáférés elengedhetetlen pillére.

MIT AD A HIVENTURES EGY STARTUPNAK?

- Többlépcsős, egymásra épülő befektetési programokat.
- Kisebbségi tulajdonrészt, szakmai függetlenséget a projekt megvalósítása során.
- Erős hazai és régiós partnerkapcsolatokat, kiterjedt szakértői hálózatot.
- Kedvező lehetőségeket a legnagyobb technológiai partnereknél.
- Hiventures Knowledge Sharing HUB-ot, a portfóliócégekből álló tudásmegosztó közösséget.

A befektetési döntési folyamataik és kondícióik a nemzetközi kockázati tőke-piac sztenderdjait követik. A projektek értékelése során komplexen vizsgálják többek között az iparági sztenderdeket, üzleti és pénzügyi terveket, a csapat összetételét és a projektek innovációs tartalmát.



INNOVÁCIÓINKKAL GYORSÍTJUK A DIGITÁLIS PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK FEJLŐDÉSÉT



A GIRO Zrt. Magyarország pénzforgalmi infrastruktúrájának egyik meghatározó vállalata, működésének elmúlt 30 évében folyamatosan támogatta a magyar bankrendszer és a fintech vállalkozások fejlődését.

A GIRO folyamatosan fejleszti az általa alkalmazott technológiákat, és arra törekszik, hogy mindig a lehető legmodernebb technológiai megoldásokkal álljon az ügyfelei rendelkezésére. A GIRO, mint a magyar pénzforgalom központi szereplője, **fejlesztései révén gyakorta katalizálja ügyfelei, a bankok által alkalmazott technológiák megújulását** is. Például a nemrég debütált azonnali fizetésben a GIROInstant rendszerben alkalmazott webservice technológia vált a bankközi fizetések meghatározó technológiai megoldásává.

A GIRO azonban nemcsak a technológiában, hanem a legújabb nemzetközi fizetési szabványok bevezetésében is élen jár (például ISO20022), mely a sztenderdizáció révén nagyban megkönnyíti a fintech vállalatok piacra lépését, és biztosítja a bankok és fintech cégek költséghatékony működését. A GIRO Zrt. alapító tagja volt a klíringházak európai szövetségének (EACHA). Az EACHA és így **a GIRO Zrt. is részt vesz a magyarországi fizetési piacon is széles körben alkalmazott SEPA szabványok folyamatos fejlesztésében.**

A GIRO Zrt. 2015-ben az innováció további gyorsítása érdekében egy dedikált innovációs osztályt is létrehozott. Ennek köszönhetően jelentősen felgyorsult a termékfejlesztés a GIRO-ban. A termékfejlesztéseknek köszönhetően már 2015-ben felére csökkent az utalások átfutási ideje. 2016-ban elindult a bankváltást megkönnyítő GIROBankváltás szolgáltatás. 2017-ben elindult az azonnali fizetés megvalósítása, 2020. március 2-ától pedig a banki ügyfelek számára is azonnalivá vált az utalás. Az idei évben jelenik meg a piacon **a GIRO legújabb innovációja, a GIROFix szolgáltatás, mely a fizetési kérelmek közvetlen benyújtását könnyíti meg.**

A GIRO, mint a magyar pénzforgalom központi szereplője, fejlesztései révén gyakorta katalizálja ügyfelei, a bankok által alkalmazott technológiák megújulását is.

Dr. Selmeczi-Kovács Zsolt



A GIRO a fokozatos építkezés révén a dinamikusan fejlődő, átalakuló pénzügyi közösségnek aktív tagjává vált. **Ma már természetes, hogy a GIRO jelen van az egyre gyakoribb fintech rendezvényeken, vagy hogy az új ötleteket rendszeresen egyeztetni a bankokkal és a pénzügyi szektor más szereplőivel is.**

Az 1994. november 18-a óta működő BKR biztosítja azt, hogy a más bankba irányuló, magánszemélyek és vállalatok által kezdeményezett átutalások és beszedések időben, biztonságosan, megbízható módon érkezzenek meg a kedvezményezettekhez.

A BKR egy központi pénzügyi infrastruktúraszolgáltatás, melyet minden magyar pénzforgalmi szolgáltató és bank közvetve vagy közvetlenül igénybe vesz annak érdekében, hogy ügyfelei átutalásait gyorsan és olcsón végre tudja hajtani. A GIRO Zrt., mint a BKR működtetője, felelős azért, hogy a BKR megbízhatóan, biztonságosan, költséghatékonyan és a jogszabályi előírásoknak megfelelően működjön.

A GIRO Zrt. meglévő és jövőbeli ügyfeleit az üzleti igazgatóság alá tartozó, önálló ügyfélszolgálati osztály, illetve dedikált termékfelelősök szolgálják ki. A napi ügyfélszolgálat elektronikus ügyintézését a társaság GIROonline szolgáltatása támogatja. A szolgáltatás interneten keresztül végezhető gyors, kényelmes ügyintézés tesz lehetővé a GIRO Zrt. és ügyfelei között.

A GIRO Zrt. számos termékkel áll meglévő és jövőbeli ügyfelei és így a fintech cégek szolgálatában is.

GIROInstant

A Bankközi Klíring Rendszer a GIROInstant szolgáltatással együtt már három elszámolási móddal működik. A GIROInstant rendszer kiegészítő szolgáltatásai, a **másodlagos számlaazonosító** és a **fizetési kérelem** szolgáltatások pedig nemcsak a bankok számára érhetőek el, hanem a fizetési számlát nem vezető vállalkozások számára is.

Az **elektronikus fizetések** elterjedésének elősegítése érdekében a GIRO 2019. január 1-jétől a jelenlegi tranzakcióalapú árazásról a rendszerterhelés szerinti csomagárazásra tért át, amely magában foglalja a teljes BKR használatát. A GIROInstant kiegészítő szolgáltatások – a fizetési kérelem és a másodlagos

További információk: www.giro.hu
E-mail: info@mail.giro.hu
Telefon: +36-1-428-5600

számlaazonosító szolgáltatások tranzakcióit a GIRO Zrt. külön díj felszámítása nélkül biztosítja. **Az új árazás támogatja a piacra újonnan belépő fintech szereplők működését, mivel a GIRO-nak fizetendő díjaik így egy évre előre fixek, és ezért könnyen tervezhetők is.**

GIRODirect

A GIRODirect szolgáltatása keretében a GIRO Zrt. olyan informatikai rendszert biztosít ügyfeleinek, amelyen keresztül fizetési üzeneteiket a számlavezető bankjuk engedélyével közvetlenül a GIRO Zrt.-hez tudják eljuttatni.

GIRinfo

A GIRinfo adatfeldolgozási szolgáltatás keretében a GIRO Zrt. egyablakos kiszolgálást nyújt ügyfelei számára a különböző adatbázis-kezelők által működtetett adatbázisok biztonságos eléréséhez. A szolgáltatás keretében többek között elérhetőek a magyar személyiadat- és lakcím-nyilvántartási, útiokmány- és közúti közlekedési adatbázisok.

GIROBankváltás

Az egyablakos bankváltás folyamatát támogató GIROBankváltás szolgáltatást a magyar pénzforgalmi szolgáltatók számára nyújtja a GIRO Zrt. A szolgáltatáshoz minden magyar bank csatlakozott, így nemcsak a vonatkozó jogszabályban előírt szabályok tekintetében vált egységessé a bankváltás menete, hanem a bankközi operációs folyamatok is egységessé váltak. Ennek előnyeit nemcsak a szolgáltatást igénybe vevő bankok, hanem a bankváltó ügyfelek is megtapasztalhatják.

*Dr. Selmeczi-Kovács Zsolt,
GIRO Zrt., vezérigazgató*



Sárospataki Albert



A FINTECH ÉS A NYÍLT BANKOLÁS KÖVETKEZŐ SZINTJE: MIKROVÁLLALATI PÉNZÜGYEK

Az elmúlt években a fintech startupok jellemzően a lakosságot célozták szolgáltatásaikkal. Magyarországon a legismertebbek a Simple, Koin, Bankmonitor, Revolut, TransferWise vagy a PayPal társaságok. A fintech másik meghatározó területe a hagyományos pénzügyi szolgáltatók működését – például a hitelminősítést, a csalás megelőzését, az ügyfelek azonosítását, a kockázatkezelést – támogató megoldások. A hazai fintech startupok többsége is jellemzően erre a területre fókuszál. A legismertebb megoldások például a Blueopes, az Aggreg8 (FintechX), a SEON, a FaceKom vagy a GoodID.

Minden vállalkozásnak szüksége van számlázásra, de amire igazán szükségük van, hogy pénzügyeik kezeléséhez, pénzügyi helyzetük és lehetőségeik megértéséhez gyors és hatékony segítséget kaphassanak – immár a digitális térben.

A PSD2, illetve a nyílt bankolás bevezetésének köszönhetően nemzetközi szinten már körvonalazódik a fintech következő szintje, ami a mikrovállalkozások, a GIG economy, a freelancerek számára nyújt segítséget. Minden vállalkozásnak szüksége van számlázásra, de amire igazán szükségük van, hogy pénzügyeik kezeléséhez, pénzügyi helyzetük és lehetőségeik megértéséhez gyors és hatékony segítséget kaphassanak – immár a digitális térben.

A leginnovatívabb számlázóprogramok már nemcsak a számlaképbe illeszthető azonnali fizetési lehetőséget, hanem pénzügyi szolgáltatásokat is nyújtanak, közvetítenek, mint például fizetési kártyát, faktoringot, számlabiztosítást, vagonbiztosítást, hitelt.

Emellett egyre több olyan megoldást is látni, amelyek egyetlen felületen biztosítják az egyéni vállalkozók, a mikro- és kisvállalkozások számára a számlakibocsátást, a könyvelés előkészítést, a likviditás-előrejelzést és a számlák közvetlen kifizetési lehetőségét. A beérkező számlák azonnali digitalizálásával, a nyílt bankolásnak köszönhetően a számlainformációkhoz való naprakész hozzáféréssel, a valós idejű könyvelés megvalósulásával a mikrovállalkozások óriási segítséget kapnak majd pénzügyeik megértéséhez és optimalizálásához.

A Billingo, mint Magyarország második legnagyobb online számlázómegoldása, a PSD2 eredményeként megnyíló számlainformációs szolgáltatáson keresztül olyan pénzügyi piacot indít el 2020 nyarán, amelyen keresztül a felhasználók nemcsak azt láthatják előre, hogy várható-e likviditási problémájuk, vagy keletkezik-e leköthető megtakarításuk, de választ kapnak arra is, hogy milyen pénzügyi szolgáltatással optimalizálhatják pénzügyi helyzetüket.

A bankokkal, faktoringcégekkel és pénzügyi szolgáltatókkal közösen kialakított Billingo Pénzügyi Piac téren keresztül a hazai mikro- és kisvállalkozások, egyéni vállalkozók hamarosan hasznos fintech megoldást kapnak majd mindennapi pénzügyeik kezeléséhez. Ez lehet a fintech következő szintje Magyarországon.

*Sárospataki Albert,
Billingo, ügyvezető igazgató, társalapító*

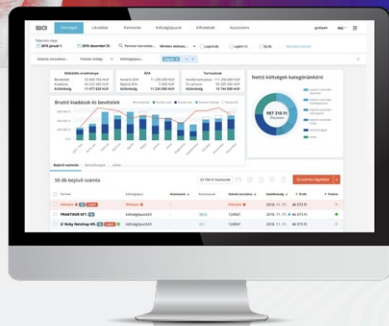
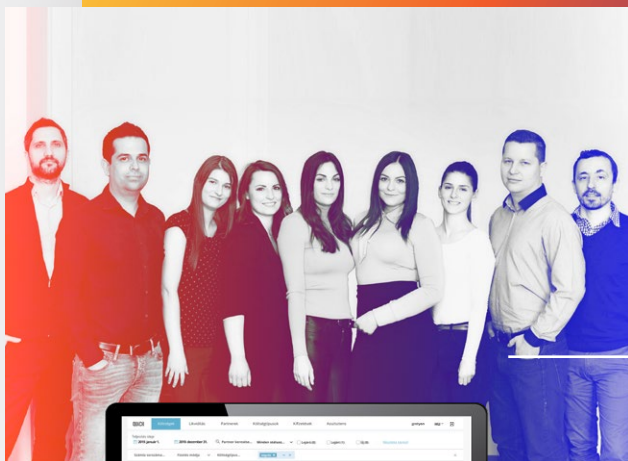


14

R!PORT APPOK

🏠 Riport Applications Kft.
riport.app

💬 „A vállalkozások pénzügyi döntéseit segítjük radikálisan gyorsabban, olcsóbban és jobb minőségben.”



A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

Megoldásaink a kkv-k pénzügyi döntéseit segítik, különböző vállalati életszakaszokban.

- Az autokata online számlázók adataiból kézi adatbevitel nélkül figyeli a kata adózás feltételeit. Adózási értesítőket, adatokon alapuló figyelmeztetéseket küld.
- A QUICK egy mini pénzügyi platform, mely a manuális adatbevitel minimalizálásával segíti a kkv-k tranzaktív pénzügyeit, utalási folyamatainak racionalizálását és a likviditás kézbentartását.
- A R!PORT segítségével könyvelő és vállalkozó együtt egy olyan pénzügyimenedzsmet-környezetet hozhat létre, mely rendszeresen segíti a vállalkozások jövedelmezőségének áttekintését, a beruházási döntéseket.

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

⚙️ **Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:**
Pénzügyi döntéstámogatás

💬 **Kulcsszavak:**
pénzügyi asszisztens
könyvelésautomatizálás
számlázási ökoszisztémák
reporting

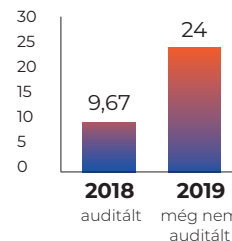
👤 **Alapítók:**

- Füredi Gábor
- Kristó Zoltán
- Meyer&Levinson
- Vehmann Ferenc

💰 **Tőkebefektetés:**
60 millió Ft

📅 **Alapítás éve:** 2014

📊 **Árbevétel (millió Ft):**



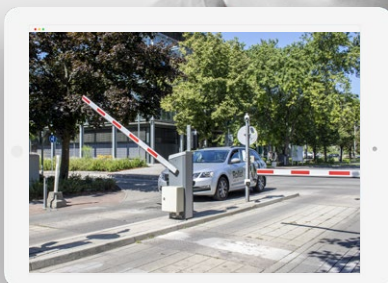
👥 **Létszám 2019-ben:** 8



15

ROLLET

🏠 Rollet Kft.
www.rollet.hu
www.rolletpay.com



🗨️ „Fizess autóddal érintésmentesen!”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- Az érintésmentes fizetéshez a felhasználónak először regisztrálnia kell a személyes adatokat, az autó rendszámát, illetve a használni kívánt bankkártyát az alkalmazásban.
- A szolgáltatás azonnal elérhető lesz a regisztráció után, mivel a fizetési művelet a kamera járműfelismerésével és az autó áthajtásával valósul meg. Az automatizált fizetés folyamata mindösszesen 2 másodpercet vesz igénybe.
- A sikeres tranzakció végén a felhasználó elektronikus nyugtát kap az adott szolgáltatás kifizetéséről.

⚙️ **Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:**
Fizetési megoldás minden intézmény számára, ahova a fogyasztó autóval érkezik

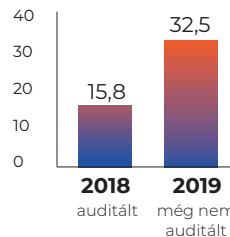
🗨️ **Kulcsszavak:**
autós fizetés
IoT
mobilitás

👤 **Alapítók:**
• Andy Zhang

📊 **Tőkebefektetés:**
600 millió Ft

📅 **Alapítás éve:** 2017

📊 **Árbevétel** (millió Ft):



👤 **Létszám 2019-ben:** 20



16

SALARIFY

Swipe Technologies Kft.
salarify.me

„Dönts el Te, hogy mikor van fizetésnap! Ne várj heteket a következő fizetésnapig. Férfj hozzá már ledolgozott munkabérérdhez, amikor szükséged van rá.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület: Vállalati pénzügyi folyamatok támogatása: rugalmas bérkifizetési platform nyújtása	Kulcsszavak: earned wage access financial wellbeing HR tech
Alapítók: <ul style="list-style-type: none"> Radák Bence Paolo Petrollini Tasnádi Zsolt 	Tőkebefektetés: 125 000 EUR
Alapítás éve: 2019	Árbevétel 2019-ben: 1 millió Ft (nem auditált)
Létszám 2019-ben: 9	

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A bérkifizetés jövője megérkezett. Rugalmas, gyors és teljesen automatizált.
- A Salarify az első olyan megoldás a kontinentális Európában, amellyel a munkavállalók hozzáférhetnek már ledolgozott, de még ki nem fizetett munkabérükhöz. Egy újgenerációs munkavállalói juttatás, amellyel megkönnyítheted a munkaerő toborzását és megtartását.
- Egy B2B termék, ami a munkáltató meglévő ERP rendszereihez integrálódik, és E2E automatizálja a dinamikus bérhozzáférés folyamatát.

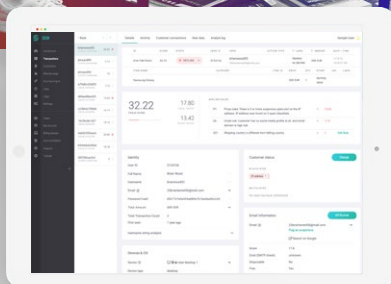
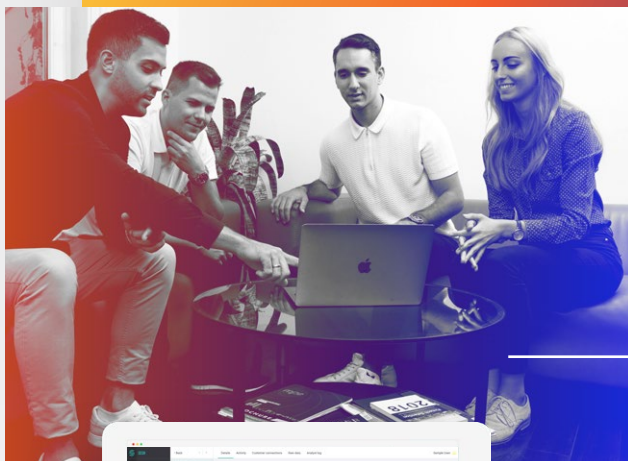


17

SEON TECHNOLOGIES

SEON Technologies Kft.
seon.io

„Csalásmegelőző rendszer a biztonságosabb online jelenlétért.”



A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A SEON egy olyan csalásmegelőző rendszert fejleszt, amely képes kiszűrni a lehetséges csalásokat a különböző online tranzakcióknál.
- Az adatgyűjtés egy fontos eleme a kockázati profil felépítése, amit a rendszer a meglévő adatokból dolgozva, különböző publikus és közösségi forrásokból bővít ki egy teljes profilá.
- A kockázatelemzés során a machine learning modellek segítségével azonnali besorolásra kerül egy tranzakció, de a döntési folyamat teljesen átlátható marad.

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
Online bankkártyás fizetések és autentikációs pontok kockázatelemzése

Kulcsszavak:
csalásmegelőzés
eszkőazonosítás
e-mail-analízis

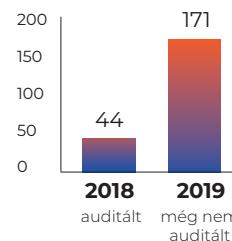
Alapítók:

- Kádár Tamás
- Jendruszák Bence

Tőkebefektetés:
1,5 millió EUR

Alapítás éve: 2017

Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2018-ban: 20



DEFI, AVAGY LÉTEZIK-E ÉLET A KIKÉNYSZERÍTETT BIZALMON TÚL?



Csabai Csaba

Állandóság a változó körülmények között – legtöbbünknek valószínűleg nem ez jut eszébe a blockchain technológiáról. Mégis egyre többen választanak a technológia által életre hívott virtuális valutát fizetőeszközként, befektetésként és banki szolgáltatások kiváltására.

A körülöttünk létező világ az állandóság és a stabilitás illúzióját keltheti bennünk – ám ez koránt sincs így. Miközben a technológia fejlődése exponenciálisan gyorsul, addig a tradicionális gazdasági folyamatok nagy része kézíleg vezérelt maradt. Annak hamis illúziójával fekszünk és kelünk, hogy a pénzügyi rendszer önműködő, a valóságban ennek az ellentéte igaz: gondos kezek működtetik a banki és kártyatársasági rendszereket, dolgozzák fel a compliance-rendszerek riasztásait vagy éppen számolják ki a biztosítások kockázatait. Miközben a prudens működésre törekvő tradicionális pénzügyi szolgáltatók szélmalomharcot vívnak a technológia villámgyors fejlődésével, aközben versenyképesnek kell maradniuk a fintech szolgáltatókkal szemben is. Hiszen ők gond nélkül tudnak a minél tökéletesebb ügyfélművelésre koncentrálni, mialatt a pénzkezeléshez kapcsolódó folyamatokban a tradicionális banki szereplőkre támaszkodnak. Ez a verseny szülte kényszer csak még több feladatot és felelősséget ró a gondos kezekre.

Éppen ez a kézívezéreltség az, amit a kriptoeszközök hatékonyan kiiktattak. A blockchain, az okos-szerződés, a titkosítás: mind azt a célt szolgálják, hogy külső tényezők ne befolyásolhassák a rendszert. A technológia és a pénzügyek hatékony szimbiózisán alapuló evolúció következő lépése a DeFi, azaz a decentralizált pénzügyek, ahol a felhasználó már olyan komplex banki szolgáltatásokat vehet igénybe, mint a közösségi kölcsönzés, biztosítás vagy az azonnali fizetés. Az adott DeFi megoldás képes garantálni, hogy a szolgáltatás igénybevételéhez nem kell megbízni sem köztes szereplőben, sem pedig az ügyletben érintett másik félben. Sőt lényegében ismerni sem kell azt, mégis technológiai szinten garantált a művelet kimenetele – legyen az akár egy biztosítási káresemény kifizetése vagy a kölcsönadott vagyontárgy visszafizetése a kamatokkal együtt.

Az autonóm módon működő biztosítási vagy fedezetkezelő rendszerek nem függenek az emberi kezek gondoskodásától, banki folyamatoktól, illetve a szabályozástól vagy éppen annak hiányában keletkező jogi és pénzügyi kikapuktól. Az emberi beavatkozás nélkül működő pénzügyi rendszerek ma már nem csak elképzelések vagy illúziók. A teljesen decentralizált, csak okos-szerződéses formában létező pénzügyi szolgáltatásokban zárolt fedezetek összege nemrégiben lépte át az 1 milliárd dollárt, míg a technológia alapját képező ökoszisztéma piaci kapitalizációja mára a negyedbiliárd dollárt is meghaladta.

*Csabai Csaba,
az INLOCK.io közösségi
kölcsonplatform vezetője*

A 2017-ben alapított INLOCK.io célja, hogy peer-to-peer alapon működő, a banki szolgáltatások alternatíváját kínáló platformot működtessen azon ügyfélkörnek, akik kriptoeszközöket fedezetként használva szeretnének kölcsönt nyújtani, illetve felvenni. A platform kizárólagosan olyan ún. stablecoin-alapú kölcsönök közvetítésére szakosodott, amelyek a dollár értékéhez vannak kötve, és a mögöttes fedezet rendszeresen auditált. Így elérhetővé téve a kriptopénzek növekedési potenciáljából való részesedést azon ügyfeleknek is, akik nem kívánják megtakarításaikat jelentős volatilitású és magas kockázatú virtuális fizetőeszközökben tartani. A közvetített kölcsönök átlagos loan to value értéke 66%, mely semmilyen körülmények között sem haladhatja meg a 92%-ot. Ezzel garantálva, hogy a kölcsönt nyújtó minden körülmények között visszakapja kihelyezett vagyonát.



INLOCK

Crypto-backed Peer-to-Peer Lending Platform

Biztos hozamra törekszel? Használd az INLOCK platformot

Nyújts kölcsönt másoknak kiemelkedő kamatért



1. | REGISZTRÁLJ

2. | UTALJ BE KRIPTÓT (USDC)

3. | ZSEBELD BE A KAMATOKAT

hétről hétre 5 perc = ~8,6%/év*

Teljesen automatizált

A szerződés elektronikus megkötését követően semmilyen további döntést nem hártunk az ügyfélre.

Stabil érték, stabil alapok

Az összes kölcsönkihelyezés túlbiztosított, így azok visszafizetése garantált. A termék nincs kitéve a kripto piacokra jellemző volatilitás kockázatának, a kölcsönadó minden esetben az US dollár árfolyamához kötött stablecoint helyez ki.

Heti kamatkifizetés

Nem kell hónapokat vagy éveket várni a kamat realizálására.

Kamatos kamat

A hetente kifizetésre kerülő kamat a következő héten már tovább is kamatozik.

Rejtett költségek nélkül

Garantáltan semmilyen extra vagy bűjtött költséggel nem jár a használata.

Bármikor megmondolhatod magad

Sőt, a kamatokat is megkapod az utolsó lezárt napig.

*Egy teljes évre történő kihelyezés esetén keletkező számszerű tőkenövekedést mutatja. Az aktuális kamatrátáa heti jelleggel kilgazításra kerül a kereslet-kínálat alakulásának függvényében.



t.me/inlock_hun



facebook.com/inlockhungary



twitter.com/inlock_token



www.inlock.io

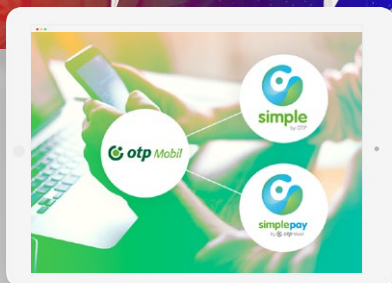


18

SIMPLEPAY, SIMPLE ALKALMAZÁS



🏠 OTP Mobil Kft.
simplepay.hu
simple.hu



🗨 „Innovatív, online cashless payment és okoseszköz-alapú vásárlási megoldások fejlesztése és azok használatának ösztönzése a magyar piacon.”

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A Simple több szolgáltatást kínál egyetlen appban. Egyszerű és élményszerű vele a vásárlás, szinte minden okostelefonra telepíthető.
- A SimplePay az online fizetés elfogadásához kínál megoldásokat. Különböző kényelmi funkciói kedvezően befolyásolhatják a vásárló- és tranzakciós számot.
- A Simple fiók összeköti a Simple appot és a SimplePay rendszert. Használatával mentett kártyaadatokkal lehet vásárolni közel 7000 webshopban.

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

⚙️ **Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:**
Simple: kereskedői ökoszisztémára alapozott digitális pénztárca
SimplePay: online bankkártya-elfogadás kereskedőknek

🗨 **Kulcsszavak:**
online fizetés
integrált applikáció
cashless payment

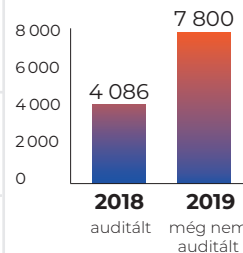
👤 **Alapítók:**
• OTP Bank

📄 **Tőkebefektetés:**
Nem nyilvános

📅 **Alapítás éve:** 2013

👤 **Létszám 2019-ben:** 75

📊 **Árbevétel** (millió Ft):

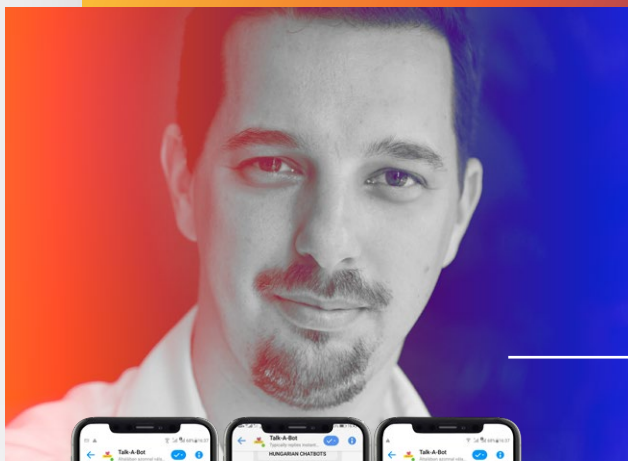




19

TALK-A-BOT

🏠 Talk-A-Bot Kft.
talkabot.net



💬 „A kreativitás a miénk, a többi bízunk a robotokra!”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

⚙️ Érintett pénzügyi szolgáltatási terület: Mindennapi pénzügyek, ügyfélszolgálat és kommunikáció-automatizálás	💬 Kulcsszavak: chatbot chatbanking digitális sorban állás
👤 Alapítók: <ul style="list-style-type: none"> • Deliága Ákos • Papp László • Szálka Tamás • Kalydi Gergely Ákos 	📄 Tőkebefektetés: 1,5 millió EUR
📅 Alapítás éve: 2016	📊 Árbevétel 2018-ban: 176 millió Ft (auditált)
👤 Létszám 2019-ben: 35	

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- Chatbotunk 85–97%-ban helyes választ ad a kérdésekre, így automatizálja az ügyfélszolgálat munkájának nagy részét. Ez különösen hatékony nagyobb változásnál, leállásnál, kampánynál.
- Ügyintézésnél a várakozási idő minimalizálása chatboton kért sorszámmal/időponttal. Az ügyintézés előkészítése már a chatbotban indul.
- Hangalapú chatbotos bankolás az autentikált mobilalkalmazásban, hogy a mindennapi pénzügyeket a lehető legegyszerűbben intézhessük.



20

W.UP BANKING PERSONALISATION PLATFORM

W.UP Kft.
wup.digital

„Segítünk a bankoknak adataik kiaknázásában, hogy jobban megértsék és valós időben kiszolgálják ügyfeleiket.”

LEGFONTOSABB INFORMÁCIÓK

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:
Banki personalizáció

Kulcsszavak:
personalizáció
valós idejű adatok
ügyfélélmény

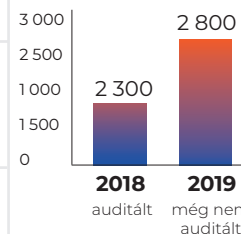
Alapítók:

- Kolozsvári Eszter
- Bodnár Béla

Tőkebefektetés:
45 millió Ft

Alapítás éve: 2014

Árbevétel (millió Ft):



Létszám 2019-ben: 131

A MEGOLDÁS BEMUTATÁSA

- A W.UP egy banki personalizációs platform, amely lehetővé teszi a bankok számára az ügyfelek jobb megértését és valós idejű kiszolgálását.
- Ez egy olyan keretrendszert jelent, ami előre definiált és testreszabható automatizált kampányokat egyaránt képes kiszolgálni.
- A tranzakciós és egyéb adatforrások, valamint az AI-alapú algoritmusok segítségével a bank képessé válik az ügyfelek valós pénzügyi és élethelyzeteit felismerni, és valós idejű releváns ajánlatot küldeni részükre.



← ŐK **2020**
**LEGÍGÉRETESEBB
FINTECH CÉGEI
MAGYARORSZÁGON** →



Egri Szilvia



2020: A PAYTECH ÉVE MAGYARORSZÁGON

Azonnali fizetés, fizetési kérelem, fizetés-kezdemenyvezési szolgáltatások, erős ügyfél-hitelesítés, bigtech pay – régi-új kifejezések, amiket 2020-ban biztosan többször fogunk hallani, mint a megelőző években. Az Európai Unió tagállamaiban zajlik a pénzforgalmi paradigmaváltás egyrészt a módosított pénzforgalmi irányelv (PSD2), másrészt az azonnali fizetési rendszerek bevezetésének köszönhetően. Talán az idei év lesz az első, amikor a webshopokban már nem az lesz a kérdés, hogy kártyával fizetünk-e, hanem az, hogy kinek a digitális pénztárcájával.

Az Apple Pay, Google Pay, AliPay, WeChat Pay számos élethelyzetben kínálnak fizetési megoldást, melyekbe már nemcsak a bankkártyáinkat rögzíthetjük, hanem akár a bankszámlánkat is. Legalábbis a Google már megszerezte azt az új európai uniós engedélyt, amelynek segítségével a Google Payt összeköthetjük majd a bankszámlánkkal.

A képzeletbeli globális fintech térképen a legnagyobb földrészt mindig is az elektronikus fizetésekkel kapcsolatos innovációk, megoldások, startupok birtokolták, köszönhetően többek között az alacsony szabályozói belépési küszöbnek. A mobiltárcáktól a kereskedő oldali fizetési eszközökön át a pénzküldésig jelennek meg százával világszerte az új megoldások, amiknek a számossága többek között a PSD2, az azonnali fizetési projektek és végül, de nem utolsósorban az elosztott főkönyvi technológia eredményeként a következő években is növekedni fog.

Igaz, ma már nem divat a forradalom kifejezést használni, de ami biztos, 2020 a paytech éve lesz Magyarországon.

Az előbbi trendek Magyarországot sem kerülik el, és jelentős hatást gyakorolnak a hazai elektronikus fizetési piac és a fizetési szokások átalakulására. Az Apple Pay 2019-es hazai bevezetése fordulópont volt az érintéses mobilfizetés terjedésében, ám ez még csak az első hulláma volt annak a változásnak, amelynek tetőzése 2020-ban várható.

2020 márciusában elindult az azonnali fizetés Magyarországon, a kiadvány elkészítése alatt újabb bank jelentette be az Apple Pay elindítását, és elérhetővé vált a fizetési kérelem is. Az idei év további jelentős momentuma lesz/lehet a Google Pay érintéses mobilfizetési megoldásának bevezetése Magyarországon, a QR-kód-alapú mobilfizetési megoldások megjelenése számos élethelyzetben, és ne felejtsük el, hogy az idei év az utolsó, amikor még nem kötelező az erős ügyfél-hitelesítést alkalmazni az online fizetések során. Tavaly óta már Magyarországon is megjelent az AliPay, amit a WeChat Pay megjelenése is követhet 2020-ban.

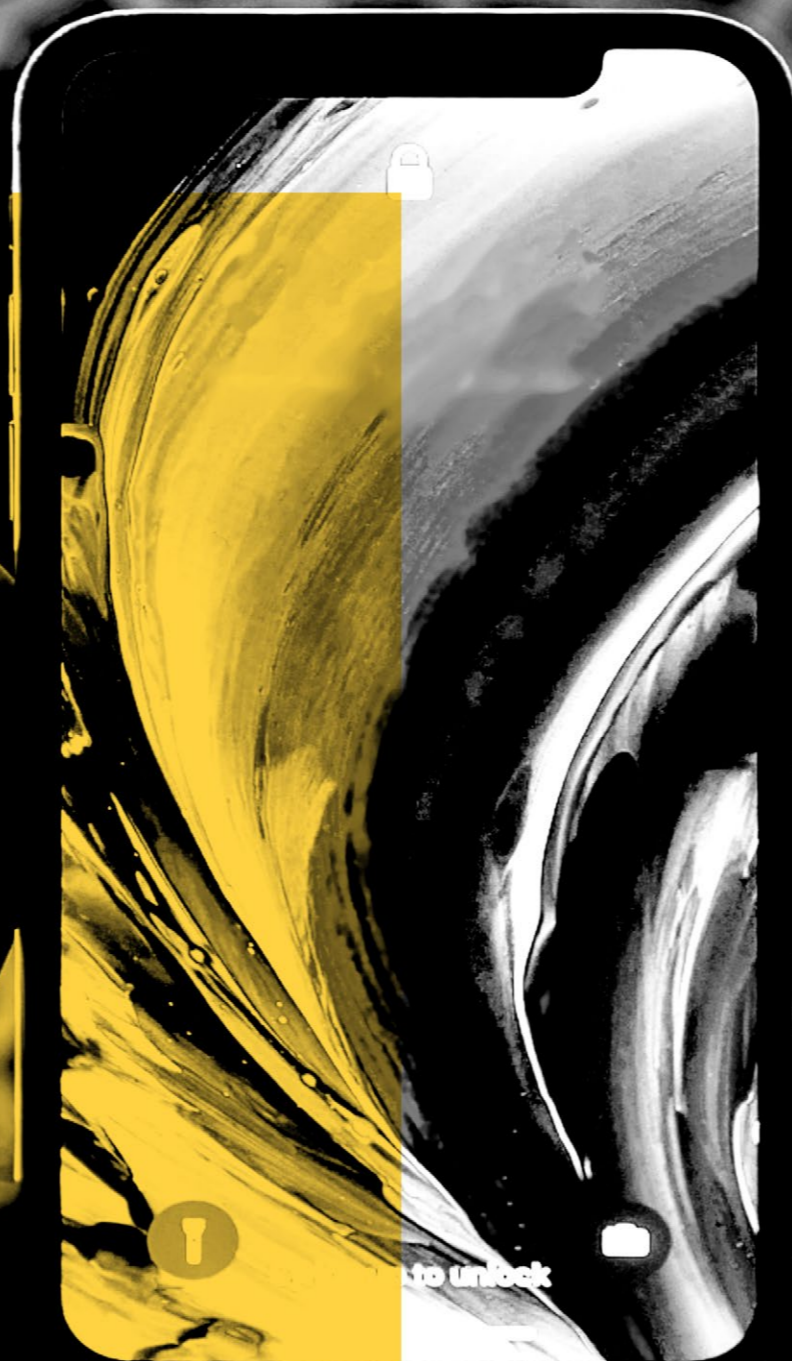
Két olyan startup is elindította szolgáltatását Magyarországon, amelyek a gépkocsival való fizetési lehetőséget biztosítják a parkolóházakban, a Revolut és a TransferWise futótűzként terjednek a digitálisan affinis hazai felhasználók körében, és a hazai azonnali fizetési rendszerrel is „megnyitották” a fintech innovációk számára.

Igaz, ma már nem divat a forradalom kifejezést használni, de ami biztos, 2020 a paytech éve lesz Magyarországon. Terjedelmi korlátok miatt itt és most elvarrom a fenti gondolatfonalat, de a PayTechShow háziasszonyaként folytatom majd annak gombolyítását.

*Egri Szilvia, a PayTechShow háziasszonya,
a PayTechBook társszerzője,
a FinTechZone.hu payment szakértője*

PAYTECH SHOW 2.0

**A FIZETÉSEN
TÚL(I JÖVŐ)**



A FIZETÉSEN TÚL(I JÖVŐ): ÚJ SZOLGÁLTATÁSOK A HORIZINTON

Az elektronikus fizetésre rátelepülő új szolgáltatások a forgalom- és az ügyfélművelés növelésének lehetőségével kecsegtetik a kereskedőket, szolgáltatókat. Mivel, mire és hogyan készülünk?

Górcső alatt a fizetésen túli jövő.

A koronavírus elleni intézkedések miatt a PayTechShow 2.0 új időpontban kerül megrendezésre.

További részletek és aktuális információk a fintechzone.hu oldalon.

MULTI-BANKING
[PSD2]

● K&H BANK

FINTECH MEGOLDÁSOK
[Lakossági, üzleti ügyfeleknek]

- BANKMONITOR ● FESTIPAY ● PARKL ● CHERRISK
- ICSEKK ● BARION ● RUNADDICT ● PROTECT.ME ● MOWI
- KOIN ● SIMPLE ● WYZE.ME ● BROKERCHOOSE ● HELLO BRINGÁS ● ROLLET ● QUICK ● INLOCK ● PÉNTECH
- AUTOKASSZA ● SALARIFY ● TŐKEPORTÁL ● CRISTO

ONLINE KÖLCSÖN
[End-to-end, új ügyfeleknek]

- CIB BANK
- K&H BANK
- COFIDIS
- MIKROCREDIT

ONLINE SZÁMLANYITÁS
[End-to-end, lakossági]

- GRÁNIT BANK ● CIB BANK ● BUDAPEST BANK
- MKB BANK ● TAKARÉKBANK
- OTP BANK ● MAGNET BANK

DIGITÁLIS PÉNZÜGYEK MAGYARORSZÁGON

APPLE PAY
[iOS]

- MONESE ● TRANSFERWISE
- REVOLUT ● CURVE
- GRÁNIT BANK
- OTP BANK ● ERSTE BANK ● K&H BANK ● RAIFFEISEN BANK

ÉRINTÉSES MOBILFIZETÉS
[ANDROID OS]

● SIMPLE

● GRÁNIT BANK

● MKB BANK

● K&H BANK

● BUDAPEST BANK

● ERSTE BANK

FINTECHGROUP
MINDEN JOG FENNTARTVA!

2016

2017

2018

2019

2020



FINTECH GROUP

[2016]

FINTECHZONE.HU

HUNFINTECH25

MKB FINTECH AKADÉMIA

[2017]

FINTECHSHOW #1

FUNDAMENTA DIGIVERZUM

CORVINUS-GENERALI INSURTECH AKADÉMIA

[2018]

FINTECHSHOW #2

FINTECHLAB HACKATHON

[2019]

FINTECHSHOW #3

GOODID WHITE PAPER: DIGITÁLIS SZEMÉLYAZONOSÍTÁS

PAYTECHSHOW #1

[2020]

SIMPLEPAY WHITE PAPER: ELEKTRONIKUS FIZETÉSI STRATÉGIA

HUNFINTECH20/20: A MAGYAR FINTECH BOOK

FINTECHSHOW #4

A TETTEINK AZOK,
AMIK A DOLGOKAT
MOZGÁSBA HOZZÁK





FINTECH ZONE

DIGITÁLIS
PÉNZÜGYEKRŐL
HITELESEN

fintechzone.hu