

HUN**FINTECH** 20|22

A **20** legígéretesebb **fintech cég**
és a **22** legújabb **fintech megoldás**
Magyarországon

Harmadik kiadás

2022. OKTÓBER 12.

KÉSZÍTETTE: **FINTECH**GROUP

FINTECHGROUP

A FinTech Group Kft. 2016 óta nyújt tartalomszolgáltatást a pénzügyi közvetítói rendszer szereplői számára.

Napjainkra a **fintechzone.hu** márkanév alatt nyújtott tartalomszolgáltatás további marketingkommunikációs felületekkel, tartalom disztribúciós csatornákkal egészült ki, amelyek rövid idő alatt önálló márkanévvé váltak, mint például az évente megrendezésre kerülő **FinTechShow**, **PayTechShow** konferenciák, vagy a **HUNFINTECH** kiadvány.

A pénzügyi közvetítói rendszert megszólító FinTechShow és PayTechShow konferenciák évek óta **telt házasak**, a FinTechZone **webináriumokat** kiemelt figyelem kíséri, a **fintechzone.hu oldalt** pedig havonta **több mint 20 ezren olvassák**.



MÉRFÖLDKÖVEK:

- 2016: ▶ **FINTECHZONE.HU** START
- ▶ AZ ELSŐ **HUNFINTECH** KIADVÁNY
- 2017: ▶ AZ ELSŐ **FINTECHSHOW**
- 2019: ▶ AZ ELSŐ **PAYTECHSHOW**
- ▶ AZ ELSŐ **WHITE PAPER** [DIGITÁLIS SZEMÉLYAZONOSÍTÁS]
- 2020: ▶ AZ ELSŐ **WEBINÁRIUM** [AZONNALI FIZETÉS]
- 2022: ▶ AZ ELSŐ **PIACTÉR** ELINDÍTÁSA [ELEKTRONIKUS FIZETÉS]

9 TECHSHOW

12 WHITE PAPER | KIADVÁNY

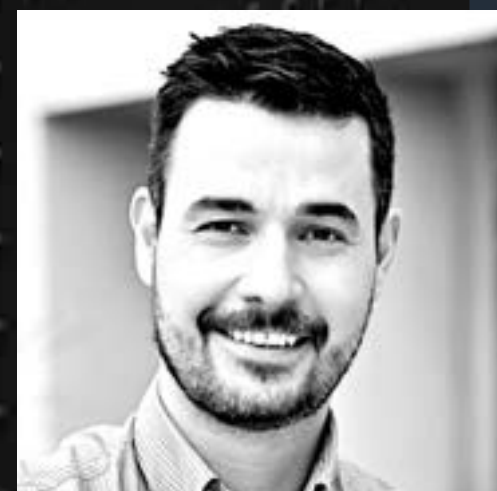
16 WEBINÁRIUM

A HÁTTÉR

Olyan szakemberek vagyunk, akik multinacionális vállalatoknál, a pénzügyi és a telekommunikációs szektorban két évtizeden át digitális projekteket vezettek.

2016-ban úgy határoztunk, hogy a stratégiai tanácsadás mellett hangsúlyt helyezünk a piac edukálására, és új stílusban bemutatjuk a digitális pénzügyi technológiákban rejlő lehetőségeket.

Mára a piaci edukációs tevékenységünk a pénzügyi közvetítői rendszer meghatározó szakmai médiumává tett minket. Eseményeink teltházások, social oldalainkon aktív párbeszéd zajlik és a téma influencerei lettünk. Eközben stratégiai tanácsainkkal segítjük új fintech szolgáltatások bevezetését, a fintech cégek növekedését és a hagyományos pénzintézetek digitális transzformációját.



Lemák Gábor

A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem elvégzése után 2004-től a hazai internetgazdaság elemzésével foglalkozik a GKI Gazdaságkutató Zrt. leányvállalatánál.

2008-tól a Magyar Telekom kezdeményezésére létrejött legnagyobb infokommunikációs klasztert vezeti, majd 2011 végétől a Magyar Telekom, Telenor, Vodafone, OTP Bank és Mastercard összefogásában alapított Magyar Mobiltárca Szövetség főtitkára.

2015-ben beválasztják a TOP25 ICT menedzser közé és társalapítója a FinTech Group Digitális Pénzügyi Technológiák Központnak.

A FinTech Group égisze alatt elindítja a fintechzone.hu-t, a FinTechShow, PayTechShow eseményeket és számos fintech kiadvány társszerzője.

1999-től kezdődően bankkártya és digitális csatornák üzletágak felépéséért és üzletfejlesztéséért felel a bankszektorban (Volksbank, Allianz Bank, Gránit Bank).

2006-tól az Allianz Bank zöldmezős bankalapítási projektjének meghatározó tagja.

2012-2017 között az Erste Bank Digitális Csatornák osztályának vezetőjeként számos szolgáltatás és mobilalkalmazás fejlesztését, piaci megjelenését valósítja meg csapatával.

2017 óta szabadúszó tanácsadóként pénzügyi és egyéb szolgáltatók digitális transzformációját, pénzügyi és fizetési szolgáltatások fejlesztését támogatja.

2020-ban írása "láthatatlan fizetések" témában megjelent a nemzetközi kiadvásban publikált "The PAYTECH Book" c. könyvben.

A PayTechShow házigazdája, rendszeresen jelennek meg cikkei a fintechzone.hu online hasábjain.



Egri Szilvia

A Pénzügyi és Számviteli Főiskola elvégzését követően 2010-ig a távközlési, infokommunikációs szektorban dolgozik.

A Magyar Telekomban a szektor digitális transzformációjának időszakában a szabályozói megfelelésre, versenykörnyezetre felkészítő, valamint Uniós pályázati támogatással megvalósuló szélessávú hálózatépítési és információs társadalom fejlesztési projekteket vezet.

A Telekom okosváros programja elindításában és a szolnoki T-City megvalósításában vezető szerepet vállal.

2012-ig a kormányzati infokommunikációs stratégia kialakításán dolgozik.

2017-ben elvégzi az MIT Fintech kurzusát.

Társalapítója a FinTech Group Kft.-nek, számos cikk szerzője a fintechzone.hu oldalon és a FinTechShow házigazdája.

FINTECHGROUP

NEMCSAK KÖVETJÜK A TRENDEKET,
FORMÁLJUK IS **STRATÉGIAI** ELEMZÉSEINKKEL
PIACÉPÍTŐ TEVÉKENYSÉGEINKKEL
MÉDIA ESZKÖZEINKKEL

MÉDIA

FINTECHZONE.HU

FINTECHSHOW

PAYTECHSHOW

HUNFINTECH

WEBINÁRIUMOK

KIADVÁNYOK

PIACÉPÍTŐ TEVÉKENYSÉGEINK

ROADSHOW

MATCH MAKING

FINTECH SCOUTING

STRATÉGIAI ELEMZÉSEK

Nemcsak nyomon követjük a legújabb fejleményeket a digitális pénzügyek területén, de formáljuk is azokat.

Partnereink üzletfejlesztéseit segítjük piacelemzésekkel, üzleti specifikációk készítésével, engedélyezési eljárások előkészítésével és középtávú digitális stratégiák alkotásával.

KAPCSOLAT:

hello@fintechgroup.hu

Tartalom

A kiadvány célja	6
Mi a FinTech?	7
Lemák Gábor: Kempelen Farkas sakkjátékától a szupercellán át a többsebességű működésig	9
Szombati Anikó (MNB): A jegybank hozzájárulása a FinTech szektor fejlődéséhez	11
Eölyös Endre (Mastercard): A jövő digitális fejlődésének kulcsa a megfelelő edukáció	13
Dr. Réti Bálint (MAFISZ): "Kellő fegyelemmel és egy kis szerencsével nagyot lehet előzni fintech cégeként"	17
Kiss Ede (Visa): Nincsenek versenytársaink, csak potenciális partnereink	19
Magyarország 20 legígéretesebb fintech cége	21
Dr. Al-Absi Gábor Seif (OTP Mobil): Digitalizáció a végtelenbe és tovább	28
Horváth Gergely (Comnica): Hogyan válassz szolgáltatót az online ügyfélatvilágítás bevezetéséhez?	33
G+D Ventures: "Úgy tekintünk magunkra, mint portfólióvállalataink egyenrangú partnereire"	42
Ács Zoltán (MKB Fintechlab): A bankok jövőjének a kulcsa az adaptivitás megteremtése	55
GRÁNIT Family app gyermekekre szabva, mobilfizetéssel és játékos zsebpénz-kezeléssel	58
METU: Tapasztalatalapú tudásátadás a METU pénzügyi képzéseiben	60
Magyarország 22 legújabb fintech megoldása	62

A kiadvány támogatói:



VISA



Giesecke+Devrient



by OTP Mobil



COMNICA



ALKOTÓEGYETEM



Németh Monika

A kiadvány célja

Dimenzióváltás

A kiadvány célja a 20 legígéretesebb magyar fintech cég és a 22 legújabb hazai fintech megoldás bemutatása a digitális pénzügyi technológiák iránt érdeklődők, a fintech cégekkel partnerséget keresők számára.

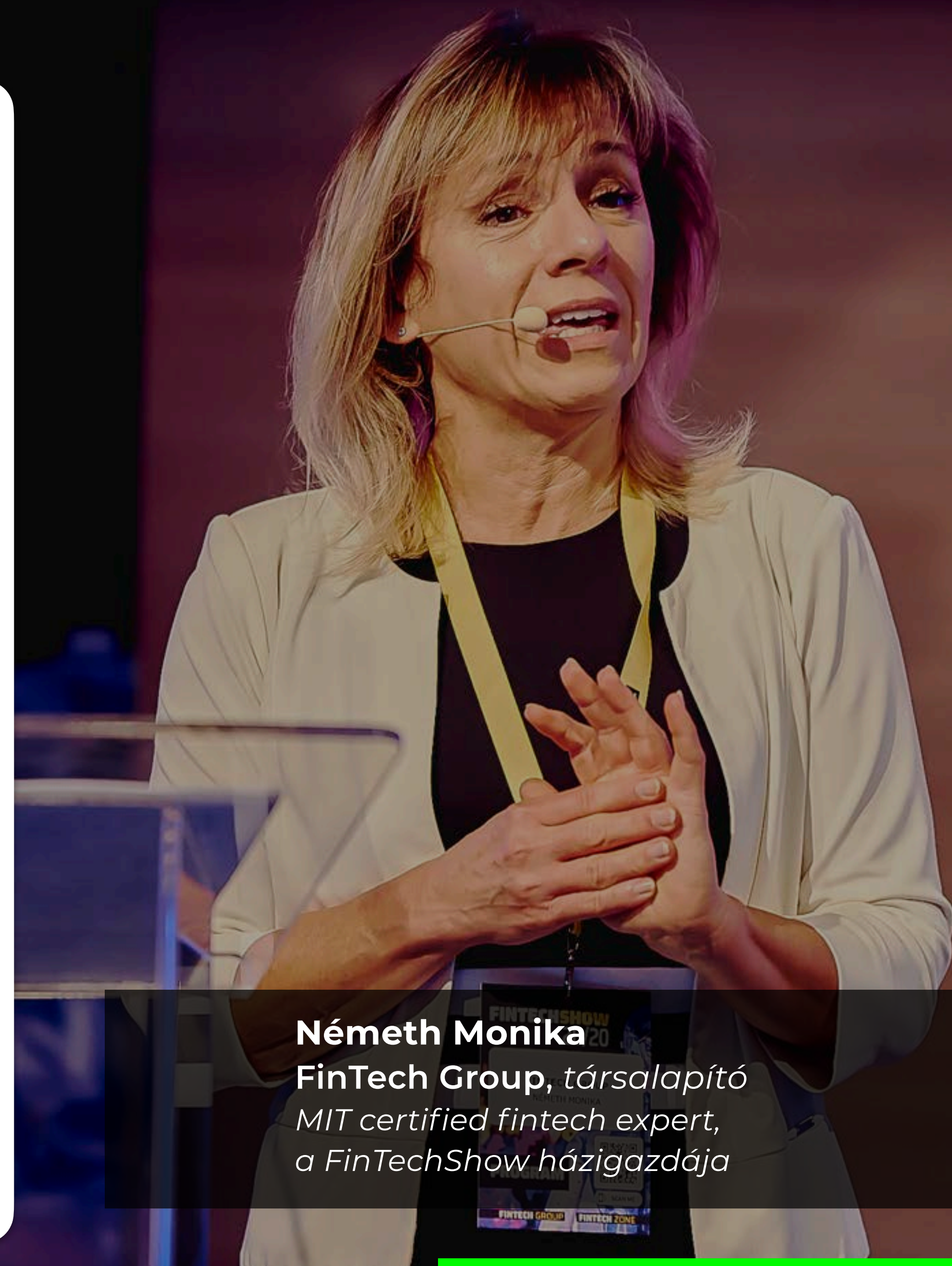
2016 óta harmadik alkalommal adjuk ki a HUNFINTECH kiadványt, amelyben minden alkalommal a legígéretesebb hazai fintech cégeket és/vagy megoldásokat mutatjuk be.

Az elmúlt hat évben rengeteget fejlődött a hazai fintech ökoszisztéma, amely alapján elérkezettnek láttuk az időt, hogy megvizsgáljuk a fintech cégek üzleti eredményességét is. Az elmúlt hónapokban közel 100 fintech cég üzleti beszámolóját tekintettük át 2017-ig visszamenőleg.

Az üzleti eredmények - elsősorban az árbevétel, az árbevétel éves növekedése, az adózás utáni eredmény - elemzése alapján összeállítottuk a 20 legígéretesebb hazai fintech cég listáját.

A HUNFINTECH második kiadása, 2020 óta számos új hazai fintech megoldás jelent meg, amelyek jellemzően az évente megrendezésre kerülő fintech seregszemplénken, a FinTechShow-n mutatkoztak be. A HUNFINTECH harmadik kiadásában arra is vállalkoztunk, hogy bemutassuk ezeket a megoldásokat. Összesen 22 olyan fintech megoldást gyűjtöttünk össze, amelyek jellemzően az elmúlt években debütáltak.

Az idei évi HUNFINTECH egy dimenzióváltás a megelőző kiadásokhoz képest, ami a hazai fintech ökoszisztéma fejlettségét is tükrözi. Már nemcsak szakértői intuíciók és jövőbeli várakozások alapján értékelhetjük a fintech cégeket, hanem objektív szempontok, múltbeli üzleti eredményeik alapján is.



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



Egre Szilvia

Mi a fintech?

Út a pénzügyi szolgáltatások megújulásához

A fintech (financial technology) a „pénzügy” és “technológia” szavak kombinációja, amely a pénzügyi szolgáltatások nyújtásának, végrehajtásának javítását, automatizálását segítő technológiák összességét takarja. A fintech alapvető célja, hogy segítse a (lakossági, gazdasági, központi közigazgatási) felhasználókat pénzügyi műveleteik, folyamataik jobb kezelésében, támogassa a tudatosabb döntéshozatalt pénzügyeikkel kapcsolatban, jellemzően célalkalmazások segítségével.

Míg kezdetben a pénzügyi technológiák alkalmazása a pénzügyi háttérrendszerekre korlátozódott, napjainkra számos más területen, szegmensben és szektorban is megjelentek.

A háttérműveletek támogatásán túl a pénzügyi technológiák beépültek a végfelhasználókat kiszolgáló digitális csatornába is, akár újfajta értékesítési modelleket létrehozva, hogy növeljék a pénzügyi szolgáltatások ügyfélélményét, értékesítésének hatékonyságát.

Napjainkra a fintech kifejezés a köznyelvben jellemzően a felhasználóközpontú, magas ügyfélélményt nyújtó, a hagyományos pénzügyi szolgáltatásokkal versenyző digitális pénzügyi szolgáltatókra utal, ami elfedi a kifejezés mögötti tartalom széles spektrumát.

A fintech megjelent a pénzügyi közvetítói rendszer teljes vertikumában, az univerzális banki szolgáltatások szinte valamennyi területén és minden iparágban a pénzügyi műveletekhez, pénzügyi adatok kezeléséhez kapcsolódóan is.

Ugyanakkor attól, hogy egy vállalat fintech megoldást használ, vagy integrál az infrastruktúrájába, alkalmazásába, folyamataiba, még nem válik fintech céggé.

A legújabb technológiák alkalmazása a pénzügyi szektorban, úgy mint az elosztott főkönyvi technológia (DLT – distributed ledger technology), a kriptográfia, forradalmi változásokat eredményezhetnek a pénzügyi közvetítói rendszerben. Napjainkra a digitális jegybankpénz (CBDC), a decentralizált pénzügyi alkalmazások (DeFi), vagy a kriptovaluták a fintech legújabb és egyben legtöbbet vitatott részét képezik.

A legújabb technológiák (pl. gépi tanulás) beépülését a pénzügyekbe jelentősen befolyásolja a szabályozói környezet adaptációs képessége, amely gyors alkalmazkodó képessége ellenére is jellemzően lassítja a legújabb fintech megoldások terjedését.

Ugyanakkor az is igaz, a legújabb technológiák és megoldások akár számottevően **veszélyeztethetik a pénzügyi közvetítői rendszer stabilitását**, ezért a technológiák - piaci és szabályozói felkészültségnél esetlegesen - gyorsabb alkalmazása magas kockázatot is jelenthet.

A fintech jellemzően a pénzügyi szolgáltatásokhoz kapcsolódó hiányosságokra, problémákra, ügyfélfrusztrációra ad választ, ami **a nap végén a teljes pénzügyi szektor megújulását, hatékonyabbá válását eredményezheti.**

Azt is egyre gyakrabban tulajdonítják a fintech-nek, hogy hozzájárul a **pénzügyi szolgáltatások demokratizálásához**, azaz szélesebb tömegek számára enged hozzáférést olyan pénzügyi szolgáltatásokhoz, amelyek korábban csak szűk társadalmi réteg számára volt elérhető.

A fintech alkalmazások közé tartoznak többek között a fizetési megoldások, P2P hitelezési és finanszírozási piacterek, a robottanácsadó megoldások, csalásmegelőző alkalmazások, személyes pénzügyi menedzsment megoldások, a szabályozói megfelelést támogató megoldások, vagy a parametrikus biztosítási termékek.

Összességében a fintech rengeteg területet fed le, és a jövőben még szerteágzóbbá válik a technológia fejlődésének köszönhetően.



Egre Szilvia
*FinTech Group, partner
a PayTechShow házigazdája*



Lemák Gábor

Előszó a harmadik kiadáshoz

Kempelen Farkas sakkgépétől a szupercellán át a többsebességes működésig

2020 tavaszán - bő két évvel ezelőtt - publikáltuk a HUNFINTECH második kiadását, amikor még nem is sejthettük, mennyire felfordul a világ körülöttünk. Berobbant a koronavírus járvány, az infláció és az energiaárak évtizedes magasságokba emelkedtek, a forint soha nem látott mértékben gyengült, és kitört az orosz-ukrán háború is. Az elmúlt két év negatív gazdasági és világpolitikai következményeinek „szuperhatását” lehetetlen volt előre látni, és aki nem tudott gyorsan alkalmazkodni, elveszíthette mindenét. A gazdasági szakértők szerint a következő 12-24 hónapban visszaesésre, a munkanélküliség növekedésére, összességében recesszióra számíthatunk, amit az egyre feszültebbé váló világpolitikai helyzet tovább mélyíthet. Olyan időket élünk, amelyben szupercella alakult ki.

A negatív sokkhatások egyik következménye a digitalizáció felgyorsulása lett, ami akár mentőövet adhat a túlélésre. Ugyanakkor a digitális transzformáció önmagában nem elégséges feltétele a szupercella elleni védekezéshez. Nem elég digitális megoldásokat használni, hanem **digitálisan kell gondolkodni és létezni.**

Alig több mint 20 éve durrant ki a dotcom-lufi, amelynek egyik tanulsága, nem elég megvenni a domain nevet és kirakni a webre a termékkatalógust, újra kell értelmeznünk a folyamatainkat, működésünket is. Az internet korai szakasza szükségszerűen megteremtette a maga **Kempelen Farkas sakkgépét**, amit a digitális evolúció gyorsan lesöpört a bimbózó világhálóról.

20 év távlatában a napjainkban zajló digitális transzformáció eredményei még mindig szülnék Kempelen Farkas-szerű sakkgépeket, különösen a szigorúan szabályozott pénzügyi közvetítői rendszerben.

A paradoxonok világában élünk, hiszen egyszerre kell digitális alapokra helyezni a vállalatok működését és elkezdni kísérletezni a legújabb technológiákban rejlő lehetőségekkel, miközben a társadalom meghatározó része fél a technológia-vezérelt jövőtől, bizonytalanul használja az új digitális megoldásokat és sok esetben nem is képes lépést tartani a digitális fejlődéssel.

Míg az elmúlt években kihívást jelentett a kétsebességes működés feltételeinek megteremtése, napjainkra már **többsebességes működésbe** kell kapcsolni.

Eközben egyre nagyobb kihívást jelent az ügyfelek, a társadalom egészének felvértezése digitális képességekkel, hogy készség szinten használhassák a digitális megoldásokat és nyitottak legyenek a legújabb digitális megoldások iránt.

Egyre többször hallani, hogy a bankoknak úgy kellene működni, mint a technológiai cégeknek. Érdeemes lenne azon is elgondolkodni, vajon a technológiai cégek megzabolázva is képesek lennének-e ugyanolyan eredményességgel működni.

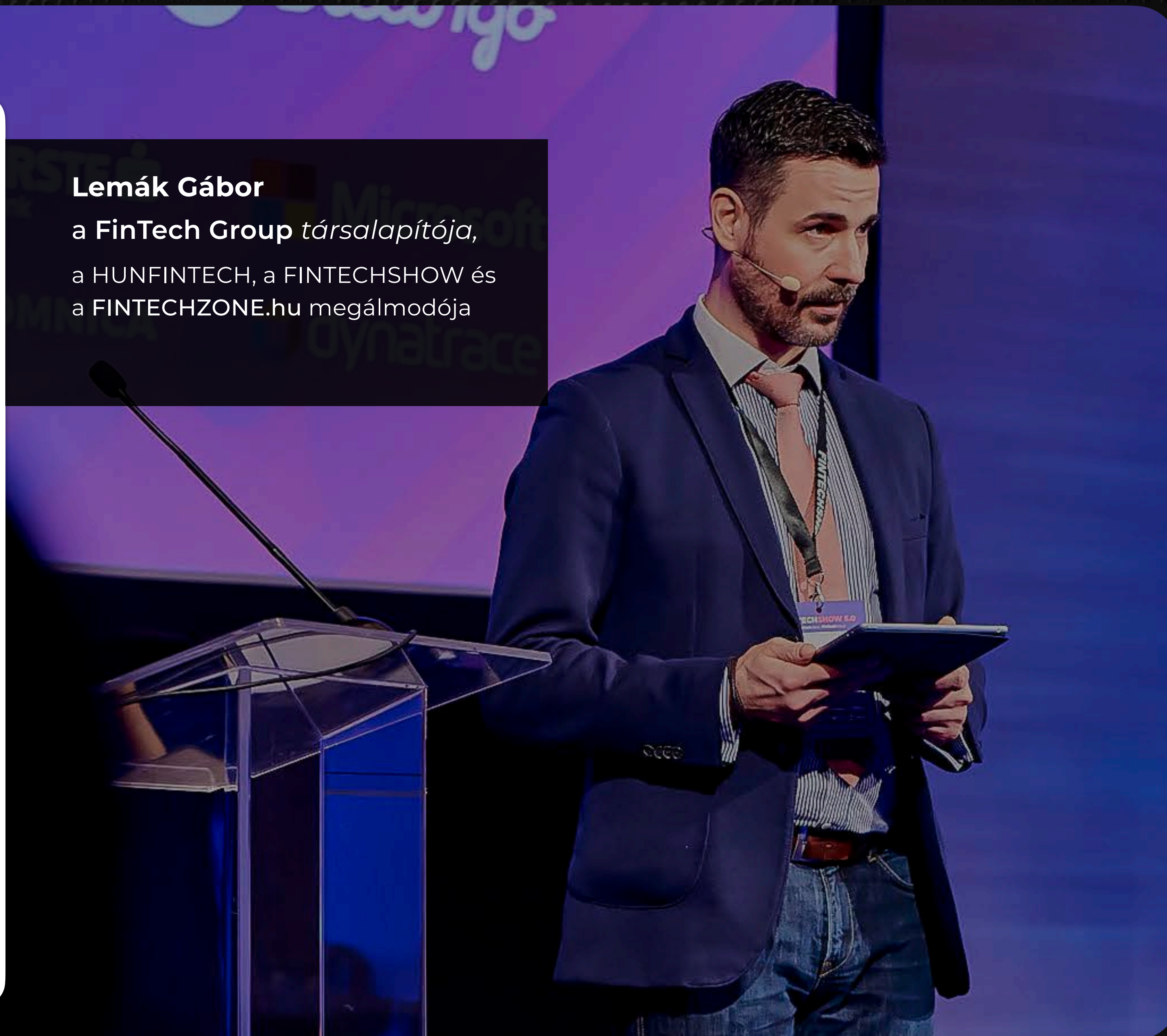
A pénzügyi szektornak a sajátos működési környezetéből kifolyólag számos kihívással kell megküzdeni, amelyek között ott szerepel a működés modern technológiai alapokra helyezése. Ez biztosítja a szervezet egészének agilisra átállását, hogy a fintech cégekkel kötött partnerségek termékeny táptalajra hulljanak.

A fintech startupok **vállalkozói szemléletmódjának elsajátítása, befogadása** segítséget nyújthat a fenti kihívások kezeléséhez, a dilemmák feloldásához. Az első lépés megtételéhez, a fintech startupok megismeréséhez, a partnerségek megalapozásához kívánunk segítséget nyújtani a **HUNFINTECH** kiadványainkon, a FinTechShow konferenciánkon keresztül.

Aki pedig ennél is többet szeretne, annak a FinTech Group csapata segít a megoldások megtalálásában.

Lemák Gábor

a FinTech Group társalapítója,
a HUNFINTECH, a FINTECHSHOW és
a FINTECHZONE.hu megálmodója





Szombati Anikó

A jegybank hozzájárulása a FinTech szektor fejlődéséhez

Az MNB a hazai pénzügyi szektor hosszú távú, fenntartható működésén örködik törvényi mandátumából adódóan. A pénzügyi szolgáltatások piacának önmagán túlmutató jelentősége van a gazdaság működésében, hiszen pénzügyi és makrogazdasági ciklusokon átívelően biztosítja a gazdasági szereplők finanszírozását, a pénzügyi igényeinek kielégítését. A lakosság, a vállalatok, vagy akár az állam pénzügyi szolgáltatásokkal való ellátása azonban nem feltétlenül csak a tradicionális pénzügyi szolgáltatók feladata, ott újszerű megoldásaikkal, ügyfélközpontú hozzáállásukkal, termékfejlesztési folyamataikkal és nem utolsósorban a versenyképes érték-ajánlataikkal egyre markánsabban megjelennek a FinTech szektor szereplői is.

Az MNB már **több, mint 5 éve** követi szoros figyelemmel a hazai **FinTech szektor működését**. Azt látjuk, hogy egy **folyamatosan fejlődő** pénzügyi terület alakul a szemünk előtt, ami napjainkban **8000-nél is több fő** foglalkoztatásáról gondoskodik hazánkban, és még ennél is tágabb azon professzionális szereplőknek a köre, akik a FinTech innovációkon keresztül nemcsak a hazai pénzügyek jelenét, de talán a jövőjét is meghatározzák.

Itt érdemes kiemelni, hogy a **hazai FinTech szektor alapvetően partnerségben működik** a tradicionális szolgáltatókkal, hiszen 90 százalékban **B2B (business to business) üzleti modellel** vannak jelen.

A legfontosabb területek a **szoftverfejlesztés és rendszer-integráció, az adatelemzés és üzleti intelligencia, valamint a fizetési szolgáltatások területe**.

Mindemellett a **FinTech szektor egy nagy lehetősége** lehet a pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférés javítása, a pénzügyi bevonódás elősegítése, alapvetően a fiatalok és a korábbi tradicionális bank vagy biztosítói kapcsolatok iránt kevésbé nyitottak számára. **Ez a folyamat** hosszú távon egy tudatosabb, a lehetőségeit jobban kihasználó felhasználói bázist és **egy fejlettebb ökoszisztémát eredményezhet**.

Mindehhez hogyan tud hozzájárulni egy jegybank?

Egyrészt aktív részese lehet a hazai vagy európai uniós **szabályozási környezet alakításának**, ahol az „azonos tevékenység azonos szabályozás” elvének érvényesítésével és a transzparencia fokozásával biztosítható az **esélyegyenlőség** minden innovatív szolgáltató számára.

Az együttműködésen alapuló **szabályozói sztenderdek alakításával**, a lemaradók számára **szabályozói elvárások, ajánlások** meghatározásával is erősíthető a digitalizáció melletti elköteleződés.



Szombati Anikó

Magyar Nemzeti Bank

*digitalizációért és a FinTech
szektor fejlesztéséért felelős
ügyvezető igazgató*

További segítséget nyújthatnak a **technológiai sztenderdek**, melyek az újszerű technológiák gyors és biztonságos hazai elterjedését szolgálhatják. De ugyanígy szükség lehet akár **viselkedési, etikai sztenderdek** közös kidolgozására is az olyan újszerű technológiák gyors megjelenését támogatva, mint a **megosztott főkönyvi rendszerek** vagy a **mesterséges intelligencia**.

Az **MNB Innovation Hub** keretein belül a pénzügyi innovátorok **iránymutatásokkal történő támogatása** segítheti a gyors és egyértelmű tájékozódást a pénzügyi szolgáltatásokra vonatkozó előírások kapcsán, az MNB elvárások közvetlen megismerésével.

A **Regulatory Sandbox** keretrendszerben pedig az innovátorok **tesztelhetik is új megoldásaikat** oly módon, hogy bizonyos MNB elvárások alól ideiglenes **mentességet kapnak**.

Végül, de nem utolsó sorban a **FinTech Klub** működtetésével és egyéb fórumokon keresztül az MNB igyekszik erősíteni a hazai FinTech ökoszisztémát informálisabb keretek között is.

A **COVID 19**-es világjárvánnyal együtt járó megrázkódtatások a **FinTech szektort** nemhogy megrengették volna, de egyenesen a **megerősödését eredményezték**. A korábbi, felhasználókra vonatkozó viselkedési korlátok, melyek lebontását több évtizedre tették, a kényszerű lezárások hatására sok esetben lebomlottak és megnyitották az utat a kényelmes, gyors és biztonságos digitális ügyintézés előtt.

Itt az **adat alapú működés és a personalizáció** új szintjei jelenhetnek meg hamarosan a területet is érintő szabályozások adta kereteken belül. Emellett már belátható távolságba került a **digitális személyazonosság** és általában az állami szintű digitális szolgáltatások új korszakának eljövetele is, ahol még tágabbra nyílnak a lehetőségek az ügyfelek kanapéból való kiszolgálására, a pénzügyek és az ahhoz kapcsolódó adminisztrációs feladatok egyszerűsítésével, akár automatizálásával, például **okosszerződéseken** keresztül.

A jelenünket beárnyékoló gazdasági, geopolitikai és energetikai kihívások időszakában különösen fontos lesz a **gyors alkalmazkodó képesség, nyitottság a partnerségek kialakítására** és minél előbb termelővé alakítására. Az lenne a kívánatos, ha ezekre a kihívásokra a válaszok már a **hosszú távú fenntarthatóságra** tekintettel születnének meg. Az MNB a saját eszköztárán belül mindent meg fog tenni ezen hosszú távú szempontok érvényesítése érdekében.

Egy erős, sikeres, innovatív, a fenntarthatóság irányába elkötelezett FinTech szektor előtt pedig nyitva áll a lehetőség a nemzetközi szerepvállalásra, az itthon már sikeres üzleti modellek terjesztésére, vagy egyből a világpiacon szánt megoldások tesztelésére és bevezetésére. Mindezt mi is igyekszünk segíteni az innovatív jegybanki közösséggel való intenzív kapcsolat-építéssel, illetve a jövő pénzügyei szempontjából jelentős kutatásokkal.

Bízunk benne, hogy a hazai FinTech szektor továbbra is sikeres és ambiciózus lesz, és nem túl távoli jövőben **együtt örülhetünk majd egy hazai háttérű unikornis felemelkedésének is!**

A jövő digitális fejlődésének kulcsa a megfelelő edukáció

A Mastercard idén második alkalommal mérte meg Magyarország Digitális Fizetési Indexét, amely három fő pillérre: az infrastruktúrára, a tudásra és a használatra alapozva méri a piac fejlettségét a digitális fizetések terén. Az Index összpontszáma egy év alatt 7 ponttal emelkedett, elsősorban az infrastruktúra és a digitális fizetések használata mentén.

Eölyüs Endre

Mastercard

*Magyarországért és Szlovéniáért
felelős igazgató*



2021-ben a **Digitális Fizetési Index 58 pontot ért el** a 100-ból. Ezt az eredményt az egyes alappillérek pontjaiból számították ki: **73 pontot** ért el az **Infrastruktúra** (+9 pont a tavalyi évhez képest), **51-et a Tudás** (nem változott) és **49-et a Használat** (+11 pontos emelkedés) kategória.

Ha csak az eredményeket nézzük, azt láthatjuk, hogy van még tér a további fejlődésre. Ám mindegyik alappillér számos alindexből épül fel, ami az összkép jobb árnyalására ad lehetőséget és jelölhet ki olyan irányokat, amik a hazai fizetési szolgáltatók, köztük a fintech-ek számára is hasznosak lehetnek.

Infrastruktúra

Az egyik fontos eredmény az infrastruktúra fejlődése, amelyben a szabályozói oldal mellett a **Mastercard Doppio nevű infrastruktúra fejlesztő programja** is komoly szerepet vállalt: **három év alatt sikerült megduplázni a kártyaterminálok számát Magyarországon.**

Itt természetesen nem mehetünk el szó nélkül azon szolgáltatók mellett, akiknek a piacra lépésével a KKV-k és vállalatok számára **a digitális fizetések elfogadásának egy teljesen új dimenziója nyílt meg**, őket ebben a kiadványban különösen fontos megemlíteni.

Jelentős lépésnek látjuk azt, hogy az olyan megoldások, mint a **telefonterminál (softPOS)** megjelenése a mikrovállalkozások számára is versenyképes opciót tudnak nyújtani, így a magyar fogyasztók számára egyre több termék és szolgáltatás díja vált digitálisan is kifizethetővé.

Az eredmények alapján azt látjuk, hogy továbbra is jelentős fejlődésre nyílik lehetőség a felhasználók fizetési ismereteinek bővítése által.

Bár az **innovatív fizetési megoldások** már elérhetők a piacon – például a kártyás részletfizetés, QR kódos fizetés, viselhető eszközökkel történő fizetés -, a **magyar fogyasztóknak több időre van szükségük** elfogadásukhoz és használatukhoz.

A készpénz ugyan még mindig fontos szerepet tölt be Magyarországon, de 2021-ben először fordult elő, hogy **a fogyasztók többet használták kártyáikat digitális fizetésre, mint készpénzfelvételre.**

Tudás

Az ideai felmérés egyik legérdekesebb és legtanulságosabb megállapítása számunkra szintén a részletekben rejlik. A **Tudás pillér** pontszáma, ha csak az összesített értékét nézzük, változatlan tavaly óta. Viszont, ha jobban megnézzük az értéket adó alindexeket és kutatási eredményeket, azt látjuk, hogy **vannak változások és nem feltétlenül csak pozitívak.**

Azon fogyasztók tudása, akiknek eddig is **voltak alapvető ismereteik** a digitális fizetési lehetőségekről, rendszerekről és ezek működéséről, még tovább fejlődött. Viszont azok, akik nagyon **alacsony, kezdetleges ismeretekkel rendelkeznek** ezen a téren, továbbra is ezen a szinten maradtak.

Ez azt jelenti, hogy elkezdett kinyílni az olló a magyar felhasználók tekintetében, ami a digitális fizetési ökoszisztémába fogyasztói oldalon belépők számának csökkenését jelentheti a jövőre nézve.



A jövő digitális fejlődésének kulcsa a megfelelő edukáció

Használat

Habár ma még bőven lehet duzzasztani a használati oldalt azok körében, akik ismerik és használják a digitális fizetéseket – elsősorban innovációkon, fejlesztéseken, új megoldásokon keresztül - viszont **van egy jelentős fogyasztói réteg, akiket még 2021-ben sem ért el a pénzügyi digitalizáció.**

Az elmúlt évek jelentősen **felpörgették a digitalizációt** és ezt minden piaci szereplő igyekezett a lehető legjobban meglovagolni. A **digitalizációra nyitott felhasználók** pedig gyorsan megismerték ezeket a fejlesztéseket és használni is kezdték azokat.

Sokunk számára úgy tűnhetett, hogy ez a hatalmas változás mindenkihez elért, maximum az átállás sebessége a kérdés az egyes felhasználói csoportokban.

Edukáció

A saját partnereink körében azt látjuk, hogy **továbbra is nagyon fontos szerepet kap az edukáció**, az, hogy a digitális termékeket a lehető legszélesebb körben ismerjék az ügyfelek.

Ám a Digitális Fizetési Index alapján úgy tűnik, hogy az eddig használt edukációs eszközök és csatornák **már nem olyan hatékonyak**, mint korábban voltak, vagy akár nagy tömegekhez el sem érnek. Minden iparági szereplő számára – és ez alól természetesen a Mastercard sem kivétel - fontos feladat, hogy

ne csak a szolgáltatási folyamatokat fejlessze, gondolja újra, de ugyanígy tegyen azokkal a megoldásokkal is, amelyeken keresztül edukálja a lehetséges felhasználókat.

Hiszem azt, hogy ebben nem csak a szabályozónak, a hagyományos bankoknak van fontos szerepe, de azoknak a **magyar fintech szolgáltatóknak** is, akik éppen újszerű gondolkodásukon keresztül érhették el azt, hogy mára a hazai piac komoly szereplőjeként lehetnek jelen, és **ez az újszerű gondolkodásmód tudja forradalmasítani a pénzügyi edukációt is.**

Mi a Mastercardnál nyitottak vagyunk minden olyan ötlet és együttműködés felé, ami lehetővé teszi, hogy a következő évek Digitális Fizetési Indexében azt lássuk, a magyar lakosság egyre nagyobb része ismeri meg és ad esélyt a készpénzmentes megoldásoknak és használ innovatív, digitális szolgáltatásokat.

Web: [Digitális Fizetési Index Magyarország 2021](#)

dfi

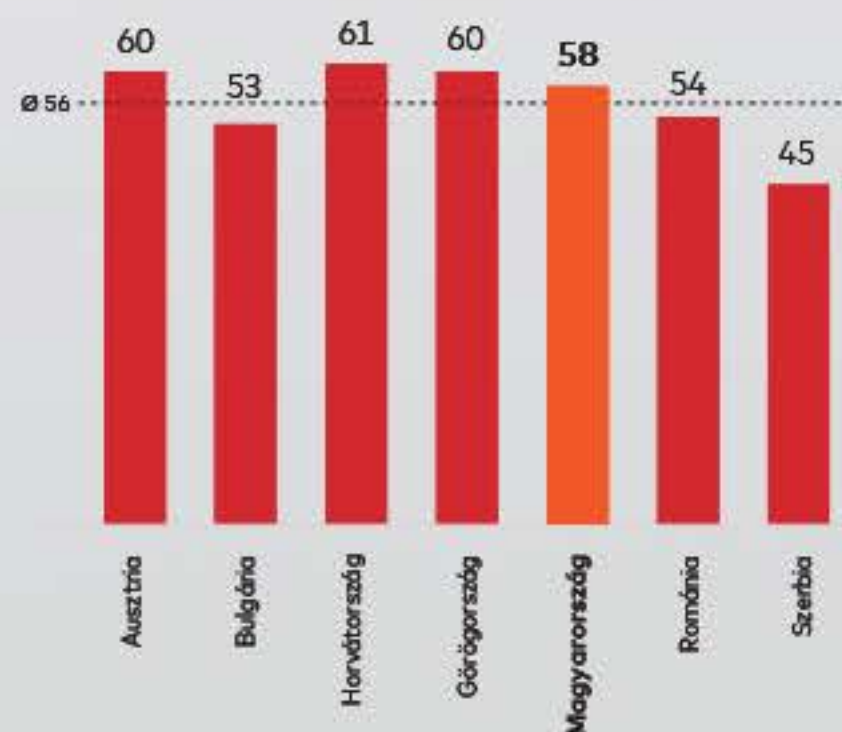
DIGITÁLIS FIZETÉSI INDEX MAGYARORSZÁG 2021

1 ÉV ALATT

+7

58

A DIGITÁLIS FIZETÉSI INDEX 2021 ÖSSZESÍTETT INDEXÉRTÉKEI ÉS RÉSZINDEXEI



INFRASTRUKTÚRA

A meglévő infrastruktúra fejlettsége és alkalmazsága a készpénzmentes fizetések támogatására



87⁺¹⁰
Készpénz-
mentes
infrastruktúra

60⁺⁸
Fizetési
megoldások
jelenléte



TUDÁS

A fogyasztók digitális fizetésekkel kapcsolatos tudásszintje és a digitális fizetés használatához szükséges ismeretek



47⁻³
Tájékozottság

48⁻⁴
Szándék

54⁺³
Objektív
tudás



HASZNÁLAT

Mintázat a digitális fizetési szokások elterjedtségéről, azok alkalmazásáról és a készpénzzel összevetett helyzetükről



72⁺¹⁸
Készpénz-
mentes
fizetés
használata

27⁺⁵
Fizetési
megoldások
elterjedtsége

A magyar felnőttek összesen több mint **9,8 millió** bankkártyával rendelkeztek

Enyhe növekedés mellett a terminálbekötési arány megközelíti az **50%-ot**

Az érintésmentes terminálok elterjedtségének aránya **99%**

Bank vagy piaci szereplő szolgáltatása részletfizetési infrastruktúra **7%-kal** nőtt

A fogyasztók majdnem **20%**-kal kényelmesebbnek és **30%**-kal biztonságosabbnak ítélik az érintésmentes kártyás fizetést, mint a kártya behelyezését a terminálba

Minden második magyar tudja, hogy a kártyája digitalizálása a biztonságos online fizetés egyik módszere

Offline vásárlásnál így fizetnek heti rendszerességgel:
40% érintésmentesen
30% terminálba helyezett kártyával
23% okosórával

Leggyakoribb fizetési módok online rendeléskor:
35% átvételkor, készpénzben
30% megrendeléskor, kártyával
23% átvételkor, kártyával

Magyarországi fizetési kártyák használatánál 2021-ben először: **digitális fizetés > készpénzfelvétel**

Kártyahasználat elterjedtsége **>1.0** (átlagban minden magyarországi felnőtt legalább egyszer fizetett kártyával)

A POS-tranzakciók **97%-a** érintésmentes (+3% YOY)

-2x-ére nőtt a mobiltárcás tranzakciók aránya (6% -> 11%)

TUDJ MEG TÖBBET!

A teljes indexet letöltheted a mstr.cd/dpi oldalról.



Réti Bálint

“Kellő fegyelemmel és egy kis szerencsével nagyot lehet előzni fintech cégként”

Ha az előző HUNFINTECH előszavát írnám, egész más gondolatok járnának a fejemben. 2020-ban már lehetett sejteni, hogy valami vészterhes közeleg, a fókuszban a pandémia okozta sokk állt. Az elmúlt két év az egyénre és a társadalomra számos negatív hatást gyakorolt, a fintech szektornak azonban löketet adott.

Nem kellett ehhez eget rengető innováció – egyszerűen annyi történt, hogy **ami már egy jó ideje fontos, az hirtelen sürgős is lett.** Hogy mire gondolok?

A **fintech szektor klasszikus problémája**, hogy szereplői (mind a piac, mind a szabályozó) tudják (és nem is vitatják), hogy a világ előre megy, és a gazdaság is hatékonyabban működik digitális alapokon, ennek ellenére az egyes cégek/fogyasztók **nem sietnek a megoldást bevezetni**, a szabályozó pedig nem igyekszik a (biztonságos, de) támogató környezetet kialakítani.

Ez a hozzáállás az elmúlt két évben óriásit **változott**, hiszen a korábban offline szintén játszódó pénzügyi tevékenységeket **egyik pillanatról a másikra online térbe kellett áthelyezni**. Mára a pandémia remélhetőleg véget ért, újra lehet bankba járni, személyesen pénzügyeket intézni. De miért tennénk?

Az elmúlt két évben a társadalom óriási hányada próbálta ki/értette meg/szeretett bele a digitális pénzügyek kényelmébe. Ugyanakkor a gyors digitalizálás kényszere miatt a **klasszikus pénzügyintézetek is nagyot nyitottak a fintech szereplők felé.**

Mindkét oldalról **megerősödött a szegmens iránti érdeklődés**: a lakossági és vállalati ügyfelek nagyon nagy százaléka vált hirtelen tech-affinná, és szavazott bizalmat a digitális pénzügyi termékeknek, míg a bankok a technológiát vásárolták meg, hogy versenyképesek maradhassanak. E kedvező szemléletbeli változások és piaci fejlemények mellett persze **sötét felhő is akad bőven a fintech egén.**

A **nehezedő gazdasági körülmények miatt** apadnak, drágábban és szűkebb kör számára elérhetőek a **pénzügyi források**, ráadásul a befektetők is óvatosabbak. Ez az egyébként sikeres, de sajátosságaiból adódóan még nem nyereséges, feljövőben lévő fintech cégek számára az **újabb befektetési kör bevonása kapcsán jelent kihívást.**

De vakarhatják a fejüket a finanszírozást nyújtó startupok is, és ilyenek is bőven akadnak itthon: az égbeszökő alapkamatok, instabillá váló pénzügyi konstrukciók, a növekvő kockázati felár, valamint az árfolyamkockázat szintje bőven adnak okot az újrakalkulálásra, és persze a kilincselésre.

A lakosság és a vállalkozások lényegében teljességét érintő **negatív gazdasági körülményekre reagálva maga a piac is változik** világszerte és itthon is. Az, hogy a finanszírozási nehézségek a potenciális ügyfeleket is sújtják, piacot generál azon fintech cégek számára, amelyek gyorsan kapcsolnak, és mind technikai, mind kockázatkezelési, mind pedig finanszírozási oldalról kellően stabilak.

“Kellő fegyelemmel és egy kis szerencsével nagyot lehet előzni fintech cégként”

Ezek után nem meglepő, hogy a 2022-es év egyik legizgalmasabb forttyogása, ami minden bizonnyal a következő ciklusra is ki fog hatni, a fizetési megoldások üstjében zajlik.

Ebben **kissé le van maradva a közép-európai régió** az USA-hoz és Nyugat-Európához képest, ott már megszokott, hogy egy online - vagy akár offline - **fizetési folyamatban számtalan digitális szolgáltató** nagyszámú lehetősége közül választhatjuk ki, miként és mikor akarjuk kifizetni a megvásárolandó termékünk ellenértékét.

Ezzel szemben **nálunk most indulnak a téma diszruptív megoldásai**, például ebben az évben jelentek/nek meg a hazai palettán az első BNPL (azaz halasztott fizetést kínáló) fintech cégek.

Érdekes látni, hogy sok esetben a nagy „nyugati” fintech cégek nem, vagy csak lassan érkeznek meg a közép-európai piacokra. Ez **komoly lehetőség a hazai startupperek számára** is: ha elég gyorsan reagálnak a változásokra és az aktuális ügyféligényekre, és kellően nagy darabot lefednek a még üres piacból, rövid idő alatt komoly ügyfélbázisra és cégértékre tehetnek szert, bebetonozva magukat a régióba.

A pénzmozgásokra szakosodó fintechek forró témájához persze szorosan kapcsolódik az **automatizált, egyre inkább AI alapú kockázatcsökkentő** (például scoring, KYC) vagy éppen **csaláskiszűrő megoldások térnyerése is**.

Ez egyfelől azért van így, mert a szintén ilyen alapokon nyugvó pénzügyi termékek, fizetési módok egyre inkább ismertté és széleskörben használttá válnak, másfelől viszont válság idején mindenki keresi a módot arra, hogy a lehető leggyorsabban, legköltséghatékonyabban, legpontosabban **kiszűrje a pénzügyi kockázatokat**.

Izgalmas év elé nézünk, de kellő fegyelemmel és egy kis szerencsével nagyot lehet előzni fintech cégként.

Mi is erre törekszünk, és a Magyar Fintech Szövetséggel erre biztatjuk a szegmens szereplőit is. **A hazai fintech cégek száma egyre gyarapodik, folyamatosan bővül a MAFISZ tagok köre is.**

A HUNFINTECH 2022 erről az újító, validált és működő vállalkozásokat tömörítő szegmensről nyújt átfogó képet. Ha tanulságos helyzetképként tekintünk rá, és **a benne szereplőket nem vetélytársakként fogjuk fel, akár inspirációt is meríthetünk belőle.**

Réti Bálint

Magyar Fintech Szövetség
elnökhelyettes

Nincsenek versenytársaink, csak potenciális partnereink

A fizetési innovációk élvonalbeli szereplőjeként a Visa az előrevivő együttműködések híve és partnerként tekint az iparági szereplőkre. Nyílt hálózatával olyan feltételeket teremt, amely az innovációk révén intenzív versenyre sarkallja a belépőket, a piaci szereplők javára fordítva az így létrejövő új megoldásokat.

A fizetések digitalizációja már jó ideje zajlik, a fizetési folyamatok egyre sokrétűbbé válnak, az ügyfelek többféle lehetőség közül választhatnak az internetes vásárlások során a fizetés időpontját és formáját illetően, vagy éppen a meglévő digitális infrastruktúra felhasználásával létrejött mobil pénztárcák ajánlataiból.

Az értékláncba új szereplők lépnek be a hagyományos kereskedők, illetve azok szolgáltatói és a fogyasztók közé, annak bizonyos pontjaira fókuszálva a tevékenységüket, megváltoztatva a végfelhasználók, valamint a kereskedők kapcsolatát a bankokkal.

A felhasználók előtt számos választási lehetőség nyílik meg, specifikus igényeikre szabott, jobb élményeket kapnak.

A rendelkezésre álló fizetési folyamatok jól modellezhetők a különböző generációk attitűdjével. Éles határvonal húzódik azon életkori csoportok között, amelyekbe tartozók hajlandók kipróbálni az új fizetési lehetőségeket, és azok között, akik még a hagyományos fizetési rendszerekhez szoktak hozzá.

Ennek következtében egyes generációk igényei mozdítják előre a fejlesztéseket a többi piaci szereplő számára.



Kiss Ede
a Visa Magyarországért
felelős területi vezetője

Nincsenek versenytársaink, csak potenciális partnereink

A Visa szerepét a **választási lehetőségek szolgáltatójaként** látom. Vállalatunk a **hálózatok hálózataként** jelenik meg ebben a folyamatban, ahol ügyfelei egyben partnerei is.

Jó példa erre együttműködésünk a **Tinkkel**, amelynek révén az ügyfelek egyszerűbben láthatják át pénzügyi adataikat és ügyleteiket. A vállalkozások pedig a digitális és biztonságos működéshez szükséges eszközök szélesebb és testreszabottabb köréhez férhetnek hozzá, legyen szó akár fizetések indításáról, bankszámlakivonatok és számlák egyeztetéséről vagy alternatív finanszírozás eléréséről.

Célunk a partnereink **fizetési folyamatokkal kapcsolatos összes igényének teljesítése**, piaci sikereikhez értéket szállítani az értéklánc különböző pontjain. Ha ők új szolgáltatástípusokkal jelennek meg a piacon, a mi dolgunk, hogy ehhez illeszkedően az általunk kínált szolgáltatások körét bővítsük.

A **Visa Fintech Fast Track** programja eddig 93 európai fintech vállalatnak segített elérni célját, hogy jobb termékeket és szolgáltatásokat nyújtson ügyfeleinek, köztük számos új fizetési megoldást. Fintech partnereink közé tartozik a GoHenry, a Jaja, a Lunar Bank és a Revolut.

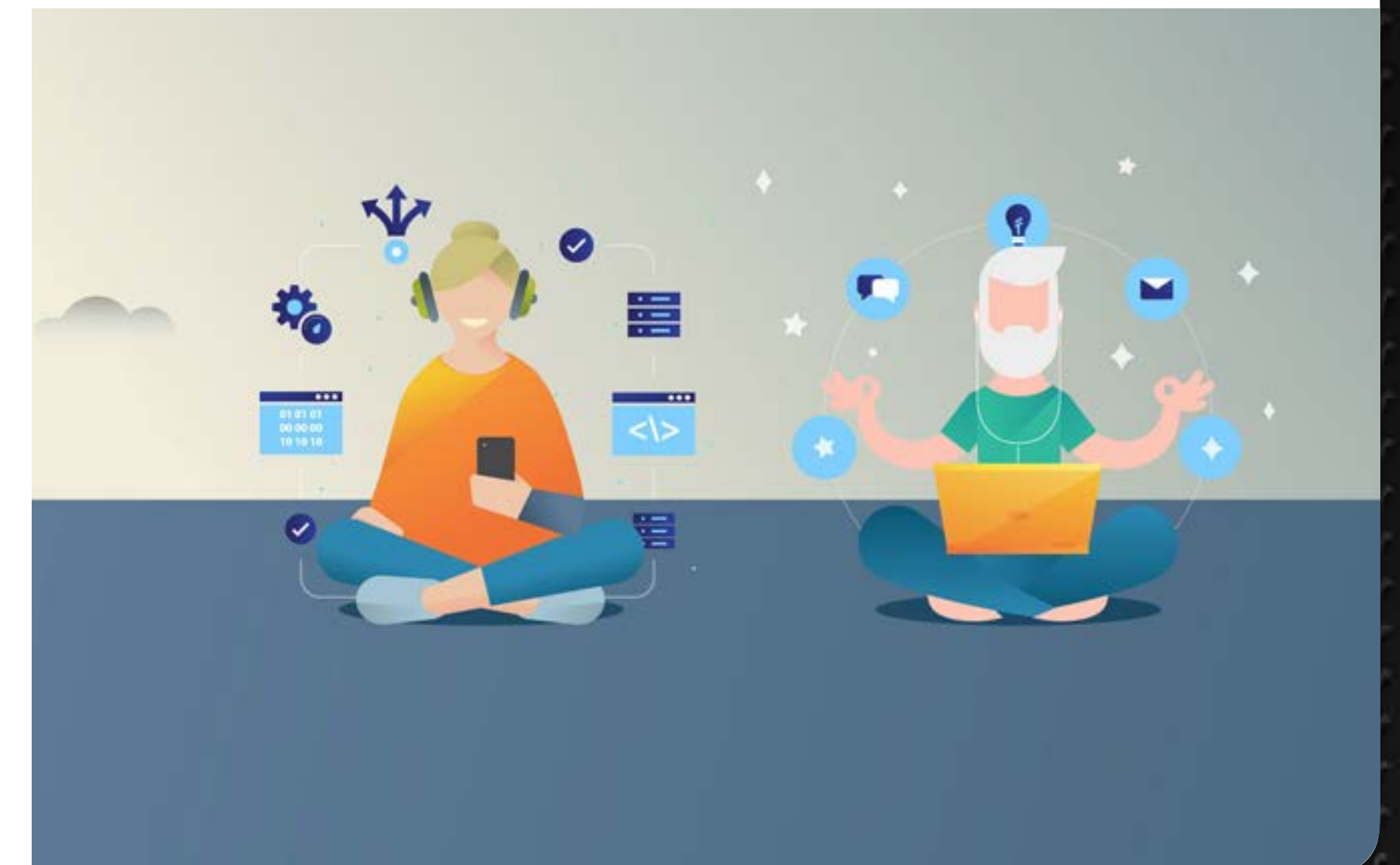
Magyarországon a Visa a **Salarify** céggel alakított ki együttműködést, amelynek során Európában a **bérfizetések** területén egyedülállónak mondható alkalmazás elterjedését támogattuk.

Az **új digitális pénzügyi megoldások** jelentősen felgyorsították a pénzmozgást világszerte, viszont a bérfizetés nem követte a megváltozott fogyasztói szokásokat, pedig az azonnali kiszolgálás igénye ezen a téren is felmerült. A bérek un. feldarabolása és a kifizetések gyakoribbá tétele ugyanakkor pozitívan befolyásolja a megtakarítási képességet, és elkerülhető általa a hónap eleji túlfogyasztásos időszak.

A Salarify platform lehetővé teszi, hogy a munkavállalók az applikáción belüli egyetlen kattintással Visa prepaid kártyájuk segítségével bármikor hozzáférhessenek a már ledolgozott, de még ki nem fizetett bérükhöz.

Visa Fintech Fast Track:

Web: <https://partner.visa.com/site/programs/fintech-program.html>



Magyarország **20** legígéretesebb fintech cége



Jendruszák Bence
SEON, COO, társalapító

Fotó: FinTechShow 2017

1. CÉLCSOPORT

- ▶ A 20 legígéretesebb magyar fintech cég közé azok kerültek be, amelyek üzleti eredménye jelentősen nőtt és/vagy **az éves értékesítés nettó árbevétele elérte, vagy meghaladta a 100 millió forintot** a vizsgált időszak (2017-2021) legalább egy pénzügyi évében. Ezek a cégek jellemzően már a **növekedési fázisban** vannak.
- ▶ A vizsgált cégek közé tartoztak azok, amelyek
 - ▶ digitális pénzügyi technológiák fejlesztésével foglalkoznak, saját szellemi termékkel rendelkeznek, és nem viszonteladói nemzetközi megoldásoknak, és/vagy
 - ▶ digitális pénzügyi technológiákra épülő, végfelhasználókat célzó szolgáltatások nyújtásával foglalkoznak, és/vagy
 - ▶ pénzügyi termékek, szolgáltatások közvetítésével foglalkoznak újfajta megközelítésben, amelyben meghatározó szerepe van a digitális pénzügyi technológiáknak.
 - ▶ Az értékesítés nettó árbevételeinek meghatározó része az előbbiekből származik.
 - ▶ Magyarországon lettek bejegyezve és nem nemzetközi cégek magyarországi leányvállalatai, fióktelepei.
 - ▶ Az elmúlt 10 évben alakultak.*

- ▶ A TEÁOR nem tartalmaz fintech kategóriát, és a fintech jellemzően nem felügyelt cég, így az MNB-nél sem kerülnek nyilvántartásba. Az előbbieket miatt jellemzően a végzett tevékenységek alapján határoztuk meg, melyek a fintech cégek.
- ▶ A FinTech Group Kft. 2016 óta építi Magyarország fintech adatbázisát, amelyben közel 100 cég szerepel. Az elemzés során elsődlegesen ezt az adatbázist használtuk.

2. ADATOK FORRÁSA

- ▶ Az üzleti eredményesség vizsgálata során az **Igazságügyi Minisztérium (IM) Céginformációs Szolgálatát** vettük igénybe. Az értékesítés nettó árbevétele, az adózott eredmény és a foglalkoztatottak létszáma adatok az IM számára beküldött **Mérleg és Eredménybeszámolókból** származnak.
- ▶ A **foglalkoztatottak létszáma** gyakran eltér attól, amit a cégek a sajtóban, a weboldalukon közölnek. Ennek oka többek között, hogy a cégek a munkaerő egy részét nem veszik állományba, hanem, **megbízási és/vagy vállalkozói szerződéssel foglalkoztatják**. Ez a gyakorlat várhatóan változni fog a KATA módosítása miatt. Továbbá a kapcsolt vállalkozásokban, például a **nemzetközi leánycégben** foglalkoztatottak létszáma sem jelenik meg a hazai beszámolóiban.

- ▶ A **befektetett tőke** vizsgálata során elsősorban a **Crunchbase** adatbázisát használtuk. Emellett szekunder kutatás segítségével - a sajtóban, a kockázati-tőkebefektetők oldalán, valamint közhiteles céginformációs adatok alapján - pontosítottuk a befektetett tőkére vonatkozó adatokat.

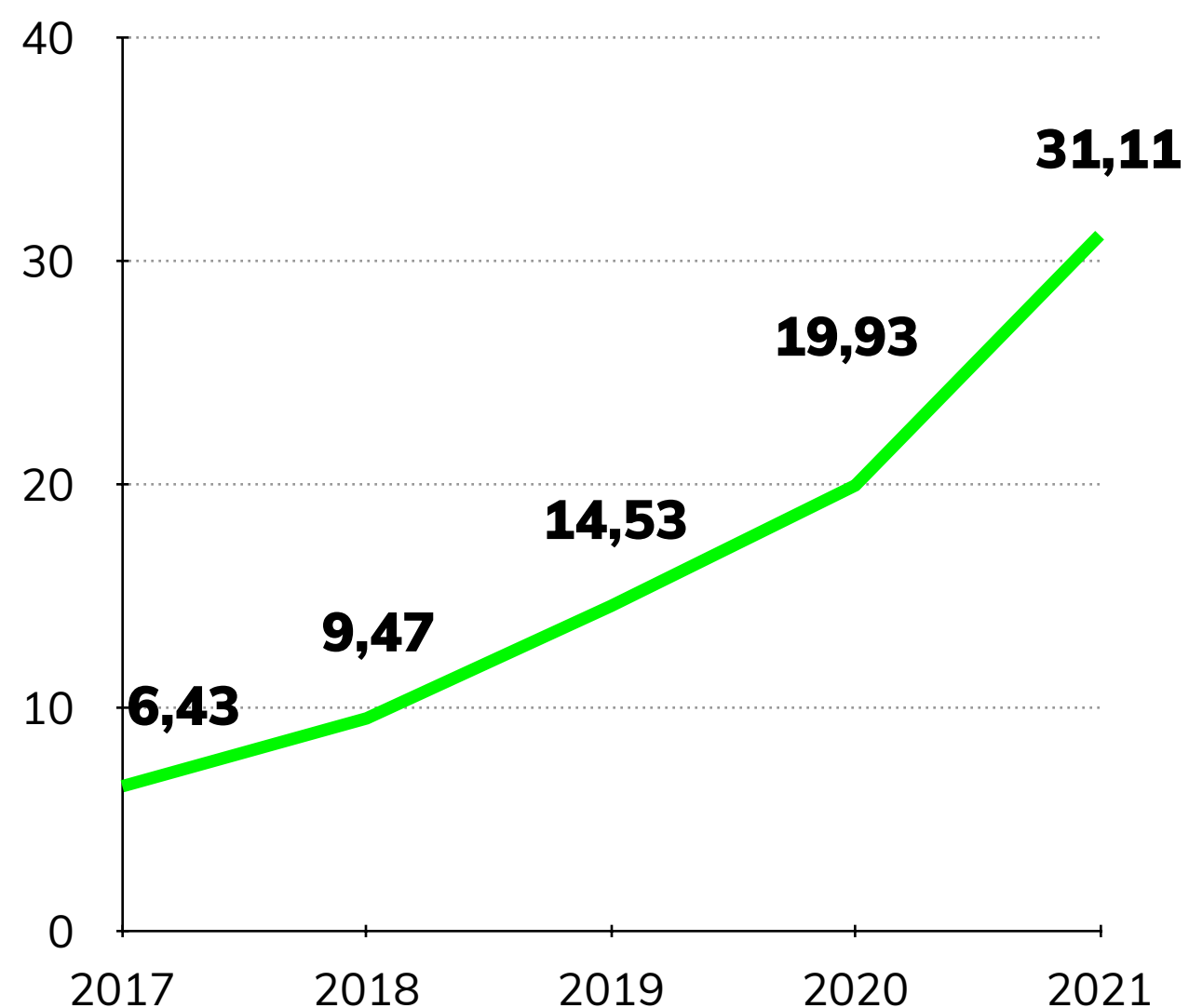
3. VALIDÁLÁS, EGYEZTETÉS

- ▶ Az elkészült összeállítást **elküldtük a fintech cégeknek egyeztetésre, véglegesítésre**.
- ▶ A fintech cégek számára biztosítottuk a lehetőséget, hogy a **foglalkoztatottak létszáma vonatkozóan** külön adatokat adjanak meg.

*A 20-30 éves múlttal rendelkező hazai megoldásszállítók, IT fejlesztők nem képezték az elemzés részét.

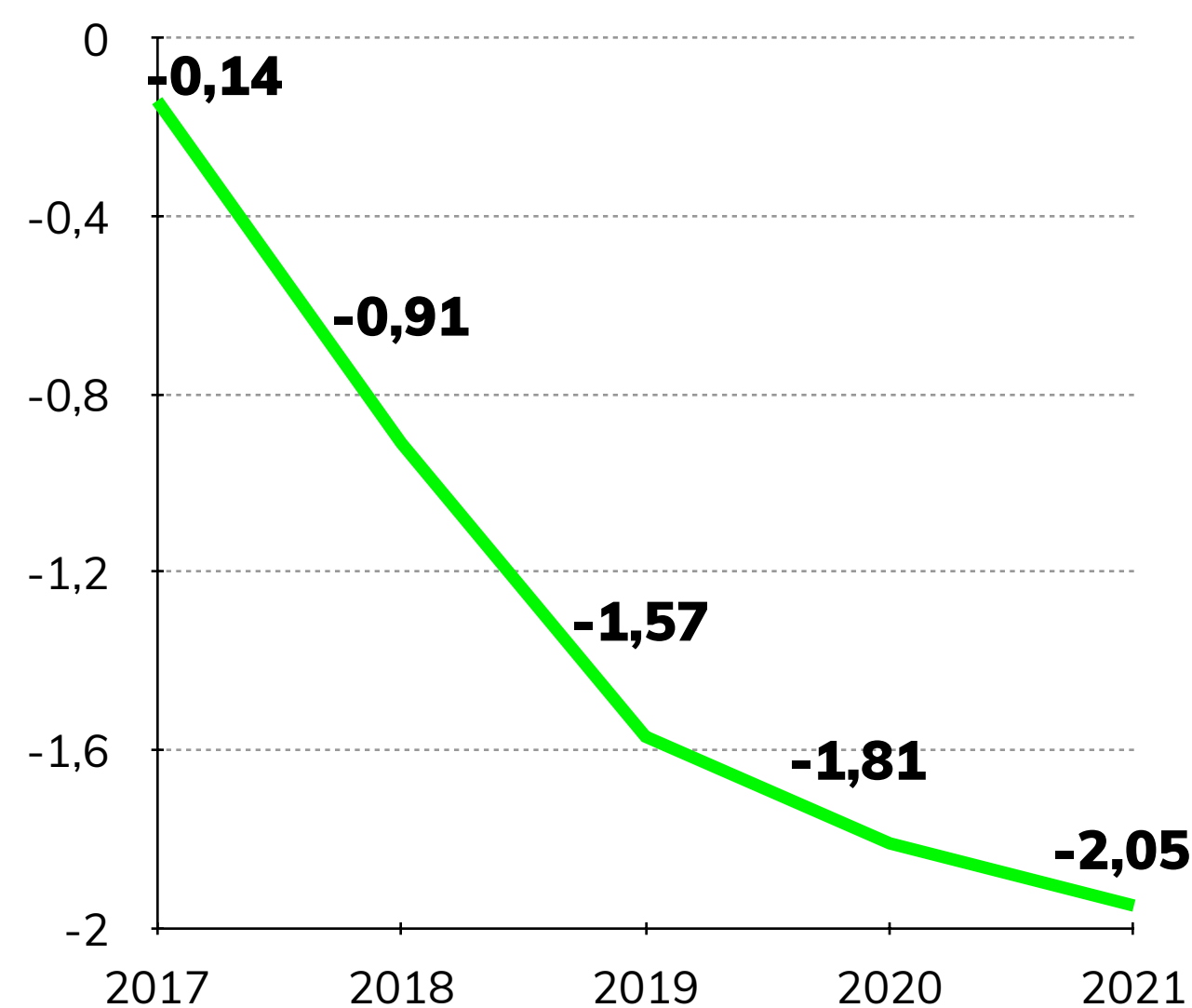
A 20 legígéretesebb fintech cég összesített üzleti számai az éves beszámolók alapján*

Értékesítés nettó árbevétele
(milliárd Ft)



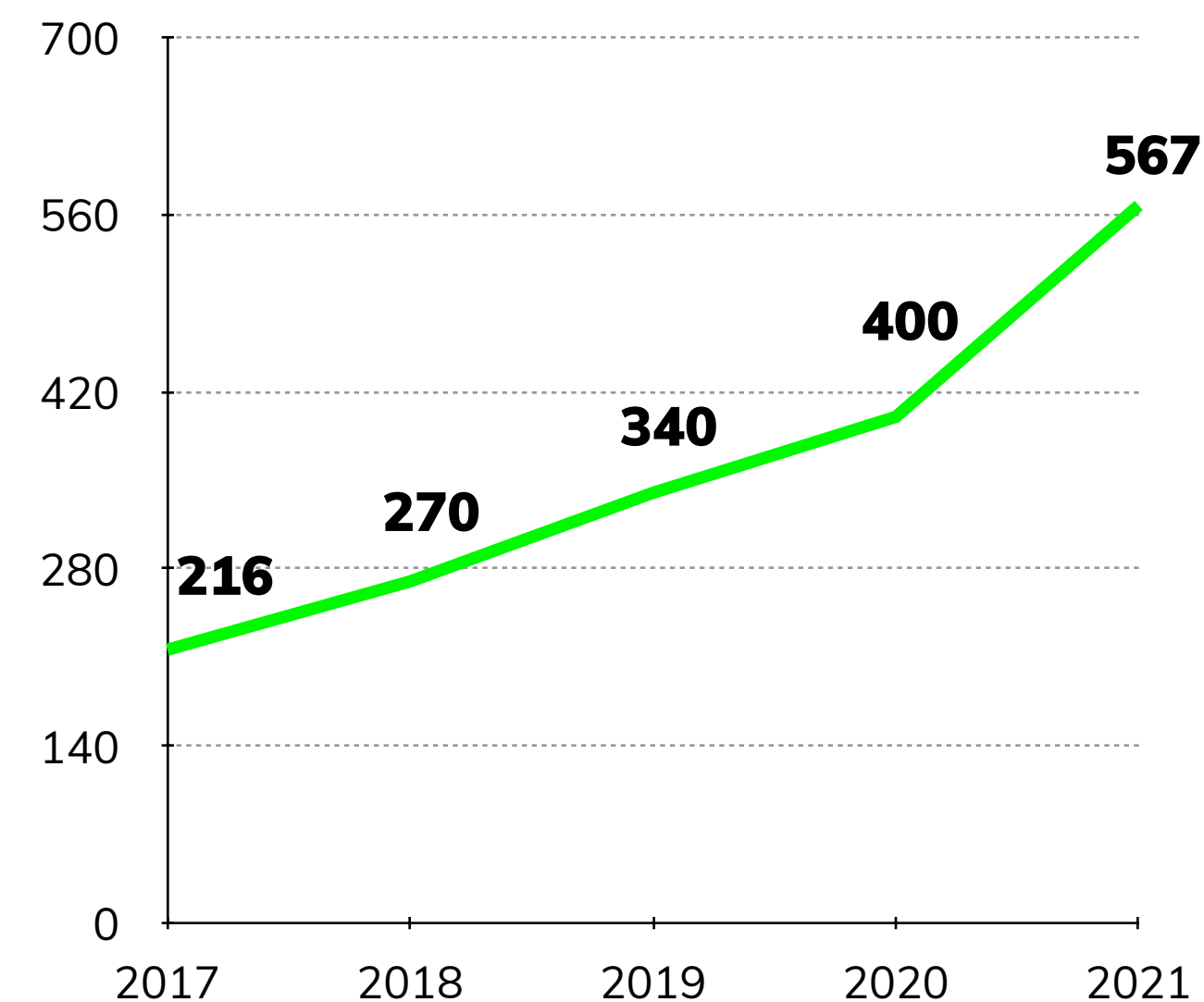
— a 20 cég összesített adata [n=20]

Adózott eredmény
(milliárd Ft)



— a 20 cég összesített adata [n=20]

Üzleti évben átlagosan foglalkoztatottak száma
(fő)



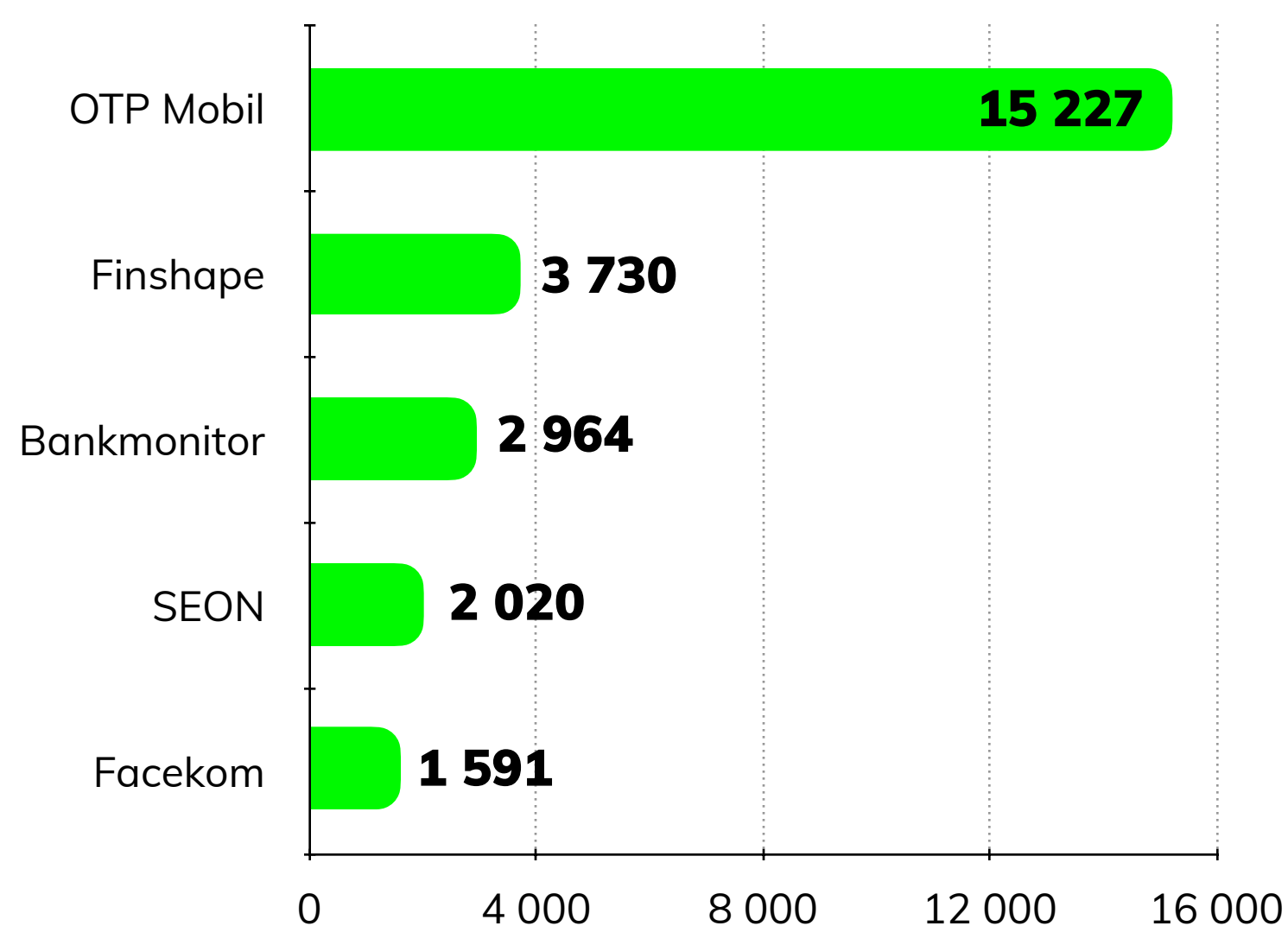
— a 20 cég összesített adata [n=20]

*Az Igazságügyi Minisztérium Céginformációs Szolgálatához leadott beszámolók

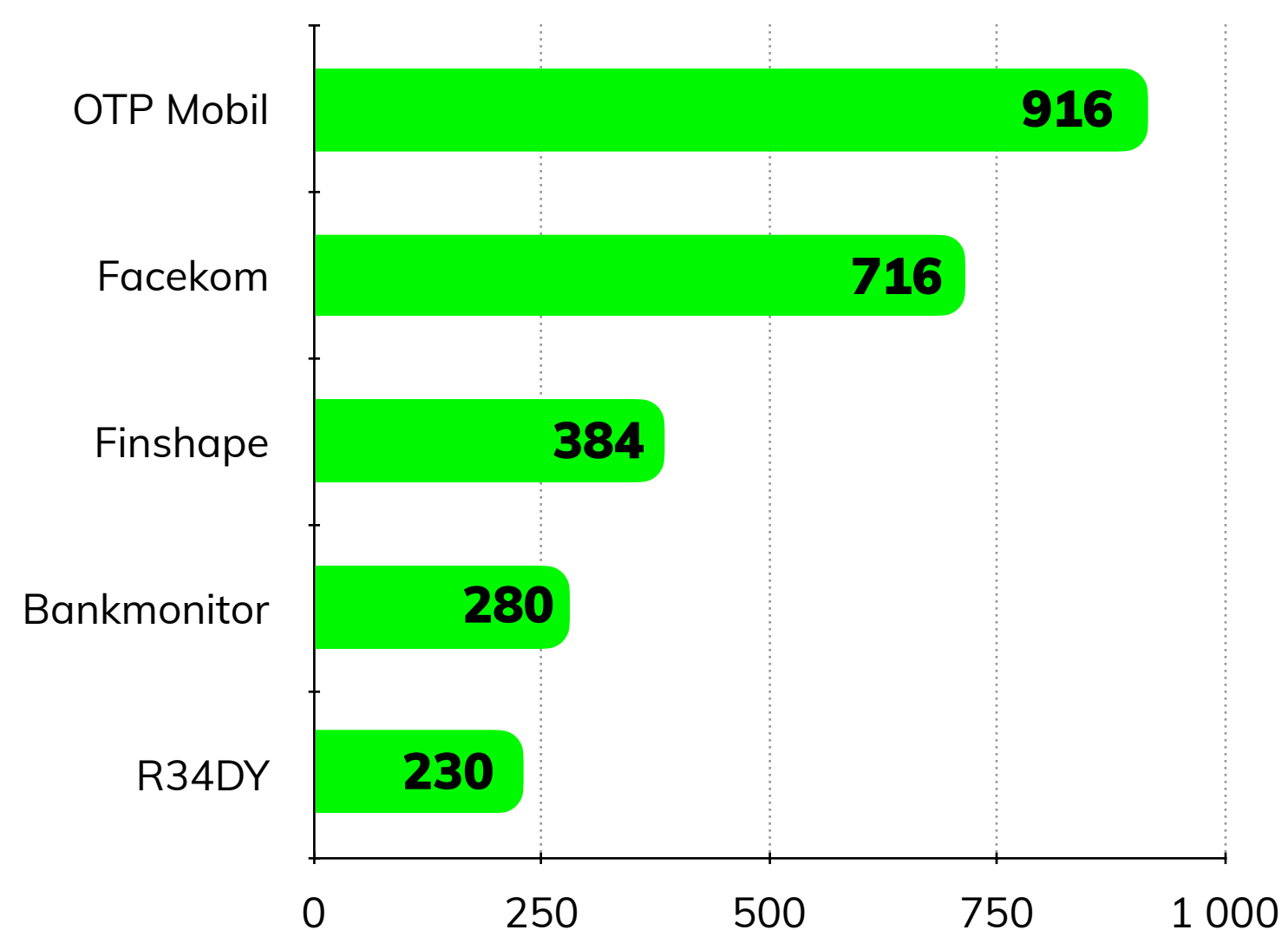
A legígéretesebb fintech cégek rangsora (TOP5)

Árbevétel, adózott eredmény, foglalkoztatottak létszáma

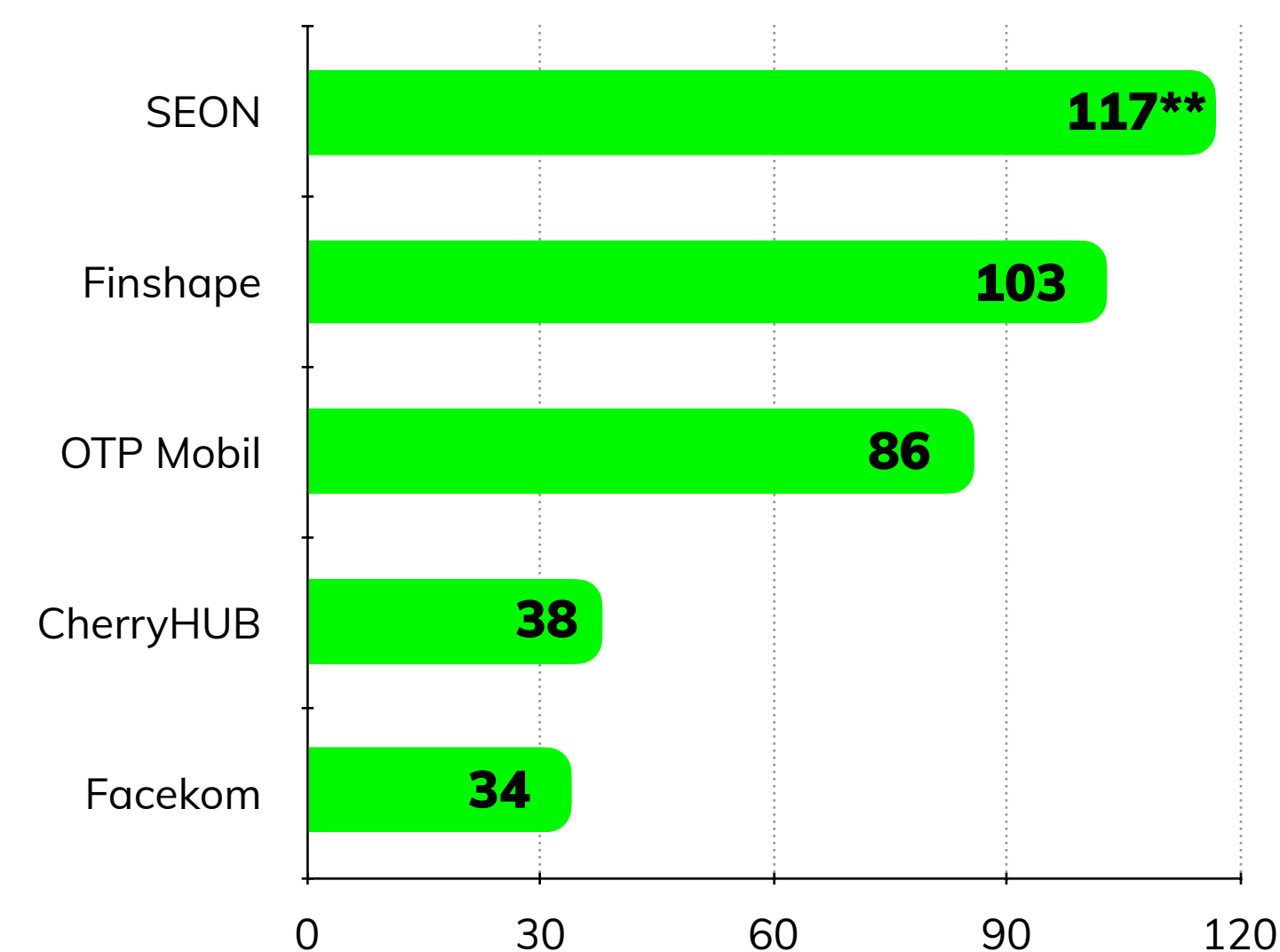
Rangsor a 2021. évi árbevétel alapján
(millió Ft)*



Rangsor a 2021. évi adózott eredmény alapján
(millió Ft)*



Rangsor a 2021. évi foglalkoztatottak létszáma alapján (fő)*



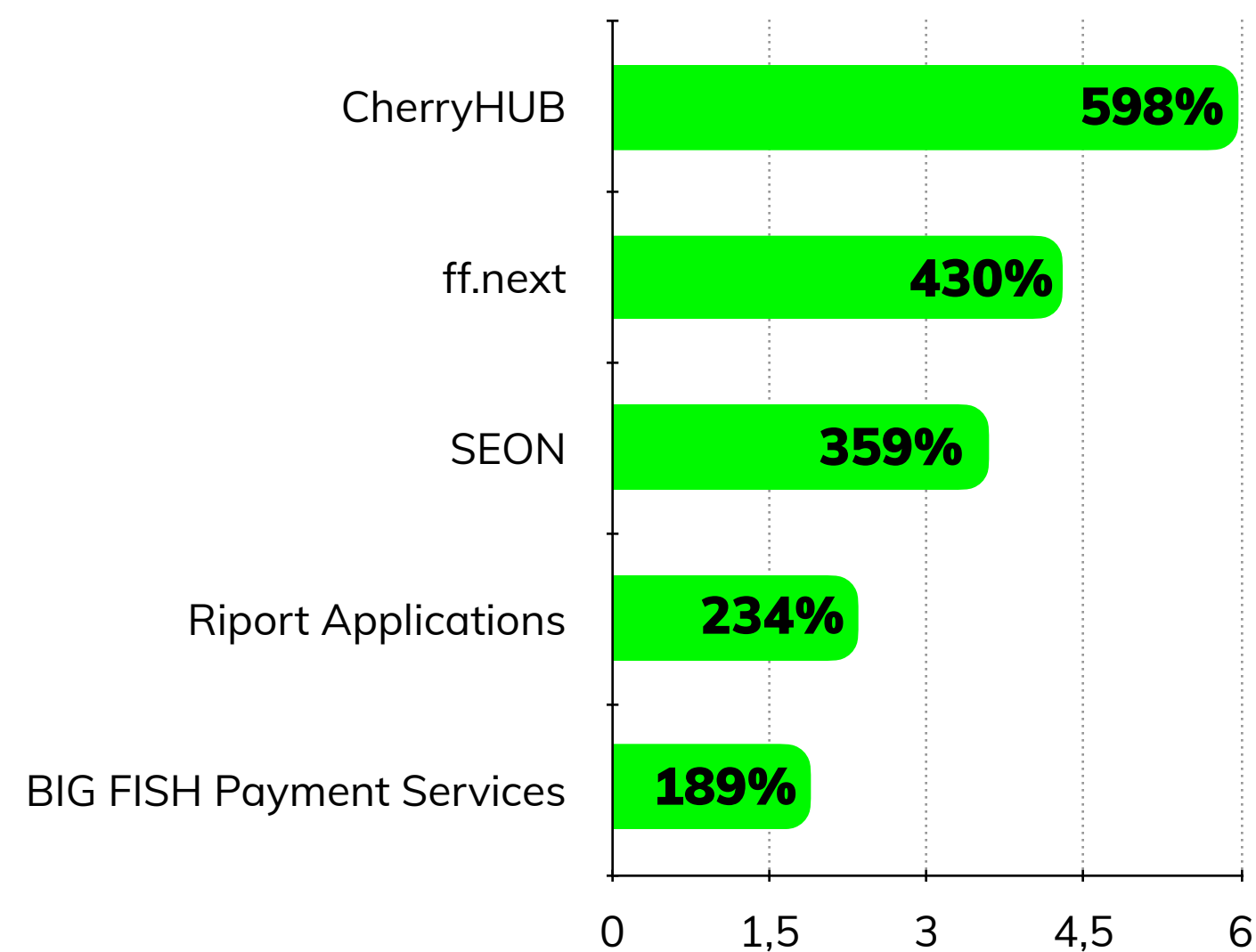
*Az Igazságügyi Minisztérium (IM) Céginformációs Szolgálatához leadott beszámolók

** Az adatot a SEON Technologies Kft. adta meg, mivel a 2021. évi beszámolójuk még nem szerepelt az IM oldalán

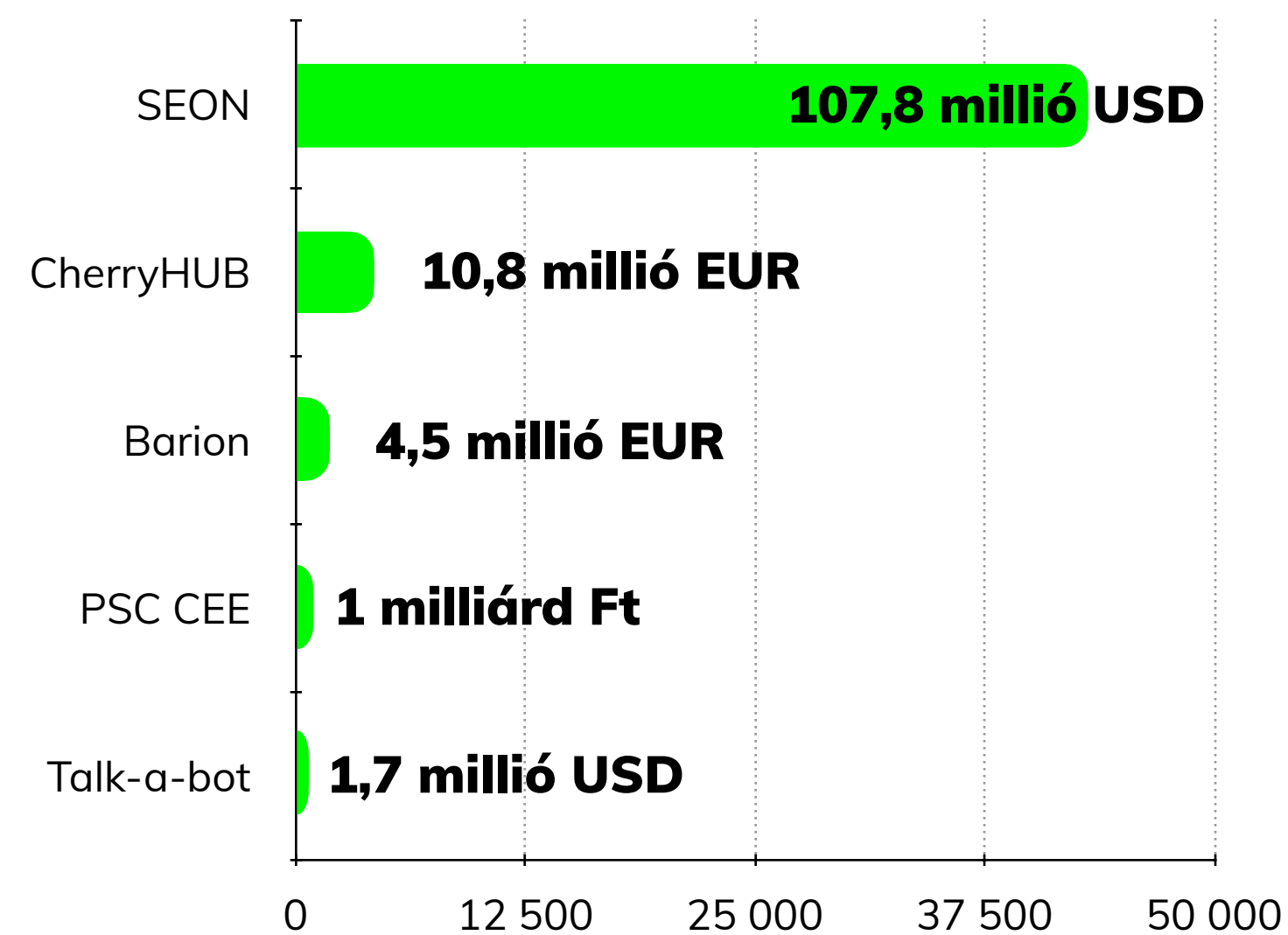
A legígéretesebb fintech cégek rangsora (TOP5)

Növekedés, bevont kockázati tőke

Az árbevétel éves átlagos növekedési üteme 2019-2021 között (%-ban)*



A publikus adatok alapján a legtöbb kockázati tőkét bevont társaságok

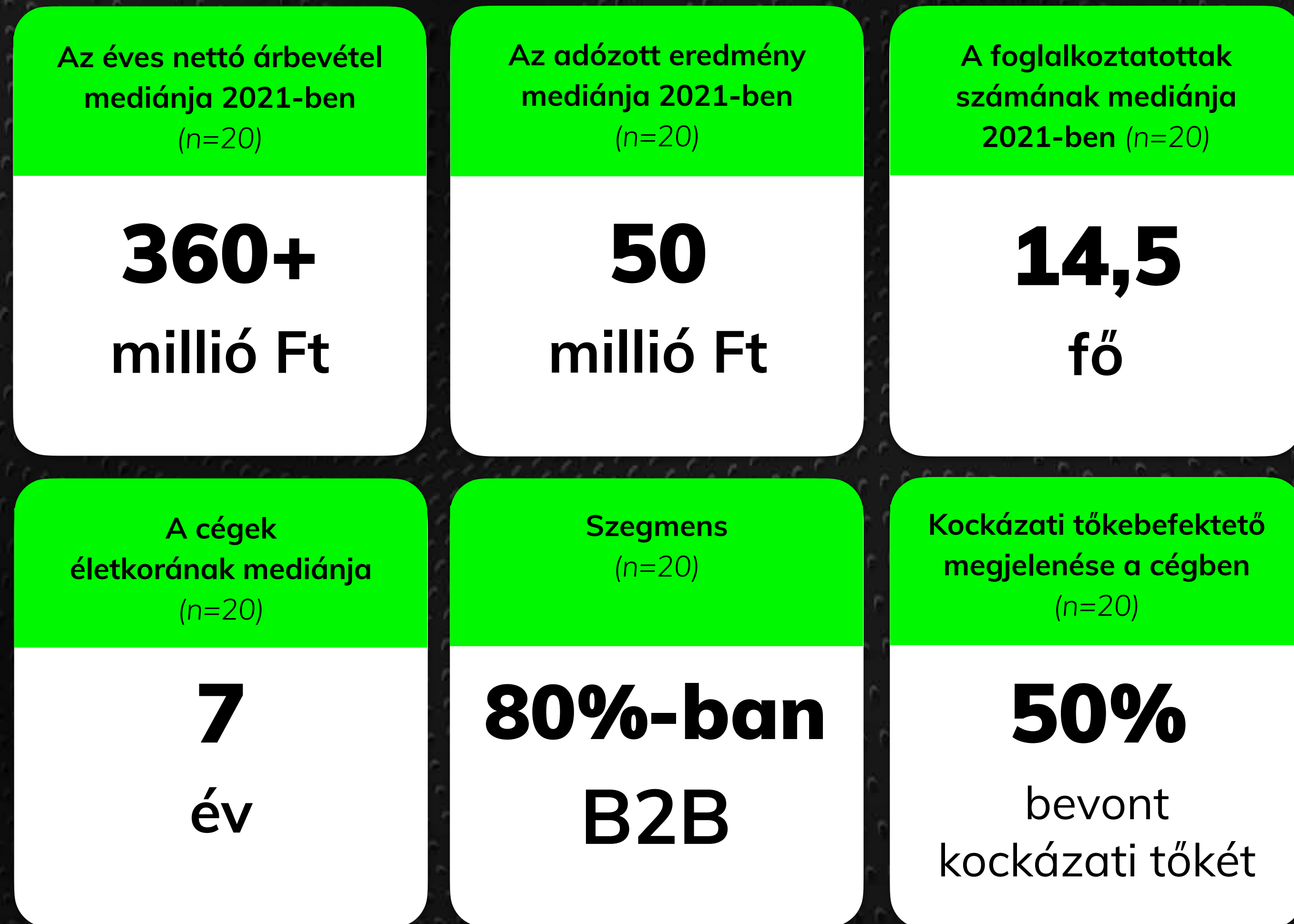


A legmagasabb cégértékkel rendelkező hazai fintech cég a Crunchbase értékelése alapján

SEON
Cégérték:
500+
millió USD

*Az Igazságügyi Minisztérium Céginformációs Szolgálatához leadott beszámolók alapján

A 20 legígéretesebb fintech cég karakterisztikája *(medián alapján)**



*Az átlagtól való szignifikáns eltérés (magas szórás) miatt a mediánt vettük alapul



Lemák Gábor

Összegzés

A legígéretesebb, növekedési fázisban lévő, Magyarországon alapított, magyar tulajdonú, saját szellemi termékkel rendelkező, 2010 után alapított fintech cégek jellemzően:

- ▶ 7 évesek,
- ▶ 10-ből 8-an üzleti ügyfeleket, a B2B szegmenst szolgálják ki,
- ▶ 2021-ben átlagosan 14,5 munkavállalót foglalkoztattak munkaszerződéssel,
- ▶ 360 millió forint árbevétel mellett 50 millió forint adózott eredményt értek el.
- ▶ Az árbevétel és a foglalkoztatottak létszáma alapján jellemzően kisvállalkozásnak számítanak.



Benyó Péter
ügyvezető

01



OTP MOBIL KFT.

SIMPLE, SIMPLEPAY,
SIMPLEBUSINESS

alapítás éve: **2013**
otpmobil.hu

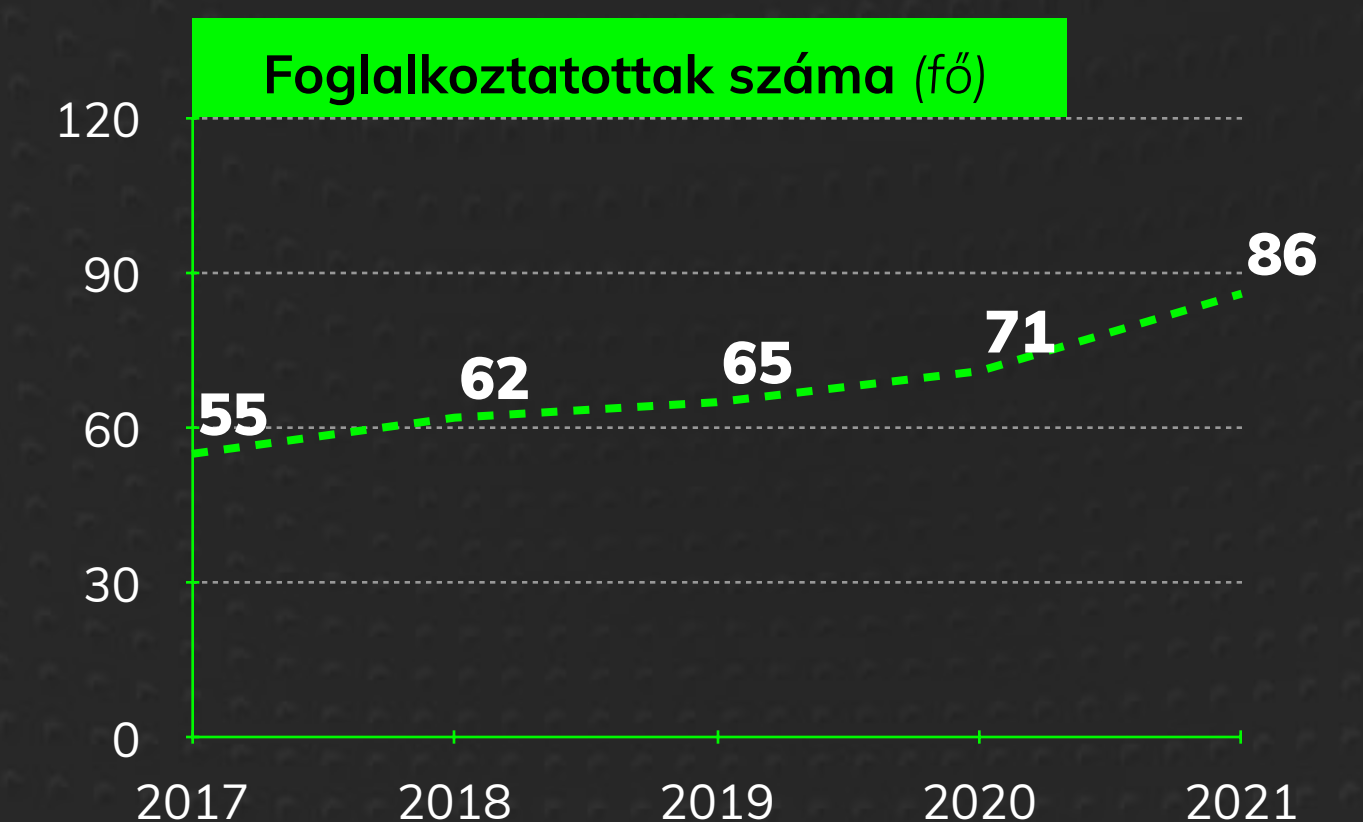
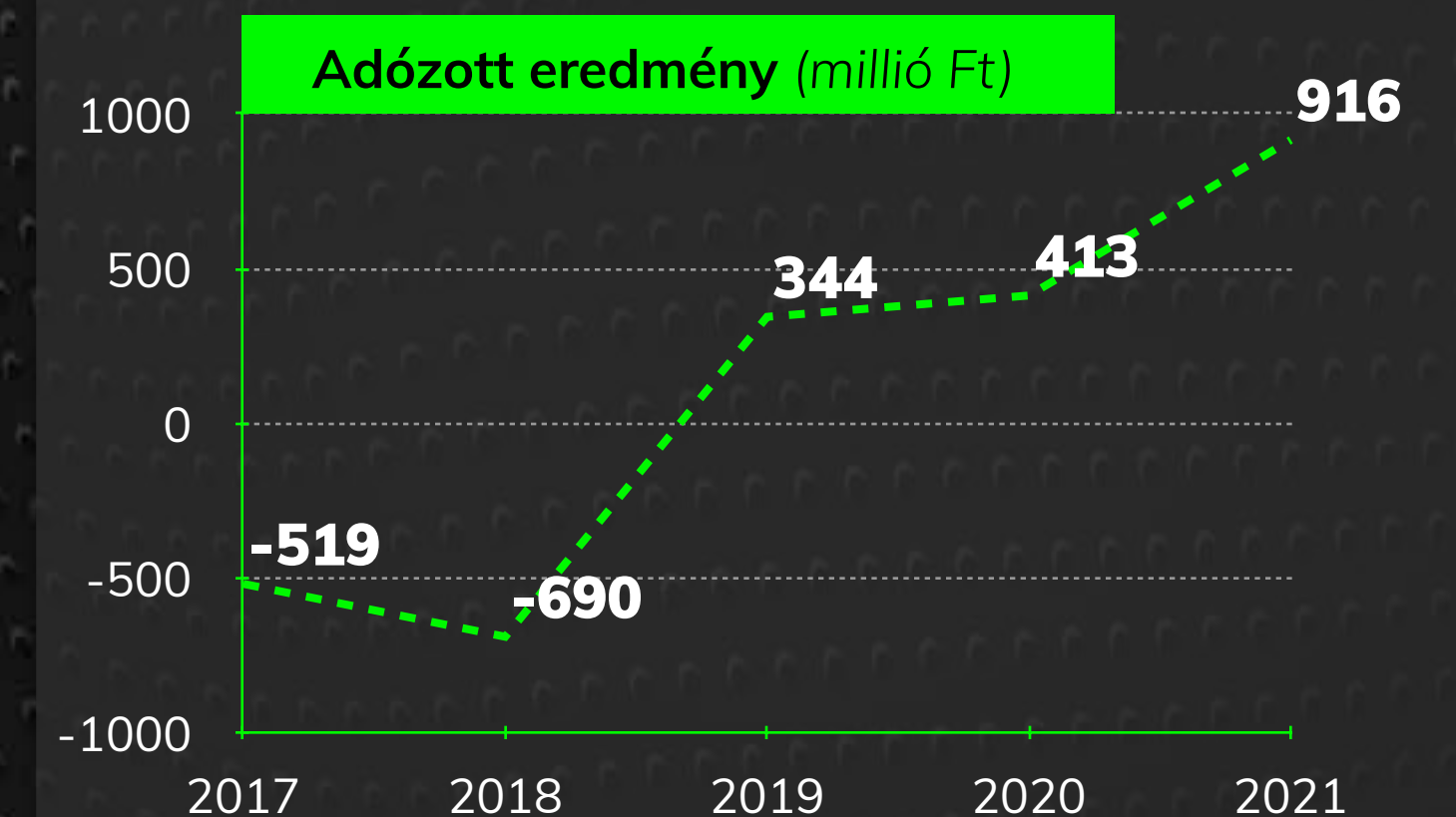
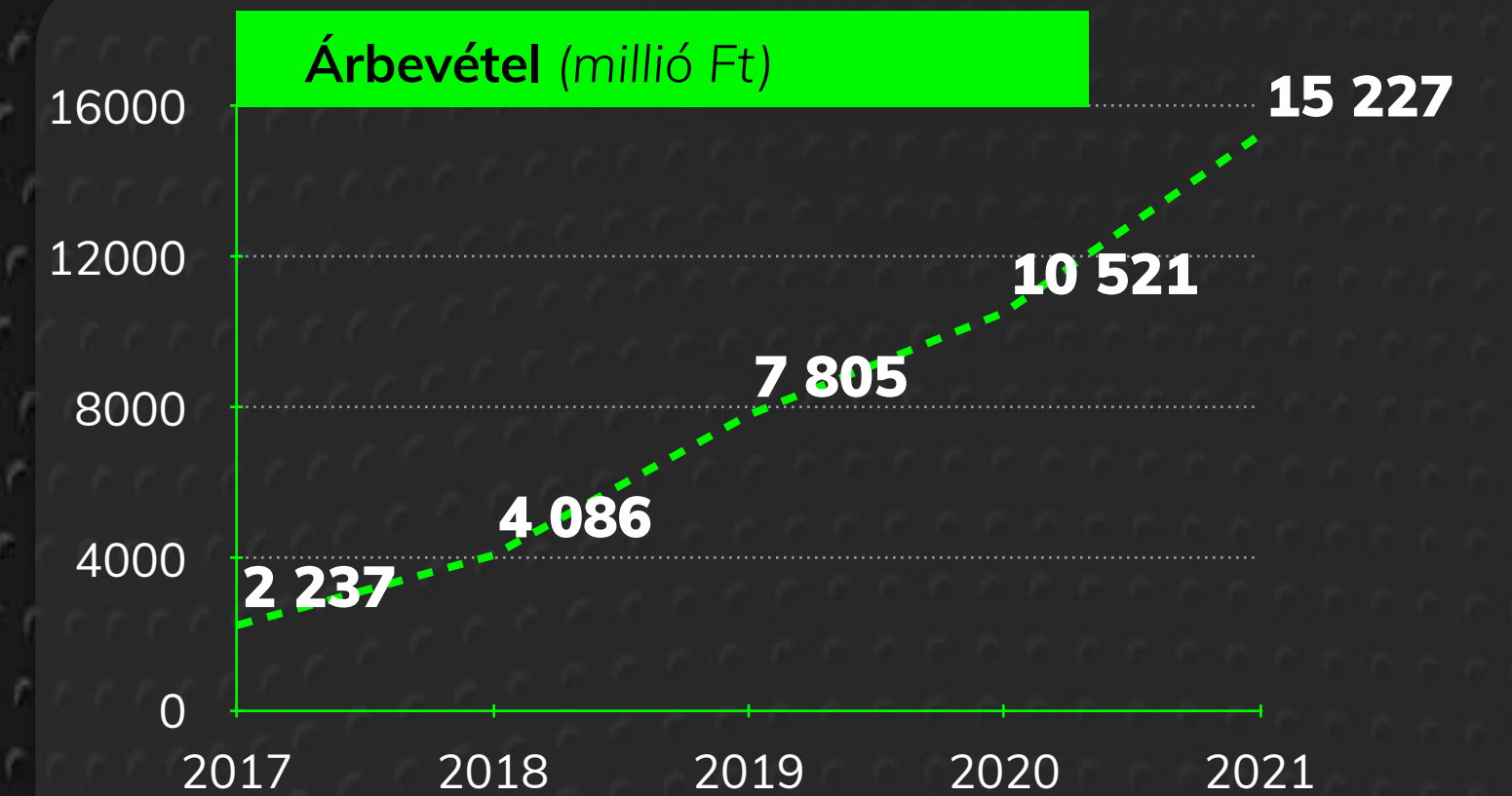
A cég rövid **bemutatója:**

Az OTP Mobil missziója az innovatív, online cashless payment és okoseszköz-alapú vásárlási megoldások népszerűsítése és intenzív használatának ösztönzése.

Három szolgáltatása a Simple alkalmazás, a SimplePay online fizetési megoldás és a SimpleBusiness applikáció. A Simple megoldások mára már több mint 2 millió felhasználó mindennapjait teszik egyszerűbbé.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **nem nyilvános**
- ▶ Kiemelt ügyfelek: **Vodafone, Magyar Telekom, Allianz Hungária, E.ON, MediaMarkt, Szerencsejáték Zrt., Díjnet Zrt., Nemzeti Útdíjfizetési Szolgáltató Zrt.**
- ▶ Kereskedők száma: **14 000+**
- ▶ Elfogadóhelyek száma: **18 000+**





dr. Al-Absi Gábor Seif

Digitalizáció

a végtelenbe és tovább

Az idén bemutatott SoftPOS megoldáshoz hasonló, a piac igényeire reflektáló megoldások fejlesztése szerepel az OTP Mobil jövőbeli tervei között. A SimpleBusiness alkalmazásnak hála a cég megvetette a lábát a fizikai kártyaelfogadás területén is, így segítve az elektronikus fizetési megoldások terjedését.

Az elmúlt 12 hónapban milyen eredményeket értetek el?

Abban a szerencsés helyzetben vagyunk, hogy elmondhatjuk, az elmúlt évben **minden területen növekedtünk**. 2021-ben 73 millió tranzakció valósult meg a SimplePay rendszerén keresztül, 2022 első fél évében pedig már 41 millió tranzakció. Így bátran kijelenthetjük, hogy az online fizetési megoldás népszerűsége nemcsak töretlen, de **ugrásszerűen is növekszik**.

A Simple alkalmazásnak ma **több mint 2 millió felhasználója** van, az aktív userek száma pedig 2022 első félévében 15 százalékkal növekedett 2021 azonos időszakához képest. A **partnereink** számát tekintve is folyamatos a növekedés, számuk 2022. júniusával bezárólag már meghaladta a 20 ezret.

A következő 1-2 évre milyen célokat tűztetek ki magatok elé?

Céljaink között szerepel többek között a meglévő szolgáltatásaink fejlesztése, új funkciókkal történő bővítése. A SimpleBusiness alkalmazásban elérhető négy fizetési megoldás mellett **az érintéses fizetési funkció egy ötödik lehetőség**, amely során egy bankkártya vagy NFC alapú okoseszköz segítségével valósulnak meg a tranzakciók POS-terminál beszerzése, telepítése nélkül.

SoftPOS új fizetési megoldás egyik fontos előnye, hogy lehetővé teszi a PIN-kód kezelését, így többek között a 15 ezer forintot meghaladó tranzakciók kifizetése is megoldott a használatával.



A hasonló megoldások széleskörű terjesztése, felhasználói oldalról pedig az edukáció, a bizalomnövelés mindenféleképpen a rövidtávú terveink között szerepel.

Melyik az a 3 technológia szerinted, amelyeknek a következő 5 évben meghatározó szerepe lesz a termék-/szolgáltatásfejlesztésben?

A termék- és szolgáltatásfejlesztésben a következő években meghatározó szerepe lesz a **készpénzmentességnek, az érintéses fizetésnek**, hiszen egyre inkább ez áll a fejlesztések középpontjában is.

A technológiák tekintetében, amiben nagy ugrás várható, az a **SoftPOS terminálok jelentős piaci térnyerése**, illetve az átutalásos fizetések NFC-s technológiai alapon való elterjedése.

Amit megemlítenék, az a **Web 3.0-ra épülő blokklánc megoldás**, ahol még megtörténhet a régóta várt áttörés, illetve a **különböző AI/ML rendszerek előretörése**, ehhez kapcsolódóan pedig a természetes nyelvfeldolgozás

Egy biztos, hogy **ez a digitalizáció évtizede**, így minden újonnan megjelenő technológiára érdemes lehet figyelni, hiszen azok, akik időben belépnek, jelentős versenyelőnyre tehetnek szert.

Az előbb megnevezett technológiák hasznosulását a pénzügyi szolgáltatók, szolgáltatások mely területein látod, illetve a nap végén a végfelhasználók mit érzékelhetnek majd az adott technológia hasznosulásából?

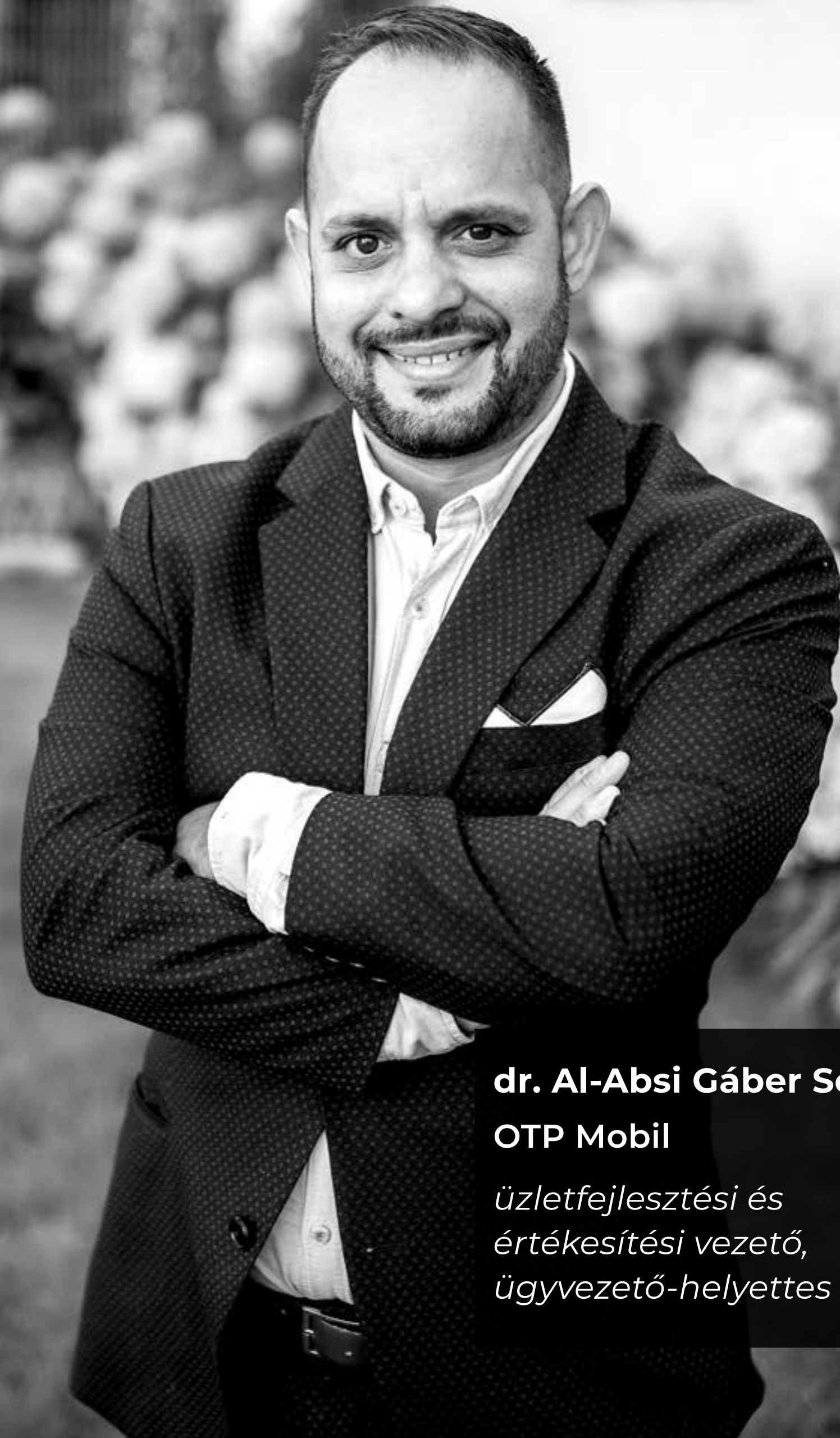
Az érintéses fizetési megoldás például mind a szolgáltató, mind a felhasználó számára **meggyorsítja és megkönnyíti a fizetés folyamatát**. Egyszerűbbé teszi az életüket, valamint felgyorsítja az ügyintézését is, ha nem kell a készpénzzel bajlódniuk.

Az olyan új megoldások, mint a **SoftPOS fizetési funkció**, lehetőséget teremtenek arra, hogy alacsonyabb beruházási költséggel tudjanak digitalizálni a kereskedők. Ezáltal szélesebb körben tud elterjedni ez a megoldás.

A **nyelvfeldolgozás** tehermentesíti az ügyfélszolgálatot, a **tanulóalgoritmusok** segítségével pedig még inkább az ügyfelek, vásárlók egyedi igényeihez **megfelelő ajánlatokat tudunk eljuttatni**.

További információk:

Web: simplebusiness.hu



dr. Al-Absi Gáber Seif
OTP Mobil

üzletfejlesztési és értékesítési vezető, ügyvezető-helyettes



Nyíri József
társ-vezérigazgató

02 finshape | formerly .BSC and WUP

Finshape

korábban W.UP

alapítás éve: **2014**
finshape.com

A cég rövid **bemutakozója:**

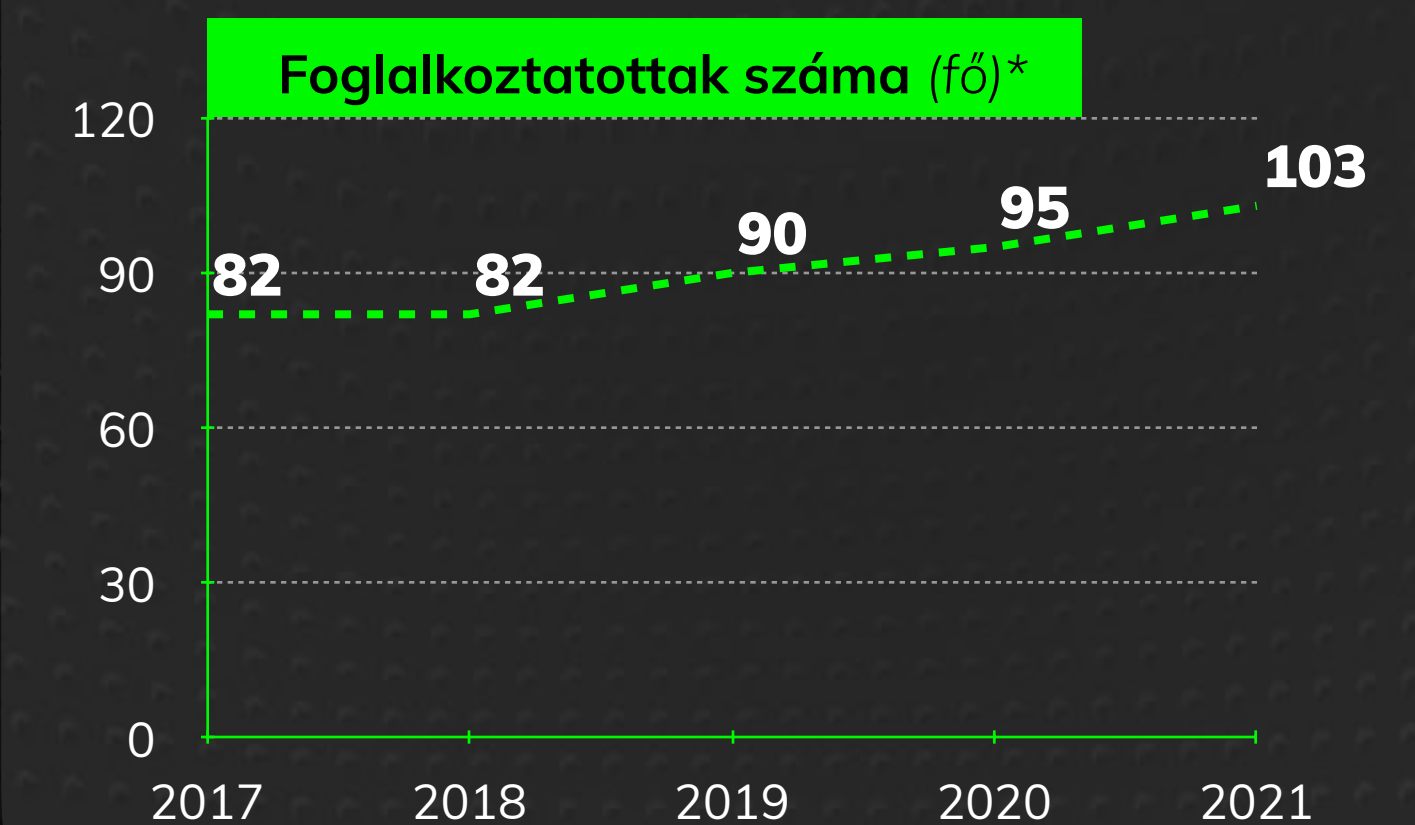
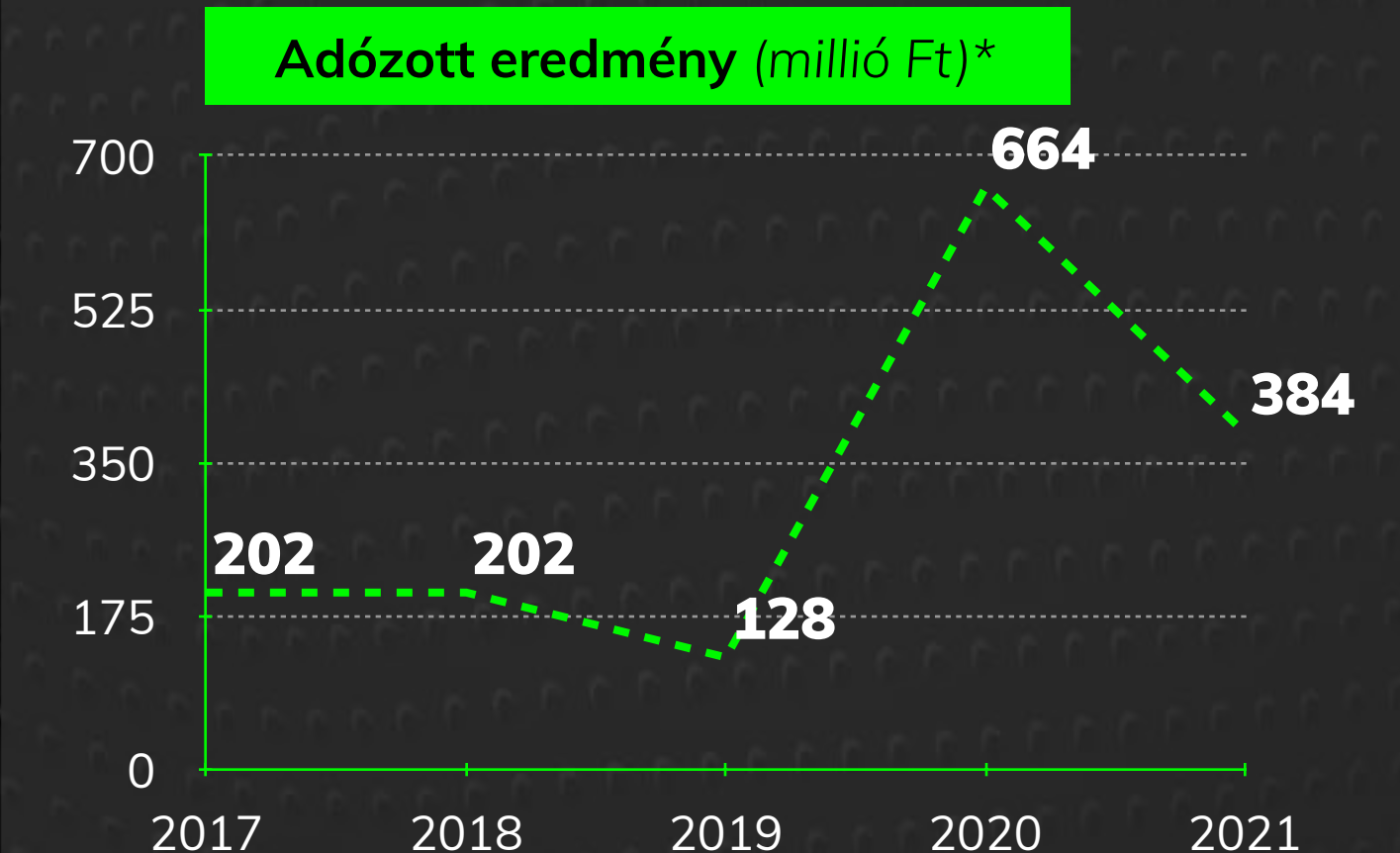
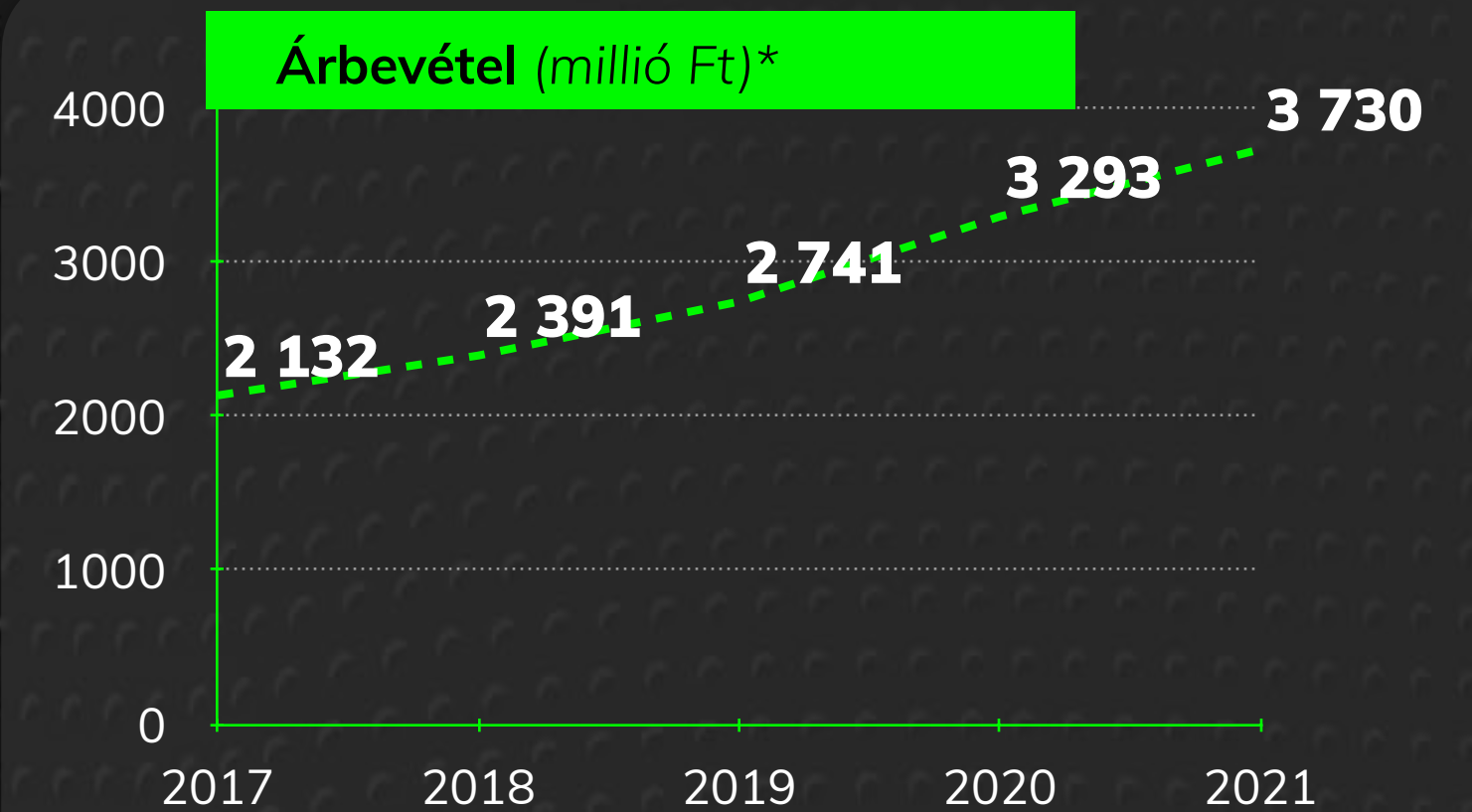
Hiszünk abban, hogy a pénzintézetek a zökkenőmentes, személyre szabott, adatvezérelt élményen keresztül jobb eredményeket érhetnek el.

A Finshape célja, hogy a banki adatvagyonból globálisan eladható szolgáltatásokat építsen és az adatvezérelt, személyre szabott digitális banki megoldások területén meghatározó globális szereplővé váljon.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **n.a.** (befektető: Portfolion)
- ▶ 2022 tavaszán egyesült a W.UP Kft. és a cseh székhelyű Banking Software Company (BSC), és Finshape néven új cégcsoportot hoztak létre.
- ▶ Kiemelt ügyfelek^{**}: **OTP Bank, Erste Bank, Raiffeisen Bank, UniCredit Bank, BNP Paribas, Citi, Societe Generale**
- ▶ Ügyfelek száma^{**}: **100+**
- ▶ Nemzetközi jelenlét^{**}: **25 ország**

^{**}az egyesülés eredményeként



*W.UP Kft.



Sándorfi Balázs
alapító-ügyvezető

03 Bankmonitor

BANKMONITOR

BANKMONITOR KFT.

BANKMONITOR PARTNER KFT.

BANKMONITOR SZOLGÁLTATÓ KFT.

alapítás éve: **2011, 2013, 2014**

bankmonitor.hu

A cég rövid **bemutatója:**

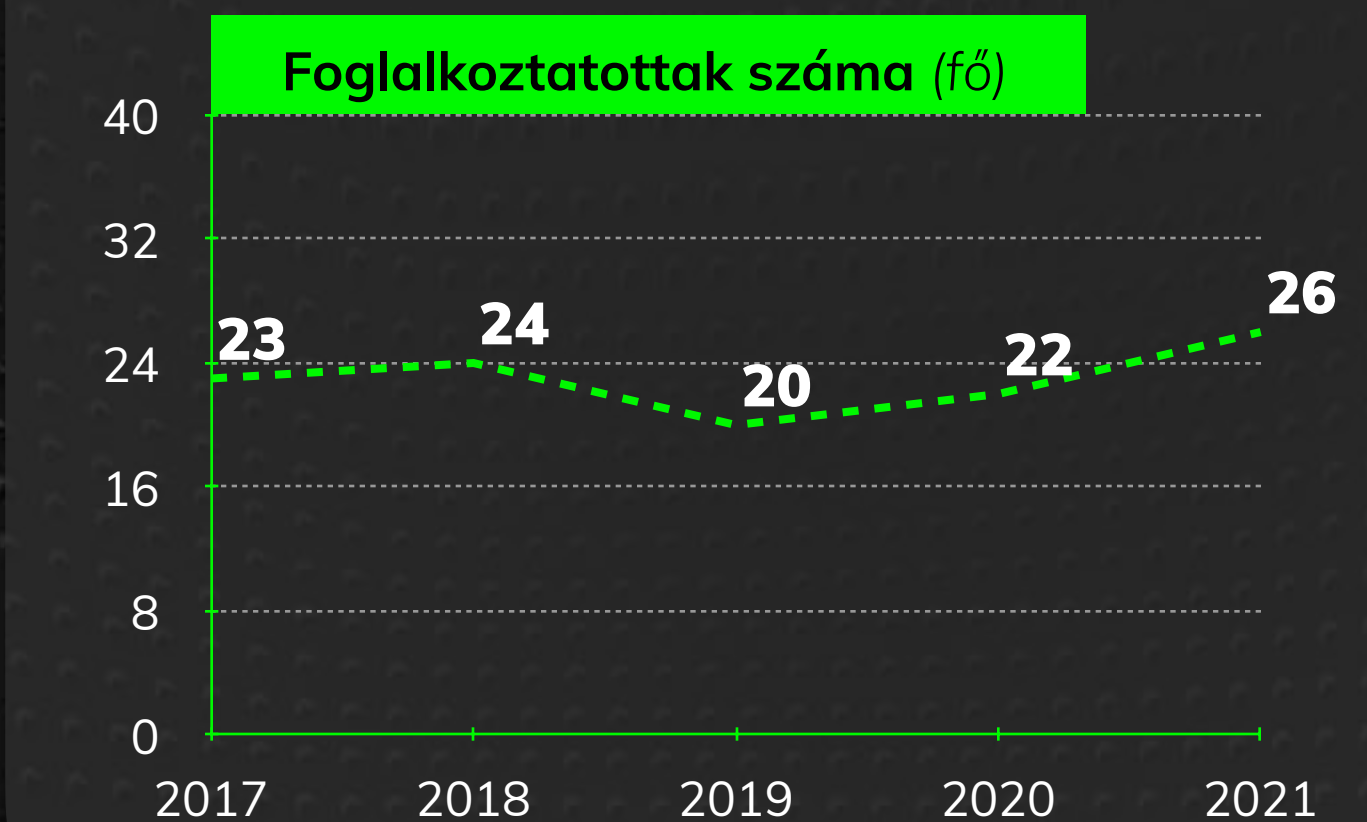
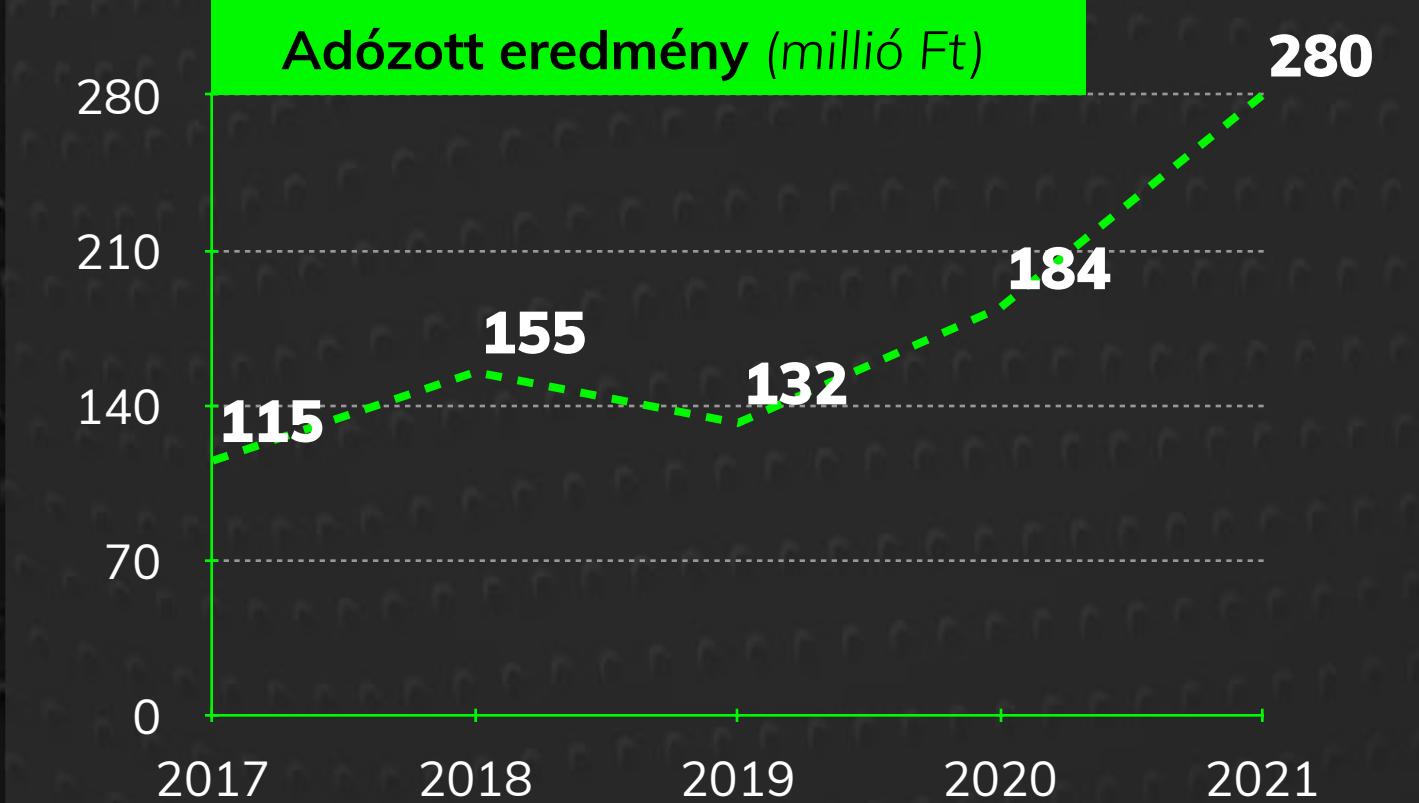
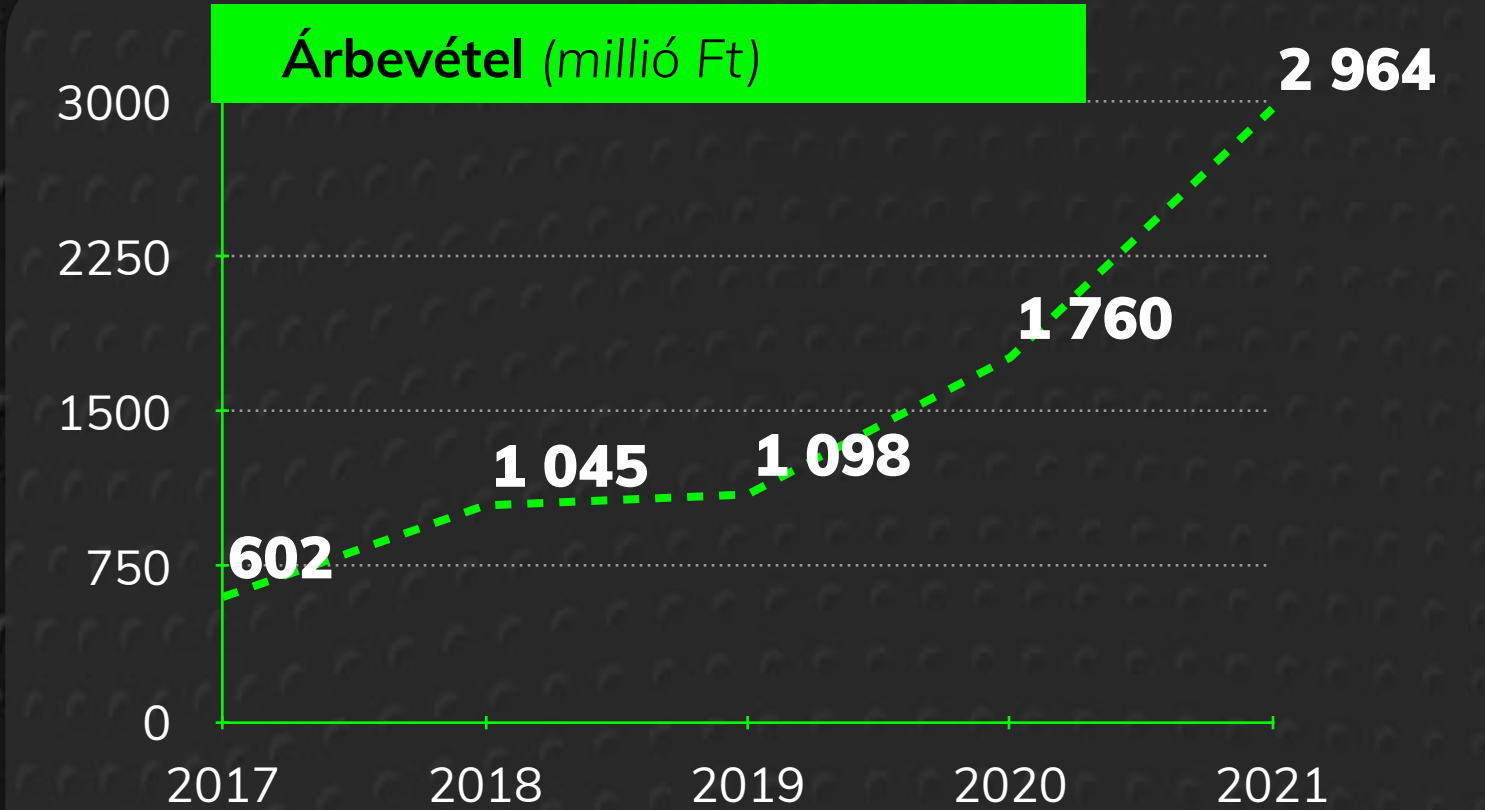
A Bankmonitor Kft. 2011-ben banki termékeket összehasonlító oldalként indult, mára pedig Magyarország első számú szereplőjévé nőtte ki magát a pénzügyi közvetítői szegmensben.

Saját fejlesztésű kalkulátoruk segítségével online felületükön keresztül több mint 30 bank és pénzügyi szolgáltató több ezer termékét lehet összevetni néhány kattintással.

Felületükön online lehet ajánlatot kérni többek között jelzáloghitelre, személyi kölcsönre, babaváró hitelre, vagy bankszámlanyitásra.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **nem nyilvános**
- ▶ Az összehasonlító felületen elérhető bankok és pénzügyi szolgáltatók száma: **30+**
- ▶ A havi látogatók száma: **350 ezer**
- ▶ A Bankmonitor segítségével pénzügyi megoldást választók száma: **50+ ezer**
- ▶ A Hiventures tőkefinanszírozási programja keretében az alapító-tulajdonosok 2021-ben kivásárolták a korábbi befektetőket és növelték saját részesedésüket.





Jendruszák Bence
társalapító

Kádár Tamás
társalapító

04  SEON

SEON TECHNOLOGIES KFT.

alapítás éve: **2017**
seon.io

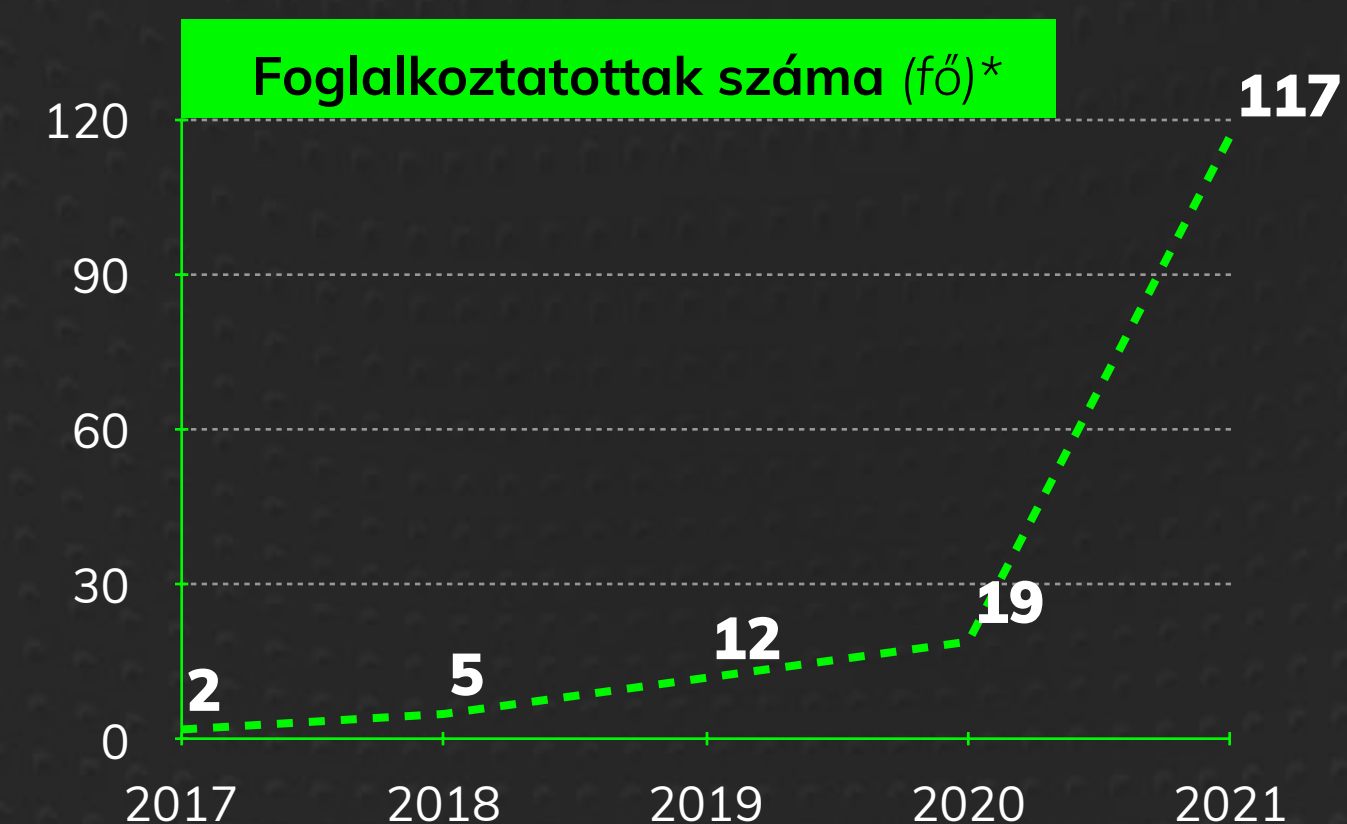
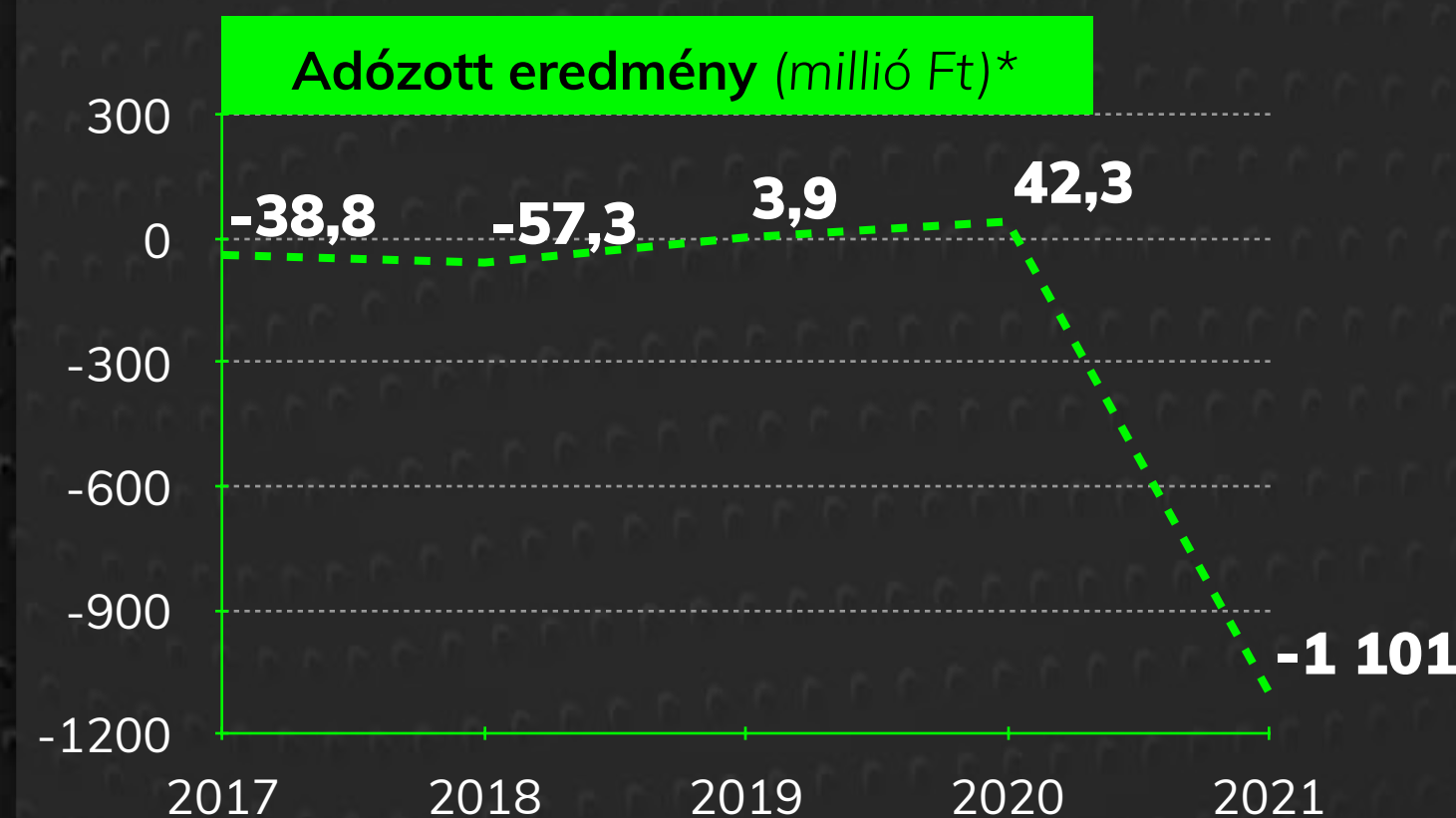
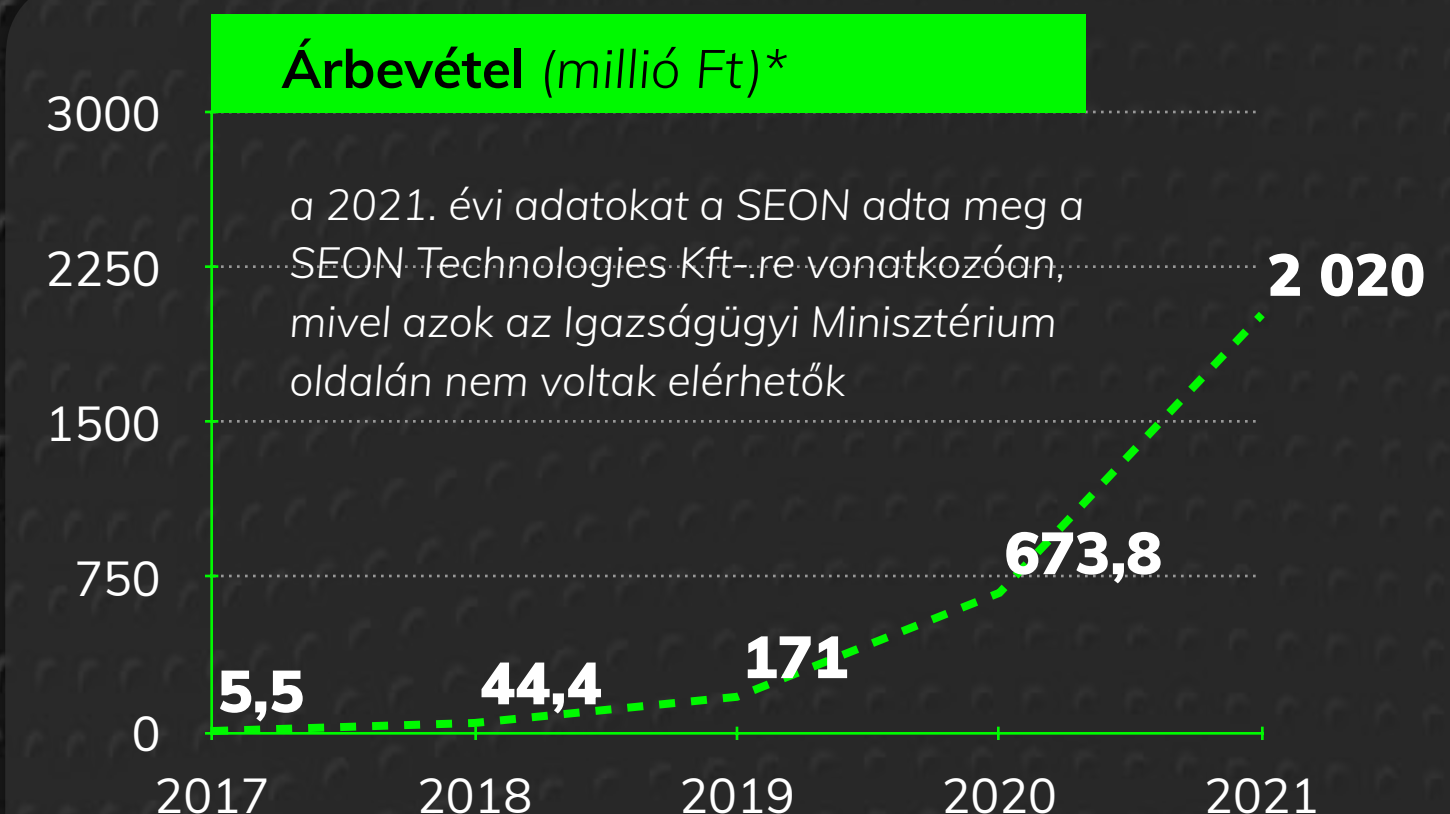
A cég rövid **bemutatója:**

A SEON-nál arra törekszünk, hogy segítsünk az online vállalkozásoknak csökkenteni a csalással kapcsolatos költségeket, időt és kihívásokat.

A globális pénzügyi intézményektől a kis e-kereskedelmi startupokig leegyszerűsítjük a csaláskezelést, hogy partnereink a lényegre összpontosíthassanak: cégük növekedésére és bővítésére.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **107,8 millió USD**
- ▶ Referenciák között: **Air France, Revolut, Afterpay, Grab, KLM**
- ▶ 2019-ben megnyerték az európai **Lendit konferencia** startup díját
- ▶ Nemzetközi jelenlét: irodát nyitottak **Észak-Amerikában, Londonban és Jakartában**
- ▶ 2021. novemberében csatlakozott a **150. alkalmazott** a csapathoz



* az adatok a SEON Technologies Kft.-re vonatkoznak



Horváth Gergely

Hogyan válassz szolgáltatót az online ügyfélátvilágítás bevezetéséhez?

Néhány jótanács, hogy ne tűnjenek el az ügyfeleid az éterben

Egyszerűnek tűnik, de sajnos elszúrni sem olyan nehéz. Az online ügyfélátvilágítás bevezetése a gondos tervezés ellenére is könnyen félresiklik, ha a rendszer kiválasztásánál mellényúlunk. Hogyan válasszuk ki azt a platformot, amelyen nem téved el vagy morzsolódik le a hitelfelvételre készülő ügyfél? Íme a 6 legfontosabb szempont, amit a projekt elindítása előtt érdemes átgondolni.

Ha nem akarsz lemorzsolódást, kérdezd meg, meddig fog tartani

Az ügyfélazonosítás az online konverziós út része. Ha a hitelfelvételre készülő ügyfélnek nincs türelme harmadszor is nekirugaszkodni a videóhívásnak, mert a rendszer túl sokat csuklóztatja, gyorsan elbukhat a tranzakció.

Egy digitális azonosításra használt szoftvernek egy dolgot kell tudnia, de azt nagyon: a jogszabályok által előírt módon, a lehető leggyorsabban végigvezetni az ügyfelet a kötelező gyakorlaton.

Minden azonosítás más és más, de nem lehetetlen belőni azt az időtartamot, amely fölött az ügyfélállomány lassan, de biztosan elkezd lemorzsolódni. Lakossági felméréseink és saját tapasztalataink alapján a közvetlen, azaz videóhívásos azonosításnál mi **7-8 perc környékén húzzuk meg ezt a határt**. Amikor megoldást keresel, érdemes feltenni a kérdést: hány percben fog megállni az azonosítás folyamata? Ha a fenténél nagyobb számot kapsz, az nem tartozik a biztató jelek közé.

Ne rendszert válassz, hanem partnert

Az ügyfél személyazonosságának megállapítása csupán egy szakasza a teljes online ügyfélútnak. Amíg egy szoftverbeszállító csupán rendszert ad, a szakmai fejlesztő partner a teljes ügyfélút feltérképezésével tervezi meg és alakítja ki a megoldást, amit a könnyen bejárható ügyfélút megkövetel.

Ideális partnered tehát nemcsak a videós, mobil szelfis vagy éppen e-személyis azonosítás szakértője, de komoly tapasztalatokat szerzett a **pénzügyi digital experience fejlesztésben** is. És természetesen rendelkezik az összes audittal, ami a rendszer üzemeltetéséhez szükséges.

Legyen könnyen integrálható

Az online azonosítás tehát nem csak úgy lóg a levegőben egy bolyhos felhőszolgáltatásba kapaszkodva, hanem szorosan kapcsolódik az online ügyfélút egyéb elemeihez. Ha egy teljes ügyfélszolgálati vagy értékesítési folyamat részeként tekintünk rá, alapvető kérdés, hogy **mennyire könnyen integrálható az ügyfélportálunkba**.

Azt is érdemes megvizsgálni, tud-e a platform csatlakozni a **bank telefonos kampányait bonyolító call center rendszerhez**. A pénzügyi termékek telefonos kiajánlását így akár ugyanabban a folyamatban követheti az ügyfél azonosítása és a szerződés azonnali megkötése.

A harmadik szempont, hogy a szoftver könnyen integrálható legyen a **banki applikációhoz**. Az ügyfelek ma már elvárják a neobanki színvonalon működő szolgáltatói appot, amelyet regisztráció előtt is le lehet tölteni. Ahhoz, hogy az érdeklődőkből ügyfelek legyenek, elengedhetetlen a mobil útba jól simuló azonosítási szolgáltatás.

Support nélkül soha

Ma már nevetségesen alacsony áron érhetőek el olyan külföldi azonosító szoftverek, amelyek, szolgáltató-magad alapon, a beüzemelésétől a működtetésig mindent a felhasználó cégre bíznak. A kedvező ár kedvezőtlen ára azonban, hogy **az ilyen rendszerekhez semmiféle emberi támogatás nem jár.**

Azaz ha leáll a gépezet, vagy felmerül egy gyors kérdés egy fontos funkcióval kapcsolatban, nincs telefonszám, amelyen azonnal szakértő segítséget kaphatunk. Ez pedig különösen kínos lehet, amikor éppen kétszáz ügyfél vár a sorára, hogy a hitelfelvételhez szükséges azonosításon túlessen. Elképzelhető, hogy a supportot elspóroló megoldás szállítója olcsóbb ajánlatot ad, de ez a végén biztosan többbe fog kerülni.

Inkább hazait, mint külföldit

A külföldi, *one fits for all* rendszerekkel van egy másik probléma is: a hazai szabályozási keretek között nem, vagy csak korlátozottan használhatók.

Míg az EU pénzmosás és terrorizmus elleni irányelvei a közösségben univerzálisnak mondhatók, itthon az MNB rendelkezései sajátos szabályozási kereteket állítanak fel. Így nem biztos, hogy a külföldön használható rendszerek a hazai ügyfél-átvilágítási folyamatokban is be tudják tölteni a funkciójukat.

Ha mégis ilyen megoldást választunk, számoljunk vele, hogy a rendszert csak tetemes fejlesztési költségek árán lehet itthon is használhatóvá tenni. Érdemes tehát olyan megoldást választani, amelyet **kifejezetten a magyar szabályozási környezetre szabva alakítottak ki.**

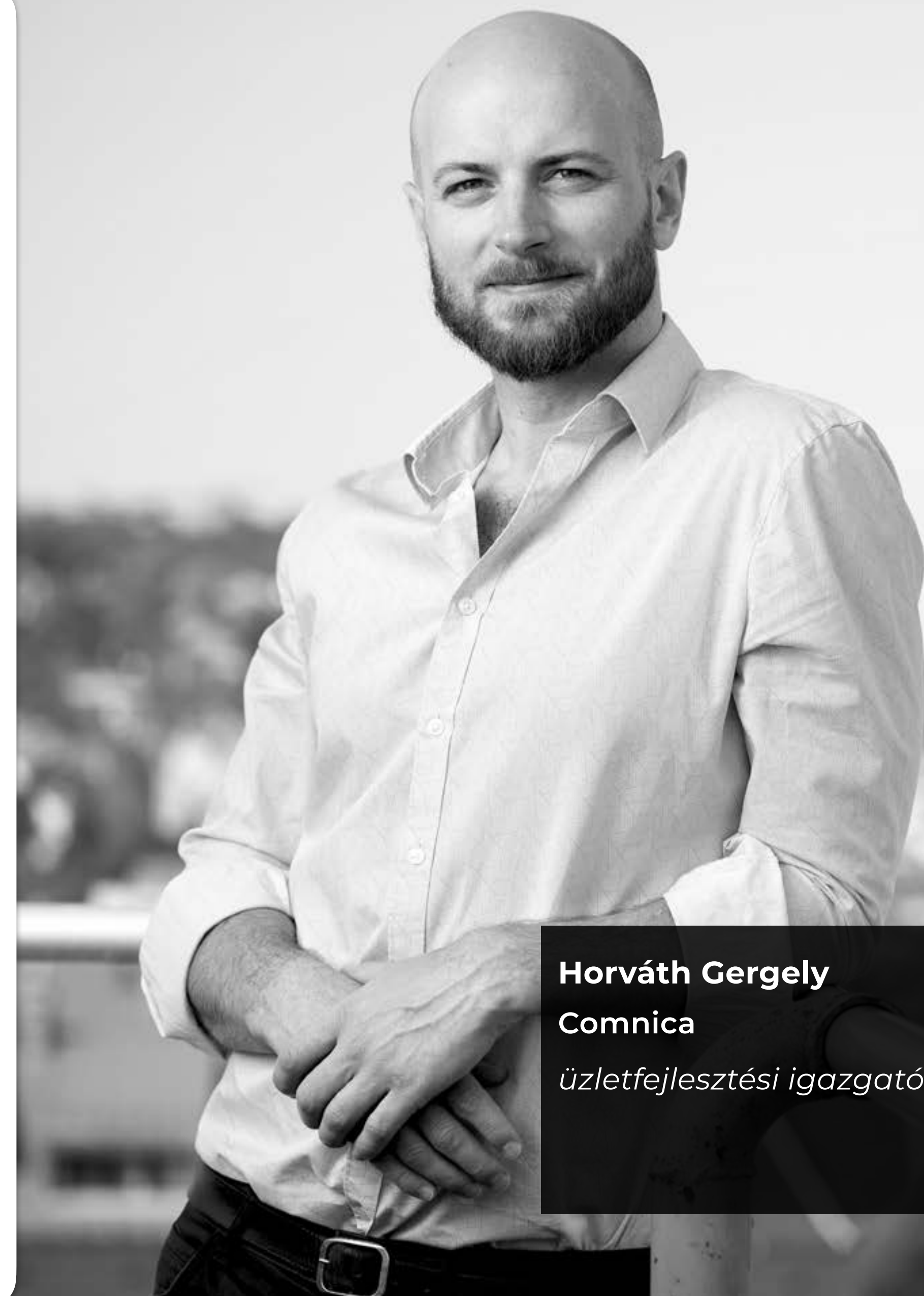
Nem kell, hogy repülőt is tudjon vezetni

A távoli ügyfélazonosítás módjáról – különösen, ha átvilágításról van szó – száz és százféle szabály rendelkezik, melyek pontos betartása minden pénzügyi szolgáltató számára kötelező. Sok szervezet azonban, éppen a szövevényes szabályozás miatt, annyira biztosra akar menni, hogy **rendszerét végül olyan feltételek teljesítésére is felkészíti, amelyek egyáltalán nem vonatkoznak rá.**

Számtalan példa mutatja, hogy információhiányból fakadóan olyan funkciókat is megrendel a bank, ami nemcsak felesleges, de a folyamatot is nehezkesé teszi. A legfontosabb jótanácsunk: ismerd meg a távoli azonosításra vonatkozó jogszabályokat, vagy válassz olyan partnert, aki alaposan tisztában van velük. A legjobb persze az, ha mindkettőre figyelsz.

További információk:

Web: comnica.hu



Horváth Gergely
Comnica

üzletfejlesztési igazgató

Online ügyfélatvilágítás

e-bokkal segítünk eligazodni a szabályozási dzsungelben

Az elmúlt években a pénzügyi piac szereplői rengeteg munkát fektettek az ügyfélszolgálat digitalizációjába. A kényelmet és az üzleti eredményességet egyformán szolgáló **online azonosítási megoldások** már itt vannak velünk a mindennapokban. A banki szférában szinte megszokottá vált a **videós** vagy a **szelfis** azonosítás, és sokan már az **e-személyi** felé is nyitnának.

A friss technológiák használatát szabályozó újabb és újabb törvények, folyamatosan frissülő rendeletek és ajánlások azonban néha nehezen követhetők. Különösen úgy, hogy a pénzügyi szektorban bevezetett online ügyfélatvilágítási eljárások egymástól függetlenül is változó szabályozói illetékesség alá esnek.

Mi magunk is nehezen találtuk az utat az előírások dzsungelében, ezért úgy döntöttünk, összegyűjtjük, elolvassuk, kielemezzük őket, és egy **részletes útmutatóban összefoglaljuk** a lényegét. Szeretnénk ezt most a pénzügyi piac összes szereplőjével megosztani.

Reméljük white paperünk mindenkinek segít majd eligazodni a szabályok között – akár videóhívással, akár telefonos szelfivel vagy épp e-személyivel szeretné átvilágítani ügyfeleit.

Jó olvasást,
katt ide a letöltésért!





Bodnár Zsigmond
alapító, ügyvezető

05  **FaceKom**

FACEKOM KFT.

alapítás éve: **2011**

facekom.net

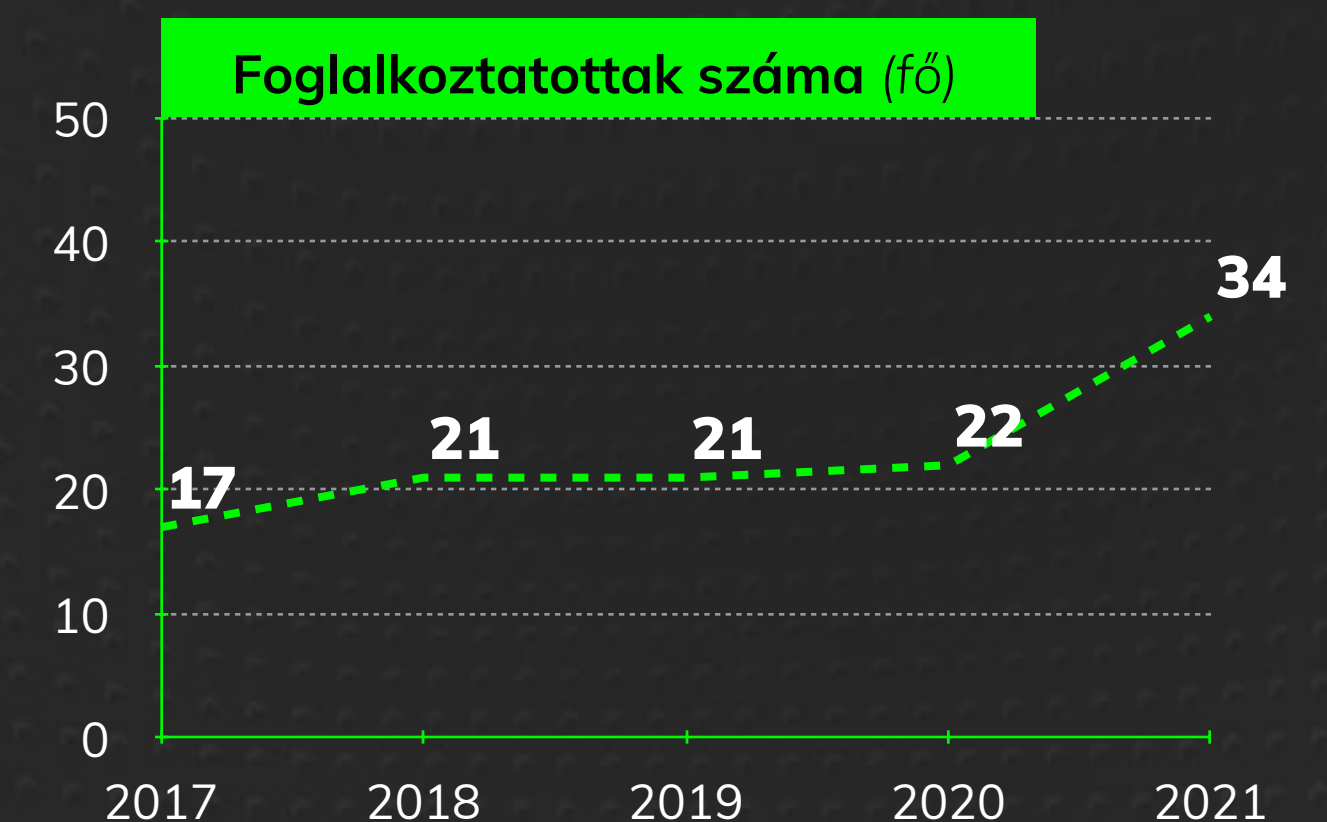
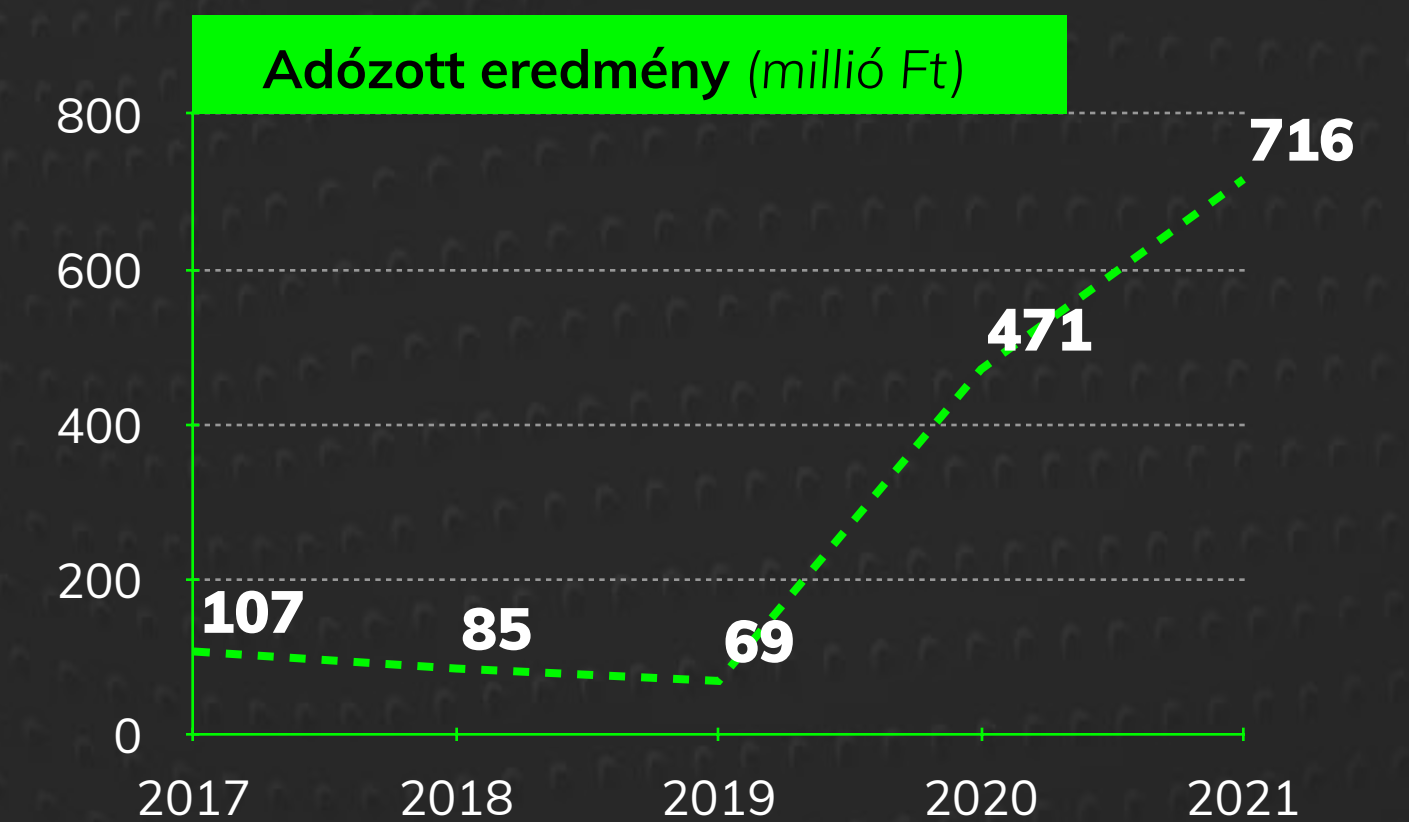
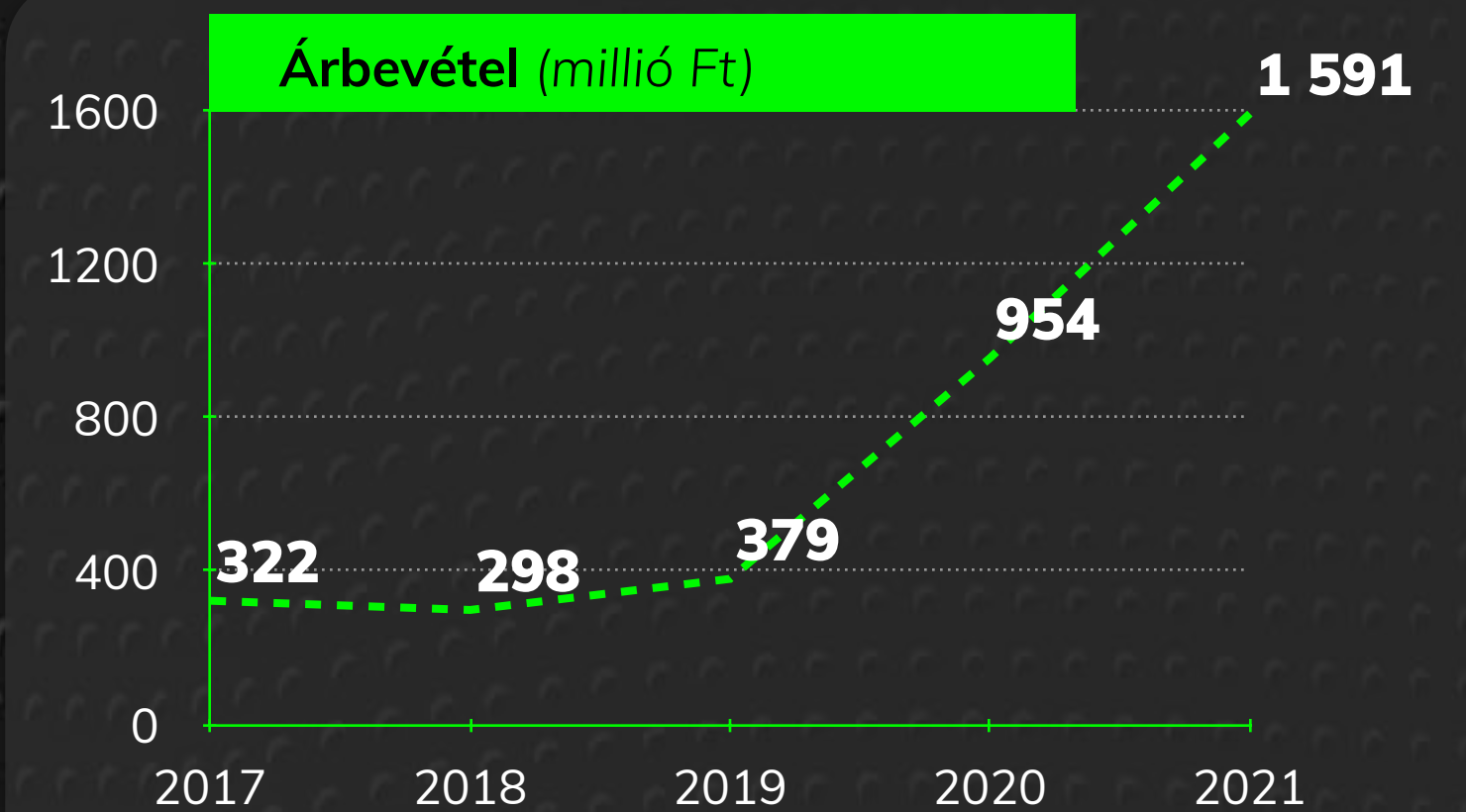
A cég rövid **bemutatója:**

A FaceKom egyedülálló módon teljes nagyvállalati ügyféloldali digitális szolgáltatási rendszert kínál ügyfeleinek. Ügyfél-azonosítási, elektronikus aláírási és kapcsolódó ügyfélszolgálatot biztosító megoldásait a pénzügyi, a közmű, a fintech és a közigazgatási szektor szereplői használják, és ezen a területen a magyar pénzügyi szektorban piacvezető.

A FaceKom az első olyan vállalat a régióban, mely teljes körű, végponttól végpontig tartó ügyfélszolgálati megoldásokat, valamint tanácsadó szolgáltatást is kínál.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **n.a.**
- ▶ Kiemelt ügyfelek: **E.ON, Fundamenta, Generali Biztosító, K&H Bank, MKB Bank, Nemzeti Infokommunikációs Szolgáltató, NN Biztosító, OTP Bank, Raiffeisen Bank, UniCredit Bank, UNION Biztosító**
- ▶ A megoldással azonosított ügyfelek száma: **5 000 000+**
- ▶ A megoldással aláírt dokumentumok száma: **200 000+**





Hetényi Márk
társalapító-vezérigazgató

06 **READY**

R34DY Zrt.

alapítás éve: **2019**

r34dy.io

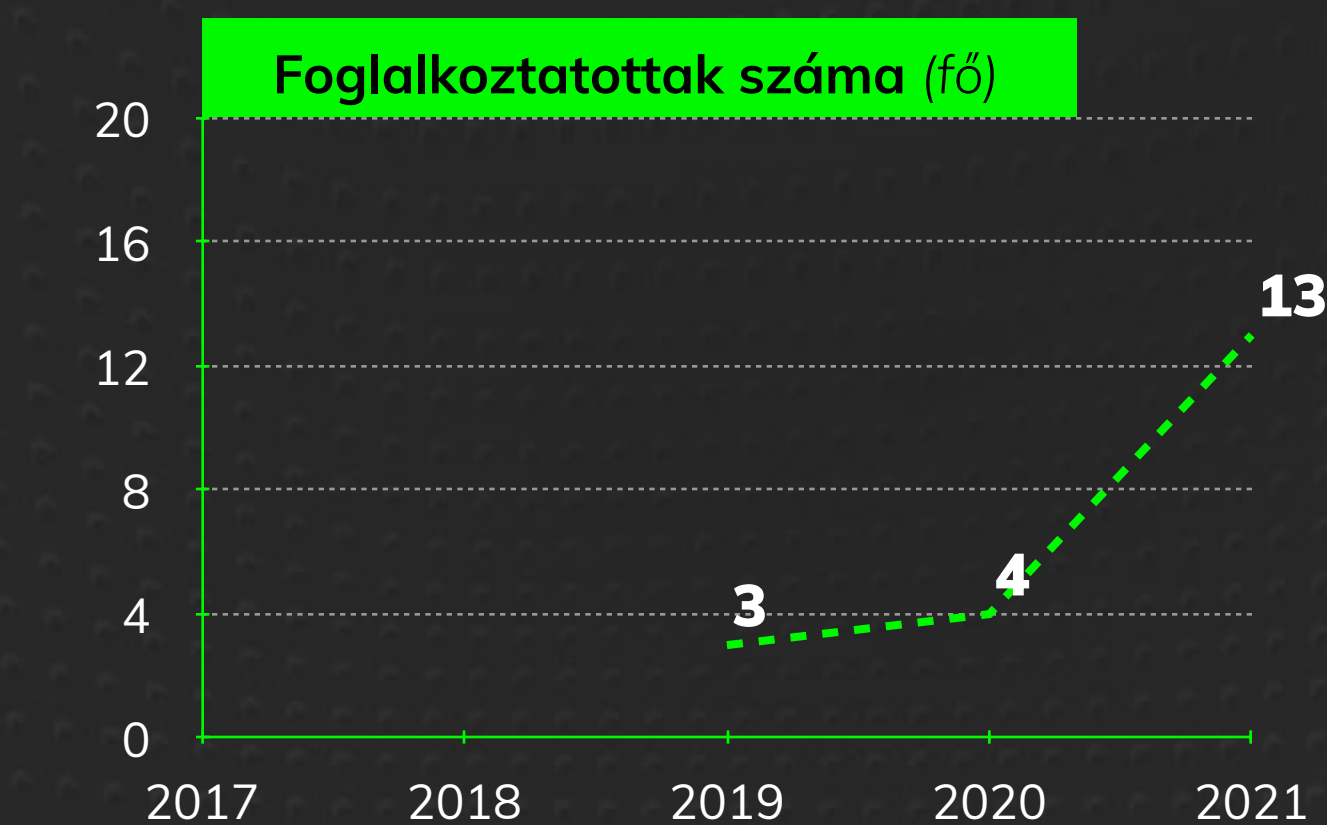
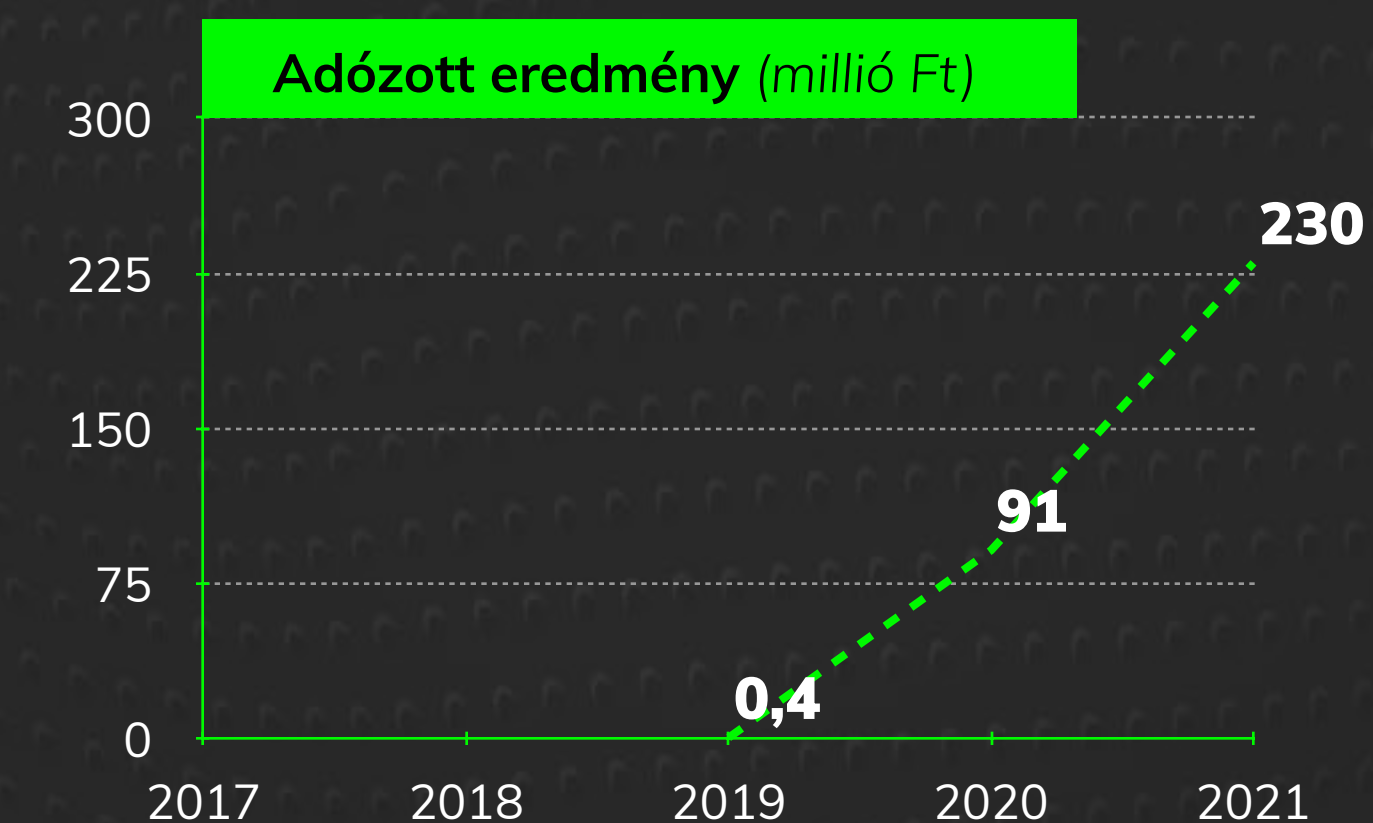
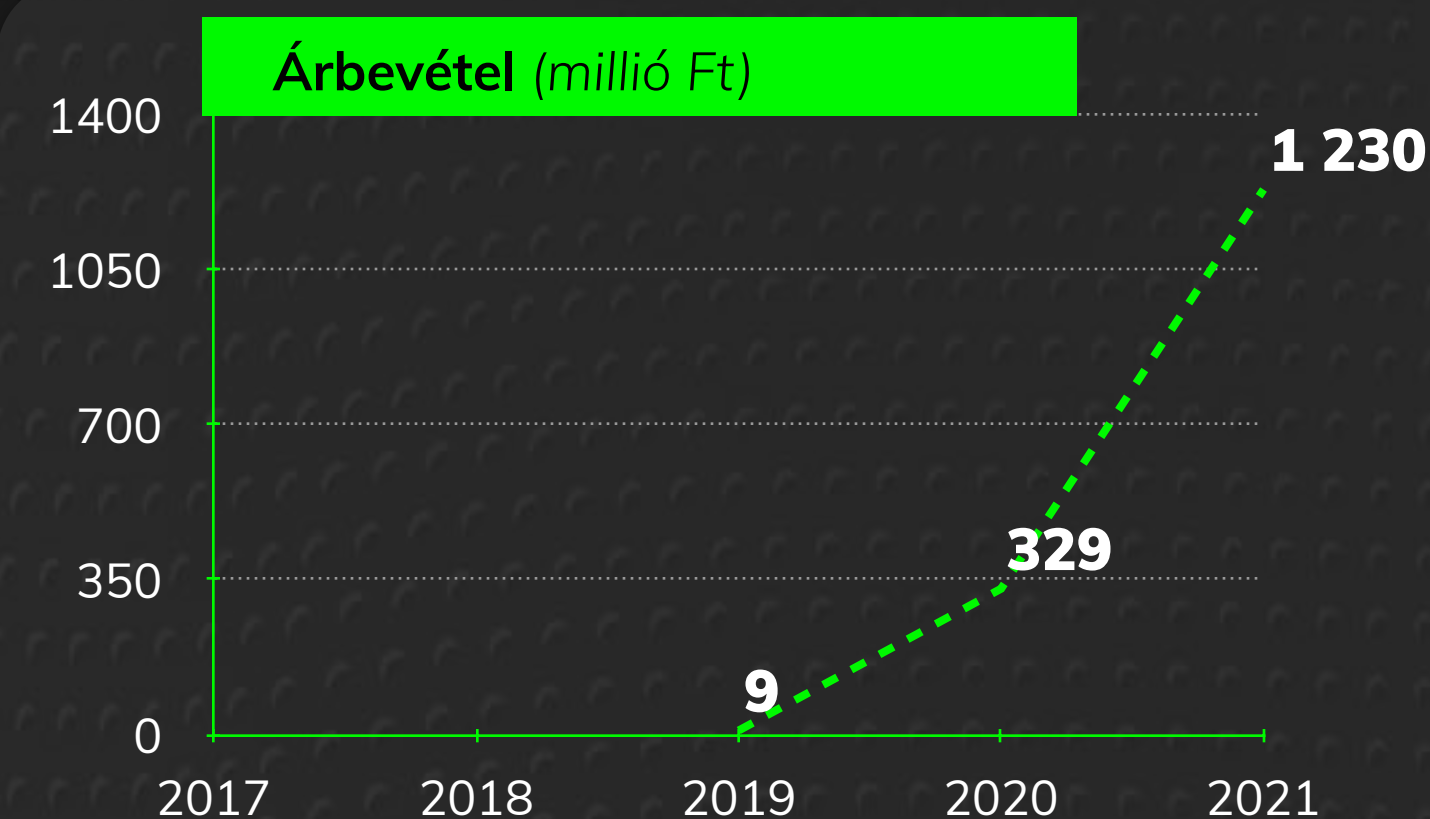
A cég rövid **bemutakozója:**

A R34DY teljes körű - Oracle Flexcube rendszeren alapuló - Banking-as-a-Service (BaaS) megoldása úttörő lehetőséget nyújt a legnagyobb bankok számára is.

Bár várakozásaink szerint ebben a piaci szegmensben az adaptáció lassabb, a bankok várhatóan ráébrednek arra, hogy a bankolás alapjainak biztosításához a BaaS szolgáltató hatékonyabb megoldást nyújthat. A bank így arra fókuszálhat, ami a feladata, a szolgáltatások nyújtása.

A cég **eredményei:**

- ▶ Jegyzett tőke: **6 millió Ft**
- ▶ Kiemelt referenciák: **EQUA Bank, Magyar Bankholding, SID Bank, Banca Transilvania, Bank of Valletta, Credit Agricole**
- ▶ Nemzetközi jelenlét: **Csehország, Szlovénia, Románia, Málta**
- ▶ Kiemelt eredmények:
 - A HOUG konferencia **“Oracle Cloud Partner of the Year”** díjazottja
 - BÉT50 kiválasztott





Kiss Sándor
alapító

07 **barion**

BARION PAYMENT ZRT.

alapítás éve: **2015**
barion.com

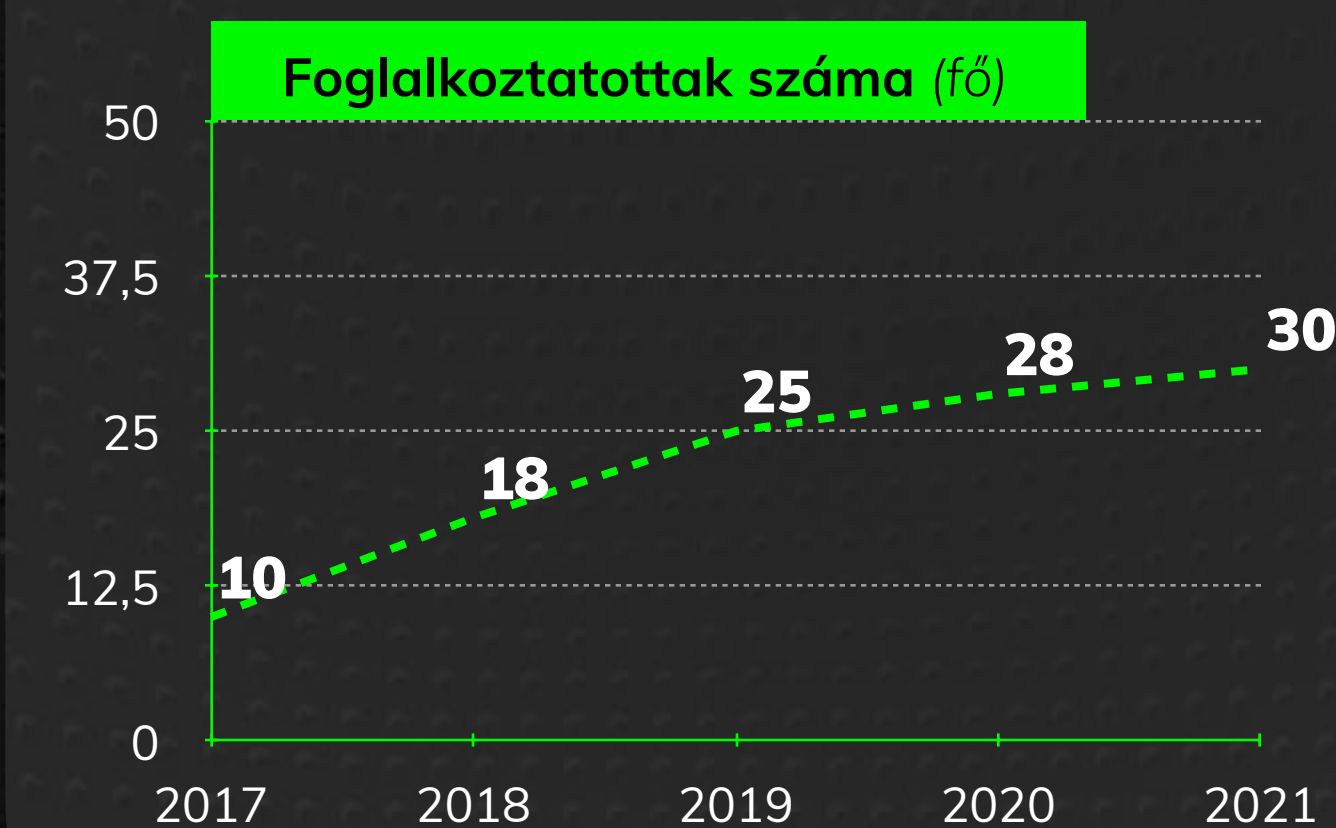
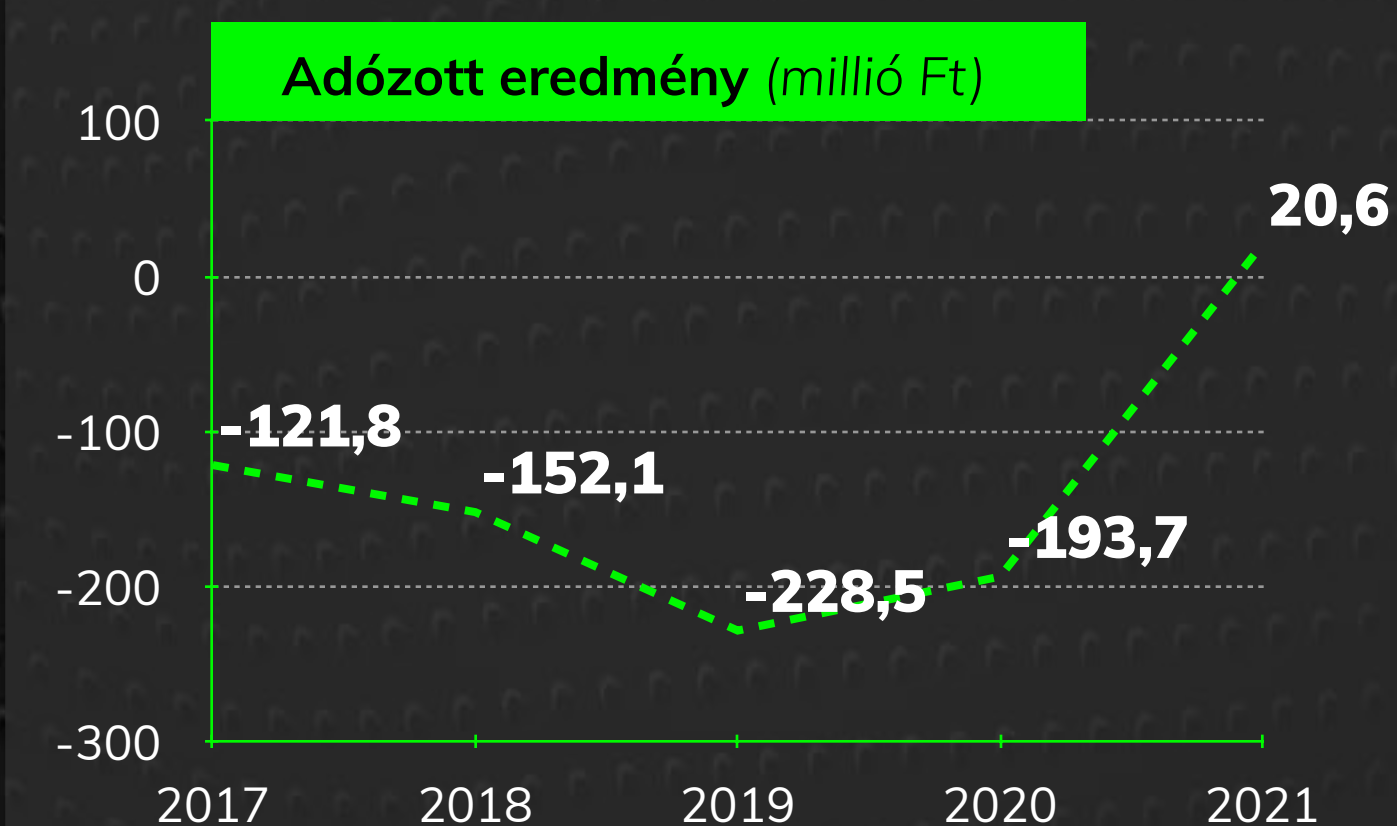
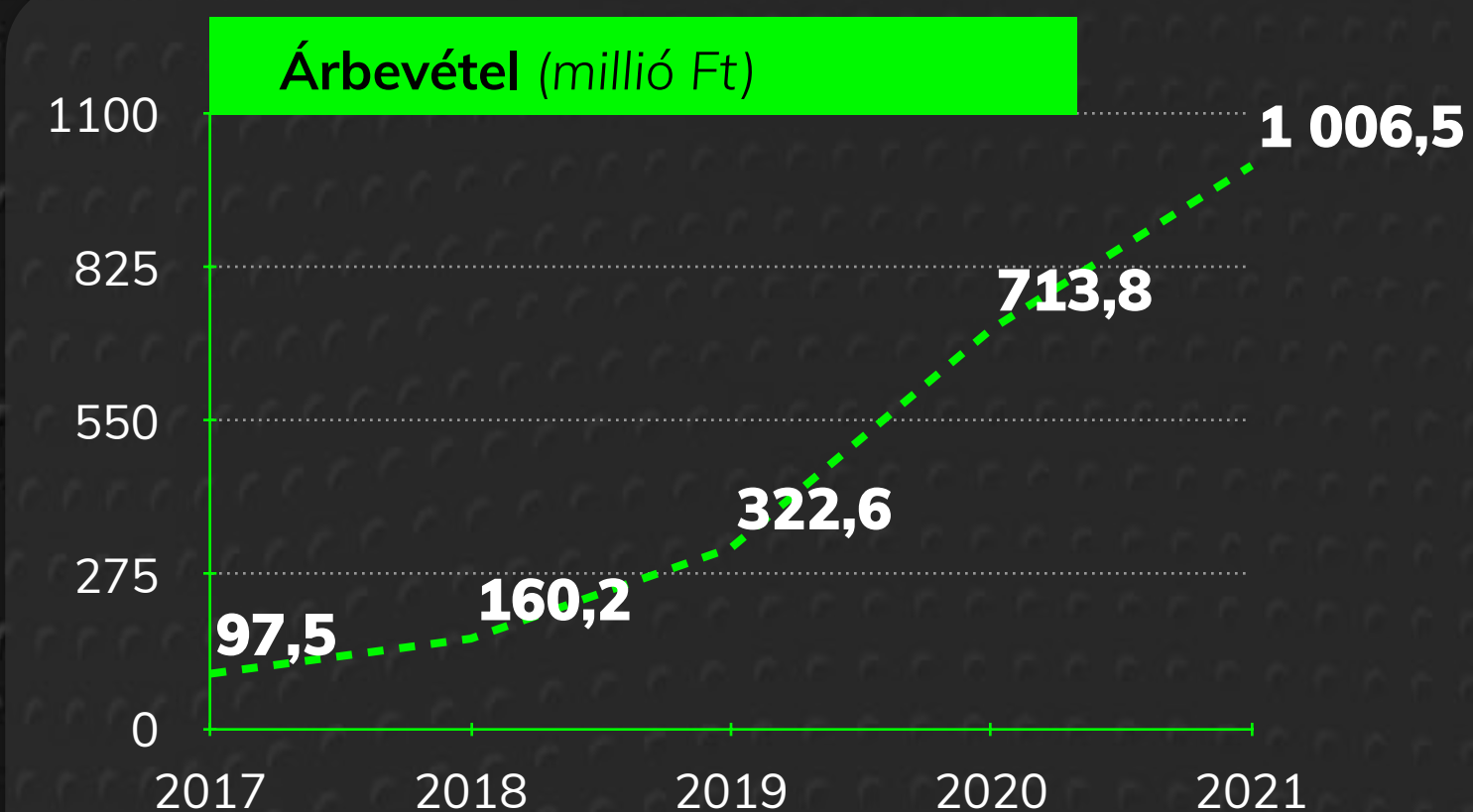
A cég rövid **bemutatója**:

A Barionnál egy olyan készpénzmentes társadalomról álmodunk, ahol ügyfeleinknek a legrelevánsabb pénzügyi szolgáltatásokat és adatokat tudjuk nyújtani, ezzel is segítve üzleti növekedésüket.

Egyedi modellünknek köszönhetően hihetetlenül kedvező díjakat tudunk adni kereskedőinknek, miközben a big data segítségével fejlett analitikai eszközöket és programozott hirdetési megoldásokat is biztosítunk ügyfélkörünknek.

A cég **eredményei**:

- ▶ Befektetett tőke: **4,5 millió EUR**
- ▶ Kiemelt ügyfelek (Barion Smart Gateway): **Yettel, Foxpost, Rossmann, Netrisk, Shoprenter, Díjbeszedő, Fressnapf, Jófogás**
- ▶ Kiemelt ügyfelek (Barion Targets): **IKEA, Mastercard, Dentsu, Erste Bank, RTL, Bosch, Vodafone, Heineken, Philips**
- ▶ Kereskedők száma: **13 000+**
- ▶ Nemzetközi jelenlét: **15+ ország**





Varga Norbert
társalapító-vezérigazgató

08



HELLOPAY ZRT.

indulás éve: **2015**

hellopay.hu

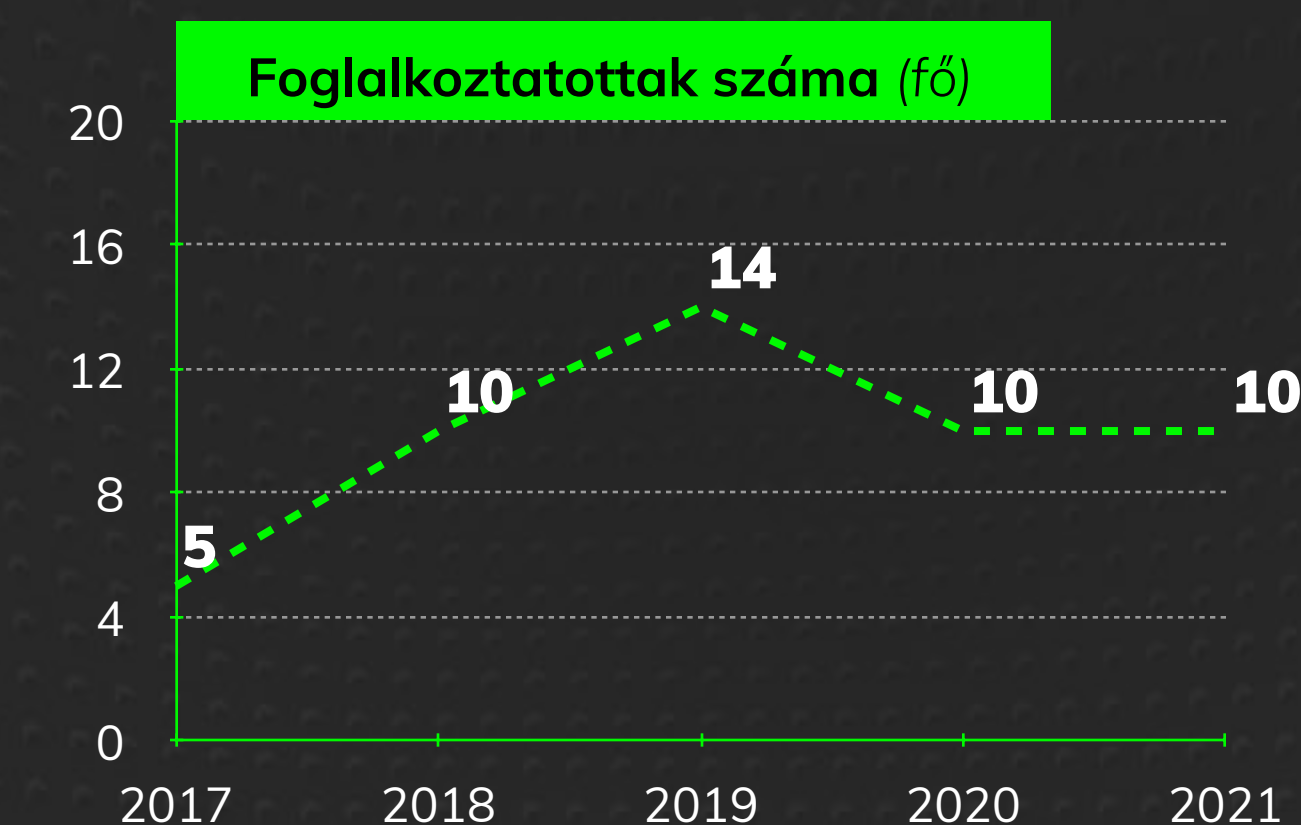
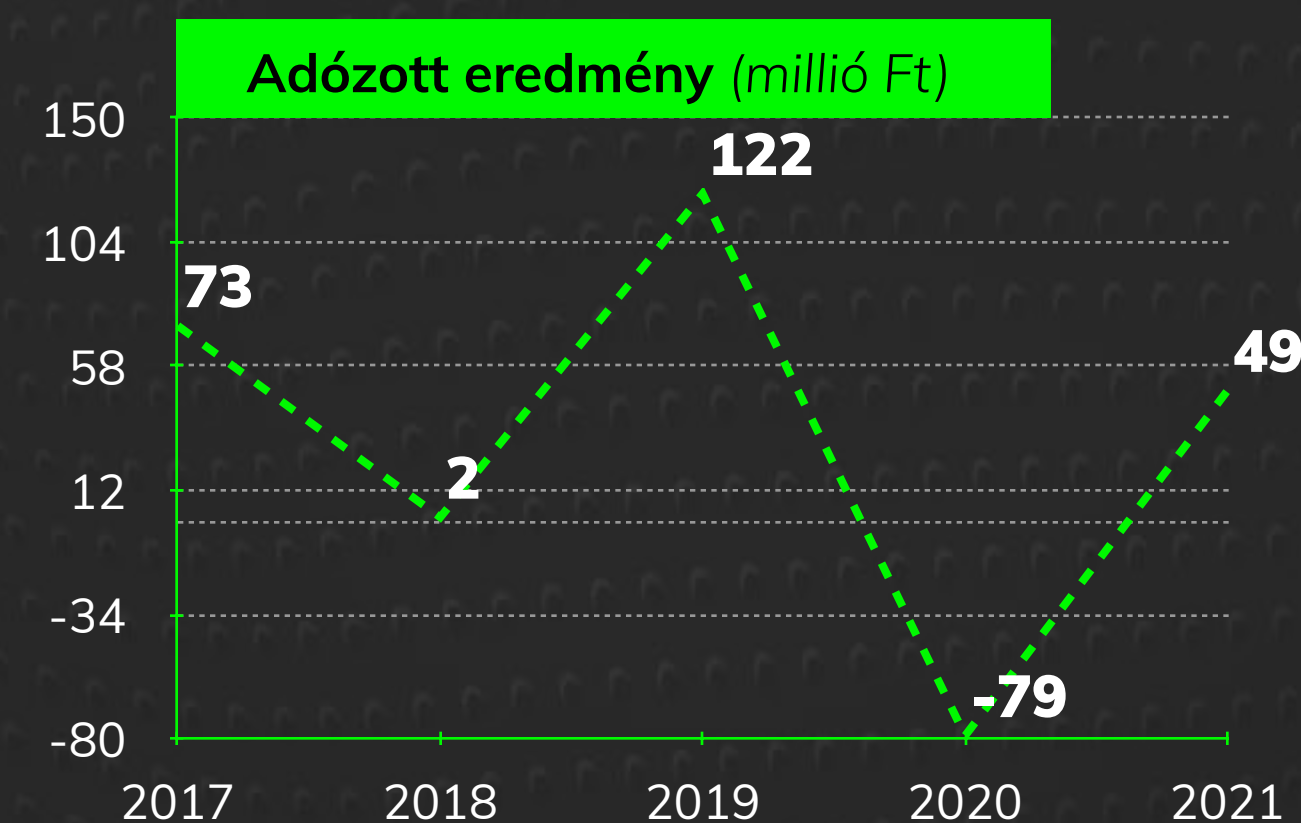
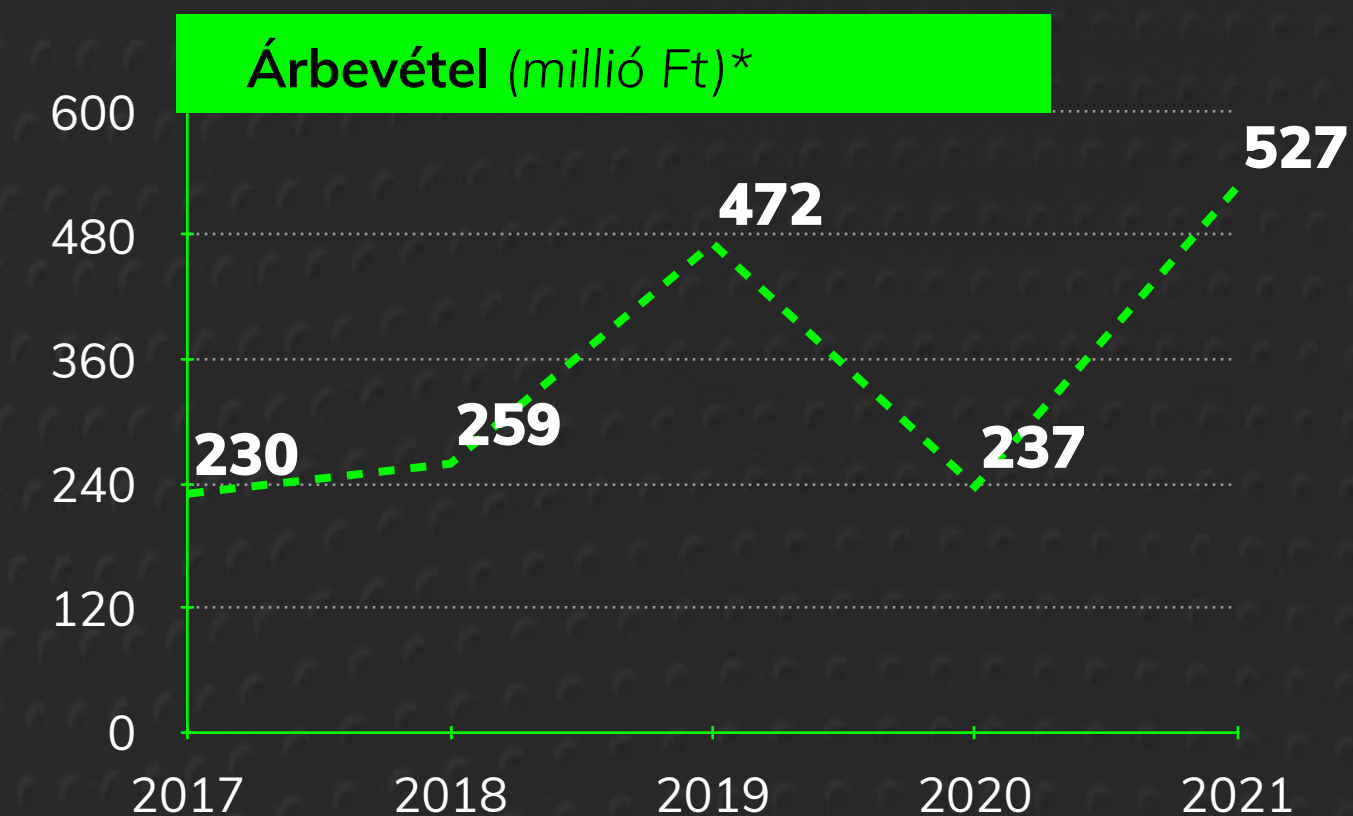
A cég rövid **bemutakozója:**

A kreativitás és a vendéglátás iránti szenvedély kéz a kézben jár a HelloPay életében. Innovatív fizetési megoldásaink biztosításával célunk releváns hozzáadott értékek megteremtése partnereink számára.

Specializált piacismeretünknek köszönhetően, a vendéglátásban, rendezvényeken és egyéb piaci területeken nyújtott megbízható elfogadói szolgáltatásunk mellett, egyedi IT és pénzügyi fejlesztéseinkkel, gyors helyszíni support jelenlétünkkel és professzionális lebonyolítási szaktudásunkkal szeretnénk hozzájárulni partnereink sikeréhez.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **n.a.**
- ▶ Üzleti partnerek száma: **1000+**
- ▶ Kiszolgált rendezvények száma: **500+**
- ▶ Kiszolgált ügyfelek száma: **5+ millió**
- ▶ Fizetési tranzakciók száma: **25+ millió**
- ▶ Referenciák: **Campus fesztivál, Paloznaki Jazzpiknik, Puskás Aréna, Hungexpo, Fröccsterasz, Szimpla kert, Instant Fogas Komplexum**



09



GB SOLUTIONS ZRT.

indulás éve: **2018**

gbsolutions.io

Jendrolovics Máté
vezérigazgató

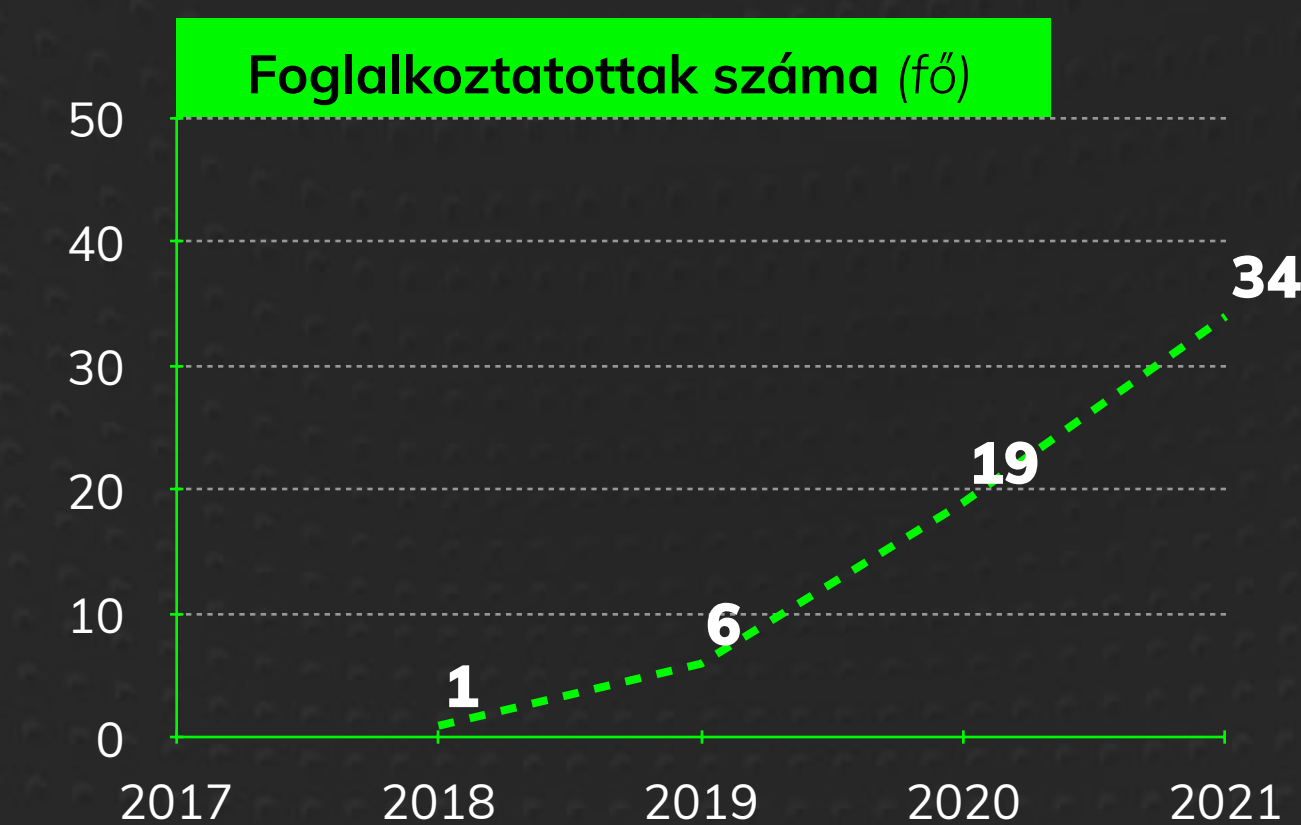
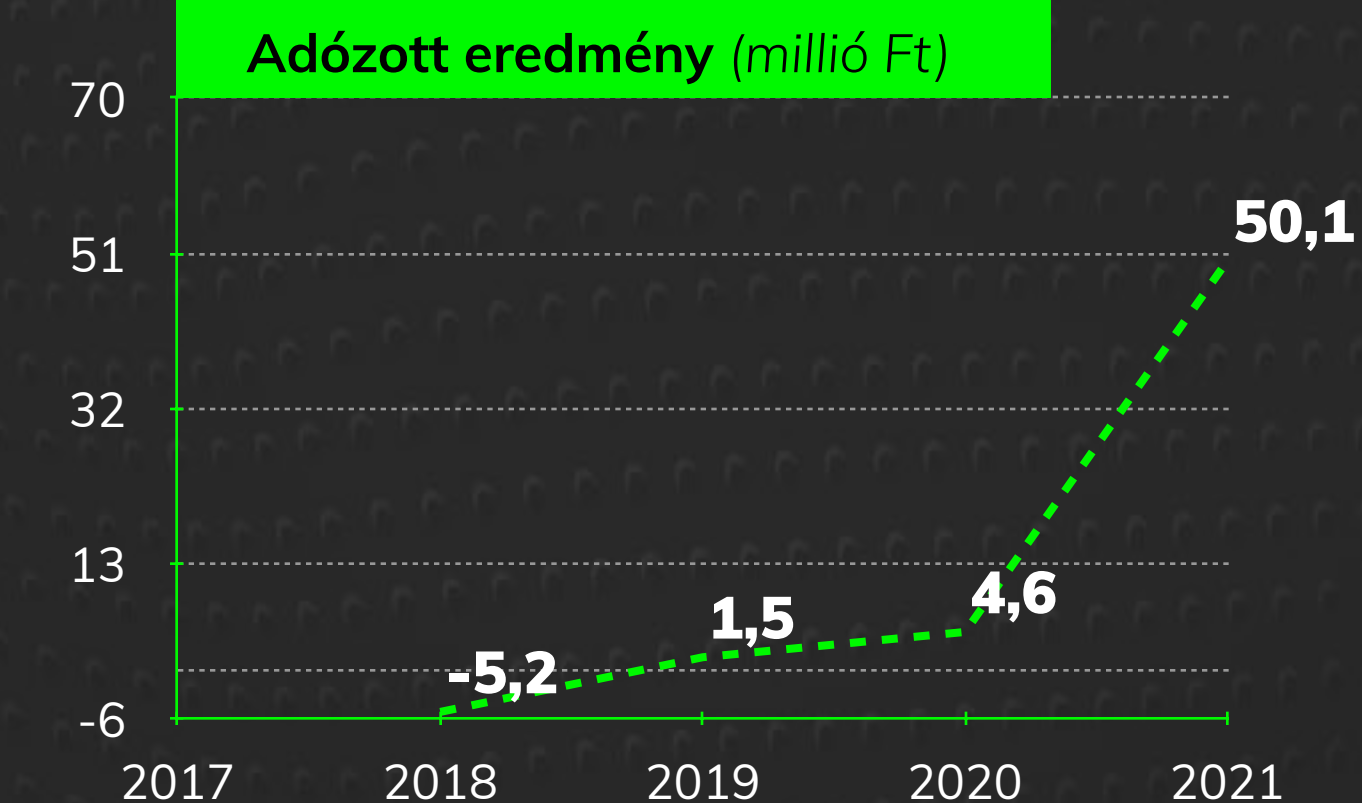
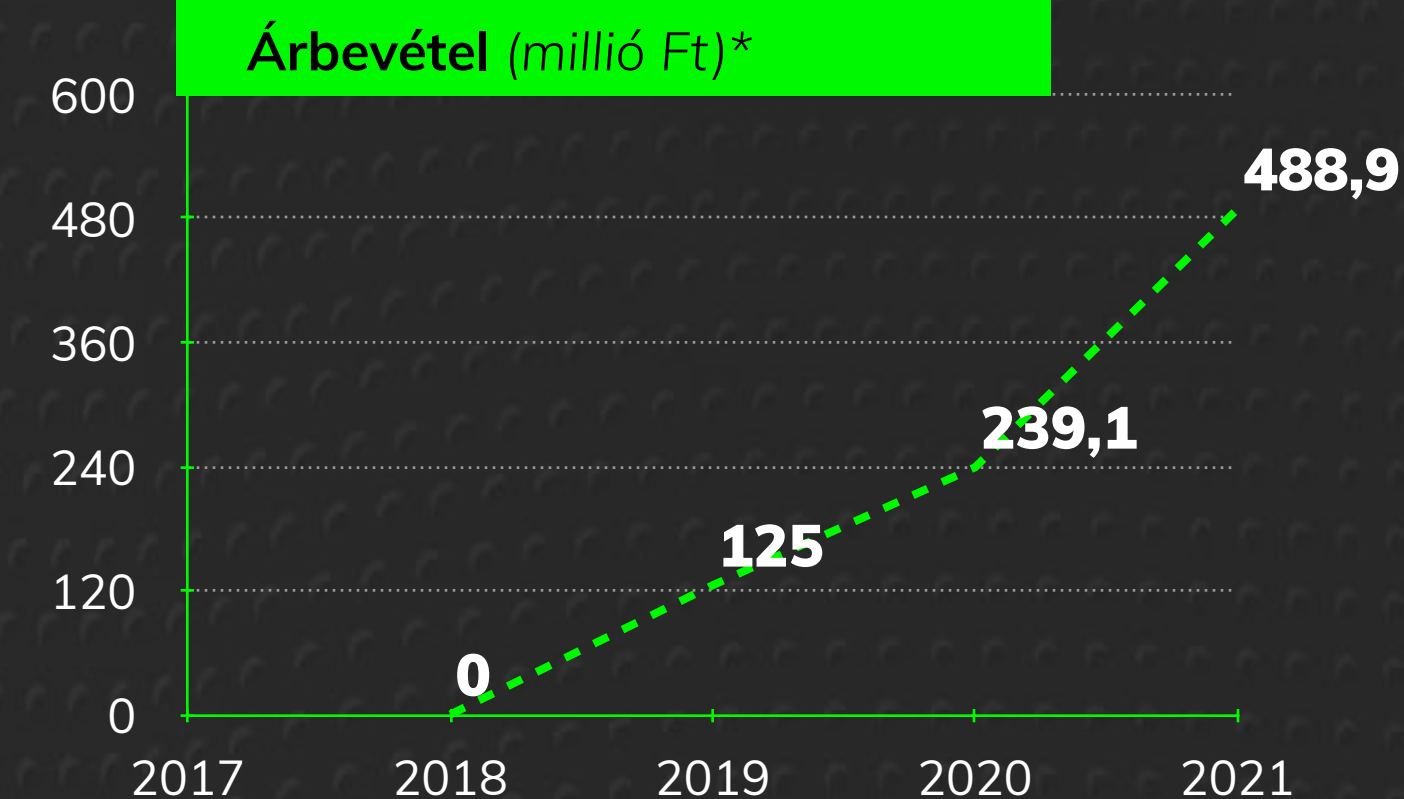
A cég rövid **bemutatója:**

A GB Solutions komplex problémákra szállít innovatív digitális megoldásokat. Kiemelt megoldásaink, amelyekre a legbüszkébbek vagyunk:

- digitális azonosítás és szerződéskötés.
- Ökokalkulátor, mely a bankkártya használati adatok alapján kiszámolja az ügyfél ökológiai lábnyomát.
- Lemorzsolódás-előrejelzés tranzakciós, számlainformációs adatok és személyes jellemzők alapján.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke (alaptőke): **50 millió Ft**
- ▶ Kiemelt ügyfelek: **GRÁNIT Bank, Provident, Pannónia Nyugdíjpénztár, Aranykor Önkéntes Nyugdíjpénztár, KAVOSZ**
- ▶ Referencia megoldások, projektek:
 - ▶ valós idejű videós és nem-valós idejű szelfis KYC megoldás,
 - ▶ az ország első online jelzáloghitel előbírálási folyamata,
 - ▶ online vállalati hitelezés.





Dr. Kaderják Dániel
vezérigazgató

10

festipay

FESTIPAY KÉSZPÉNZMENTES FIZETÉSI SZOLGÁLTATÁSOK KFT.

alapítás éve: **2015**

festipay.hu

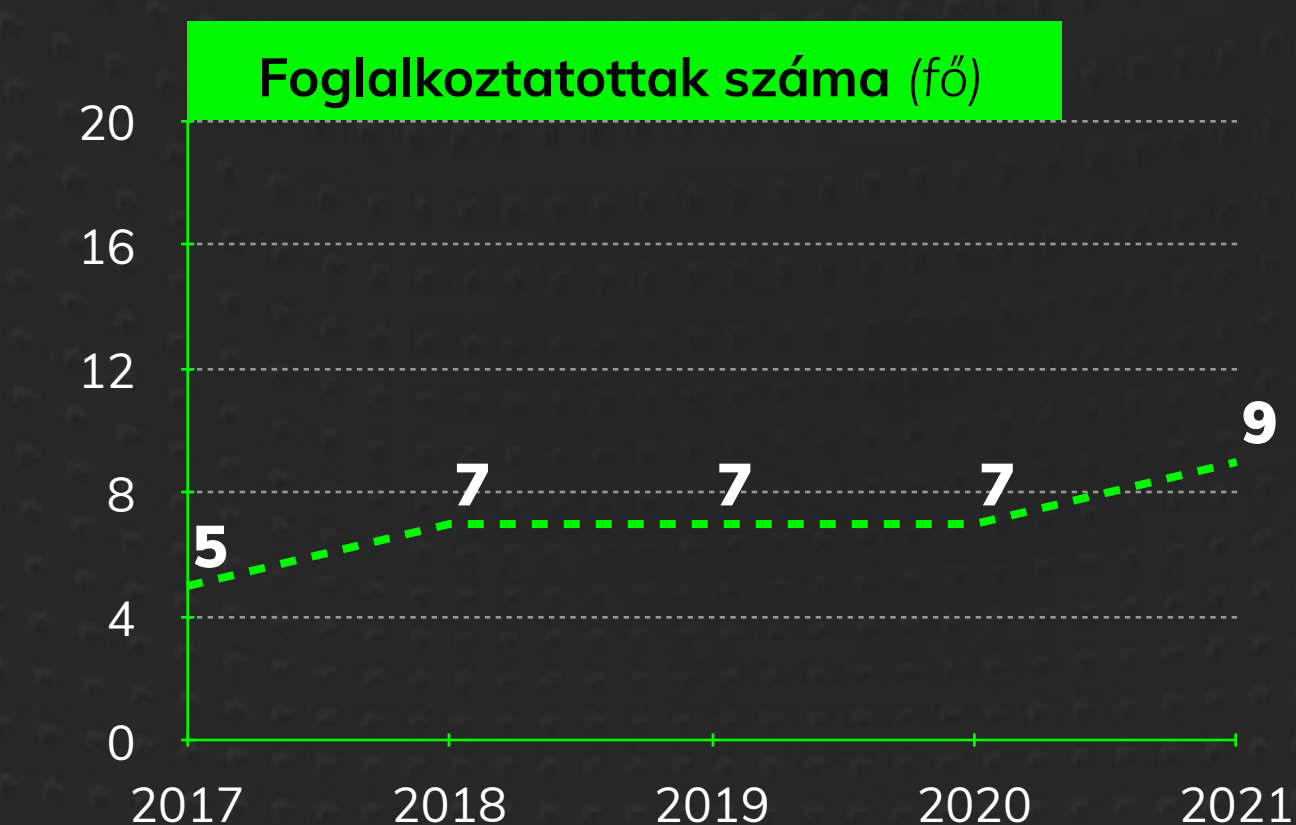
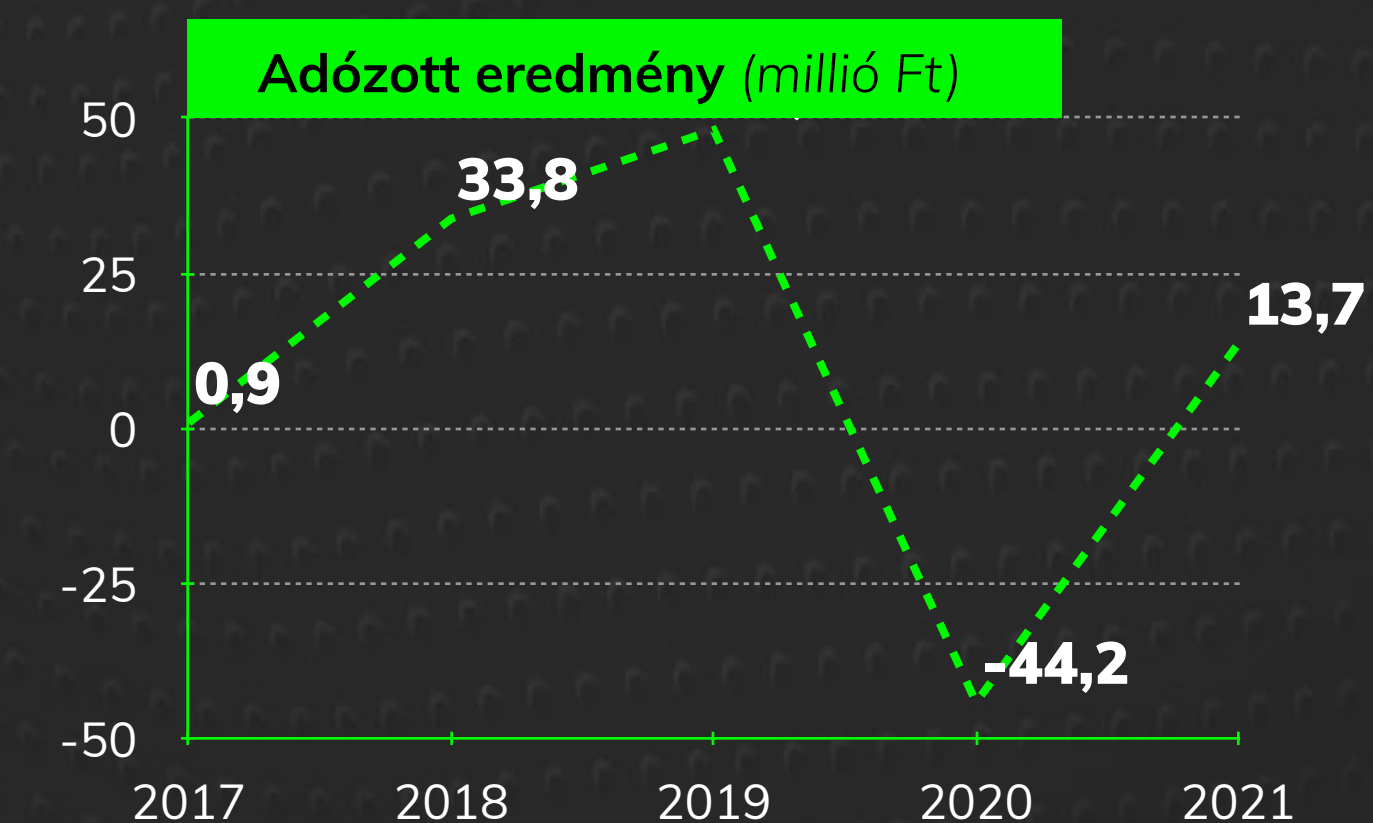
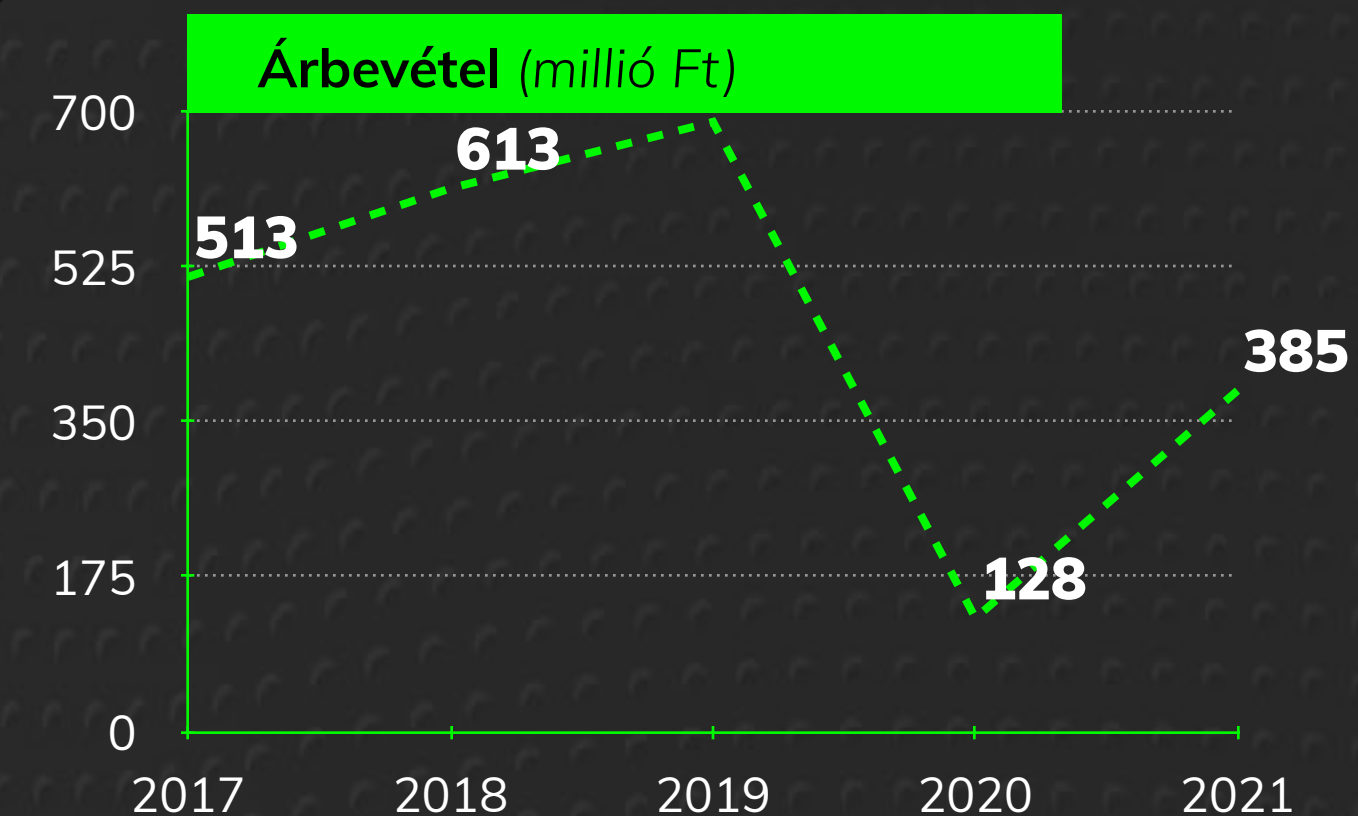
A cég rövid **bemutatója:**

A Festipay rendezvények, fesztiválok, koncerthelyszínek, valamint gyógyfürdők számára nyújt teljes körű, készpénzmentes fizetési megoldásokat a hazai és a nemzetközi piacon egyaránt.

A szolgáltatások lefedik egyebek mellett a teljeskörű készpénzmentes fizetést, staff managementet, a rendezvénykártyához kapcsolódó mobil applikáció, illetve mobil fizetési szolgáltatást.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **n.a.**
- ▶ Kiemelt ügyfelek: **Sziget, Volt Fesztivál, Balaton Sound, Gourmet Fesztivál, Sörfesztivál, Művészetek Völgye**
- ▶ Kibocsátott érintésmentes fizetőeszközök száma: **3,5 millió**
- ▶ Kiszolgált fesztiválozók száma: **8 millió**
- ▶ Nemzetközi jelenlét: **10 országban nyújt szolgáltatásokat**





Michael Hochholzer

G+D Ventures

“Úgy tekintünk magunkra, mint portfólióvállalataink egyenrangú partnereire”

A müncheni székhelyű Giesecke+Devrient (G+D) csoport világszerte – magyarországi ügyfeleknek is – kínál biztonsági technológiákat, többek között a fizetés, konnektivitás (Connectivity), digitális személyazonosság (Digital Identities) és a digitális infrastruktúrák területén. Ezek mind az innovációtól függő, jövőbe mutató iparágak. A startup szcénával, az innovatív, fiatal vállalkozásokkal való kapcsolattartás, együttműködés érdekében a vállalat 2018-ban megalapította a G+D Ventures befektetési üzletágát.

Michael Hochholzerrel, a G+D Ventures ügyvezető igazgatójával beszélgettünk, aki 2001 óta foglalkozik kockázati tőke-befektetésekkel.

Mi a G+D Ventures?

A G+D Ventures a Giesecke+Devrient csoport kockázati tőke-befektetésekkel foglalkozó ága. 2018-ban két tapasztalt kockázati tőke-befektető specialistaival indultunk, mára már négyfős csapat vagyunk.

Mit kínál a G+D a startupoknak, a fintech cégeknek?

Sokéves kockázati tőke-szakértelemmel rendelkezünk. Befektetőként **forrásokat biztosítunk** a vállalkozások továbbfejlesztéséhez, de ennél többet is kínálunk. “Edzőpartnernek” tekintjük magunkat, ami azt jelenti, hogy a portfóliónkban lévő társaságokat végigkísérjük a növekedési úton.

A G+D csoport részeként egyedülálló networkhöz, valamint a biztonsági technológiák területén szerzett **szakértői és piaci tapasztalathoz** jutunk hozzá. A hangsúly a **G+D fő üzleti területein** van a fizetésen, konnektivitáson, digitális identitáson és a **digitális infrastruktúrákon**.



“A Giesecke+Devrient számára a G+D Ventures jelenti a kapcsolatot a startupok világával”

“Úgy tekintünk magunkra, mint portfólióvállalataink egyenrangú partnereire”

G+D Ventures

Célunk, hogy az együttműködések kezdeményezésével **stratégiai értéket teremtünk** mind a startup cégek, mind a G+D Csoport számára. A G+D Ventures úgyszólván mindkét irányban **üzletfejlesztőként működik**. Eddigi befektetéseink jól körvonalazzák megközelítésünket: a müncheni **IDnow** és **Build38**, a berlini **Brighter AI** és **Verimi**, a lausanne-i **Metaco**, a londoni **FNA**, és friss befektetésünk a tallini **Salv**.

Mi a G+D Ventures szerepe a Giesecke+Devrientben?

Ma már az innováció nagy része nem kizárólag a vállalatokon belül zajlik. Számos innovatív technológia, termék és üzleti modell a **startup világból** származik. Emellett az ügyfeleknek kínált megoldások egyre összetettebbé válnak - **networkökre és partnerségekre van szükség**.

A Giesecke+Devrient számára a G+D Ventures jelenti a kapcsolatot a startupok világával: követjük a **trendeket** a G+D által kezelt négy fő üzleti területen, úgynevezett **"térképeket"** dolgozunk ki az új témákról, áttekintést adunk arról, hogy egy adott piaci szegmensben - például a kriptó letétkezelőknél - milyen startupokat találunk, és hogy hogyan pozicionálják magukat egymáshoz és a már befutott szereplőkhöz képest.

Ennek a folyamatnak a keretében **azonosítjuk a szerintünk legígéretesebb startupokat**.

Megkeressük ezeket a társaságokat, majd összekötjük az üzleti egységeinkkel, hogy mindkét fél megvizsgálhassa a **partnerség lehetőségét**.

Ha fiatal vállalat keres tőkét és úgy látjuk, hogy az együttműködés nemcsak a startup számára jár stratégiai előnyökkel, de a G+D számára is - és egyben jó befektetési lehetőségnek látszik -, akkor befektetünk a startupba.

Stratégiai (szakmai) befektetőként

természetesen azt szeretnénk, hogy a befektetésünk gyümölcsöző legyen, és a kockázatnak megfelelő hozamot termeljen, akárcsak bármelyik pénzügyi kockázati tőke-befektető esetén.

Mely startupokba fektettek be?

Befektetőként akkor tudjuk a legnagyobb hasznot elérni, ha a **G+D fent említett négy fő területén** működő startupokba fektetünk, és a G+D csoport erősségeit is be tudjuk vonni. Ezeket úgynevezett **"bizalmi technológiáknak"** (TrustTech) nevezzük. Ilyen például a **biztonságos fizetések és azonosítás** (Secure Identities), a **felhőbiztonság**, az **IoT biztonsága**, a **blockchain / distributed ledger**, vagy az **AI és a deep learning** széles területei.

Kizárólag jól **skálázható üzleti modelleket keresünk** (pl. software-as-a-service), elsősorban a **B2B területen**, főként **európai startupokra** összpontosítva. Az utóbbi időben **Közép-Európa** felé is nyitottunk. A hangsúly a **korai** finanszírozási fázisokon van (Seed, Pre-Series-A, Series-A).

Tipikus befektetéseink eddig **250 ezertől 2 millió euróig** terjedtek; miközben meghatározott esetekben az **Európai Beruházási Bankkal** (EBB) kötött új társbefektetési partnerségünknek köszönhetően mostantól ennél is többet tudunk befektetni. Így valósult meg a tőkebefektetésünk a csalásmegelőzéssel foglalkozó startupba (Salv).



Kell-e attól tartaniuk a startupoknak, hogy befektetőként túlságosan beleavatkoztok a döntéseikbe?

Szerintem ez egy, a vállalati befektetőkkel szembeni "ősi félelem". A kockázati tőke kezdeti időszakában néhányan megpróbáltak „horgokat“ és kikapukat belecsempészni a befektetésekbe - ami mindig rosszul sült el.

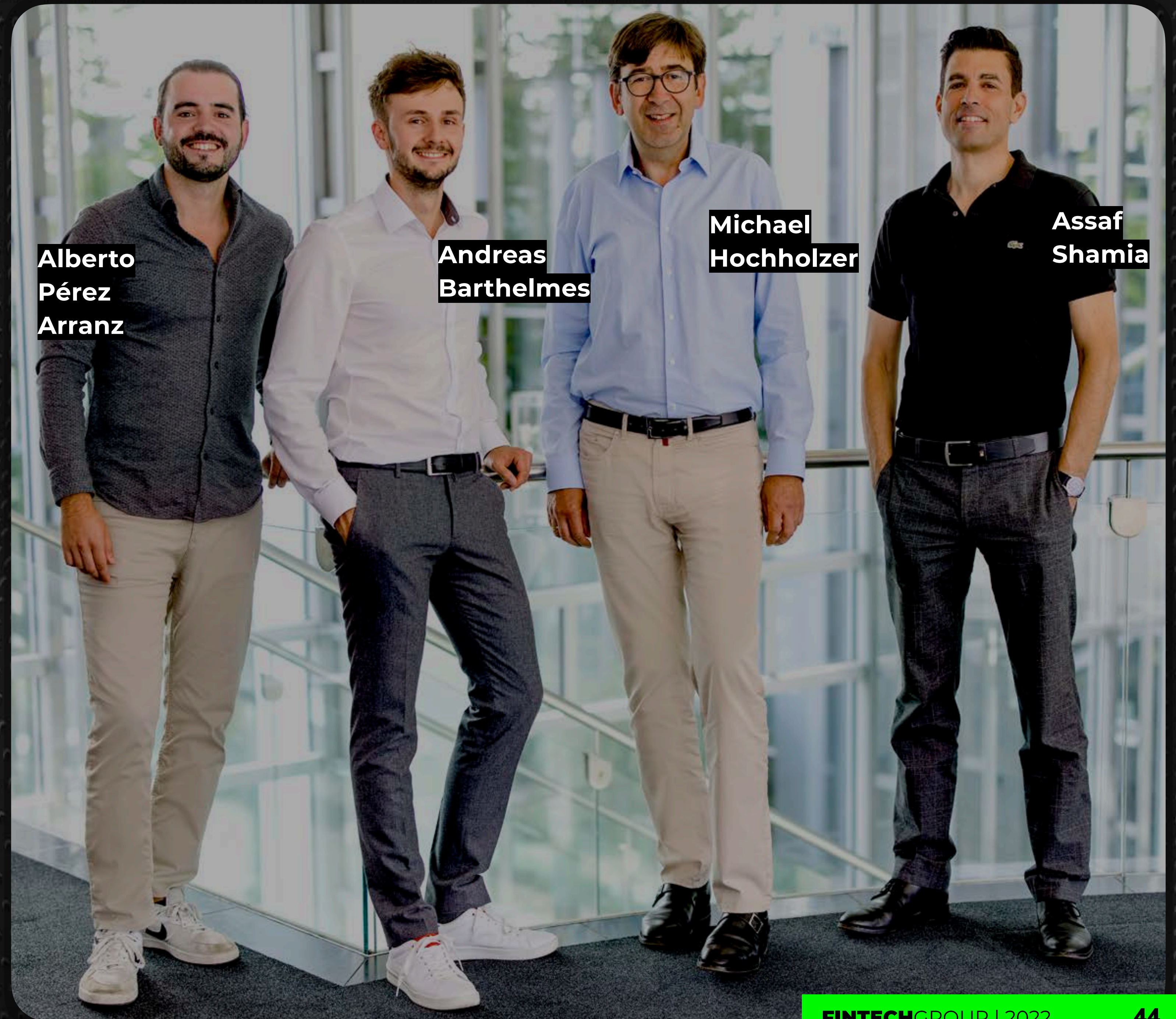
Mi, a G+D Ventures csapatának két alapító tagja korábban tisztán pénzügyi kockázati tőke-vállalatoknál dolgoztunk. Szigorúan elkülönítjük a befektetéseket az együttműködési oldaltól, hogy ne legyen lehetőségünk összeférhetlenségre.

Végül, erősen hiszünk a **befektetői szindikátusi modellben**: egy jó - és lehetőleg harmonizáló - szindikátus a portfóliótársaságokat a komplementer networkjeiken keresztül előreviszi.

Kapcsolat:

E-mail: GDventures@gi-de.com

Web: <https://www.gi-de.com/en/ventures>





CoinCash és MrCoin csapat

11


CoinCash

CoinCash és MrCoin

TIWALA SOLUTIONS KFT.

indulás éve: **2017**

coincash.eu

A cég rövid **bemutatója:**

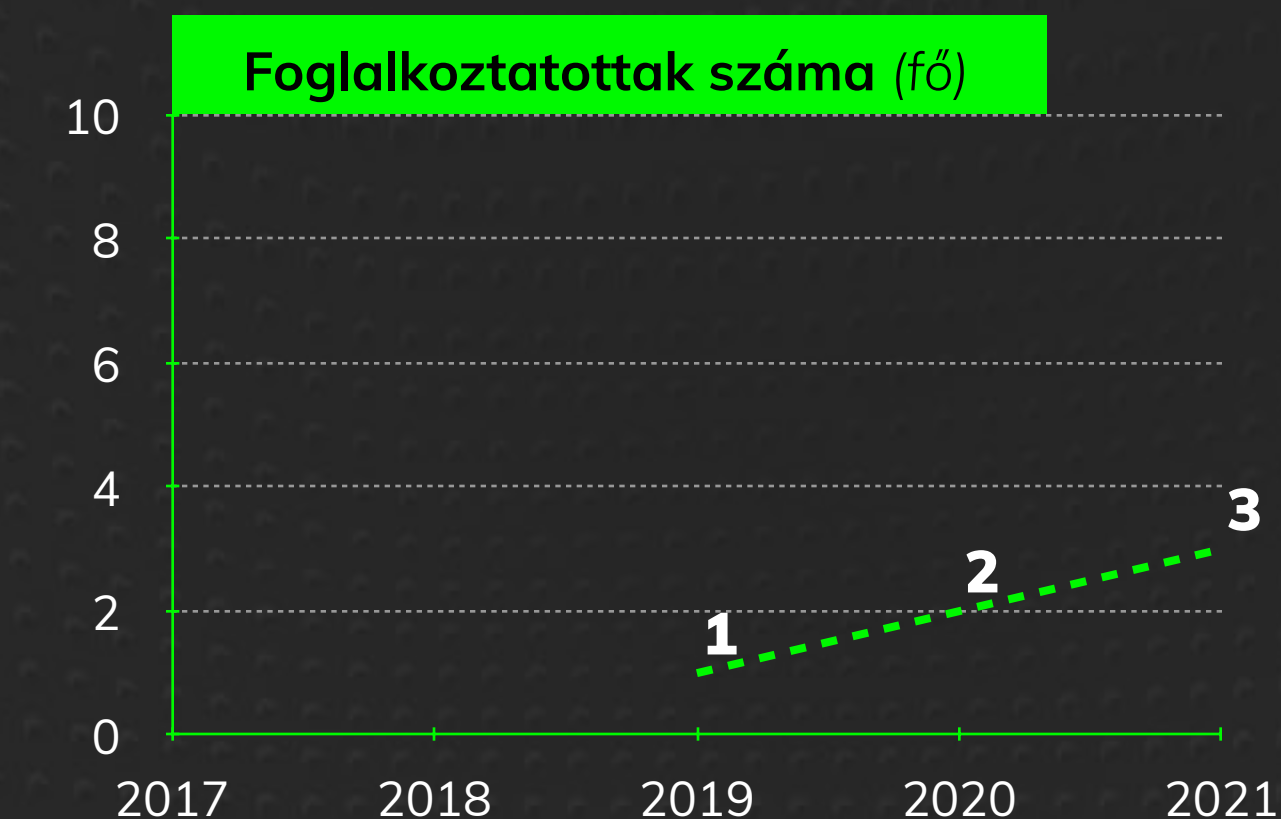
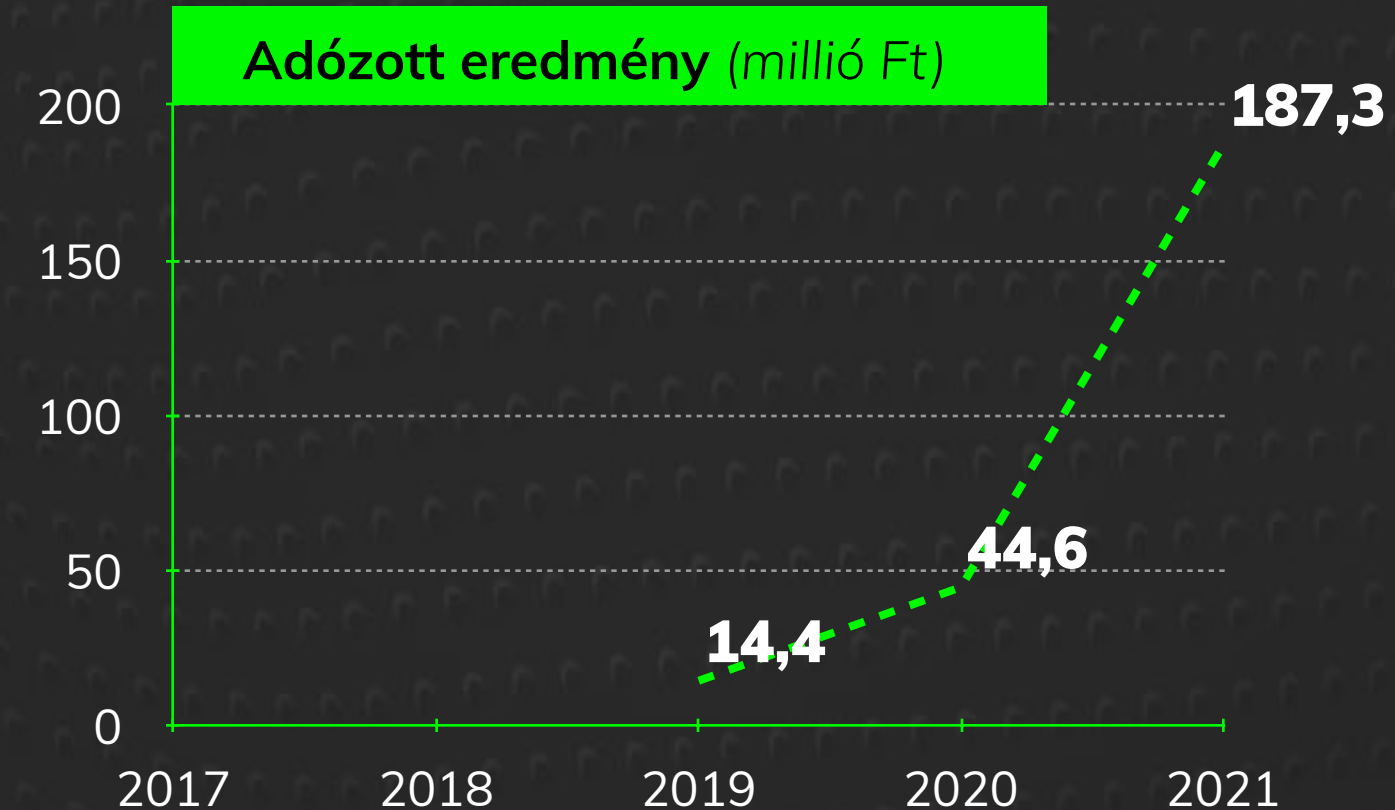
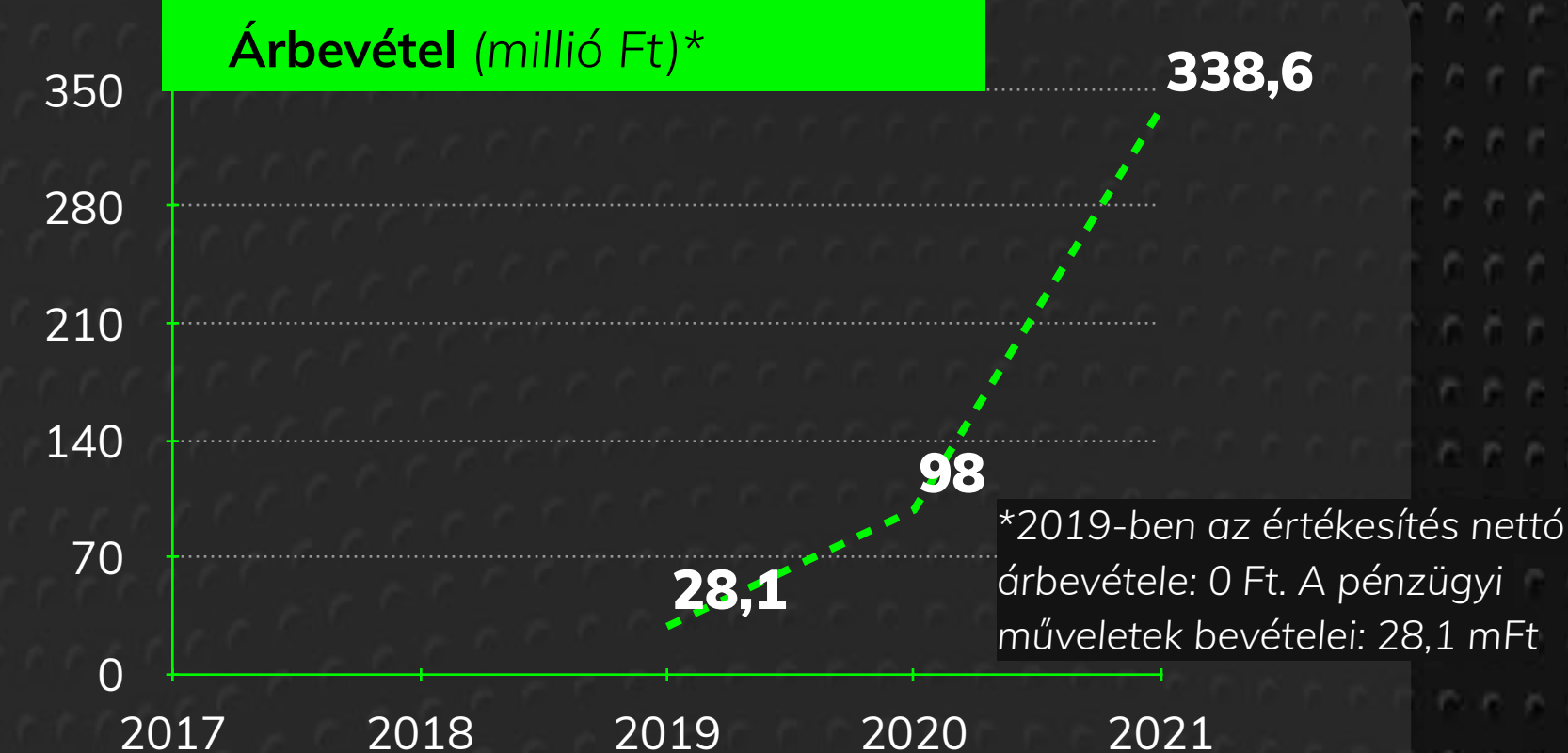
A CoinCash egy kriptovaluták váltásával foglalkozó fintech startup, amelyet Mogyorósi Attila és Galántai Gábor alapított 2017-ben.

"Bitcoin, egyszerűen" mottójukhoz híven a kezdő és rutinos kriptoninják számára is könnyeddé és szórakoztatóvá tették a bitcoin és altcoinok kereskedését.

Mára a hazai kriptoközösség egyik bástyájává nőttek ki magukat; a 0-24-es online váltás mellett pedig az ország legnagyobb Bitcoin ATM-hálózatát is magukénak tudhatják.

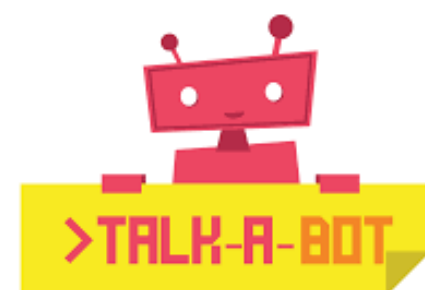
A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **n.a.**
- ▶ Váltható kriptopénzek (coin vagy token) száma: **120+**
- ▶ Kriptovaluta ATM-ek száma: **28 bitcoin ATM**
- ▶ **Mérföldkő:** 2021. november 2-án a CoinCash felvásárolta a MrCoin-t. Az akvizíciónak köszönhetően a CoinCash viszi tovább a MrCoin.eu, azaz a 2014 óta működő, Magyarország első kriptopénzváltójának örökségét.





12



TALK-A-BOT KFT.

alapítás éve: **2016**
talkabot.net

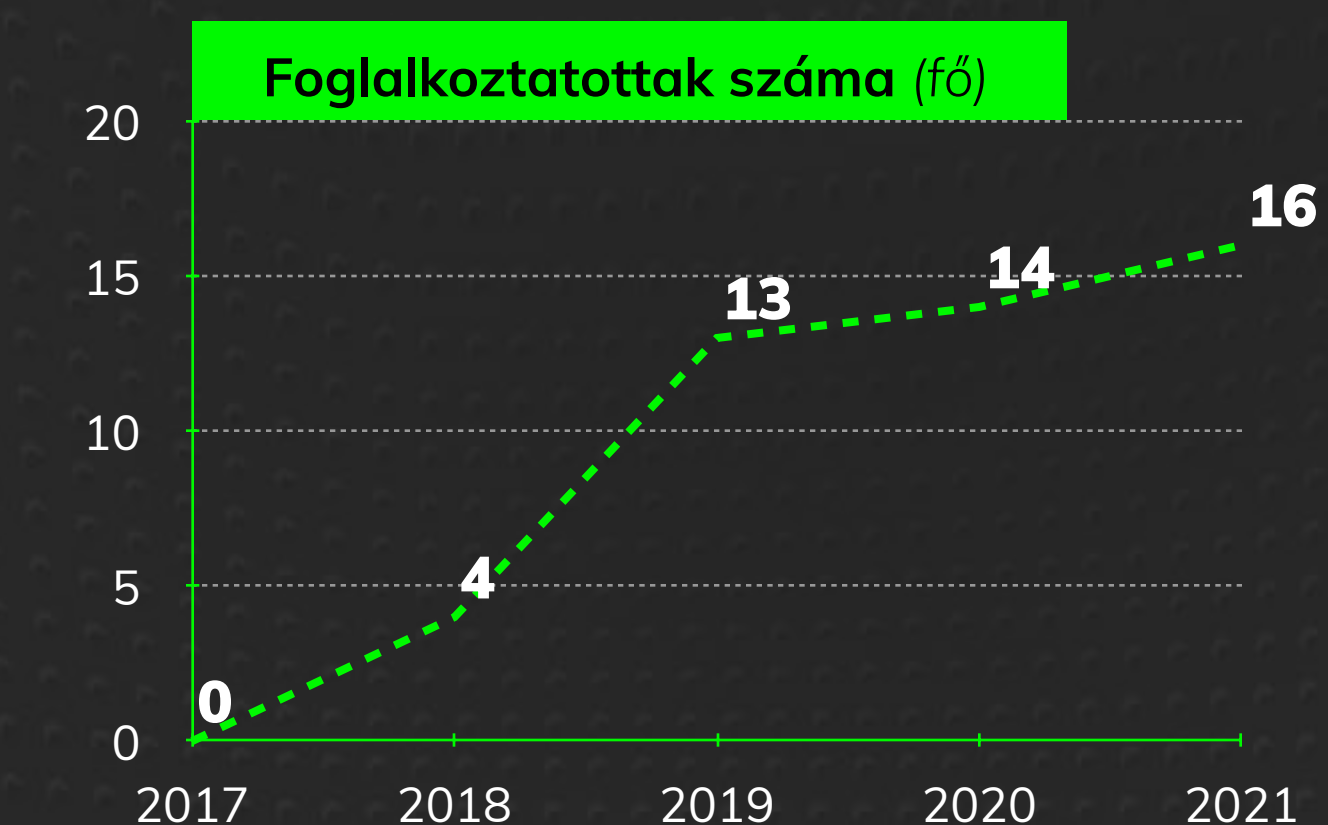
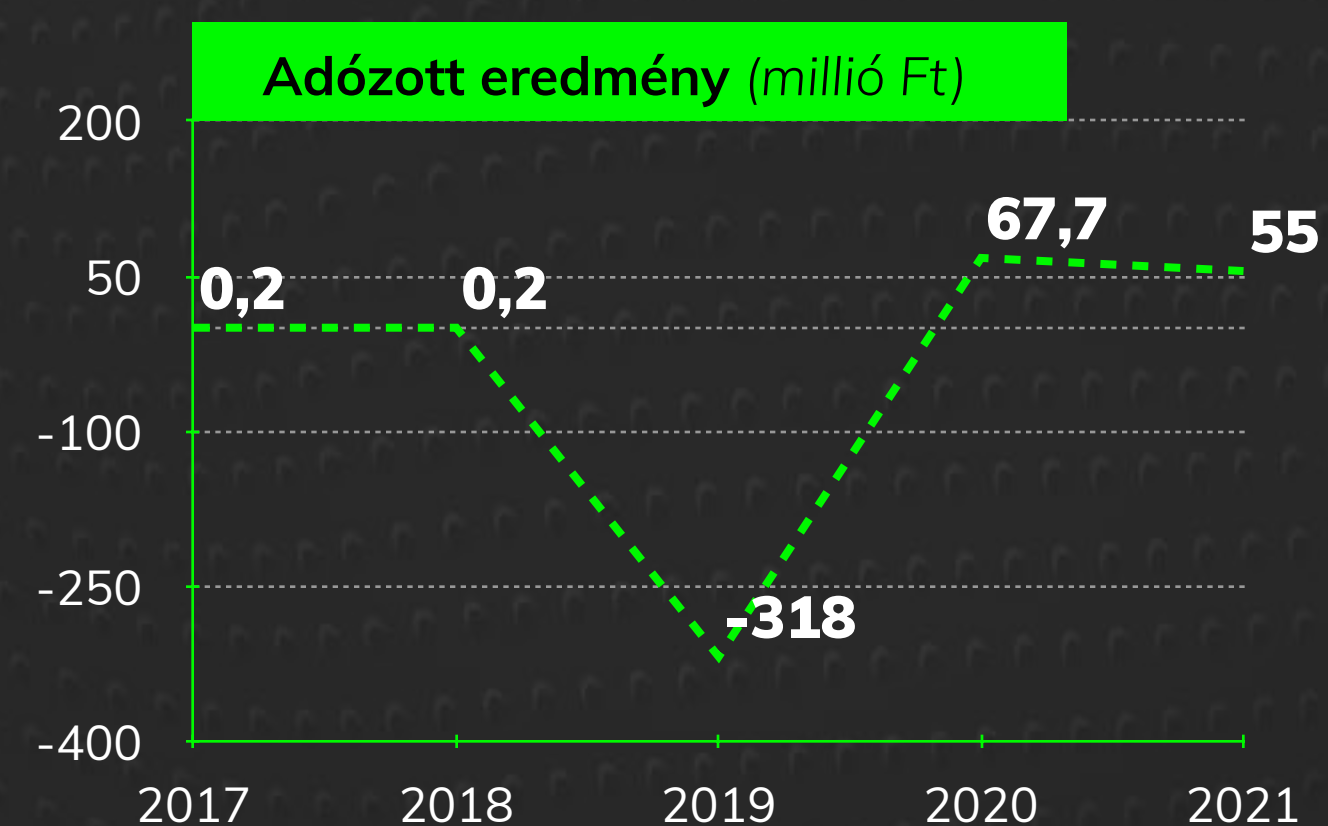
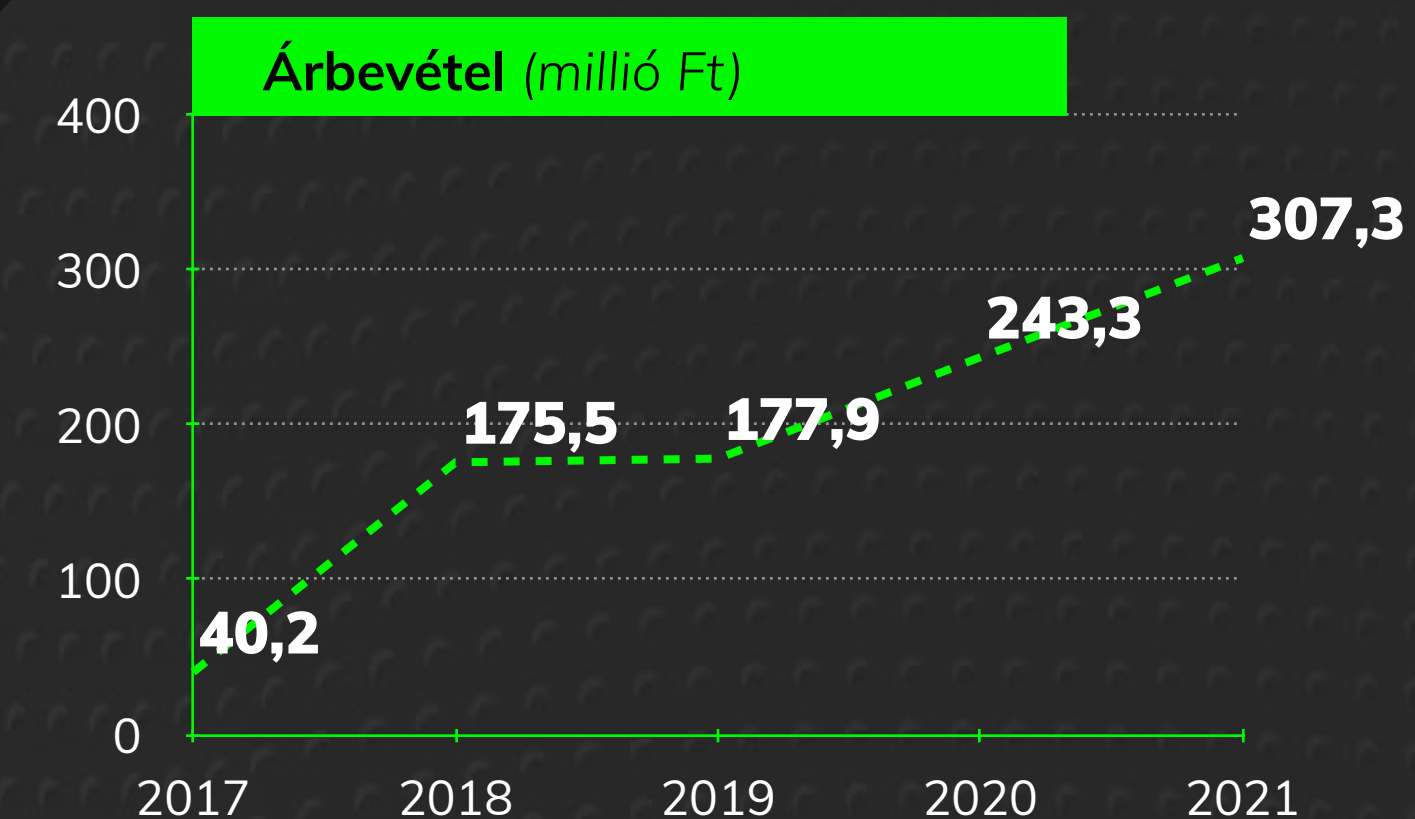
A cég rövid **bemutatója:**

Célunk, hogy ügyfeleink kommunikációját automatizáljuk. Számos vállalat még ma is túl sok időt és pénzt fordít az ismétlődő (repetitív) kommunikációs feladatokra.

A kommunikáció automatizálásával a digitális üzleti beszélgetéseket biztonságos, alkalmazásszerű szolgáltatásokká alakítjuk mind az ügyfelek, mind az alkalmazottak számára, ezáltal a munkatársak magasabb értékű feladatokkal foglalkozhatnak.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **1,7 millió USD**
- ▶ Kiemelt ügyfelek: **Erste Bank, Auchan, Bosch, MNB, Nestlé, Unicredit Bank, DM, Gyermelyi, Codecool**
- ▶ Ügyfelek száma: **70+**
- ▶ Felhasználók száma: **4,5 millió**
- ▶ Nemzetközi jelenlét: **regionális irodát nyitottak Varsóban és Szingapúrban**





A CHERRISK csapata

13



CHERRYHUB BSC KFT.

CHERRISK BY UNIQA

alapítás éve: **2018**
cherrisk.com

A cég rövid bemutatkozója:

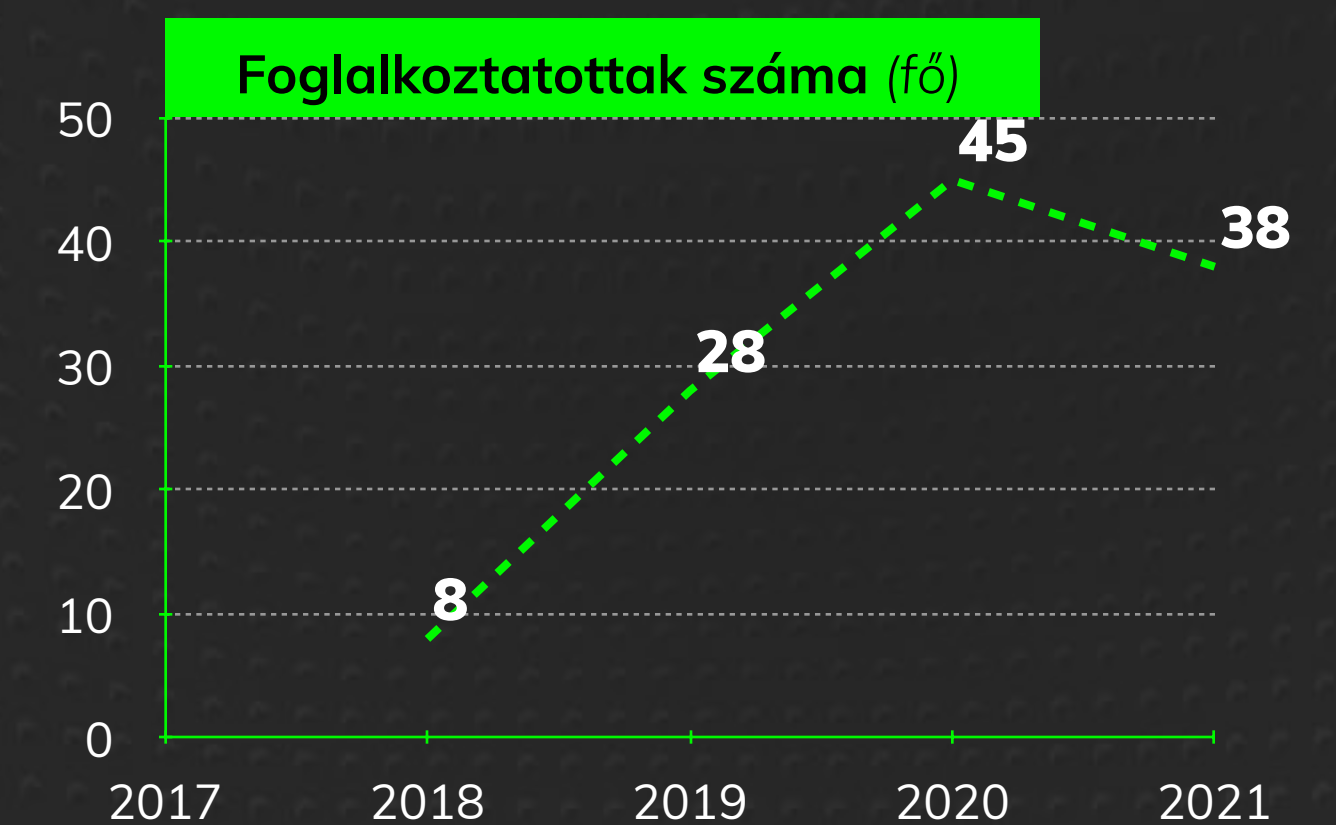
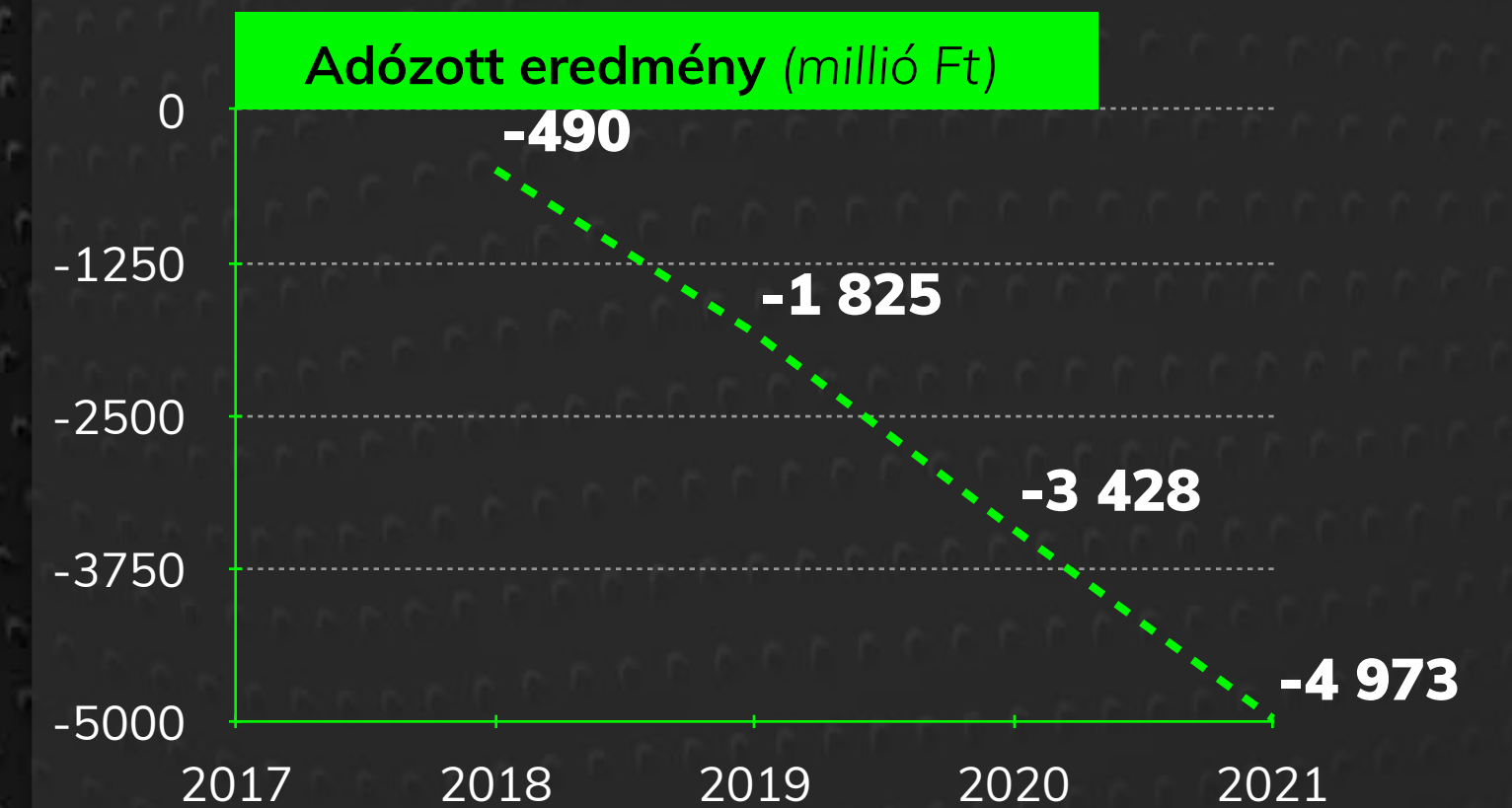
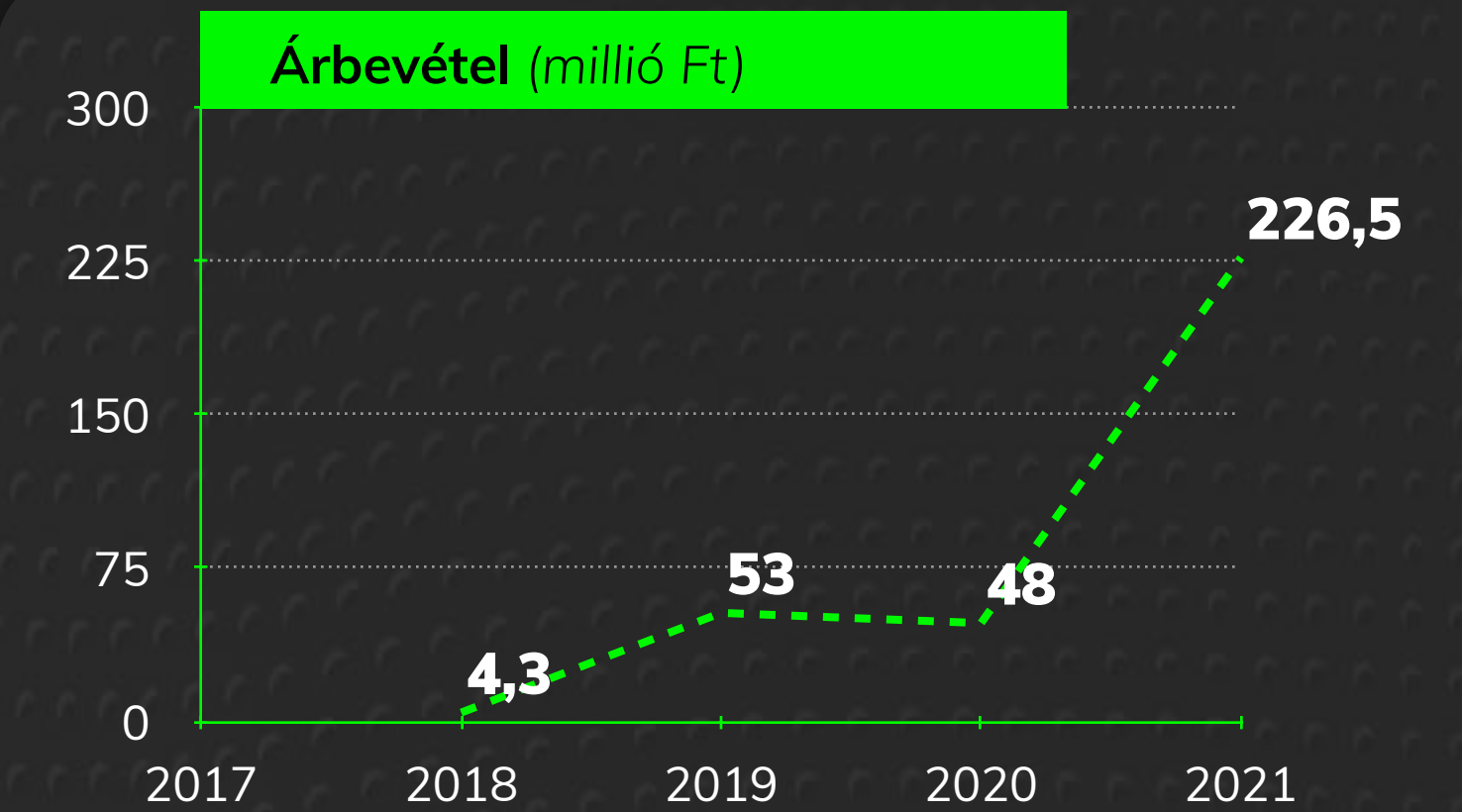
A CherryHUB BSC Kft. az UNIQA Group startupja, amelynek célja, hogy olyan online platformot (CHERRISK) hozzon létre, ami a teljes biztosítási folyamatot (a vásárlástól a kárrendezésig) gyorsá, egyszerűvé és 100%-ban digitálissá teszi.

Az online biztosításközvetítői oldalon a felhasználók nemcsak biztosításokat (lakás, utas, baleset) köthetnek, hanem jótékony célokat is támogathatnak, amelyekkel hozzájárulnak a fenntarthatóbb környezethez.

A cég eredményei:

- ▶ Befektetett tőke: **10,8 millió EUR**
- ▶ Regisztrációk száma: **400+ ezer***
- ▶ Biztosított utasok száma: **200+ ezer***
- ▶ Jótékonykodó felhasználók száma: **50+ ezer***
- ▶ Nemzetközi jelenlét: **Németországban** saját branddel, **Szlovákiában és Csehországban** UNIQA színekben white label technológiai megoldást nyújt a szervezet

*2022. szeptemberig. Forrás: Cherrisk



Radimeczky Géza
ügyvezető

14 money.hu

MONEY.HU

MONEY.HU KÖZVETÍTŐ KFT.

alapítás éve: **2010, 2018**

money.hu

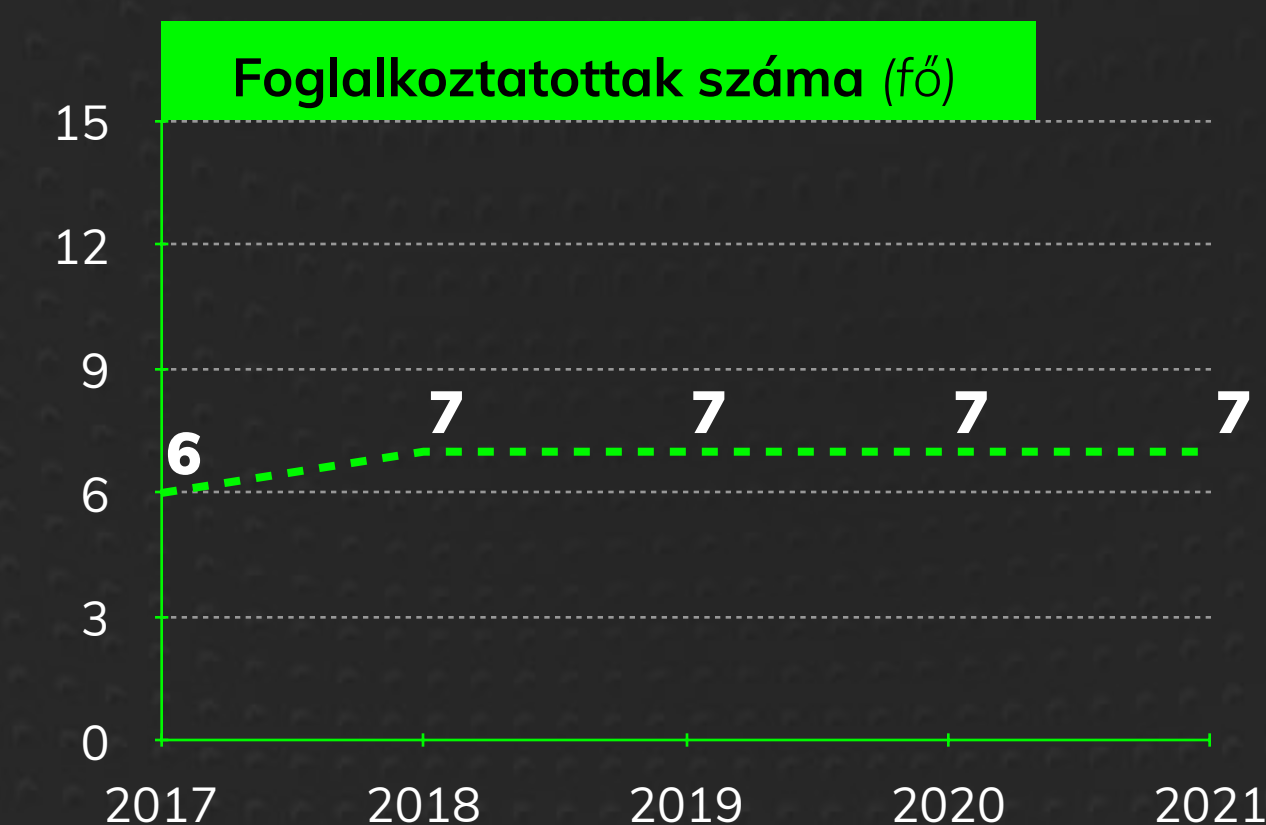
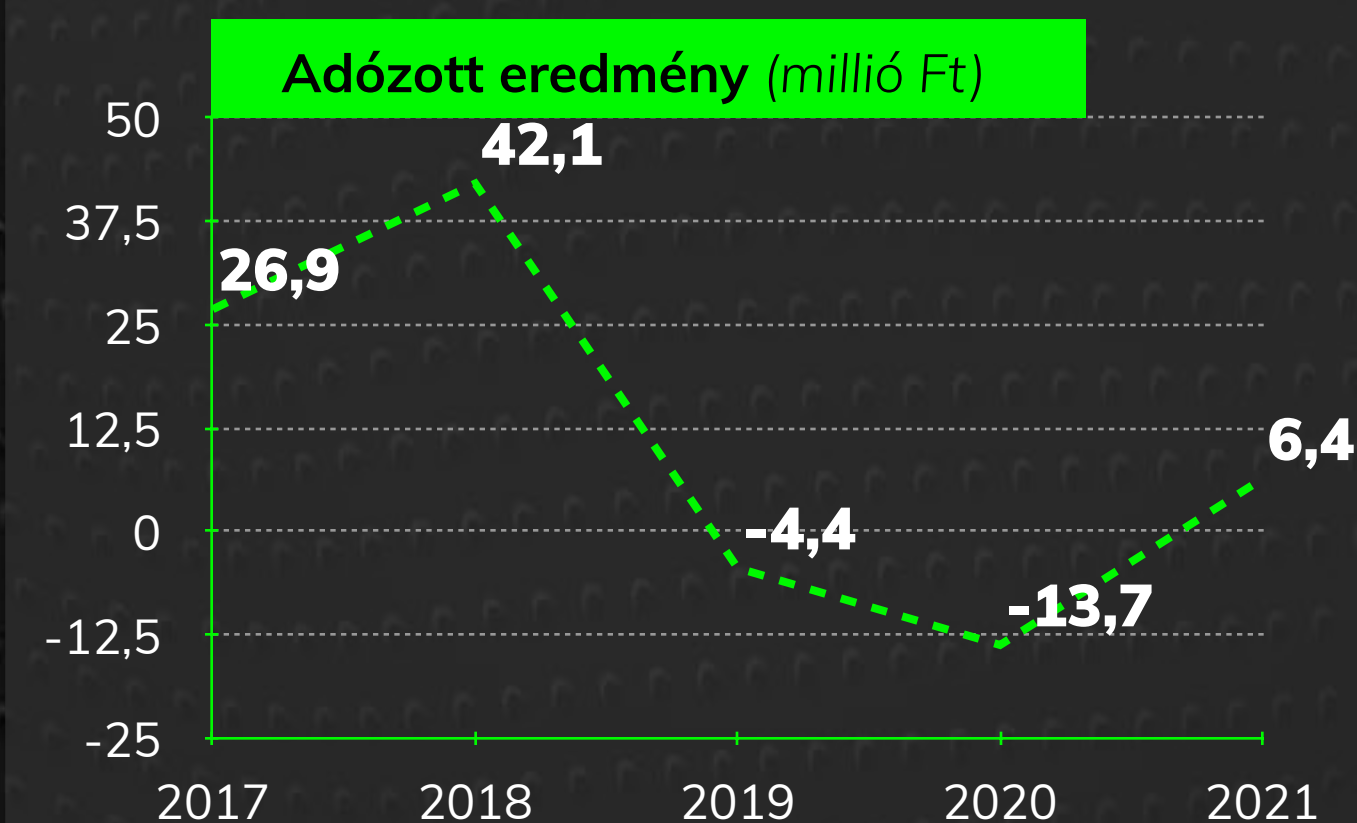
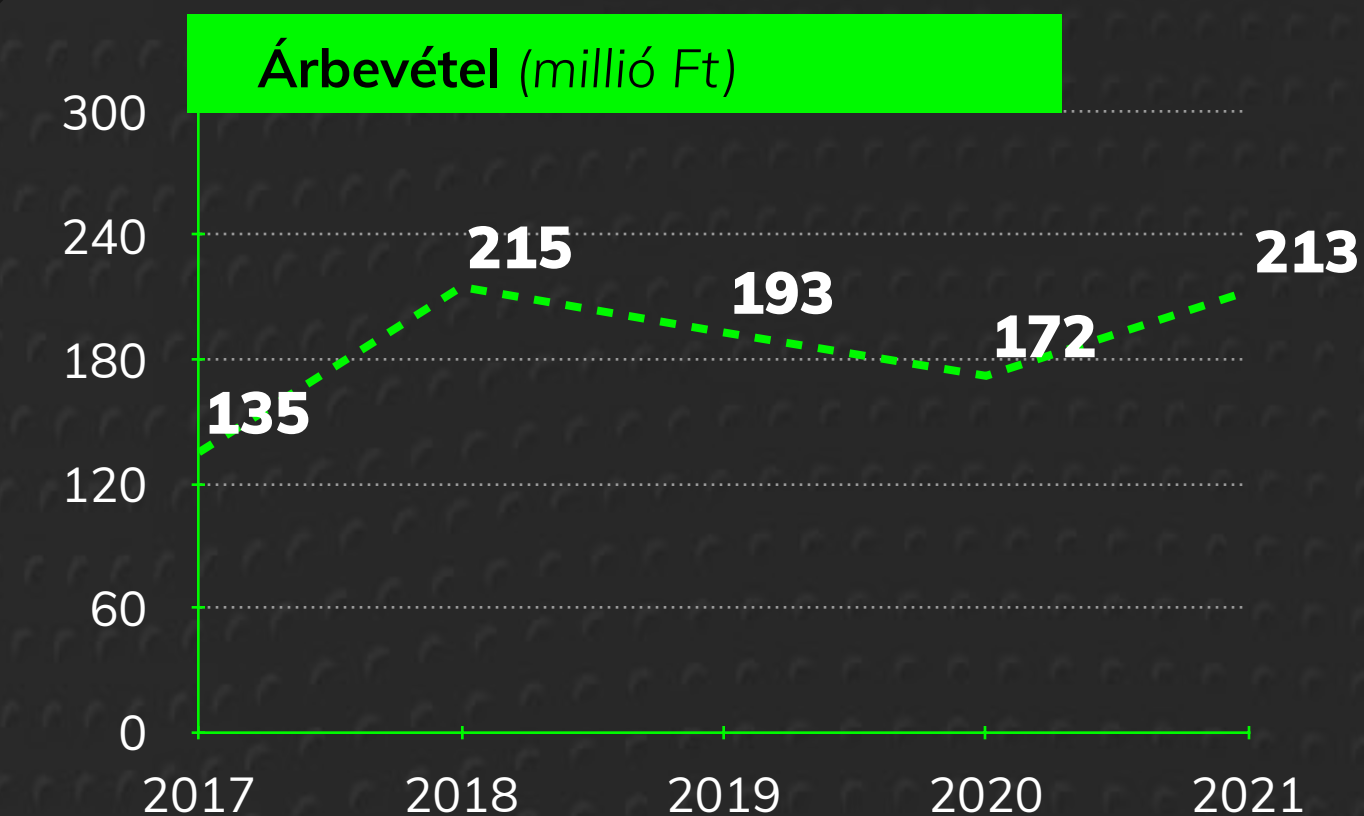
A cég rövid **bemutatója**:

A money.hu független, etikus szereplőként teljeskörű, átlátható képet ad a banki és pénzügyi termékek piacáról, hogy ügyfeleink hatékonyan, pénzt és időt spórolva ériék el céljaikat.

Célunk, hogy érthetővé tegyük a pénzügyi piacot: megmutatjuk a lehetőségeket, összehasonlíthatóvá tesszük a bankok ajánlatait, így segítünk a legmegfelelőbb megoldás kiválasztásában.

A cég **eredményei**:

- ▶ Befektetett tőke: **n.a.**
- ▶ Banki partnerek száma: **15**
- ▶ Több 100 sikeres hitelügylet tapasztalat
- ▶ 2011-ben indultak, akkor BankRáció.hu-ként ismerte a céget a magyar piac.
- ▶ 2015-ben csatlakoztak a 100%-ban magyar tulajdonú ingatlan.com csoporthoz.
- ▶ 2019- től pedig money.hu néven folytatják utukat.





Golda Bence
CTO

Dr. Hanczár Gergely
Head of R&D

Zelcer Tamás
CEO

15



CURSOR INSIGHT HUNGARY KFT.

alapítás éve: **2016**
cursorinsight.com

A cég rövid **bemutatója**:

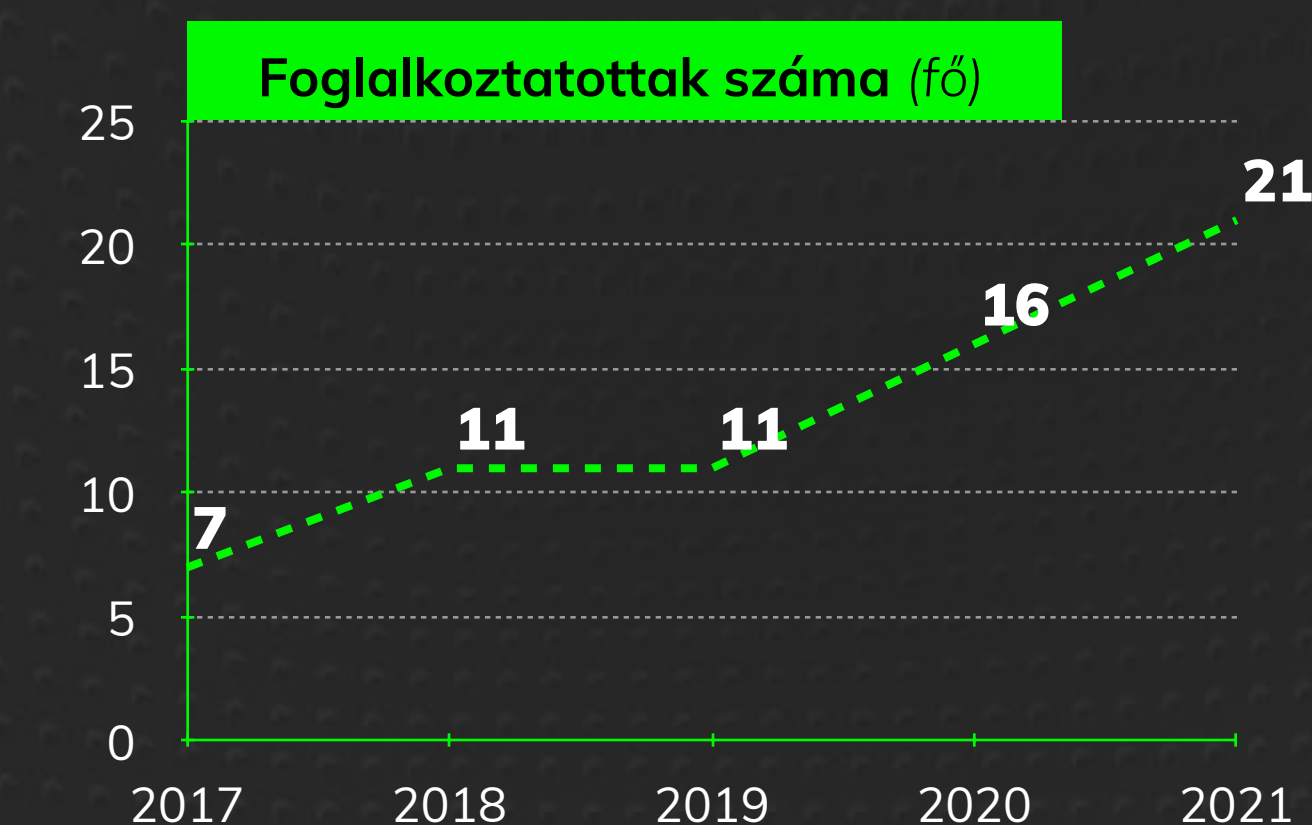
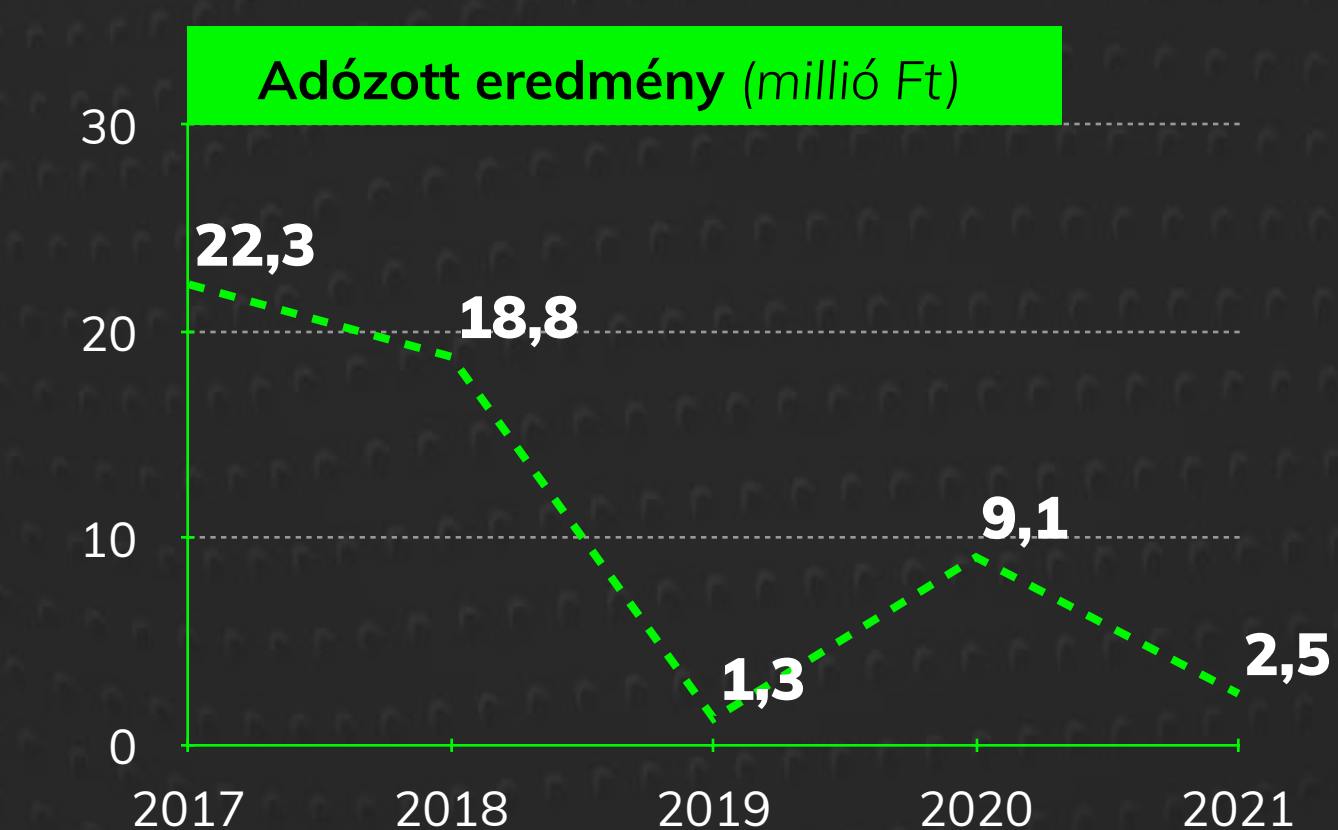
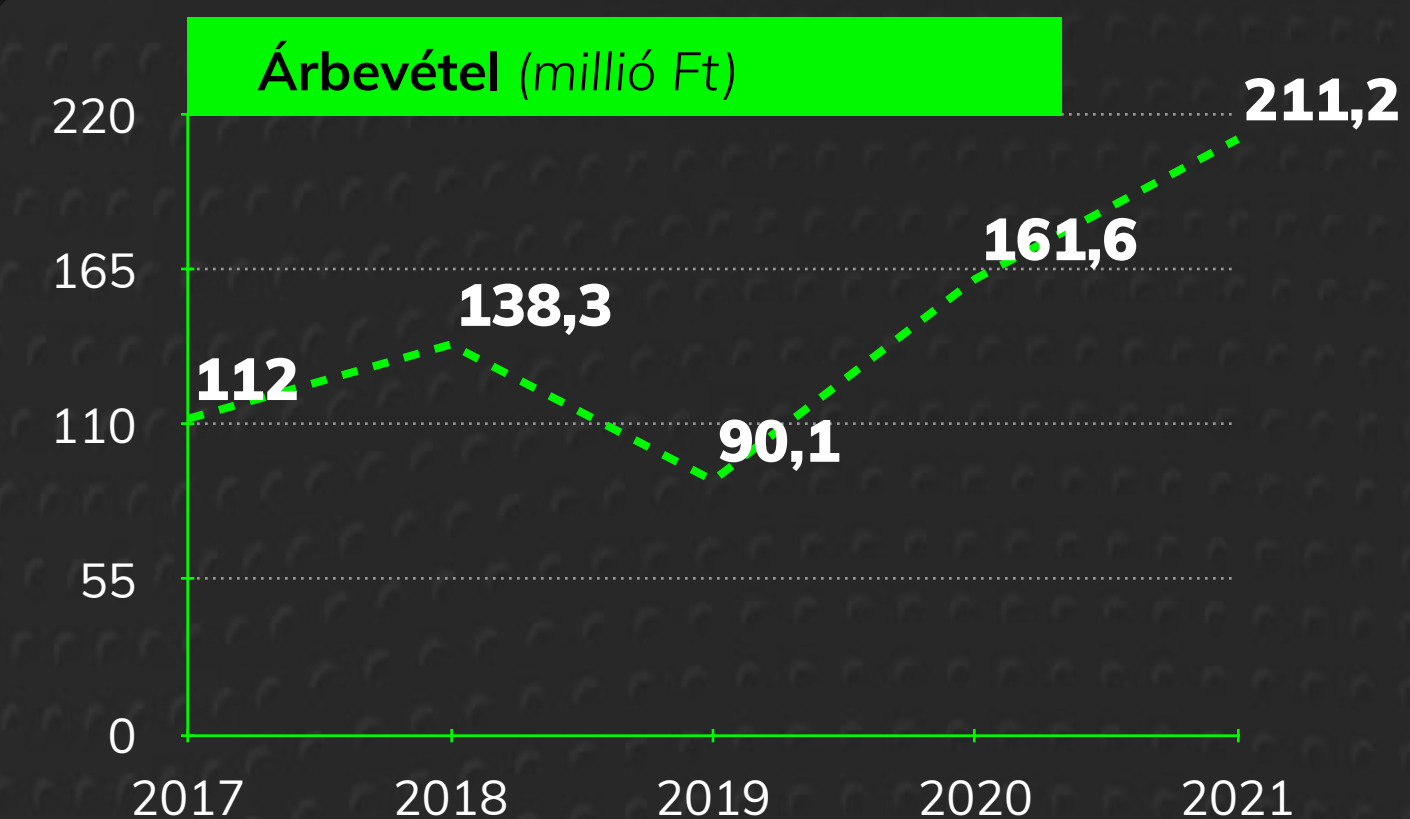
Biometrikus alkalmazásokat építünk pénzügyi, egészségügyi, kiberbiztonsági területen működő vállalkozások számára.

Díjnyertes gépi tanulási technológiánk képes azonosítani és osztályozni a felhasználókat azáltal, hogy megtanulja egyedi digitális mozgásmintáikat.

Megoldásunk alkalmas többek között munkavállalói fiókok védelmére, vagy PSD2-kompatibilis ügyfél-azonosításra.

A cég **eredményei**:

- ▶ Befektetett tőke: **604,6** ezer USD
- ▶ Kiemelt ügyfelek: **DSK Bank, Decathlon**
- ▶ Díjak, elismerések:
 - ▶ **AI Cyber Product of the Year finalist, National Cyber Awards 2022, UK**
 - ▶ **SigWiComp első helyezés**
 - ▶ **Balabit Mouse Dynamics Challenge első helyezés**
- ▶ Nemzetközi jelenlét: **Egyesült Királyság**





Az ff.next csapata

16 ff. next

FF Next Technologies Kft.

ff.next

alapítás éve: **2017**

ffnext.io

A cég rövid **bemutatója:**

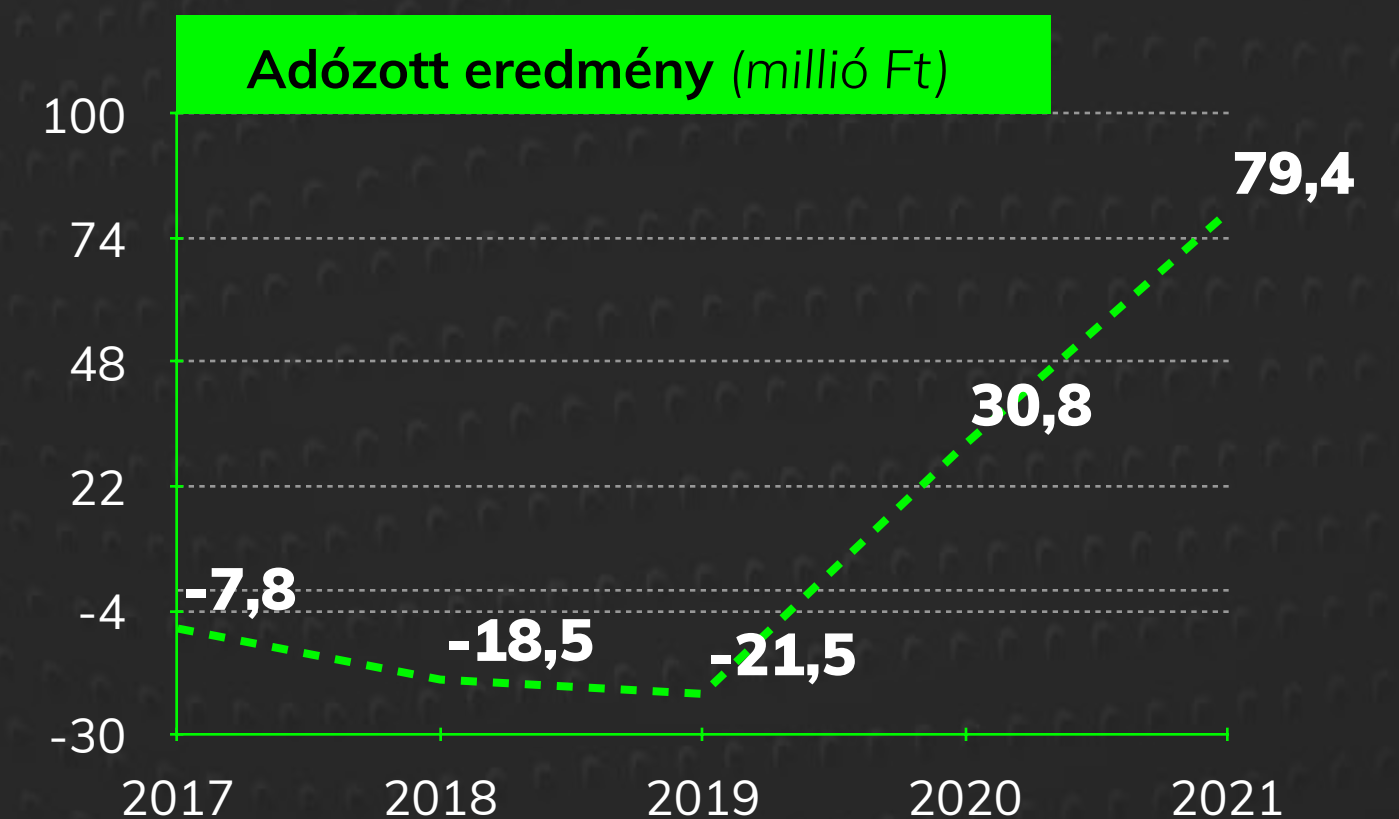
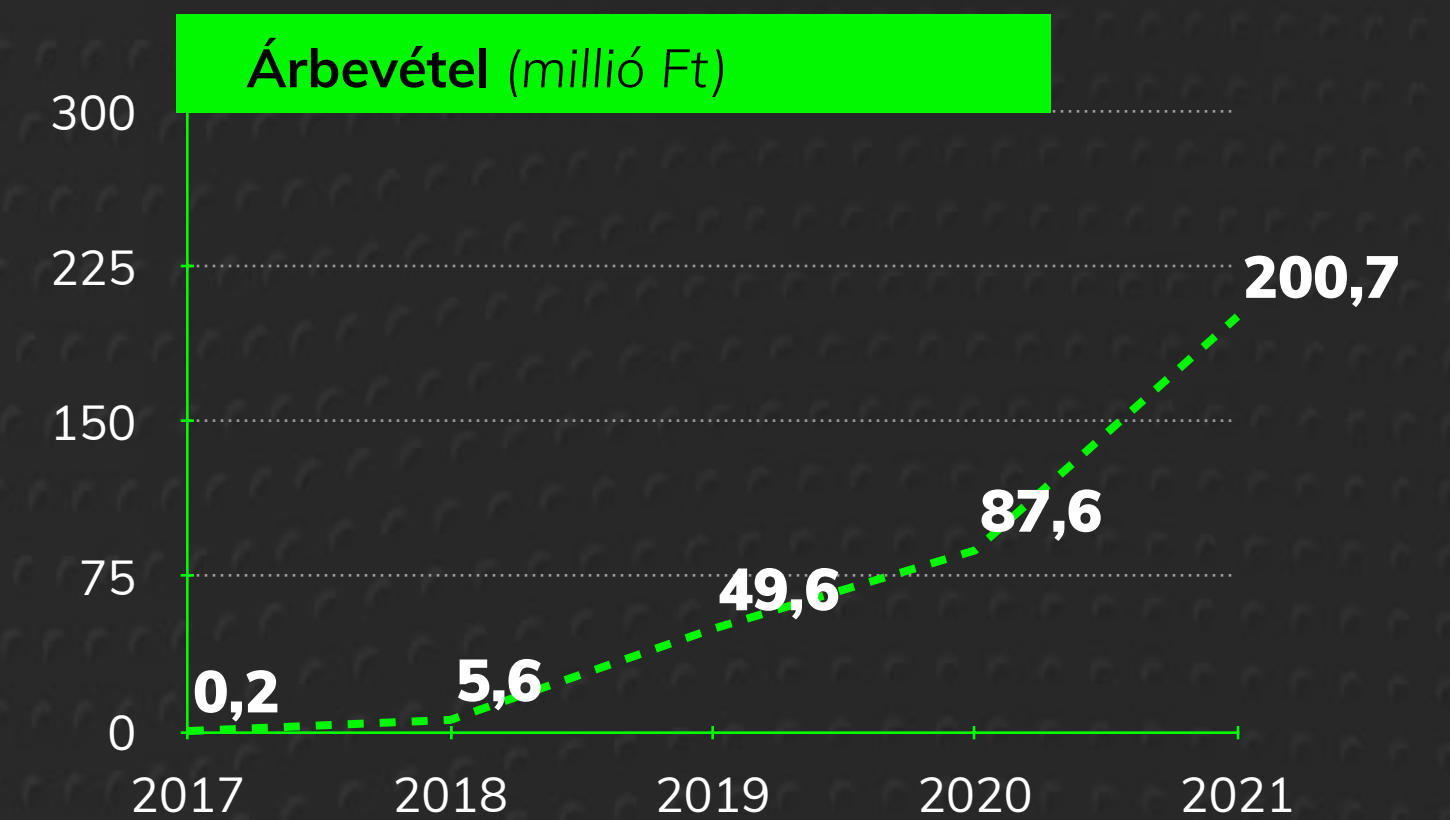
Az ff.next egy fintech design és fejlesztő ügynökség, amely pénzügyi innovátoroknak segít mobil- & web applikációk bevezetésében könnyen integrálható banki moduljaival és páratlan szakértelmével, testre szabott megoldásokat hozva létre.

Az elmúlt 5 évben több mint 10 bank és 20 fintech számára alkottunk design vezérelt digitális termékeket, Szingapúrtól Közép-Kelet-Európán át az USA-ig, összesen 16 országban.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **nem publikus**
- ▶ Befektetők: **Gloster Nyrt.***
- ▶ Kiemelt ügyfelek, referenciák: **OTP Bank, MKB Bank, Barion, BrokerChooser, Intesa Sanpaolo (I), Collectius (SGP), Bloom (AUS), Airbolt (AUS), Helu (A)**
- ▶ Ügyfelek száma: **10+ pénzügyi intézet, 20+ fintech vállalat**

*A Gloster cégcsoport 2022 májusában kivásárolta a korábbi pénzügyi befektetőket. Kivásárolt befektetők: Széchenyi Alapok, MKB Fintechlab, OXO Labs





Dr. Horváth Attila
 ügyvezető igazgató

17



BIG FISH PAYMENT SERVICES KFT.

alapítás éve: **2018**
 paymentgateway.hu

A cég rövid **bemutakozója:**

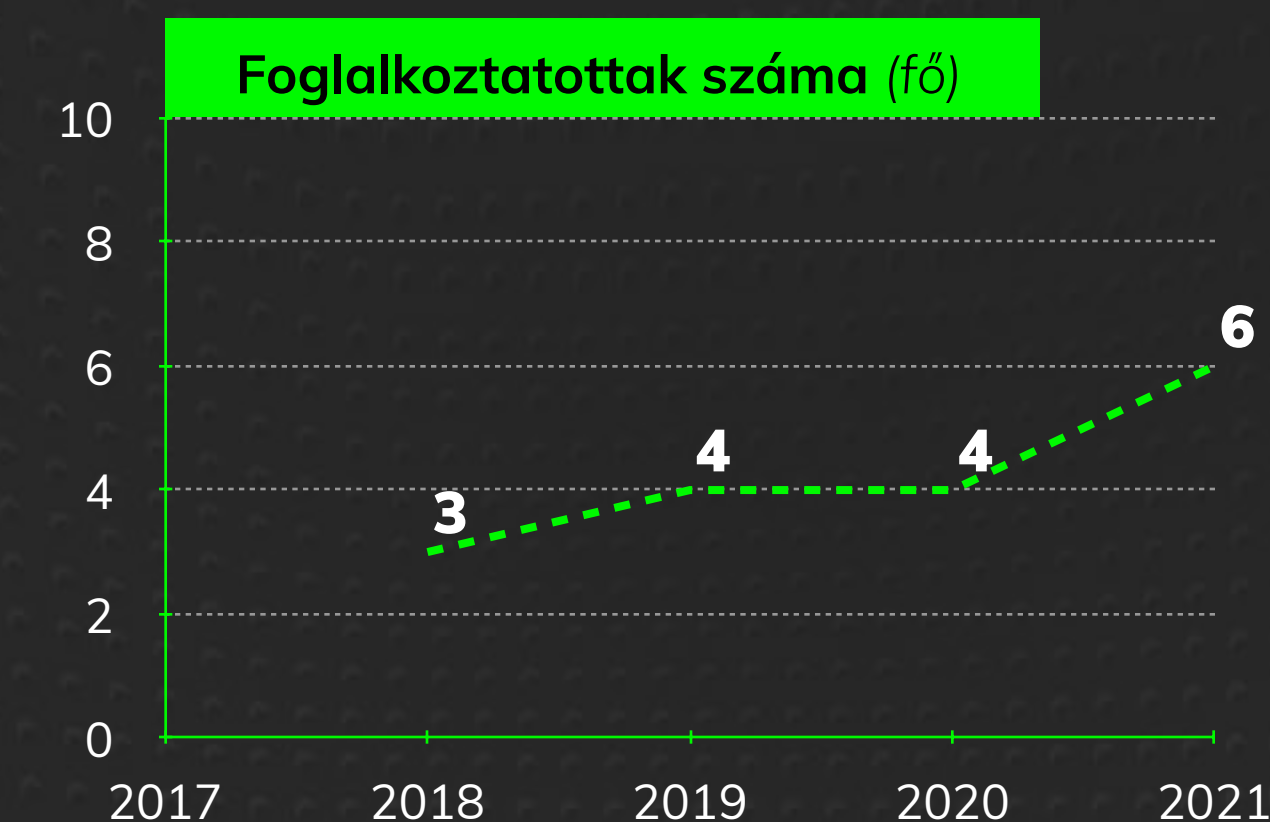
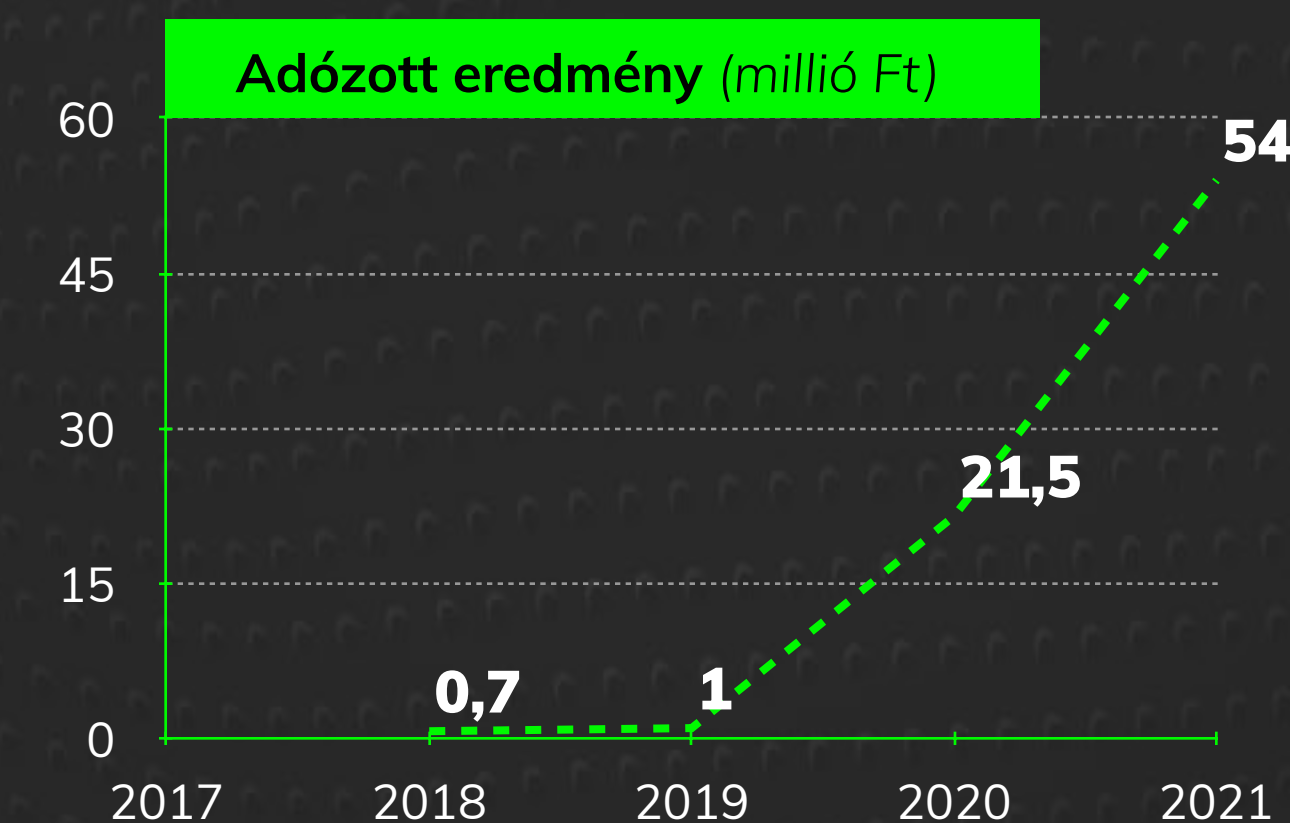
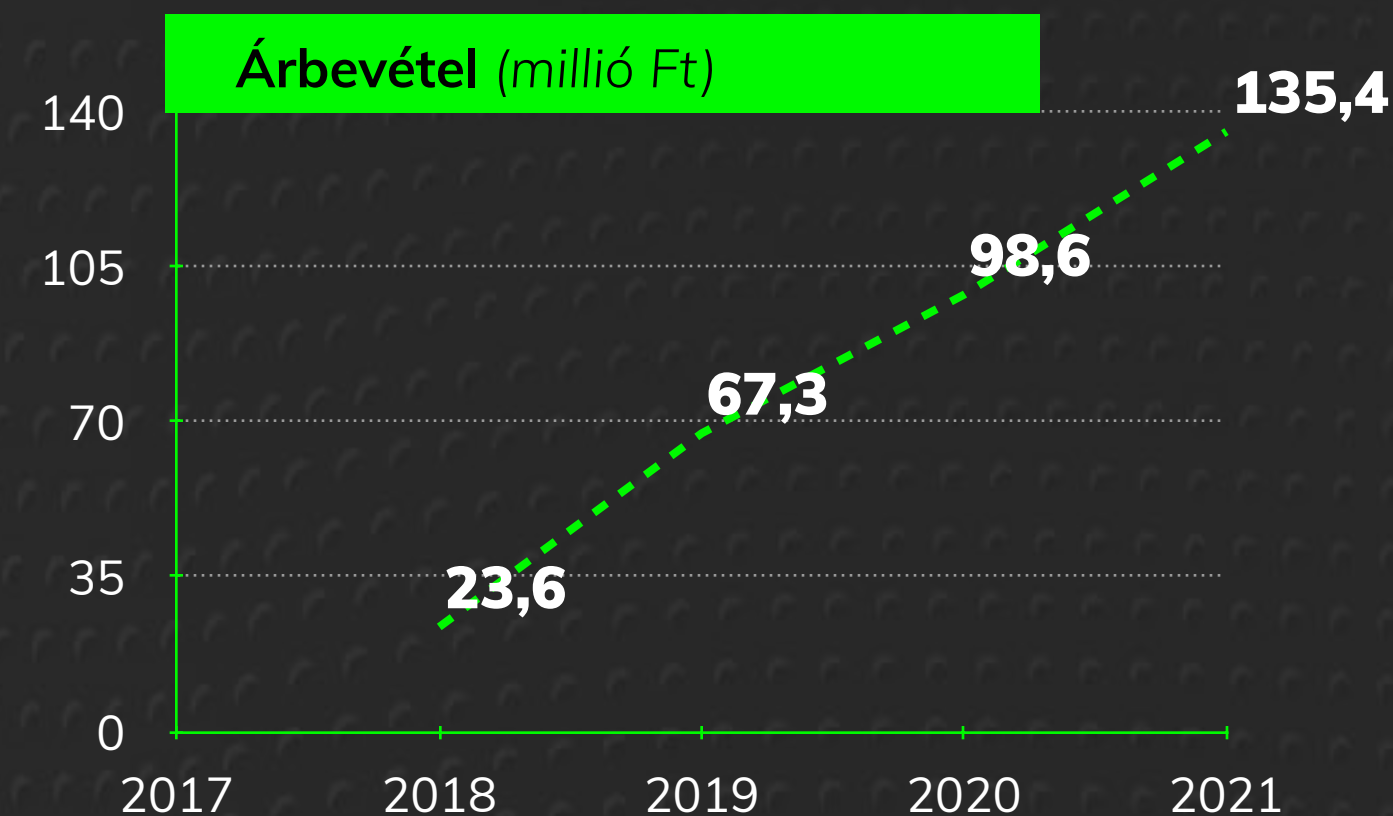
A Big Fish Payment Services Kft. webáruházak, internetes felületek számára kínál egységes rendszerben online fizetési megoldásokat és a hozzájuk kapcsolt hasznos kiegészítő szolgáltatásokat.

Alapszolgáltatások: bankkártyás fizetés, átutalás alapú fizetés, SZÉP- és EP-kártyás fizetés, mobiltárca alapú fizetés, áruhitel alapú fizetés.

Kiegészítő szolgáltatások: számlázás, könyvelés támogatás, link-fizetés, rendszerhiba monitoring.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke (alaptőke): **11,5 millió HUF**
- ▶ Kiemelt ügyfelek: **Generali Biztosító, Vodafone, UNIQA, MÁV-Start, BioTechUSA, Cofidis, Budapest Airport, Szállás.hu**
- ▶ Kereskedők száma: **400+**
- ▶ A fizetési platformon elérhető fizetési szolgáltatók száma: **30+**





A csapat

18



R!PORT APPOK

R!PORT APPLICATIONS KFT.

indulás éve: **2012**

riport.app

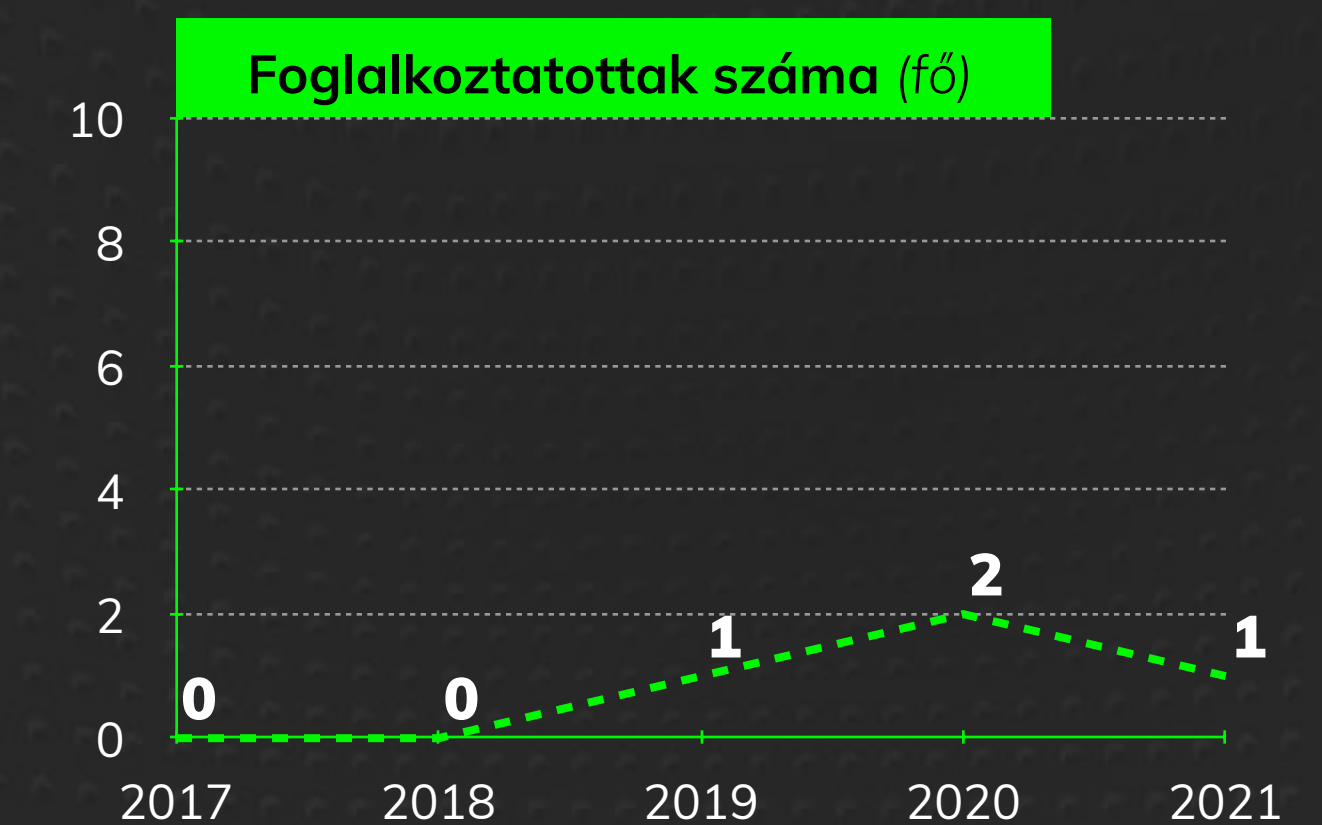
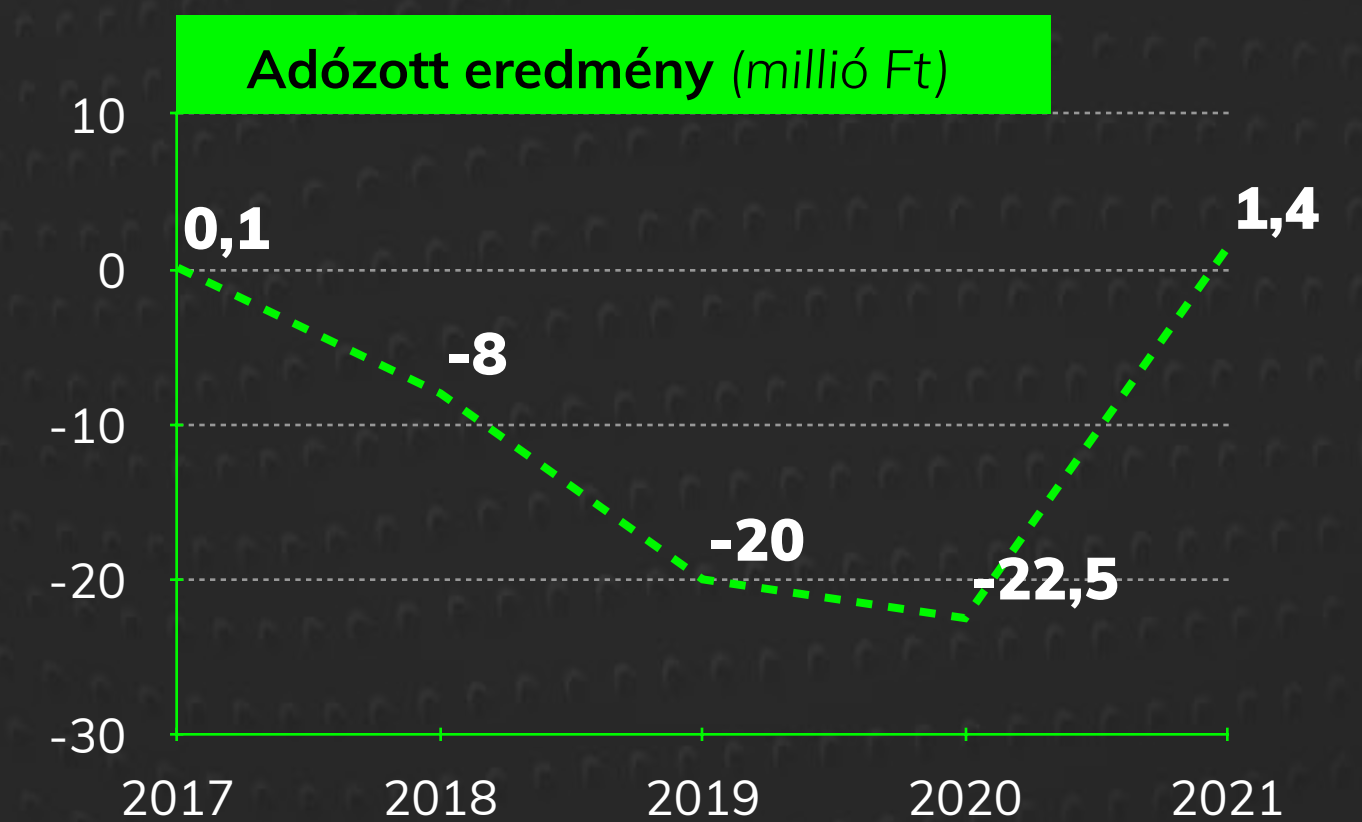
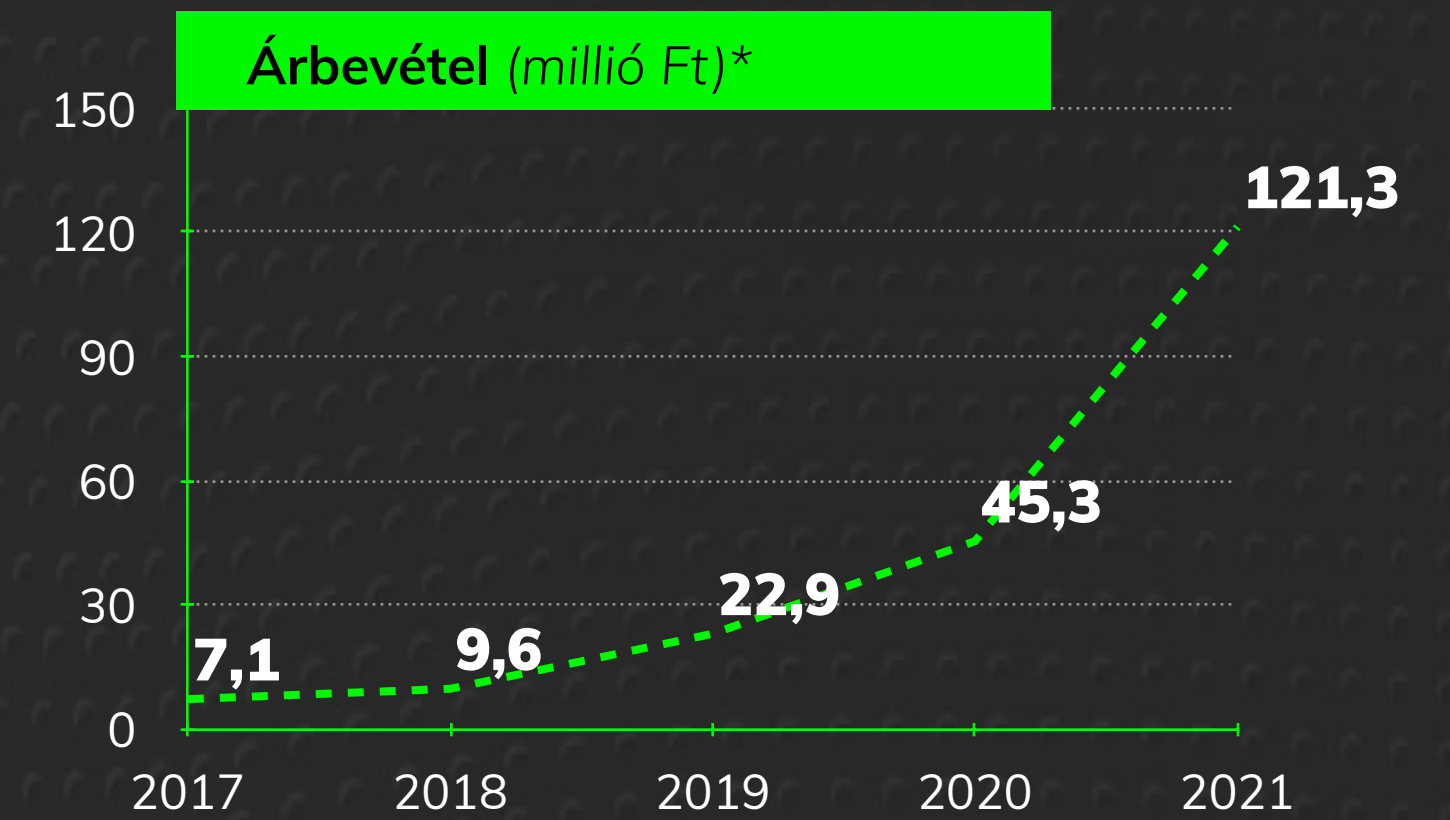
A cég rövid **bemutatója:**

Vállalkozásoknak segítünk pénzügyi döntésekben, radikálisan gyorsabb, olcsóbb és jobb megoldásokkal.

- 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.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **60 millió HUF**
- ▶ Felhasználók száma (összes szolgáltatás): **17 000+**
- ▶ Stratégiai partner: **Számlázz.hu**
- ▶ **Mérföldkő:** A Számlázz.hu korábbi alapító-tulajdonos csoportja (Omega Digital) 25%-os részesedést szerzett 2020-ban a cégben.
- ▶ Legfrissebb: **QUiCK x Payee integráció**, amelynek köszönhetően pár kattintással indítható fizetési meghagyás a QUiCK-ből.





Mudri György
társalapító

Gémes Tamás
társalapító

19



FINTECHX TECHNOLOGIES ZRT.

alapítás éve: **2019**

fintechx.digital

A cég rövid **bemutatója:**

A FintechX nyílt bankolási (open banking) megoldásokat épít, melyek célja, hogy partnerei versenyképesek maradjanak a PSD2 szabályozás után is. Megoldások:

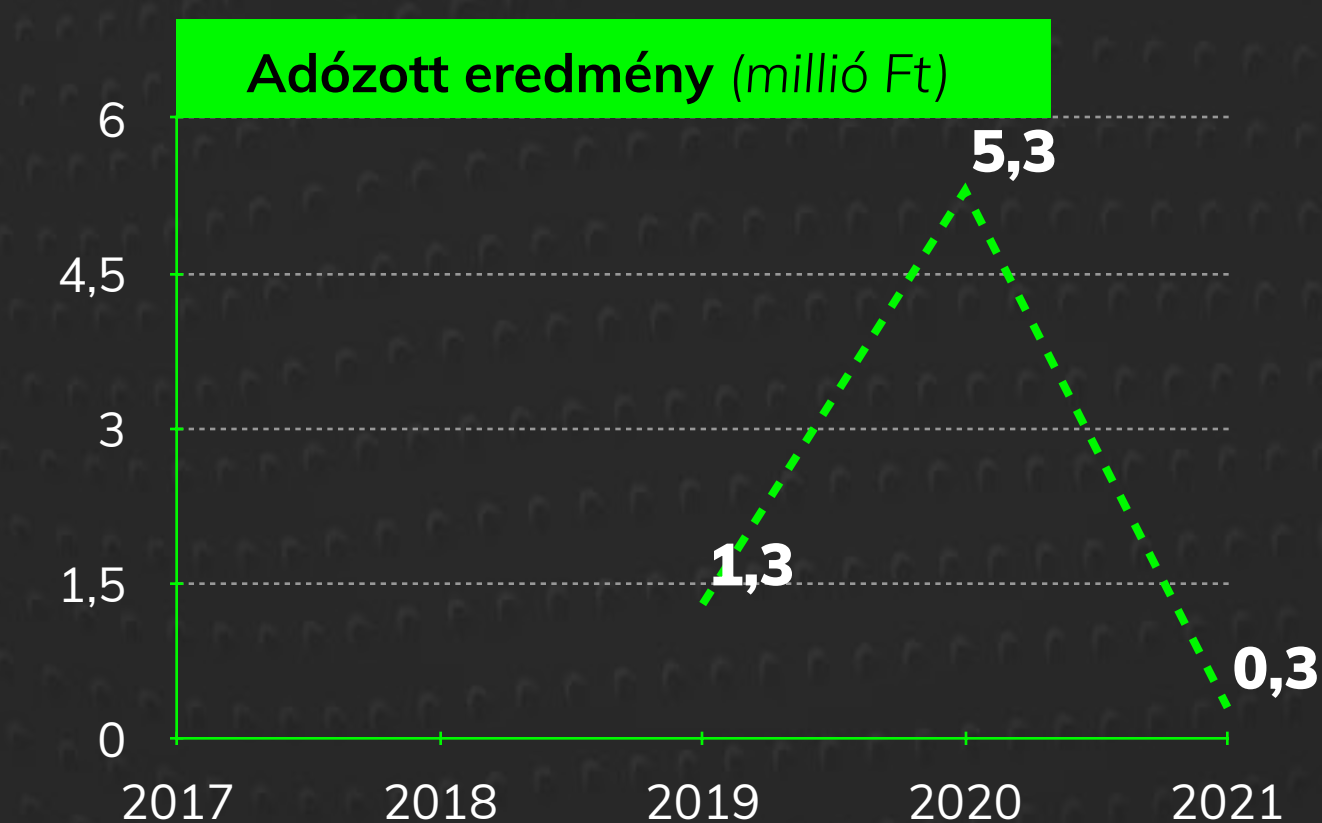
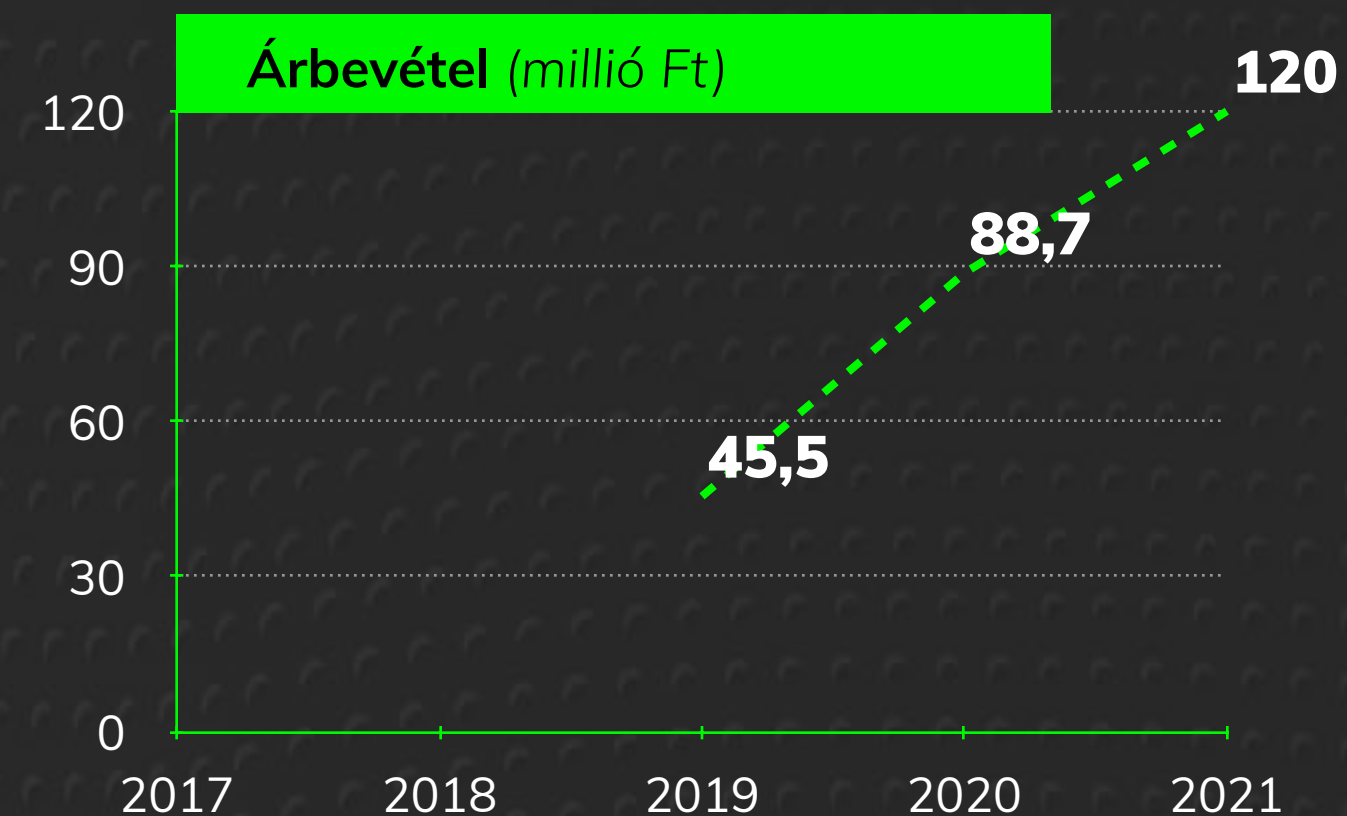
- ▶ FintechX app (Wyze): white-label fintech alkalmazások fejlesztése.
- ▶ FintechX link (Aggreg8): pénzügyi adataggregátor, az első magyarországi regisztrált AISP.
- ▶ FintechX build (FintechBlocks): banki innovációs platform és PSD2-megfelelés.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **500 millió HUF**
- ▶ Kiemelt referenciák: **MKB Bank, Takarékbank, GRÁNIT Bank, CIB Bank, Sberbank**
- ▶ Első magyarországi regisztrált **AISP**

A cég **előzményei:**

- ▶ A FintechX Technologies Zrt. három vállalkozás (Wyze, Aggreg8, FintechBlocks) összeolvadásával jött létre 2019. végén.





Ács Zoltán
társalapító

Molnár Tamás
társalapító

Halmos Anita
társalapító

20

PSC PAYMENT & SALES
CONSULTING
central-eastern europe

PSC CEE KFT.

OKOSKASSZA

alapítás éve: **2017**

psccee.com

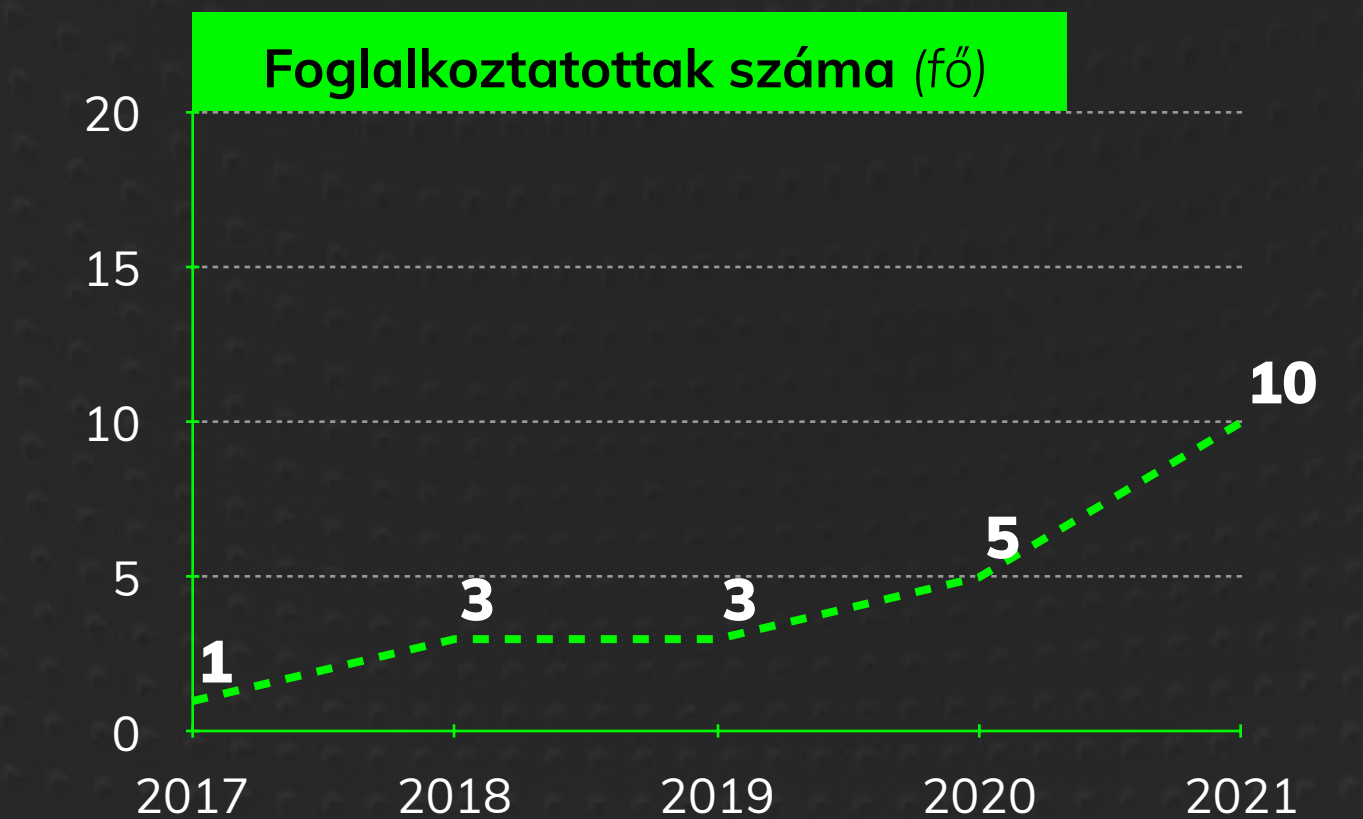
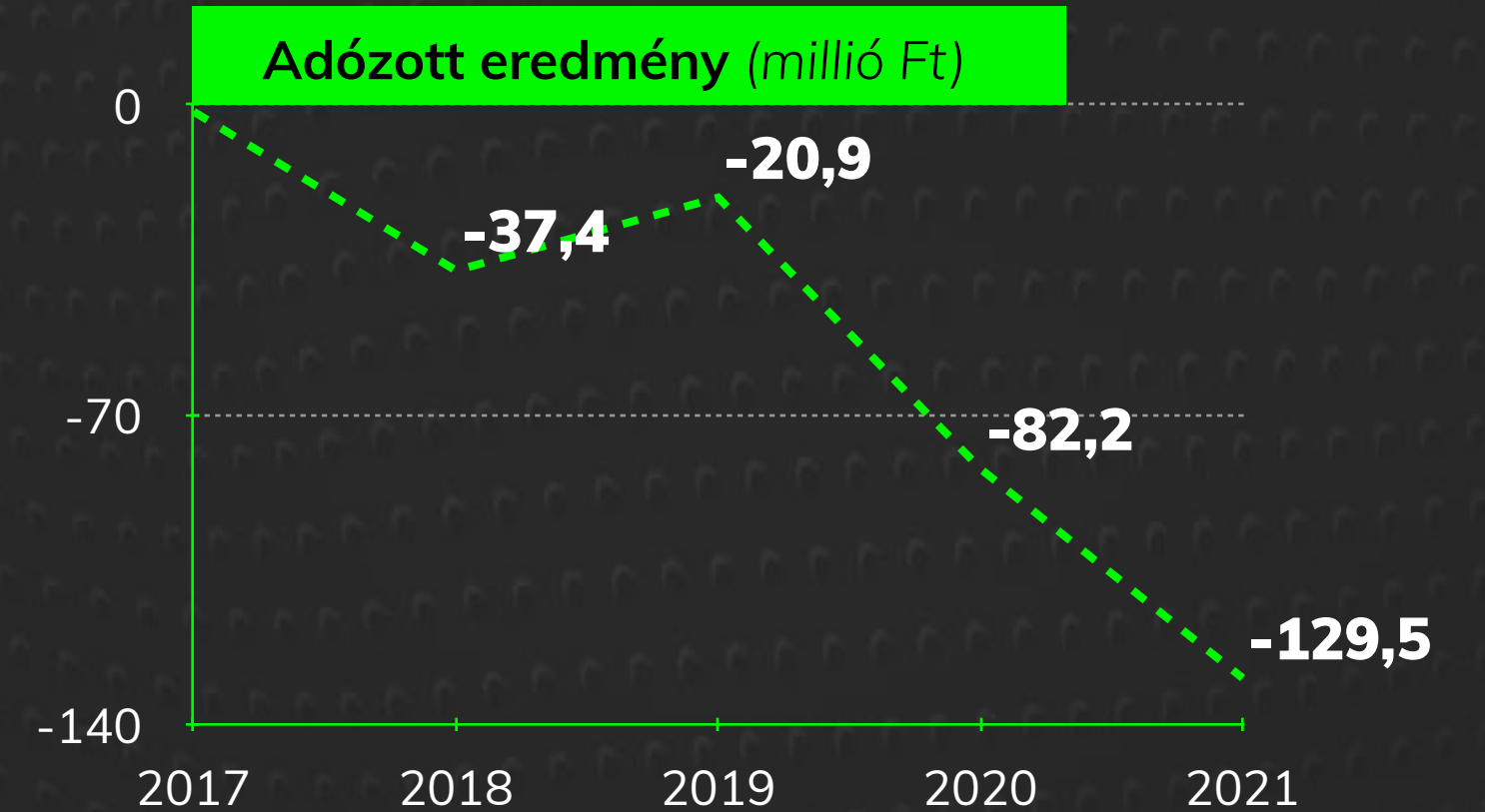
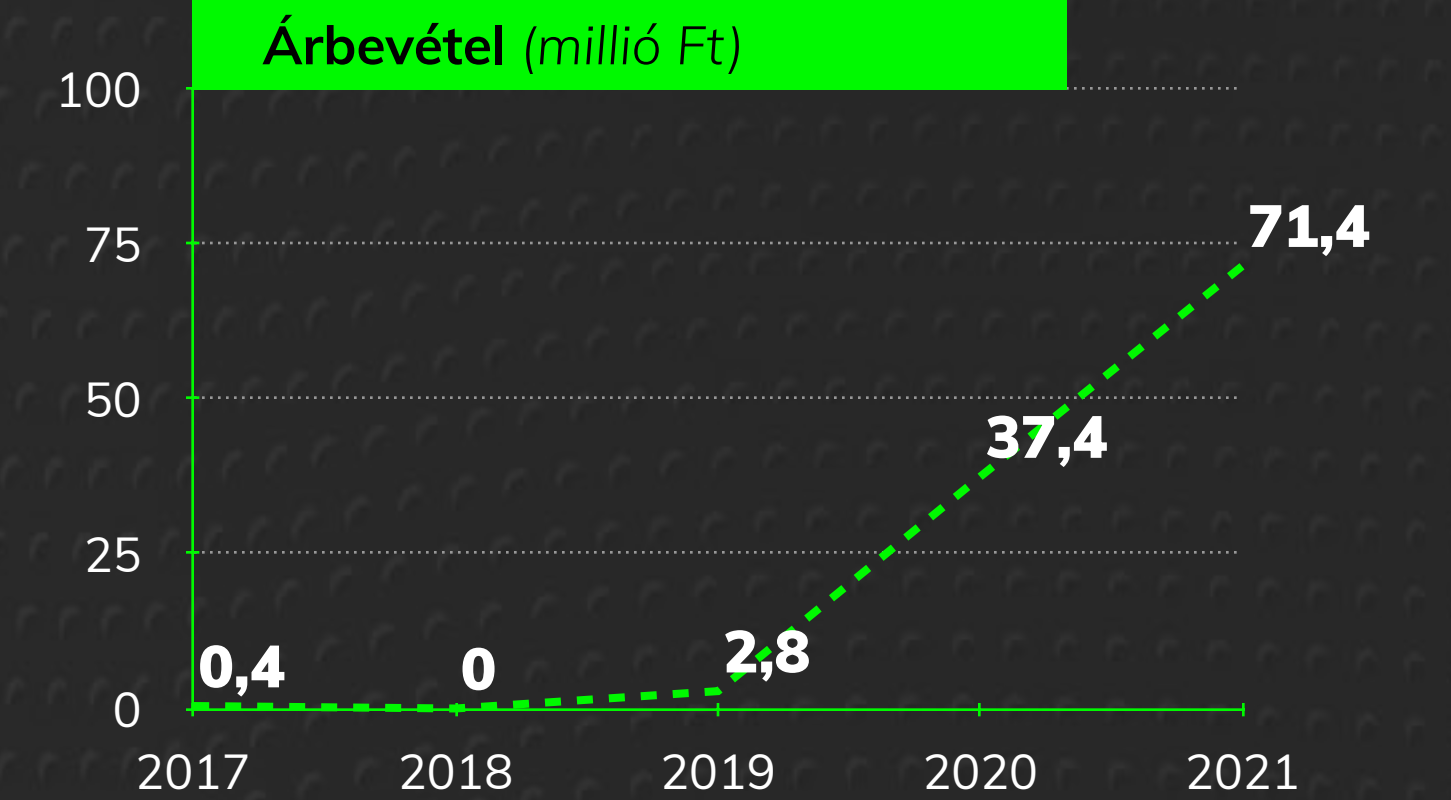
A cég rövid **bemutatója:**

A PSC CEE egy olyan innovatív vállalat, melynek tulajdonosai a készpénzmentes fizetési üzletág szakértői, közösen több mint 60 év tapasztalattal. A cég a közép-kelet európai régióban működik és a mobil fizetési, illetve a készpénzmentes fizetési üzletágát fejleszti, azok szegmenseire fókuszál, többek között saját termékeivel is.

A vállalat létrejöttének célja, hogy a vállalkozásokat bevezessék a digitalizáció világába modern fizetési megoldásaikkal, integrált rendszerekkel.

A cég **eredményei:**

- ▶ Befektetett tőke: **1+ milliárd HUF**
- ▶ Befektetők: **OXO Labs, Bonitás Befektetési Alapkezelő, Hiventures, Kutatás-fejlesztési és Innovációs Állami Tőkealap, MFB Növekedési Tőkealap**
- ▶ Nemzetközi jelenlét: **Lengyelország**
- ▶ Mérföldkövek: 2021-ben az MNB-től megkapta az engedélyt **számlainformációs szolgáltatás**, és **fizetés-kezdemenyezési szolgáltatás** nyújtására pénzforgalmi intézményként.



A bankok jövőjének kulcsa az adaptivitás megteremtése

Hat éve indította első befektetéseit az MKB Fintechlab. Az inkubátort azzal a céllal hozta létre az MKB Bank, hogy megkeresse azokat a kezdeményezéseket, amelyek a bank stratégiai növekedését támogathatják. Ács Zoltánt, az MKB Fintechlab ügyvezetőjét, a Foundation innovációs vezetőjét kérdeztük a tapasztalatokról és hogy véleménye szerint hogyan lehet sikeres egy bank a gyorsan változó piaci környezetben.

Mi a legfontosabb, amit megtanultatok a 6 év alatt?

A Fintechlab leginkább **korai fázisban lévő csapatokba fektet**, ahol a vállalkozók számára a vállalati működés - nem is beszélve a bank rendkívül szabályozott működéséről - még ismeretlen.

Korábban inkubációs programokat indítottunk a startupok számára, de észre kellett vennünk, hogy a csapatok felkészültsége, a projektek jellege miatt **az egységes programok nem működtek jól.**

Banki oldalon pedig azzal szembesültünk, hogy a projektek nem tudtak a szervezetben megtapadni. Mindez rámutatott arra, hogy **egyedi mentorálással eredményesebbek lehetünk**, és hogy a banknál az innovációt befogadó, a startupokkal együtt dolgozó szakemberek képzése mennyire fontos.

Tailor-made inkubáció a startupoknak és School of Innovation a banknak

A kiválasztott csapatok mentorálására **egyedi programot** alakítunk ki, ehhez egyedi költségvetést rendelünk, így láthatjuk, hogy a befektetésünk mellett mennyit fordítunk az adott projektre. Az **egyedi mentorprogram** jelentős vonzerő a startup cégek számára.

Elindítottuk a **School of Innovation** belső vállalati képzési programunkat, amelyben eddig **több mint 200 banki szakember** vett részt. A képzés célja, hogy bemutassuk azt a technológiai és piaci környezetet, amelyben a bank működik. A visszajelzések alapján a program **számos kollégának segített újraértelmezni saját munkáját, jövőbeni szerepét** és helyét a bank működésében.



Ács Zoltán

**MKB Fintechlab
ügyvezető**

Küldetésünk, hogy egy innovációs gondolkodásmódot, kultúrát alakítsunk ki; egy folyamatos szoftvert, ami fut a háttérben.

Mi a sikeres innovációs modell kialakításának kulcsa?

Máshogy dolgozunk, mint a legtöbb inkubátor.

1. **Szakmai befektetőként viselkedünk.** A cégek kiválasztásakor a pénzügyi szempontok mellett nagyon fontos szempont az adott **technológia** jövőbeni helye a gazdaság és társadalom fejlődésében.
2. **A kölcsönös tudásmegosztásban hiszünk.** Mentorálunk, de egyben használjuk a portfólió cégek egyedi speciális tudását, kompetenciáit, piaci ismereteit.
3. **Amit mi csinálunk, az az innováció tesztelésének sokkal olcsóbb, gyorsabb módja.** Egy olyan innovációs politikában hiszünk, ahol egy **előretolt csatár** - jelen esetben a Fintechlab - az innováció központja, felderít, elemez és kicsiben kipróbálja a megoldást, vagy akár belép egy új üzletágba. Ily módon **a bank csökkenti az innováció költségét**, a felmerülő kockázatokat és amikor a tankhajó elindul, már ismert vizeken evez. Ha pedig az adott innováció nem eredményes, a veszteség is jóval kisebb.

A modellünk lényege, hogy a befektetői szempontok sérülése nélkül **gyorsan szerzünk releváns tudást**, és elemezni tudjuk a lehetőségeket, kihívásokat a bank szempontjából. **Hiszem, hogy egy tőzsdén lévő cégnél ez lehet az innováció sikeres modellje.**

Hogyan maradhat egy bank releváns a digitális világban, a rendkívül gyorsan változó piaci környezetben?

Az **alkalmazkodás képessége** biztosíthatja a bank számára a jövőt. Az **adaptivitás legfontosabb** elemei véleményem szerint

1. a szervezet működése,
2. a technológiák monetizációs képessége és a
3. designvezérelt termékfejlesztés, azaz megértettük-e mit akar az ügyfél.

A **pénzügyi szolgáltatások alapja még sokáig a bizalom lesz.** Az a bank, amelyik erős fogyasztói márkával bír, kihasználja az erős márkát, jól gazdálkodik a belé vetett fogyasztói bizalommal és bevezet pl. **beyond banking** típusú szolgáltatásokat, fejlődni fog.

Az a bank, amelyik nem képes erre, a márkája a fogyasztói piacon nem elég erős, elképzelhető, hogy **white label szolgáltatásokat** fog nyújtani, például azoknak fintech vagy bigtech cégeknek, amelyek a lakossági ügyfelek felé interfészek lesznek.

Nem elég az ügyfelek megtartása; kiemelt jelentősége van az **ügyfélérték növelésének** és új ügyfelek bevonásának. Ahhoz viszont, hogy az ügyfél akár a parkolását, vagy a közműszámláit is banki felületen rendezze, a tech cégeknél már megtapasztalt kiváló **felhasználói élmény szükséges**, vagyis a bankoknak, ha akarják, ha nem, kicsit **techcéggé kell válniuk.**

Kiemelt befektetések

Coinrule

A Coinrule segítségével előre meghatározott szabályok alapján automatikusan életbe lépő kereskedési megbízásokat lehet küldeni az összekapcsolt kripto tőzsdéknek és kereskedési platformoknak. 2021 nyarán a cég bekerült az amerikai Y-Combinator-be.

Web: coinrule.com

Péntech

A Péntech egy online számlafinanszírozási platform, mely lehetőséget nyújt kkv-knak, hogy pár gombnyomással áthidalják likviditási problémáikat egy mesterséges intelligencián alapuló kockázati algoritmus segítségével. Az MKB Bank több témában is együttműködik velük: pl. egy kisvállalati hitel előszűrő platformot fejlesztettek, amivel egy folyamatot automatizál a bank, jelentős költséget megtakarítva.

Web: pentech.hu

Antavo

Az Antavo Saas üzleti modellben nyújt testreszabható hűségprogramokat kiskereskedelmi egységek számára. Az Antavo ügyfelei között található a PepsiCo., a Toys”R”Us és a Benetton Group.

Web: antavo.com

Annak a banknak, amelyik jövőt akar építeni, rugalmasnak és digitálisan felkészültnek kell lennie ahhoz, hogy együttműködéseket alakítson ki technológiai cégekkel, fintech cégekkel.

Minden banknak ugyanakkor saját magára kell lefordítania, mit jelent az adaptivitás. Emellett jól kell meghatározni, hogy milyen fejlesztéseket/területeket tart meg saját berkein belül és mi az a kompetencia, amit megvásárol.

Ha ezt jól csinálja a bank, akkor tud eredményesen mozogni ebben a kiszámíthatatlan környezetben.

Kapcsolat:

E-mail: hello@fintechlab.hu

Web: fintechlab.hu

Kiemelt befektetések

Recart

A Chat-alapú Messenger marketing eszköz, mely segítséget nyújt a webshopok kosaraiban hagyott, azaz a félbehagyott vásárlások konvertálásában és a visszatérő vásárlók számának növelésében azáltal, hogy megoldásokat kínál a teljes vásárlási folyamatra. A Forbes szerint a cég 2021 egyik legígéretesebb magyar startupja, értékét 30 millió dollárra becsülik.

Web: recart.com



GRÁNIT Family app gyermekekre szabva, mobilfizetéssel és játékos zsebpénz-kezeléssel

Teljesen online számlanyitás kiskorúak számára is – akár szelfivel

Kisiskolás kortól bevezethetik a szülők gyermeküket a pénzügyek világába a GRÁNIT Family mobilapplikációjával, amely a GRÁNIT Bank modern, microservice architektúrával megvalósított mobilbanki háttér-rendszerrel működő alkalmazása.

Az iskolás kort elérő gyermekek egyre nagyobb hányada már rutinszerűen használja az okosmobilt, várható volt tehát, hogy a pénzügyi innovációk, a mobilra fejlesztett pénzügyi alkalmazások elérik ezt a korosztályt is. A GRÁNIT Bank által szeptember végén élesített GRÁNIT Family app, több elemében is egyedülálló a piacon.

Különlegessége, hogy már 6 éves kortól használható és olyan teljes értékű bankszámla kapcsolódik hozzá, amelyet a gyermek a szülővel közösen otthonról, teljesen online megnyithat.

A 6-18 év közötti korosztály számára ez a piacon az első olyan megoldás, amely lehetővé teszi a teljesen digitális bankszámlanyitást – a szülővel együtt – VideóBankon vagy akár szelfivel.

A Junior számlához tartozó bankkártyának a digitalizációs folyamatát is el lehet indítani a Family appban, amely az Apple Pay, vagy a Google Pay oldalán lezajlik, ezt követően a gyermek mobiljával is fizethet érintés nélkül.

A gyermek bankkártyáját ugyanakkor – a biztonság érdekében – a szülő teljes mértékben kontrollálja a saját GRÁNIT eBank mobilbanki applikációjában elérhető Family-szülő funkció révén. A funkcióban eléri a gyermek kártyáját és azonnal módosíthatja a limiteit vagy akár zárolhatja és fel is oldhatja egy gombnyomással.

Mivel a szülő mobilbankja és a gyermek applikációja valós idejű összeköttetésben van, a gyerek bármikor – egy gombnyomással kérhet pénzt az appban és ha a szülő ezt a kérést elfogadja, pár másodpercen belül jóvá is íródik az összeg a gyerek számláján és azonnal felhasználható kártyás vagy mobilos fizetéssel.

A háttérben az AFR fizetési kérelem megoldása áll: a pénzkéréssel a gyermek a háttérben egy fizetési kérelmet indít el, amelyet a szülő elfogadhat. Az azonnal frissülő számlaadatok révén a szülő rögtön tudomást szerez minden – a gyermek által kezdeményezett – számlamozgásról, ami tovább erősíti a biztonságot, a szülői felügyeletet.

A Family app emellett alkalmas a pénzügyi ismeretek fejlesztésére, a pénzügyi tudatosság erősítésre, mivel a gyermekek az appban takarékoskodhatnak saját maguk által meghatározott célra, míg a szülők a zsebpénz növeléséért cserébe különböző feladatokat is kitűzhetnek, amelyek elvégzését extra pénzjutalommal honorálhatják.

A félretett megtakarításra a GRÁNIT Bank 2022 végéig tartó akcióban – évi 5 százalékos látra szóló kamatot fizet (EBKM: 5,00%), amelyre ugyancsak nincs példa hasonló appknál.

Az alkalmazás egyedi vonása a korcsoportra szabott vidám dizájn, amitől valódi gyermekalkalmazás lesz.

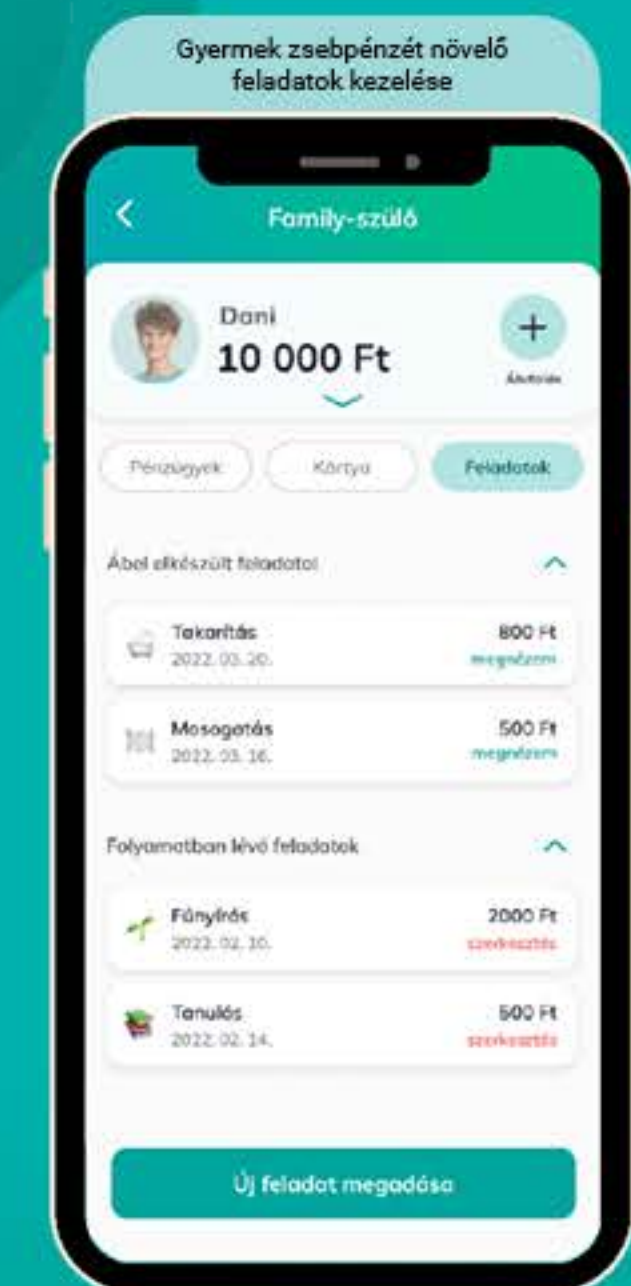
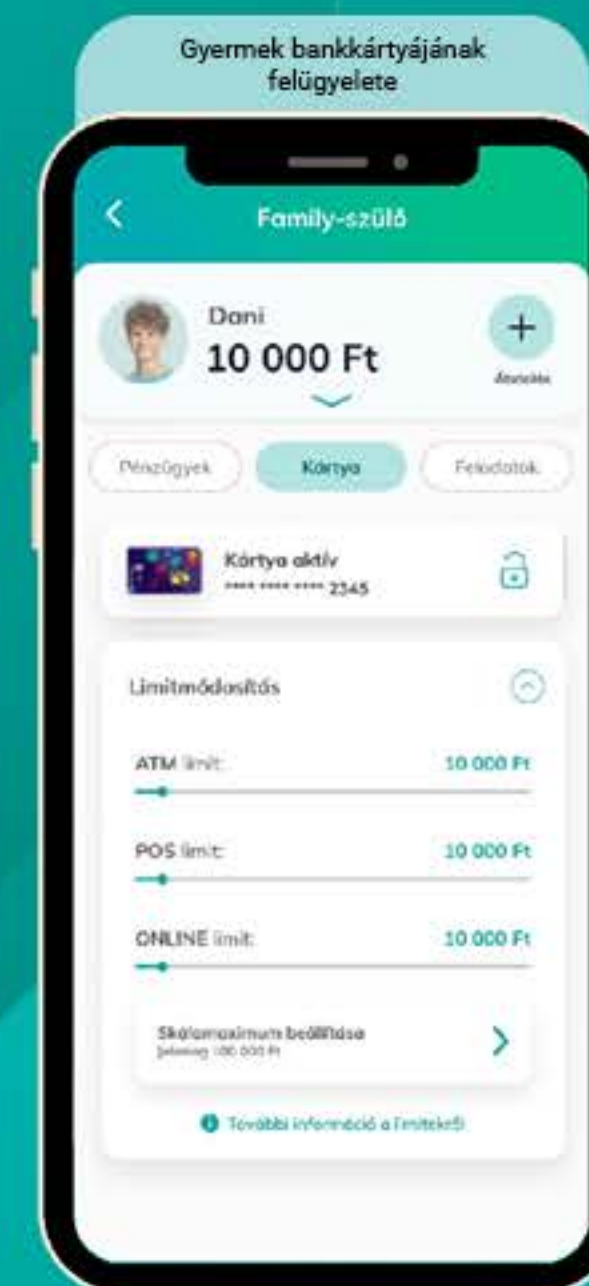
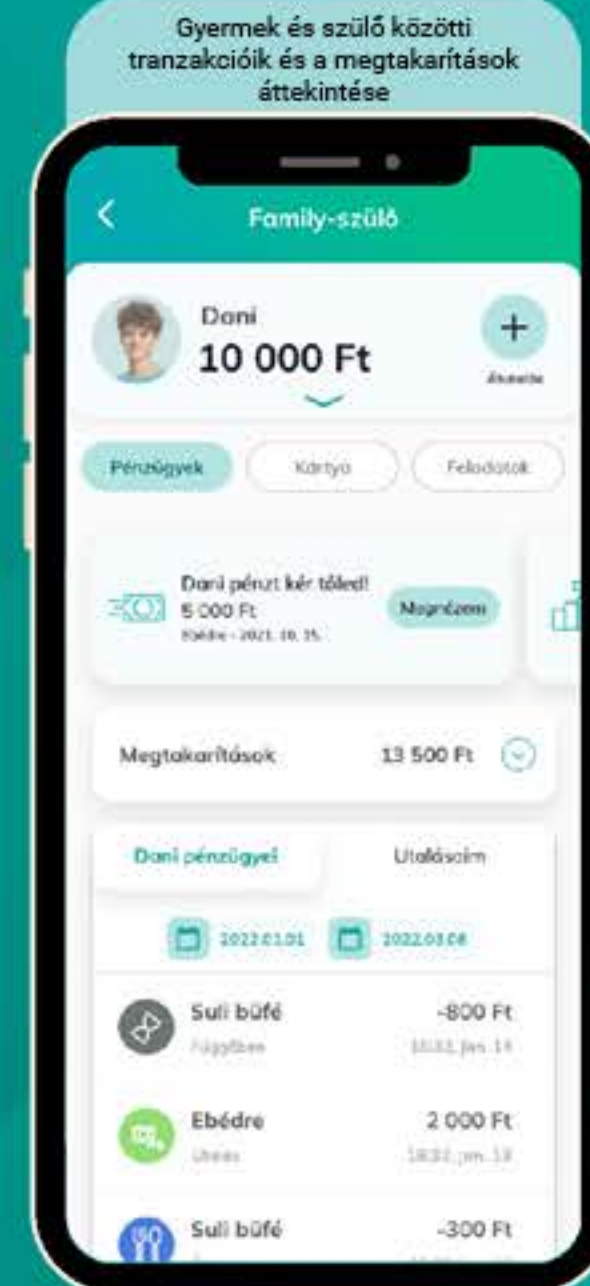
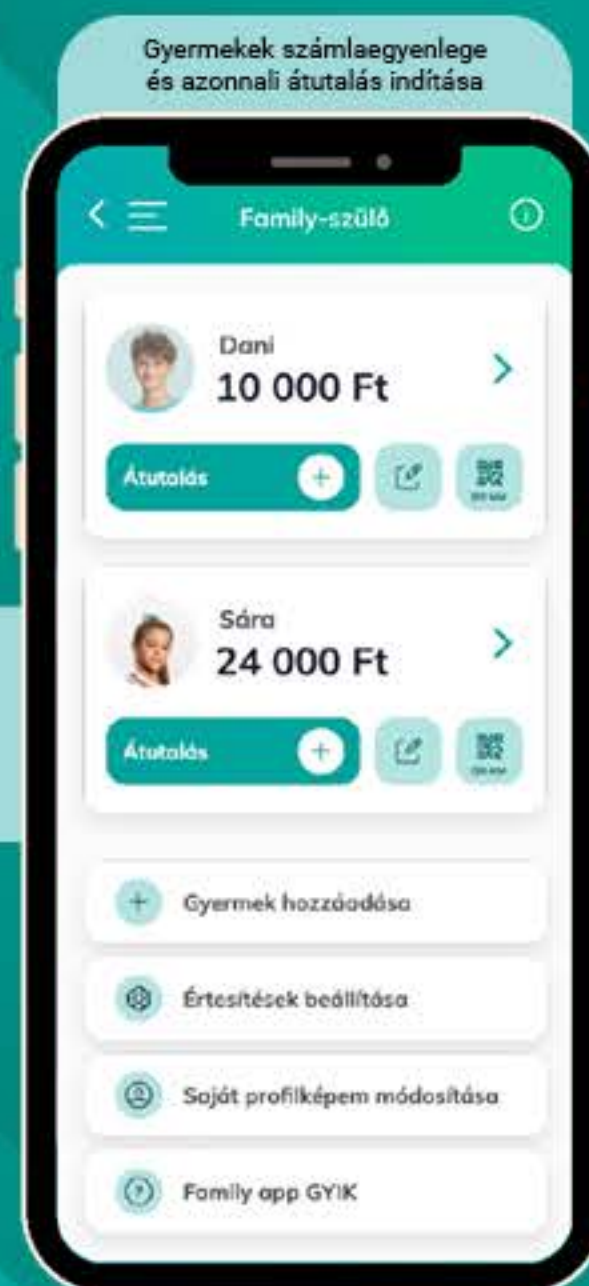
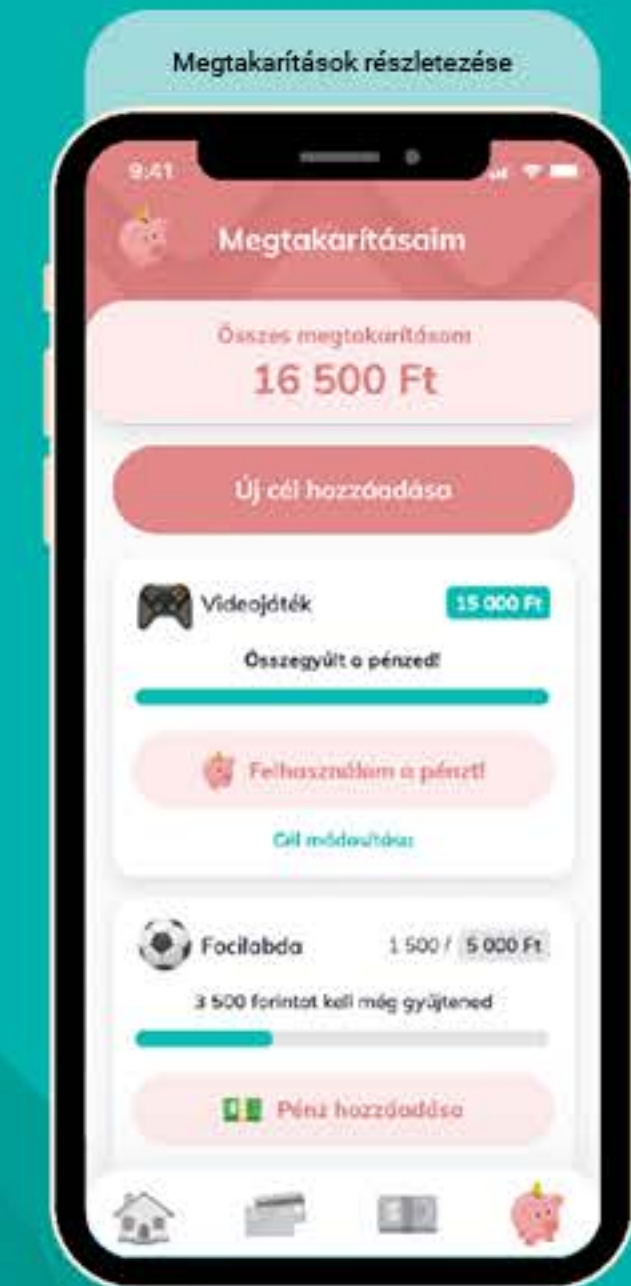
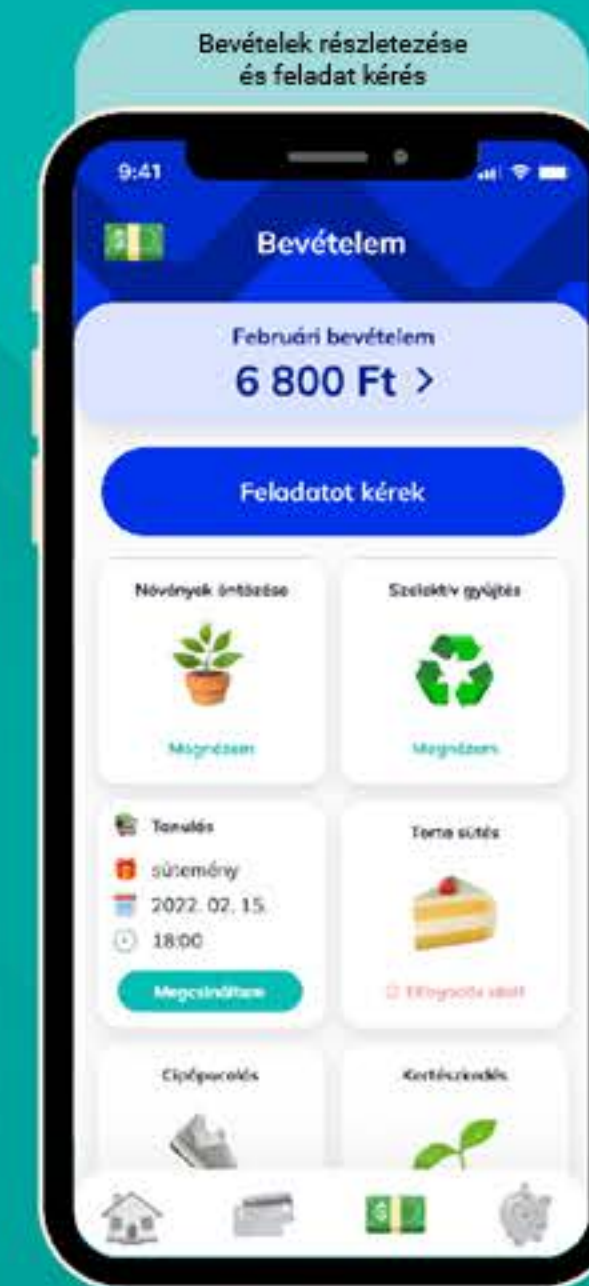
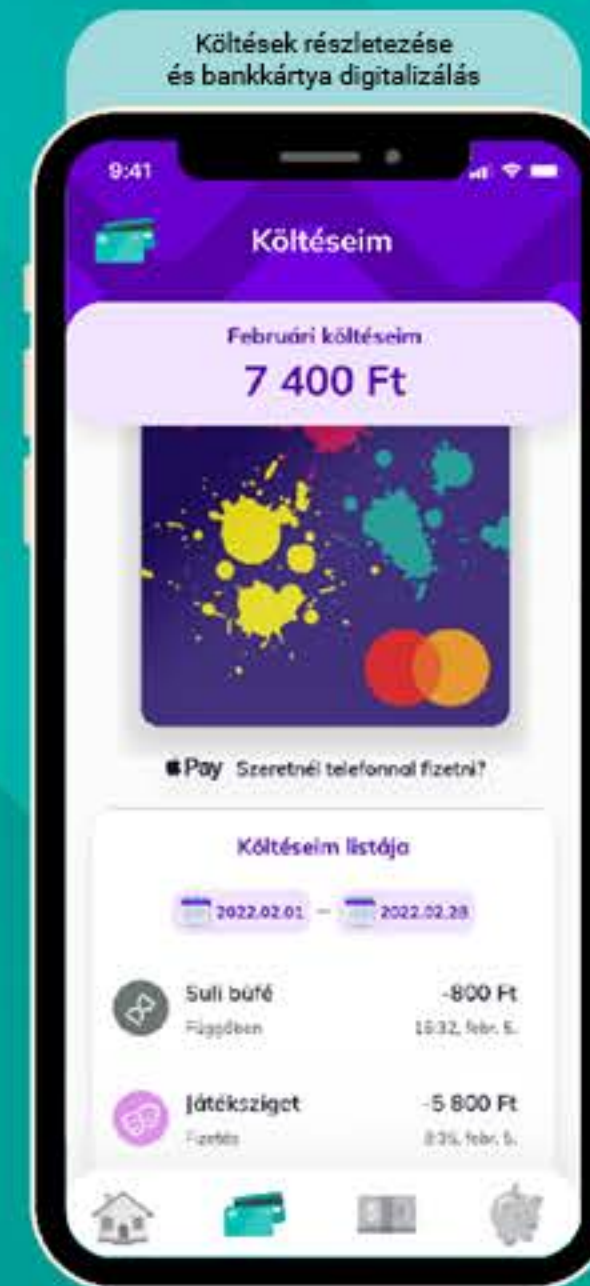
A fejlesztők játékos animációkkal, a belépéshez használható emoji-kkal kifejezetten gyermekekre tervezett felhasználói felületet hoztak létre a maradéktalan felhasználói élmény érdekében. A díjmentes Family app iOS és Android verzióban is elérhető.

Katt ide további információkért!



GRÁNIT Family

GRÁNIT Family app
gyermekeknek



GRÁNIT eBank
Family-szülő funkciók

További részletek itt

Tapasztalatalapú tudásátadás a METU pénzügyi képzésein

Még mindannyian emlékszünk a 2008-as globális pénzügyi válságra, ami után jelentősen megváltozott a pénzügyi szervezetek szabályozása és felügyelete. Később a pandémia és az azt követő válság a felügyeleti rugalmasság egyéb eszközeit helyezte előtérbe, amelyek szintén új típusú intézkedések alkalmazását eredményezték. A körülöttünk lévő világ alapos megértéséhez ma már elengedhetetlenek a pénzügyi ismeretek. A Budapesti Metropolitan Egyetem, mint Magyarország legnagyobb magánegyeteme, alap és mesterszakon egyaránt jelen van a pénzügyi képzésekben, az egyes szakterületek iránt komolyabban érdeklődők öt különböző területen Executive MBA képesítést is szerezhetnek.

Az Egyetem - szakirányú továbbképzéseinek jellegét, témáit és oktatóit tekintve is - egyedülálló Magyarországon. A hallgatók naprakész és megalapozott ismereteket és kompetenciákat sajátíthatnak el a témákat a legmagasabb szinten ismerő, a szabályozásokat alkotó és alkalmazó szakemberektől. Hallgatóink és partnereink hozzáférnek továbbá karrierportálunkhoz is, ahol meghatározó pénzügyi piaci szereplők keresnek és találnak megfelelő munkaerőt.

Állandóan változó világunk fokozódó szakemberigényére a Budapesti Metropolitan Egyetem több hiánypótló szakirányú képzéssel válaszol, amelyek közül kettőt mutatunk most be részletesebben.

Harkácsi Gábor József
szakvezető



A Pénzügyi digitalizáció és compliance tanácsadó képzésről Harkácsi Gábor József szakvezetőt kérdeztük.

Mindannyian látjuk és érzékeljük, hogy a technológia milyen gyors fejlődésen ment keresztül az elmúlt 5-10 évben, a mindennapjainkra is jelentős hatást gyakorolva. A változások nem csupán a jogalkotók és jogalkalmazók számára jelentenek komoly kihívást, hanem a pénzügyi szektorra is rendkívüli hatással voltak.

A bankok sokszor élenjáróként alkalmazták az új technológiákat, melyek világszerte jelentős előnyöket hoztak a szektor szereplői számára. Az előnyök mellett azonban a veszélyek és kockázatok felismerése sem elhanyagolható, a párhuzamosan felmerülő, alapvető szabályozási és társadalmi, etikai kérdésekkel együtt.

Ilyen körülmények között kiemelten fontos szerep hárul a megfelelőséggel foglalkozó területekre, amelyek feladata a jogszabályoknak, illetve egyéb követendő szabályoknak, ajánlásoknak, etikai normáknak és iránymutatásoknak való megfelelés biztosítása, valamint a működésben rejlő megfelelőségi kockázatok azonosítása és kezelése.

Ez a szerep azonban a jelenlegi digitalizált világban csak akkor tölthető be igazán hitelesen, ha a **megfelelőséggel foglalkozók is együtt fejlődnek a technológiai innovációk ugrásszerű fejlődésével.**

A képzéssel a Budapesti Metropolitan Egyetem célja, hogy **hidat építsen** az IT, a digitalizáció hatására megjelent új területek és a megfelelőségi (compliance) területek ismeretanyaga között, ezáltal egyedülálló, komplex, mégis speciális szaktudást kínálva a hazai piacon.

Az ismeretanyag átadása naprakészen, a gyakorlatban alkalmazható formában történik, a témákat a legmagasabb szinten ismerő, a szabályozásokat alkotó és alkalmazó, többségében a Magyar Nemzeti Bank szakértőiből álló oktatói gárdának köszönhetően.

A hallgatók számára aktuális, piacképes tudást biztosítunk annak érdekében, hogy megszerzett ismereteiket a pénzügyi és gazdasági élet valamennyi területén sikerrel kamatoztathassák.

A Pénzügyi **digitalizáció és compliance tanácsadó képzés** mellett egy másik hiánypótló szakirányú képzés is elérhető a Budapesti Metropolitan Egyetemen, a **Pénzügyi szabályozási és felügyeleti szakember képzési program**, amely a pénzügyi szabályozás és felügyelet elméleti-gyakorlati ötvözeté.

Ezen a szakirányon olyan szakembereket képzünk, akik nem csupán a banki, tőkepiaci, biztosítói vagy pénztári szektor egyikének a működési sajátosságait ismerik, de megfelelő képzettséggel rendelkeznek ahhoz is, hogy egy pénzügyi csoport által kínált valamennyi szolgáltatás kockázatát, és az ezek között fennálló összefüggéseket átlássák, mindezt olyan területek aktuális szabályozási fejleményeinek ismeretében, mint a zöld pénzügyek vagy a pénzügyi digitalizáció.

A Pénzügyi szabályozási és felügyeleti szakember képzési programról Seregdi László szakvezetőt kérdeztük.



Seregdi László
szakvezető

Hogyan lehet lépést tartani ebben a rendkívül gyorsan változó helyzetben a pénzügyi szektor változásaival?

A pénzügyi szektorban jelenleg a szabályozási és felügyeleti tevékenység olyan gyors és jelentős változáson megy keresztül, ami a szektorban dolgozóktól folyamatos szakmai fejlődést igényel.

Hiába rendelkezem harminc év szabályozási és felügyeleti gyakorlattal, a feladatom hatékony ellátásához nekem is arra van szükségem, hogy minden egyes napon nyomon kövessem a legfrissebb szakmai információkat, a globális nemzetközi szervezetek ajánlásait, az EU-s és hazai jogalkotók munkáját, valamint a felügyeleti szervezetek által közzétett legújabb módszertani iránymutatásokat.

A naponta megjelenő új szakmai anyagok befogadása, megértése, elsajátítása és gyakorlati alkalmazása csak akkor lehetséges, ha tisztában vagyunk azok fő célkitűzéseivel, egymással való összefüggéseivel, a mögöttes szabályozás lényegi elemeivel, valamint a pénzügyi szektorok kockázataival.

A Pénzügyi szabályozási és felügyeleti szakember képzési program célja, hogy az aktuális szakmai ismeretek átadásával, a gyakorlatban is felmerülő feladatok megoldására való felkészítéssel alkalmassá tegye a hallgatókat arra, hogy akár a Magyar Nemzeti Bankban, akár más pénzügyi szervezetekben (bankban, befektetési vállalkozásban, biztosítónál vagy pénztárban) hatékonyabban láthassák el feladataikat, illetve olyan munkakörök betöltésére legyenek képesek, amelyek a képzésen való részvétel nélkül nem lennének elérhetőek számukra.

A hazai pénzügyi szakembergárda folyamatos képzése pedig összességében a magyar pénzügyi rendszer stabilitásának erősödését is eredményezi.

További információk a továbbképzésekről:

Web: <https://szakirany.metropolitan.hu/>



ALKOTÓEGYETEM

Magyarország **22** legújabb **fintech** **megoldása**



Bruzsa Géza
Instacash, CEO

Fotó: FinTechShow 2021

1. CÉLCSOPORT

- ▶ A 22 legújabb magyar fintech megoldás közé azok kerültek be, amelyek jellemzően az **elmúlt 2-3 évben jelentek meg**. Ez alól **kivétel a SEON**, amit itt is bemutatunk, mert a kivételes eredményeik alapján sokan kíváncsiak lehetnek a cég megoldására is.
- ▶ A legújabb fintech megoldások közé olyanok kerültek be, amelyek
 - ▶ digitális pénzügyi technológiákra épülnek,
 - ▶ megvalósítói Magyarországon bejegyzett cégek,
 - ▶ a piacon már elérhető és
 - ▶ a megvalósításáért felelős gazdasági társaság az elmúlt 10 évben alakult*.
- ▶ A TEÁOR nem tartalmaz fintech kategóriát, és a fintech jellemzően nem felügyelt cég, így az MNB-nél sem kerülnek nyilvántartásba. Az előbbieket miatt jellemzően a szolgáltatás, megoldás értékajánlata és tartalma alapján határoztuk meg, melyek tekinthetők fintech szolgáltatásnak, megoldásnak.
- ▶ A FinTech Group Kft. 2016 óta építi Magyarország fintech adatbázisát, amelyben közel 100 cég szerepel. Rendszeresen vizsgálja a fintech cégek megoldásait, szolgáltatásait és folyamatosan frissíti adatbázisát a legújabb bejelentések alapján.

2. FELHASZNÁLT FORRÁSOK

- ▶ A megoldások bemutatásához felhasznált információk a megoldást megvalósító gazdasági társaság **nyilvánosan elérhető** weboldaláról, sajtóbejelentésekből, a FinTechZone.hu számára eljuttatott anyagokból származnak.

3. VALIDÁLÁS, EGYEZTETÉS

- ▶ Az elkészült összeállítást **elküldtük a fintech cégeknek egyeztetésre, véglegesítésre**.
- ▶ A fintech cégek számára biztosítottuk a lehetőséget, hogy a bemutatkozó anyagot, a képi illusztrációkat frissítsék.

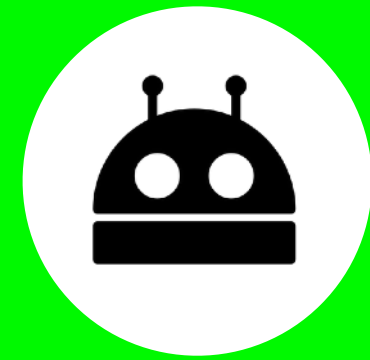
**A 20-30 éves múlttal rendelkező hazai megoldásszállítók, IT fejlesztők megoldásai nem képezték az elemzés részét.*

ACOUNTO

acounto.com

Az új digitális könyvelő.
Automatizált könyvelés,
bérszámfejtés, adótanácsadás

01



Röviden a **megoldásról**:

Az Acounto egy digitális könyvelőiroda. Az egész könyvelési folyamatot online biztosítjuk számodra!

A számláidat asztali gépről vagy a mobilodról be tudod küldeni részünkre, és ha meghatalmaztál minket, kiolvassuk a NAV-tól az online számlaadatokat, az eltérésekről pedig értesítünk!

Az Acounto lehetőséget biztosít a bankszámlaösszekötésre is, így a banki adatok is automatikusan bekerülhetnek a könyvelő programba.



Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

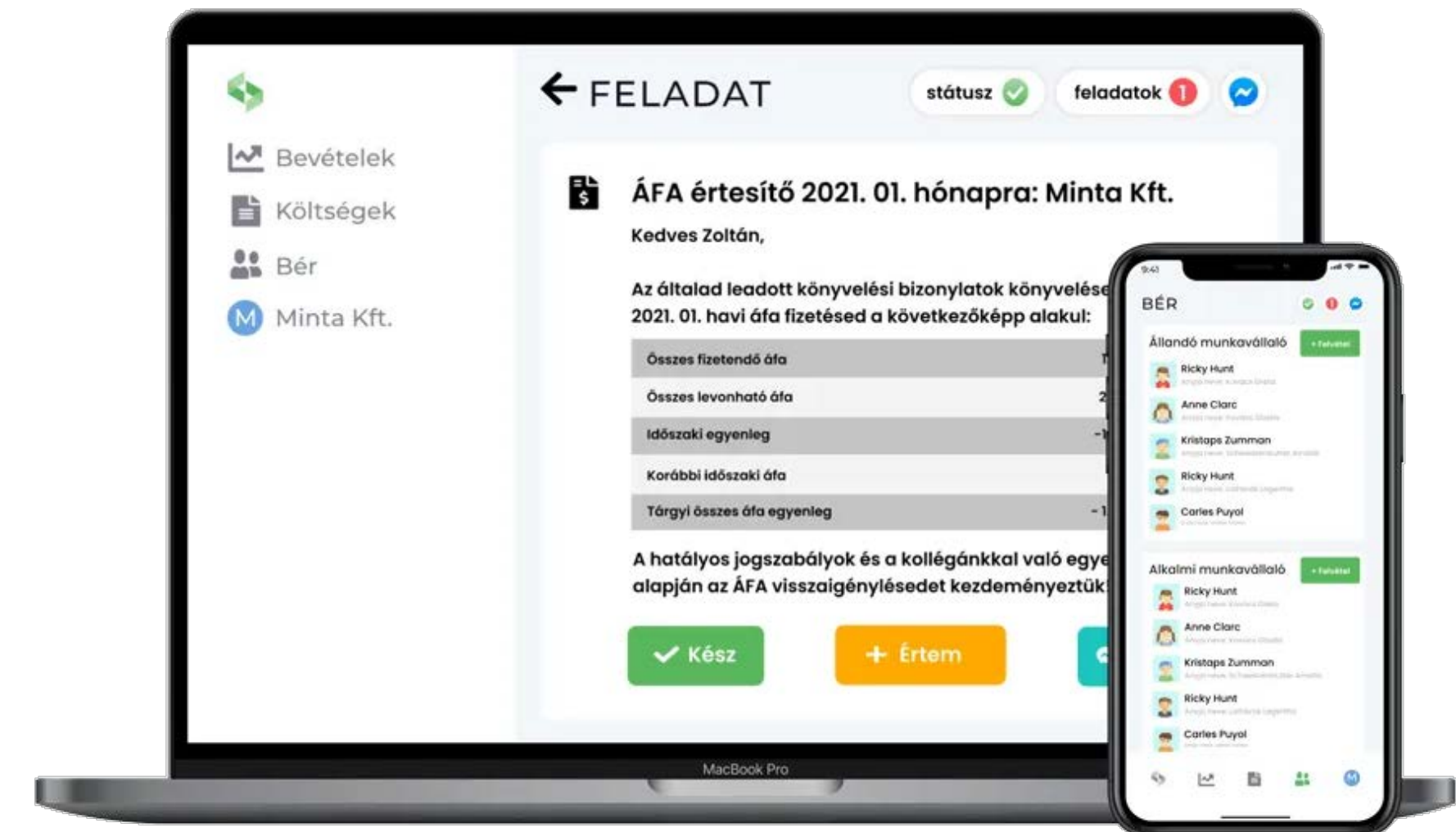
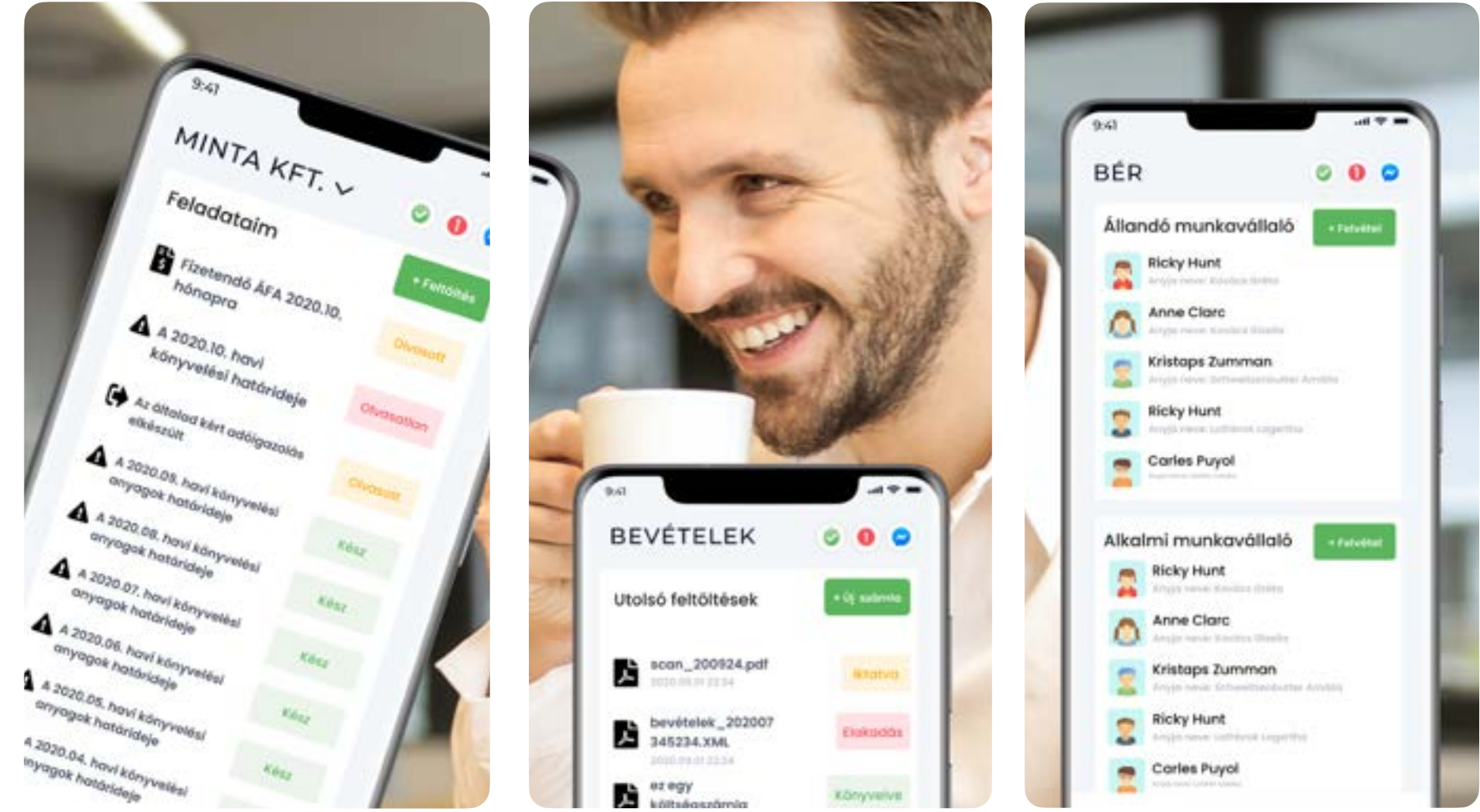
- ▶ Mikro- és kisvállalati pénzügyek

Kulcsszavak:

- ▶ nyílt bankolás (open banking)
- ▶ számlainformációs szolgáltatás (AISP)
- ▶ PSD2
- ▶ gépi tanulás

acounto.com

A megoldás **képekben**:



BAOBA

gobaoba.com

Újragondoltuk, milyennek kellene lennie a biztosításnak a 21. században: automatizálnak, igény szerintinek és relevánsnak

02



Röviden a **megoldásról**:

A Baoba küldetése, hogy megváltoztassa a biztosítás értékesítésének módját – hisszük, hogy a biztosítási ágazatnak fel kell zárkóznia a 21. századi ügyfelek elvárásaihoz.

A Baoba azt kínálja, amire a mai ügyfeleknek szüksége van - egy személyre szabott és automatizált igény szerinti biztosítási szolgáltatást.

A Baoba földrajzi adatokra épülő, adatvezérelt biztosítások és kapcsolódó termékek piactere üzleti vállalkozások, szolgáltatók számára.

baoba

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

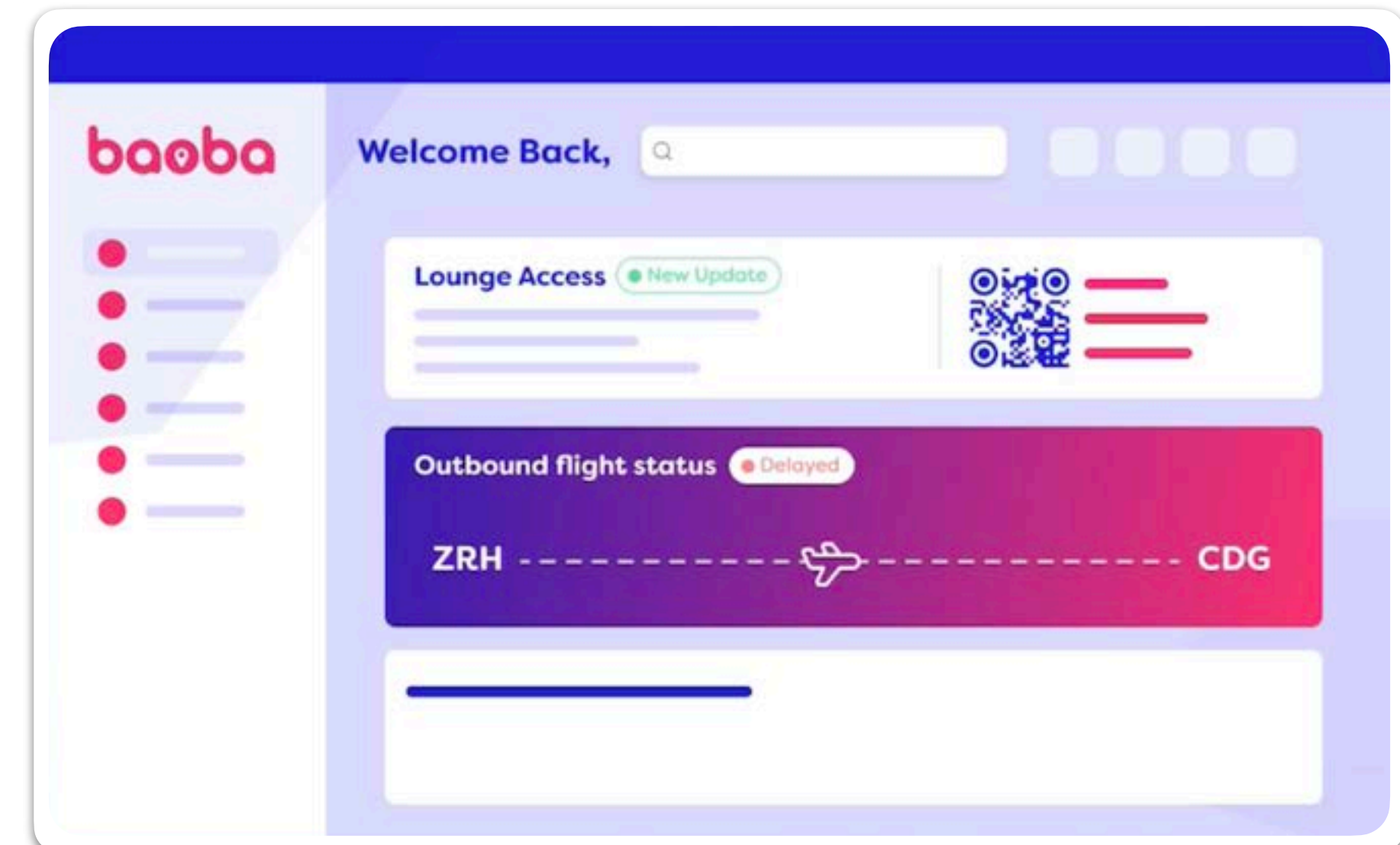
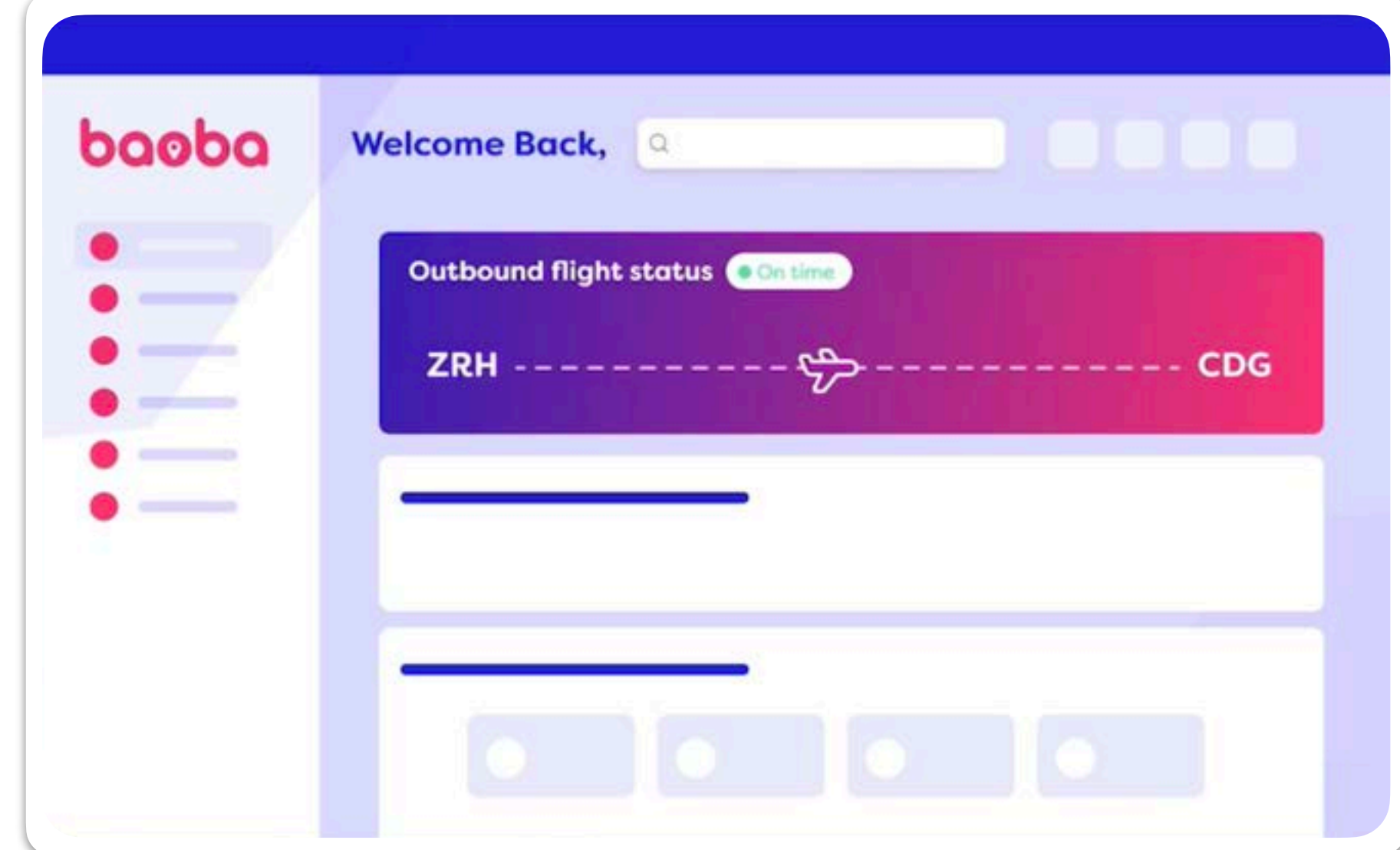
- ▶ biztosításközvetítés

Kulcsszavak:

- ▶ insurtech
- ▶ geodata
- ▶ on-demand
- ▶ piactér
- ▶ parametrikus

gobaoba.com

A megoldás **képekben**:



BRANCS

brancskozosseg.hu

A Brancs jóval többet ad egy egyszerű pénzgyűjtésnél. Közösséget épít a projekted körül.

03



Röviden a **megoldásról**:

A Brancs az első hazai piactér, amely úgy ad teret az ország legkülönlegesebb termék- és szolgáltatásfejlesztési projektjeinek, hogy közben lehetőséget biztosít a vállalkozóknak, hogy közösségükkel együtt valósítsák meg.

A projekted megvalósításához szükséges pénzüsszeget a vevőid fogják összeadni vásárlásaikkal. Arról, hogy miért érdemes épp a Te projekted mögé beállniuk, Neked kell majd meggyőznöd őket.

A Brancs platform használatának díja a sikeresen zárult kampányodra összegyűlt összeg 9,9%-a, kvázi sikerdíj. Sikertelen kampány esetében, illetve előre semmit nem kell fizetned. Ezenfelül semmilyen egyéb vagy rejtett költség nincs.

brancs BETA

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

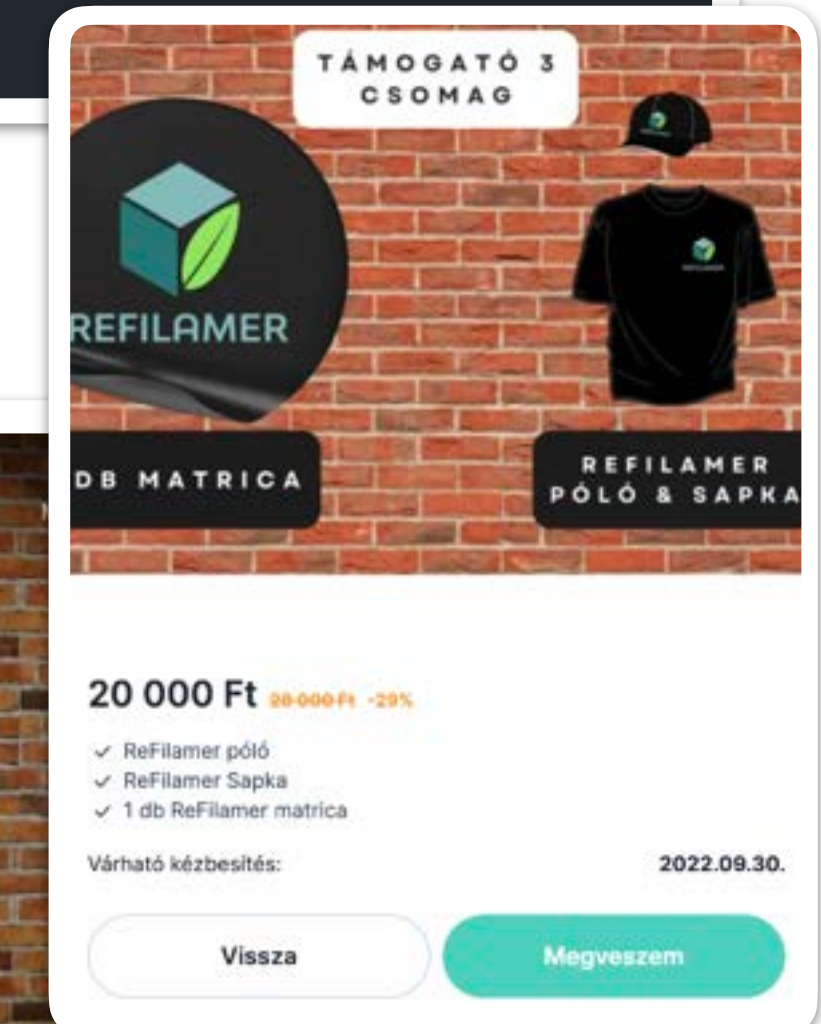
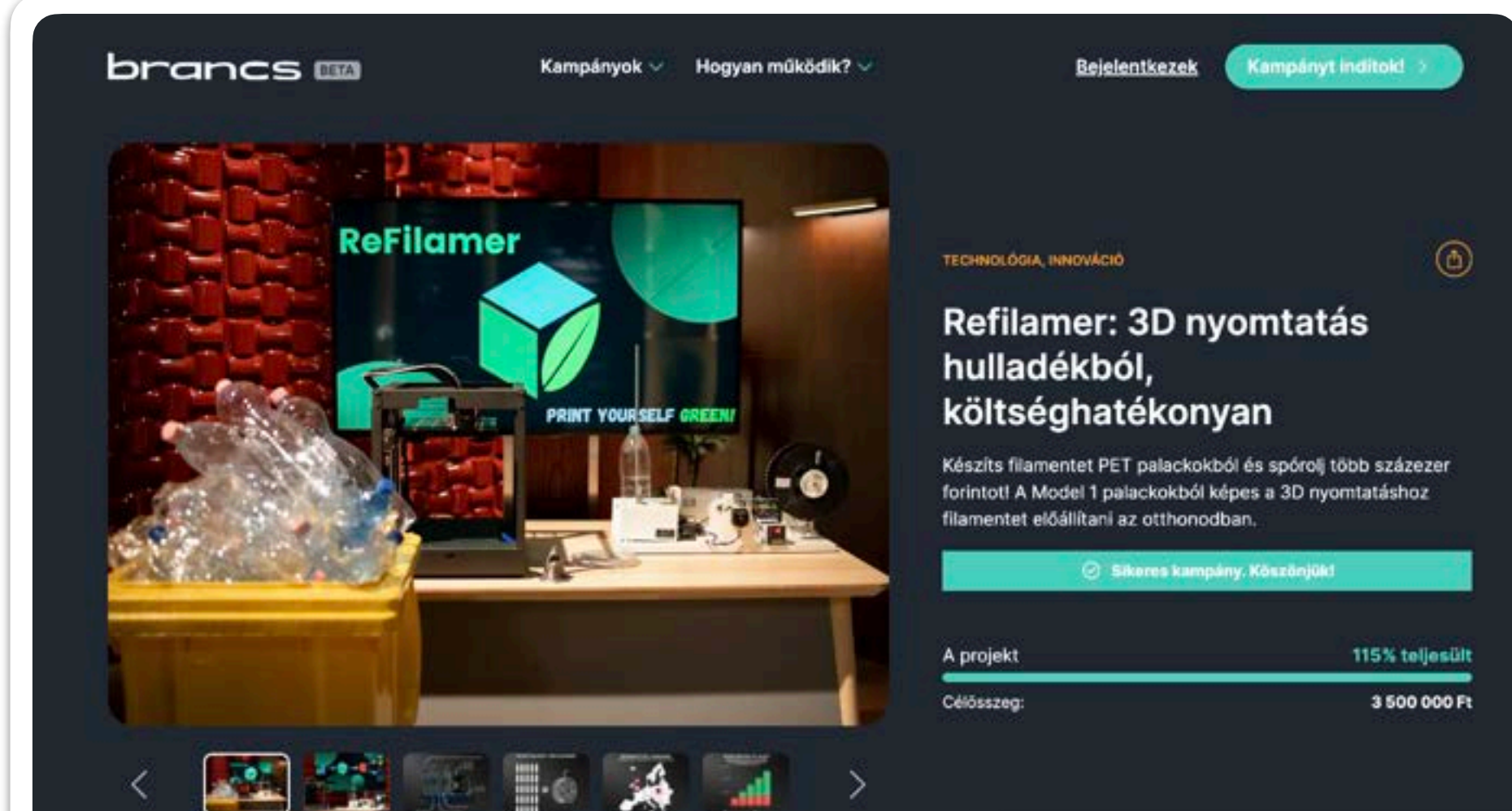
- ▶ mikrovállalati finanszírozás

Kulcsszavak:

- ▶ közösségi finanszírozás
- ▶ crowdfunding
- ▶ Kickstarter
- ▶ közösségi piactér

brancskozosseg.hu

A megoldás **képekben**:



COMPLYTRON

complytron.com

Harc a pénzügyi
bűncselekmények ellen digitális
ujjlenyomatok segítségével




04

Röviden a **megoldásról**:

A Complytron egyszerűen használható AML/KYC szűrési eszközöket kínál (például szankciók figyeléséhez, PEP-ellenőrzéshez) a nagy és kis cégek számára.

A Complytron automatizált, mesterséges intelligencia alapú ügyfel-átvilágítási megoldása nem csupán a szankcionált személyeket és entitásokat, vagy éppen kiemelt közszereplőket képes megtalálni, hanem azok üzleti kapcsolatait is.

Ehhez saját adatgyűjtő eszközt és intelligens keresőt fejlesztettek. A Complytron elsősorban bankoknak, biztosítóknak és aranykereskedőknek segít a pénzmosás elleni küzdelemben.

 | complytron

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

- compliance

Kulcsszavak:

- KYC, AML
- CFT, CFC
- PEP
- big data
- digitális ujjlenyomat
- mesterséges intelligencia (AI)

complytron.com

A megoldás **képekben**:



ECOMATE

ecomateapp.com

Fenntarthatóságot támogató
személyes pénzügyi
menedzsment megoldás

05



Röviden a **megoldásról**:

Az Ecomate olyan innovatív, mobile-first termék, amely ötvözi a pénzügyi edukációt és a környezeti tudatosságra való nevelést. Az applikációban nyomon követhetők a személyes pénzügyek, amelyhez egy személyes karbonkibocsátást monitorozó rendszer is társul.

Az Ecomate segítségével a felhasználók nem csak az ökológiai lábnyomukat csökkenthetik, de könnyen kézben tarthatják kiadásait és előre megtervezhetik költségvetésüket is.



**Érintett pénzügyi
szolgáltatási terület:**

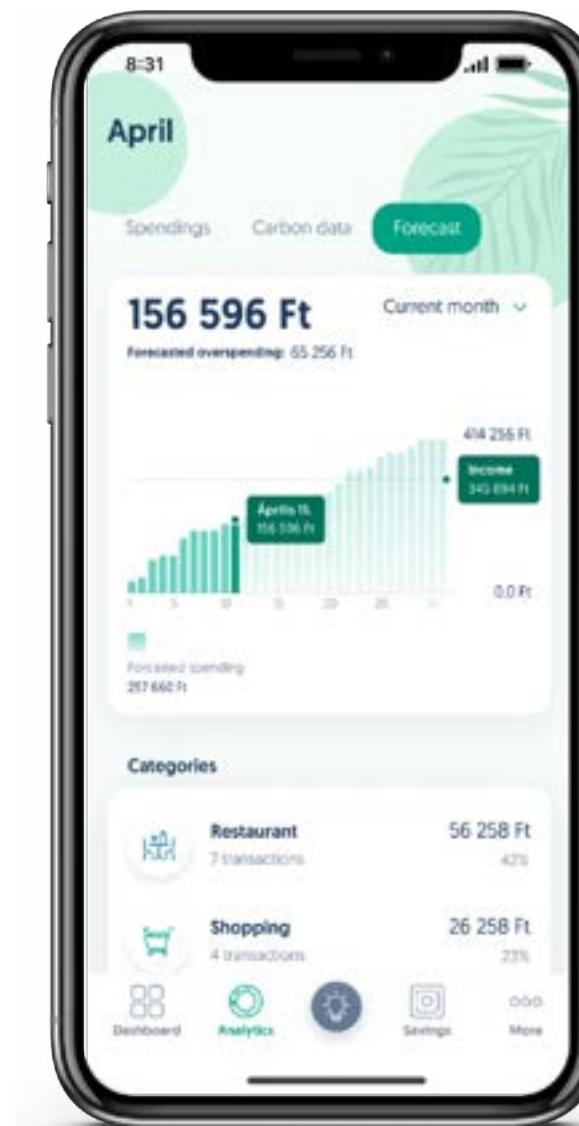
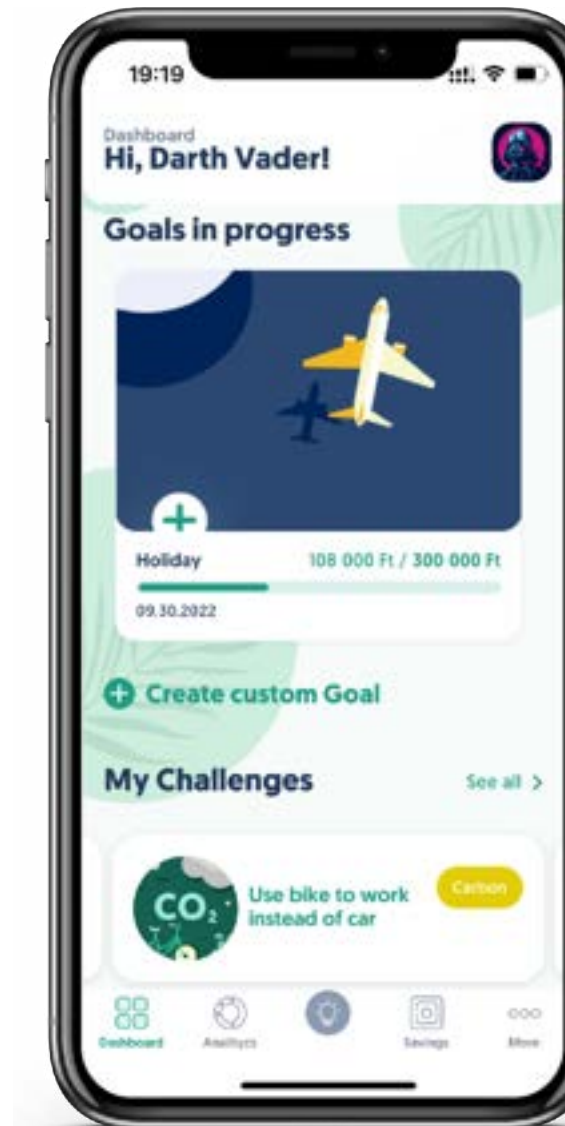
- ▶ zöld bankolás

Kulcsszavak:

- ▶ ESG
- ▶ fenntarthatóság
- ▶ környezeti tudatosság
- ▶ karbonlábnyom
- ▶ személyes pénzügyi menedzsment
- ▶ pénzügyi edukáció

ecomateapp.com

A megoldás **képekben**:



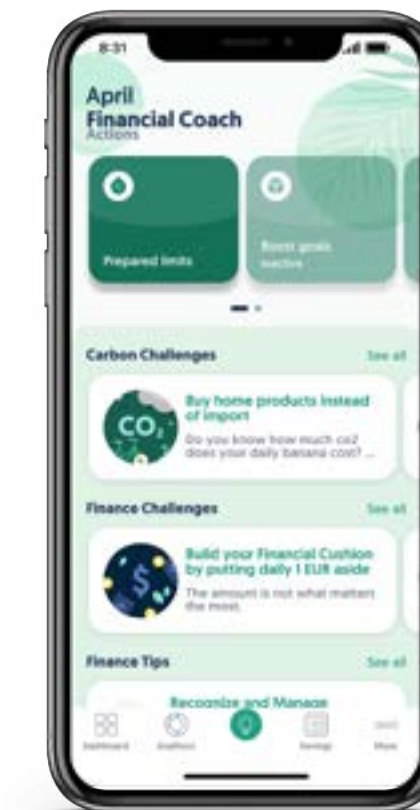
**Pénzügyi és karbonlábnyom
elemzése**



**Megtakarítási célok
kezelése**



**Pénzügyi coach:
tipp, tanácsok**

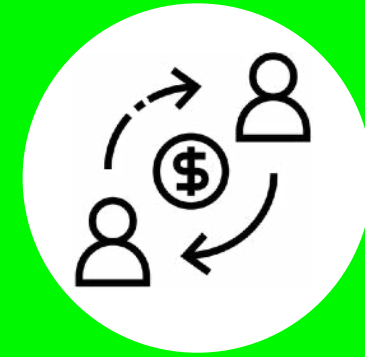


FAIR PAY CONTROL

06

fairpaycontrol.hu

Meglévő követeléseit azonnal behajtjuk, és egy olyan MEGOLDÁST ADUNK, amellyel cége soha többé nem kerül ilyen nehéz helyzetbe.



Röviden a **megoldásról**:

Az automatizált számlamenedzsmentet, pénzügyi adminisztrációt és jogi szakértői támogatást ötvöző Rendszer segítségével nincs több kínos telefon, elmaradt fizetési értesítő, összeomló cashflow terv.

A Rendszer hatékonyan szorítja le az elnyúló fizetési határidőket, pontos fizetésre szoktatja az ügyfeleit és ezáltal hosszú távra megoldja cége cashflow problémáit.

A Magyar Minőség Háza díjas FAIR PAY CONTROL szolgáltatása a 29. Magyar Innovációs Nagydíjon is elismerésben részesült, a szolgáltatás magas minőségét az ISO 9001-es rendszer biztosítja. A FAIR PAY CONTROL 2022-ben elnyerte az "Az év digitalizációs projektje díjat" az IVSZ-től.



Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

- ▶ követeléskezelés
- ▶ vállalati pénzügyek

Kulcsszavak:

- ▶ kintlévőség behajtása
- ▶ számlamenedzsment
- ▶ cash-flow menedzsment

fairpaycontrol.hu

A megoldás **képekben**:



1.
A rendszer beüzemelése



2.
Az első számla bekerül a rendszerbe



3.
Automatizált számlamenedzsment



4.
Határidőre történő fizetés



5.
Figyelmeztető és felszólítólevelek



6.
Jogi eljárás



7.
Sikeres követeléskezelés



8.
Stabil cashflow és üzleti működés

FLEXIBILL

flexibill.hu

Elérkezett a digitális faktoring kora.
A Te pénzed, a Te időd.

07



Röviden a **megoldásról**:

Az országban egyedüli módon ezentúl 100%-ig digitálisan finanszírozzuk meg a vállalkozásod aktív számláit, így nem kell hónapokat várnod, amíg a vevőid fizetnek!

A digitális faktoring egy a hitelnél okosabb finanszírozási forma, amivel hónapok helyett gombnyomásra juthatsz a pénzedhez.

A teljes folyamatot digitalizáltuk, hogy időt spóroljunk neked. Így most először akár elég lehet egy aláírás és egy gombnyomás, hogy a vállalkozásod számláinak ellenértékét már aznap a bankszámládon láthasd.



Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

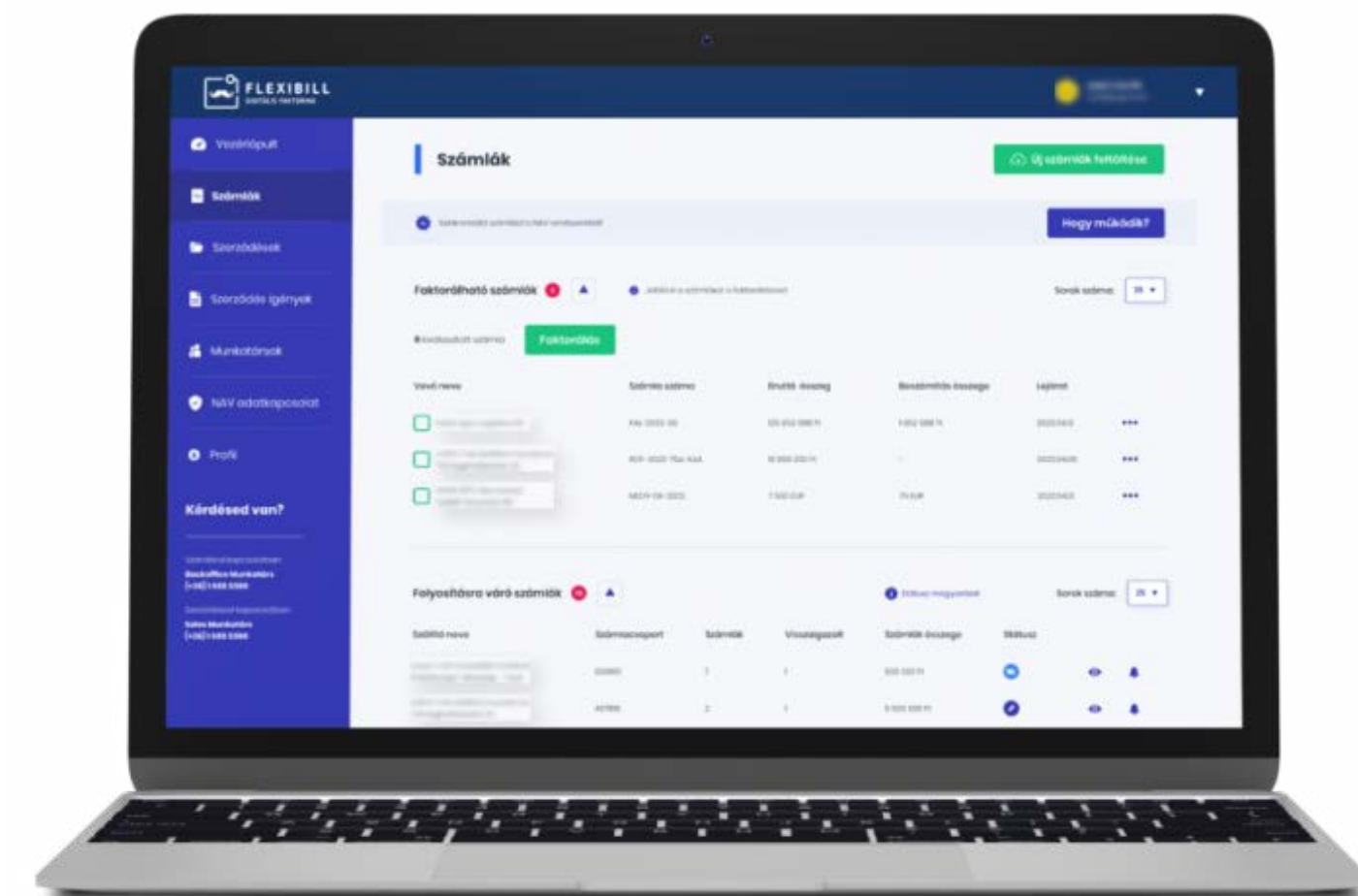
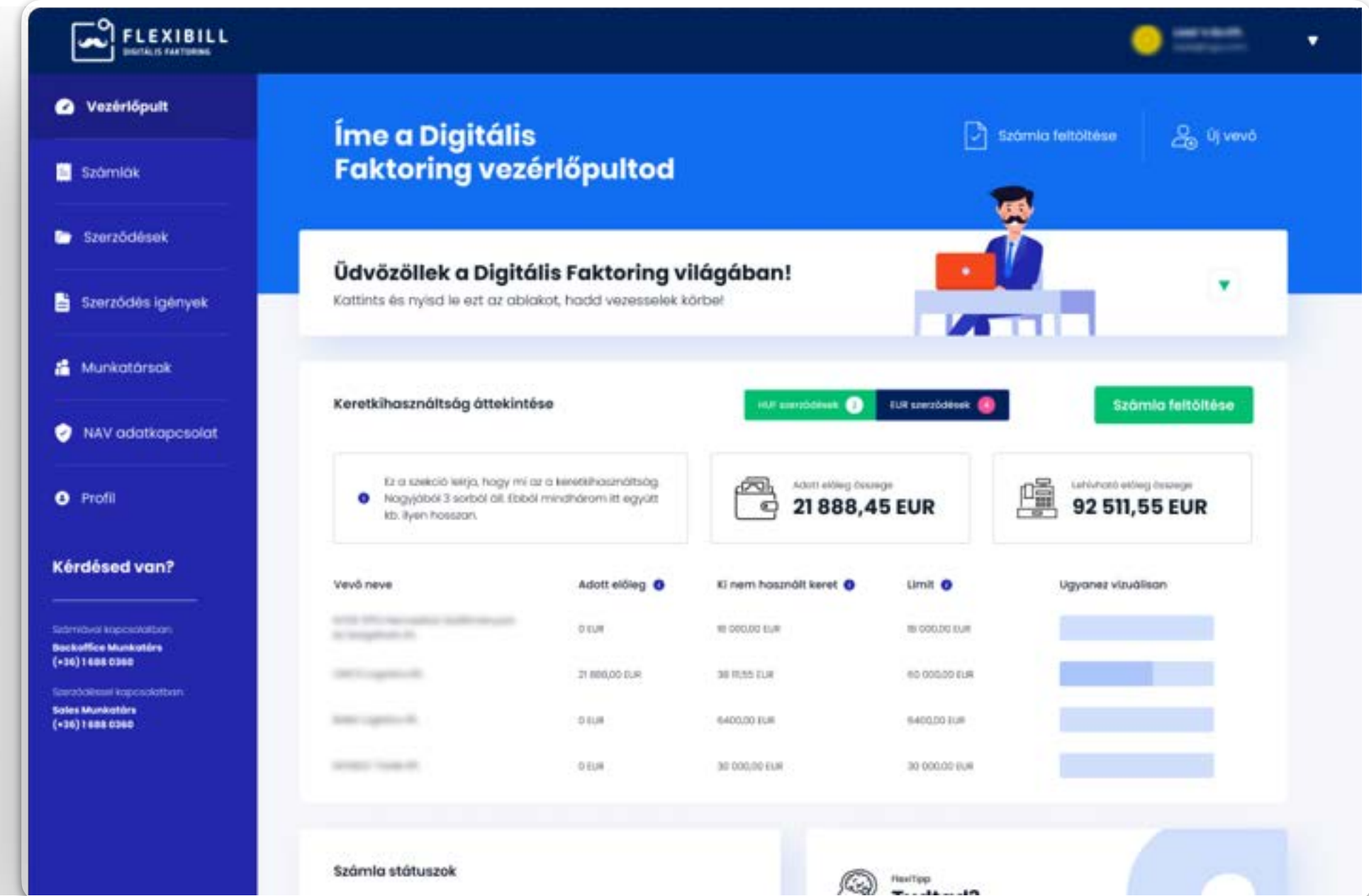
- ▶ faktorálás
- ▶ vállalati finanszírozás

Kulcsszavak:

- ▶ digitális faktoring
- ▶ számlafinanszírozás

flexibill.hu

A megoldás **képekben**:



FLINT

flinthitel.hu

End-to-end, elsősorban mobiltelefonra optimalizált banki e-sales megoldás

08



Röviden a **megoldásról**:

A Flint egy end-to-end online elektronikus ügyfélazonosítási, onboarding és hitelezési megoldás, amely képes a banki bírálati folyamatok végrehajtására akár mobil felületen keresztül, így a hiteligénylés egyszerűen, akár 20 perc alatt elvégezhető. A megoldás közhiteles nyilvántartások használatával a felhasználói adatok nagy részét automatikusan kitölti, ezáltal garantálva az adatok tisztaságát és javítva az ügyfélélményt.

Az alkalmazás kényelmes megoldást nyújt a pénzügyintézeteknek, hiszen segítségével nem csak a meglévő ügyfelek számára, de akár új ügyfeleknek is kínálhatnak pénzügyi termékeket, valamint a megoldás könnyen integrálható a meglévő infrastruktúrába is.

flint.

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

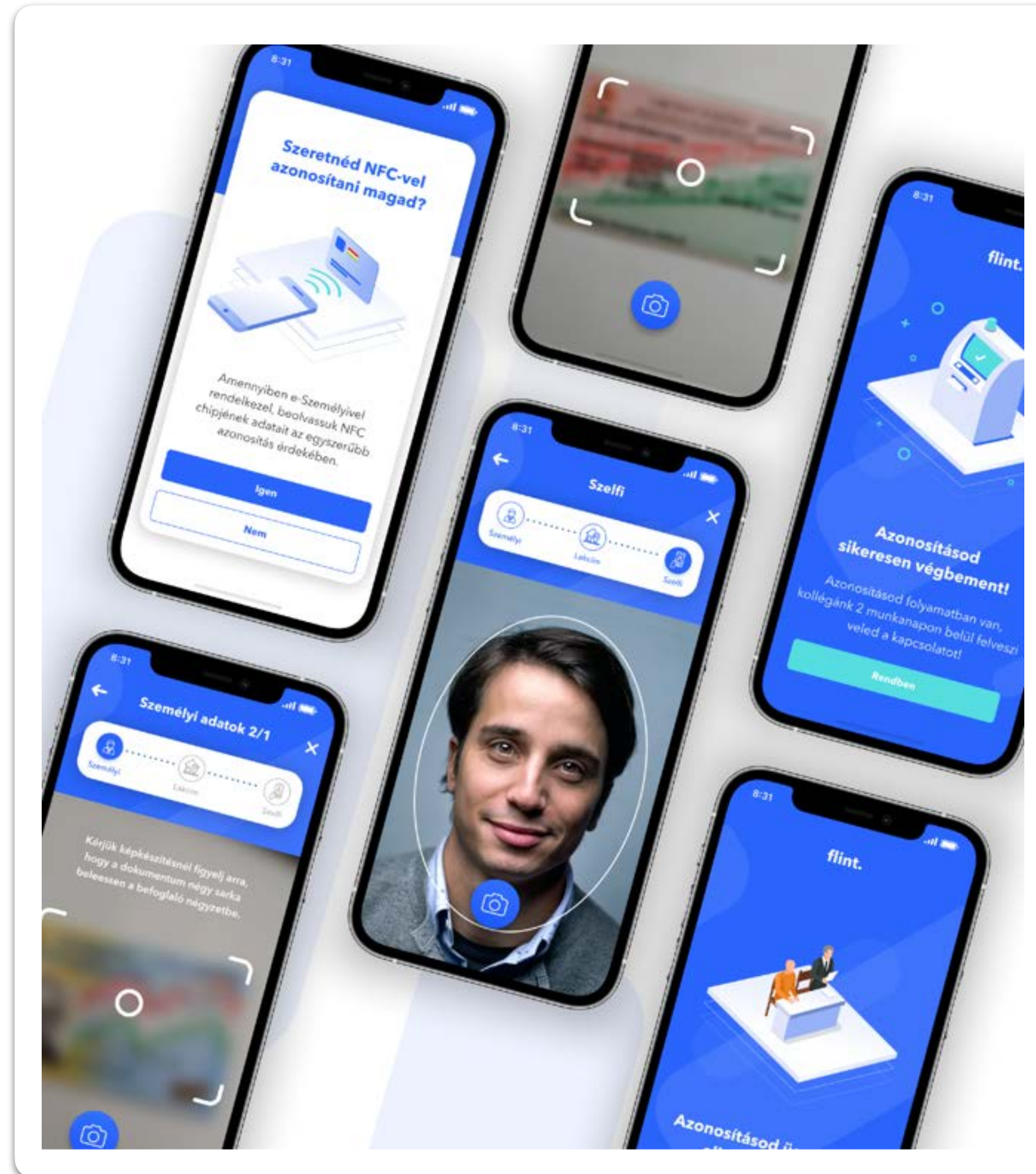
- ▶ hitelezés
- ▶ compliance

Kulcsszavak:

- ▶ eKYC
- ▶ KAÜ (Központi Azonosítási Ügynök)
- ▶ AVDH
- ▶ elektronikus aláírás
- ▶ automatizálás

flinthitel.hu

A megoldás **képekben**:



HIMONEY

himoney.hu

Okos applikáció, ami segít eligazodni a befektetések útvesztőjében

09



Röviden a **megoldásról**:

3-ból 2 magyar rendelkezik megtakarításokkal, és ők több ezer milliárd forintot tartanak inflálódó készpénzben meg lekötetlen számlán. Nekik akarunk segítséget nyújtani, hogy világosan lássák, mibe érdemes fektetni. Egy okos és elfogulatlan algoritmus segítségével rangsort állítunk, hogy a felhasználónak a lehető legkönnyebbé tegyük a döntését.

A himoney egy olyan megoldást kínál, ahol nem kell attól tartani, hogy a banki ügynök túlterhelt vagy elfogult. Rajtunk keresztül világosan összehasonlíthatók lesznek a hozamok, a kockázatok, és a költségek is. Megmutatjuk, mi számodra a legjobb választás és segítünk minél kényelmesebben kilépni a piacra. Őszintén hisszük, hogy ezzel minden fél jobban jár.

himoney

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

- ▶ befektetések, megtakarítások

Kulcsszavak:

- ▶ befektetési portfóliómenedzsment
- ▶ személyes pénzügyi menedzsment

himoney.hu

A megoldás **képekben**:



04. A vagyondod hány százalékát mernéd befektetni egy olyan esetben, ahol 80%-ban duplázol, 20%-ban mindent elvesztesz?



02. Mikor lesz szükséged a befektetett pénzre?

Már 1 éven belül

1-3 éven belül

3-5 év

5-10 év

Csak évtizedek múlva

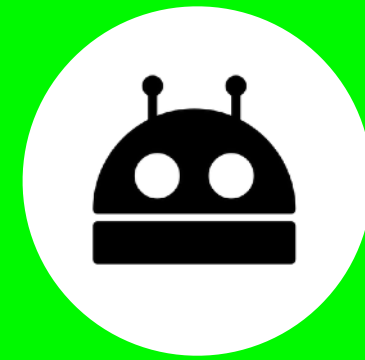
Nem tudom biztosan

IBOOKR

ibookr.com

Teljesen automatizált és NAV biztos online könyvelőprogram egyéni könyvelők és könyvelőirodák részére

10



Röviden a **megoldásról**:

A mi célunk a könyvelők fejlesztése és támogatása modern technológiával. Az iBookr egy online könyvelési platform, amely mesterséges intelligencia segítségével a teljes könyvelési folyamatot NAV biztosan automatizálja.

Miután a vállalkozó az iBookr fiókját összekötötte a NAV rendszerével, bankjával és esetleg a webáruházával, az iBookr mögötti mesterséges intelligencia a könyvelési adatokat automatikusan összegyűjti, feldogozza és az adóbevallást elkészíti.

IBOOKR

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

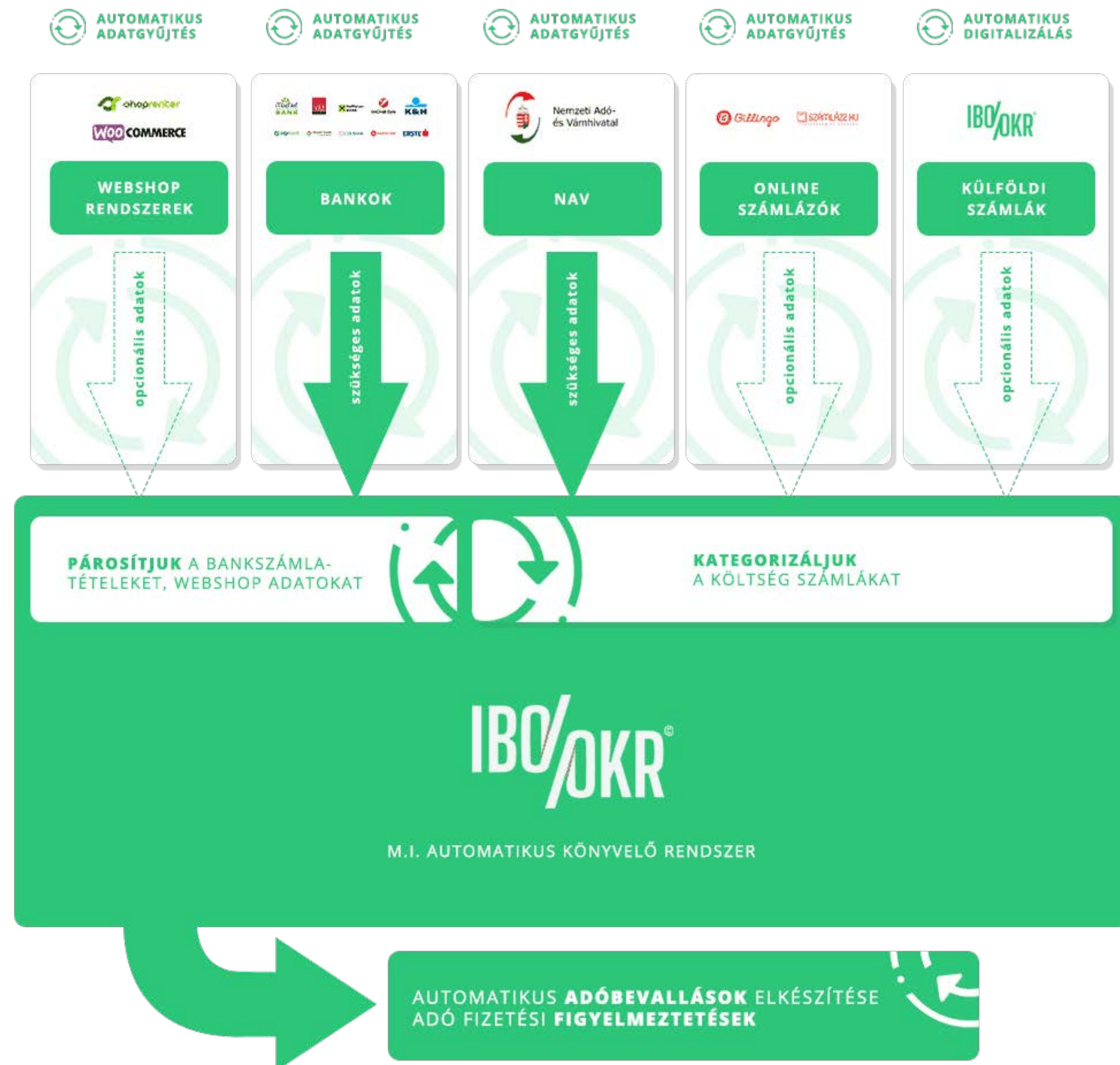
- ▶ mikro- és kisvállalati pénzügyek

Kulcsszavak:

- ▶ nyílt bankolás (open banking)
- ▶ számlainformációs szolgáltatás (AISP)
- ▶ PSD2
- ▶ mesterséges intelligencia

ibookr.com

A megoldás **képekben**:



INSTACASH

instacash.co

A digitális hitelezési
one-stop-shop platform



11

Röviden a **megoldásról**:

Bankokat, pénzügyi vállalkozásokat, e-kereskedőket segítenek hetek alatt piacra vihető digitális megoldásokkal white-label és saját brand alatt.

Céljuk, hogy a hiteligénylés frusztráció helyett élménnyé váljon az ügyfelek számára, ezért a technológia megoldások mellett nagy fókuszot tesznek a digitális edukációra, náluk nincs elveszett ügyfél az online térben.

'Drag & drop' konfigurálható, kódolás nélkül paraméterezhető platformot fejlesztettek, ami A-tól Z-ig minden elemet tartalmaz, ami a digitális értékesítéshez szükséges.

instacash

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

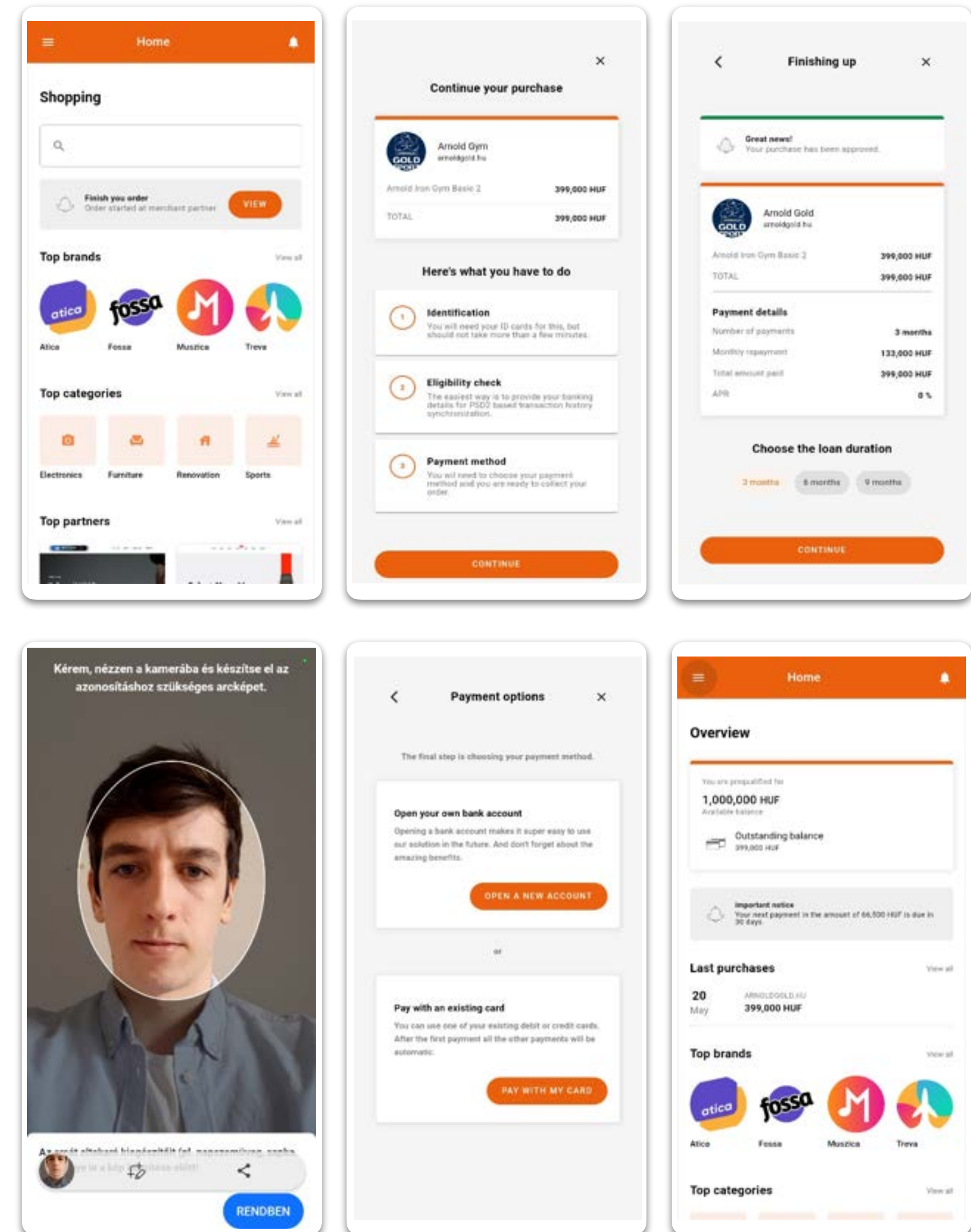
- ▶ buy now pay later
- ▶ kisvállalati digitális megoldások
- ▶ online fogyasztási hitelek
- ▶ digitális jelzáloghitel

Kulcsszavak:

- ▶ BNPL
- ▶ real-time scoring
- ▶ digitális banki piactér
- ▶ hitelezési one-stop-shop

instacash.co

A megoldás **képekben**:



INSURWIZ

insurwiz.io

Blokklánc és okoszerződés alapú parametrikus biztosítási megoldások



12

Röviden a **megoldásról**:

Az Insurwiz a blokklánc technológia és az okoszerződések segítségével új parametrikus biztosítási megoldásokat hoz létre, amelyekkel automatizálható a kártérítési folyamat.

Az okoszerződések segíthetnek, hogy a biztosítások feltételeinek teljesülése könnyen nyomon követhető legyen bármilyen kötvény esetén, a biztosítótársaságok pedig a megfelelő adatforrások alkalmazásával pontosíthatják és gyorsíthatják a kártérítési folyamataikat.

Az ethereum alapú blokkláncon futtatott okoszerződések összeköttetésben állnak külső adatforrásokkal, melyek alapján egyértelműen eldönthető, az adott feltételek teljesülnek-e. Amennyiben incidens történik, az okosszerződésben foglalt kötelezettségek alapján elindul a kárkifizetés az ügyfél felé, ami nem igényel manuális beavatkozást se az ügyfél, se a biztosító részéről.



Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

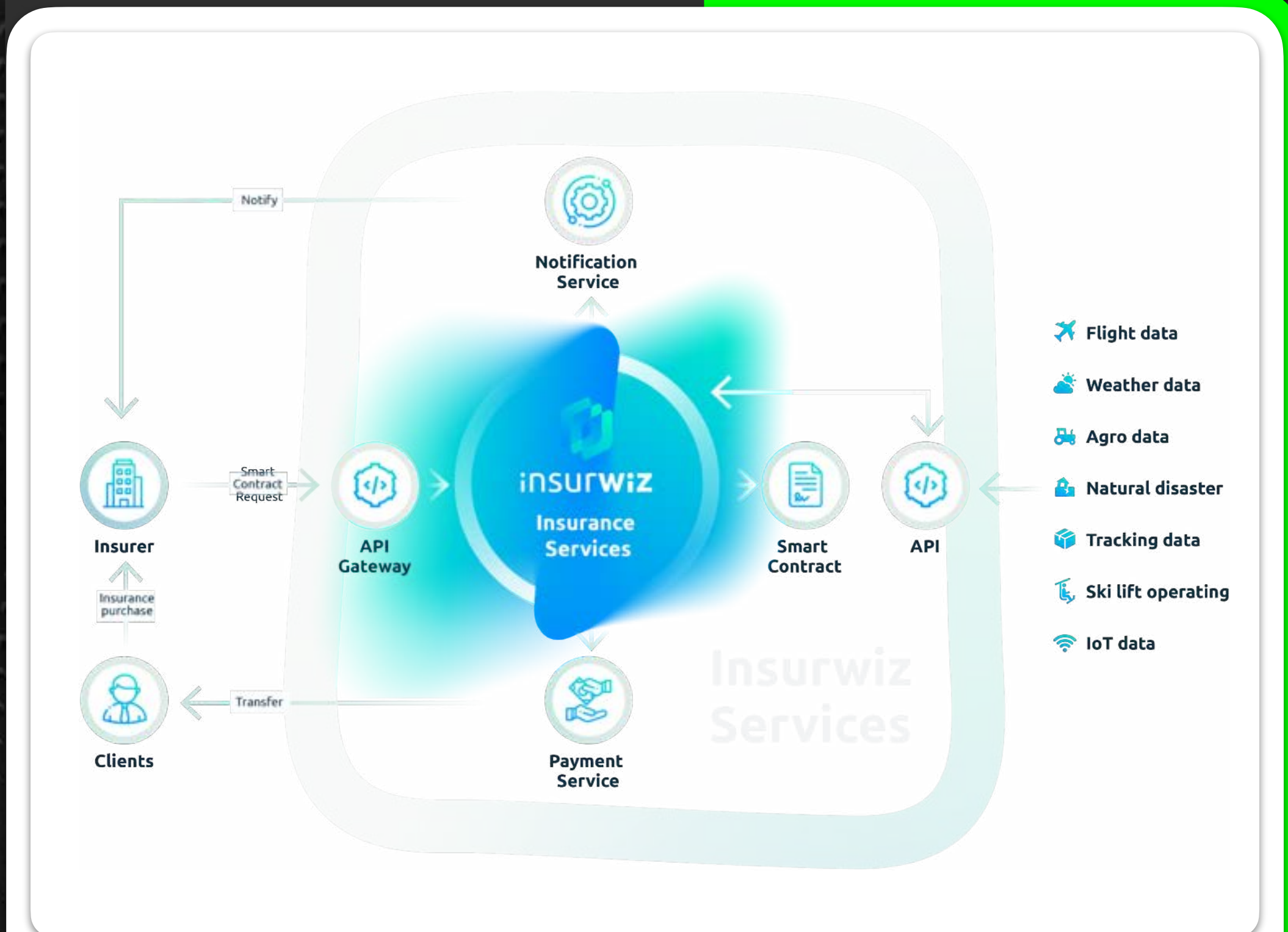
- ▶ kártérítés
- ▶ utasbiztosítás

Kulcsszavak:

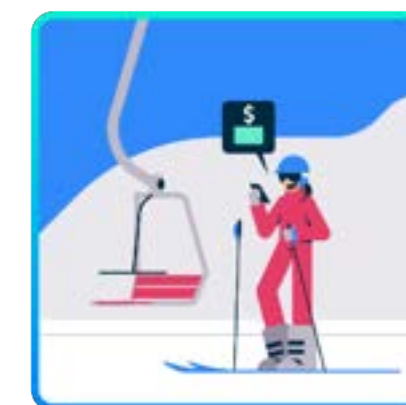
- ▶ insurtech
- ▶ parametrikus biztosítás
- ▶ okoszerződés
- ▶ blokklánc-technológia
- ▶ Ethereum-hálózat

insurwiz.io

A megoldás **képekben**:



Flight insurance



Ski insurance



Weather insurance



Catastrophe insurance

IZZYPAY

izzypay.hu

Magyarország első lakossági
BNPL szolgáltatója

13



Röviden a **megoldásról**:

Az IzzyPay az első lakoságnak nyújtott BNPL (Buy Now Pay Later – Vásárolj most, fizess később) szolgáltatás Magyarországon.

Tedd elérhetővé a BNPL fizetést az IzzyPay segítségével és csökkentsd a kosárelhagyások számát 20-40%-kal! A vásárlóid utólag fizetnek. Veled elszámolunk azonnal.

A gyors és egyszerű fizetési folyamat hozzájárul a webáruházakban történő vásárlások emelt szintű konverziójához.

Izzy Pay

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

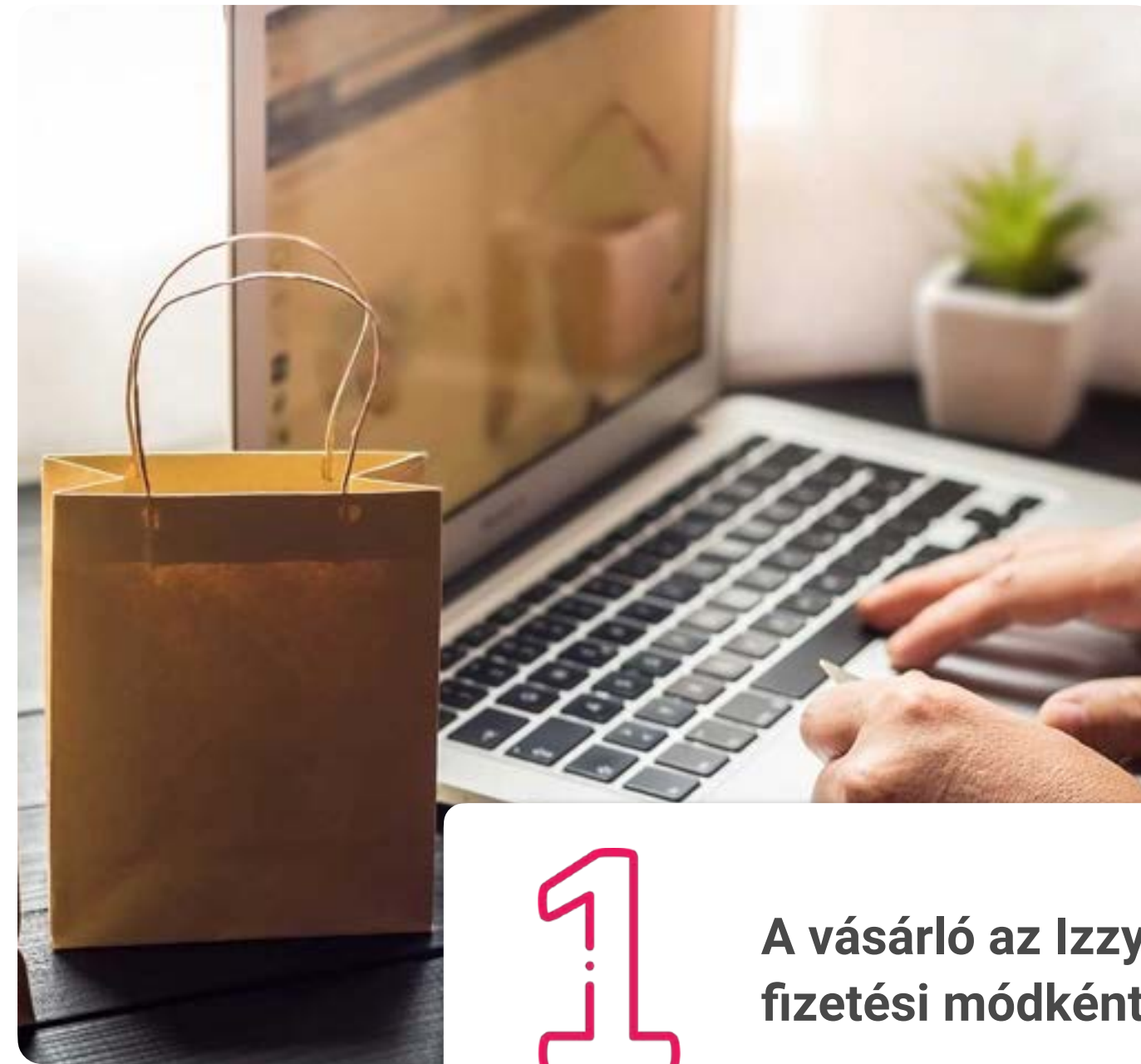
- ▶ online fizetés

Kulcsszavak:

- ▶ vásárolj most, fizess később
- ▶ BNPL (Buy Now Pay Later)
- ▶ beágyazott pénzügyi megoldás (embedded finance)

izzypay.hu

A megoldás **képekben**:



1

A vásárló az IzzyPayt választja fizetési módként

2

A IzzyPay kifizeti feléd a vásárlást

3

A vásárló megkapja a csomagot és 14 nap áll rendelkezésére, hogy kifizesse

MONEYMATE

moneymateapp.com

Légy társ gyermeked fejlődésében és hozd ki belőle a maximumot!

14



Röviden a **megoldásról**:

A MoneyMate applikáció segíti a gyermekek motivációját fenntartani a szülők által fontosnak tartott tevékenységeknél és egyben támogatja a szülőket a következetes gyereknevelésben.

Az applikációban felállított célok eléréséhez a szülő által jutalmazott tevékenységeken keresztül vezet az út.

A jutalmakról és azok felhasználásáról készült kimutatásokon keresztül a gyermekek megismerhetik a bevételek és kiadások fogalmát, a célok és tervezés szerepét és a megtakarításokban rejlő lehetőségeket, melyek segítik őket abban, hogy pénzügyileg tudatos felnőtté válhassanak.



Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

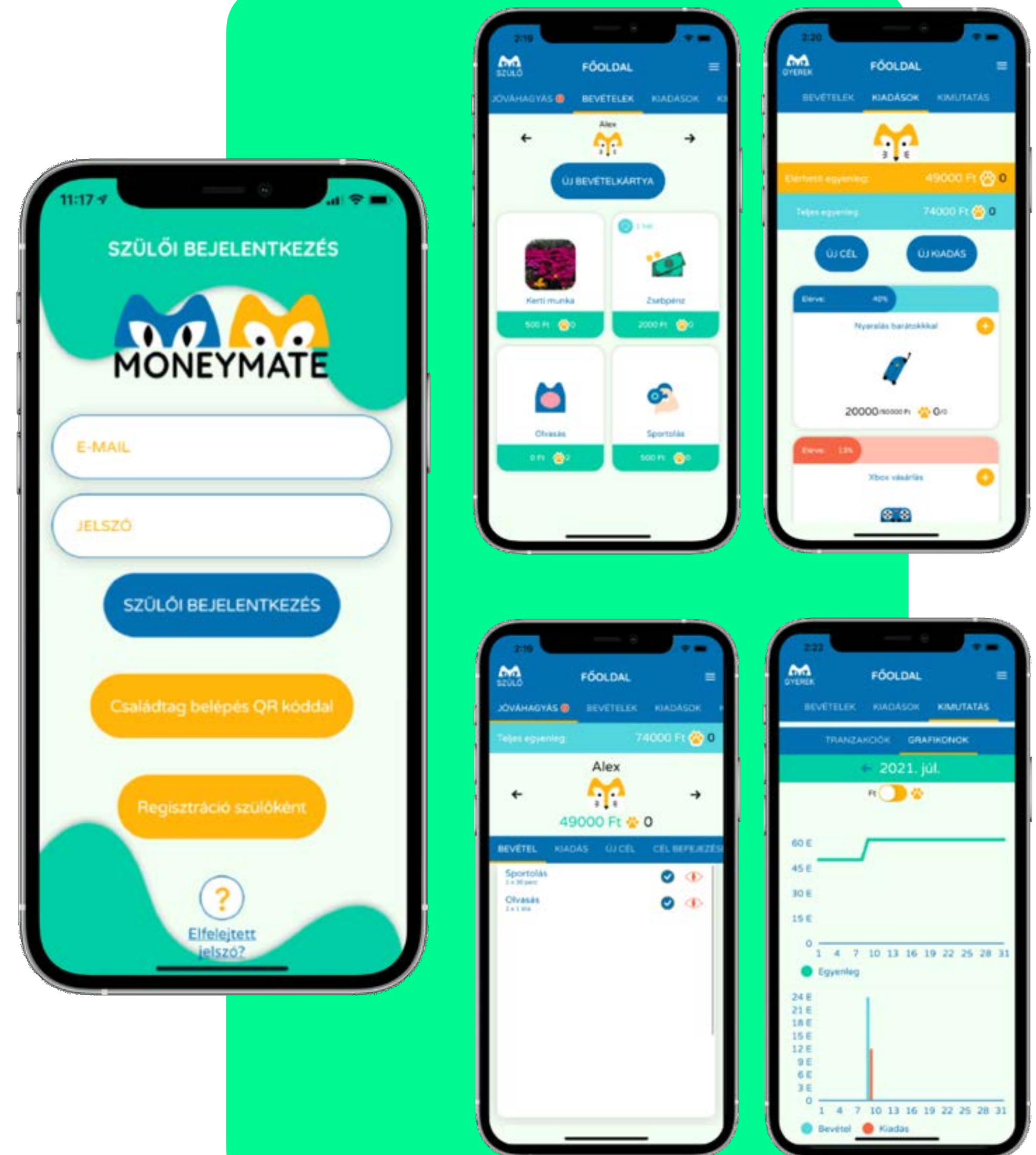
- ▶ junior pénzforgalmi szolgáltatások

Kulcsszavak:

- ▶ személyes pénzügyi menedzsment
- ▶ digitális persely
- ▶ edukáció
- ▶ pénzügyi tudatosság
- ▶ pénzügyi kultúra

moneymateapp.com

A megoldás **képekben**:



MONEYTOU

moneytou.eu

Azonnali pénzküldés és
-fogadás Viberen keresztül

15



Röviden a **megoldásról**:

A Moneytou egy pénzküldő és -fogadó szolgáltatás, amely lehetővé teszi a bankkártyáról bankkártyára történő pénzmozgást a Viberen keresztül.

A Moneytou-t okostelefonodról vagy tabletedről tudod használni, legyen az akár iOS akár Android operációs rendszerű.

A pénz küldése vagy fogadása előtt egyszer el kell végezned a bankkártyád regisztrációját. Több kártyát is rögzíthetsz, majd minden egyes tranzakció előtt eldöntheted, melyikről szeretnél küldeni vagy fogadni.



Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

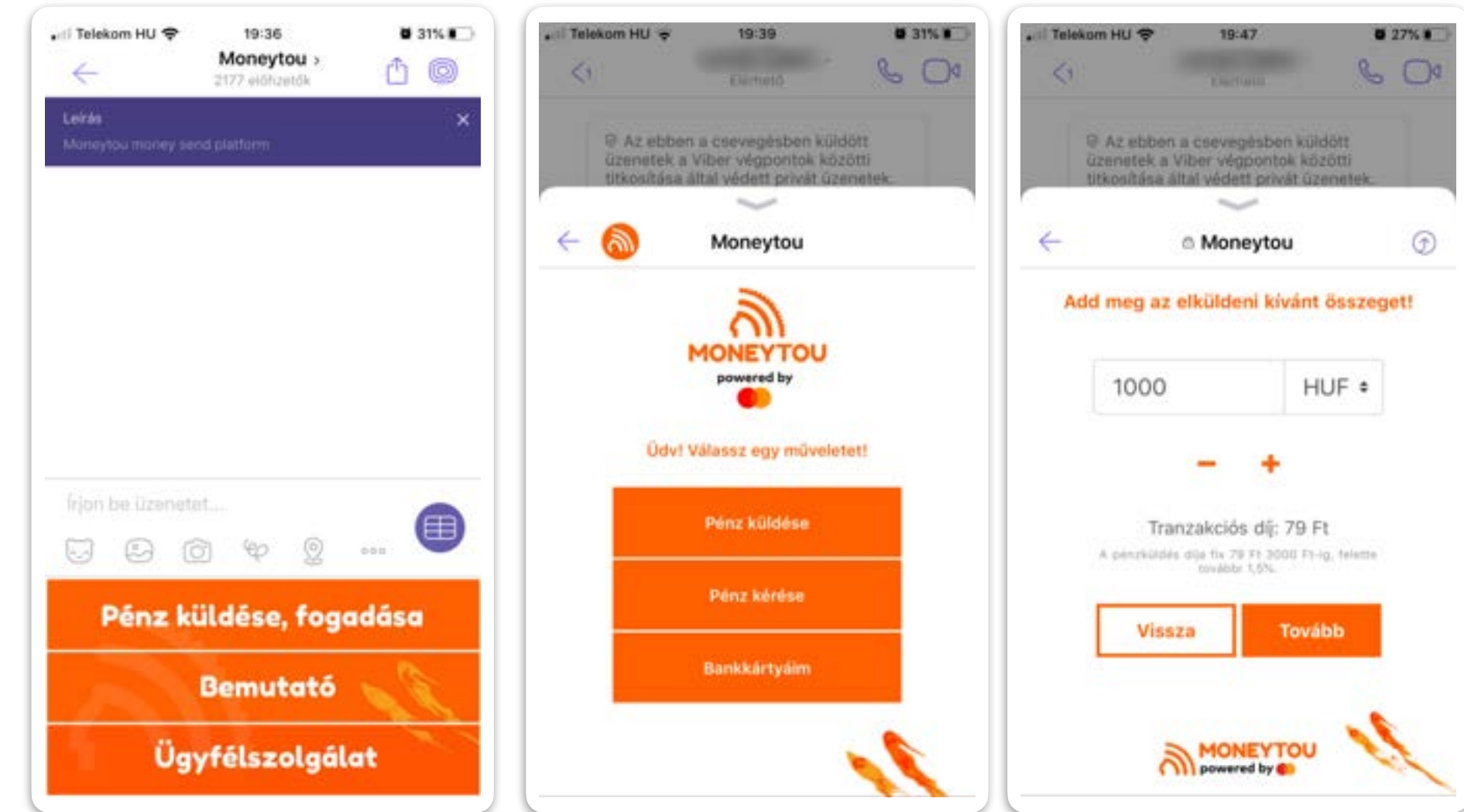
- ▶ fizetési tranzakciók végrehajtása
- ▶ kártyaelfogadás

Kulcsszavak:

- ▶ pénzküldés
- ▶ pénz kérés
- ▶ elektronikus fizetés
- ▶ készpénz-helyettesítő fizetési megoldás

moneytou.eu

A megoldás **képekben**:



PASTPAY

pastpay.io

Növeld webshopod árbevételét a BNPL fizetési megoldásnak köszönhetően

16



Röviden a **megoldásról**:

A Péntech Kft. azzal a küldetéssel hozta létre a PastPay-t, hogy elősegítse Magyarországon és a régióban a B2B e-kereskedelmi fizetések új korszakát.

A PastPay segítségével a webshopok halasztott fizetési lehetőséget kínálhatnak üzleti vásárlóiknak, miközben a PastPay-en keresztül 1 munkanapon belül hozzájuthatnak a számla ellenértékéhez.

A PastPay fizetési megoldás egyszerűen integrálható a webshopok checkout folyamatába, és automatikusan elvégzi a számlák kezelését és finanszírozását.

 **PastPay**
Powered by péntech

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

- ▶ hitelezés

Kulcsszavak:

- ▶ BNPL (Buy Now Pay Later)
- ▶ halasztott fizetés
- ▶ e-commerce

pastpay.io

A megoldás **képekben**:

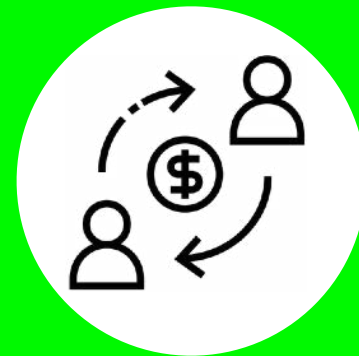


PAYEE

payee.tech

A követeléskezelés sosem volt ilyen egyszerű

17



Röviden a **megoldásról**:

A Payee automatizálja a lejárt kintlévőségeid behajtását, helyetted dolgozik a bonyolult és időigényes feladatokon.

A Payee az új API-zható standard a követeléskezelésben, aminek fő szolgáltatása a digitális követeléskezelés. A szolgáltatásnak három modulja van, hogy teljeskörű megoldást adjunk neked: Fizetési felszólítás, Ügyvédi levél, Jogi behajtás (Fizetési meghagyás + Végrehajtás)

10X gyorsabb az ügyvédnél. Nincs papírmunka, nincs felesleges adminisztráció, csak a lényeg. És minden online.

Automatizálja a lejárt kintlévőségeid behajtását, helyetted dolgozik a bonyolult és időigényes feladatokon.

payee.

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

- ▶ követeléskezelés

Kulcsszavak:

- ▶ API
- ▶ lejárt kintlévőség
- ▶ fizetési meghagyás
- ▶ ügyvédi levél
- ▶ fizetési felszólítás

payee.tech

A megoldás **képekben**:

PAYUPP

payupp.eu

Fizess vagy fogadj pénzt azonnal, készpénz és bankkártya nélkül!

18



Röviden a **megoldásról**:

Célunk, hogy mindenki számára elérhetővé tegyünk egy teljes körű fizetési megoldást, ahol nincs számlanyitási kötelezettség és nem egy bank által üzemeltetett alkalmazás. Ezért hoztuk létre a PAYupp Terminál és Tárca alkalmazást.

A PAYupp Terminál egy mobilalkalmazás, amellyel az üzlet és annak meghívott képviselői, alkalmazottai fizetési kérelmeket állíthatnak ki (MNB QR kód formájában) – vagyis pénzt kérhetnek.

A PAYupp Tárcával lehetőség van boltban vagy online kifizetni az adott szolgáltatást vagy terméket, de küldhetsz pénzt magánszemélynek is.

PAY · UPP

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

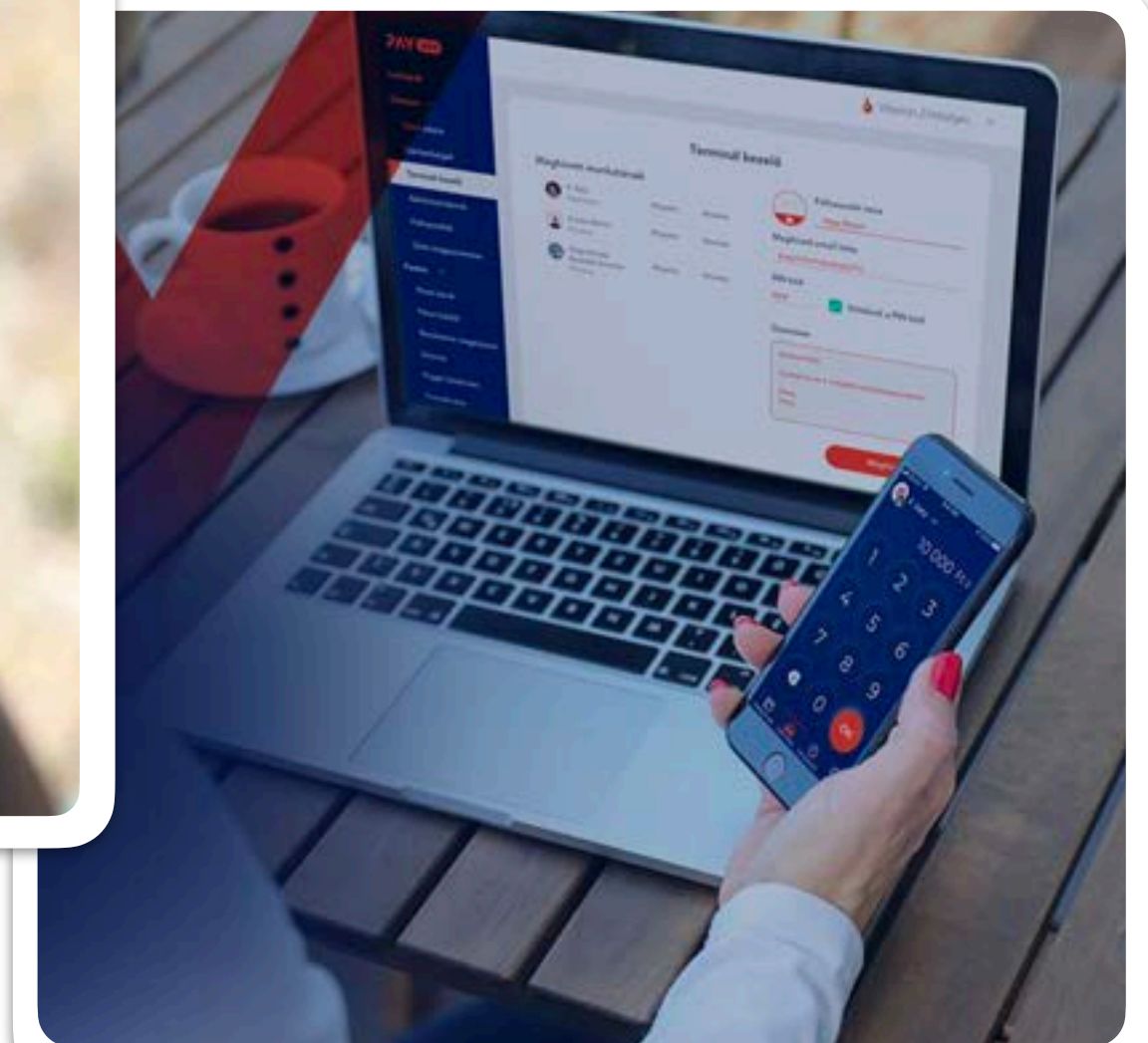
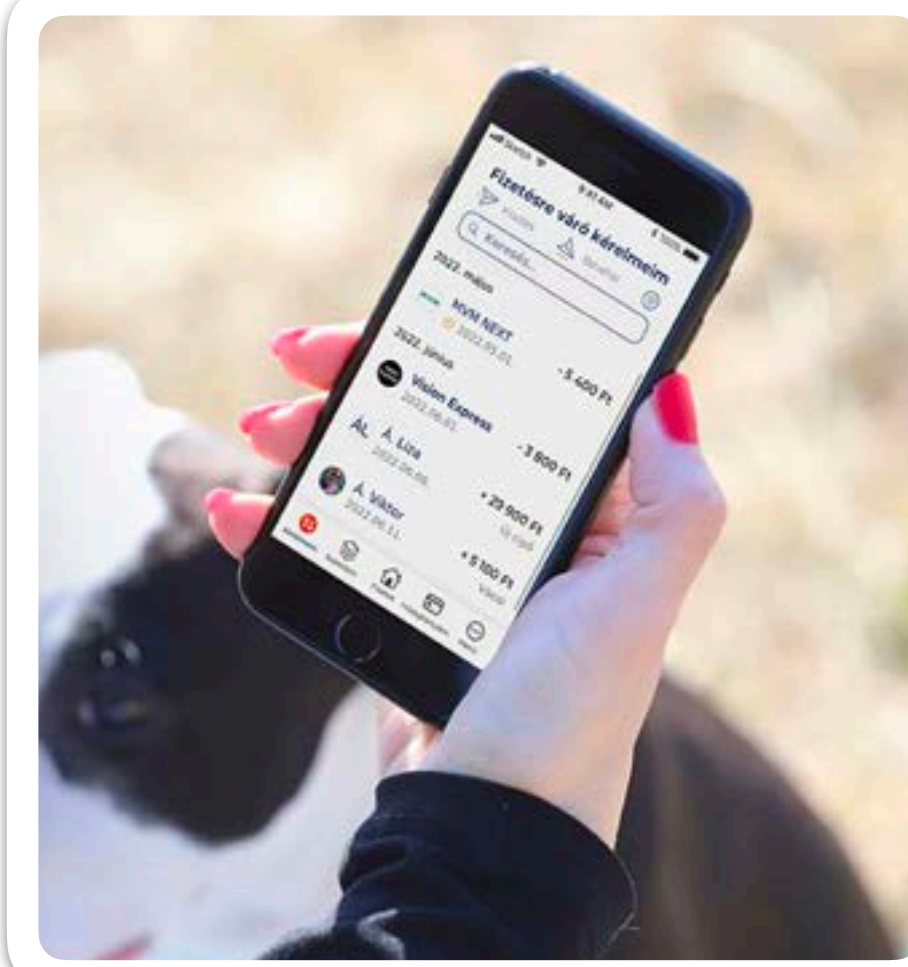
- ▶ fizetési tranzakciók végrehajtása
- ▶ pénzforgalmi szolgáltatások

Kulcsszavak:

- ▶ azonnali fizetés
- ▶ QR-kódos fizetés
- ▶ fizetési kérelem
- ▶ elektronikus fizetés
- ▶ készpénz-helyettesítő fizetési megoldás

payupp.eu

A megoldás **képekben**:



PERFINAL

perfinal.com

Analitikusan vezérelt core banki rendszer, a pénzügyi innováció úttörői számára

19



Röviden a **megoldásról**:

A Perfinal digitális és új generációs pénzügyi szolgáltatásokat lehetővé tevő számlavezető rendszert kínál a következő fókuszokkal:

- ▶ kereskedelmi bankoknál e-Money szolgáltatások bevezetése,
- ▶ nemzeti bankoknak CBDC kibocsátás, kereskedelmi bankoknak integráció,
- ▶ kriptovaluta szolgáltatók jogtisztta működésének támogatása.

A Perfinal biztosítja a pénzintézetek számára az alkalmazkodási képességet és az üzleti intelligenciát, hogy gyorsabban reagálhassanak a változó piacok és ügyfelek szükségleteire.

P PERFINAL

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

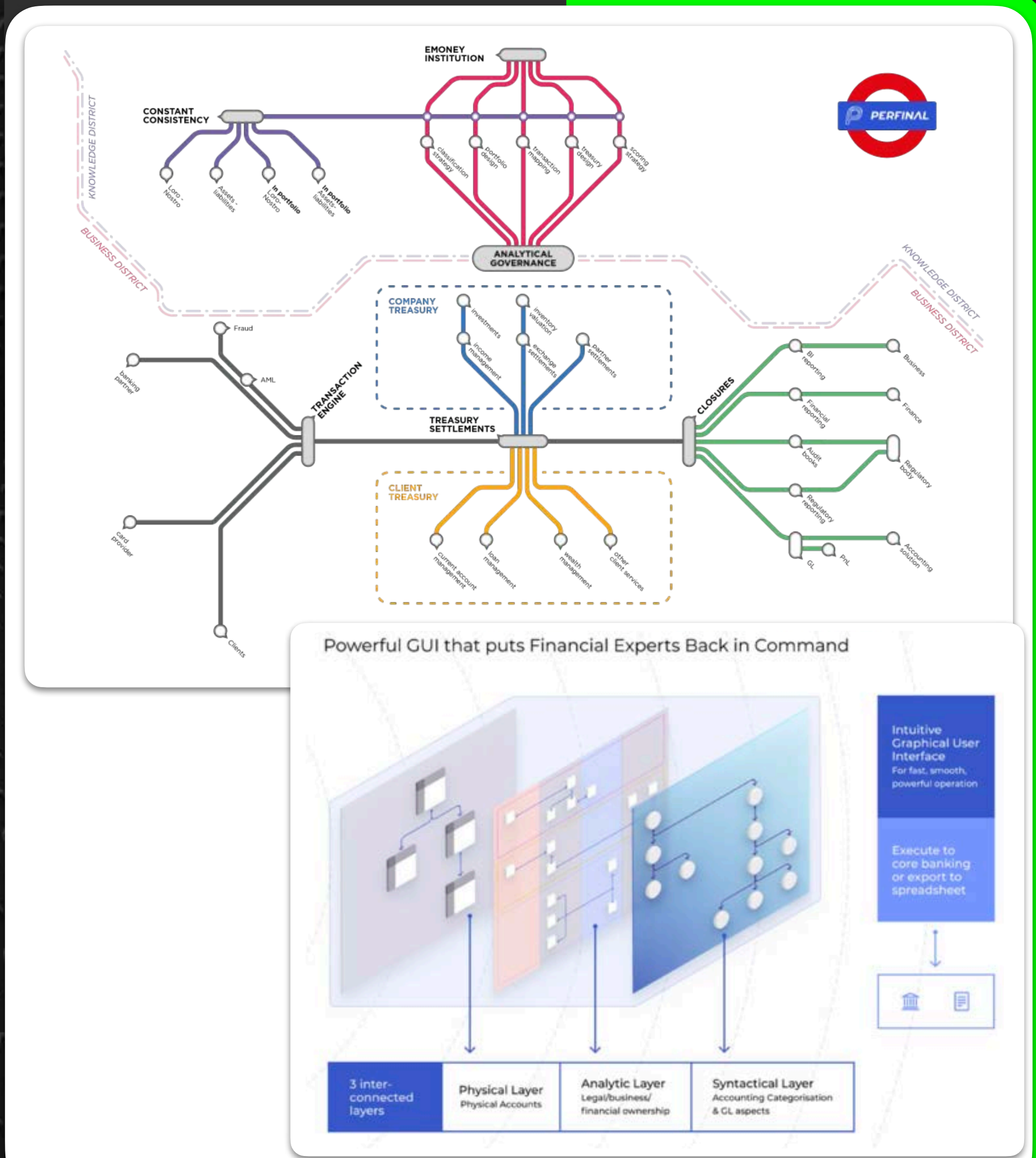
- ▶ core banking
- ▶ IT operáció, üzemeltetés

Kulcsszavak:

- ▶ E-money
- ▶ BaaS
- ▶ CBDC
- ▶ Web3

perfinal.com

A megoldás **képekben**:



RECASH

recash.app

Automatikus pénzvisszatérítés
a bankkártyás vásárlások után

20



Röviden a **megoldásról**:

A RECASH egy olyan innovatív szolgáltatás, amely bármely bankkártyát - az applikáción belüli banki engedélyezés megadásával - törzsvásárlói multipartner kártyává változtat. Így a felhasználók a RECASH számos partnercégénél automatikus pénzvisszatérítésben részesülnek.

A RECASH a partnercégek számára - egy korábban nem elérhető vásárlási információ, a fogyasztói kártyatranzakciós adatok birtokában - teljesen újfajta lehetőségeket nyit meg a marketingcélok elérésében.

RECASH™

**Érintett pénzügyi
szolgáltatási terület:**

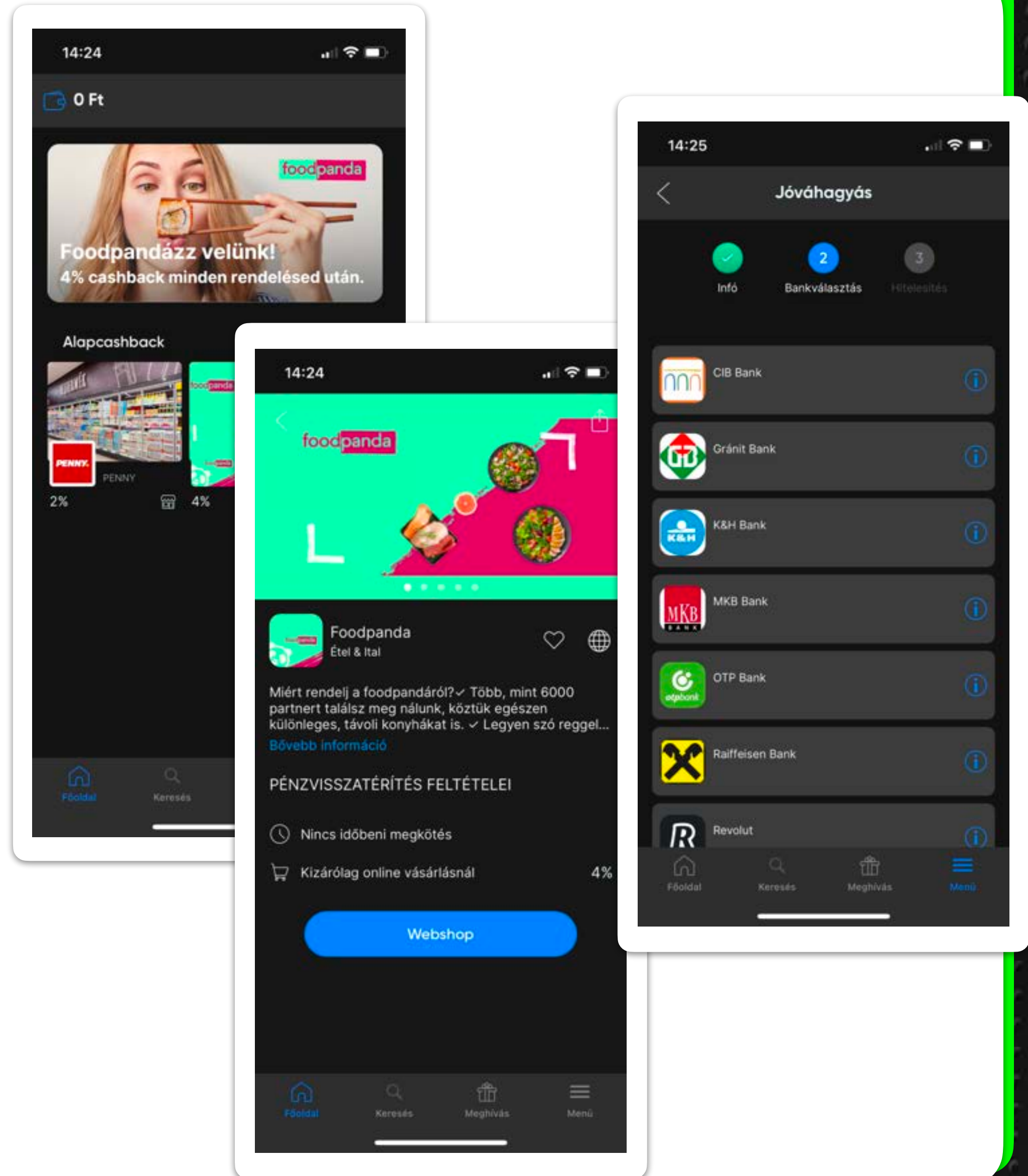
- ügyfélakvizíció
- ügyfélmegtartás

Kulcsszavak:

- cashback
- számlainformációs szolgáltatás (AISP)
- PSD2
- nyílt bankolás

recash.app

A megoldás **képekben**:



SEON

seon.io

Csalásmegelőzés minden online vállalkozás számára

21



Röviden a **megoldásról**:

A SEON egy olyan csalásmegelőző rendszert fejleszt, amely képes kiszűrni a lehetséges csalásokat a különböző online tranzakciónál.

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 profillá.

A kockázatelemzés során a machine learning modellek segítségével azonnali besorolásra kerül egy tranzakció, de a döntési folyamat teljesen átlátható marad.



Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

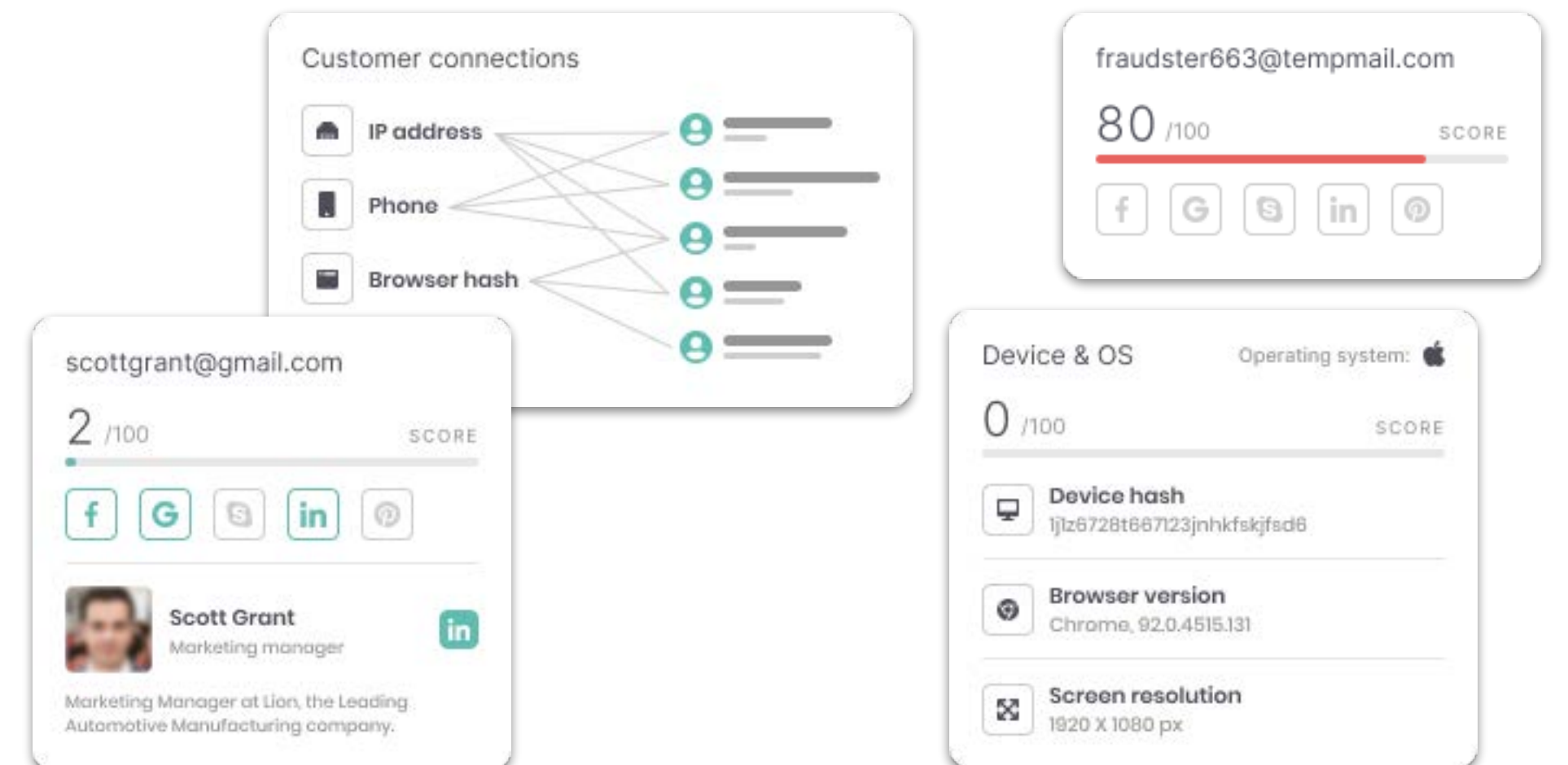
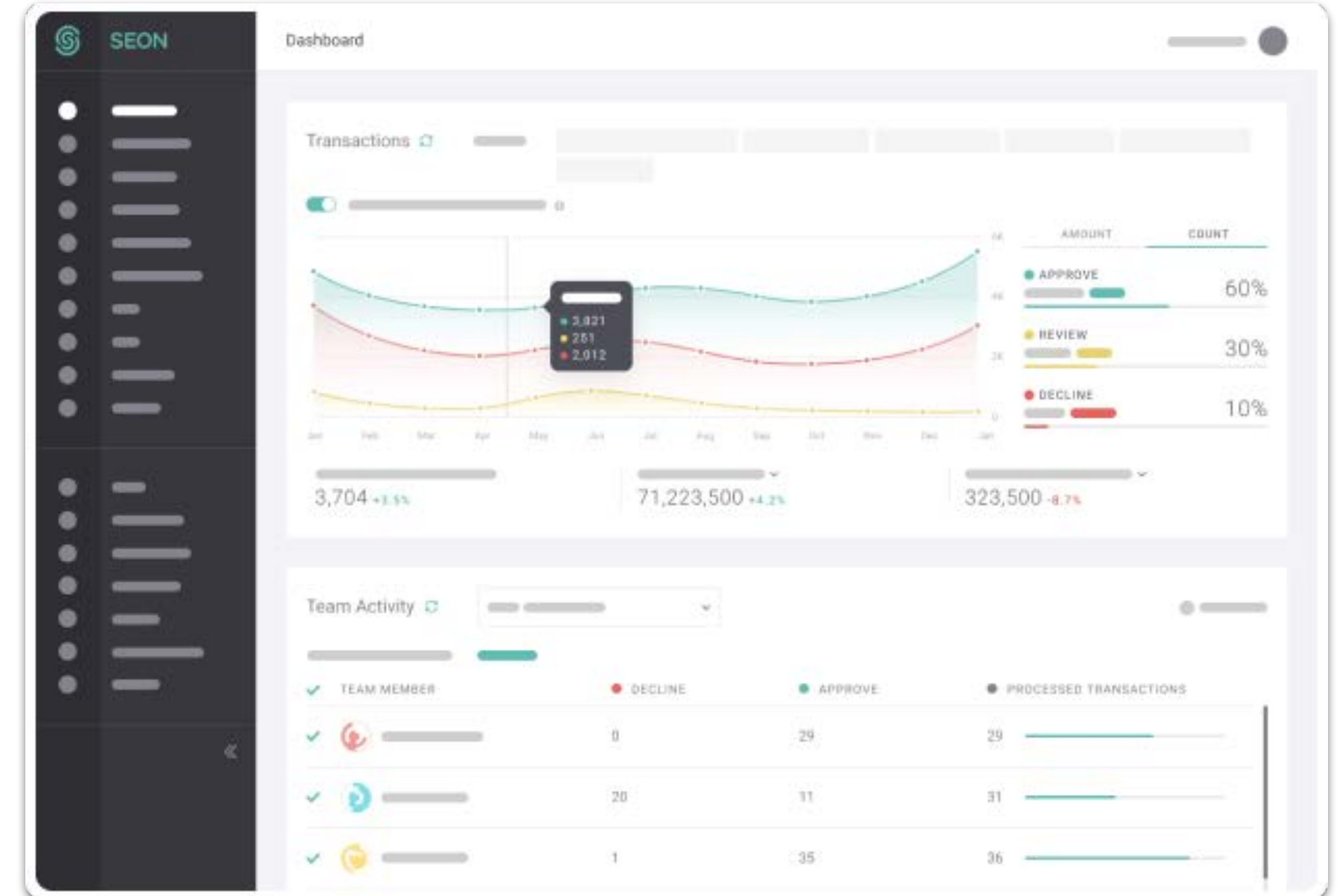
- ▶ Online bankkártyás fizetések és autentikációs pontok kockázatelemzése

Kulcsszavak:

- ▶ csalásmegelőzés
- ▶ eszközazonosítás
- ▶ e-mail-analízis

seon.io

A megoldás **képekben**:

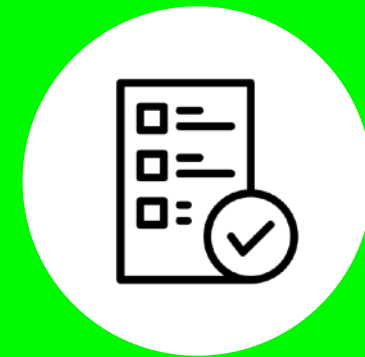


VERIFY

salarify.me/verify

Digitális munkáltatói jövedelemigazolás

22



Röviden a **megoldásról**:

Jelenleg ha munkavállalóként jövedelemigazolásra van szükségünk, munkahelyünk HR és Bérszámfejtő osztályához kell fordulnunk. Ezek a kérések megakasztják a kollégákat a mindennapi feladatokban, és olyan plusz idő-érzékeny terhet raknak rájuk, mint a megerősítő hívások fogadása. Eközben a munkavállalók számára – akik a hitel vagy egyéb pénzügyi termék igénybevétele miatt amúgy is stresszesebb időszak alatt állnak – ez a folyamat 7-30 napot is igénybe vehet.

A Verify segítségével egyszerűen és gyorsabban lekérhetjük a digitális jövedelemigazolásunkat és pár kattintással megoszthatjuk a pénzügyi szolgáltatókkal.

verify

Érintett pénzügyi szolgáltatási terület:

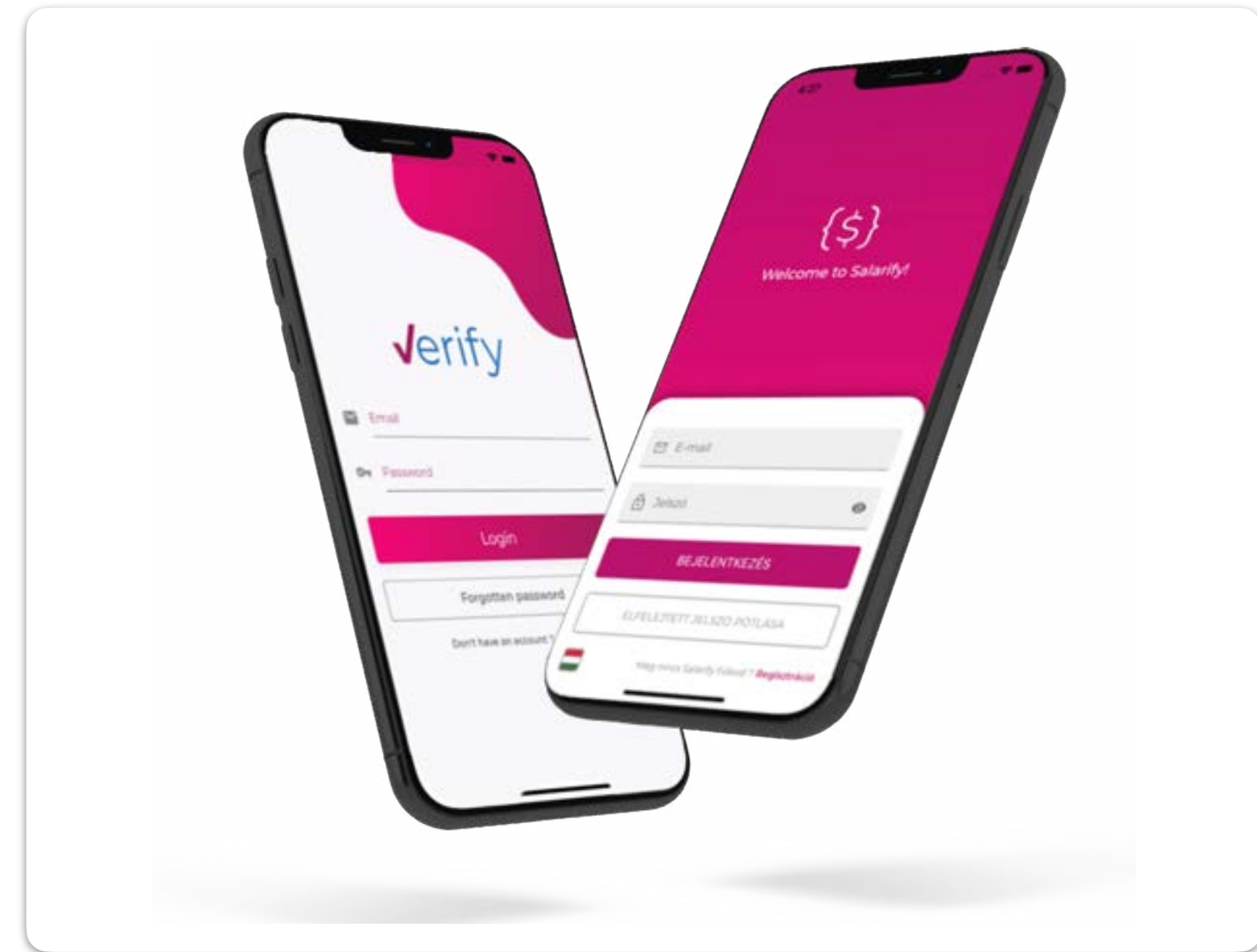
- ▶ hitelügyintézés

Kulcsszavak:

- ▶ jövedelemigazolás
- ▶ hitelfelvétel
- ▶ hitelbírálat

salarify.me/verify

A megoldás **képekben**:



A probléma



A megoldás



TOVÁBBI KIADVÁNYOK

+12 KIADVÁNY ITT:

fintechzone.hu



Elektronikus fizetési megoldások kézikönyve

A kiadvány célja, hogy átfogó és hasznos információkat, ismereteket adjon a hazai vállalkozásoknak a készpénz-helyettesítő fizetési megoldásokról, a **bankkártya elfogadástól a bankszámla alapú fizetési lehetőségeken át az integrált megoldásokig.**

A kiadvány bemutatja a kereskedők, vállalkozások számára a Magyarországon elérhető elektronikus fizetési megoldásokat és az azokkal kapcsolatos legfontosabb tudnivalókat.

Érdekel



Nyílt bankolás Magyarországon

Megoldások és lehetőségek

A kiadvány célja, hogy **gyakorlati példákon** keresztül bemutassuk, a nyílt bankolás (open banking) mit jelenthet a mindennapokban a lakossági és az üzleti felhasználók számára. Minél többen ismerik fel, milyen előnyök rejlenek a nyílt bankolásban, annál többen próbálják majd ki és válnak aktív felhasználóvá.

A kiadvány célja az **inspiráció** is. Minél több **ötlet** merül fel és minél többet valósítanak meg, annál több digitális szolgáltatás közül válogathatnak majd a lakossági és az üzleti felhasználók.

Érdekel



Digitális ökoszisztémák

A jövő szolgáltatói

A kiadvány célja, hogy a digitális ökoszisztémák és a trendek bemutatásával segítse az olvasót az értékteremtés újragondolásában, új szintre emelésében.

A kiadványban bemutatjuk, milyen fejlődési folyamat mentén épült fel az **Amazon, Apple és a Google digitális ökoszisztémája** és ebben milyen szerepet töltenek be a **digitális pénzügyi szolgáltatások.**

Érdekel

ESEMÉNYEINK

2023-BAN

PAYTECH SHOW

2023.Q2

4.0

A FinTech Group Kft. 2019 óta kiemelt figyelmet fordít a **fizetési iparágra**. Hagyományteremtő jelleggel elindította a fizetési megoldásokra, trendekre, szabályozói intézkedésekre fókuszáló **PayTechShow konferenciát** (a FinTechShow mintájára), amely 2023-ban negyedik alkalommal kerül megrendezésre.

FINTECH SHOW

2023.Q4

7.0

A **FinTechShow** Magyarország első eseménye, amelyen a legújabb hazai fintech megoldások, startupok debütálnak a pénzügyi iparág grémiuma előtt.

Emellett elismert hazai és nemzetközi előadók bemutatják a **legújabb digitális transzformációs irányokat**, technológiai trendeket és megoldásokat.

Napjainkra a FinTechShow a **pénzügyi iparág** és a digitális technológiákkal foglalkozó cégek egyik **kiemelt találkozópontja** lett.

A kiadvány készítői



Lemák Gábor



Németh Monika



Egri Szilvia

2022. FinTech Group Kft. Minden jog fenntartva!

A jelen kiadvány egy egészként kezelendő. A kiadványban felhasznált illusztrációk, ikonok az **iStock by Getty Images**, a **The Noun Project**, valamint a **Adobe Systems Software Ltd.** licencei alapján kerültek felhasználásra a FinTech Group Kft. és a licencek feletti jogot gyakorló társaságokkal kötött előfizetői szerződések alapján. Egyes esetekben a fotók az adott cikk készítője szerzői jogával védettek. Egyéb esetekben a fotók a **Pexels-licenc**, továbbá **CC0** és **CC BY 2.0 licenc** alá tartoznak. Minden fotó, illusztráció esetén feltüntetésre került, mely licenc kategória alá tartozik.

A kiadványban szereplő cikkek, illusztrációk, fotók és cég logók szerzői jogi védelem alatt állnak. Az illusztrációk, fotók és logók felhasználása tilos. A cikkek teljes vagy részleges felhasználása a szerző előzetes írásos engedélyéhez kötött.

Impresszum

Kiadó: FinTech Group Kft.

Felelős szerkesztő: Lemák Gábor

Cé adatok:

A céget bejegyző hatóság: Budapest
Környéki Törvényszék Cégbírósága

Céjegy száma: 13-09-171368

Adószám: 24658346-2-13

Kapcsolat:

E-mail: hello@fintechgroup.hu

web: fintechzone.hu

fintech**zone**.hu

MINDEN, AMI FINTECH

SZAKEMBEREKNEK,
ÉRDEKLŐDŐKNEK,
SZAKMAI INSPIRÁCIÓRA VÁGYÓKNAK

Itt léphetsz velünk kapcsolatban:

hello@fintech**group**.hu

Itt követhetsz minket:

