



Versenyben a bankokkal?

Új vevőcsalogató és megtartó eszközök

Bucsky Péter

**BANKS vs
FINTECH**



Szupermarket??

Webáruház??



CONFRONTATION



Nagy a verseny az ügyfelekért

- Hiába olcsóbb, gyorsabb, egyszerűbb a kártyás fizetés, az emberek ragaszkodnak a készpénzhez.
- Speciális magyar okok: szürke foglalkoztatás, tranzakciós illeték, ingyen ATM használat, sárga csekkbe vetett hit...
- Nem csak az offline, de az online kereskedelemben sem megy még a fizetés – csak 20% az elektronikus fizetés, EU 80%

De miért nem nő az elektronikus fizetés?

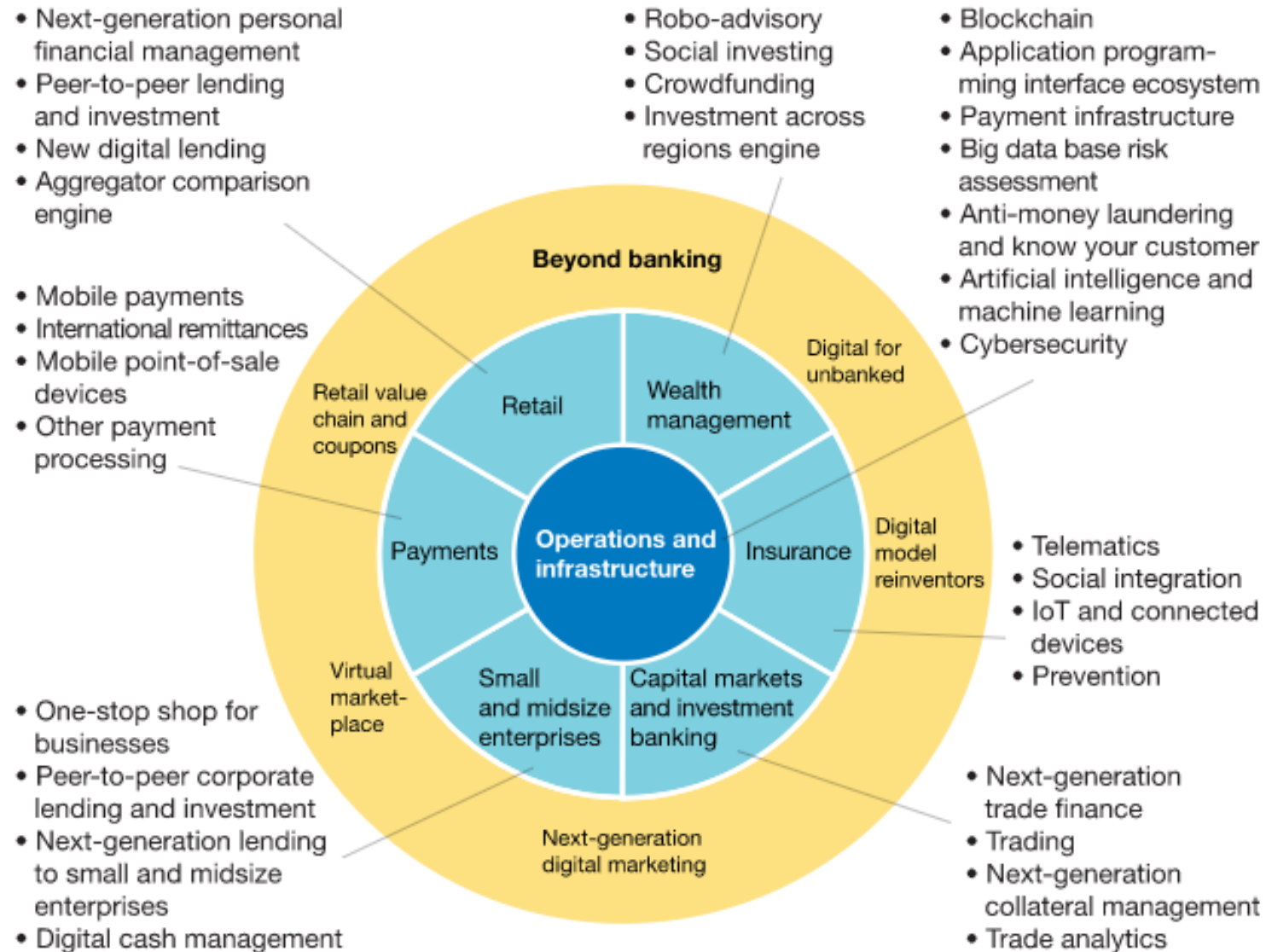
Kellenek egyáltalán a fintech megoldások?

Hol fogunk biztosítást venni? És hitelt?



A fintech alapú pénzügyi piac – hol van itt a lehetőség csatlakozni?

- A bankoláson túl
- Digitális megoldások még nem bankolóknak
- Digitális innovációk
- Következő generációs digitális marketing
- Virtuális áruházak
- Értékesítési csatornák és kuponok



- Vagyongkezelés
- Biztosítások
- Tőkepiacok és befektetési bankolás
- KKV-k
- Fizetési szolgáltatások
- Kereskedelmi banki szolgáltatások

Értékesítés és ügyfélszolgálat elválik a fizetési és háttér folyamatoktól

Online?
Social media?

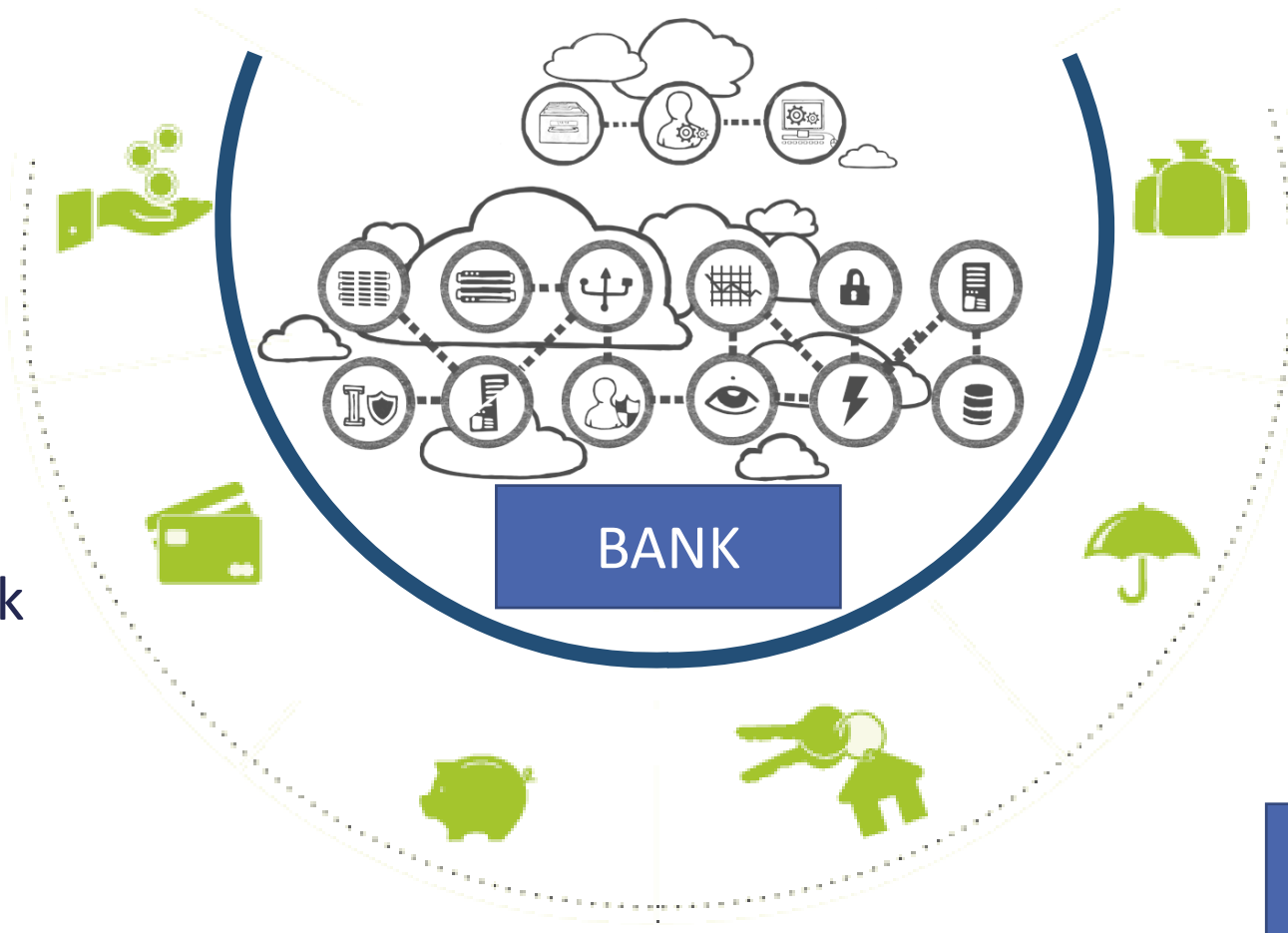
Hitelek
Mobil?
Loyalty card?

Hitel- és
fizetési kártyák

Szupermarket?
Automata?

Betét számlák

Jelzáloghitel



Szakportál?
Ügynök?
Tanácsadó?

Befektetések

Social
media?

Biztosítások

Hírportál?
Chat?
Sípálya?

Bank?
Ingatlanfejlesztő?
Ingatlan hirdetés?

Értetni fogják a bankok, mi kell a fogyasztónak?

- A bankok bár sok buzzword-öt használnak, de tényleg ez kell a fogyasztóknak?
- Egy belga kutatás szerint csak a megkérdezettek **10%-a** veszi figyelembe a bankok digitális szolgáltatásainak minőségét váltáskor
- Drága a fintech beruházás, de még csak keveseket érdekel, még kevesebben fizetnek érte

→ A bankok helyett más fogja a fogyasztóhoz a fintech megoldásokat elvinni?

consumer experience
machine learning

digital first

mobile first **fintech**

omni channel experience

artificial intelligence

Mit kereshet a fintech a kereskedőnél?

- A magyarok 20%-a még minding nem használja az internetet
- A magyarok csupán 5%-a hallott fintech megoldásokról
- Nekik is csak 18%-uk tervezi használni a fintech megoldásokat (1%!!)
- Még az internetes vásárlásoknak is csak 20%-át fizetik digitálisan!



Mit vásárolunk a supermarketben?

Élelmiszer



Utazás



Fizetési
meg-
oldások



FMCG márkák



Telekommunikáció



Hitel



Befekte-
tések



Mit érdemes az embereknek kínálni?

- Kártyánál két globális szolgáltató
- Online / mobil fizetésnél rengeteg szolgáltató, közvetítő, elfogadó
- Fizetésre **csak EGY rendszert szeretnék!**
- Nem is értik sokan, mi mire való, milyen különbségek vannak

E-PÉNZ

- Szubkultúra
- Illegális tevékenységek
- Biztonság



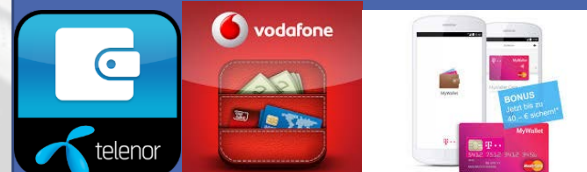
E-SZÁMLÁK

- Internetes és nemzetközi fizetésre
- Bizalomhiány kompenzálása



MOBIL TÁRCA

- Mobil parkolás
- Autópálya díj
- Telekom számla / egyenleg



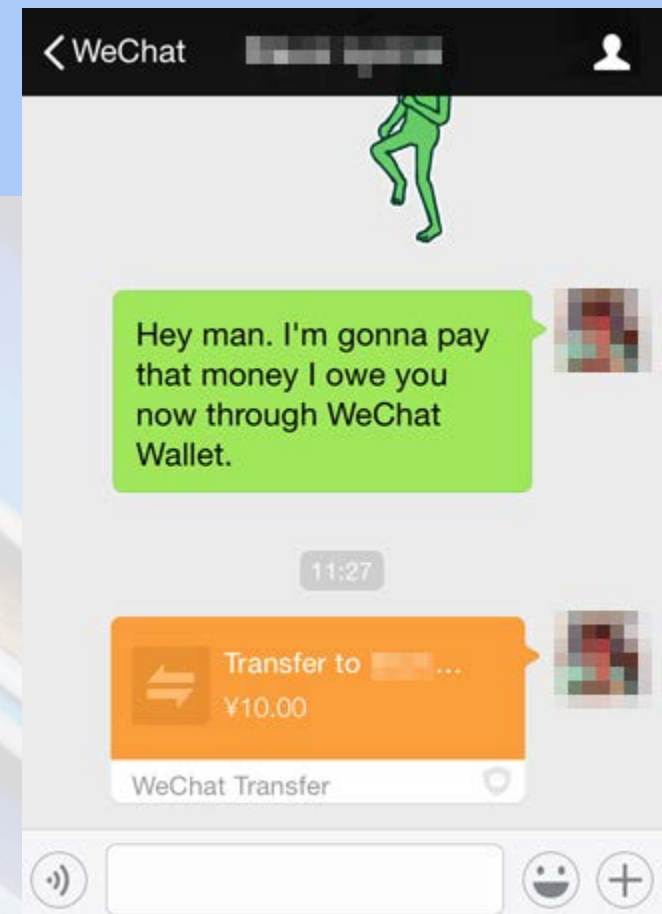
BANKI APP

- Utalás, fizetés egy helyen
- Egyszerűbb bejelentkezés
- Limitált fizetés



Ahol jól működik jól a digitális fizetés

- A **WeChat** Kínában, vagy az **M-Pesa** Kenyában, Indonéziában ma már mindennapos fizetési eszköz, mint a készpénz kisebb utalásokra, de vásárlásokra is.
- A mindennapi, gyakori, kisebb összegű fizetésekre bevált
- **Facebook:** USA-ban már működik a Messenger-en belüli pénzküldés 10 és 500 dollár közötti összeggel
- **Google Wallet:** USA-ban és Angliában elérhető – 0 és 9.999 dollár közötti összeggel

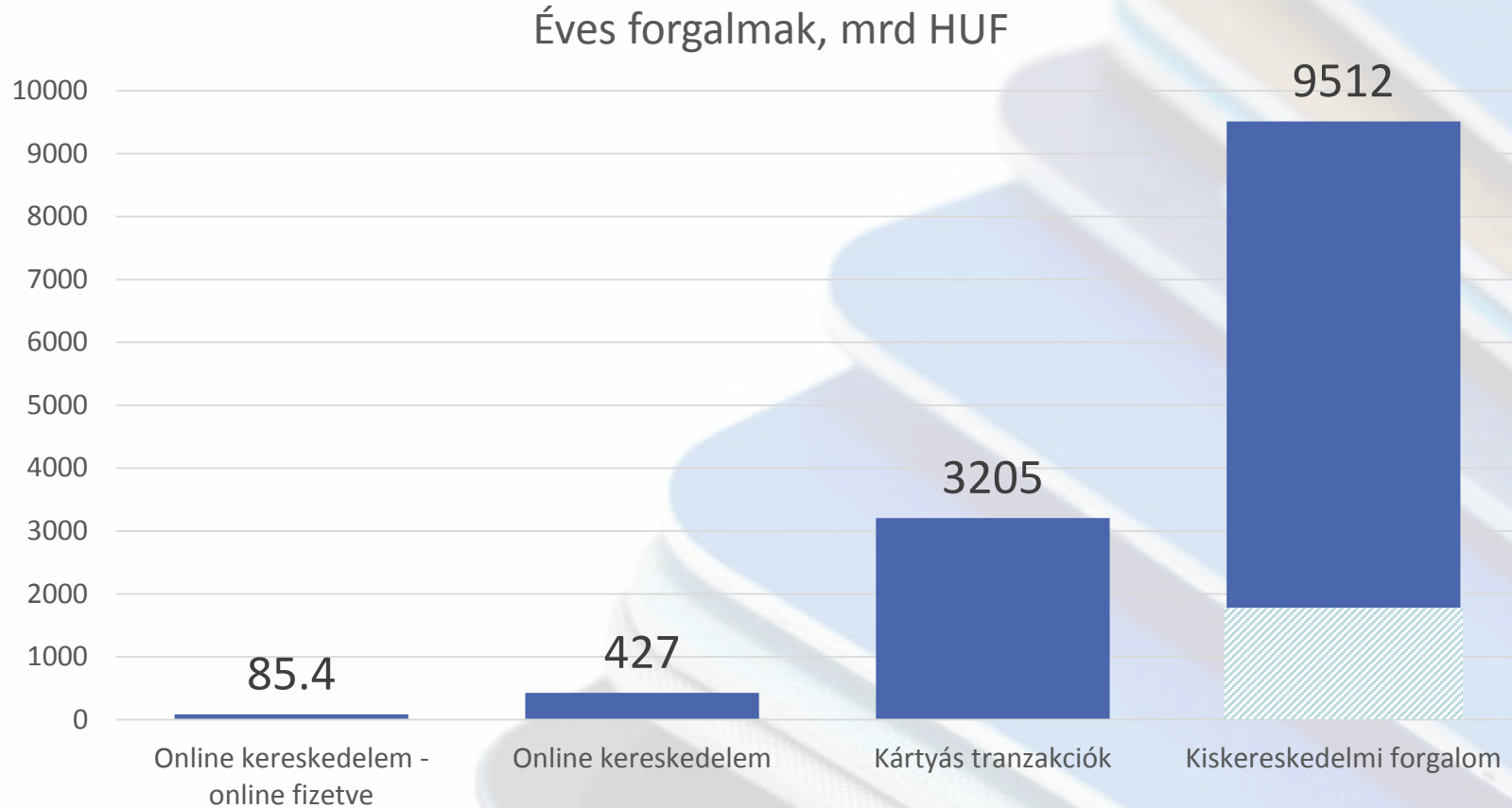


Hogyan lehet rávenni a több digitális költésre a fogyasztókat?

- Az összes elektronikus fizetési megoldás alapja egy **bankszámla** és vagy egy **hitelkártya / betéti kártya**
- **ÚJ LEHETŐSÉG! Az EU PSD2 2018-tól!**
- Harmadik felek API-jai is direktben hozzáférhetnek a banki adatokhoz (bár kétséges, hogy addigra minden rendszer képes lesz erre...)
- Csökkenthetők a kártyalefogatási díjak (1-2%) -> van miből finanszírozni



Mekkora lehet a célcsoport, akinek szüksége lehet alternatív pénzügyi szolgáltatásra?



Az MNB adatai szerint a kiskereskedelmi vásárlások 15%-át fizetik kártyával (EU átlag 30%)

kártyás tranzakciók értéke 3.205 mrd HUF / 2015;
internetes tranzakciók értéke 427 mrd HUF / 2016

Hűségkártya az új bankkártya?

- **Loyalty card egyelőre**

- Túl sok féle, útban van, otthon marad, nem fér a tárcába...
- Lehetne kötni bankkártyához, ID-hoz, QR kódhoz, mobilhoz
- Egységes kezelés nagy előny lenne, senki sem szeret tucatnyit hordozni

- **Loyalty card jövője**

- Nem csak pontokat, valós pénzt is lehet rajta tartani (PSD2)
- A vásárlási szokások megfigyelése a big data és analitika segítségével személyre szabható
- Kedvezmények kártyán át, nem újságban, kuponnal, stb.

Meddig kell a bank? És a kártya kibocsátó?



Adjál pénzt, és pont helyett kedvezményt kapsz !

SPAR

INTERSPAR

Extra kupon hetente a SPAR-ban!

**ARIEL FOLYÉKONY
MOSÓSZER**

Color; 40 mosás, 2,6 l

3.099 Ft helyett

1.999 Ft

1.191,00 Ft/1 helyett 768,85 Ft/1



Kupon kiadása:
2017.08.31. – 09.02.

Beváltható:

2017.09.07. – 09.13. között



IKEA 365+
Fazék/fedő, 5 l
rozsdamentes/üveg



IKEA FAMILY ár:

5990 Ft

eredeti ár: 8990 Ft

Termékleírás >>

Ajánlatunk 2017. szeptember 1. és 2017. szeptember 30. között,
a készlet erejéig, kizárólag a budaörsi áruházban érvényes

15
EV
GARANCIA

- *Venni fogsz 100 ezer forintért idén élelmiszert? Add oda előre, cserébe minden 15%-kal olcsóbb!*
- *Repülni szeretnél? Adunk rá hittelt, csak utaltasd nekünk a fizetésed!*
- *Autóra gyűjtesz? Kaphatsz kedvezményt!*
- *Új konyhabútor kell? Takarítsd meg rá a mi számlánkon, és kapsz egy sütőt ajándékba!*

Miért jó a kereskedőnek, ha az ügyfelek pénzét kezeli?

- Az élelmiszerboltban egyszerűbb pénzügyeket intézni, mint a bankban – aki nem kedveli az online ügyintézkést újabb fiókhálózat nélkül kiszolgálható.
- Eleve adott a készpénz kezelése.
- A boltok ismerik a fogyasztói szokásokat, célzottan tudnak ajánlatokat adni.
- A fogyasztói szokások ismerete segít a pénz költésének modellezésében, egyedi ajánlatok készítését ösztönzi.
- Hitel termékek értékesítéséhez kiváló – akár a bevásárláskor kaphat bárki személyi kölcsönt (még az adat is jobb a döntésekhez).

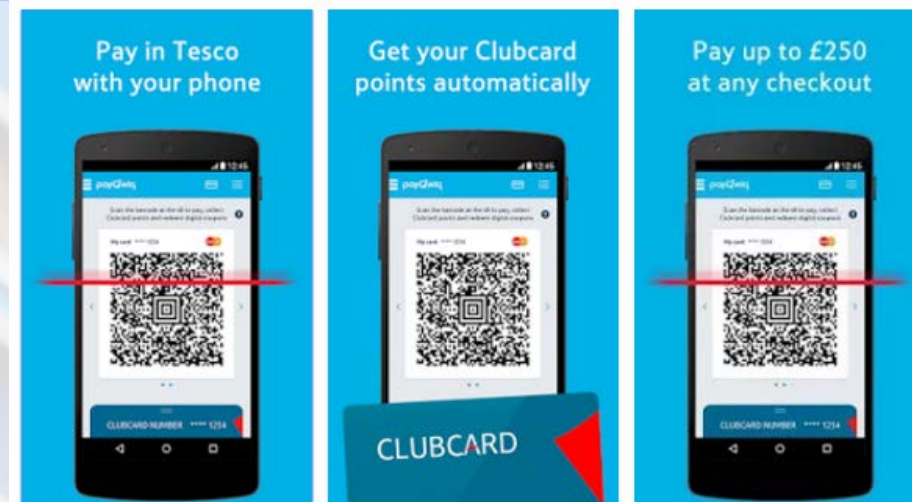
Miért jó a fogyasztónak?

- A legtöbben igen passzívan használják kártyájukat és számlájukat: elköltik a havonta megérkező keresetet. Nekik mindegy, melyik számlán áll a pénz.
- A fogyasztó számára a havi 0-5%-os kamat a pénze után alig érezhető.
- A számlához kapcsolat kedvezmények sokkal hasznosabbak és kézzelfoghatóbbak lehetnek.
- Nem kell az új számlával nyüglődni – az AISP (Account Service Provider) megoldja az összes számla együttes kezelését.



Meglévő példák

- **Tesco Bank** Angliában – pénzügyi szolgáltatások a boltban.
- **PayQwiq** 2017 óta: egy QR kód a telefonos appon, ez a fizetés és a loyalty kártya pont egyben, egyszerre.
- **Amazon Prime** hitelkártya Chase bankkal - 5 % kedvezmény – mert a Prime felhasználók kétszer annyit költenek.
- **Klarna** – 60 millió felhasználó és 70 ezer kereskedő használja. Az app-nak már van bank engedélye, hitelkártyát bocsát ki és folyószámlákat vezetnek.

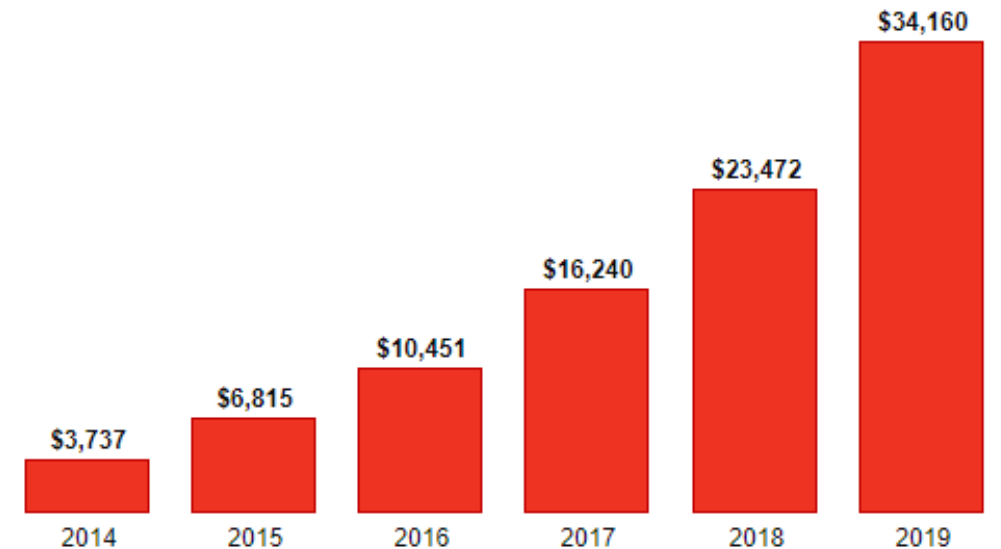


Meglévő példák 2.

- **Walmart Pay** – applikációban QR kóddal lehet fizetni már 4600 üzletben – 88%-ban visszatérő vásárlók használják
- A Google Home rendszerében már hang alapon is lehet náluk vásárolni

Mobilfizetések, USA

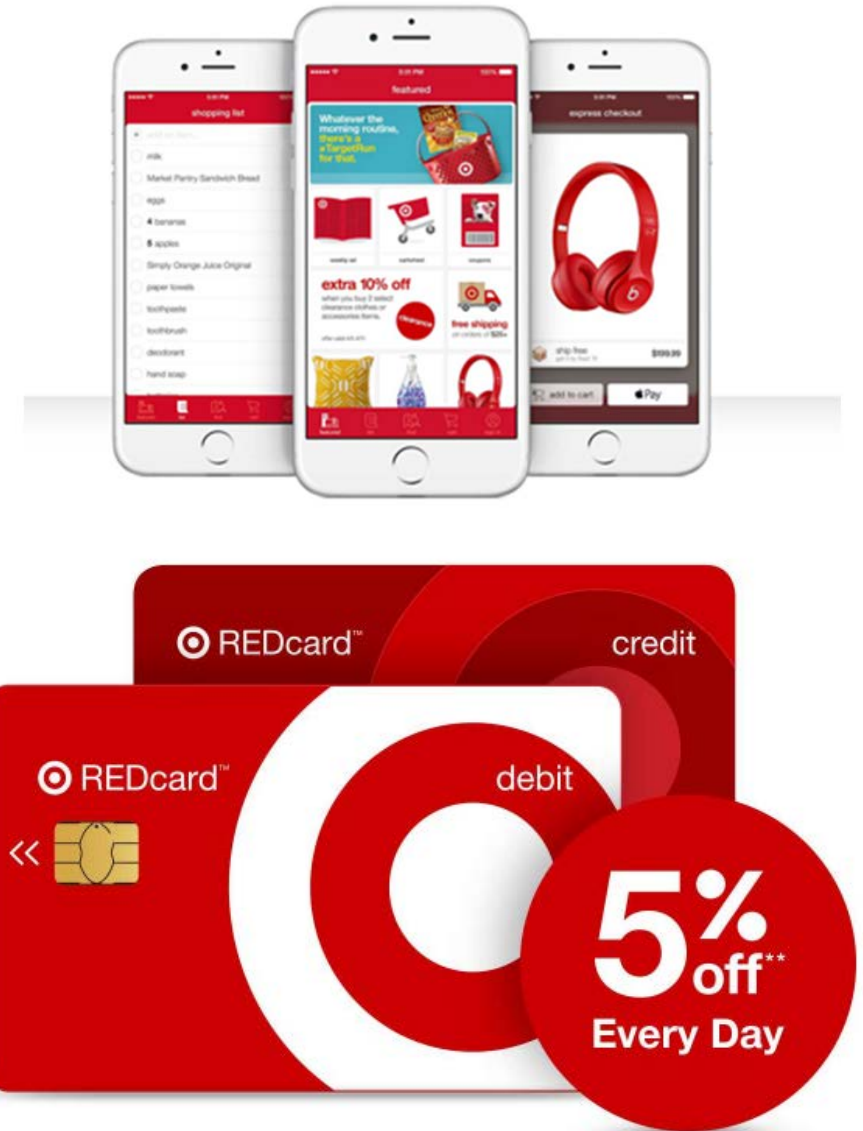
Customers are increasingly using mobile wallets to pay for things in stores, and Walmart wants in



Volume in millions of U.S. in-person payments. Figures for 2016-19 are forecasts

Meglévő példák 3.

- **Target:** mobil integráció!
 - Cartwheel hűségkártya, online kuponok
 - Személyre szabott kedvezmények
 - RedCard hitel vagy bankkártya
 - Integráltan, egyetlen app-ban, offline és online vásárláshoz – omnichannel minden szinten
- **Kedvezmények:**
 - 5% minden vásárlásból
 - Ingyenes házhozszállítás vásárlásnál
 - 30 napos ingyenes visszaküldési lehetőség online vásárlásnál



Meglévő példák 4.

- **Burger King:** WhooperCoin – Moszkva 2017. nyarán – pár hónappal korábban még illegális volt.
- **Virgin:** Money Back akár **11,4%-os kedvezmény** a hitelkártyás költségek után, 500 együttműködő partner.
 - 50%-ban mobilon használják a virtuális bankot
 - A korábbi Barkley's CEO Antony Jenkins *10x Future Technologies* fintech cégével dolgoznak együtt mesterséges intelligencia hasznosításán
- **Virigin Galactic:** elfogadja Bitcoin – reklámnak is kiváló

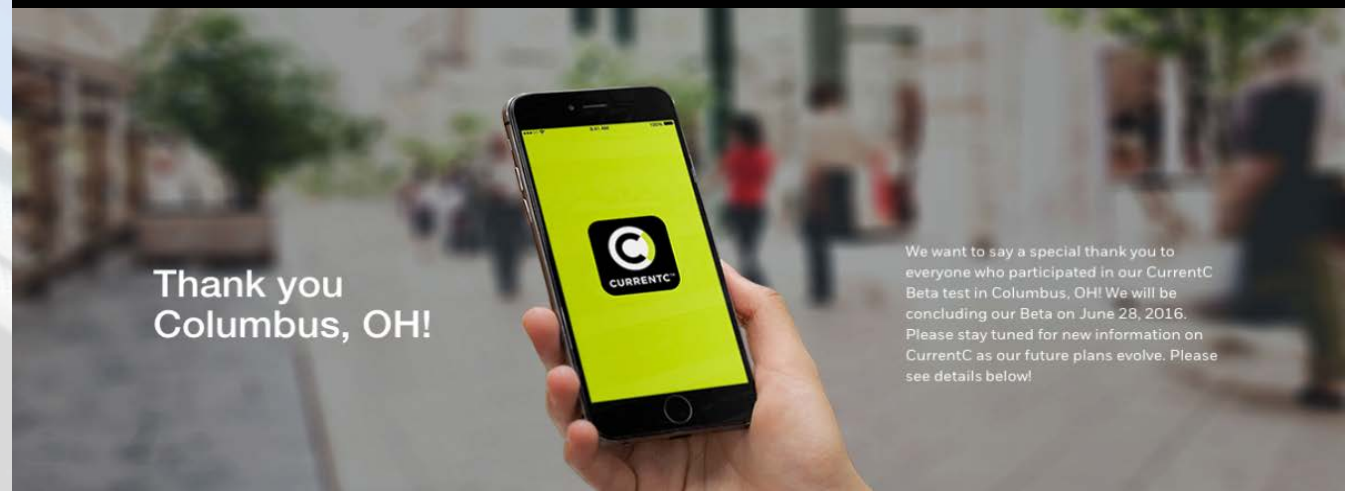


Top offers

Fashion	Electricals	Leisure
 7.6% cashback on House of Fraser >	 1.9% cashback on Apple >	 0.9% cashback on eBay >
 1.9% cashback on Ted Baker >	 1.5% cashback on Argos >	 6.6% cashback on Very >
view more >	view more >	view more >
Eat & Drink	Other	Travel
 0.9% cashback on Just Eat >	 2.8% cashback on Boots >	 11.4% cashback on Expedia >
 9.5% cashback on Marks & Spencer >	 3.8% cashback on George >	 3.8% cashback on Booking.com >
view more >	view more >	view more >

Meglévő példák 5.

- **Biztosítások:** Tesco, El Corte Inglés
- **Afterpay, ZipMoney** – app hitel
- Egyre inkább **saját szolgáltatások**, már nem csak partneri együttműködések
- A kereskedő **jobb** a banknál a lojalitás építésében
- US: kereskedők kereskedelmi rendszere – a Merchant Customer Exchange eladta a **CurrentC-t** márciusban a JPMorgan Chase-nek

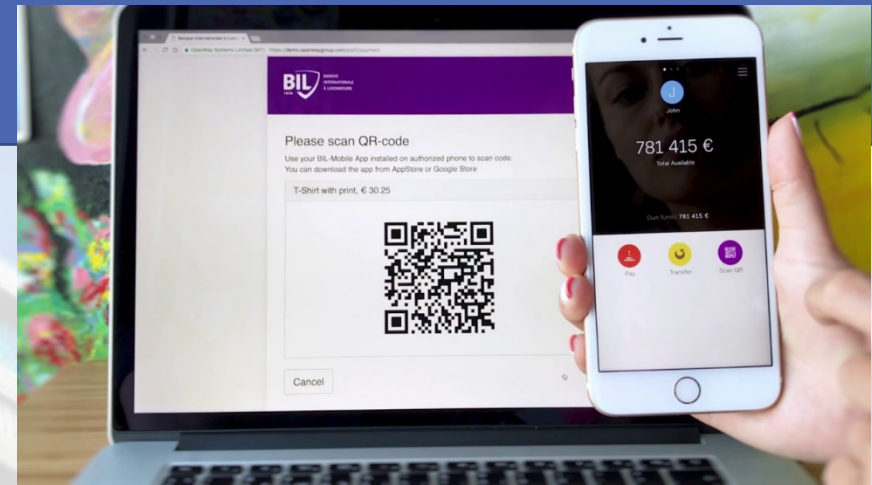


Mivel lehet a vásárlót meggyőzni új fizetési megoldásról?

- A bankkártya díjak drágák: 1,5-2,5%
 - bankközi jutalék (interchange) – kártyatársaságé: 0,2-0,3%
 - rendszerdíj – banknak kell fizeni, erősen eltérő: 0,02-1,5
 - kereskedői díj: 1-2%
 - fix díjak pl. terminálért
- Kisvállalkozóknak még drágább a fix díjak miatt
- Pénz megérkezése min. T+2

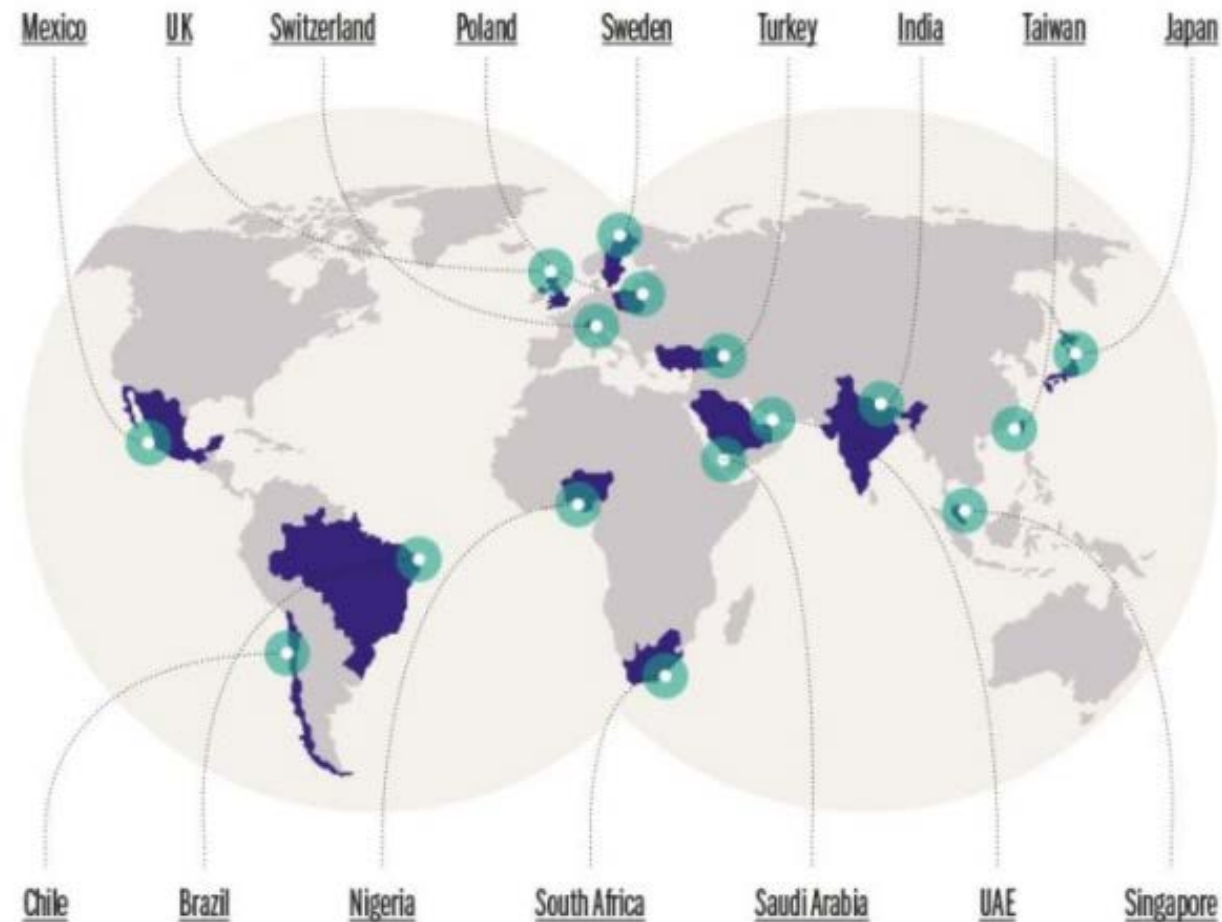


- Olcsóbb lesz az azonnali utalás
- Kihagyhatók kártyatársaságok
- Nem kell fizikai infrastruktúra – egy QR kód és okostelefon is megteszi
- Azonnal megérkezik a pénz
- Olcsóbb és gyorsabb → megosztható vásárlókkal



A fejlődő világ élen jár az azonnali fizetésben

GLOBAL MOVEMENT TOWARDS REAL-TIME SYSTEMS



Magyar lehetőségek

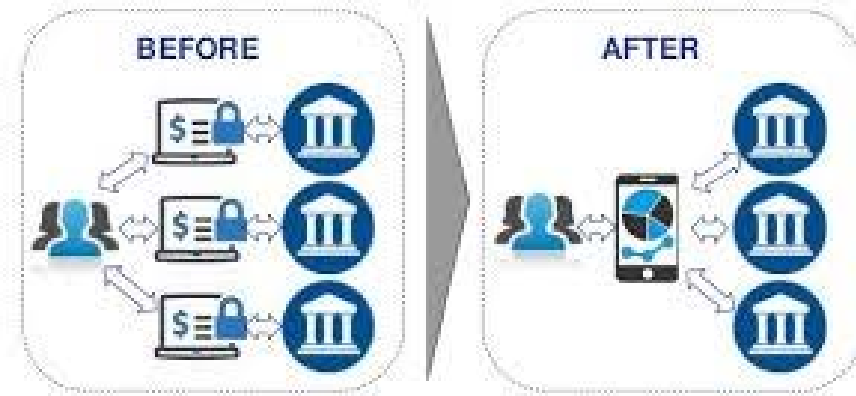
- A GIRO azonnali utalás projektje 2019. július 1-jén indul – számlaszám sem kell, elég az e-mail, telefonszám, QR-kód, stb.
- Ezután miért kellene a kártyatársaságokat, az elfogadó bankokat fizetni? Átutalás a kereskedő és a vásárló között!
- A telkó cégeknek nagy lehetőség, hogy tranzakciónként 50, havonta 300 EUR-ig egyszerűsített a fizetések szabályozása.

Már többen készülnek a bankolás elhódítására...

Az európai banki profitért megéri versenyezni!:

- A **Roland Berger** tanácsadócég szerint az európai bankok profitjának 25-40%-a van veszélyben a PSD2 miatt.
- A **BPC Banking Technologies** szerint Nagy-Britanniában **1,45 milliárd** font banki profitot veszélyeztetet a PSD2
- Magyarországon kb. 50-60 milliárd forint a fizetési szolgáltatási piac → a bankok helyett az ügyfeleknek adhatják a kereskedők (a 2016-os magyar rekord banki profit 456 milliárd forint volt)

PSD2: #fintech (r)evolution in the making



Mikor és hogyan éri meg a kereskedelmi cégeknek a fintech-vel foglalkozni?

- Megfelelő ügyféladatbázisra és big data megoldások használatra van szükség.
- Rendelkezni kell a mérhető és jól célozható marketing eszköztárral.
- Kiváló eszköz nagy tömegeke eléréséhez, széles körben új megoldások népszerűsítésére – a fintech-ek számára adhat felhasználói bázist a kereskedelmi cég.
- A technológiával csökkenteni tudja költségeit – pl. kevesebb munkavállalóra lesz szüksége.





Köszönöm a figyelmet!