



Bankok és fintech cégek: együttműködési stratégiák

Dr. Taksz Ildikó, partner

**MNB konferencia | Innováció és stabilitás:
FinTech lehetőségek és kihívások**

Budapest | 2018. április 20.



Szavazás



Milyen intézményekkel terveznek együttműködést létrehozni?

- A Fintech
- B Nem versenytárs pénzügyi szolgáltató
- C Tech cégek
- D Versenytárs pénzügyi szolgáltató
- E Más, nem pénzügyi szektorbeli szereplő



Hogyan hat a Fintech cégek tevékenysége a banki jövedelmekre 5 éves időtávon?

- A Nem fognak változni
- B Drasztikusan csökkenni fognak
- C Mérsékelten fognak csökkenni
- D Mérsékelten növekedni fognak

Innováció nélkül a bankok infrastruktúra szolgáltatóvá válhatnak

A Fintechek **kikezdi a bankok működését** minden területen

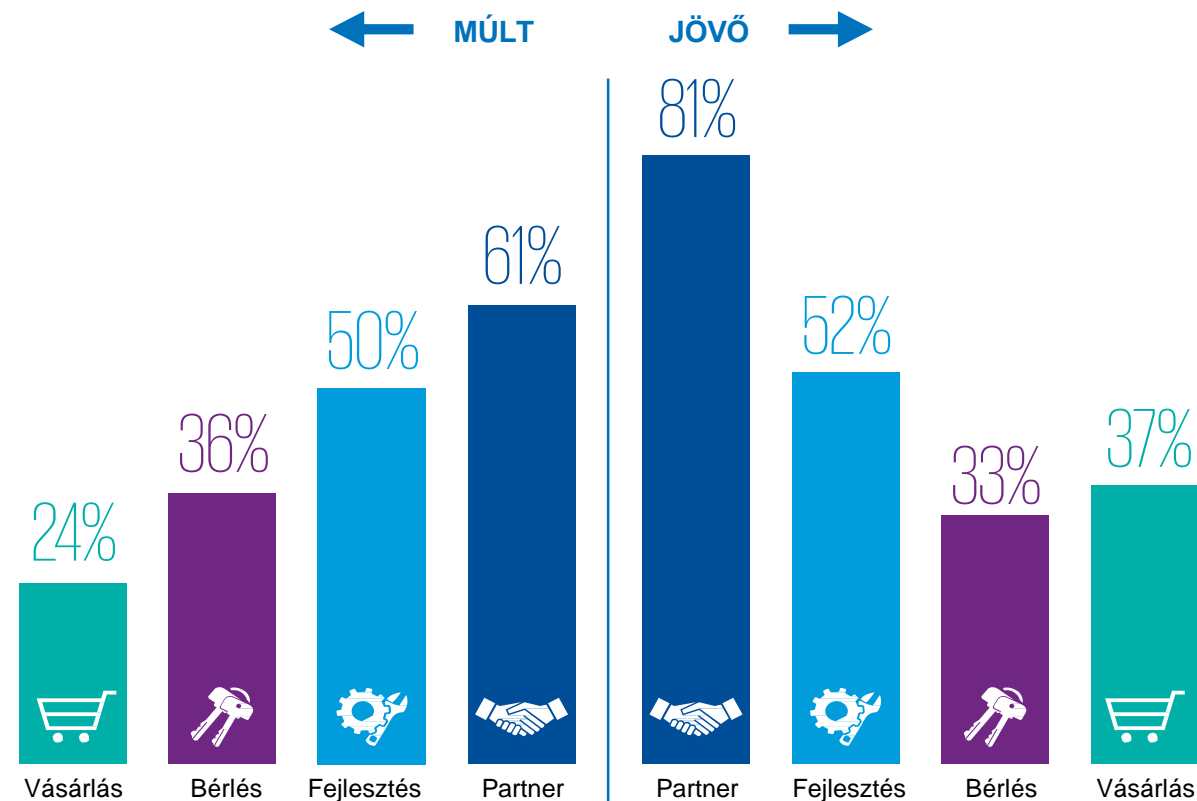
Egyre jellemzőbb az **integrált funkciókat nyújtó** Fintech megoldás

Banking as a service:
solarisBank – annak, aki bankot indítana...



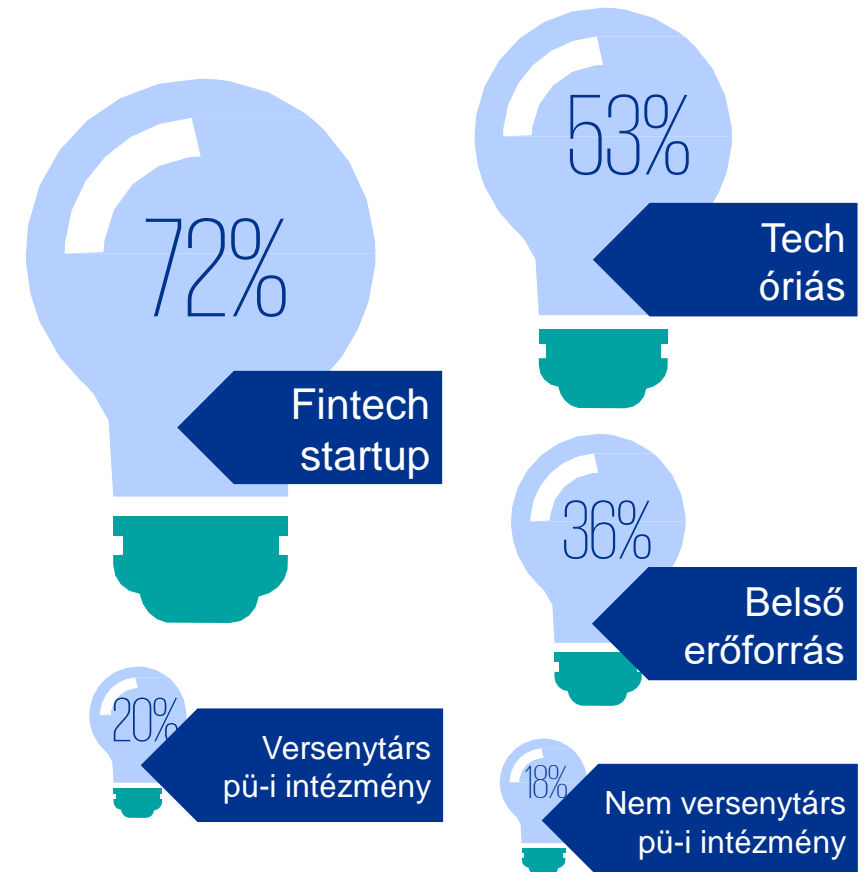
Felmérésünk szerint a partnerség kulcs innovációs stratégia

Jellemző és várható innovációs stratégiák



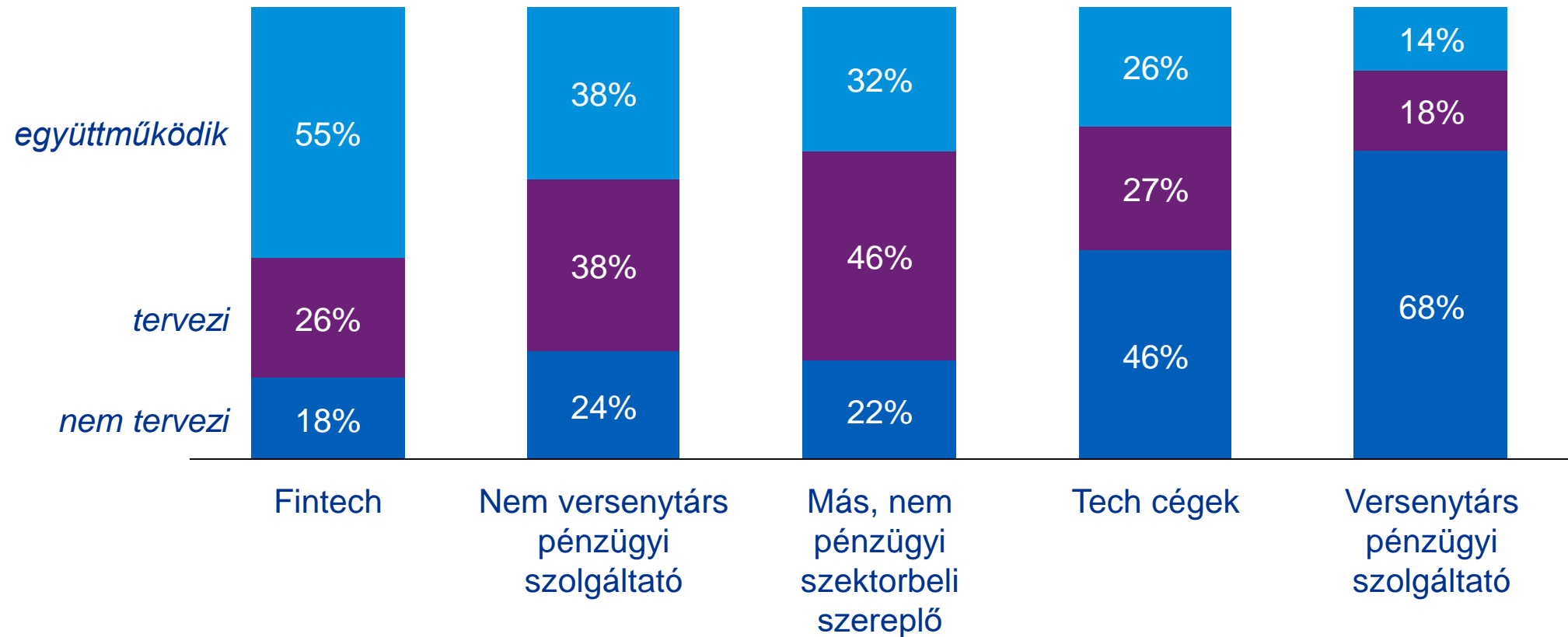
forrás: KPMG International Global Fintech Survey, 2017

Legfontosabb innovációk forrása



A bankvezetők elsősorban Fintechekkel lépnének partnerségre

Kivel társulnak a pénzüzetek?



Forrás: KPMG International Global Fintech Survey, 2017

Bank és fintech tökéletesen kiegészítik egymást



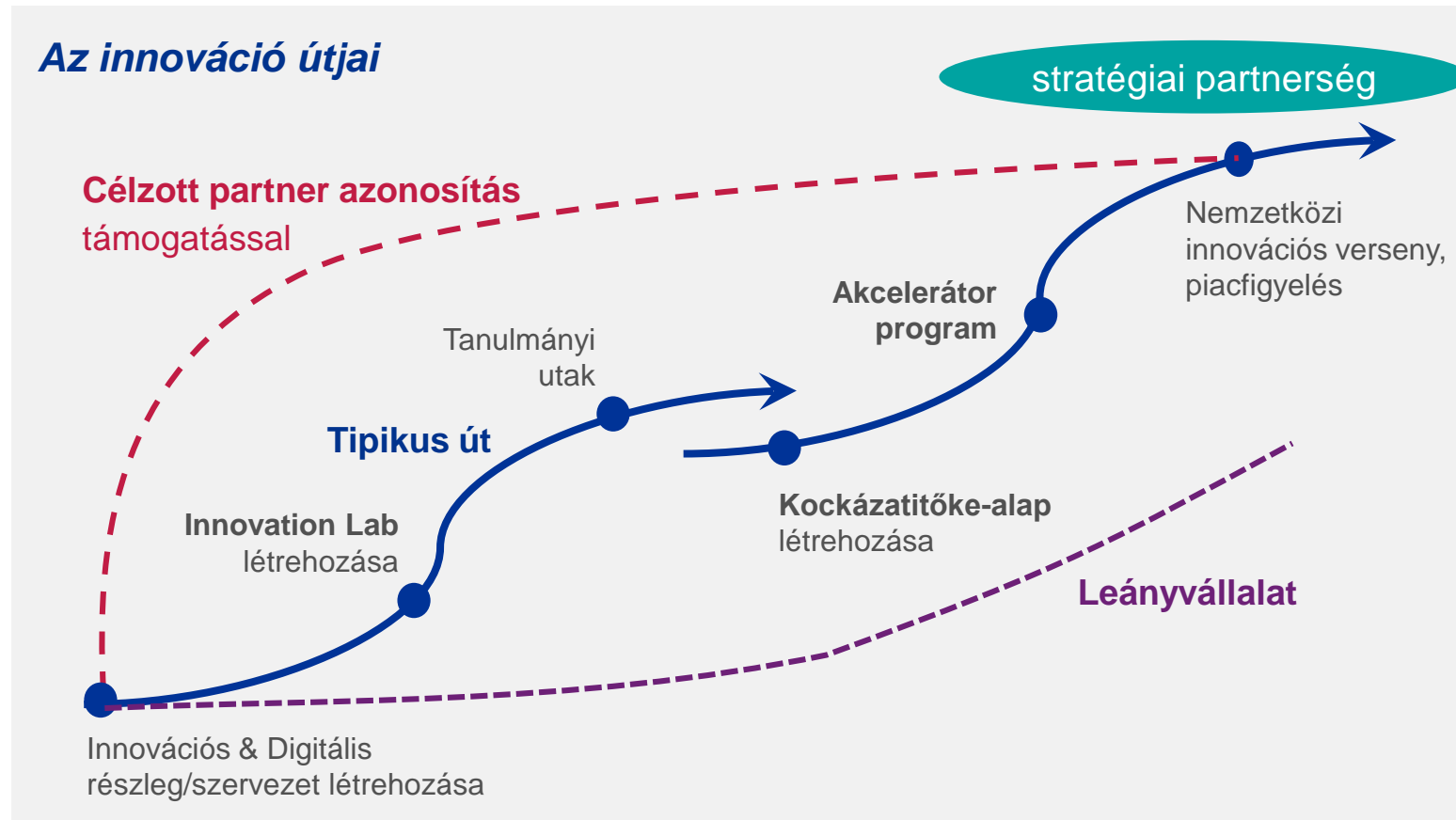
FINTECH

- Agilis
- Kockázatvállaló
- Felforgató gondolkodás

- Ügyfélbázis
- Átfogó kínálat
- Robusztus működés
- Garanciák (pl. márka, OBA)
- Tapasztalat

BANK

A jól kiválasztott partner hatékonyan biztosítja az innovációt



Tipikus út

- Soklépcsős, összetett folyamat
- Bizonytalan célok

Bank

- Tapasztalatlanság
- Tradicionális kultúra
- Szakemberek hiánya

↓
Gyakran elmarad a várt üzleti hatás

Mely területeken jellemző az együttműködés?

Együttműködési fókuszterületek



Nemzetközi tapasztalatok szerint az igazán sikeres bankok az ügyfélélményt helyezik a fejlesztések középpontjába

forrás: KPMG International Global Fintech Survey, 2017

Pénzüntézetek több oldalról is részt vehetnek

Kabbage

- automatizált hitel
- KKV-k számára
- 6 vagy 12 hónap
- max \$250.000

FORRÁS

CREDIT SUISSE

VICTORY PARK
CAPITAL

PARTNEREK



SZAKMAI PARTNEREK (adatforrások)



BEFEKTETŐK



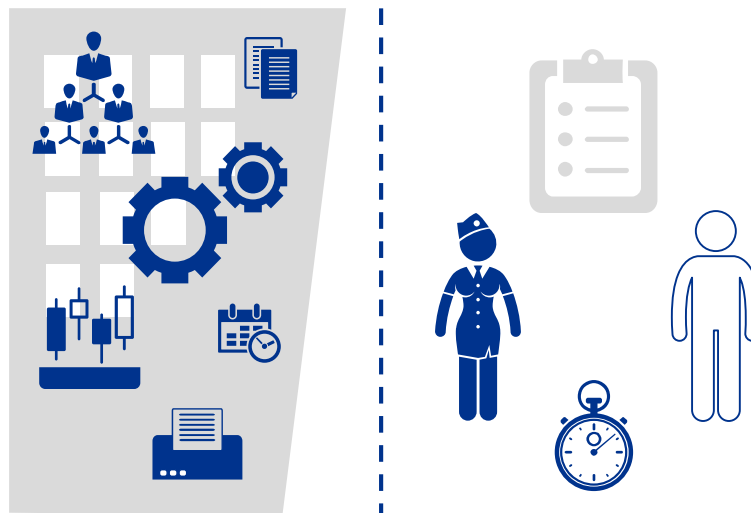
Példák - célzott innováció



Kihívás

- Az onboarding folyamat **összetett és nem ügyfélbarát**
- Rendszereink nem támogatják az **omnichannel** élményt
- A rendszerek **összehangolása hatalmas projekt** lenne
- Számos **külső kapcsolatot** is kellene kiépíteni

Megoldás



- **Elfedi** a komplex banki rendszereket
- Optimalizált **fogyasztói út**
- **Omnichannel** experience
- **Kényelmes** használat

Eredmények

Westpac

65 perc → **15 perc**
3x értékesítés

citi

+36% onboarding

HSBC

40 nap → **1½ nap**

Példák - skálázott innováció



Skálázható transzformáció
Startup modell +
csoportszintű támogatás



 **Felhő, API-k, Agile IT-modell**

-40% működési költség csökkentés
Gyorsabb működés: heti release-ek
Digitális bank 2020-ra

 **Digitális folyamatok**

2 év alatt: **+82%** digitális ügyfél;
+250% digitális sales;
-40% fióki és telefonos tranzakció
Szerződés élesítése: 7 perc → **2 perc**

Folyamatban



Super Digital
mobil app
-70% költség



bankszámla
fizetési megoldások
unbanked lakosság

Openbank



Openbank digitális bank
1,1m ügyfél - 70FTE
2x több prescoring (machine learning)

Példák - innováció felvásárlással

Stratégia

- Stratégiai **szövetségek** fintech szereplőkkel
- **Inkubátor** program házon belül
- **Felvásárlások és befektetések** (akár független alapon keresztül: Propel)
- **Open API** biztosítása

M&A

\$ 1 mrd
befektetés



Eredmények

- **Termékek 90+%-a** elérhető digitális csatornán
- **3x** online értékesítés (35% csoportszinten)
- **Best Incumbent Bank** (11:FS Pulse)
- **World's best mobile banking app** (Forrester)
- **50+%** digitális ügyfél 6 országban
- **#1 NPS** alapján 8 piacon

Sikertényezők

- **Középpontban a fogyasztó** (pl. új generációk)
- **Vízió**
- **Technológia**
- **Infrastruktúra**
- **Tehetségek**
- **Kultúra**

Kulcs sikertényezők





Elérhetőség



Dr. Taksz Ildikó

partner

KPMG Tanácsadó Kft.
1134 Budapest, Váci út 31.

M: +36 70 708 0023

E: Ildiko.Taksz@kpmg.hu



kpmg.com/socialmedia



kpmg.com/app

Az itt megjelölt információk tájékoztató jellegűek, és nem vonatkoznak valamely meghatározott természetes vagy jogi személy, illetve jogi személyiség nélküli szervezet körülményeire. A Társaság ugyan törekszik pontos és időszerű információkat közölni, ennek ellenére nem vállal felelősséget a közölt információk jelenlegi vagy jövőbeli hatályosságáért. A Társaság nem vállal felelősséget az olyan tevékenységből eredő károkért, amelyek az itt közölt információk felhasználásából erednek, és nélkülözik a Társaságnak az adott esetre vonatkozó teljes körű vizsgálatát és az azon alapuló megfelelő szaktanácsadást.

© 2018 KPMG Tanácsadó Kft., a magyar jog alapján bejegyzett korlátolt felelősségű társaság, és egyben a független tagtársaságokból álló KPMG-hálózat magyar tagja, amely hálózat a KPMG International Cooperative-hez ("KPMG International"), a Svájci Államszövetség joga alapján bejegyzett jogi személyhez kapcsolódik. Minden jog fenntartva.

A KPMG név és a KPMG logo a KPMG International lajstromozott védjegye.