

A Peer to Peer hitelezés helyzete az információs társadalomban

Viktor Patrik

PhD hallgató, Óbudai Egyetem Biztonságtudományi Doktori Iskola
viktor.patrik@hotmail.com

Simon Dániel

Msc hallgató, Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar
simoda277@gmail.com

Molnár Albert

Msc hallgató, Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Kar
treblaranlom@gmail.com

Dr. habil. Csiszárík-Kocsir Ágnes

Egyetemi docens, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar
kocsir.agnes@kgk.uni-obuda.hu

Absztrakt: Az információs társadalom létrejötte alapjaiban forgatta fel az életünket, a kultúránkat, a szokásainkat, és végeredményben a mindennapjainkat. Az információs társadalom alatt alapvetően azt értjük, hogy egy olyan új együttélési formába tömörülnek az emberek, ahol az információ, illetve az adat szerepel a középpontban, és a legfontosabb feladata ezeknek az információknak a hálózatokba szervezése, tárolása, továbbítása és védelme. Az elvégzett kutatás célja, hogy alapjaiban mutassa be az információs társadalom fejlődése által létrejött új pénzügyi lehetőségeket és leginkább részleteiben ismertesse a Peer to Peer hitelezés sajátosságait. Az elvégzett primer kutatás, amely két körben végzett mélyinterjúkat és egy online kérdőíves kutatást foglal magába, tárja fel a magyar állampolgárok informáltságát és attitűdjét a Peer to Peer hitelezés témakörével kapcsolatban. A kutatás lezárultával, a kutatási eredmények alapján javaslatok és konklúzió kerül megfogalmazásra.

Kulcsszavak: Peer to peer hitelezés, bank, befektetés

1 Bevezetés

Az információs társadalom létrejötte a telekommunikáción alapszik, melynek központi tényezői a számítógépek, illetve a gyors technikai fejlődés eredményeképpen a hasonló technikával működő egyéb elektrotechnikai eszközeink, a tabletek, okostelefonok, okosórák, melyek rengeteg területen átvették az irányítást az életünkben. Az online térben a fogyasztókat alapvetően jellemzi az interaktivitás és az interkonnektivitás. Fel kell készülni tehát a szolgáltatóknak a kétoldalú kommunikációra és az igencsak aktív fogyasztói jelenlétre, ami korábban elképzelhetetlen volt, hiszen a múltban a bankok kinyilatkoztatták a szabályrendszerüket, és a fogyasztó kénytelen volt ezekhez alkalmazkodni, valamint véleménynyilvánításra is csak igen kevés fórumon adódott lehetősége. A digitalizáció elterjedésével ez az egyik kulcsmomentum a fogyasztói szokások változásában, hogy interaktív kapcsolatokat létesítenek.

A digitalizációnak köszönhetően a pénzügyi szektorban megjelentek olyan startup vállalatok, úgynevezett Fintech cégek (Financial Technology), melyek a pénzügyi közvetítőrendszert támogatva, vagy párhuzamosan működve alternatív pénzügyi megoldásokat kínálnak az ügyfelek igényeinek kiszolgálására.

Mivel a Fintech cégek is sokrétű megoldásokat és szolgáltatásokat kínálnak, a kutatás kifejezetten ezeknek csak az egyik formájára, a peer to peer (P2P) lendingre, azaz a személyközi hitelezésre fókuszál, melynek kialakulását és nemzetközi működését tárom fel, és kutatom az esetleges lehetőségeket a magyarországi bevezetéséről. Mindenekelőtt a P2P lending nemzetközi gyakorlatát mutatom be, ugyanis sokkal előrébb tartanak az angolszász területeken, mint a kontinentális Európában. Jelenleg Magyarországon a P2P tiszta formájában nem alkalmazható. Megvizsgálom a hazai jogszabályi környezetet, illetve azt, hogy az ilyen típusú hitelezésnek milyen előnyei és veszélyei vannak, vajon megéri-e a benne rejlő lehetőségeket kihasználni? Hogyan érinti ez a jelenlegi pénzügyi közvetítőrendszert? A fő kérdés, hogy az alternatív pénzügyi megoldások teret nyernek-e, ezzel elvonva a hagyományos bankrendszerrel a piaci részesedést, vagy a klasszikus értelemben vett bankrendszer is képes alkalmazkodni az új trendekhez?

2 Szekunder kutatás

Pénzügyi közvetítőrendszerek története, fejlődése

A pénzügyi közvetítőrendszerekbe beleértjük az abban szereplő intézményeket, valamint a pénzügyi piacok működését. De mi is a pénzügyi közvetítés alapvető lényege?

Leegyszerűsítve annyit jelent, hogy a pénzügyi közvetítéssel foglalkozó intézmények összegyűjtik a megtakarítók szabad pénzeszközeit és oda csoportosítják, ahol azokra szükség van. A pénzügyi közvetítést főbb funkcióit hazánkban klasszikusan, a kontinentális Európa országaihoz hasonlóan a bankok látják el.

„A pénzügyi közvetítésnek hat alapvető funkcióját különböztetjük meg:

1. a fizetési és elszámolási rendszerek működtetése,
2. a források összegyűjtése és újrafelosztása (pooling),
3. az erőforrások átcsoportosítása,
4. kockázatkezelés, kockázatallokáció,
5. információfeldolgozás és -szolgáltatás,
6. ösztönzési problémák áthidalása.”³

A pénzügyi közvetítőrendszer intézményeinek két alapvető típusát különböztetjük meg: a banki és piaci alapú pénzügyi közvetítőket.

A banki alapú pénzügyi közvetítők az úgynevezett hagyományos pénzügyi közvetítők, melyek tulajdonképpen a kontinentális európai országokra jellemzőbbek, mint például Németország, Franciaország, Ausztria. Az ilyen típusú pénzügyi közvetítőket hívjuk univerzális bankoknak, melynek elnevezése onnan ered, hogy a bank az ügyfelek részére teljes pénzügyi szolgáltatást képes nyújtani, mint például számlavezetés, betétgyűjtés, hitelnyújtás, biztosítás. Az, ezt a modellt követő országokban a háztartások kockázatvállalási hajlandósága alacsony, ezért megtakarításaik zömét bankbetétekbe helyezik, míg a bankok döntő szerepet játszanak a vállalatok finanszírozásában, a piacról történő forrásbevonás csak kiegészítő szerepet játszik.

Az univerzális bankok kialakulása a XIX. századi ipari felzárkózás időszakára tehető, mellyel kapcsolatban fontosnak tartom kiemelni Alexander Gerschenkron elméletét. Gerschenkron ugyanis a XIX. századi fejletlen országokkal

³ Erdős Mihály-Mérő Katalin – Pénzügyi közvetítő intézmények Bankok és intézményi befektetők- Akadémia Kiadó Budapest 2010. -26. oldal

kapcsolatban hozta összefüggésbe az univerzális bankok kialakulását. Szerinte az iparosodás útján elinduló országoknak nem feltétlenül előzetesen felhalmozott tőkére, hanem német példára, megfelelő finanszírozó intézményekre, úgynevezett univerzális bankokra volt szüksége, melyek a középosztály megtakarításait kezelték, ezzel biztosítva a szükséges forrásokat, másrészt pedig üzleti kapcsolatokat alakítottak ki ipari nagyvállalatokkal, ezzel beindítva az ipari fejlődést.

A piaci alapú pénzügyi közvetítő rendszer elsősorban az angolszász országokban terjedt el. Ebben az esetben az intézményekre a specializáció jellemző, az univerzális intézményekkel szemben, vagyis a klasszikus kereskedelmi bank tevékenységtől elválnak az eltérő funkciókat biztosító intézmények. Az, ezt a modellt követő országokban (USA, Anglia) a lakosság kockázatvállalási étvágya magasabb, megtakarításaik elenyésző részét helyezik el alacsony hozamot ígérő bankbetétekben, ellenben a piaci eszközökbe történő befektetéseket preferálják. A piaci eszközökbe történő befektetések történhetnek közvetlenül (ez a ritkább eset), vagy különböző intézményi befektetőkön keresztül, mint például befektetési alapok, biztosítók, nyugdíjpénztárak. Az olyan országokban, mint Anglia vagy USA ezen intézményi befektetők súlya magasabb a bankszektorhoz viszonyítva, és a vállalkozások is jellemzően a piaci forrásbevonást választják a bankhitellel szemben.

A piaci alapú pénzügyi közvetítők fejlődése szintén a XIX. századra tehető. Angliában a Londoni Értéktőzsde 1802-es alapítását követően a tőkepiacok külön iparágat képviseltek, amíg a bankok kifejezetten rövidtávú finanszírozással foglalkoztak. A pénzügyi közvetítőrendszer fejlődésének történetében meghatározó szerepe van a Glass-Steagall bankszabályozó törvénynek, melyet az első gazdasági világválság hatására léptettek életbe 1933-ban az Egyesült Államokban. A törvény célja lényegében az volt, hogy a spekulációt elkerülve elkülönítsék a kereskedelmi és a befektetési banktevékenységeket. Magyarul a bankok nem kockáztathatták betéteseik pénzét. A pénzügyi lobbik már a kezdetektől támadta e törvényt, mivel szerintük visszafogja a növekedést és nem jó, ha az állam túlszabályozza a gazdaságot. A törvényt végül 1999-ben, az akkori amerikai elnök Bill Clinton hatályon kívül helyezte. (Erdős, 2010)

A 2008-as gazdasági világválságot követően felismerték a világ pénzügyi hatóságai, hogy szigorúbb szabályozásra van szükség, annak érdekében, hogy ne ismétlődhessen meg még egyszer a pénzügyi válság. Az Egyesült Államokban 2010-ben fogadták el a Dodd-Frank törvényt, amellyel ismét egy szigorúbb szabályozás alá vonták a pénzügyi rendszert. Eközben az Európai Bankhatóság és a Bázeli Bizottság folyamatosan fejleszti azon irányelveit, banki követelményrendszerét, mellyel egy biztonságosabb pénzügyi rendszer valósítható meg. (Pénzügyiszemle, 2017)

Peer to Peer hitelezés

A globális pénzügyi válság utat nyitott az innovátoroknak. A súlyos veszteségek arra kényszerítették a bankokat, hogy visszaszorítsák a kockázatosabb fogyasztói és kisvállalkozói hiteleket, mivel a fokozott szabályozási felügyelet és a tőkekövetelmények miatt ezek a hitelek kevésbé voltak vonzóak a bankok számára. A történelmileg alacsony kamatlábak évei befektetői étvágyat váltottak ki az alternatív hozamforrásokhoz. (Morgan Stanley, 2017)

Ezen tényezőknek köszönhető a személyközi hitelezés erősödése, illetve felemelkedése, amely tehát a 2008-as pénzügyi világválságot követő időszakra tehető.

A pénzügyi válság utáni időszakban a hitelezési, kockázatkezelési eljárások szabályai tovább szigorodtak. A hitelek igénylése hosszú és sok energiát felemésztő procedúra volt a lakosság számára. Ezek a hatások tették lehetővé az új, innovatív megoldási lehetőségeket, melynek eredményeképpen megszülettek azok az online platformok, melyek a felhasználók számára egyszerűvé, átláthatóvá és gyorsabbá tették a hitelfelvételt. Amíg a súlyos veszteségeket elszenvedett bankok arra kényszerültek, hogy szigorúbbak legyenek a hitelkihelyezések vonatkozásában, addig a megrendült bizalomnak és kialakult káosznak köszönhetően a hitelfelvevők körében nagyfokú elégedetlenség alakult ki a kereskedelmi bankokkal szemben.

A Reuters szerint a világ legnagyobb húsz bankja 2008 és 2015 között több mint 235 milliárd dollárt fizetett többek között kamatmanipulálás miatti kártérítésért azoknak az ügyfeleknek, akiket az USA-ban vagy Nagy-Britanniában tévesztettek meg jelzáloghitellel. (Nasdaq, 2017)

A világ első online platformja, a Zopa 2005-ben alakult az Egyesült Királyságban, őt követte a Prosper az USA-ban elsőként, majd Kínában 2007-ben indították Paipaidai-t. Kezdetben ezek a platformok lehetővé tették, hogy a lakossági hitelfelvevők és a befektetők közvetlen kapcsolatba léphessenek egymással. Az újonnan megjelenő online hitelezési platformok a bankoktól eltérően, amelyek leegyszerűsítve betétgyűjtésből és hitelnyújtásból élnek, nem gyűjtenek betétet és nyújtanak kölcsönt, ezért nem vesznek kockázatot a mérlegükre. Nincs kamatjövendelmük, bevételük csupán a hitelfelvevők és a hitelezők / befektetőktől befolyó kezelési költségekből, díjából és jutalékokból származik. (Deloitte, 2017)

A peer-to-peer (P2P), azaz személyközi hitelezés nem más, mint az finanszírozás olyan módja, amely lehetővé teszi a közösség tagjai számára, hogy közvetlenül kölcsönt vegyenek fel vagy nyújtsanak egy személynek vagy egy vállalkozásnak anélkül, hogy pénzügyi közvetítő intézményhez fordulnának. Pénzügyi vonatkozásban ez a legjobb példa a közösségi modell érvényesülésére.

Napjainkban rengeteg kérdést vet fel e modell alkalmazása, például vajon ez a finanszírozási forma veszélyt jelenthet-e a klasszikus bankrendszer működését tekintve, vagy a p2p csupán egy alacsony kamatkörnyezetet kihasználó próbálkozás, amely nem néz hosszútávú jövő elé.



7. Ábra: Hitelezési üzleti modell
 Forrás: Deloitte UK, Saját szerkesztés

A piacon megjelenő startup vállalatok az 1. ábrán látható sajátosságot használják ki, hogy megtámadják a kereskedelmi bankok egyik legfontosabb nyereségtermelő tevékenységét: a hitelezést. Modelljük a modern technológia köré épül, amely egy

enyhébb szabályozási környezetben lehetővé teszi a rendkívül hatékony ügyfélszerzést. Ezzel ellentétben a legtöbb bank működési modellje többek között az örökölt, elavult, magas informatikai kiadásokat és a jelentős szabályozási költségeket is magában kell, hogy hordozza. Mindezek olyan tényezők, amelyek növelik a hitel átlagos költségeit és ezáltal hátrányba helyezik a klasszikus bankokat a Fintech cégekkel szemben.

A piacon lévő hitelezők a pénzügyi rendszer előnyeit élvezik, minimális költségekkel. Nem rendelkeznek tőkekövetelményekkel, gyakorlatilag ingyen használhatják a meglévő fizetési infrastruktúrát, és alacsonyabb működési költségeik vannak, amelyek mindegyike lehetővé teszi számukra, hogy a hitelfelvevők számára alacsonyabb díjakat kínáljanak. (Zentraler, 2017)

A személyközi hitelezés a kontinentális Európában még nem elterjedt, viszont az angolszász országokban (USA, Egyesült Királyság) nagy lehetőségként tekintenek rá.

A P2P hitelezés célcsoportjai

Az online peer to peer platformok elterjedését a vevői elvárások változása katalizálja. A fogyasztók digitális tapasztalata az olyan iparágakban, mint a kiskereskedelem, a szállás és a közlekedés, fokozza a kényelmet és a közvetlenséget. A fogyasztók egyre inkább hajlandóak kísérletezni új szolgáltatókkal, még olyan szolgáltatások esetében is, ahol a bizalomra van szükség. Ez egyre inkább ideális feltételeket teremt a technológia által támogatott belépők számára már a finanszírozási területeken is.

A közösségi hitelezés adta sajátosságok lehetőséget teremtenek mindazon magánszemélyek és vállalkozások (köztük az induló vállalkozások) számára, akiknek rövid távú pénzügyi igényük van, olcsóbb hitelt szeretnének, vagy nem támaszkodhatnak a banki hitelekre, mert nem felelnek meg a kritériumoknak. Németország esetében annyi szigorítás van az angolszász országokhoz képest, hogy a helyi hitelezési platformokra minimumkövetelmények kerültek előírásra. Az, aki hitelképességi okokból nem kap hitelt a banktól, csak akkor vehet részt P2P hitelezésben, ha bizonyos minimumkövetelményekkel rendelkezik, például nincs magáncsődeljárása folyamatban.

A hitelfelvevőknek minden esetben át kell esniük egy hitelképességi teszten a német platformokon. (Zentraler, 2017)

A P2P hitelezés előnyei

A peer to peer hitelezési megoldás számos előnnyel jár a banki megoldásokhoz képest.

A Hitelfelvevő szempontjából:

- megfizethető kamatok, gyorsabb pénzhez jutás
- hitelfelvétel lehetősége gyengébb hitelminősítés esetén is

- gyors, átlátható igénylés, digitális megoldása bankok megkerülésével

A Hitelezők szempontjából:

- alternatív befektetési forma
- alacsony kamatkörnyezetben elérhető magasabb hozam
- diverzifikáció a kockázatok csökkentése érdekében

A P2P hitelezés hátrányai

Ugyanakkor nyilvánvalóan hátrányokkal is szembenéznek a szereplők.

A Hitelfelvevő szempontjából:

- ha nincs az igényre érdeklődő, a kérés meghiúsul
- az igény korlátozott ideig elérhető
- szigorú ajánlattételi kritériumok vannak

A Hitelezők szempontjából:

- a nemfizetés és a teljes veszteség kockázata

3 Primer kutatás

A Peer to Peer hitelezés magyarországi helyzete

Az előzőekben bemutatásra került a peer to peer hitelezés működése, nemzetközi gyakorlata, valamint a nagyobb nemzetközi elemző és tanácsadó szervezetek megosztó véleményei. A továbbiakban azt vizsgálom, hogy az érintett finanszírozási forma kialakítása Magyarországon megvalósítható-e, illetve bevezetésének milyen jogszabályi feltételekkel kell rendelkeznie.

Ennek érdekében felvettem a kapcsolatot a Magyar Nemzeti Bank pénzügyi szervezetek engedélyezéséért és jogérvényesítéséért felelős jogi igazgatójával, hogy felmérjem a hazai felügyeleti szerv álláspontját ezen alternatív finanszírozási forma megvalósításával kapcsolatban.

A mélyinterjúból kiderült, hogy az MNB folyamatosan követi a különböző FinTech innovációs megoldások nemzetközi szintű megvalósulását és a kockázatok felmérését követően alakítja ki álláspontját, ugyanakkor fontos kiemelni, hogy a P2P hitelezés számos kockázatot rejt magában, nincs egységes európai szabályozás az említett szolgáltatásról. A közösségi hitelezés esetében a befektető magánszemély viseli a hitelezéssel kapcsolatos kockázatokat, nincs megerősítve a hitelbiztosítási garanciarendszer a hitelek megtérülésére

vonatkozóan. Ezt azért is fontos kiemelni, mert a Hitelnyújtónak, aki ebbe a finanszírozási formába tervez fektetni, számolnia kell azzal, hogy fennáll a nemfizetés kockázata, amely kockázatot a Hitelnyújtó viseli.

A FinTech vállalatok innovatív, digitális alapú megállíthatatlan terjedése világszerte nagy hatással bír a felhasználók körére, ugyanakkor szükségessé vált a megfelelő jogi keretek kialakítása a biztonságos és felügyelt tevékenység érdekében.

Az Európai Unióban jelenleg is vizsgálják a FinTech cégek megfelelő jogi keretrendszerben történő működését.

Az erre való törekvés eredményeként az MNB szakértője kiemelt két szabályozó lépést, melyek 2018. év elejétől alkalmazandóak a pénzügyi szektorban:

- PSD2, azaz a fizetési szolgáltatásokról szóló új irányelv
- MIFID2, befektetési szolgáltatásokról szóló új irányelv

A Magyar Nemzeti Bank figyelemmel kísérve a nemzetközi példákat a FinTech vállalatok segítségének és a megfelelő kontroll kialakításának érdekében, vizsgálni kezdte az Egyesült Királyságból eredő, úgynevezett Regulatory Sandbox működését és hazai bevezethetőségének lehetőségét.

Lényege, hogy az ebben a szabályozói keretrendszerben regisztrált és résztvevő FinTech vállalatok, enyhített szabályozói környezetben tesztelhetik újszerű pénzügyi ötleteiket, valós ügyfeleken. Ezt a programot elsőként az Egyesült Királyságban a brit felügyeleti hatóság (FCA) indította 2015 májusában. Azóta számos ország követi a példáját, vagy vizsgálja a modellt.

A regulatory sandbox feltételeit az egyes országok szabályozó hatóságai állapítják, meg természetesen mindenki a saját jogszabályi lehetőségeinek megfelelően. Az érintett szabályozó hatóságok a sandbox keretrendszerén belül pályázatot hirdetnek a startupperek számára, majd a sikeres regisztrációt követően az illetékes hatóság végig kíséri tevékenységüket, folyamatos konzultációra adnak lehetőséget, elemzések és rendszeres tanácsadások mellett.

Az MNB jelenleg is folyamatos konzultációt folytatott a piaci szereplőkkel az igények és szabályozói lehetőségek felmérése céljából. „A megkérdezett FinTech cégek többsége nem tapasztal elutasító magatartást a hazai bankoktól, jelentős hányaduk már együttműködésben is áll hagyományos banki szereplőkkel. A banki kooperáció jellemzően finanszírozási támaszt is biztosít, azonban a cégek többsége önállóan tartja fenn működését.” Ugyanakkor a MNB vezetője úgy látja a piaci szereplőkkel folytatott konzultációt követően, hogy a hazai piacon még nincs elég nagy növekedési potenciállal rendelkező FinTech cég, viszont magas a befektetői kedv, aminek hatására a következő időszakban fellendülés várható ezen a területen.

„A kínálati oldalt felmérve az MNB azt tapasztalta, hogy a legnagyobb kínálat a mobilfizetési, számlainformációs és fizetéskezdemenyezési szolgáltatást nyújtók oldalán jelentkezik. A piac 47,5 százalékának lenne olyan ötlete, amit regulatory sandboxban tesztelne, és 12 százalék körüli azoknak az aránya, akinek még nincs konkrét ötlete, de tervezne olyan terméket, amivel részt venne a regulatory sandboxban.” (Portfolio, 2017)

A szakértő a számomra adott interjúját lezárva azonban valószerűtlennek nevezte azt, hogy a személyközi hitelezés megjelenhessen egy ilyen sandboxban, mivel ez jelenleg túlzottan idegen a magyar jogszabályi környezettől. Legfeljebb a már Németországban működő modell bevezetése kerülhet szóba banki koprodukción a jövőben.

Fogyasztói felmérés

A P2P lending hazai megvalósításának vizsgálata során természetesen elengedhetetlen a szabályozói lehetőségek teljeskörű ismerete, viszont a másik oldalról szükséges azt is megvizsgálni, hogy milyen fogadtatása lenne a magyar fogyasztók körében. Ennek eredményeképpen egy saját kutatás keretében online kérdőíves felmérést végeztem, vizsgálva a válaszadók pénzügyi szokásait és hogy milyen nyitottsággal alkalmaznák ezt az alternatív finanszírozási formát.

A felmérés során a válaszadók száma 104 fő volt, így a teljes magyar lakosságra nézve semmiképp sem tekinthető reprezentatívnak. Azonban az alacsony elemszám ellenére is érdekes következtetéseket vonhatunk le, amelyek az alábbiakban kerülnek bemutatásra.

A megkérdezettek döntő többsége a magyarországi átlag feletti jövedelemmel rendelkezik, a megtakarításuk tekintetében azonban a válaszadók 45 százaléka egymillió forint alatti megtakarításról számolt be.

A megtakarítással rendelkezők vagyonának többsége bármikor hozzáférhető, de a kitöltők leginkább minimális kamatot hozó bankbetétben, illetve a kevés kockázatot tartalmazó, állampapírban tartja megtakarításait. Ezeket követően valószínűsíthetően a magasabb megtakarítással rendelkezők körében népszerű megtakarítási forma a befektetési alapokba, illetve a részvényekbe való fektetés.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2021/1. kötet
 Üzleti megoldások és gyakorlati tapasztalatok a menedzsment területén

ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Lakáshitel	39.60%	40
Személyi kölcsön	26.73%	27
Autóhitel	15.84%	16
Hitelkártya	28.71%	29
Folyószámlahitel	17.82%	18
Áruhitel	22.77%	23
Nem vettem még fel hitelt	23.76%	24
Egyéb	5.94%	6
Total Respondents: 101		
ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Ha lehetőségem adódik, előszeretettel veszek igénybe hiteltermékeket.	4.00%	4
Ha szükségem van rá, felveszek hitelt.	34.00%	34
Csak a legvégső esetben nyúlok hitelfelvételhez.	52.00%	52
Semmi esetre sem szeretnék eladósodni, nem fogok hitelt felvenni.	10.00%	10
TOTAL		100

8. Ábra: Hitelfelvételi hajlandóság
 Forrás: Saját kutatás, Saját szerkesztés

A válaszadók láthatóan sokféle hiteltermékekkel rendelkeznek, annak ellenére, hogy többségük csak a végső esetben venne fel hitelt. A legtöbben lakáshitellel, hitelkártyával és személyi kölcsönrel rendelkeznek.

A P2P modell ismertségét elemezve kitűnik, hogy (hiába magas a mintában a jól kereső, nagyvárosi, szofisztikált pénzügyi tudással rendelkező válaszadók aránya), nagyon kevesen ismerik ezt a más országokban már működő finanszírozási formát.

Hitelfelvevői szempontból került megvizsgálásra, hogy a megkérdezettek milyen intézmény égíse alatt vennének fel szívesebben egymillió forintot, hagyományos bankok közül, vagy amennyiben lehetőség lenne rá online platformon keresztül.

A beérkezett válaszok szerint a megkérdezettek 45 %-a szívesen kipróbálná az online platformon keresztüli hitelfelvételt, míg szintén 45 % pedig inkább a banki szolgáltatás mellett teszi le a voksát, 10 % pedig a bizonytalanok száma, akik nem tudnak választani. Mindettől függetlenül a válaszadók többsége sokkal kockázatosabbnak tartja az online platformon történő hitelfelvételt, mint a bankon

keresztül történőt, még annak ellenére is, hogy a döntő többség szereti a pénzügeit az interneten keresztül intézni.

	1	2	3	4	5	6	TOTAL	SCORE
Állampapír	32.22% 29	28.89% 26	16.67% 15	3.33% 3	13.33% 12	5.56% 5	90	4.47
Részvény	14.61% 13	22.47% 20	31.46% 28	24.72% 22	3.37% 3	3.37% 3	89	4.10
Befektetési alap	22.22% 20	20.00% 18	23.33% 21	27.78% 25	2.22% 2	4.44% 4	90	4.19
Online hitelezési platform	4.49% 4	6.74% 6	8.99% 8	21.35% 19	44.94% 40	13.48% 12	89	2.64
Párnacsiha	2.20% 2	2.20% 2	7.69% 7	3.30% 3	16.48% 15	68.13% 62	91	1.66
Bankbetét	26.09% 24	19.57% 18	14.13% 13	18.48% 17	17.39% 16	4.35% 4	92	4.05

9. Ábra: Befektetési hajlandóság

Forrás: Saját kutatás, Saját szerkesztés

A kitöltőknek értékelniük kellett, hogy egyéb befektetési alternatívákhoz képest mennyire tűnik vonzóknak számukra egy P2P platformon keresztül nyújtott hitelfelvétel. A válaszadók részéről ennek a kérdésnek az esetében a hitelfelvételhez hasonló elutasítás köszönt vissza. Az eredmények szerint míg a válaszadók között átlagosan közel egyenlő arányban oszlanak meg a különböző befektetési formák alkalmazása, addig az online hitelezési platformon történő befektetéshez csak végső esetben fordulnának a válaszadók. Ez az eredmény összefüggésben lehet azzal, hogy a válaszadó kétharmada nem hallott még erről a befektetési formáról, valamint az, hogy ezáltal sokkal kockázatosabb befektetésnek tartják, mint a már elterjedt termékeket. Az ismert befektetési termékek közül is kitűnik az állampapírokba való fektetés vonzereje, mivel minimális kockázattal a jelenlegi alacsony kamatkörnyezetben, egy stabil, és a bankbetét kamatához képest magasabb hozam realizálható. A nagyobb megtakarítással rendelkezők körében a legkedveltebb befektetési formát a befektetési alapok jelentik, majd ezt követik a részvények.

4 Konklúzió

A digitális forradalom óriási hatással volt a világra és az ezzel járó megújulást, változást, mind szélesebb körű átalakulást a pénzügyi szektor sem kerülhette el. A digitalizációban rejlő lehetőségeket az ún. Financial Technology, vagyis FinTech

cégek kezdtek el kihasználni, és az előretörésük azt mutatja, hogy ebben bizony hatalmas potenciál rejlik. A FinTech cégek valójában éppen a digitális kor innovációit ültetik be a mindennapjaikba, azaz a legújabb vívmányokat kihasználva állítják össze a szolgáltatáscsomagjukat, és ezzel próbálják meg kiszorítani a pénzügyi piac azon szereplőit, akik nincsenek felkészülve erre a hatalmas IT-technológiai átalakulásra.

A FinTech cégek modelljét valójában a sharing economy alapmodell szolgáltatja, vagyis a „közösségi gazdaság”, melynek alapvető mozgatórugója, hogy az adott szolgáltatásokat, árukat, információkat vagy akár tudást megosztják a közösség tagjaival, tehát nem a birtok jog kerül át a használóhoz, csupán használati jogot, hozzáférést kap az adott eszközhöz, szolgáltatáshoz. A modellnek a legfőbb előnye, hogy a költségeket igen alacsony szinten lehet tartani, illetve természetesen bizonyos morális értékeket is képvisel, miszerint próbálja visszafogni a hatalmas és időnként céltalan és értelmetlen fogyasztást.

A FinTech vállalkozások mindenféle pénzügyi szolgáltatást biztosítanak a vásárlóiknak, legyen szó pénzáttalásról, hitelezésről, befektetésről vagy kifizetésről, valójában minden területen a csúcstechnika igénybevételével igyekeznek mind jobban kielégíteni a fogyasztókat. Mindeközben a bankok igyekeznek lépést tartani a mind korszerűbb szolgáltatásokkal és folyamatos technikai fejlesztésekkel és próbálják biztosítani, hogy ne maradjanak el túlságosan az új belépők mögött, azonban ezeknek a technikai előrelépéseknek általában a szigorú banki szabályozás hátráltatja. A bankok egyik legnagyobb problémája ebben a versenyben, hogy a szabályok, melyek a pénzügyi szektort jellemzik és melyek alapvetően a szektor stabilitását jelentik, nem teszik lehetővé a gyors és hatalmas léptékű változásokat a technika terén. Az innovációs sebesség egyértelműen a FinTech cégeknek kedvez, és ezzel ők azok, akik leginkább a fogyasztók kedvében tudnak járni. Elsősorban az Y generáció tekintetében mutatható ki nagy különbség, hiszen ők már abszolút igénylik, sőt elvárják a legmodernebb technikai megoldásokat, valamint az azonnali és bárholonnan elérhető ügyvitelt.

A hagyományos pénzintézetek azonban ennek ellenére igenis jól tartják a vonalaikat, legalábbis sokkal jobban, mint ahogy azt az első várakozások előrejelítették. Ennek oka egy részt abban keresendő, hogy a bankok is észrevették a lehetőségeket, melyeket a FinTech cégek magukénak tudhatnak, így sok helyütt a bankok keresik az együttműködési megoldásokat ezekkel a piaci innovátorokkal. Ahogy arra a dolgozatomban kitértem, a jogi szabályozás is megjelenik helyenként, mely alapvetően ezeket az együttműködések támogatja, bátorítja, vagy akár elő is írja. Tehát mára már helyenként az állami szabályozás is tudatosan közbeszól, és igyekszik összekapcsolni a piaci szereplőket, erősítve azok helyzetét.

Vitathatatlan azonban, hogy vannak olyan területek, ahol a FinTech innovatív megoldások annyira frappánsak és olyan mértékben emelik az adott szolgáltatás

minőségét, hogy a klasszikus bankoknak is szükséges az adott irányba elmozdulnia, alkalmazkodnia. Erre példa a biztosítások területe, ahol lehetőség van a BIGDATA felhasználásával és elemzésével használat-alapú díjak megállapítására. Ilyen például a gépjármű felelősségbiztosítás, ahol lehetőség van ennek tükrében a díjat az adott gépjárművezető vezetési szokásaihoz és valós vezetési idejéhez kötni. Összességében tehát a FinTech cégek megjelenésével kapcsolatban az is megállapítható, hogy kifejezetten előnyös termék és szolgáltatási modellek kialakítására ösztönzik a piacot, tehát a fogyasztói érdekek minél inkább előtérbe kerülnek. Tehát a FinTech cégek megjelenése igazán jól tesz a termékek és szolgáltatások modernizációjának.

Dolgozatomban részletesen vizsgáltam a peer to peer hitelezés, azaz a személyközi hitelezés lehetőségeit és átalakulását. A pénzügyi válság utáni időszakban jelentősen szigorodtak a hitelfelvétel szabályai, igencsak leszűkültek a lehetőségek, és ez hívta életre a személy közti hitelezés fellendülését. 2008 és 2015 között óriási mértékű jelzáloghitel miatti kártérítést fizettek a bankok az ügyfeleiknek, tehát ez a tendencia jól mutatja, hogy mennyire megcsappant a bizalom a bankokkal szemben, ami a hitelfelvételt illeti. Mindezt, ha kiegészítjük azzal a ténnyel, hogy a válságot követően a bankok hitelezési politikája szigorodott, illetve jóval több törvényi előírásnak kellett megfelelniük, jól látható, hogy a banki hitel termékek háttérbe szorultak. Így igazán kedvezett a helyzet az innovatív, újszerű megoldásoknak. Mivel a FinTech cégeknél nem volt lehetőség kamatmanipulációra, mint korábban a bankoknál, ezért kezdetben jóval nagyobb érdeklődés és bizalom övezte ezeket a lehetőségeket. Ráadásul a FinTech cégek a bankokkal szemben jóval alacsonyabban tudták tartani a költségszerkezetüket, hiszen kisebb infrastrukturális háttérrel és jóval laposabb szervezeti modellel rendelkeztek. Minden adott volt tehát, hogy a hitelezés terén felvegyék a versenyt a bankokkal, vagy akár meg is előzzék őket. Itt lépett be azonban egy olyan jellemző, amely korábban éppen hátrányként jelentkezett a bankoknál, mégpedig a szerteágazó és nagyon alapos szabályozottságuk. Ugyanis a rájuk vonatkozó törvények mellett, nem voltak képesek olyan gyors döntéseket hozni és nagymértékű fejlesztéseket eszközölni, hogy lépést tartsanak a FinTech innovátorokkal, ugyanakkor éppen ez a magas fokú szabályozottság biztosította számukra a magasabb megbízhatóságot, illetve az alacsonyabb kockázati szintet. Márpedig ezek a tényezők alapvető fontosságúak egy hitelkihelyezés kapcsán, hiszen ezek hiányában könnyen kijátszható a rendszer, minek következtében elúszik a befektető pénze. A kezdeti csalások és rossz gyakorlatok visszaszorítására elkezdődött a pénz ügyi és jogi szabályozás, mely azóta is folyamatosan halad és terjeszkedik. A szabályozás tekintetében a jogalkotóknak nincs egyszerű helyzete, több fronton is kénytelenek az újszerű körülményeknek megfelelő még ismeretlen megoldásokat kipróbálni.

A fogyasztó bizalmatlansága a primer kutatásom során is bebizonyosodott, vagyis hiába szeretik az emberek az azonnali digitális megoldásokat, a hitelezés és a

befektetés terén abszolút a konzervatív gondolkodás a jellemző. Egyelőre még mérsékelt bizalommal fordulnak ezekhez az újszerű lehetőségekhez.

Az biztos, hogy van helye a Fintech cégeknek, és hogy komoly jövő áll még előttük, ugyanakkor a szabályozás tekintetében is még rengeteg a homályos folt, melyeket korrigálni kell. Az azonban egyértelműen kijelenthető, hogy a FinTech vállalatok és a hagyományos pénzügyi intézetek között kialakult verseny nyertesei a fogyasztók, hiszen egyre innovatívabb és fogyasztóközpontú termékeket, szolgáltatásokat, mind teljesebb körű megoldásokat szül meg az új digitális rendszer.

Hivatkozások

- [18] 2013. évi CCXXXVII. Törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról:
https://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A1300237.TV Last download: 2017.12.02, 2013
- [19] Deloitte: A temporary phenomenon? Marketplace lending, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/financial-services/deloitte-uk-fs-marketplace-lending.pdf> Last download: 2017.12.02, 2017
- [20] Gárdos Ügyvédiroda: A közösségi finanszírozás jogi aspektusai, <http://fintechzone.hu/a-kozossegi-finanszirozás-jogi-aspektusai/> Last download: 2017.12.02, 2017
- [21] Magyar Nemzeti Bank: Pénzügyi stabilitás jelentés 2017, <https://www.mnb.hu/letoltes/penzugyi-stabilitasi-jelentes-2017-majus-hun.pdf> Last download: 2017.12.02, 2017
- [22] Máté János, Pénzügyi szemle: Pénzügyi szabályozás ellenszélben: a Dodd-Frank törvény, <http://www.penzugyiszemle.hu/vitaforum/penzugyi-szabalyozas-ellenszelben-a-dodd-frank-torveny>, Last download: 2017.12.02, 2012
- [23] Morgan Stanley: Can P2P Lending Reinvent Banking?, <https://www.morganstanley.com/ideas/p2p-marketplace-lending> Last download: 2017.12.02, 2017
- [24] Portfolio: Magyarországon is nagy biznisz lehet a használat alapú biztosítás, <https://www.portfolio.hu/uzlet/20170308/magyarorszagon-is-nagy-biznisz-lehet-a-hasznalat-alapu-biztositas-245201> Last download: 2017.12.02, 2017

- [25] Prableen Bajpai, The Rise Of Peer-To-Peer (P2P) Lending <http://www.nasdaq.com/article/the-rise-of-peertopeer-p2p-lending-cm685513> Last download: 2017.12.02, 2017
- [26] Regóci Bence, Lending based crowdfunding. http://crowdfunding.blog.hu/2013/08/23/lending_based_crowdfunding, Last download: 2017.12.02, 2013
- [27] ZKA Finanzportal: P2P hitelek Németország ▷ szolgáltatók összehasonlításban + áttekintés, <https://www.zentraler-kreditausschuss.de/p2p-kredite-deutschland-anbieter/> Last download: 2017.12.02, 2017