

FinTech ázsiai módra

Dr. habil Pintér Éva

egyetem docens, Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar

pinter.eva@ktk.pte.hu

Dr. Bagó Péter

Adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, Informatika Kar

peterbago@gmail.com

Absztrakt: A FinTech innováció a pénzügyi szektorban olyan pénzügyi technológiákat jelent, amelyek egy korszak szelleméhez kapcsolódnak. A FinTech törekvései olyan mainstream vonalat tartalmaznak, amely bármely kontinensen megtalálható, mint például az alapvető banki folyamatokhoz kapcsolódó szolgáltatások, az érintéses vagy mobil vásárlás. Ugyanakkor vannak olyan szolgáltatások, amelyek csak kontinensekhez kapcsolódnak, mint például az afrikai SMS-fizetés vagy az ázsiai mikro-fizetési rendszer. Ebben a tanulmányban szeretnénk bemutatni az ázsiai fintech erőfeszítéseket, különösképpen a Yu'e Bao-t, amely alacsony tranzakciós költségekkel rendelkezik és ugyancsak alacsony belépési korlát mellett meglehetősen széleskörű a támogatottsága. Csak a Yu'e Bao 700 millió felhasználóval rendelkezik Kínában. Egy kicsit közelebb szeretnénk hozni a nyugati világhoz az ázsiai FinTech világot, amelyről innen több ezer kilométer távolságból, alig tudunk valamit.

Kulcszavak: fintech, Yu'e Bao, szolgáltatás innováció, startup, pénzügyek

1. A FinTech koncepció

A FinTech még nem igazán került definiálásra exakt módon sem Magyarországon, sem nemzetközi szinten. Az ASIC (2016) a FinTech-et a pénzügyi szolgáltatások technológiájának használatában írta le. A FinTech egy új üzleti modell és termék, amely versenyt teremthet az alapvető banki, biztosítási és fizetési funkciókkal szemben. Dorfleitner és társai (2017) rámutatnak arra, hogy a Fintech – a "finance + technology" rövidítéseként –, képviseli a pénzügyek és a technológia mély integrációját, és annak lényege a számítási felhő használata, vagyis a big data és a mesterséges intelligencia keverékének tekinthető. A technológia az, amely a pénzügyi szolgáltatásokat gazdagabbá és hatékonyabbá teszi. Látható, hogy a Fintech nagyobb figyelmet szentel a tudománynak és a technológiának, valamint a

„pénzügy + technológia” területnek. Puschmann (2017) rámutat arra, hogy az Egyesült Államokban nincs internet-finanszírozás fogalom. Önmagában a „FinTech” kifejezés jellemzően az internetes cégek által kifejlesztett alacsony küszöbértékű pénzügyi szolgáltatásokat vagy a feltörekvő technológiákat jelzi, például az internetet, a big data-t és a mesterséges intelligenciát használó high-tech vállalatok által kifejlesztett újfajta szolgáltatás innovációt. Ezek a szolgáltatások és a bankok által nyújtott pénzügyi termékek és szolgáltatások képesek egymással párhuzamosan működni, vagy kiegészíteni egymást.

A Fintech koncepcióját először az 1990-es években kutatták, két különböző terület fejlődési irányvonala került integrálásra: a pénzügy és a technológia. Nem intézmény vagy cég találmánya, hanem elkerülhetetlen történelmi trend a tudomány és a technológia fejlődésében. A Fintech először Európa és Amerika fejlett országaiban jelent meg. Puschmann (2017) a FinTech fejlődésének történetét öt szakaszra bontja: az elsőtől a harmadik szakaszig: 1960-2010. Ez az időszak a belső digitalizálási szakasz. A bankok, a biztosítótársaságok és más hagyományos pénzügyi intézmények főként az informatikai technológiák alkalmazása, néhány vállalkozás automatizálása a hatékonyság növelése és a költségek csökkentése érdekében; A negyedik szakasz: 2010-től 2020-ig ez az időszak elsősorban a beszállítók digitalizálását jelenti, és a pénzügyi szolgáltatók már nem korlátozódnak a hagyományos finanszírozásra. Az 5. szakasz: 2020 után a FinTech jövőbeni fejlesztése az ügyfélközpontú fogyasztó digitalizálására összpontosít, folyamatosan javítja a felhasználói élményt, javítja a szolgáltatás minőségét, sőt újra meghatározza a pénzügyi struktúrát. Shim és Shin (2015) rámutatnak arra, hogy az utóbbi években az internet alapú szolgáltatások gyors fejlődése mélyreható hatást gyakorolt a hagyományos pénzügyi szektorra. A Barberis (2017) jelenleg rámutat, hogy a pénzügyi technológia elsősorban fizetési és elszámolási, online banki, befektetési és internetbiztosítási, valamint a fizetési szektorban felmerülő pénzügyi szolgáltatások, beleértve a harmadik fél fizetését, a biztosítási termékeket, a kockázatkezelést, az azonosítási igazolást és P2P hitelezést jelent. A FinTech a pénzügy és az információs technológia konvergenciájára utal, és főként a mobilinternetet, a felhőalapú számítástechnikát, a big data-t és más, az alacsony küszöbértékű pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó új technológiákkal rendelkező high-tech és internetes vállalatokra vonatkozik. Haddad és társai (2016) úgy vélik, hogy a FinTech kiegészíti a bankok által kínált szolgáltatásokat és kereskedelmi termékeket. Xie és társai (2012) szerint az új integrációs terület az internetes üzleti modellek harmadik típusú kereskedelmi finanszírozása, amely különbözik a kereskedelmi bankok közvetett finanszírozásától és a tőkepiacok közvetlen finanszírozásától.

A FinTech definiálásánál szét kell választani a technológiát az alapszolgáltatástól. A FinTech egyleg csupán a banki alapszolgáltatások kiterjesztése a technológia segítségével. Gondoljunk végig, hogy az érintéses vásárlás ugyanolyan, mint a klasszikus bankkártyás fizetés, csak egy gyorsabb kényelmesebb módja annak, az alap banki szolgáltatás még nem változott meg. A mobilos fizetés is a klasszikus

kártyás fizetés kiterjesztése a mobiltelefonokra, de ebben sem változott meg az alapfolyamat. A FinTech jelenlegi szakaszában egyszerű informatikai innovációról beszélhetünk, amely segíti az alap banki szolgáltatások könnyebbé, kényelmesebbé tételét. A FinTech fejlődésében a következő szakasz az alap banki szolgáltatások megváltoztatását fogja elhozni számunkra, olyan mennyiségű adattal rendelkezünk az ügyfelekről és olyan adatbázisok elérhetők, amelyek által elképzelhetetlen mértékben személyre tudjuk szabni a szolgáltatásokat és meg is tudjuk azokat változtatni. Gondolunk itt arra, hogy ha az ügyfél nem vásárol szerencsejátékot és alkoholt, akkor automatikusan csökkenteni tudjuk a bankban menedzselte biztosításának díját, mert nem olyan kockázatos az ügyfél. A lehetőségek végtelenek, csak meg kell találni a módját, mint ahogy a Yu'e Bao is megtalálta Ázsiában.

A FinTech gyorsan hozzáférhet a felhasználókhhoz, az így keletkezett big data alapján az új adatok, mint például a gépi tanulás és a mesterséges intelligencia, hozzáadódnak a technikai felhasználáshoz. A felhasználói adatok pontosabbak lehetnek, javíthatják a konverziós arányokat; a manuális felülvizsgálat csökkentése érdekében kihasználhatja a kockázati automatizmusokat. A kockázat meghatározza a finanszírozási árat, a kockázatkezelés javulása csökkenti a tőke költséget. Morabito és társai (2017) úgy vélik, hogy a FinTech nem jelent kihívást a hagyományos pénzügyi intézmények számára, hanem a szolgáltatás és a támogatás kiegészítéseként használják. Egyrészt ellenőrizni kell a pénzügyi technológiai vállalatok innovációs modelljét, másrészt a hagyományos pénzügyi intézmények és a kereskedelmi technológiai vállalatok bizonyos eltéréseket mutatnak a felhasználói igények megértésében. Kovács (2015) kifejti tanulmányában, hogy a pénzügyi szektorban felgyorsult a pénzügyi innováció, ezzel ellentmondásban viszont hátráltató tényező a szabályozások ad-hoc változtatása, így a klasszikus pénzügyi szektor nem találja a helyét ebben az újdonsült iparágban. Úgy gondoljuk, ezért képesek a fintech vállalkozások (startupok többnyire) megvalósítani a pénzügyi innovációt, nem terheli őket a banki szabályozások nyomása és ezért is képesek a nagy technológiai vállalatok (GAFA, BATX) alapvető banki folyamatokat megreformálni és implementálni. A klasszikus banki szektor a fintech vállalatok szolgáltatásainak implementálásánál is beleütközik a túlzott szabályozási kérdésekbe, ezért is lehet olyan lassan vizsgálni a fintech újdonságokat a bankok szolgáltatásai között. A Yu'e Bao és egyéb pénzügyi szolgáltatások jövőbeli szabályozása esetén figyelni kell a válsághelyzetek további elkerülése miatt bevezetett bankszektor-beli adókra. Elsősorban azoknak a termékeknek az elvándorlását idézheti elő a például Tobin-jellegű adók bevezetése, Európában, amelyek kis marginnal és relatíve nagy forgalommal bírnak. Ez negatívan hathat, mert az ilyen ügyletek elvándorlása káros hatással van a likviditásra, az európai pénzügyi piacokon (Kovács, 2012). De nem csak erre kell felkészülnie a Yu'e Baonak, hanem arra is, hogy a FinTech elsődleges piaca a fiatal generáció (Csiszárík és társai, 2018), akiknek az évek múlásával változhatnak a fogyasztási ill. banki szokásai.

A FinTech fejlődésének változása a pénzügyi ágazatban szorosan kapcsolódik az információs technológia fejlődéséhez, az új technológiák alkalmazása megváltoztatja a pénzügyi szektort. A kereskedelmi technológiai vállalatok növekedése kedvező helyzetben van. A világgazdaság hosszú távú visszaesése miatt minden ország politikája ösztönzi és támogatja az új finanszírozási paradigmát. Rob (2014) rámutat arra, hogy a fintech globális finanszírozása gyorsan bővül, és 2013-ban elérte a 4,05 milliárd dollárt, 2014-ben pedig 12,2 milliárd dollárt. 2016 márciusától több mint 1400 pénzügyi technológiai vállalat kapott finanszírozást, összesen több mint 35 milliárd amerikai dollár értékben. Griffith (2015) rámutat arra, hogy a TOP50 ipari technológiai vállalatokból 27 amerikai vállalat, 11 Európában, Afrikában és a Közel-Keleten, 9 Ázsiában és 3 Ausztráliában tevékenykedik.

2. Yu'e Bao bemutatása

A kínai kormány számos olyan politikai intézkedést vezetett be, amelyek előmozdítják a pénzügyi piacok fejlődését, továbbá megpróbálták megtörni a kínai kereskedelmi bankok monopolhelyzetét. Ezek a rendszerek arra ösztönzik a vállalkozásokat, hogy a gazdasági innovációhoz használják a modern információs technológiát. Ezért az internetes cégek követik az e-kereskedelem és a hálózati alapú pénzügyi termékek bevezetésének trendjét. A Yu'e Bao megjelenése a kínai kormány számára egy figyelmeztetés volt, hogy a hagyományos banki szektor kezd átalakulni. Úgy tűnik, hogy elsősorban a piaci kamatlábakat emelik, és a meglévő kamatlábakat közelebb hozzák a reálkamatokhoz. A Yu'e Bao egy kínai technológiai vállalat által létrehozott pénzpiaci alap (továbbiakban: Alap). Lucas (2017) rámutat arra, hogy a Yu'e Bao az online kiadások többletpénztárává vált, és a világ egyik legnagyobb alapjává is egyben, amely összesen 165,6 milliárd USA dollárt kezel. A fejlesztés korai szakaszában az erőforrások száma exponenciálisan nőtt, és a kibocsátás mértéke is bővült. Cheng (2014) rámutat arra, hogy a kínai alaptársaságok gyenge irányítási struktúrája miatt a szektor lassan bajban van, és a Yu'e Bao megjelenése komoly kihívást jelent a kínai banki és vagyonkezelő iparágak versenytársainak és állami szabályozóinak. Kínában vannak hiányosságok a vonatkozó törvényekben, rendeletekben és rendszerekben. Az internet nemcsak az emberek életmódját, hanem a hagyományos üzleti modellt is megváltoztatta. Az Alibaba Tmall és Taobao értékesítése meghaladta az amerikai eBay és az Amazon ügyleteit, és az internetes cégek az Alibaba működési módját imitálják, és átfogó e-kereskedelmi platformmá alakítják. 2011-ben az Alipay-felhasználók száma meghaladta a 700 milliót. Jack Ma 2012-ben azt mondta, hogy az Alibaba Group reformja a három alapvető üzleti platformját, pénzügyi adatait és folyamatait is el kell érje. 2013 elején az Alibaba korrigálta a csoport szerkezetét, támaszkodva a Monarch Fund és Alipay együttműködésre, létrehozott egy alapot, ahol a Yu'e Bao

megszületett.

A Yu'e Bao egy olyan pénzügyi alap, amely egyenleg-központú fizetési lehetőségeket magában foglaló szolgáltatás. A Celestica alaptársaság az eladó; a vásárló az Alipay regisztrált felhasználója. A Yu'e Bao értékesítési platformja és telepítési platformja az Alipay. Ha az ügyfél igénybe kívánja venni az alapot, akkor csak a Yu'e Bao felé kell indítania egy tranzakciót. Az Alap bevételeit naponta rendezik, és közvetlenül a felhasználó fiókjába továbbítják. Amikor az emberek bevásárolnak, fizetnek vagy átutalást indítanak akkor a Yu'e Bao-t használják. A Yu'e Bao segítségével a felhasználók igény szerint költhetnek pénzt, ugyanakkor kamatot kaphatnak, és élvezhetik a likviditást. A Yu'e Bao pénzügyi kezelése a Yu'e Bao Alapítvány egyik alapvető feladata. A Yu'e Bao technológiai háttere tanul a felhasználók szokásaiból és ehhez igazítja a jövőbeli termékeit, utalva Ming (2009) és Vatanasombut és társai (2012) kutatásaira az online banki szolgáltatások között. A Yu'e Bao-nak jelentősen magasabb a megtérülési szintje, mint a banki betéti kamatláb, de ez csökken, amikor pénzügyi hitelezés vagy készpénzfelvétel történik. Összehasonlítva az egyéves banki betéti kamatlábbal, a Yu'e Bao teljesítményszintje ugyanolyan, de az alapok rugalmassága jobb, könnyebben hozzá lehet férni a „befektetett” pénzhez.

A statisztikák szerint, Yu'e Bao Alap 90% -át a Zeng Li Bao pénzügyi termék teszi ki, amely magasabb betéti kamatlábat ad, könnyű hozzáférhetőséggel. A Yu'e Bao kihasználja a pénzügyi "nagykereskedelmi ár" és a "kiskereskedelmi ár" közötti különbséget. Mivel a betéti összeg jelentős, és a betéti futamidő legalább egy év, a szerződéses betétfinanszírozás kamatai is magasabbak, akár 20% -ot is elérhetnek. A magas betéti kamatláb miatt a Yu'e Bao-nak az internetes ügyfélszerzésre kell összpontosítani, ez az első közvetlen internetes valutaalap Kínában, a Yu'e Bao a kezdetektől fogva megragadta a nyilvánosság figyelmét. Fred (1989) rámutat, hogy a technológia elfogadásának modelljét széles körben használják a különböző információs technológiák tanulmányozására. Fred kutatását továbbgondolva a Yu'e Bao internetes felhasználói felületének az ügyfelek által észlelt hasznossága tükrözi az ügyfél azon képességét, hogy bármikor megtekinthesse a bevételeket. Az internetes technikai támogatással az összes lépést számítógép vagy mobiltelefon segítségével lehet befejezni. Azt, hogy regisztrálhasson egy fiókot az Alipay APP-ben, tisztában kell lennie a valódi név hitelességével, regisztráláshoz például személyes adatok és a bankszámla-adatok megadása kötelező.

A Yu'e Bao belépési és vásárlási küszöbértéke 0,15 dollár, ami ellentétben áll a kereskedelmi bankok vagyongazdálkodási termékeivel. A Yu'e Bao alacsony és közepes jövedelmi csoportokat céloz meg, hétköznapi emberek pénzügyi igényeinek kielégítésére. Ügyfélközpontú üzleti filozófiája során a Yu'e Bao figyelmet fordít az ügyfél terméktapasztalatára, és időalapú pénzügyi menedzsment módszereket biztosít számukra. A Yu'e Bao növeli befektetési csatornáit, miközben a vevői eszközök hatékonyságát is növeli. A Yu'e Bao az ügyfeleinek átlagosan több mint 6% -os éves hozamot hozott, ami messze meghaladta a bankok betéti kamatlábat,

és néha még magasabb is a fix betéti kamatlábnál.¹⁶

A Yu'e Bao vezető elektronikus fizetési platform Kínában, elkötelezett amellett, hogy egyszerű, biztonságos és gyors fizetési megoldásokat kínáljon. A 2004-es megalakulása óta a Yu'e Bao mindig a „bizalmat” használja a termékek és szolgáltatások alapjaként. Cecilia (2015) rámutat arra, hogy 2014 második negyedétől kezdve a világ legnagyobb mobil fizetési szolgáltatója lett. A mobil fizetés területére való belépés után számos iparág számára nyújt szolgáltatásokat, beleértve a kiskereskedelmi áruházakat, a moziláncokat, a szupermarketláncokat és a taxikat. A Yu'e Bao stratégiai partnerségeket hozott létre több mint 180 bankkal világszerte, és az elektronikus fizetések területén a pénzügyi intézmények legmegbízhatóbb partnere lett.

A PayPal az eBay Corporation leányvállalata. 1998 decemberében Peter Thiel és Max Levchin hozta létre. Ez egy nemzetközi kereskedelmi fizetési eszköz, amelyet világszerte több millió felhasználóval rendelkezik. Gil (2018) rámutat arra, hogy a PayPal hasonlít az e-purse modelljéhez, a határokon átnyúló ügyletekben, a legtöbb eladót és vásárlót felismeri és kiszolgálja. A PayPal előnye az, hogy garantálhatják az információbiztonságot országokat átívelve is. Az online fizetéskor nincs szükség bankkártya vagy fiókadatokra. Gil (2018) szerint a PayPal fizetés nagyon gyors és egyszerű, lehetővé téve a felhasználók számára, hogy e-mailben azonosítsák magukat. Az eladónak az az előnye, hogy nem fogja közzétenni a pénzügyi helyzetét, függetlenül attól, hogy a fizetést azonnal megvalósítja. A PayPal is együttműködik számos e-kereskedelmi weboldallal, hogy azoknak egyik fizetési módja legyen. Ha azonban valaki PayPal-t használ a pénz átutalására, a PayPal bizonyos mennyiségű feldolgozási díjat számít fel. Fernandez (2017) rámutat arra, hogy a Yu'e Bao hasonlít a PayPal e-mail fizetési modelljére. Az üzleti különbség az, hogy a PayPal üzletág hitelkártya alapú fizetési rendszer, amelyet nagyrészt hitelkártya-szervezetek irányítanak. A fogyasztóvédelemre vonatkozó szabályok és a külső politikák hatása is megjelenik a PayPal üzleti modelljében. Továbbá a PayPal támogatja a határokon átnyúló (regionális) online fizetési műveleteket, míg a Yu'e Bao nem zárja ki a "nemzetközi felhasználókat", de a felhasználóknak rendelkezni kell egy kínai bankszámlával. A Yu'e Bao eredeti szándéka az volt, hogy megoldja a kínai online kereskedési alapok biztonságának problémáját, különösen a vásárlók és az eladók hitelkifizetési folyamatának megoldására a leányvállalat, Taobao C2C üzletében. Korai alapmodelljében a vevő online fizetett a Yu'e Bao-nak, a Yu'e Bao a kölcsön kézhezvételét követően értesítette a feleket és megtörtént a tranzakció.

A Yu'e Bao egy új üzleti modell, amely integrálja a megtakarításokat és a vásárlásokat annak érdekében, hogy a megtakarítók élvezhessék az online vásárlás

¹⁶ <https://www.chinainternetwatch.com/6954/demystify-alibabas-money-fund-yue-bao/>

és az átutalások teljesítését. A Yu'e Bao-nak nem kell díjat fizetni minden műveletért, ezért sok online vásárlási rajongó elhagyta a hagyományos online banki fizetési modellt, és úgy döntött, hogy a Yu'e Bao-t használja fizetésre. A felhasználó befizet pénzt a Yu'e Bao-ba, a Yu'e Bao átadja a pénzt a pénzügyi Alapnak, és a bevétel visszakerül a felhasználó fiókjába. Az egész folyamat során a felhasználónak csak egy egyszerű műveletet kell elvégeznie. Csakúgy, mint a bankkártya feltöltése, az Alap előfizetés a fizetési jelszó megadása után is elvégezhető. A Yu'e Bao a pénzeszközök beszerzésének racionalizálására tett lépése okán, az indulása után alig egy hét alatt meghaladta az egymillió felhasználót.

3. Konklúzió

Zhang (2016) szerint, összehasonlítva a PayPal fejlesztését a Yu'e Bao-val, ez utóbbi kiváló kezdeti növekedési ütemmel rendelkezett 2014 áprilisától kezdve, amikor 5% -ra csökkentette a kamatot (a mikro-finance területen, hiszen alapvetően hitelezési céllal hozták létre, ám az felhasználók nem ebből a célból használták), és megőrizte a gyors csökkenő tendenciát. 2016 januárjától a Yu'e Bao 7. éves kamata 3% alá csökkent. Egy ilyen jelenség elgondolkodtatja az embereket, hogy a Yu'e Bao beintegrálódott-e az online pénzügyi piac mainstream vonalába. A kormány által irányított Yu'e Bao pénzügyi felügyelete és ellenőrzése tovább erősödik. A Yu'e Bao-nak növelnie kell a gazdasági biztonságot az üzleti innováció, a pénzügyi szakemberek védelme stb. révén a fenntartható fejlődés elérése érdekében. Fehér és társai (2016) szerint a technológiai komplexitás növekedésével a teljesítmény kérdésköre és egyre nagyobb kihívást jelent, ezért nem csak a szabályozási kérdésekre kell figyelni, hanem a technológiai jellegű kihívásokra is.

Összehasonlítva a PayPal történetét a Yu'e Bao-val, megállapítható, hogy a PayPal előnye abban rejlik, hogy alkalmazza longtail effektust, és kihasználja a környezetvédelemben, a politikában és a törvényekben, a szabályozási erőfeszítésekben és a beruházási körben az Egyesült Államok és Kína közötti különbségeket. Zeng és társai (2015) szerint a Yu'e Bao szembeül a jogi kérdésekkel, és rámutat arra, hogy javítani kell a hálózati jogszabályokat, és tisztázni kell a Yu'e Bao jövőbeli fejlődésének akadályait. A cikk tisztázza a Yu'e Bao jogi természetét, amely tehát nem más, mint egy pénzügyi alap. Ezután elemzi a Yu'e Bao által feltett jogi kérdéseket, ideértve az értékesítési alapok jogosultságának hiányát, a nyilvánosságot és a működési hibákat, a szabályozási kiskapukat. Ha a Yu'e Bao tovább kívánja fejleszteni a szolgáltatásait, akkor a bankokkal való együttműködések révén ez egy win-win helyzet lehet számukra. Chunli és társai (2013) az Alibaba szemszögéből ismertették az internetfinanszírozás fogalmát és jellemzőit. A Yu'e Bao példjaként elemezték a status quo-t, hogy az internetes pénzgazdálkodás több kihívással kell szembenézzen a közeljövőben, az eredmények tekintetében javaslatot tettek a jogi felügyelet megerősítésére. Ding (2015) kifejtette a Yu'e Bao fejlesztésének nehézségeit,

beleértve a kereskedelmi bankok bojkottját, a jogi felügyelet kockázatát, a kockázati ellenőrzés gyengeségét és az alternatív finanszírozás költségeinek növelését. Ezen akadályok további elemzése révén javasoljuk az internet jogrendszerének javítását, törvényes garanciavállaló ügynökségek létrehozását és az internetes innovációk szellemi tulajdonjogának védelmét. Liao (2015) tanulmányozta a FinTech termékek működési módjait, többek között a Yu'e Bao-t. A Fintech lehetőséget és kihívásokat hozott a hagyományos pénzügyi szolgáltatásokra tekintve, és objektíven elemzi az internetes finanszírozás jelenlegi kockázatait. A Yu'e Bao hagyományos kereskedelmi bankokra gyakorolt hatása alapján meg kell vitatni a kereskedelmi bankok túlélési stratégiáját. Li (2014) elemezte a Yu'e Bao jelenlegi versenyhelyzetét, amely alapján a bankok különböző korlátozásokat hoztak a Yu'e Bao uralma ellen. Ennek oka a FinTech hagyományos pénzügyi piacokra gyakorolt hatása, például a Yu'e Bao hagyományos banki műveleteinek elnyomása, ami a hagyományos kereskedelmi bankok nyereségének csökkenését, a kötelezettségek költségének emelkedését eredményezte az alternatív alapok árainak csökkentése és a kamatlábak további liberalizációja révén. Végül, mindkét fél feszült helyzetének enyhítése érdekében, a dokumentum néhány olyan politikai felügyeleti intézkedést javasol, mint az internetkockázat, a hitelkockázat és az Alap likviditási kockázata az internetes pénzügyi termékekre nézve. He és társai (2014) bemutatják, hogy 2014 márciusa óta miért csökkentek a hozamok, továbbá a tanulmány elemzi a Yu'e Bao hatását a kereskedelmi bankok magas költségű működésére a tranzakciós költségek és az alacsony működési költségek miatt. Ilyen helyzetben a kereskedelmi bankoknak megkülönböztető tényezőket kell alkalmazniuk, erősíteniük kell az offline üzletek építését és személyre szabott szolgáltatásokat kell nyújtaniuk a magas nettó értékű ügyfeleknek. Végül a FinTech befolyása alatt a hagyományos kereskedelmi bankoknak és a Yu'e Bao-nak kiegészítő erővel és jövőbeni együttműködéssel kell rendelkeznie. Fang és társai (2015) a Yu'e Bao objektív körülményeiről és részletes háttéréről írtak, és levezették a Yu'e Bao eddigi növekedési trendjét. Arra is rámutat a tanulmány, hogy a Yu'e Baonak számos politikai, technikai, likviditási, jövedelmezőségi és hitelezési kockázata van. A cikk olyan intézkedéseket javasol, amelyekkel a Yu'e Bao-nak meg kell birkóznia, mint például a törvények, rendeletek és politikai támogatás, a hálózati technológiai szint korszerűsítése, a harmadik fél fizetési platformjának felügyelete, az információ közzétételi rendszerének szabványosítása és az üzleti tevékenység gyorsítása. Liu és társai (2014) taglalták a Yu'e Bao előnyeit, beleértve az Alipay ügyfelei számára kínált jelentős ügyfélforrásokat, miközben magas likviditást és magas hozamot biztosítanak. Mivel a Yu'e Bao a hagyományos bankokhoz képest hátrányos helyzetű, a likviditási kockázat súlyosbodik.

A hagyományos pénzügyi modellben a kereskedelmi bankok elemzik a hitelfeltevő releváns információit, mint például a személyazonosságra vonatkozó információkat, a munkakörülményeket, a jövedelmi státuszt, a meglévő eszközöket és kötelezettségeket. A kereskedelmi bank döntése az ügyfél minősítésétől és

kockázati kitettségétől függ. Ebben az esetben a bank rendelkezik a tranzakció mindkét oldalának információival (ügyfél információk és ügyletinformációk), és információközvetítő szerepet tölt be. A Fintech lehetővé teszi az információk gyors és pontos beszerzését anélkül, hogy ezt a bankon át kellene áramoltatni. A Tencent, a Baidu, az Alibaba (BATX), és számos internetes vállalatnak nagyszámú felhasználója van, amelyek rengeteg információt gyűjtöttek, és nagyon hasznosak lesznek a Fintech üzleti fejlődéséhez. A Yu'e Bao a felhőalapú számítástechnikát használja a felhasználói információk gyors beszerzésére, majd a feldolgozott információk terjesztésére, a Yu'e Bao kereskedelmi platformon keresztül, lehetővé téve mindkét fél számára célzott adatok beszerzését. A Yu'e Bao felhasználói keresési eredményei egy sor ellátási és keresleti információs sorozatot alkothatnak. Ennek a sorozatnak a költsége nagyon alacsony. E sorrend szerint statisztikailag is számíthatók a kockázati árképzési modellek és a dinamikus alapértelmezett valószínűségek, amelyek könnyebben kiszolgálhatják az alapkeresőket. Ezért széles körben használják a Yu'e Bao-t. A Fintech internetes információhoz való hozzáféréseinek költsége nagyon alacsony, és nem kell időt és régiót korlátozni. Ebben az esetben a tranzakció mindkét oldalának hitelfolyama egyértelmű, és az információs aszimmetria jelentősen csökken.

Ezzel szemben a kereskedelmi bankok információközvetítőként való hiánya nyilvánvalóbbá válik, ami elkerülhetetlenül befolyásolja a kereskedelmi banki közvetítői szolgáltatások iránti keresletet. A pénzügyi technológia a virtuális hálózatokra támaszkodhat az idő és a tér megkötésének megszüntetésére, lehetővé téve a fogyasztók számára, hogy bármikor kezelhessék a távoli Alapok fundamentumainak lehívását és ezzel időt takarítsanak meg az ügyfelek számára. Mindaddig, amíg a kínálati és keresleti oldalon lévők egyetértenek az internetes tranzakciókkal, a pénzügyi technológia megjelenése javítja a tőkeallokáció hatékonyságát. A Fintech finanszírozási módszerei azonban kockázattal is járnak. Ha az egyik fél megsérti a szerződést, hogyan lehet garantálni a másik törvényes jogait? Ezért az emberek közötti bizalom kihívást jelent a Fintech számára. A kereskedelmi bankok könnyebben szerezhetik meg az állami befektetők bizalmát. A kereskedelmi bankok a fizikai erőforrásokra és az elektronikus csatornákra is támaszkodnak, ezzel jelentős ügyfélhálózatot létrehozva.

Kockázati megfontolások miatt a kereskedelmi bankok nem érintkeztek a kis hitelfelvevőkkel. Ezért a finanszírozási üzletágban a két fél kiegészítheti egymást, és mindenki számára előnyös helyzetet érhetnek el. A harmadik féltől származó fizetési platformoknak előnyei vannak az online fizetés területén a termékinnováció, a jó ügyfélélmény és a kényelmes fizetési módok miatt. A harmadik fél fizetése azonban csak a bankkártya kötelező erejével valósítható meg. A kereskedelmi bankok hatalmas ügyfélforrásokkal rendelkeznek. Végül a vagyonkezelés területén a kereskedelmi bankok harmadik fél vagyonkezelési termékeinek értékesítésével költségeket és egyéb bevételeket szerezhetnek. A kereskedelmi bankok bővíthetik vagyonkezelési termékeiket a P2P vagyonkezelési értékesítési platformjain az értékesítés növelése érdekében.

A Yu'e Bao sikerének fő tényezői a visszaváltási modellek és a marketing módszerek. A Yu'e Bao felhasználók egyértelműen láthatják a napi nyereséget és az egyenlegük változását. A Yu'e Bao vásárlási küszöbértéke alacsony. A hagyományos kereskedelmi bankok nagyobb figyelmet fordítanak a magas nettó értékű ügyfeleknek nyújtott pénzügyi szolgáltatásokra, míg a Yu'e Bao az alacsony jövedelmű munkavállalókat célozza meg. A Yu'e Bao a kereskedelmi bankok megtakarítási betéteire gyakorolt hatásának két oka van: a Yu'e Bao versenyelőnye a gyors növekedésben és a Yu'e Bao innovatív megoldásai a Fintech-korszakban.

Miért olyan sikeresek ezek a FinTech vállalatok Ázsiában? Próbáltuk feltérképezni a leglényegesebb szempontokat, mint a mikro-tranzakciók könnyebb menedzselhetősége vagy a magas kamatok. Ám ezek még mindig az informatikai innovációkról szólnak, a Yu'e Bao megtalálta azt a rést, amely a kereskedelmi bankok és az kispénzű ügyfelek között van. A bankok szívesebben adnak nagyobb ügyfeleknek szolgáltatásokat, és ebben rejlik a Yu'e Bao nagysága. A hihetetlen számú ügyfél pár dollárja máris felrepítette őket Kína egyik legnagyobb alapjává. Ezért a sok kicsiből lett nagy máris ugyanúgy tud működni, mint egy kereskedelmi bank, de mindezt az informatikai szolgáltatási innováció tette lehetővé. Amire a bankok nem voltak hajlandók áldozni, mert elkényelmesedtek, miközben egy világ fordult meg. A FinTech nagyon közel áll a technológiai óriásokhoz, mint az Alibaba vagy a Google, ezért ők lesznek a jövő bankjai, nem pedig a klasszikus tőkefelhalmozó bankok.

Felhasznált irodalom

- [1.] ASIC (2016) Fintech: ASIC's Regulatory Issues. [online]. <https://australiancentre.com.au/wp-content/uploads/2016/05/D2P3-ASIC-Final.pdf>
- [2.] Barberis, J. (2017) The rise of FinTech: getting Hong Kong to lead the digital financial transition in APAC(J). Fintech report. PP.1-24
- [3.] Cecilia (2015). Yu'e Bao Exceeded 578.9 Bln Yuan in 2014. <https://www.chinainternetwatch.com/11837/yue-baos-2014/>
- [4.] Cheng, A. T. (2014) Yu'e Bao Wow! How Alibaba Is Reshaping Chinese Finance. <https://www.institutionalinvestor.com/article/b14zbky543md42/yue-bao-wow-how-Alibaba-is-reshaping-Chinese-finance>
- [5.] Chunli, W., Senjian, W. (2013) Legal Regulation of Internet Financial Management- A Perspective from Alibaba.com [J]. Journal of Shanghai Institute of Politics and Law. (5). PP.66-69.
- [6.] Csiszárík-Kocsir, Á., Garai-Fodor M. (2018) Why is it important to learn finances? Results based on the opinion of z generation, POSLOVNA IZVRSNOST / BUSINESS EXCELLENCE 12: 2 pp. 41-58., 18 p.

- [7.] Ding, G. (2015) On the Legal Guarantee Mechanism of Internet Financial Innovation- From the Perspective of Yu-Po Development [J]. JAC Forum. (6). PP.151-154.
- [8.] Dorfleitner G., Hornuf L., Schmitt M., Weber M. (2017) FinTech in Germany (121). PP.44
- [9.] Fang, X., Hu, Y. (2015) "Yu'e Bao" Risks in the Process of Development and Countermeasures [D]. Financial.
- [10.] Fehér, P., Kő, A., Szabó, Z. (2016) Kapacitásmodellezés és az IT-architektúratervezés kihívásainak vizsgálata statisztikai és prediktív analitikai eszközökkel, STATISZTIKAI SZEMLE 94: 11-12 pp. 1149-1164., 16 p.
- [11.] Fernandez, A. (2017) What can PayPal learn from Alipay's business model? <https://www.kapronasia.com/asia-payments-research-category/item/906-what-can-paypal-learn-from-alipay-s-business-model.html>
- [12.] Fred, D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology [J]. MIS Quarterly. 13 (3). PP.319-340.
- [13.] Gil, P. (2018) PayPal for Beginners. <https://www.lifewire.com/paypal-for-beginners-4024875>
- [14.] Griffith, E. (2015) The top technology companies of the Fortune 500. <http://fortune.com/2015/06/13/fortune-500-tech/>
- [15.] Haddad, C., Hornuf, L. (2016) The Emergence of the Global Fintech Market: Economic and Technological Determinants. Working Paper Series No. 6131.
- [16.] Kovács, L. (2015) A pénzügyi kultúra kutatása és aktuális feladataink, GAZDASÁG ÉS PÉNZÜGY 2: 1 pp. 79-88., 10 p.
- [17.] Kovács, L. (2012) Banki különadók az Európai Unióban, PÉNZÜGYI SZEMLE/PUBLIC FINANCE QUARTERLY 57 : 3 pp. 355-367., 13 p.
- [18.] He, X., Rui, J. (2014) The Developmental Path of China's Commercial Banks under the Influence of Internet Finance - A Case Study of the Rise of Yu'e Bao. [D] Ideological Front.
- [19.] Li, N. (2014) China: Financial Services [J]. Economic Perspective. (8). http://pg.jrj.com.cn/acc/Res/CN_RES/INDUS/2014/11/14/6bf5768d-26b4-4ab0-bbaa-d9dc482241d1.pdf
- [20.] Liao, X. (2015) Research on Internet Finance Development and Risk Regulation in China – Case Study of P2P Platform, Yu'e Bao and Third Party Payment [J].Journal of Economics and Management. (2). PP.52-57.
- [21.] Liu, H., Wang, X., Luo, Z., Li, J., Zhang, W. (2014). Research on Internet Financial Products Based on T + O Model - A Case Study of Yu'e Bao [D] - Productivity Studies.
- [22.] Lucas, L. (2017) Chinese money market fund becomes world's most significant. <https://www.ft.com/content/28d4e100-2a6d-11e7-bc4b-5528796fe35c>

- [23.] Ming, C. L. (2009) Factors Influencing the Adoption of Internet Banking: An Integration of TAM and TPB with Perceived Risk and Perceived Benefit [J]. *Electronic Commerce Research and Applications*. 8(3). PP. 130-141.
- [24.] Morabito, V., Sarrocco, F. (2017) Exploring Next Generation Financial Services: The Big Data Revolution. https://www.accenture.com/t20170314T051509_w_/nl-en/_acnmedia/PDF-20/Accenture-Next-Generation-Financial.pdf
- [25.] Puschmann, T. (2017) Business & information systems engineering [J]. *FinTech*. 59(1) PP. 69-76
- [26.] Rob, W. (2014) 25 Huge Trends That Will Make People Billions of Dollars. <http://www.businessinsider.com/billion-dollar-trends-2014-4>
- [27.] Shim, Y, Shin, D H. (2015) Analyzing China's Fintech industry from the perspective of actor network theory (J). *Telecommunications policy*. 40(2-3). PP.168-181.
- [28.] Vatanasombut, B., Igarria, M., Stylianou, A.C., Rodgers, W. (2012) Information Systems Continuance Intention of Web-based Applications Customers: The Case of Online Banking[J]. *Decision Support Systems*. 54(1). PP.122-132.
- [29.] Xie, P., Zou, C. (2012) The Theory of Internet Finance. <http://www.cf40.org.cn/uploads/PDF/2013322.pdf>
- [30.] Zeng, Y., Wang, X. (2015) Research on Related Legal Issues Caused by "Yu'e Bao" [J]. *Journal of Finance and Economics*. (12). PP.73-75. http://en.cnki.com.cn/Journal_en/J-J146-CJYJ-2015-06.htm
- [31.] Zhang, X. (2016) Analysis of the Yu'e Bao and Its impact on the Financial Sector.
- [32.] <http://www.sciedu.ca/journal/index.php/wjss/article/viewFile/4983/2927>