

Turzó Ádám Pál

*elemző*

# Hogyan lehet pénzt termelni a mobilfizetéssel?

---

---

*Üzleti modellek a technológia mögött*

---

---

2014. November 12.

*Budapest*

---

---

## Amiről szó lesz

- Globális mobilfizetési piac mérete
- Magyar fizetési piac mérete/ a mobilfizetési piac potenciális növekedési lehetősége
- Konkrét példák üzleti modellekre (külföldi és magyar)

# Mekkora piacról beszélünk?

## **2015-ben különböző cégek becslése szerint:**

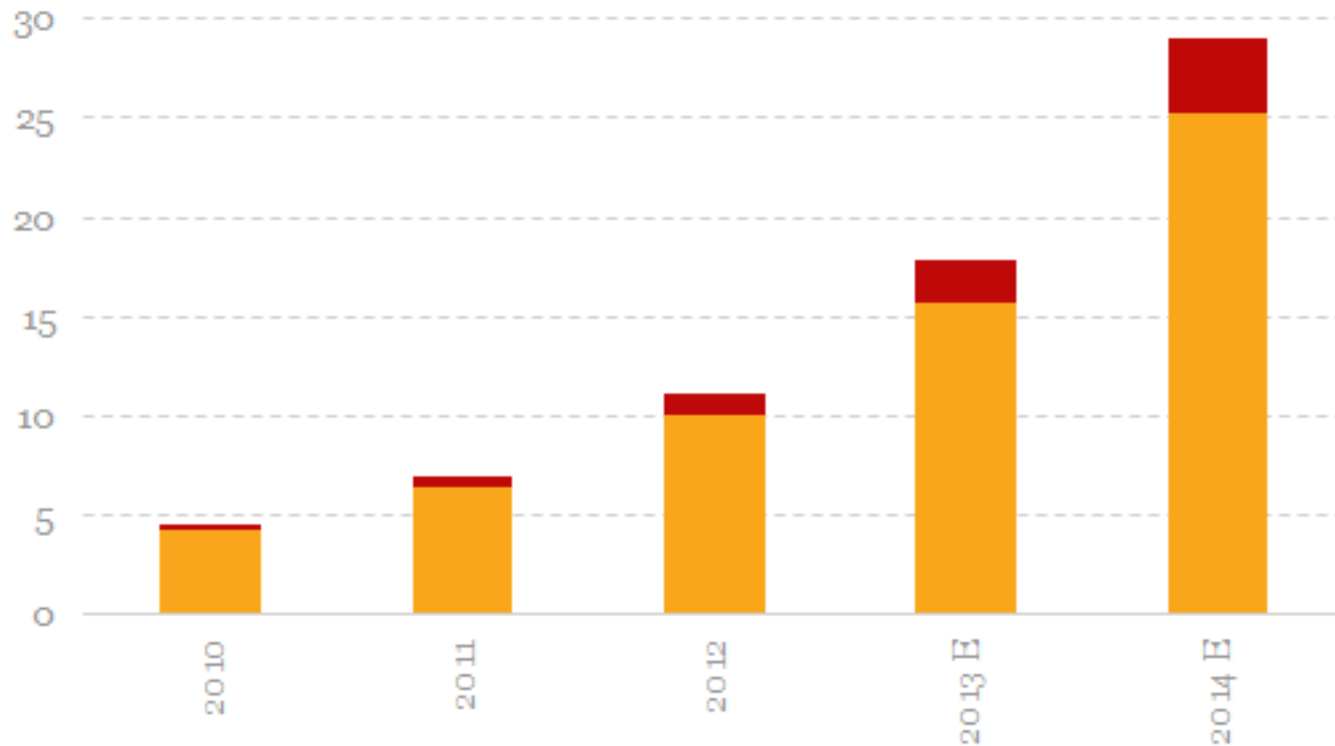
- 591 milliárd dollár (KPMG),
- 670 milliárd dollár (Juniper),
- vagy akár 1000 milliárd (Mobile Financial Services ) dollár körül is alakulhat a piac mérete.

## **Szolgáltatónként arról van adatunk, hogy 2013-ban:**

- az Alibaba 150 milliárd dollár értékű mobilfizetést,
- a Paypal és a Square összesen 50 milliárd dollár értékű mobilfizetést számolt el.

## Mekkora piacról beszélünk?

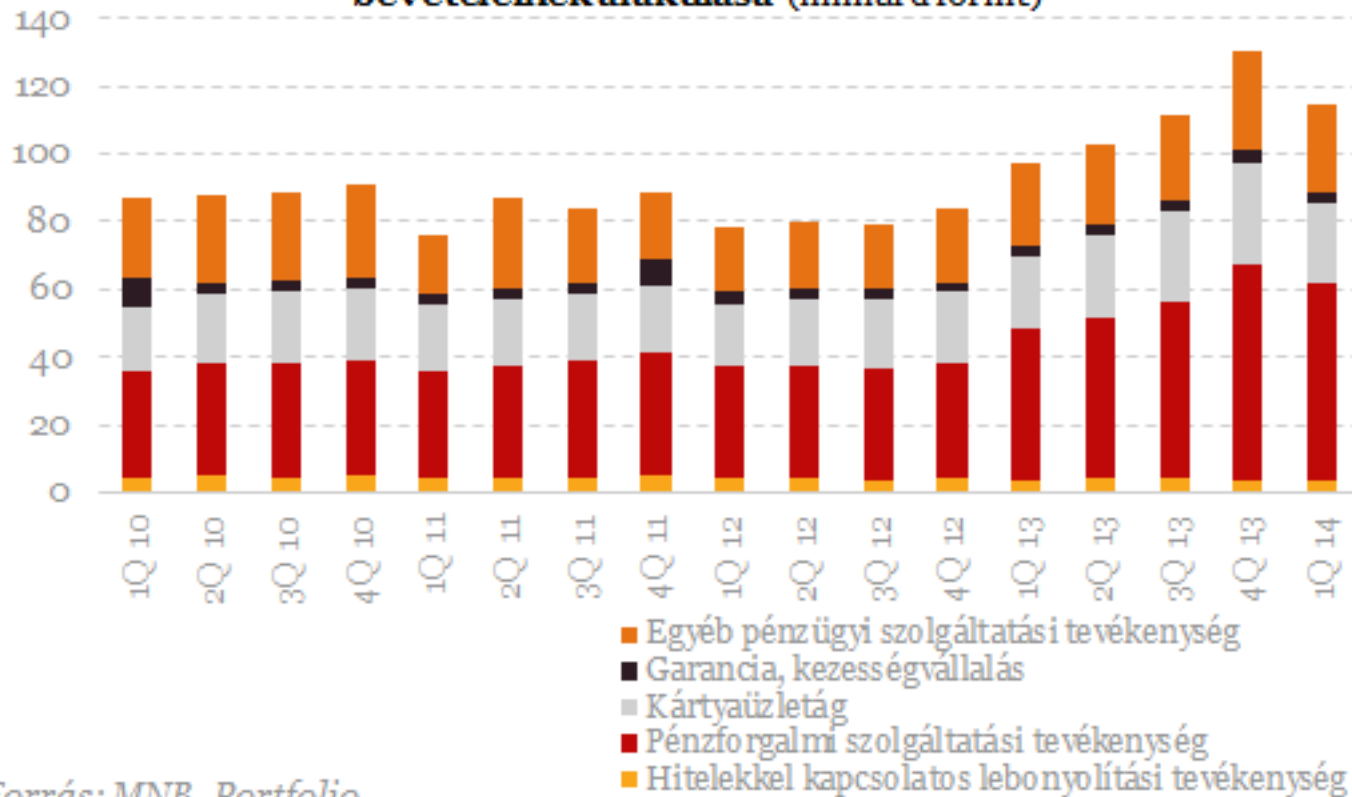
**A banki és nem-banki szolgáltatókon keresztül zajló mobilfizetési tranzakciók száma (milliárd darab)**



*Forrás: Capgemini, Portfolio*

## És Magyarországon mi a helyzet?

### A bankrendszer pénzügyi szolgáltatásokból származó bevételeinek alakulása (milliárd forint)

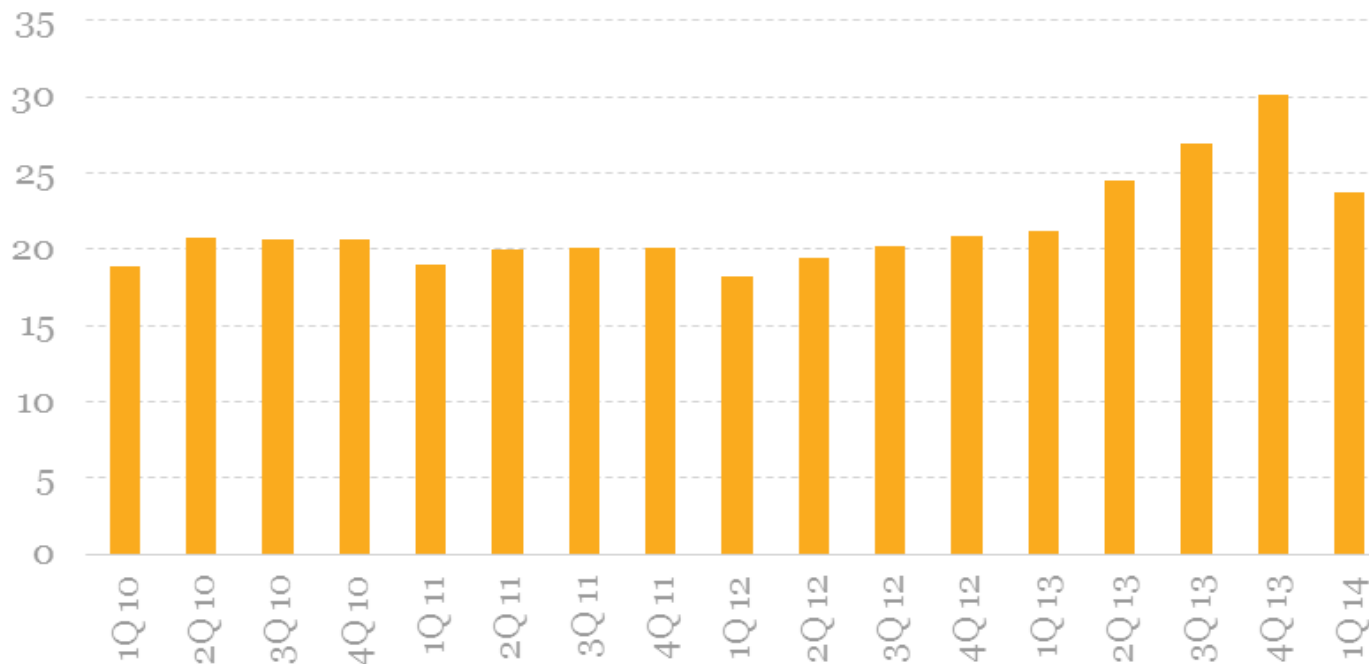


*Forrás: MNB, Portfolio*

2013-ban a bankszektornak **442 milliárdos** bevétele volt pénzügyi szolgáltatásokból, ennek durván kétharmada kapcsolható pénzforgalomhoz. Ez most a „torta”, amit lehet növelni és csipegetni is.

És csak a kártyás fizetésekből mennyi jön be nekik?

**A bankrendszer kártyaüzletágból származó bevételei**  
(milliárd forint)

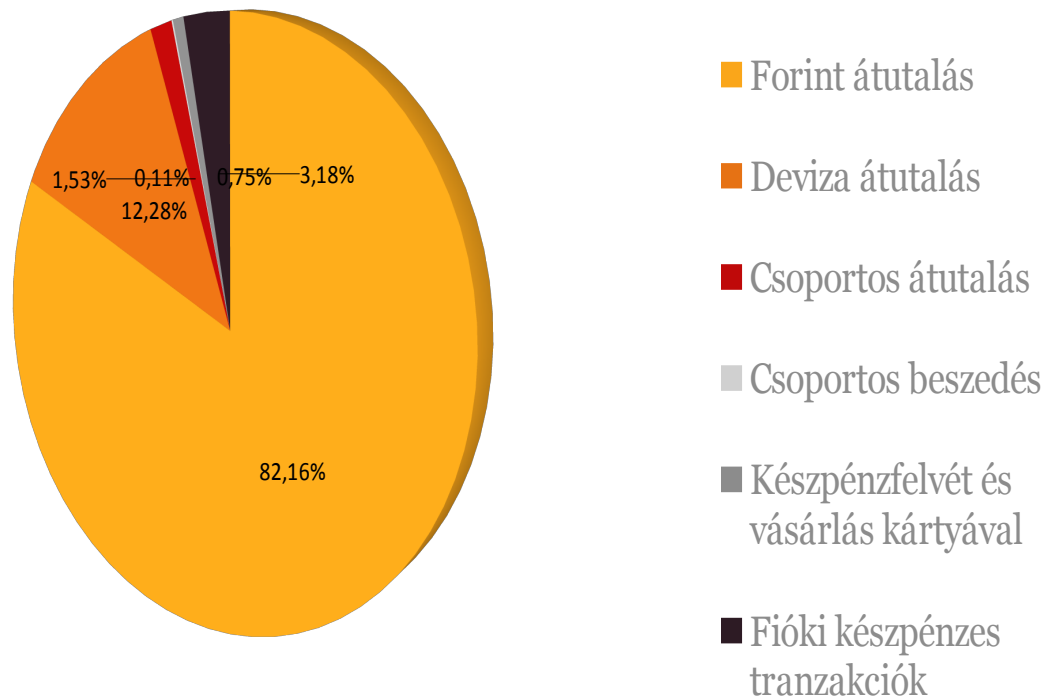


*Forrás: MNB, Portfolio.hu*

A kártyaüzletág durván 100 milliárd forintnyi bevételt hozott 2013-ban.

## Érték szerint

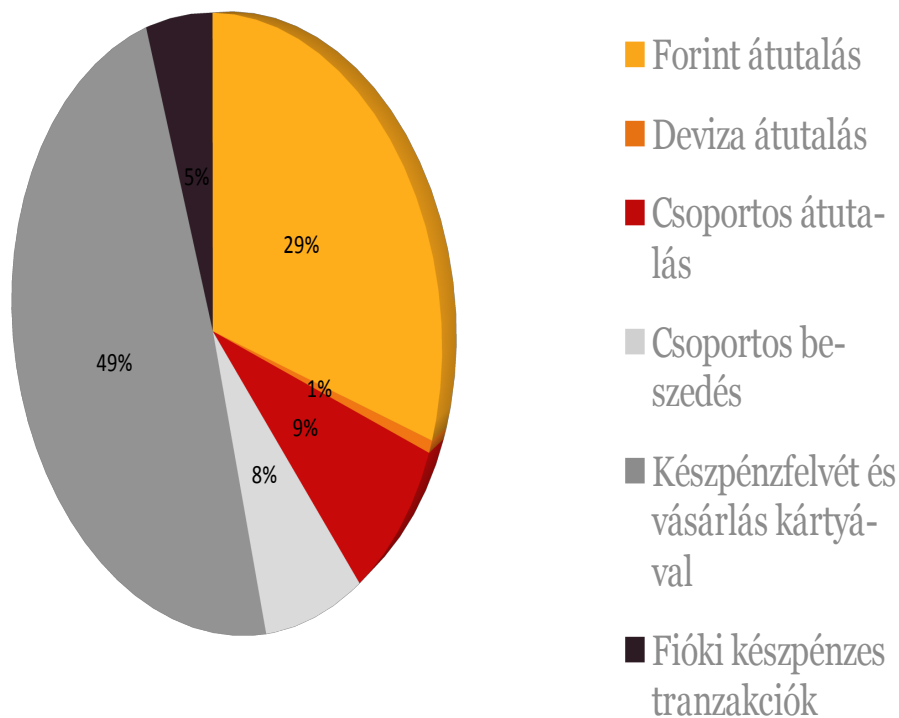
### A hazai pénzforgalmi szolgáltatóknál indított tranzakciók érték szerinti megoszlása (%)



Forrás: MNB, Portfolio

## Tranzakciószám szerint

A hazai pénzforgalmi szolgáltatóknál indított tranzakciók darab szerinti megoszlása (%)

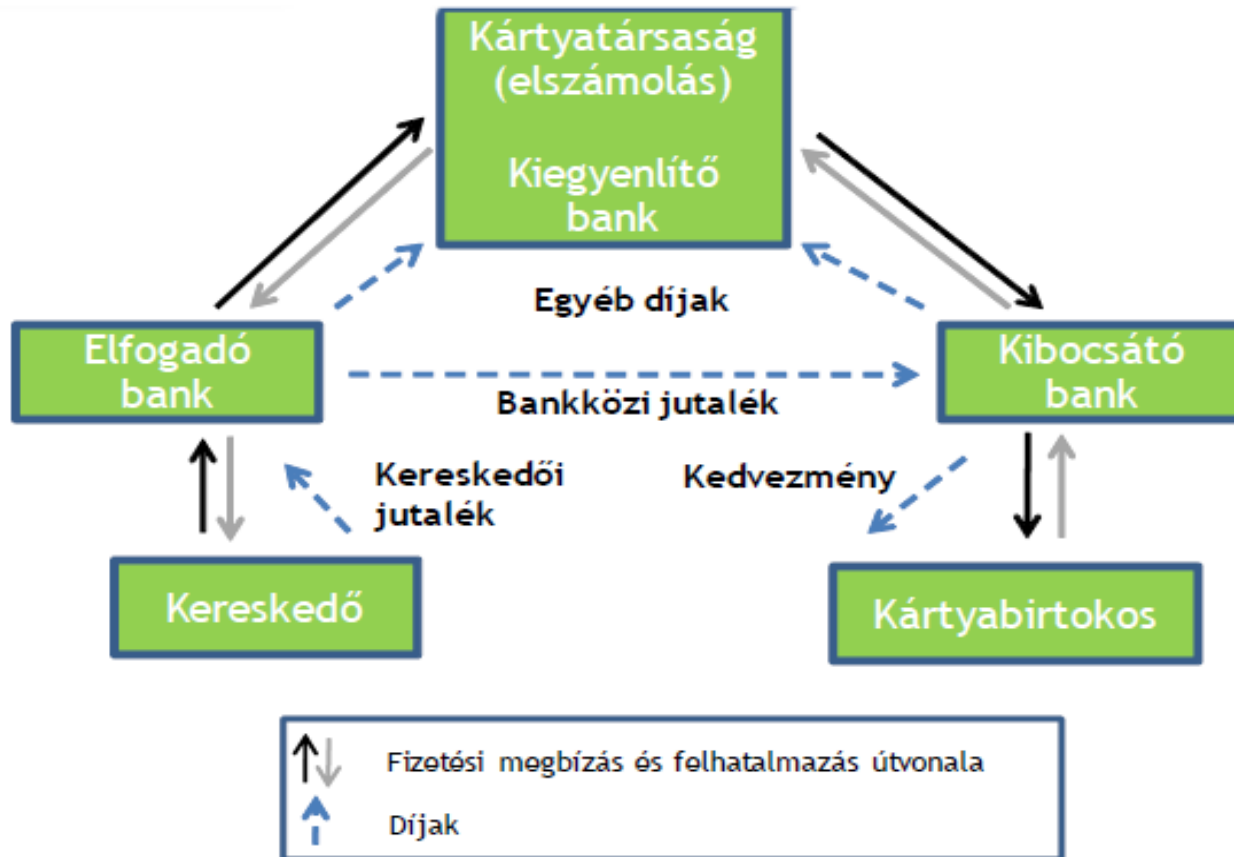


Forrás: MNB, Portfolio



## 4 szereplős bankkártyás modell

A négy szereplős fizetési kártya-rendszer működése



Forrás: MNB, Portfolio.hu

# Apple pay

**Apple Pay (NFC):** 1,5 ezreléket kér minden egyes tranzakcióért -> elvileg a bankokat sápolja -> semmi dolga a kereskedőkkel, adatokkal, hirdetésekkel...

Az Apple a nagy pénzt hozza el: 2012-ben összesen 4,2 ezer milliárd (!) dollár értékű kártyás fizetést számoltak el az Egyesült Államokban. **Brutális érdekérvényesítő erő!**

Minden kártyatársasággal megegyeztek

1 százalékos piaci részesedéssel ez alsó hangon évi 630 millió dollár, ami majdnem nettó nyereség!

Icahn szerint már 2017-ben 2,5 milliárd dollárt kaszálnak vele.

# Google Wallet

## **Nem szed díjakat a fizetésekért**

hirdetésekből, promóciókból, hűségprogramokból és adatokból generálnak bevételt.

Brand

Nem sikeres, nem is elterjedt. Pletykáltak a megszüntetéséről is.

Miért? ->korai piacra lépés, alulfejlett infrastruktúra, nem elég érett piac

MasterCarddal egyeztek meg

# Magyar Mobiltárca

Új ökoszisztéma: **mobiltárca**, bankok, kártyatársaságok, **kupontárca**

A mobiltárca a bankokkal egyedileg kötnek dealt: a SIM-kártyák biztonságos tárhelyét adják bérbe -> 3 app egy brand

Az elfogadónak és a usernek nincs pluszköltsége a kártyás fizetésen túl, a lényeg, hogy NFC-s POS-termináljuk/okostelefonjuk legyen.

# E-pénz kibocsátók

**Előfeltétele: 100 millió forintos nagyságrendű tőke**

**Barion:**

Google-féle üzleti modell e-pénzre,

Az adatokat gyűjtik, ami aztán marketingre, hirdetések targetálására használják,

A sikeres tranzakciókért szednek díjakat (vagyis az elfogadásért, a hirdetésért önmagában nem),

És a userektől is kérnek díjakat azokért a szolgáltatásokért, melyekért egy banknak ők is fizetnek,

Forrásbevonásra készülnek

# Buxa

Nem a magánszemélyektől, hanem az üzleti felhasználóktól akarnak bevételt szerezni,

Nagy partenrcégeket keresnek,

Egyelőre nem kérnek pénzt a csatlakozásért, de későbbre ez opció,

Kapcsolt szolgáltatások (rendszerintegráció) díjai,

A lényeg a minél szélesebb körű elfogadottság, a cégérték növelése

Szintén forrásbevonásra készülnek

# Paypal

Ez gyakorlatilag abban az értelemben mobilfizetés, hogy mobilon keresztül indul el a tranzakció. A PayPal számlákat feltöltik, ezzel lehet tranzaktálni.

A lényeg itt csak annyi, hogy mobillal is használható. (Pay on the go)

A költségeket a felhasználóról az elfogadó e-kereskedőre terhelik, ami tranzakciónként 2,7 százalék,

Az átváltásnak van még költsége.

Az ügyfélnek garanciát nyújtanak.

És (elvileg) jön a PayPal igazi mobilfizetése is!

## **PayPal Beacon:**

Bluetooth-os proximity mobilapp, a meglévő POS-terminálokkal kommunikál. Még csak tesztelik.

## +1: Bitcoin

Eleve digitális pénz, csak virtuálisan lehet kezelni.

Helyi fizetésekre alig használják, de azért sokféle startup van,

Teljesen megkerüli a hagyományos pénzügyi szektort, de egyelőre nem létezik nélküle.

Miért?

**Bitcoint vagy bányászol, vagy elfogadsz, vagy veszel. Ha veszel, ahhoz hagyományos pénz kell, és azt át kell váltani.**

De: aki Bitcoinra fejleszt, az megúsz egy csomó szabályozói hercehurcát, és nem kell e-pénzt kibocsátania sem

**->Kockázatok**

Egyelőre nagyon drága az átváltása, ha ez csökken, és elterjed a Bitcoin, akkor van jövője.



Köszönöm a figyelmet!