

LAKÁSVÁSÁRLÁS KÜLFÖLDÖN

EGY MAGYAR AZ ÓRÁS VILÁG CSÚCSÁN

FINTECH
15

RAKONCZAY UTOLSÓ ÓCEÁNÁTKELÉSE

GAZDA: A NAGY MAGYAR SPÁRGABIZNISZ

2025. ÁPRILIS

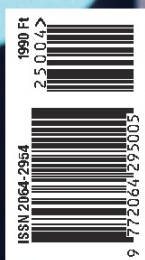
Forbes

MEDDIG
NŐNEK AZ
ÁRAK?

PÓKERPARTI AZ
INGATLANPIACON

BALLA
ÁKOS

„Az eladók sokszor
magukat verik át.”
A nevéből épített hálózatot,
rálát az egész piacra.



A FORRADALOM ELMARADT

Nyolc éve, amikor az első fintech listát készítettük, még magyarázni kellett, mit takar a fogalom. A fintech megoldások ma már annyira az életünk részei – neobankok, számlázási rendszerek, mobilfizetési appok és a hagyományos banki infrastruktúrák szerves elemei révén –, hogy ha nem is nevesítjük, akkor is nap mint nap használjuk őket.

Forradalmi változást előre jelezni kevesen mernek, nagyot lehet percelni, ha nem jön be. Elég, ha csak komótosan indul be a változás, rögtön bukik a forradalmiság. Figyelemre méltó, hogy a pénzügyi szektor küszöbön álló komoly átalakulásával kapcsolatban is mennyire eltérnek az előrejelzések. Nyugat-Európában sokan számítanak radikális átalakulásra, és a bankok is készülnek a nagy változásra, a magyar helyzet ennél fékezettebb habzású.

Hmm. Nyolc év távlatából jogos volt a fenti óvatosság – az előző mondatokat első fintech listánk bevezetőjében írtuk (*Forbes*, 2017/7). Igaz ugyan, hogy ma már nem kell annyit magyarázni, hogy miféle pénzügyi innovációkat értünk fintech alatt (ha más nem, a Revolut mint neobank vagy a magyar Simple mint super-app valószínűleg mindenkinek beugrik), de a forradalomtól elég messze vagyunk.

2017-es húszlemű listánkat most visszanezve bizony sok minden történt, de nem az az első benyomás, hogy mindenki elképesztő sikersztorit írt, és nekiindult világ-hódító útjának. Van, aki eleve nagy volt, és stabil

nagybanki háttérrel tud előrehaladni (Simple, Ebiz), van, aki rögtön a világpiacra indult el, és bejött neki (a Seon és a Brokerchooser például meredeken nő, utóbbiról lásd portrénkat a 82. oldalon). Más eleve több lábon kezdett, és gyúrta össze később egy életképesnek látszó projektté különböző ötleteit (a FintechX – cikk a 86. oldalon). És arra is van példa, hogy valaki csak az utóbbi években fordult rá erre a területre, és tett le ígéretes ötletet a piacra (a Binx vagy a Pastpay ilyen, utóbbiról lásd cikkünket az 80. oldalon).

Jó páran viszont már nincsenek a mezőnyben, profilt váltottak, elhagyták a pénzügyi szektort, vagy végleg lehúzták a rolót. És nem biztos, hogy azért, mert rossz volt az ötletük. A piac, a makrohelyzet és a finanszírozási környezet is nehezedett, a 2010-es évek jellemző végtelen pénz időszakának vége lett. Ez minden iparágban probléma, de különösképp megérzi a startup és a fintech világ, ahol tényleg a nullából kell szárba szökkeneni egy ötletet vagy komplett technológiát. Vagy ahol gyakori, hogy nem is az első ötlet lesz sikeres, hanem a sokadik. Ehhez, bár furán hangzik, olykor szükség van a sikertelen fintechek finanszírozására is.

Az is kiderült, hogy a magyar piac valóban kicsi, az ügyfélszerzés pedig drága. Azok közül hullottak el többen, vagy váltottak profilt, akik eredendően B2C (business to customer) alapon építettek üzleti modellt, vagyis közvetlenül

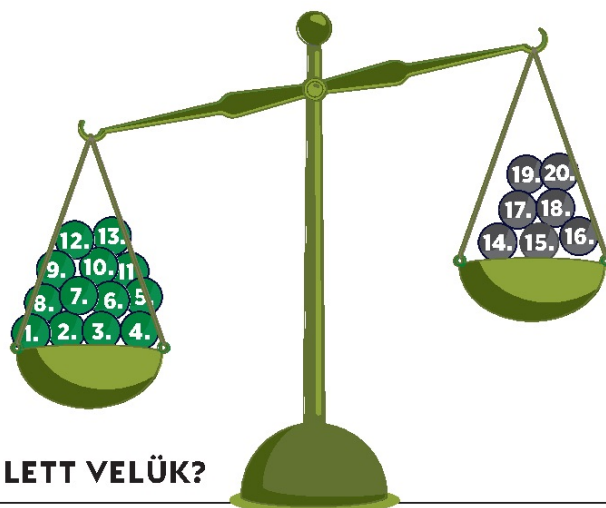
**AZ ITTHONI ÚJÍTÓKNAK
KÜLÖNÖSEN NEHÉZ
A DOLGUK, AMIKOR
A KÉSZPÉNZT ÉPPEN
AZ ALKOTMÁNYBAN
RÖGZÍTJÜK,
A KÜLÜGYMINISZTERÜNK
MEG KÖTEG BANKÓKKAL
BÜSZKÉLKEDIK, AMIKOR
SNEAKERT VÁSÁROL.**

a végfelhasználó magánszemélyeket célozták meg, és mindezt nem a világpiacra tették.

Abban is több volt az illúzió, hogy enyhül a szabályozási környezet, klasszikus bankok és fintech cégek – ha nem is tárt karokkal, de például uniós (PSD2) nyomásra – nyitnak egymás felé. Háttérbeszélgetéseinkben visszatérő elem, hogy ez bizony nem így történt, a bankok, ahol tudták, inkább szabotálni próbálták infrastruktúrájuk és adatállományuk megnyitását a konkurensnek tartott fintechek előtt. És ha a bankszektorban még mindig merevek a falak, akkor a biztosítónál – legalábbis itthon – szinte áttörhetetlenek. Az insurtech ötletek mind elbuktak.

És hát, a pénzügyek világa ragadós biznisz. Rögzült beidegződések vannak, amiket a globális nagy játékosok közül is csak néhányan tudtak felülírni, az itthoni újítókna meg különösen nehéz a dolguk, amikor a készpénzt éppen az alkotmányban rögzítjük, a külügyminiszterünk meg köteg bankokkal büszkélkedik, amikor sneakert vásárol. Vagyis ott is a tradíciót éltetjük az innovációval szemben, ahol nehéz rá racionalitást találni.

Két jó hírünk azért van. Minden nehezítő körülmény ellenére most is vannak szuper ötletek és nemzetközileg is kiugró teljesítmények a piacon, és például a hagyományos bankok digitális szolgáltatásai is javulnak. Talán épp a fintech cégek hatására. 📊



MI LETT VELÜK?

Mérlegen a 2017-es fintech lista 20 tagja: 7 cég feladta vagy abba hagyta, 13-an ma is működnek. Esetenként más néven, más tulajdonban, mással összeolvadva. Olyan is van köztük, aki profilt váltott, ezért már nem tekintjük fintechnek.

AKIKNEK BEJÖTT:

- 1. Aggreg8.io** és **2. Fintechblocks** (ma együtt, FintechX néven)
- 3. B-Payment** (felvásárolta az izlandi Borgun, majd a brit Teya)
- 4. Barion**
- 5. Brokerchooser**
- 6. Ebiz**
- 7. Family Finances** és **8. Peak Financial** (ma együtt a Peak csoportban)
- 9. Kriph.io** (profilt váltott)

10. Seon

11. Shinrai (felvásárolta a CoinCash)

12. Simple

13. Talk-a-bot (profilt váltott)

AKIK MÁR NEM MŰKÖDNEK:

- 14. Blueopes**
- 15. Elevator Finance**
- 16. Funsave**
- 17. Koin**
- 18. Runaddict**
- 19. Taqanu**
- 20. Virpay**

15 FINTECH CÉG, AKIKRE 2025-BEN FIGYELNI KELL

MÉRET, ÜGYFÉLSZÁM VAGY A MEGOLDÁS ÚJSZERŰSÉGE MIATT SZERINTÜNK MOST ŐK A LEGIZGALMASABBAK VAGY MÁR MEGKERÜLHETETLENEN A MAGYARORSZÁGI FINTECH MEZŐNYBEN. A SORREND NEM RANGSOR, A LEGRÉGBBI CÉGEKTŐL HALADUNK A LEGFIATALABBAK FELÉ.

SZÁMLÁZZ.HU

FÓKUSZ: **kkv-üzletág napi pénzügyei**

A webes számlázóprogram 2004-ben indult, a valódi áttörésre majdnem tíz évet kellett várni, de már egészen más ligában játszik, mint a hazai fintech cégek többsége. Mára a cél egy komplett ökoszisztéma kialakítása lett, a számlázás mellett a faktoringra és az ügyvitel megkönnyítésére is kínál online megoldásokat. Az alapítók egy kétlépcsős exitben (2018-ban és 2021-ben) eladták a céget a norvég Visma International Holdingnak.

CÉLPIAC: **vállalkozások**

ALAPÍTÓK: **Stygar László, Stygar-Joó János és Regász Imre**

INDULÁS: **2004**

FINANSZÍROZÁS: **Eltartja magát, a 2023-as évet négy milliárd forintos árbevétellel és 2,5 milliárdos adózott eredménnyel zárta.**

FELHASZNÁLÓK SZÁMA: **több mint 800 ezer vállalkozás**

BANKMONITOR

FÓKUSZ: **személyes pénzügyek**

A banki összehasonlító oldalak között a legrégebbi, a legstabilabb és a legnagyobb szereplő, még akkor indult, amikor nem használtuk a fintech szót. Mindenfélle személyes pénzügyekben pásztázzák a piacot, hasonlítják össze az aktuális banki, biztosítói, megtakarítási ajánlatokat, illetve viszik végig a folyamatot a kalkulációtól a szerződéskötésig. Ezt komoly technológiai megoldásokkal, saját fejlesztésű, zárt rendszerben teszik.

CÉLPIAC: magánszemélyek, vállalkozások, bankok és más pénzügyesek
ALAPÍTÓ: Sándorfi Balázs
INDULÁS: 2011
FINANSZÍROZÁS: Nagyon régóta eltartja magát, 2023-at 3,3 milliárdos árbevétellel és 700 millió forintos nyereséggel zárták.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: Havonta 500 ezer látogató az oldalon, eddig több mint egymillió realizált érdeklődés, több mint 150 ezer ügyfél.

SIMPLE B2B B2C

FÓKUSZ: szuperapp
Alkalmazásuk minden harmadik magyar telefonján ott van, az OTP szuperappjában – QR-vásárlástól taxi- és ételrendelésen át mobiljegyekig, online parkolásig és biztosításkötésig – szinte minden létező fintech szolgáltatást el lehet érni. A legnagyobb magyar bank már a fintech boom elején reagált az újító megoldásokra, és házon belül kezdték el fejleszteni a saját versenyzőiket.
CÉLPIAC: magánszemélyek, vállalkozások, e-kereskedők

ALAPÍTÓ: OTP Bank
INDULÁS: 2013

FINANSZÍROZÁS: A bank finanszírozza, de valószínűleg önmagában is nyereséges lenne.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: több mint 3 millió ügyfél

PEAK CSOPORT B2B

FÓKUSZ: bankkártyaüzletág, banki megoldások
A csoport zászlóshajója a Peak Financial azonnali pénzküldést biztosító rendszerrel támogatott prepaid bankkártyakibocsátásból indult, ehhez rakosgatták hozzá az évek alatt a fejlesztéseket, hogy mára – száz emberrel – teljes banki platformot kínálhassanak. Nem kizárólag a pénzügyi szektorból jönnek az ügyfelek, de elsősorban rájuk céloznak. Azt mondják magukról, hogy egy bank teljes IT-rendszerét rá lehet építeni a platformjukra, és személyre is szabják, továbbfejlesztik azt. A portfólióban van kevésbé fintech irányú is, a Comet digitális ügynökség, és tavaly vásárolták meg az elsősorban digitális banki felülete-

ket és termékeket fejlesztő Ff.next többségi tulajdonát. (Utóbbi cég 2017-es fintech listánkon még Family Finances néven futott.) A mesterségesintelligencia-lázba is beszálltak, a PeakX üzletágukkal.
CÉLPIAC: vállalati ügyfelek, bankok

ALAPÍTÓ: Suppan Márton
INDULÁS: 2013

FINANSZÍROZÁS: Eltartja magát, a csoport bevétele 2024-ben elérte a 7,5 millió eurót (nagyjából 3 milliárd forintot).
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: több mint húsz céges ügyfél

BILLINGO B2B

FÓKUSZ: kkv-üzletág napi pénzügyei
Az online számlázó platform alapja az egyszerűség, és mára, ahogy a legtöbb versenytársuk is, komplex, minden területet lefedő digitális rendszert fejlesztenek. Céljuk, hogy a vállalkozások náluk tudják intézni az alapvető bankolási ügyeiket, illetve kiegészítsék azt a Billingo Marketplace-en elérhető saját fejlesztésű termékeikkel is – pályázat- és partnerfigyeléstől adóasszisztensen át a készletkezelésig.

CÉLPIAC: vállalkozások
ALAPÍTÓK: Sárospataki Albert, Fekete Dániel
INDULÁS: 2014

FINANSZÍROZÁS: Eltartja magát, 2023-ban az árbevétele már egymilliárd forint volt 209,5 millió forintos adózott eredmény mellett.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: több mint 200 ezer vállalkozás

BARION B2B B2C

FÓKUSZ: személyes pénzügyek, mobilfizetés, kereskedelem
Az egyik legismertebb magyar fintech. Online fizetési rendszerüket e-kereskedők ezrei használják, Magyarország mellett jelen vannak többek között Ausztriában, Csehországban, Németországban és Szlovákiában is. Digitális fizetési megoldásokat fejlesztenek, van bankkártya-elfogadó platformjuk, a Barion Wallet pedig a magánszemélyek előtt nyitja meg a készpénzmentes világot.

CÉLPIAC: e-kereskedők, magánszemélyek

ALAPÍTÓK: Bíró Tamás, Kis Sándor
INDULÁS: 2015

FINANSZÍROZÁS: 2021 óta nyereséges (2023-as árbevétel: 1,7 milliárd forint, adózott profit: 503 millió), előtte kockázati tőke-befektetésekből működtek.
FELHASZNÁLÓK: több mint 17 ezer e-kereskedő és 500 ezer felhasználó

SEON B2B

FÓKUSZ: kártyacsalsók megelőzése
Az online-csalás-megelőző fintechnek Londonban, Austinban, Jakartában és Budapesten van irodája, és olyan cégeket szolgál ki, mint a Revolut, a Patreon, a Nu-Bank, az AirFrance-KLM vagy a Sam Altman-féle WorldCoin. 2024-ben bevételeik nagyjából fele jött már csak Európából, a negyede pedig Amerikából. Ügyfeleik több mint 200 milliárd dollárnyi vagyont védtek meg eddig a bankkártyás csalóktól. Kádár Tamás társalapító a 2024-es selfmade listánkra is felkerült, de szerepelt már az 50 leggazdagabb magyar között is.

CÉLPIAC: bankkártyaelfogadást kínáló cégek az egész világon
ALAPÍTÓK: Jendruszák Bence, Kádár Tamás, Kiss Miklós
INDULÁS: 2015

FINANSZÍROZÁS: Kockázati tőkéből. 2022-ben a magyar startupvilágban rekord 94 millió dollárt kaptak az amerikai Institutional Venture Partnerstől, a svéd Creandumtól és a magyar Portfoliontól.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: globálisan több mint 5000 vállalkozás

COINCASH B2C

FÓKUSZ: kriptopiac
2021-ben egyesült a két legnagyobb hazai bitcoinváltó: a CoinCash megvásárolta a MrCoin. Utóbbi a Shinrai fő terméke, Magyarország első bitconváltója és ATM-üzemeltetője volt. Ezzel a CoinCash a magyarországi kriptopiac megkerülhetetlen szereplője lett, ők üzemeltetik a legnagyobb itthoni kriptováltót és a második legnagyobb bitcoin-ATM-hálózatot is. Egyfajta kripto-onboarding platform, ahol a befektetők magyar nyelvű

felülettel, és ami még fontosabb, magyar nyelvű ügyfélszolgálatlal férnek hozzá egy globális piachoz.
CÉLPIAC: magánszemélyek
ALAPÍTÓK: Mogyorósi Csaba, Galántai Gábor Dávid
INDULÁS: 2017
FINANSZÍROZÁS: Az első éveitől eltartja magát.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: 70 ezer regisztrált felhasználó

DINAMÓ PRICING
FÓKUSZ: kereskedés
Dinamikus jegyárazással foglalkoznak, algoritmusokkal hangolják össze a keresletet és a kínálatot a jegyértékesítésben. Ügyfeleik elsősorban eseményszervezők, színházak, fesztiválok vagy sportklubok, például a Dumaszínház vagy a Művészetek Palotája. Az üzleti modell egyszerű: jutalékot kérnek a dinamikusan árazott és eladott jegyek után.
CÉLPIAC: jegyértékesítő felületek
ALAPÍTÓ: Marosi Bence, Molnár Péter, Danyi Pál
INDULÁS: 2017
FINANSZÍROZÁS: Angyaltőke, legutóbb 350 ezer dollárt kaptak. Befektetők többek között Györkö Zoltán, a Balabit korábbi vezetője és Bodrogi László, a Neuron Software alapító-tulajdonosa is.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: 50 jegyértékesítő felület

EBIZ
FÓKUSZ: vállalati pénzügyek
Az OTP online számlázója, kimutatásokat végez, költségzámolókat rendszerez, és nyomon követi a számlák fizetettségi státuszát. Dizájnban és technológiában is jelentős megújuláson megy át, új funkciókkal bővül.
CÉLPIAC: mikro- és kisvállalkozások
ALAPÍTÓ: OTP
INDULÁS: 2017
FINANSZÍROZÁS: A bank saját forrásból finanszírozza.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: 35 ezer

BROKERCHOOSE
FÓKUSZ: online értékpapír-kereskedés
A globális összehasonlító és közvetítő oldal abban segíti a befektetőket és kereskedőket, hogy megtalálják maguknak a legolcsóbb, legmegbízhatóbb, legjobban passzoló brókerceget bárhol a világon.
= Cikk a 82. oldalon.
CÉLPIAC: online kereskedő befektetők szerte a világon és brókercégek
ALAPÍTÓ: Bedő Tibor, Korpos Gergely
INDULÁS: 2017
FINANSZÍROZÁS: saját forrásból
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: havi 900 ezer látogató

PASTPAY
FÓKUSZ: BNPL
Az eredetileg kis- és közepes vállalkozásoknak faktoringot nyújtó Péntech Solutions pár évvel ezelőtt fordult rá a buy now, pay later (BNPL) szolgáltatásra. Pastpay nevű alkalmazásuk vállalkozások között teszi lehetővé a halasztott fizetést.
= Cikk az 80. oldalon.
CÉLPIAC: kis- és közepes vállalkozások
ALAPÍTÓ: Berényi Benjamin, Réti Bálint
INDULÁS: 2019
FINANSZÍROZÁS: Kockázati tőkéből, a legutóbbi befektetési körben (2024. ősz) 12 millió eurót (5 milliárd forint) kaptak. Befektetők: Platinum Capital, STRT Holding, BNL Start Partners, továbbá Mark Ransford és Jared Schrieber.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: több mint 1500 vállalkozás

FINTECHX
FÓKUSZ: bankiadat-aggregátor
Az egykori Wyze.me, az Aggreg8.io és a Fintechblocks egybegyűrt, továbbfejlesztett változata.
= Cikk az 86. oldalon.
CÉLPIAC: bankok és fintech cégek
ALAPÍTÓK: Gémes Tamás, Mudri György
INDULÁS: 2019
FINANSZÍROZÁS: Saját forrásból és kockázati tőkéből (BNL Partners, Hiventures, MBH Inkubátor).

DIVERZUM
FÓKUSZ: személyes pénzügyek
Diákoknak ad kedvezményeket az alkalmazásán keresztül, a több mint hatvan partnerük között ott van a SPAR és a Nike is. Azt mondják magukról, felhasználóik az indulásuk óta már több mint egymilliárd forintot spóroltak. Ahhoz, hogy a kedvezményekhez hozzáférjenek, a diákoknak mindössze annyi a dolguk, hogy a regisztrációnál megadják a diákigazolvány-számukat. A Cápák között műsorát is megjárták.
CÉLPIAC: diákok
ALAPÍTÓK: Gyarmati Fanni, László Miklós
INDULÁS: 2022
FINANSZÍROZÁS: angyaltőke (a befektetők között Balogh Péter)
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: több mint 280 ezer

BINX
FÓKUSZ: e-money szolgáltató
A neobank tavaly startolt el (sztorijuk részletesen itt: Forbes, 2024/6), de az előkészületei – titokban – négy-öt éve zajlottak. A Számlázz.hu alapítóinak (azóta kiszálltak a számlázóprogramból – lásd a Számlázz.hu szócikkét) még az előző cégében merült fel, mekkora előny lenne, ha a vállalkozások a beérkező számlákat egy gombnyomással ki tudnák egyenlíteni. Az ötlet a hagyományos pénzintézetekkel nem tudott megvalósulni, így született meg a BinX mint neobank. Szolgáltatásai között van a digitális számlanyitás és -vezetés, és tavaly októbertől már bankkártyát is tudnak adni a vállalkozóknak. Utóbbin praktikus szerepel a cég adószáma is.
CÉLPIAC: kkv-üzletág, vállalkozások
ALAPÍTÓK: Stygár László, Stygár-Joó János és Regász Imre
INDULÁS: 2024
FINANSZÍROZÁS: Az alapítók a számlázz.hu exitjéből finanszírozzák.
FELHASZNÁLÓK SZÁMA: 5 ezer

Berényi Benjamin
és Réti Bálint

Írta: Kacs Kovics Nándor János

Fotó: Ránki Dániel

MI NEM HIBÁZHATUNK

Rohamtempóban növekednek, megverik a nyugati versenytársakat, és idén bevételük megduplázását tervezik. A Péntech csapata túl van egy nagy tőkebevonáson, most stabil alapokon építik cégekre szabott halasztott fizetési megoldásukat. A régióban egyedül.

A Amikor 2021-ben először írtunk a Péntechről (a cikk a Forbes.hu-n jelent meg), éppen új irodájukba, egy budai villába költöztek be. Négy évvel később egy másik, frissen felújított irodában fogadnak, még érezni a festék szagát, a falon lógó képkeretek üresek. Most költöztek, kinőtték az előző helyüket.

Ha a számokat nézzük, ez nem meglepő. Négy éve 4,5 millió forintos árbevételért érték el, a 2024-es eredmény, bár a hivatalos beszámoló még nem érhető el, a két alapító, Réti Bálint és Berényi Benjamin szerint 278 millió forint

(700 ezer euró) volt. Ennek nagyjából fele jött külföldről. A Pastpay nevű megoldásukkal a magyar mellett **nyolc országban** vannak jelen, olyan kereskedőknél fizethetünk vele többek között, mint a MediaMarkt, a Cerbona vagy a Diego.

Nem azért nőttek ekkorát az utóbbi években, mert valami hatalmas technológiai újítást hoztak, hanem mert jókor látták meg a lehetőséget, és jól építették fel a céget. A Péntech sztorija digitális faktoringgal indult kis- és középvállalatoknak, a stratégiájuk arra épült, hogy beágyazódnak különböző, elsősorban könyvelőplatformokba, mint például a Billingó-

ba vagy a számlázz.hu-ba. Ezeken az oldalakon, illetve a Péntech felületén továbbra is elérhető a digitális faktoring.

Csak hogy nem működött úgy, ahogy várták, nem látták benne azt a hozzáadott értéket és skálázhatóságot, amit látni szerettek volna. Így alakult meg a Pastpay, amivel vállalkozásoknak nyújtanak halasztott fizetést, úgynevezett BNPL (buy now, pay later) fizetési megoldást. Nemcsak online, hanem offline is a velük szerződött kereskedőknek.

A BNPL (azaz „vásárolj most, fizess később”) tranzakcióban három szereplő van: a kereskedő, a vevő és a szolgáltató. Az a lényege, hogy a vevőnek nem kell a vásárláskor egyből fizetnie, megteszi helyette a szolgáltató, ő pedig később, például kilencven nap múlva egyenlíti ki a számláját. A kereskedő szerződik a Péntechhel, és fizeti a tranzakció díját is. Ez általában alacsonyabb, mint a bankkártyás fizetésnél lenne, és azért is jobb, mert ilyenkor a kosárérték kimutathatóan magasabb, a vevő többet vásárol. Miután regisztrált (ami egy ÁSZF elfogadásából és pár adat feltöltéséből áll), likviditási problémáit tudja így megoldani, többet rendelhet egyszerre, és növelheti a biznisze teljesítményét. A szolgáltató pedig megkapja a kereskedőtől a tranzakciós díjat, de a kockázatot is ő futja, ha esetleg a vevő nem tud fizetni.

Továbbra is digitális faktoringról van tehát szó, csak egy kifinomultabb, win-win-win fajtájáról, technológiai újdonság itt nincs. Technológiai fejlettség annál inkább, a Péntech rendszere kockázatbírálásban nemzetközi szinten is nagyon erős. Algoritmusuk begyűjti az összes fontos információt a vevő pénzügyi helyzetéről, tulajdonosi struktúrájáról, mindezt úgy, hogy annak csak pár percet vesz igénybe a regisztráció.

Benjamin és Bálint szerint növekedési lehetőség bőven van a piacon, az üzlet ragadós, ha valaki egyszer Pastpay-jel fizet, a jövőben is azzal fog. Ráadásul, ha egy cég vevőként elkezd használni, nagy rá az esély, hogy egy idő után kereskedőként is fogja, és fordítva. A startupok tipikus növekedési spiráljába ugyanakkor nem szeretnének bekerülni, amikor az alapítók a gyors és biztos növekedés illúziójával túlpörgetik a céget, majd a végén általában ugyanolyan gyorsan bezuhannak.

A 2010-es évek végtelenpénz-időszakának vége, most az óvatos építkezésen és a stabil fundamentumokon van a hangsúly. Ehhez tavaly ősszel tizenkétfélmillió eurót kaptak, de újabb tőkét is csak akkor terveznek bevonni, ha az a további terjeszkedéshez kell. Idei céljuk, hogy a bevételeik fedezzék a működéshez szükséges kiadásait.

Az utóbbi időszakban ráadásul megnőtt a fizetéseképtelen vevők száma. Tavaly ősszel újra is kellett írniuk az egész kockázatkezelési algoritmust, bár azt mondják, a bedőlések aránya még így is bőven a nyugati versenytársaké alatt volt. Az, hogy magyar cégről van szó, szintén óvatosságot kiált. „A nyugat-európai versenytársaknak sokkal nagyobb lehetőségük van hibázni és kísérletezni a nagyobb tőkebevonások miatt. Mi nem hibázhatunk” – mondják.

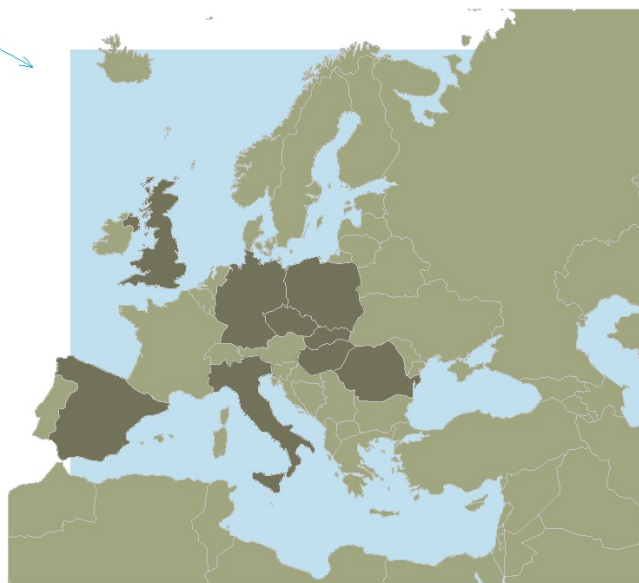
Az óvatosság ellenben korántsem jelenti azt, hogy ne akarnának bővíteni, ne lennének további ötleteik. Idénre a bevételek megduplázását tervezik, a következő negyedévben behozzák a részletfizetés

lehetőségét is, ugyanis a vevők most csak egy összegben tudnak fizetni. Hosszú távon egy komplett fizetési platform a terv, ahol a vállalkozók egy helyen megtalálják a legjobb árakat és a legjobb fizetési feltételeket. 9



Azt mondták (nem ők először), hogy a junior pozíciókat elég jól ki tudják váltani az IT megoldásokkal. Még jó, hogy van, amit nem lehet automatizálni: a felelős újságírást.

**TECHNOLÓGIAI ÚJDONSÁG
ITT NINCS. TECHNOLÓGIAI
FEJLETTSÉG ANNÁL INKÁBB,
A PÉNTech RENDSZERE
KOCKÁZATBÍRÁLÁSBAN
NEMZETKÖZI SZINTEN IS
NAGYON ERŐS.**



AZ A CÉL, HOGY NAGY LEGYEN

Már az is meglehetősen volt, hogy néhány éve Magyarországról kezdték el megcsinálni a tőzsdevilág egyik legátfogóbb brókerösszehasonlító portálját, de ahol most tart a Brokerchooser, az még extrább.

Ez a sztori olyan, mintha nem Magyarországon íródna. Mondjuk, nem is itt van: amit csinálnak, az tényleg az egész világot lefedi. Száznál több brókerceget elemeztek ki, felhasználóik harmada Észak-Amerikából jön, másik harmada Európából (magyarok is persze, az ország világgazdasági súlyának megfelelő, elenyésző arányban), a maradék Chilétől a Fülöp-szigetekig bárholonnan. Maga a cég Máltán van bejegyezve. Bedő Tibor és Korpos Gergely alapítókkal és kezdettől egyedüli tulajdonosokkal viszont a CEU egykori épületében beszélgetünk – itt bérelnék irodát a stáb budapesti tagjainak, és innen építik azt, amit 2016-ban megálmodtak, és rá egy évre beröffenetek. Lazák, őszinték, és szelíden vázolnak kifejezetten agresszív terveket.

Ha a sarokpontokat nézzük, így néz ki eddigi exponenciális útjuk: négy évvel az indulás után, 2020 őszén (akkor beszélgettünk velük utoljára: *Forbes*, 2020/10) ötven fizetős partnere és havi 400 ezer látogatója volt már a Brokerchoosernek, ma hetven-nyolcvan fizetős partnerük és havi 900 ezer júzerük van. Szép növekedés, holott pont a bázisul választott covidév durván jól sikerült, a járvány bezártságában hirtelen sokkal többen tévedtek az oldalra, így 2020 végére az árbevételük is 1,4 millió euróra triplázódott. Amikor aztán újra kinyílt a fizikai világ, egy-két év stagnálás jött, majd tavaly megint nagy felívelés következett.

„Megatrend – mondja Tibor –, hogy az emberek maguk szeretnék a befektetéseikkel

foglalkozni, nem pénzügyi tanácsadón keresztül. Az utóbbi évek bikapiacán a kockázatéhségük is nőtt, helyesen vagy helytelenül úgy gondolják, hogy értenek is hozzá, és egyre inkább belevesznek nagyobb tőkeáttétellel menő termékekbe.”

Egy másik megatrend viszont épp az ellenkezőt mutatja, a magasabb kamatok mellett mind többen néznek a készpénzre is úgy, mint befektetési eszközre, parkoltatására pedig a brókercegeknek is megvan az ajánlatuk. Akárhogy is, idén januárban a Brokerchooser által vizsgált brókerek kereskedési volumene visszatért a covid hozta csúcsra, bevételüket pedig az utóbbi egy évben is megduplázták. Könnyen megjegyezhető – kerekített – számokkal zárták tehát 2024-et: tízmillió látogató, ötmillió bevétel, egymillió profit. Európában, persze.

A KOVÁSZ

Közben jó pár belső átalakításon is túl vannak. Azt mondják, sokkal hatékonyabban működnek azóta, hogy a korábbi funkcionális felállást összekavarták (cross-funkciók mentén szervezték át), vagyis nem homogén csapatokban dolgoznak, hanem fejlesztők, dizájnerek, adatelemzők, írók és mások együtt. A fiúk egyik kedvenc szavával élve ez nem triviális egy területileg szanaszét szóródott 54 fős gárdánál, ahol a teljes csapat csak negyedévente látja egymást. De ahogy Tibor mondja: „Ez a kovász.”

Az is sokat számított, hogy ma jobban kihasználják, megtartják a meglévő ügyfélbázisukat, és javították az ügynevezett konverziót. Magyarul azt akarták elérni, hogy aki felkeresi az oldalukat, az tényleg lépjen, náluk válassza ki a neki megfelelő brókert, és rajtuk keresztül nyisson számlát (ennek a hatékonyságát megháromszorozták az



Abban is mások, hogy megjelenés előtt vissza se kéri a cikket. Profin nyilatkoznak, és bíznak az újságíróban. Nem triviális.

**LAZÁK, ŐSZINTÉK, ÉS
SZELÍDEN VÁZOLNAK
KIFEJEZETTEN AGRESSZÍV
TERVEKET.**



Az a cél, hogy nagy legyen Folyt.

elmúlt években). A harmadik fázisban aztán még több és még jobb SEO-val (online keresőoptimalizálással) tovább turbózták a látogatószámot, és most tartanak a negyedik ütemnél, amikor mindenféle mesterséges intelligenciás (MI) projekttel hajtják meg a növekedést.

Például lefordították a Brokerchoosert a maga sokmillió tartalmával több mint hatvan nyelvre („nem olyan triviális, mint hinnéd”). Emellett MI-vel húzzák be a még nem lefedett brókercégek adatait a netről, és akarják feltolni a mostani száz elemzett céget kétezerre (ez az All Broker nevű projektjük). És végül felokosítják a ChatGPT-t, hozzáillesztik a tudástárukhoz, hogyha bármi kérdése merül fel a felhasználóknak, arra a Brokerchooser oldalán kapják meg – egy sima keresésnél pontosabban és biztosabban – az MI-alapú asszisztentstől a választ. „Ne menj ki innen, mert itt kapsz gyorsabb és pontosabb választ annál, mintha kimennél a ChatGPT-re” – magyarázza Gergő, mi az ajánlatuk.

Egy másik ügyük – és ez már inkább misszió és csak áttételesen, távlatosan üzlet – a csalások megelőzése. Ami az online banki világban elharapózott, az a befektetéseknél ugyanúgy megvan, sőt Tibor szerint a globális scam piac már nagyobb, mint a drogkereskedelem. Évekkel ezelőtt elkezdtek adatbázisba gyűjteni a „tudott csalókat”, azokat a kókler brókereket, akikről valamely ország szabályozó hatósága kimondta, hogy csaló. Ma mindegyikükről külön cikk van az oldalukon (negyvenezer ilyen tartalom), eddig négymillióan olvasták.

De igazán nem is ezek a számok a legdurvábbak, hanem hogy a világ két-háromezer valódi brókercége mellett harminc-negyvenezer csaló működik. „Kábé egy a tízhez az arány – mondja Gergő. – Ha téged kívülről keres meg valaki direktben, az nagy valószínűséggel csaló lesz.”

Az ellenük való védekezés, az okosító, leleplező tartalmak náluk inkább side projekt és pro bono munka, amivel persze ők maguk is kivívják a netes támadásokat és a rosszfiúk szisztematikus áskálódását, de csinálják, mert szomorú sztorikat látnak arról, ki mindenki – indiai értelmiségi nő, holland orvos – veszti el akár minden megtakarítását.

Az egyik legaljasabb módszer az úgynevezett dating scameké, amikor közösségi médiából induló barátkozásnak álcázva, bizalmat építve zsebelik ki az áldozatot, extra verzióban kétszer

is egymás után. Másodszorra úgy, hogy majd segítenek visszaszerezni az ellopott pénzt, szegény ember ennek díjára még kölcsön is kér, majd azzal is meglépnek.

AZ ÉTVÁGY

Ezért is akarják tényleg az egész megbízható brókervilágot feltérképezni, addig nem állnak meg, amíg nincs ott mind a durván kétezer bróker – végigelemezve, validálva – az oldalukon. „A piac ott van – mondják –, teljesen egyértelműen ott van, negyven- vagy ötvenszeresére lehet még növelni a Brokerchoosert, tényleg elég nagy még az étvágyunk arra, hogy nőjünk.” Ehhez Tibor sokat agyal a skálázáson, Gergő meg például azon kísérletezik, hogyan lehet több szálon és aktívabban magukhoz kötni a jüzereiket. A brókerválasztás és számlanyitás ugyanis nem elég gyakori aktus, de ha vannak plusz

szolgáltatások – egy watchlist, azaz a befektető kedvenc eszközeinek figyelőlistája, vagy egy jóképű áttekintő oldal ki-kí teljes portfóliójáról és több értékpapírszámlájáról –, akkor mélyülni tud a kapcsolódás.

Megötvenszereződni akkor is sok idő, ha minden évben dupláznak, de az idei tervük pont ilyen agresszív. Év végére megcélozták a tízmillió eurós árbevételt, és az A tervük szerint a százfős létszámot is, jóllehet nem arról híresek, hogy bárkit felvennének, aki bekopog az ajtón. Négy hr-essel a fedélzeten rendkívül szelektívek, száz jelentkezőből egyet vesznek fel, nagyon gyakran köszönnek el emberektől, és van olyan pozíciójuk, amit már nyolc hónapja nem sikerült betölteniük. Röviden: nem a fejedelmek kedvencei.

Mint ahogy az időről időre felbukkanó potenciális befektetőkkel is válogatósak, olyannyira, hogy eddig egyikük tenyerébe sem csaptak bele. „Idegrángásom van, ha visszagondolok, mennyire nehéz volt az eleje, mostanra viszont nagyon nagy ereje van” – mondja Tibor a függetlenségről, szabadságról és gyors kormányozhatóságról. A nulladik pillanattól a maguk forrásaiból, organikusan mennek előre, most sincsenek tőkekényszerben, miközben az se kimondott cél, hogy ne vonjanak be tőkét.

„Az a cél, hogy nagy legyen a Brokerchooser.” Ennek pedig egy módja van, lényegesen jobbnak kell lenni a versenytársaknál. A bökkenő csak az, hogy amikor a legizgalmasabb konkurenst kérdezem, arra az a válaszuk: hát, az OpenAI. **F**

**A GLOBÁLIS SCAM PIAC
MÁR NAGYOBB, MINT
A DROGKERESKEDELEM.**

PÉNZ • FINTECH

Írta: Fekete Emese

Fotó: Ránki Dániel

86

ÉS AKKOR RÁFORDULTAK A B TERVRE

Mudri György

Wyze.me + Aggreg8.io + FintechBlocks = FintechX. Mudri György és Gémes Tamás több ötletből, több projektből tisztította le és gyúrta össze jelenlegi vállalkozásuk profilját. Szegedről építkeznek.

Az egész onnan indult, hogy az egyik alapító (Mudri György) 2003 óta vezette óriási Excel-tábláját a napi költségeiről a kakaós csigától a cégépítéssel járó kiadásokig, közben a másik alapító (Gémes Tamás) – amerikai MBA mellett – közelről is figyelte az egyik legnagyobb amerikai költségkövető alkalmazás, a Mint.com akkori fejlődését. Mindketten fantáziát láttak benne, hogy itthon is lenne értéke egy tudatos pénzhatalra nevelő, ingyenes appnak, és abban is hittek, hogy sok felhasználó sok banki adatára majd pénzzé tehető üzletet lehet építeni. Így kezdődött tíz évvel ezelőtt a Wyze.me nevű alkalmazás fejlesztése, klasszikus B2C modellben.

Hamar kiderült, hogy Magyarországról indulva legalábbis nehézkes, de inkább esélytelen ezzel az üzleti modellel nagyot gurítani. Azt látták, hogy legalább százezer aktív felhasználóra és ehhez körülbelül egymillió regisztrált

júzerre volna szükségük ahhoz, hogy életképes legyen az üzlet, csak hogy – külföldi példák alapján – az ügyfélszerzési költség az első néhány ezres felhasználói körön túl fejenként akár 9–15 euró is lehet.

Tízmillió eurójuk (mai áron négymilliárd forint) nem volt, és ha lett is volna, akkor sem biztos, hogy erre költik, így már a Wyze.me élesítésének pillanatában tudták, hogy rá kell fordulniuk a B tervre. Ez már klasszikus B2B modell volt, vagyis nem a magánszemélyeket, hanem a bankokat és más olyan cégeket céloztak, akik pénzügyi adatokkal, számlainformációkkal dolgoznak. Aggreg8 nevű termékük a netbankokból kinyerhető adatokat aggregálta, majd egy másik termék, a FintechBlocks abban segítette a banki partnereiket, hogy megfeleljenek az uniós előírások miatt kötelező banki nyitásnak.

2017-ben járunk, az úgynevezett PSD2 irányelv azt írta elő, hogy tömördek számlaadataikon ne egyedül a hagyományos bankok üljenek,

És akkor ráfordultak a B tervre Folyt.

hanem – tiszta szabályok mentén, rendezetten – tegyék hozzáférhetővé őket engedélyezett pénzügyi szolgáltatóknak, például fintech cégeknek. A cél az volt, hogy mindenki jól járjon: legyenek újabb, frissebb, gyorsabb, jobb pénzügyi szolgáltatások.

És mivel a Wyze.me, illetve a már kifejezetten nyílt bankolásra létrehozott két másik cégük (az Aggreg8.io és a FintechBlocks) révén kezdtek is kiépülni a banki és más üzleti kapcsolataik – például a Gránit Bank, az akkori MKB és Takarékbank, a Sberbank, később a CIB felé –, ezen a ponton, 2019-20 tájáknál, egy időre pihentették a Wyze ötletét. Ahogy Mudri György mondja: „Betöltötte azt a feladatát, hogy sok mindent le teszteljünk rajta, kopogtatóterméknek is nagyon jó volt, de már nem ezen volt a fókusz.”

Igazi fintech arcok. Ezt mondta párosukról korábban egyik első befektetőjük, Bálint Viktor,

Másik példa: ha egy cég könyvelőprogramja elektronikusan direktben hozzáfér a cég számlainformációihoz, akkor nincs szükség arra a tipikus kanyarra, hogy ki kell nyomtatni minden elektronikus adatot a netbankból, elszállni a könyvelőhöz, neki meg ugyanazt visszapötyögni a könyvelőprogramba. Sok más esetet is lehetne még hozni, Gyuriék csapata a nyílt bankolásra épülő teljes értékláncot igyekszik lefedni, és komplett termékeket fejleszteni a szeleteire.

Leegyszerűsítve, évek óta azon dolgoznak, hogy másnak is használható módon áramoljanak az adatok előbb a banki központi rendszerektől a banki tűzfalakig, onnan a különböző fejlesztőcégekig, majd az általuk fejlesztett alkalmazások révén végül jussanak el a végfelhasználókig. Ezt a három szeletet ma már egy ernyőcégekben kezelik, ezért hozták létre a FintechX-et, és tolták össze korábbi cégeiket.

STARTUPPEREKHEZ KÉPEST IS EXTRÁN GYORS GONDOLKODÁSÚ, ÚGY BESZÉL, HOGY NÉHA HELYETTE VENNÉL LEVEGŐT, NEHOGY BAJ LEGYEN – NAGY A KONTRASZT AZZAL, AMILYEN TEMPÓBAN PÉLDÁUL A PSD2 NYOMÁN ALAKULTAK A DOLGOK A BANKSZÉKTORBAN.

a BNL Partners ügyvezetője, és ez az imidzsük azóta sem változott. Egy szegedi startupstúdióban kezdték, a csapat – papucsos, kapucnis pulcsis srácok – nagy része ma is Szegeden dolgozik (Tamás ezért nincs a képen, az Pesten készült). Többszöri irányváltás után egy kicsit még mindig meg akarják váltani a bankvilágot. Gyuri startupperekhez képest is extrán gyors gondolkodású, úgy beszél, hogy néha helyette vennél levegőt, nehogy baj legyen – nagy a kontraszt azzal, amilyen tempóban például a PSD2 nyomán alakultak a dolgok a bankszektorban.

Az úgynevezett banki API-knak (a bank által nyitott csatorna, amin keresztül más szolgáltató is le tud szívni adatokat) előbb 2018-ban, aztán 19-ben meg kellett volna nyílniuk, de még 20-21-ben sem igazán jöttek az adatok minden hazai bank API-ján. „A bankok nem érdekeltek abban, hogy más is hozzáférjen a náluk már eleve ottlévő adatokhoz” – mondja Gyuri. Márpedig ez nagyon kellett ahhoz, amit ők csinálnak: azért gyűjtenek banki adatokat, hogy egy csomó folyamatot leegyszerűsítsenek. Egy példa: ha valaki A bank ügyfele, de B banktól szeretne hitelt felvenni, akkor egyszerűbben és gyorsabban tudják elbírálni a hitelkérelmét, ha nyitva van a két bank közti alagút a számlainformációkért.

Hogy mit szólnak mindehhez a bankok? A legtöbbjükkel alapvetően jó a viszonyuk, de a nyílt bankolásnak pont az a lényege, hogy nem kell az engedélyük, sőt nekik kell kiszolgáltatniuk az engedélyezett szolgáltatók ebbéli igényeit. „Inkább kooperálunk velük, semmint versenyeznénk” – mondja erről Gyuri.

Utoljára három éve vontak be tőkét a fejlesztéseikre (félmilliárd forintot a Hiventurestől), ezek pont mostanra látszanak beérni. Ami kifelé talán a leglátványosabb lesz, és épp célegyenesben van, az az egykori szerelemgyerek felélesztése SpendWyze néven. Nem mint szimpla költségfigyelő alkalmazás (arra is jó), hanem egy szuperapp formájában, és úgy, hogy kiküszöböli a régi Wyze gyenge pontját, a drága ügyfélszerzést. Úgynevezett embedded finance együttműködésekkel ráépül majd más, sok felhasználót elérő cégek ügyfélkörére, és az ő mobilappjaikban (is) találkozzunk vele, tipikusan vásárlások utáni pénz-visszatérítési programokban, fizetési kérelmek küldésénél, vagy más hasonló funkcióknál. Ami külsőre egy kis csempe lesz egy mobilapp – például a már leszerződött Screvo vagy az autós app Cristo – felületén, az valójában egy embedded finance univerzum. Mudri Gyuri szerény fiú, de ezt most úgy hívja: elég nagy csillagromboló. 🌌