

A világ legkisebb bankfiókja



Tartalom

1. Mobilbank - a folyamatos fejlődés története
2. Mit hoz a holnap?
3. A mobilfizetésről röviden
4. Együttműködési modellek
5. Egy működő hazai példa és tanulságai

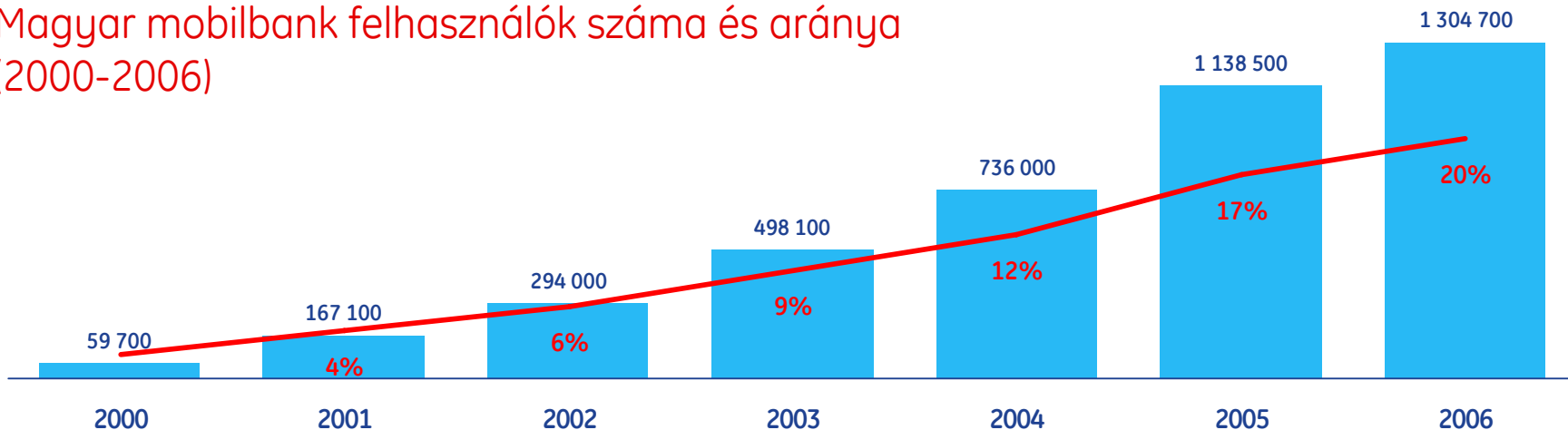


„Minden olyan banki értesítés, tranzakció, amelyet mobiltelefon segítségével – de nem hagyományos telefonhívással – kap meg vagy végez el az ügyfél a **mobibank** kategóriájába tartozik.”

Fizetési Rendszer Fórum
Mobil-fizetések Munkacsoport
2004.

Dinamikus fejlődés minden területen

Magyar mobilbank felhasználók száma és aránya
(2000-2006)



1998 – 1999 Az első SMS alapú mobilbankok

2000 – 2002 WAP bankok megjelenése

2002 – 2004 SIM kártya alapú megoldások

2006 - JAVA alapú mobilbank

Bankunk élen jár a mobilbanki szolgáltatások fejlesztése terén

1998 - elsőként SMS kártya információk

2004 - elsőként teljes RSA titkosítású tranzakciók és **közműfizetés** Pannon és T-Mobile előfizetőknek

2005 – az első **mobilműfizetéssel** integrált hitelkártya



Mit hoz a (ma)holnap a technológia területén?

Több dolog befolyásolja a fejlődés irányát:

1. Kiemelt tényező a **biztonság** – chip-alapú alkalmazások erőssége
2. Magas a **belépési korlát** – a SIM független technológiák hatékonyabbak
3. **Eszközök** rohamos fejlődése - okos telefonok, Internet és mobil konvergenciája



Lehet-e tovább fejlődni a szolgáltatásokban?


Mobilbanki **alapszolgáltatások**

- **nincs** komoly **kiugrási** lehetőség (lekérdezések és átutalások);
- fontosabb a **hozzáférés könnyítése** az ügyfél számára.

Az **integrált szolgáltatások** kínálják az új lehetőségeket

- számla prezentálás és fizetés;
- kártyás és mobilkereskedelmi pénzügyi megoldások;
- mobilfizetés.





„**Mobilfizetés** valamilyen termék vagy szolgáltatás ellenértékének kiegyenlítésével kapcsolatos folyamatot jelenti, ahol a mobilkészülék kiemelt szerepet játszik a tranzakció kezdeményezésében, jóváhagyásában, hitelesítésében, illetve végrehajtásában.”

Arthur D. Little
Global M-payment report
2004.

Mobilfizetési tranzakciók főbb típusai

Összeg szerint:

- mikró- és makró fizetések (€10-30-50)

Fizetési helyzetek jellege szerint:

1. **Virtuális áru online vásárlása** - mobil portálok, digitális tartalmak, szolgáltatások
2. **Fizetés mozgás közben** – útdíj, parkolójegy stb.
3. **Fizikai áru online vásárlása** – jegyvásárlás, újság előfizetés, virágküldés
4. Önkiszolgáló POS fizetés – üdítő automaták
5. POS fizetés
6. Peer-to-peer (P2P)

Egyedül ez sem megy...

1. Általában a **GSM szolgáltatók** állnak az élen – céljuk a forgalom és a bevételek növelése, lemorzsolódás csökkentése
2. **Bankok** óvatosabbak ezen a területen – széleskörűen elfogadott standardok hiánya, magas beruházási költségek, stb.
3. Az m-fizetésre **specializálódott cégek** igyekeznek, de nincs ügyfélbázisuk, se tőke erejük.
4. A **kereskedők** érdeklődnek, de nem ugranak azonnal.

A mobilfizetés hazánkban kezdeti stádiumban van

- Több egymással is versengő megoldás létezik a piacon – „mobil-fizetési anarchia”.
- Alapvetően az **ügyfelek fogják meghatározni**, hogy melyik élethelyzetben milyen fizetési megoldást választanak majd.
- Továbbra is a **kis összegű tranzakciók** növekedése várható - m-parking, m-ticketing, csengő hangok, stb.
- Egyenlőre nem várható hogy a mobilfizetések kiváltják a kártyás tranzakciókat.

Miért nem terjed gyorsabban?

1. Technológiai egység hiánya - egymással versenyző megvalósítások Magyarországon és szerte a világon .
2. A folyamatban résztvevő felek kevésbé értik az iparágakon átívelő stratégiai összefogás fontosságát.
3. Felhasználókat célzó oktatási és marketing tevékenységek hiánya, eredménytelensége.
4. Szabályozói környezet hiányossága és ellentmondásai – távközlés vs pénzügyi szolgáltatások.
5. Az ügyfelek részére számos belépési korlát jelentkezik: technológiai, értékesítés és folyamat oldali, stb.



Egy előremutató együttműködés és megoldási lehetőség ...

1. A Budapest Mobilbank Extra
 - az első olyan működő, platform független mobilbanki rendszer melynél
 - az alkalmazott technológia egyszerűen teszi lehetővé a mobilfizetési funkciók felé történő bővülést.
2. A szolgáltatás nyújtásában jelenleg együttműködő partnerek
 - Budapest Bank
 - Budapesti Elektromos Művek
 - Cellum / MPP
 - Pannon
 - T-Mobile

Az együttműködés előnyei a résztvevőknek

| Fogyasztók | Budapest Bank | Mobilszolgáltató | Kereskedő/Közmű |
|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Kényelmes, könnyű használhatóság • Nem szükséges információkat kiadni a bankszámláról és -kártyáról • Életminőség növelése, értéket tartalmazó megoldás • Biztonság, adatvédelem. | <ul style="list-style-type: none"> • A tranzakciók Költségei kedvezőbbek • Termékkör bővítése • Régi ügyfelek megtartása • Új ügyfelek szerzése • Egy ügyfélre jutó bevétel növelése • Belépés a mobilalkalmazások piacára | <ul style="list-style-type: none"> • Meglévő felhasználók forgalmának növelése • Hálózat kihasználtságának növelése • Új, nem beszéd alapú szolgáltatások bevezetése • Fogyasztói hűség növelése • Új bevételi forrás | <ul style="list-style-type: none"> • A versenytársakhoz képest újat kínálhat • Lehetőség a fogyasztói hűség növelésére • A fogyasztók jobb kiszolgálása • A működés hatékonyságának növelése • Tranzakciós költségek csökkentése • Több információ a fogyasztókról |

Számlafizetés

1. Menüpont kiválasztása
2. Fizetendő számla kiválasztása
3. Rendezési opciók kiválasztása
4. Jóváhagyás



A hatékony megvalósítás kulcsai avagy a legfontosabb tanulságok...

1. Win-win üzleti modell kialakítása
2. Elkötelezettség
3. Hatékony folyamatok kialakítása
4. Folyamatos monitoring

**+ Kommunikáció, kommunikáció,
kommunikáció!**

Köszönöm a figyelmet!

Turny Ákos
termékfejlesztési vezető
Budapest Bank

