

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

Ms. Sakshi Gupta¹, Dr. Singh Mahesh Kumar², Dr. Bánhalmi Árpád³, Sárközy Helga⁴
¹adjunktus, ²főiskolai tanár, ³adjunktus, ⁴kutató

¹Közgazdasági Tanszék, Maharaja Agrasen Institute of Management Studies, GGSIPU, Delhi, India,

^{2,3}Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar, Társadalomtudományi Módszertan Tanszék,

⁴Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar, Nemzetközi Gazdálkodási Intézet

Nemzetközi Kereskedelem és Logisztika Tanszék

E-mail: ¹professor.sakshi@gmail.com, ²singh.mahesh@uni-bge.hu, ³banhalmi.arpad@uni-bge.hu, ⁴sarkozy.helga@uni-bge.hu

DOI: [10.29180/978-615-6342-90-4_30](https://doi.org/10.29180/978-615-6342-90-4_30)

Összefoglalás: Fintech, a pénzügyi rövidítése technológia, a technológia alkalmazására utal az innováció ösztönzésére a pénzügyi ágazatban. Ez a feladatok széles skáláját öleli fel, beleértve a monetáris tranzakciók felügyeletét és a csaló tevékenységek elleni küzdelmet. A fintech cégek exponenciális növekedése az elmúlt években olyan testreszabott módszereket biztosított a fogyasztóknak a bevételeik hatékony kezelésére, amelyek korábban egy évtizeddel ezelőtt nem voltak elérhetőek. A különféle léptékű fintech szervezetek mesterséges intelligencia-alapú chatbotokat használnak számos szerepkör betöltésére, beleértve az ügyfélszolgálati képviselőket és az értékesítési személyzetet. Kétségtelen, hogy a pénzügyi technológia fejlődése az elmúlt években jelentős volt. A hagyományos banki tevékenység tudomást szerzett a bomlasztó fintech cégekről és azok új megoldásairól. Ezek a cégek olyan technológiákat javasolnak, amelyek mesterséges intelligenciát és robotikát alkalmaznak a költségek megtakarítása és a fogyasztói aggályok megválaszolása érdekében.

Ez a cikk rávilágít a kapcsolati banki szolgáltatások fenntartásának szükségességére a bankokban, ami magában foglalja a fogyasztókkal való szoros interakció fenntartását. A kapcsolati banki megközelítés megvalósítása, amely a hosszú távú célokat helyezi előtérbe, összehangolja az ösztönzőket és kielégíti a banki ügyfelek tartós igényeit. Mindazonáltal a bankokat az információs technológia által generált méretgazdaságosság, valamint a pénzügyi technológiai induló vállalkozások és informatikai vállalatok versenye csábíthatja a tranzakciós banki tevékenységre. Ebből a szempontból a tanulmány a távolságok, a mesterséges intelligencia és a viselkedési torzítások jelentőségét értékeli a kapcsolati bankolásban. Az elemzés a pénzügyi szektor stabilitására gyakorolt következményekkel foglalkozik. A cikk azt állítja, hogy a kapcsolati bankolás képes túllépni korlátain, de alkalmazkodnia kell a jelenlegi körülményekhez, hogy biztosítsa fennmaradását.

Kulcsszavak: Banki szolgáltatások, kapcsolati banki szolgáltatások, információs technológia, FinTech

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

Abstract: Fintech, short for financial technology, refers to the application of technology to drive innovation in the financial industry. This encompasses a wide range of tasks, including overseeing monetary transactions and combatting fraudulent activities. The exponential growth of fintech companies in recent years has provided consumers with customised methods to effectively handle their earnings, which were previously unavailable a decade ago. Fintech organisations of various scales are utilising AI-powered chatbots for a range of roles, including customer support representatives and sales personnel. Undoubtedly, the ascent of financial technology has been substantial in recent years. Traditional banking has become aware of disruptive fintech companies and their new solutions. These companies are proposing technologies that utilise artificial intelligence and robotics to save costs and answer consumer concerns.

This article highlights the need of maintaining relationship banking in banks, which involves maintaining close interactions with consumers. The implementation of a relationship banking approach, which prioritises long-term goals, aligns incentives and caters to the enduring requirements of bank clients. Nevertheless, banks may be enticed to engage in transaction banking as a result of the existence of economies of scale generated by information technology and competition from financial technology start-ups and information technology corporations. From this perspective, the paper assesses the significance of distances, artificial intelligence, and behavioural biases in relationship banking. The analysis delves into the ramifications for the stability of the financial sector. The article contend that relationship banking has the capacity to transcend its limitations, but it must adapt to the current circumstances in order to ensure its continued existence.

Keywords: Banking, Relationship banking, Information technology, FinTech

1. Bevezetés

A pénzügyek területén a mesterséges intelligencia (AI) az 1980-as években a szakértői rendszerek vagy intelligens rendszerek használatával került előtérbe, amelyek tudásra támaszkodtak a piaci trendek előrejelzéséhez és személyre szabott pénzügyi stratégiák kialakításához. 2023-ban a döntéshozók most arról vitatkoznak, hogyan szabják testre vállalati stratégiájukat a mesterséges intelligenciához való igazodáshoz. A The Financial Brand felmérése szerint a mesterséges intelligencia 2030-ra több mint 1 billió dollár megtakarítást jelent a bankszektor számára. Mielőtt elkezdené, azonnal ismerjük fel a fintech szektor jelenlegi helyzetét. 2022-ben a globális fintech finanszírozás 75,2 milliárd dollárt tett ki, ami 46%-os csökkenést jelent az előző évhez képest, de jelentős, 52%-os növekedést jelent 2020-hoz képest. A 22. negyedik negyedévben az Egyesült Államok vezeti a pénzügyi és Európával és Ázsiával

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

szorosan ezt követően. Az ágazat olyan helyzetben van, hogy exponenciális növekedést tapasztal, és széles körben használja az AI-t.

2. FinTech és a Banki szektor

A pénzügyi közvetítők lehetővé teszik a pénzügyi tőke cseréjét és átadását azok között, akik azt szállítják, és azok között, akik azt hasznosítják (Greenbaum, Thakor és Boot, 2016). A pénzügyi közvetítő kiemelkedő példájaként szolgáló kereskedelmi bank általában bármikor felvehető betéteket gyűjt a nehezen készpénzre váltható hitelek finanszírozására. A hitelek likviditásának hiánya a hitelfelvevők és hitelezők közötti egyenlőtlen információeloszlás eredményeként jelentkezik. A bankok bizalmas információkat szereznek be hitelfelvevőikről a hitelígénylet átvilágítása és az azt követő ellenőrzési folyamatok során. A bizalmas adatok egyértelmű előnyt jelentenek a versenyben, és a kapcsolati banki szolgáltatásokhoz kapcsolódnak.

2.1. Kapcsolati banki szolgáltatások

A bankok sokféle módon nyújtanak banki szolgáltatásokat, amelyek a kapcsolati banki és a tranzakciós banki kategóriákba sorolhatók. A kapcsolati banki szolgáltatások ügyfélközpontú stratégiája az egyéni igényeknek és életmódnak megfelelő pénzügyi szolgáltatások nyújtására. A bankok olyan szolgáltatásokat nyújtanak, amelyek célja, hogy az ügyfelekkel szilárd és jelentős kapcsolatokat alakítsanak ki, és ezzel őket a cégük középpontjába helyezik. A kapcsolati bankolás olyan banki megközelítés, amely kifejezetten az ügyfelek különféle igényeinek kielégítésére összpontosít. Ez egy stratégiai megközelítés, ahol a bankok felmérik ügyfeleik igényeit, majd keresztértékesítéssel kínálnak nekik különféle árukat és szolgáltatásokat. A kapcsolati bankolás lehetővé teszi a bank számára, hogy növelje az ügyfelek lojalitását, minimalizálja az adatgyűjtéssel kapcsolatos költségeket, és fenntartsa a jövedelmezőséget. Az ügyfelek előnyökhöz juthatnak a kapcsolati bankolásból, mivel ez személyre szabott banki élményhez vezet az ő preferenciáik és követelményeik szerint. Kiemelt előnyökben részesülhetnek, például kedvezményes kamatlábakat, exkluzív kedvezményeket vagy speciális szolgáltatásokat a kapcsolati banki szolgáltatásokon keresztül. Ez egy olyan taktika is, amely az ügyfelek lojalitásának fokozására szolgál azért, hogy kielégítse az ügyfél összes pénzügyi követelményét. A kapcsolati banki tevékenység az ügyfél vágyainak, követelményeinek és céljainak proaktív

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

elemzése a bankok által, majd ezt követi a különböző áruk és szolgáltatások promóciója.

2.2 Az AI használata a banki szolgáltatásokban

Az információs technológia fejlődése növelte a tranzakciós banki szolgáltatások hatékonyságát, különösen olyan területeken, mint a fizetés, az elszámolás és elszámolás, az online banki szolgáltatások és a tranzakciós kölcsönök. Ennek eredményeként megváltozott a földrajzi távolságok jelentősége a bankszektorban. Sok probléma merül fel az emberi bankárok funkciójával kapcsolatban a tranzakciós banki műveleteket végrehajtó mesterségesen intelligens gépekkel kapcsolatban, amelyek kulcsfontosságúak a kapcsolati banki tevékenységben. Míg az emberek továbbra is döntő szerepet játszanak a bankszektorban, a bankároknak újra kell értékelniük és újra kell határozniuk felelősségüket. Az emberi megismerésbe és viselkedésbe való betekintés egyre fontosabbá válik. A pénzügyi intézményeknek meg kell érteniük a viselkedési elfogultságokat, a terelő magatartást, a korlátozott racionalitást és az egyének érzelmeit. A közösségi hálózatok elősegítik az információk gyors terjesztését, érzékenysé téve a társadalmat a csorda viselkedésre, az információk manipulálására és a hamis pánikra.

Nehéz megkülönböztetni a kapcsolati banki és a tranzakciós banki tevékenységet. A tranzakciófinanszírozási technológiák minőségi és mennyiségi adatok keverékétől függhetnek. Berger és Black (2011) elemzi és számos kategóriába sorolja a tranzakciós hitelezési technológiákat, beleértve a pénzügyi kimutatások hitelezését, a kisvállalati hitelbírálatot, az eszközalapú hitelezést, a faktoringot, az állóeszköz-kölcsönzést, a lízinget és az ítéleten alapuló hitelezést. Mindegyik hitelezési technológia egyedi előnyt kínál egy bank számára, beleértve a kis- és középvállalkozások hitelnyújtásában nyújtott segítséget. Például az ítéleten alapuló hitelezés olyan hitelezési megközelítés, amely a kölcsöntisztviselő megítéléséből származó puha információkra támaszkodik, amelyek tapasztalatai és képzése alapján támaszkodnak. Hasonlóképpen, bár a kapcsolati hitelezés gyakran kvalitatív információkhoz kötődik, nem mindig zárja ki a mérhető adatok felhasználását. A kapcsolati bankolás átfogóbb szó, mint a kapcsolati hitelezés, mivel más banki műveleteket is magában foglal, amelyek célja tartós kapcsolatok kialakítása a banki ügyfelekkel. A bank a fizetési adatok elemzésével vagy a banki ügyfelek hosszú lejáratú betéti tevékenységeinek megfigyelésével szerez bizalmas információkat, beleértve a hitelkeret-kihasználást, a limitek túllépését és a pénzbeáramlást (Norden és Weber, 2010). A befektetési banki szolgáltatást

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

igénylő ügyfelekkel is kapcsolatok létesülhetnek, nevezetesen a fúziós és felvásárlási tanácsadó cég területén (Francis, Hasan és Sun, 2014).

3. Az AI által befolyásolt társadalmi fejlemények

Az információs technológia fejlődése, beleértve az állandó internet-hozzáférést, a közösségi média platformokat és a mesterséges intelligencia integrációját a dolgok internetével, jelentős változásokat idéz elő a társadalomban (Aral, Dellarocas és Godes, 2013). Az adatok növekvő felhasználása és az adatvezérelt döntéshozatal csökkenti az információs akadályokat a gazdasági szereplők között, és megzavarja a hagyományos gazdálkodási módszereket (Constantiou és Kallinikos, 2015). A cégekkel kapcsolatos információk elérése, értékelése és megosztása kényelmesebbé vált. Bár jelentős mennyiségű mérhető adat áll rendelkezésre, döntő fontosságú annak pontosságának felmérése.

Az induló FinTech cégek és az olyan bejáratott informatikai vállalatok, mint a PayPal, a Facebook, az Apple, a Google és az Amazon, nagyobb kihívás elé állítják a bankokat, amikor a hagyományos banki szektorba lépnek. Kaphatnak-e a bankok friss betekintést a kapcsolati banki tevékenységbe feltörekvő riválisaiktól? A nem banki riválisok átvehetik a kapcsolati bankolás elveit, és innovatív nézőpontokat kínálhatnak.

Sok online hitelezési platform a crowdsourcingot használja puha információk megszerzésére, kihasználva a felhőalapú számítástechnika, a big data és a méretezhető IT-infrastruktúrák fejlődését (Drummer, Feuerriegel és Neumann, 2017). A peer-to-peer hitelezési rendszerek, mint például a Prosper Marketplace, a Lending Club, a SoFi és a Stilt, bárki számára lehetővé teszik a részvételt hitelfelvevőként vagy hitelezőként. Ezek a személyek önállóan vállalják a hitelképesség felmérésének és az információs egyensúlyhiány csökkentésének felelősségét. A kölcsönadóként tevékenykedő nem hivatásos személyek minőségi és nem hagyományos adatokat, szöveges leírásokat értékelnek a kölcsön céljáról, hogy értékeljék társaik hitelképességét. A gyengébb minőségű hitelfelvevők értékelése különösen puha és nem szabványos információkra támaszkodik (Iyer et al., 2016). Azok a hitelfelvevők, akik közelebb állnak a hitelezőhöz, és akiknek kedvezőbb megítélése van a megbízhatóságról, nagyobb valószínűséggel vesznek fel kölcsönt gyakrabban és alacsonyabb kamattal (Duarte, Siegel és Young, 2012; Burtch, Ghose és Wattal, 2014). Az ismeretségek széles körű online hálózatának kialakítása javítja a pénzszerzési képességet, csökkenti a kamatlábakat, és fordítottan korrelál a nemteljesítés utáni kamatokkal (Lin, Prabhala és Viswanathan, 2013). Az offline közösségi hálózat döntő szerepet játszik a hitelfelvevők peer-to-peer hitelezési sikerének fokozásában, amint azt

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

Liu et al. (2015). Az offline barátok döntő szerepet játszanak az első finanszírozás biztosításában, mivel licitáláson keresztül jóváhagyást adnak, és arra ösztönzik a többi hitelezőt, hogy kövessék példájukat terelési magatartással.

Az olyan fintech startupok, mint a Stripe, a Square, és az olyan bejáratott IT-cégek, mint a PayPal, megpróbálják megzavarni a bankszektor fizetési szektorát. A Facebook megkönnyíti a pénzügyi tranzakciókat. Az Apple Pay, az Android Pay és a Google Wallet előrelép a mobilfizetés területén. Rysman és Schuh (2016) a fogyasztói fizetési innovációkat a mobilfizetés, a gyorsabb fizetés és a digitális pénznemek közé sorolja.

A pénzügyi intézményeknek óvatosnak kell lenniük, nehogy elveszítsék pozíciójukat a fizetési ágazatban. Fontosak a díjak, valamint a fizetésekből nyert információk. A megtakarítási vagy csekkszámmlák tranzakcióinak megfigyelése olyan adatokat szolgáltat, amelyek felhasználhatók a hitelfelvevők kiszűrésére és nyomon követésére, ami a hitelmulasztások csökkenéséhez vezet (Puri, Rocholl és Steffen, 2017). Összefoglalva, bár az IT-vezérelt tranzakciós bankolás kihívást jelent a kapcsolati bankolás számára, mind a banki hitelfelvevők, mind a banki tisztviselők emberi viselkedésének átfogó ismeretére van szükség. A kapcsolati bankoknak alkalmazkodniuk kell, és ki kell alakítaniuk azt a stratégiát, hogy az informatikai fejlesztéseket miként használhatják fel saját javára.

4. További gondolatok az IT-ről, a stabilitásról és a banki szabályozásról

Az informatikai megoldásokra való túlzott támaszkodás megnövekedett kockázatvállaláshoz és esetleg a pénzügyi rendszeren belüli rendszerkockázathoz vezethet. Rajan, Seru és Vig (2015) azt mutatják, hogy a globális pénzügyi válság előtt a statisztikai modellek következetesen alulértékelték a nemteljesítés valószínűségét, különösen a jelentősebb puha információval rendelkező hitelfelvevők esetében. Rendszerkockázati problémák léphetnek fel az egységes kockázatértékelési módszereket alkalmazó számítógépes modellektől való függés miatt, ami a hibák megismétléséhez vezet. A közösségi hálózatokon gyorsan terjedő rossz hírek bankrohamokat válthatnak ki, és ronthatják a banki stabilitást. Ebből a szempontból a banki betétesekkel való erős kapcsolatok kialakítása rendkívül fontos.

Iyer és Puri (2012) szerint a bankkal hosszú távú kapcsolatban álló betétesek kevésbé hajlanak pénzkivonásra, és jobban támogatják a kapcsolati hitelezést, amint azt Song és Thakor (2007) tárgyalja. A nem kvantitatív információk széles körére támaszkodó kapcsolati banki tevékenység stabilizáló erőként

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

szolgálhat az információs technológia által vezérelt kultúrában. A hatóságokra plusz teher nehezedik az informatikai fejlesztések miatt, amelyek a tranzakcióorientált banki tevékenység bővüléséhez vezettek. Boot és Ratnovski (2016) a kapcsolati bankolás kockázatosabb banki műveletekkel való kombinálásának negatív hatásait vizsgálja, és megkérdőjelezi, hogy szükséges-e ezek elkülönítése. A banki tevékenységek, beleértve a kereskedést is, csak akkor előnyösek egy kapcsolati bank számára, ha korlátozott nagyságrendűek. A kereskedési tevékenység méretének növekedésével a bankok utólag nem tudják az erőforrásaikat a kapcsolati bankolásra fordítani, ami akadályozza az előzetes kapcsolatteremtési képességüket. Az információtechnológia fejlődése tovább ronthatta a pénzügyi piacokból adódó kockázatokat a bonyolult kommunikációs hálózatokon keresztül terjedő félrevezető információk, a tranzakciók sebességéből adódó megnövekedett volatilitás és a spekulatív kereskedési minták következtében (Ma és McGroarty, 2017). Huang és Ratnovski (2011) azt állítják, hogy a nagykereskedelmi finanszírozás zavarokat okozhat, és túlzott felszámoláshoz vezethet. Ezek a tanulmányok azt mutatják, hogy meg kell védeni a kapcsolati banki tevékenységet az olyan instabil tényezők ellen, mint a rövid távú finanszírozás, a magas tőkeáttétel vagy a skálázott tranzakció-orientált banki műveletek (Boot, 2014).

5. Az AI jövőbeli hatásai a banki tevékenységre

A technológia megjelenése az adatmegosztás és a bizalom hagyományos koncepcióit is kihívás elé állítja. A Bitcoin például blokklánc technológiát használ, hogy decentralizált módszert biztosítson a tranzakciók és az eszközök birtoklásának hitelesítésére. A kapcsolati banki tevékenység hosszú távú fókusza bizonyos előnyökkel járhat a bizalom szempontjából. A személyes adatok, így a fizetési, hitelezési, betéti adatok védelmének és megosztásának jövőbeli jelentősége szorosan összefügg a banki alapproblémával: a titoktartás és a bizalom megteremtésével. A jövőben elképzelhető, hogy a kapcsolati bankok olyan bizalmas információk őrzőiként szolgálnának, amelyeket a banki ügyfelek kifejezett beleegyezésével és felhatalmazásával más felekkel is megoszthatnak. A banki műveletek és a FinTech megoldások zökkenőmentesen integrálhatók alkalmazásprogramozási felületek (API-k) használatával, amelyek kapcsolatot teremtenek a banki és a FinTech technológiák között. A hatóságok figyelemmel kísérik a technológiai fejlődést. Az európai elektronikus fizetési rendszerekről szóló direktíva, a PSD2 szabályozza az adatmegosztást, és lehetővé teszi a nem banki résztvevők számára a fizetési rendszer használatát. A nehézség a kapcsolati bankok által gyűjtött minőségi információk egyesítésével és a döntéshozatali folyamatokba

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

való integrálásával, vagy esetleg az együttműködő beszállítókkal való megosztásával jár.

6. Következtetések

Ez a cikk a kapcsolati bankolásban az információs technológia által generált bomlasztó technológiák miatt bekövetkező változások elemzését mutatja be. Azt állítjuk, hogy a kapcsolati bankok versenyelőnyt tartanak fenn a tranzakció-orientált bankokkal és a FinTech vállalatokkal szemben. Míg az informatikai fejlesztések gazdaságilag hatékonyabbá tették a skálázott tranzakciós banki tevékenységet, fennáll az az érvelés, hogy a bankoknak az IT-t kellene használniuk a kapcsolati banki szolgáltatások további fejlesztésére. A fiókhálózat előnyei továbbra is fennállnak, és az emberi bankárokat jelenleg nem lehet teljesen helyettesíteni mesterségesen intelligens gépekkel a hitelezési folyamatban. Ennek ellenére feladataikat újra kell vizsgálni. A kapcsolati bankoknak át kell venniük a technológiát, alkalmazkodniuk kell a változó fogyasztói követelményekhez, és meg kell felelniük a szabályozási kötelezettségeknek. Az információs technológia fejlődése nemcsak a bankok működési módszereit változtatja meg, hanem az egész kultúrát is átstrukturálja. A földrajzi határokat a közösségi szerveződés más formái váltják fel. A közösségi hálózatok képesek pletykákat terjeszteni, izgalmat kelteni, trendeket előmozdítani, csoportok viselkedését ösztönözni, és felerősítik a pénzügyi szektor instabilitását. Az emberi viselkedést nem mindig objektív tények, logikus érvelés és empirikus megállapítások vezérik. A banki fogyasztók cselekedeteinek és mintáinak megértése a későbbiekben a kapcsolati banki tevékenység alapvető jártasságává válhat. Ez a megértés magában foglalja a különböző szempontok tanulmányozását, például költési szokásaikat, megtakarítási tendenciáikat, a banki szolgáltatásokkal kapcsolatos preferenciáikat, a marketingstratégiákra adott válaszokat és a bankkal való kapcsolattartás általános mintáit. A globális táj változókéonyabbá és bizonytalanabbá vált. Egy stabil és tartós kapcsolati banki modellt látunk, amely technológiailag jártas és hosszú távú célokra összpontosít. A kapcsolati banki modell olyan banki megközelítést ír le, amely előnyben részesíti az erős, tartós kapcsolat kialakítását az ügyfelekkel, miközben a technológiai fejlesztéseket a szolgáltatásnyújtás javítása érdekében hasznosítja. Ez a modell túlmutat a pénzügyi és gazdasági katasztrófák túlélésén, és alkalmazkodik a társadalmi fejleményekhez is. A kapcsolati bankoknak hatékonyan kell befolyásolniuk a közösséget a közös, hosszú távú célok elérése érdekében. Az

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

ilyen célok meghatározásának kihívása nem tarthatja vissza a tudósokat és a pénzintézeteket attól, hogy ezzel a kulcsfontosságú témával foglalkozzanak.

Irodalomjegyzék

- [1] Aral, S., C. Dellarocas, D. Godes (2013). Introduction to the Special Issue—Social Media and Business Transformation: A Framework for Research. *Information Systems Research*, 24, 3–13. <http://dx.doi.org/10.1287/isre.1120.0470>
- [2] Berger, A. N., and Black, L. K. (2011). Bank Size, Lending Technologies, and Small Business Finance. *Journal of Banking & Finance*, 35(3), 724–735 DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.09.004>
- [3] Berger, A. N., and G. F. Udell (2006). A More Complete Conceptual Framework for SME Finance. *Journal of Banking & Finance*, 30, 2945–2966. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.008>
- [4] Boot, A.W.A. (2014). Financial Sector in Flux. *Journal of Money, Credit and Banking*, 46(1), 129–135. DOI: <https://doi.org/10.1111/jmcb.12082>
- [5] Boot, A.W.A., and L. Ratnovski (2016). Banking and Trading, *Review of Finance*, 20(6), 2219–2246. DOI: <https://doi.org/10.1093/rof/rfv069>
- [6] Burtch, G., A. Ghose, and S. Wattal (2014). Cultural Differences and Geography as Determinants of Online Prosocial Lending. *MIS Quarterly*, 38(3), 773–794. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2271298>
- [7] Constantiou, I. D., and J. Kallinikos (2015). New Games, New Rules: Big Data and the Changing Context of Strategy. *Journal of Information Technology*, 30(1), 44–57. DOI: <http://dx.doi.org/10.1057/jit.2014.17>
- [8] Duarte, J., S. Siegel, and L. Young (2012). Trust and Credit: The Role of Appearance in Peer-to-Peer Lending. *Review of Financial Studies*, 25(8), 2455–2484. DOI: <https://doi.org/10.1093/rfs/hhs071>
- [9] Dobos, D., S. Feuerriegel és D. Neumann (2017). Crossing the Next Frontier: Az IKT szerepe a hitelek finanszírozásának előmozdításában. *Journal of Information Technology*, 32, 218–233. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120683>
- [10] Drummer, D., S. Feuerriegel, and D. Neumann (2017). Crossing the Next Frontier: The Role of ICT in Driving the Financialization of Credit. *Journal of Information Technology*, 32, 218–233. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120683>
- [11] Francis, B. B., I. Hasan, and X. Sun (2014), Does Relationship Matter? The Choice of Financial Advisors. *Journal of Economics and Business*, 73, 22–47. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2173194>
- [12] Greenbaum, S. I., A. V. Thakor, and A. W. A. Boot (2016). *Contemporary Financial Intermediation*, 3rd Edition, Academic Press, Elsevier, Amsterdam.
- [13] Huang, R., and L. Ratnovski (2011). The Dark Side of Bank Wholesale Funding. *Journal of Financial Intermediation*, 20(2), 248–263. DOI: 10.12691/jfe-9-2-1
- [14] Iyer, R., and M. Puri (2012). Understanding Bank Runs: The Importance of Depositor-Bank Relationships and Networks. *American Economic Review*, 102(4), 1414–1445. DOI: 10.1257/aer.102.4.1414

A kapcsolati bankok adaptálása a fintech korszakában: Navigálás a mesterséges intelligenciában, a távolságokban és a viselkedési torzításokban a pénzügyi szektor stabilitása érdekében

- [15] Iyer, R., A. I. Khwaja, E. F. P. Luttmer, and K. Shue (2016). Screening Peers Softly: Inferring the Quality of Small Borrowers. *Management Science*, 62(6), 1554–1577. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2015.2181>
- [16] Lin, M., N., R. Prabhala, and S. Viswanathan (2013). Judging Borrowers by the Company They Keep: Friendship Networks and Information Asymmetry in Online Peer-to-Peer Lending. *Management Science*, 59(1), 17–35. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1120.1560>
- [17] Liu, D., D. Brass, Y. Lu, and D. Chen (2015). Friendships in Online Peer-to-Peer Lending: Pipes, Prisms and Relational Herding. *MIS Quarterly*, 39(3), 729–742. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2251155> Ma, T., and F. McGroarty (2017). Social Machines: How Recent Technological Advances Have Aided Financialisation. *Journal of Information Technology*, 32(3), 234–250. <https://doi.org/10.1057/s41265-017-0037-7>
- [18] Ma, T. és F. McGroarty (2017). Közösségi gépek: Hogyan segítették a legújabb technológiai fejlesztések a pénzügyi helyzetet. *Journal of Information Technology*, 32(3), 234–250. <https://doi.org/10.1057/s41265-017-0037-7>
- [19] Norden, L., and M. Weber (2010). Credit Line Usage, Checking Account Activity, and Default Risk of Bank Borrowers. *Review of Financial Studies*, 23(10), 3665–3699. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhq061>
- [20] Puri, M., J. Rocholl, and S. Steffen (2017). What Do a Million Observations Have to Say about Loan Defaults? Opening the Black Box of Relationships. January 30. <https://ssrn.com/abstract=1572673>. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1572673>.
- [21] Rajan, U., A. Seru, and V. Vig (2015). The Failure of Models that Predict Failure: Distance, Incentives, and Defaults. *Journal of Financial Economics*, 115(2), 237–260. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.09.012>
- [22] Rysman, M., and S. Schuh (2016). New Innovations in Payments. NBER Working Paper 22358
- [23] Song, F., A. and V. Thakor (2007). Relationship Banking, Fragility, and the Asset-Liability Matching Problem. *Review of Financial Studies*, 20(6), 2129–2177. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhm015>