

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра банківської справи

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Лілія ЖЕРДЕЦЬКА

_____ (підпис)

“13” травня 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності 072-Фінанси, банківська справа та страхування

за освітньою програмою «Міжнародний банківський бізнес»

на тему:

«НЕОБАНКИ: ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ТА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ»

Виконавець:

Студент 4 зф 8 групи ЦЗВФН

Сметана Юлія Володимирівна _____

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

Д.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Жердецька Лілія Вікторівна _____

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2024

АНОТАЦІЯ

Сметана Ю.В. «Необанки: визначення змісту та оцінка діяльності»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності «072-Фінанси, банківська справа та страхування»
за освітньою програмою «Банківська справа».

Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2024.

У роботі розглянуті теоретичні засади існування необанків. Охарактеризовано види банків без відділень. Проаналізована цифрова адаптація послуг у необанках. Проведено порівняння необанків із традиційними банками.

Проаналізована еволюція створення необанків у провідних країнах світу. Проведено оцінку діяльності банків без відділень в Україні. Визначені основні проблеми та виклики діяльності необанків.

Проведено дослідження з метою визначення взаємозв'язку між загальною цифровізацією в провідних країнах світу до темпів росту необанків у світі. Наведені перспективні напрямки розвитку необанкінгу.

Ключові слова: необанк, традиційний банк, банк-претендент, банківська система, Covid-19, цифровізація, міленіали, Монобанк.

ANNOTATION

Yu.V. Smetana "Neobanks: definition of content and evaluation of activities"

Qualifying work for a bachelor's degree
in the specialty "072-Finance, Banking and Insurance"
under the educational program "Banking".

Odessa National Economic University. - Odessa, 2024.

The theoretical bases of existence of neobanks are considered in the work. Types of banks without branches are characterized. The digital adaptation of services in neobanks is analyzed. A comparison of neobanks with traditional banks was made.

The evolution of the creation of neobanks in the leading countries of the world is analyzed. The activity of banks without branches in Ukraine was assessed. The main problems and challenges of neobank activities have been identified.

A study was conducted to determine the relationship between global digitalization in the world's leading countries and the growth rate of neobanks in the world. Promising directions of neobanking development are given.

Key words: neobank, traditional bank, applicant bank, banking system, Covid-19, digitalization, millennials, Monobank.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА НЕОБАНКІВ	5
1.1. Фінансові технології та цифрова трансформація банківського бізнесу	5
1.2. Необанки: економічний зміст та специфіка	13
1.3. Регулювання фінансових технологій та необанків	17
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2 ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	23
2.1. Тенденції розвитку необанкінгу: світовий досвід	23
2.2. Оцінювання діяльності необанків в Україні	30
2.3. Ризики та виклики в діяльності необанків	41
Висновки до розділу 2	48
РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ЧИННИКІВ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІВ	50
3.1. Обґрунтування впливу інновацій на фінансові показники діяльності банків	50
3.2. Формування ефективної стратегії розвитку необанків з урахуванням переваг та викликів	58
Висновки до розділу 3	64
ВИСНОВКИ	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	68

ВСТУП

Актуальність дослідження. Після фінансової кризи у банківському секторі відбулися масштабні зміни. У суспільстві різке падіння довіри виявилось після фінансової кризи 2008 року, коли банки опинилися у трійці найменш довіряючих організацій. Хоча різні країни постраждали по-різному і вирішували проблеми, що виникають по-своєму, загальноприйнята думка, що фінансова криза та її наслідки докорінно змінили те, як здійснюється банківська діяльність і як вона регулюється. Загалом ці основоположні фактори у поєднанні з досягненнями у галузі цифрових технологій проклали шлях для фінтех-компаній з інноваційними бізнес-моделями та передовими фінансовими технологіями, здатними пропонувати, покращувати чи навіть руйнувати фінансові послуги. І разом із цим з'явився новий вид «банків» – необанки.

Актуальність теми необанкінгу на даний час дуже висока: необанки виявили нагальну потребу в інноваціях у сфері консервативних банківських послуг, покращили існуючу фінансову систему та зробили її більш доступною та простою у використанні. Схоже, що необанки зараз переформатують банківські ландшафти, суттєво змінюючи те, як фінансові установи обслуговуватимуть клієнтів у майбутньому.

Ще до пандемії споживча база необанків швидко розширювалася, але COVID-19, поза сумнівом, прискорив цю тенденцію.

Питанням дослідження необанків присвячені дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Зокрема, сутність та класифікація необанків розглянуті у працях таких авторів, як М. Глушченко, О. Іршак, С. Теслюк, Н. Матвійчук, Ю. Заборовець, С. Лобозинська. І. Скоморович.

Метою дослідження є обґрунтування перспектив розвитку необанків за результатами визначення сутності і оцінювання діяльності необанків в

Україні та провідних країнах світу, визначення проблем і переваг банків без відділень у порівнянні із традиційними банками.

Поставлена мета досягається вирішенням таких **завдань**:

- охарактеризувати фінансові технології та цифрову трансформація банківського бізнесу;
- визначити економічний зміст та специфіку необанків;
- систематизувати підходи до регулювання фінансових технологій та необанків;
- визначити тенденції розвитку необанкінгу у світі;
- оцінити діяльність необанків в Україні;
- охарактеризувати ризики та виклики в діяльності необанків;
- обґрунтувати вплив інновацій на фінансові показники діяльності банків ;
- сформулювати засади побудови ефективної стратегії розвитку необанків з урахуванням переваг та викликів.

Об'єктом дослідження є процеси створення, функціонування й розвитку світових та вітчизняних необанків.

Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти та практичний інструментарій необанкінгу.

Методи дослідження. У процесі дослідження застосовувалися такі методи дослідження: діалектичний метод (проведено вивчення та визначення напрямків розвитку необанків); структурно-логічний аналіз; метод групувань (при розгляді класифікації необанків); різноманітні прийоми статистичних методів, зокрема порівняння; методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції.

Інформаційна база роботи. Статистичну і фактологічну основу дослідження складають періодичні та монографічні наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів з питань визначення сутності необанків, наукові дослідні роботи з питань оцінки діяльності банків без відділень; результати аналітичних досліджень, нормативно-правові акти, що регулюють необанки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА НЕОБАНКІВ

1.1. Фінансові технології та цифрова трансформація банківського бізнесу

Фінансові технології (Fintech) використовуються для опису нових технологій, спрямованих на покращення та автоматизацію надання та використання фінансових послуг. За своєю суттю Fintech використовується, щоб допомогти компаніям, власникам бізнесу та споживачам краще керувати своїми фінансовими операціями, процесами та життям за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення та алгоритмів, які використовуються на комп'ютерах і, все частіше, на смартфонах. Наразі існує ймовірність того, що організації, керовані Fintech, можуть стати конкурентоспроможною альтернативою традиційним фінансовим посередникам, ринкам та інфраструктурам. Широке впровадження сучасних технологій дає переваги, але водночас створює ризики. Fintech може сприяти підвищенню ефективності у фінансовому секторі, пропонувати кращі та більш цілеспрямовані продукти та послуги, а також поглибити фінансову доступність у країнах, що розвиваються. Однак він також може становити ризики, якщо його застосування підриває конкуренцію, довіру, передачу монетарної політики та фінансову стабільність.

Еволюція розвитку фінансових технологій представлена на рис. 1.1.

Історія Fintech починається з 19 століття і навіть раніше. У 1860 році для перевірки підписів банків було розроблено пристрій під назвою PENTELEGRAPH. Історики вважають 1866 рік першим дійсним слідом Fintech. Це був рік встановлення трансатлантичних кабелів, що призвело до ери створення мережевої інфраструктури та з'єднань у всьому світі. Створення електронного переказу коштів за допомогою телеграфу та азбуки

Морзе в 1918 році компанією Fedwire призвело до першого кроку в цифровизації грошей. Під час двох світових війн також з'явився новий набір кодерів і зламників кодів, головним чином для військових цілей (хоча це створило ідею кодування та майбутнього цифрового розвитку). Публікація книги «Економічні наслідки миру» в 1919 році вважається першою думкою про майбутнє, кероване фінтехом.

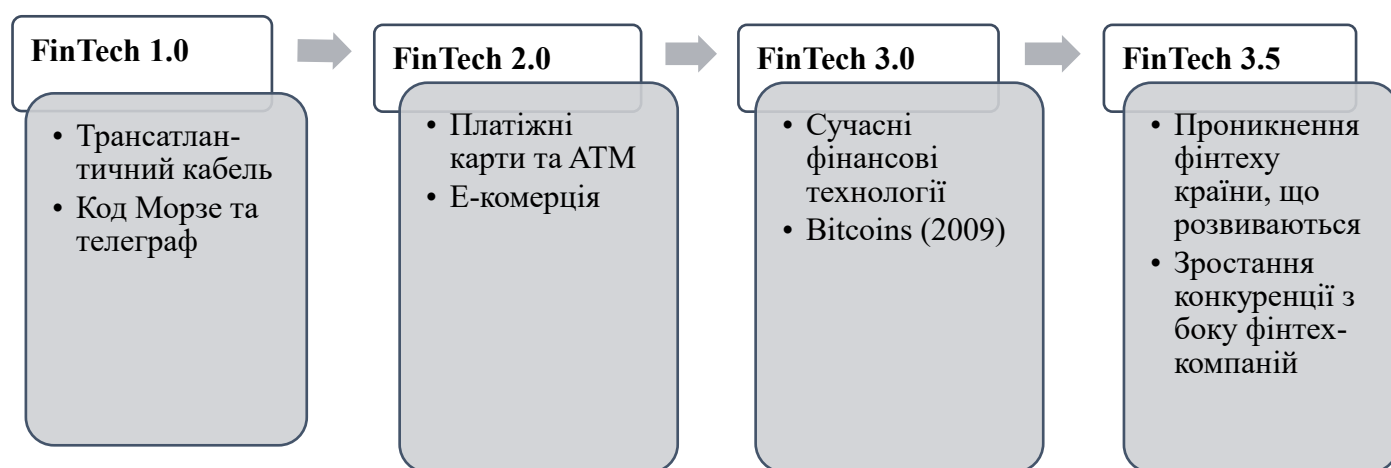


Рис. 1.1. Еволюція розвитку фінансових технологій

Джерело: складено за даними [1].

Дуже часто історики Fintech пропускають одну важливу подію Fintech 1.0, яка змінила життя, а саме Diner's Card у 1950 році. Це була дісно перша спроба зробити ваші платежі безготівковими, хоча початок був скромним і обмежувався платежами в ресторанах. За цим послідувало впровадження кредитної картки компанією Amex у 1958 році. Із запровадженням біржових даних на основі екрана компанією Quotron у 1960 році фінансовий ринок зробив величезний крок вперед.

Вважається, що Fintech 2.0 розпочався з впровадження банкомату Barclay's у 1967 році. За рік до цього, у 1966 році, Telex замінив Telegraph для передачі інформації по всьому світу; таким чином проголошуючи еру пов'язаних фінансових операцій і спілкування.

Основне зростання фінансових технологій відбулося в 1971 році, коли

було створено NASDAQ – перший електронний фондовий ринок. Він змінив спосіб проведення торгів і значно модернізував процес первинного публічного розміщення акцій (IPO). Це вважається однією з найважливіших розробок Fintech усіх часів. Після цього в 1973 році було запроваджено SWIFT, ще один революційний стандарт послуг. 80-ті роки стали початком розвитку електронних торгів і систем онлайн-банкінгу. Tradeplus (E-trade) вперше запровадив електронну торгівлю в 1982 році. 1983 рік став роком, коли вперше були запущені мобільні телефони. Розвиток складних обчислювальних систем допоміг у запуску нових і більш динамічних процесів і продуктів. Одним із значних проривів стала еволюція електронної комерції в середині 90-х років, що зробило цифрові фінанси набагато більш значущими. У 1998 році був запущений PAYPAL, піонер безготівкових платежів у наступні роки.

У 2000 році (Y2K) лопнула бульбашка «доткомів», проте в наступні роки спостерігався швидкий розвиток технологій у фінансових секторах, які в основному використовувалися традиційними банками як функція підтримки їхніх основних каналів. Фінансова криза 2008 року призвела до фундаментальних змін у поглядах на фінтех-сектор, а потреба в інноваціях призвела до справжнього буму, який почався в найближчі роки.

Криза 2008 року призвела до таких вимог, зокрема:

- реформи після кризи вимагали жорсткіших регуляторних вимог для традиційних банків, і це відкрило новий ринок для менших гравців; цьому також сприяла недовіра населення до великих фінансових установ;
- загальна увага галузі була зосереджена на скороченні операційних витрат за допомогою технології.

Ці вимоги та розробки призвели до нової ери фінансових послуг і FINTECH, яким ми його знаємо сьогодні. Двома важливими подіями були розробка біткойн у 2009 році як першої криптовалюти та платіжної системи P2P у 2011 році. З тих пір у західному світі почалися нові розробки та сотні нових єдинорогів. RegTech, Digital Lending, InsurTech, Wallets та багато

інших сегментів щодня спостерігають зростання та інновації.

Починаючи з 2014 року, відбулося нелінійне зростання двох найбільш густонаселених країн у сфері фінансових технологій; а саме Китай та Індія. Позбавлені великих ланцюжків складної фізичної банківської інфраструктури, ці дві країни спостерігали дуже швидке зростання сектору фінансових технологій. Це разом із розвитком Fintech в Африці вважається двигуном зростання на 2014-2018 роки. Це відбувається завдяки розробкам SaaS2, таким як фінансове програмне забезпечення від індійських ІТ-компаній, M-Pesa в Африці, платіжних банків в Індії та Alipay у Китаї.

Фінтех-революція розвиток величезний вплив на всі банки та фінансові установи в усьому світі зокрема за рахунок використання таких технологій: технологія Smart Chip; біометричні сенсори; автоматизована розрахункова палата; багатоканальний і безфілійний банкінг; чат-боти для обслуговування клієнтів; штучний інтелект; мобільний банкінг.

1. Технологія Smart Chip. карти банкоматів зі смарт-чіпом значно допомогли мінімізувати фінансові втрати, які виникають у разі нещасних випадків. Він поставляється з технологією EMV (Europay, MasterCard і Visa), яка вбудована в чіп. Ця технологія використовує одноразовий пароль для кожної транзакції, що підвищує безпеку, оскільки код дійсний лише для однієї транзакції, тому його не можна використовувати, навіть якщо його вкрадуть.

2. Біометричні сенсори (датчики). Fintech у банківській галузі породив багато інновацій, і біометричні датчики є однією з них. Біометричні датчики разом зі сканерами райдужної оболонки ока є двома технологічними досягненнями, свідками яких є банкомати. Крім того, ці досягнення є новаторськими, оскільки усувають необхідність носити пластикові картки. Крім того, не потрібно буде запам'ятовувати ПІБ. Окрім зручності та простоти, ці вдосконалення також зроблять банкомати безпечнішими, ніж будь-коли, оскільки можна буде отримати доступ до особистого облікового запису без будь-якого пароля. Біометричні банкомати використовують інтегровані мобільні додатки, датчики відбитків пальців, долоні та розпізнавання очей для

ідентифікації власника рахунку. Щоб зробити ідентифікацію більш точною та безпечною, банкомати також використовують мікрочипи, що повністю усуває помилки, які роблять банкомати під час розпізнавання клієнтів. Використання біометричних технологій викликає величезне полегшення для всіх клієнтів, які переживають від думки про втрату картки банкомату. Таким чином, можна отримати доступ до коштів у разі втрати картки банкомату.

3. Автоматизована розрахункова палата (ACH): допомагає в ефективній обробці всіх електронних міжбанківських платежів, що здійснюються в країні. Ці електронні платежі включають страхові внески, соціальне забезпечення, зарплату, виплати дивідендів, рахунки та пряме дебетування іпотеки.

4. Багатоканальний і безфілійний банкінг. Фінансові послуги Fintech перетворюють всю банківську систему з процесу, пов'язаного з окремими відділеннями, на різні цифрові канали, такі як онлайн і мобільні телефони. Це також зменшує залежність банку від його фізичних відділень для функціонування. У результаті багато банків скорочують кількість своїх відділень, переходячи на багатоканальний банкінг. Тільки в Європейському Союзі до кінця 2016 року було закрито близько 9100 відділень банків.

5. Чат-боти для обслуговування клієнтів. Фінтех-провайдери також створили чат-боти для обслуговування клієнтів, які стали популярними. Чат-боти — це частини програмного забезпечення, які використовують машинне навчання та обробку природної мови, що дозволяє їм постійно навчатися на основі взаємодії людей. Вони високоефективні, оскільки спрощують взаємодію з клієнтами, наприклад обробку запитів і спрямування клієнтів до необхідних відділів. Чат-боти також можуть виконувати інші функції, наприклад надавати інвестиційні консультації своїм клієнтам, як це надає чат-бот Еріка Банку Америки. Іншим прикладом є чат-бот, який використовується банком UBS для автономного сканування електронної пошти клієнтів, таким чином скорочуючи загальний час виконання завдання з 45 хвилин до карколомних двох хвилин. Так само чат-бот, який використовує

провідний банк Японії, може допомогти клієнтам знайти відповідну інформацію на їх веб-сайті. Чат-боти стали невід'ємною частиною всіх банків, оскільки вони не тільки зменшують витрати та підвищують задоволеність клієнтів, але й дозволяють агентам у колл-центрах зосередитися на додаванні вартості.

6. Штучний інтелект (ШІ): з роками ШІ став невід'ємною частиною банківських послуг Fintech. Штучний інтелект разом із машинним навчанням життєво важливий для виявлення шахрайства. Програмне забезпечення, яке банк використовує для виявлення шахрайства, генерує сповіщення, коли є потенційна шахрайська транзакція. Пізніше це підтверджується розслідуванням, яке остаточно визначає, чи була атака справжньою чи помилковою. Однак з часом виявлення атак стає все складніше, оскільки вони стають все більш витонченими, забираючи надто багато часу та грошей. Крім того, ризик втрати даних клієнта є завжди. Для боротьби з цією загрозою банки зараз застосовують технологію ШІ. За словами McKinsey, впровадження статистичного моделювання на основі машинного навчання, платформи агрегації даних і автоматизації процесів може повністю змінити операції з боротьби з відмиванням грошей (AML), просто підвищивши ефективність. Наприклад, платформи агрегації даних можуть враховувати дані та видобувати неструктуровані транзакції, щоб запропонувати 360-градусний огляд клієнта. Це подання сприяє швидшій перевірці транзакцій. Крім того, за допомогою алгоритмів машинного навчання банки можуть використовувати історичні дані для прогнозування та визначення моделей шахрайських атак. Це зменшує ручне зусилля приблизно на 50%.

7. Електронні гаманці: величезне зростання електронних гаманців є ще одним показником зростання фінансових послуг Fintech. Samsung Pay, PayPal, Android Pay і Apple Pay є одними з найбільших компаній, що займаються електронними гаманцями у світі. Ці гаманці використовуються для багатьох цілей, а саме (від людини до людини) P2P-платежі, поповнення та комунальні рахунки, міжнародні грошові перекази та бронювання квитків.

Є також деякі автономні гаманці, такі як Starbucks і Walmart Pay. Електронний гаманець приваблює користувачів своїми привабливими пропозиціями, які включають прибуткові кешбеки та бонусні бали. Завдяки величезному успіху багато банків тепер усвідомлюють його важливість і визнають електронний гаманець як спільний захід для впровадження технологічних досягнень.

8. Мобільний банкінг: збільшення використання смартфонів змусило банки розробити мобільні додатки, які пропонують зручні банківські послуги Fintech. Сьогодні більшість банків мають мобільні додатки зі зручним інтерфейсом. Банки також розробили мобільні програми, які розпізнають відбитки пальців користувача. Додаток виконує цю функцію без біометричного програмного чи апаратного забезпечення та забезпечує швидкий доступ до коштів. За допомогою мобільного додатку користувач може виконувати кілька банківських функцій, таких як швидка оплата рахунків, чековий депозит, баланс рахунку, виписки та багато іншого.

На особливу увагу у контексті розвитку банківського бізнесу заслуговує технологія великих даних (Big Data).

Великі дані — це термін, який описує великі масиви даних, як структурованих, так і неструктурованих, якими важко керувати, які щодня переповнюють бізнес. Великі дані можна аналізувати для отримання інформації, яка покращує рішення. Роль технологій у фінансових послугах стала трансформаційною, частково завдяки великій кількості пулів даних, або великих даних, доступних Fintech для видобутку та аналізу. Без даних наш все більш залежний від технологій світ не рухався б так, як він рухається. Нижче наведено ключові ролі Big Data у Fintech.

Покращена сегментація клієнтів: в епоху сучасних технологій надання високоякісних послуг клієнтам поряд з використанням надійних методів інтелектуального аналізу даних. Ці методи живляться великими даними та, в ідеалі, забезпечують уявлення, які перетворюються на детальні профілі користувачів і потужні стратегії сегментації клієнтів. Це один із найефективніших способів фінтех-компаній глибше знати своїх клієнтів,

краще розуміти їхні потреби та націлюватися на них.

Більше послуг, орієнтованих на клієнта. Фінтех-компанії повинні впроваджувати глибокі цілісні стратегії, спрямовані на потреби користувачів з усіх боків і знайомство з ними майже на особистому рівні. Вони можуть отримати ці глибокі знання, лише використовуючи доступні їм великі дані та отримуючи розуміння за допомогою надійних методів аналізу даних.

Виявлення шахрайства та протоколи безпеки: Великі дані починають займати перше місце в прогресі сектора в протоколах безпеки та ініціативах з виявлення шахрайства. Таким чином, він допомагає фінтех-компаніям і стартапам створювати кращі алгоритми виявлення шахрайства, більш надійні протоколи безпеки та непроникні платіжні системи, щоб протистояти хакерським атакам і спробам шахрайства.

Оцінка кредитного ризику: один із найбільш тривалих, виснажливих і дорогих процесів, з якими доводиться мати справу фінтех-компаніям, — це оцінка кредитного ризику. Операційно кажучи, скоринг кредитного ризику завжди був одним із найбільш неефективних і тривалих процесів у банківській справі через відсутність даних, брак знань про аналіз даних, а також недоліки в доступності та доступі до інструментів керування даними. Крім того, оскільки більшість сучасних фінтех-фірм змушені надавати позики та кредитні картки, щоб розширити свої портфелі, вони повинні мати відповідні інструменти керування даними та аналізу, щоб регулювати свій ризик і підтримувати його якомога нижче. Однак, оскільки сучасні технології вимагають швидшого часу реагування, ключ до ефективної оцінки кредитного ризику та затьмарення тривалих процесів оцінки традиційного банківського обслуговування полягає в якості та швидкості, що забезпечуються технологіями Big Data та AI.

1.2. Необанки: економічний зміст та специфіка

Необанки – це особливий клас фінансових установ, які ведуть свій бізнес виключно в Інтернеті та зазвичай не мають жодних фізичних відділень, а членство в них є безкоштовним. Вони надають свої банківські послуги через мобільні додатки та веб-сайти, приділяючи особливу увагу наданню своїм клієнтам бездоганного, зручного та повністю цифрового досвіду. Щоб надати інноваційні послуги та функції, такі як сповіщення про транзакції в реальному часі, інструменти бюджетування та інвестування, прості процедури відкриття рахунків, а також доступ до багатьох торгових ринків, наприклад, криптовалютних і фондових бірж, необанки часто покладаються на технологічний прогрес. (Гулієва та ін., 2019) [1]

Традиційні банки, з іншого боку, старіші та створили фізичні мережі відділень. Через них доступні різноманітні банківські послуги, включаючи ощадні та чекові рахунки, позики, іпотечні кредити та деякі інвестиційні послуги. Клієнти можуть особисто отримати доступ до традиційних банківських послуг завдяки фізичному розташуванню та банкоматам. Крім того, вони часто надають додаткові послуги, як-от управління капіталом, страхування та фінансове планування. Традиційні банки також зробили значні інвестиції в цифрові банківські послуги, але їхні можливості можуть бути не такими передовими, як у необанків (DBI, 2022). [2]

Необанки пропонують клієнтам низку індивідуальних послуг, використовуючи технології та штучний інтелект, тоді як традиційні банки використовують багатоканальний підхід, який включає як цифрову, так і фізичну присутність. Одна з основних відмінностей між банками Neo та звичайними банками полягає в цьому. Незважаючи на те, що їм бракує фінансування та клієнтури для цього, необанки мотивовані інноваціями обслуговувати своїх клієнтів швидше, ніж традиційні банки [3].

Цифровий банк і банк Neo – це не одне й те саме, незважаючи на те, що

вони побудовані на основі стратегії орієнтації на мобільні пристрої та сфокусовані на цифрових операційних моделях. Цифрові банки, як правило, є дочірньою компанією, яка працює виключно в Інтернеті, авторитетного та регульованого оператора банківського бізнесу, незважаючи на те, що терміни іноді використовуються як синоніми. З іншого боку, необанк веде бізнес виключно в Інтернеті, не має фізичних відділень і працює самостійно або з традиційними банками.

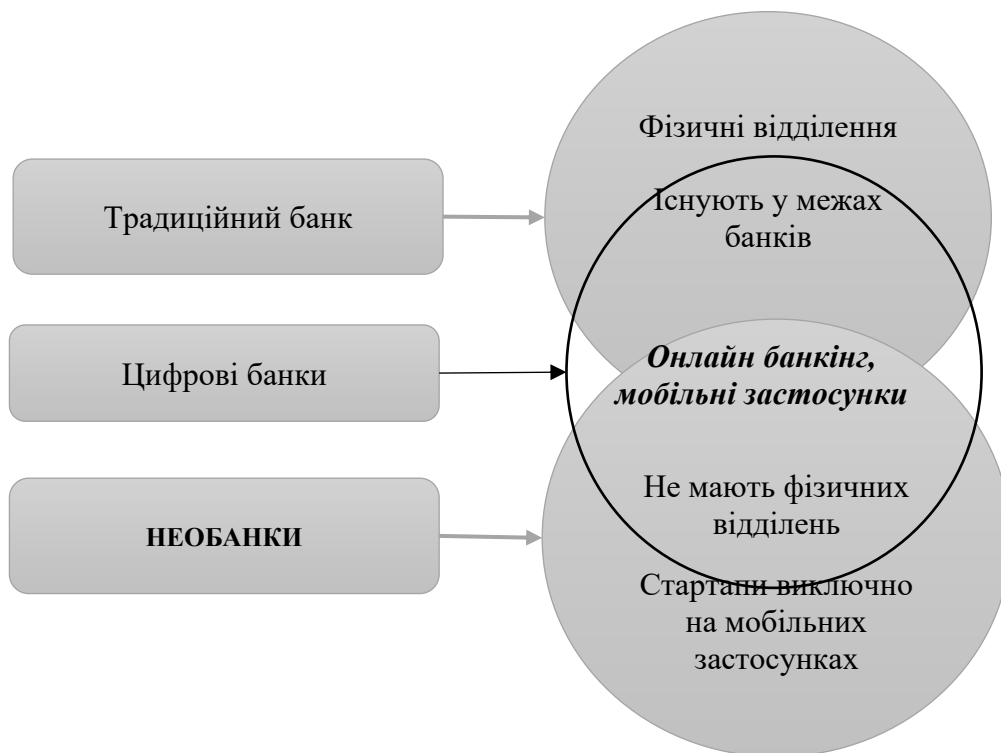


Рис. 1.2. Порівняння необанків з цифровими та традиційними банками
Джерело: складено за даними [5].

Neobanks надають різноманітні послуги, включаючи відкриття рахунків, кредити, інвестиційні продукти та платежі. Крім того, що ці послуги пропонують клієнтам більш зручні та зрозумілі банківські послуги, вони також часто мають менші комісії, ніж традиційні банки [4].

Відкриття цифрового рахунку – одна з основних послуг, які надають необанки. Клієнти тепер мають можливість відкрити рахунок повністю цифровим способом, не відвідуючи офіс особисто. Крім того, необанки часто пропонують різноманітні варіанти рахунків, включаючи ощадні, інвестиційні

та поточні рахунки, які можна налаштувати відповідно до унікальних потреб кожного клієнта [5]

Платежі є ще однією важливою послугою, яку надають необанки. Однорангові платежі, мобільні платежі та онлайн-оплата рахунків – це лише деякі з варіантів, які необанки часто пропонують своїм клієнтам. Намір цих послуг полягає в тому, щоб бути більш дружніми та зручними, ніж більш традиційні методи оплати [6].

Необанки іноді також надають кредитні та кредитні продукти, такі як кредитні картки та персональні позики. З нижчими процентними ставками та зручнішими умовами погашення ці продукти часто створюються з наміром бути більш доступними та дешевими, ніж звичайні банківські позики (Vaidhyanathan, 2022).

Нарешті, необанки часто пропонують інвестиційні продукти, включаючи біржові фонди (ETF) і послуги роботів-консультантів. Вимагаючи менших мінімальних витрат і пропонуючи більш зручні макети, ці послуги спрямовані на підвищення доступності інвестицій для більшої кількості клієнтів. [7].

Додаткові параметри порівняння традиційних банків та необанків наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняння надання послуг необ. та традиц. банків

	Необанк	Традиційний банк
Кредитна карта	Залежно від типу	Так
Максимальний депозит	Середній	Високий
Гарантія депозиту	Залежно від типу	Так
Спілкування віч-на-віч	Ні	Так
Характеристики	Спритність	Стабільність
Банківська ліцензія	Залежно від типу	Так
Цільовий ринок	МСП, молоде покоління	Установи, великий бізнес, громадськість

Джерело: складено автором за даними [8]

Як видно з таблиці 1.1, необанки багато в чому надають послуги, що надаються традиційними банками теж.

З одного боку, необанки в Сполучених Штатах і Великобританії пропонують кращі інтерфейси, ніж традиційні банки, але цього недостатньо, каже Сара Коціанські, головний аналітик 11:FS, консалтингової фірми з Лондона. «Вони не пропонують особливої функціональності, – каже Коціанські. «Їхні набори функцій дуже схожі» [8].

Низькі або нульові комісії були однією з найпривабливіших особливостей операцій необанків, які залучили величезну кількість клієнтів. Однак цю перевагу зводять нанівець традиційні банки, які ініціювали хвилю зниження комісій. Прикладом є оголошення Bank of America про зниження плати за овердрафт з 35 до 10 доларів та усунення деяких інших комісій [9]. Тим не менш, традиційні банки ще мають пройти довгий шлях, коли мова йдеться про зниження або усунення комісій, щоб повністю відповідати політиці комісій, що накладається необанками, особливо з урахуванням так званих прихованих комісій.

Традиційні банки роблять багато кроків, щоб упоратися з тиском з боку необанків. Отже, чинні банки намагаються використати технологічні досягнення для підвищення своєї ефективності та послуг, а також для завоювання нових ринків. Вони вжили заходи для цифрової трансформації, щоб задовольнити мінливі переваги клієнтів і конкурувати з необанками [10]. Більше того, традиційні банки виходять на ринок необанкінгу, щоб залучити нових клієнтів за допомогою нового бренду та цифрових фінансових продуктів та послуг [11]. Традиційний банк може вийти на ринок необанків шляхом придбання існуючого необанку, наприклад, шляхом придбання Simple компанією BBVA USA. Інший варіант – для чинного банку створити свій власний банк, який працює лише у цифровому форматі.

Традиційні банки в основному сфокусовані на отриманні чистого процентного доходу і комісій та менш відкриті до впровадження нових продуктів і отримання нових джерел доходів [12]. Необанки, навпаки,

можуть бути більш гнучкими і креативними у створенні партнерств з небанківськими організаціями, що може підвищити прибутковість і знизити залежність від традиційних джерел банківського доходу.

У результаті ми прийшли до висновку, що з моменту створення необанків тенденція зростання є безперервною, і безпрецедентний прогрес не зупиниться найближчим часом. Тим не менш, є багато загроз у довгостроковій перспективі, які можна запобігти, якщо вжити заходи зараз; ці кроки мають бути спрямовані на підвищення довіри клієнта та перетворення бази останнього в прибуток.

Однак, конкурентна перевага може бути підірвана традиційними банками, які мають ресурси для адаптації певних аспектів своїх продуктів або виходу на ринок небанківських послуг та розширення своєї діяльності. Більше того, хоча небанкам вдалося залучити нових клієнтів під час пандемії Covid-19, вони зіткнулися з обмеженим рівнем прибутковості [13]. Серйозним ударом по небанкам, які отримують прибуток від міжнародних платежів і повсякденних транзакцій, стали обмеження, накладені на промисловість туризму, пересування громадян, і втрату робочих місць.

Проте вплив небанків на банківську систему незаперечний, оскільки вони активізували ринок, розширили фінансову залученість населення, посилили конкуренцію, кинули виклик традиційним банкам, представивши клієнтам нові структури та бізнес-моделі.

1.3. Регулювання фінансових технологій та необанків

Однією з цілей нових правил фінансових технологій є боротьба зі злочинною діяльністю, яку можуть надати фінансові технології. З розвитком технологій розвиваються і ті, хто хоче обдурити систему. Оскільки технологія змінює атрибути фінансових послуг і структуру ринку, фінансове

регулювання має адаптуватися, щоб залишатися ефективним. Після глобальної фінансової кризи 2008 року регулятори намагалися збалансувати цілі інновацій та зростання з міркуваннями фінансової стабільності та захисту споживачів, і, як наслідок, вони розробляють все більше підходів, заснованих на експериментах. Деякі залучають регуляторів до створення контактних пунктів для зустрічі з новими учасниками, щоб дізнатися про технології, щоб мати можливість розробити відповідні регуляторні заходи. Інші розробили так звані пісочниці.

Регуляторна пісочниця – це регулятивний підхід, який зазвичай підсумовується в письмовій формі та публікується, що дозволяє проводити тестування нововведень у реальному часі під наглядом регулятора. Нові фінансові продукти, технології та бізнес-моделі можна тестувати відповідно до набору правил, вимог нагляду та відповідних заходів безпеки.

- Пісочниця створює сприятливий і обмежений простір, де діючі компанії та конкуренти експериментують з інноваціями на межі або навіть за межами існуючої нормативної бази.

- Регуляторна пісочниця знижує вартість інновацій

бар'єри для входу на територію та дозволяє регуляторам отримати важливу інформацію, перш ніж прийняти рішення про необхідність подальших регуляторних дій.

- Успішне тестування може призвести до кількох результатів, включаючи повноцінний або індивідуальний дозвіл на інновацію, зміни в регулюванні або наказ про припинення та відмову.

- Перша регуляторна пісочниця була запущена в 2015 році у Великобританії та викликала великий інтерес з боку регуляторів і інноваторів у всьому світі. На початок 2018 року було більше 20 юрисдикцій, які активно впроваджували або вивчали цю концепцію.

Основними цілями регулювання фінансових технологій є [14]:

(i) Вирішувати проблеми вразливості та недосконалості фінансових ринків, які послаблюють фінансову стабільність, підривають ефективність ринку та наражають споживачів на ризик;

(ii) Забезпечити стимули для установ брати до уваги системний ризик

(iii) захищати споживачів, якщо отримати інформацію важко або дорого;

(iv) Підтримка конкуренції та запобігання олігополістичній поведінці.

Щоб забезпечити ефективність нормативних актів, у ряді юрисдикцій запроваджується регуляторна технологія (Regtechs). Regtech — це спільнота технологічних компаній, які вирішують проблеми, пов'язані з технологічною економікою, шляхом автоматизації. Зростання цифрових продуктів спричинило збільшення витоків даних, кіберзломів, відмивання грошей та інших шахрайських дій. Використовуючи великі дані та технологію машинного навчання, Regtech знижує ризики для відділу комплаєнсу компанії, пропонуючи дані про дії з відмивання грошей, що здійснюються в Інтернеті — дії, про які традиційна команда комплаєнсу може не знати через збільшення онлайн-ринків підпільного характеру. Інструменти Regtech спрямовані на моніторинг транзакцій, які відбуваються онлайн, у режимі реального часу, щоб виявити проблеми чи порушення у сфері цифрових платежів. Будь-який викид передається фінансовій установі для аналізу та визначення наявності шахрайства. Таким чином, Regtech допомагає виявити потенційні загрози фінансовій безпеці та фінансовій стабільності та може мінімізувати ризики та витрати, пов'язані з втратою коштів і витоком даних.

Оскільки необанки діють на фінансовому ринку, так само як і традиційні банки, необанки підпадають під дію подібного набору законів і правил. Незважаючи на те, що закони можуть відрізнятися в різних країнах і регіонах, як необанки, так і традиційні банки зобов'язані дотримуватися фундаментальних нормативних рамок. Однак важливо мати на увазі, що деякі нормативні акти можуть мати інший вплив на необанки, ніж на традиційні банки, підкреслюючи труднощі та міркування, з якими вони

стикаються. По-перше, необанки повинні дотримуватися правил боротьби з відмиванням грошей (AML) і «Знай свого клієнта» (KYC), що є розділом AML [15]. AML представляє собою групу законів, нормативних актів і актів, які розроблені, щоб перешкоджати спробам підробити незаконні активи як законний дохід [16] (Investopedia, 2022).

Одним із найважливіших розділів AML є правила KYC, які конкретно вимагають від банків вживати заходів, спрямованих на краще розуміння своїх клієнтів. KYC здебільшого має на меті перевірити особу нових клієнтів за потенційними списками підозрюваних у злочинах, фірм або осіб, які перебувають під економічними санкціями, і політично відомих осіб. Традиційно перевірка KYC, яка виконується в традиційних банках, пов'язана з тривалими та складними процедурами, щоб забезпечити належну перевірку нового клієнта [17]. Однак необанки прагнуть змінити цей процес, використовуючи новітні технології та штучний інтелект, щоб пришвидшити процес реєстрації облікового запису, причому деякі необанки займають у середньому лише 100 секунд для входу в систему [18].

Крім того, імплементація Директиви про платіжні послуги 2 (PSD2) є ще однією директивою, яка сильно впливає на діяльність необанків. PSD2 було встановлено, щоб демонополізувати доступ до облікових записів клієнтів і дозволити стороннім постачальникам платіжних послуг (TPP) безпечний доступ до облікових записів клієнтів, щоб забезпечити більш зручні методи оплати та транзакцій для продавців (SEB, n.d). PSD2 — це не лише нормативний акт, якого повинні дотримуватися банки, але й надає можливість небанкам працювати як ТПП між клієнтами та їхніми традиційними банками. Отже, з точки зору небанку, PSD2 пропонує кілька переваг. По-перше, як зазначалося раніше, їм надається доступ до інформації про клієнтів, яка раніше була у традиційних банків. Ця інформація дозволяє їм отримати більш персоналізований фінансовий досвід. По-друге, PSD2 за своєю природою сприяє відкритому банківському веденню, що дає небанкам можливість залучати сторонніх постачальників до своїх послуг,

що сприяє конкурентному та інноваційному середовищу.

Крім того, PSD2 стає в нагоді з різними засобами захисту клієнтів (наприклад, багатофакторна автентифікація), які можуть сприяти підвищенню довіри до необанків та їхніх пропозицій послуг (Thales Group, n.d.).

Крім того, з адаптацією Загального регламенту захисту даних (GDPR) у 2018 році всі банки, що працюють у Європі, зобов'язані дотримуватися положень, згаданих у GDPR. По-перше, GDPR вимагає від усіх банків запроваджувати суворіші вимоги щодо захисту даних. Банки повинні отримати від своїх клієнтів остаточну згоду на збір і обробку їхніх персональних даних, а також забезпечити прозорість використання цих даних. Той факт, що нездатність дотримуватись GDPR потенційно призводить до накладення на банки штрафів у розмірі понад 20 мільйонів євро, або 4% світового річного обороту, змусив банки та необанки інвестувати значні кошти в забезпечення дотримання правил і обробки даних правильно (PWC, 2017) [19].

Висновки до розділу 1

У першому розділі були розглянуті зародження та розвиток необанків. Фінансова криза 2008 року докорінно змінила те, як здійснюється банківська діяльність і як вона регулюється. Це відкрило можливість новим учасникам — фінтех-компаніям — покращити чи навіть змінити фінансові послуги за допомогою своїх інноваційних технологій та бізнес-моделей. І разом із цим з'явився новий вид банків — необанки, які пропонують фінансові продукти за допомогою цифрових коштів та надають банківські послуги без філіальної мережі.

Як правило, створення та функціонування необанків може відбуватися

двома шляхами: вони або самі отримують банківську ліцензію, або здійснюють діяльність на базі вже існуючого банку. По першому шляху йдуть компанії-стартапи у країнах, де регулювання ринку фінансових послуг більш м'яке, а самі компанії мають фінансові можливості та технічну базу для створення необанку, по другому — компанії, для яких отримання банківської ліцензії є дуже дорогим та важким процесом. Однак буває й так, що необанк спочатку працює на базі вже існуючого банку, а потім отримує ліцензію та продовжує здійснювати свою діяльність як окрема, незалежна одиниця.

Також було виявлено основні ознаки необанків:

- відсутність мережі відділень
- низькі тарифи та комісії за операції
- передові технології
- персональний підхід, кастомізований сервіс клієнтам

Необанки багато в чому надають послуги, що надаються традиційними банками теж.

РОЗДІЛ 2

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

2.1. Тенденції розвитку необанкінгу: світовий досвід

Дослідження проводились у три етапи. Перший етап передбачав аналіз динаміки розвитку необанків у світі. На цьому етапі ми перевірили такі показники:

- обсяг операцій, проведених необанками;
- кількість клієнтів необанків;
- ключові учасники ринку необанків.

На другому етапі було проаналізовано кількість клієнтів необанків у різних країнах світу.

Характерною рисою необанків є те, що вони можуть пропонувати клієнтам персоналізовані банківські послуги, що робить їх набагато привабливішими для клієнтів порівняно з традиційними банками. Стратегія необанків у взаємодії з клієнтами передбачає створення максимально простого у використанні, зручного та прозорого банківського продукту. Саме зручність і простота використання є запорукою успіху необанків порівняно з традиційними банками у боротьбі за клієнтів. Однак, як зазначено в іншому дослідженні [20], така простота використання може сприйматися клієнтом як значний ризик. Зі своєї суб'єктивної точки зору клієнт може пов'язувати простоту використання програми з її незахищеністю від шахрайських дій. Тому, на думку дослідників, доступ до даних, що містяться в додатку, повинен бути надійно захищений, щоб в першу чергу самі клієнти відчували надійність і безпеку використання такого сервісу. Враховуючи вищесказане, можна припустити, що необанки становлять значну загрозу для традиційних банків через їхню зручність для клієнтів. Дійсно, необанкінг посилює конкуренцію в галузі, однак, як зазначалося [21], традиційні банки не повинні розглядати необанки як загрозу. Завдяки співпраці з небанківськими банками

вони можуть отримати численні переваги, але впровадження цифровізації в традиційних банках також є важливим у цьому процесі. В [22] автори дійшли подібних висновків, зазначивши в опитуванні, що більшість респондентів визнають деякі проблеми дотримання нормативних вимог у небанків порівняно з традиційними банками. Водночас ці проблеми компенсуються значними перевагами для клієнтів завдяки високій зручності послуг, що надаються неїбанками.

За останні роки спостерігається значне зростання обсягів ринку небанкінгу, що свідчить про те, що все більше користувачів банківських послуг віддають перевагу цифровим рішенням у використанні банківських послуг (рис. 2.1).

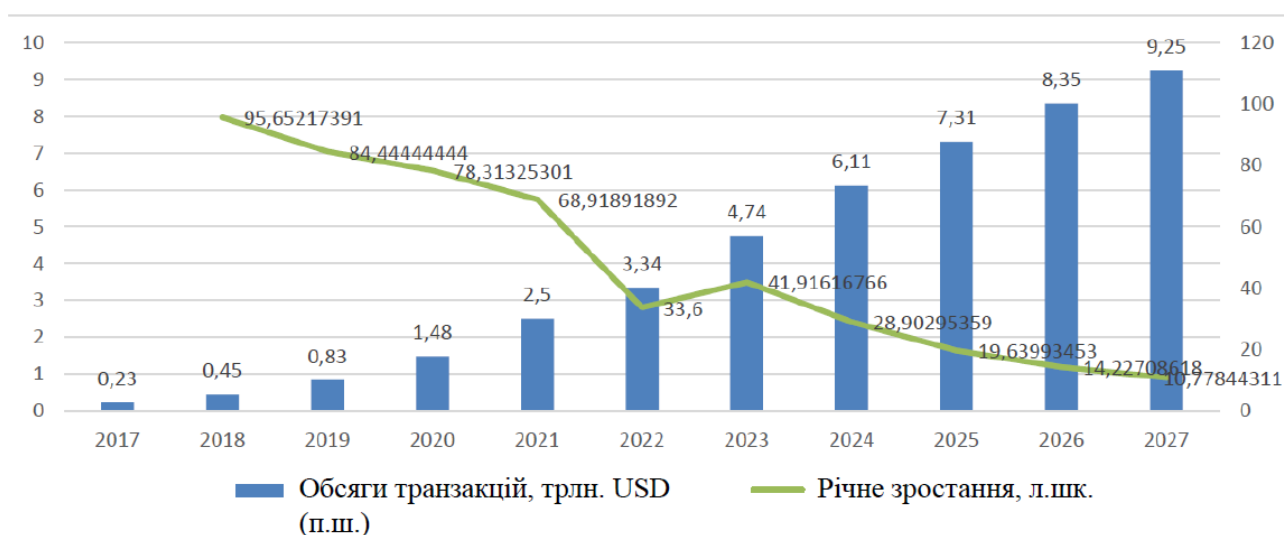


Рис. 2.1. Динаміка та прогноз зростання ринку небанкінгу

Джерело: складено за даними [23]

З рис.2.1. видно, що обсяг транзакцій небанків щорічно зростає, хоча темпи зростання зменшуються. Зменшення річного зростання пов'язане з поступовим насиченням ринку, а також з тим, що небанкни конкурують з традиційними банками, які також пропонують онлайн-послуги своїм клієнтам. При цьому стрімко зростає кількість клієнтів небанків (рис. 2.2)

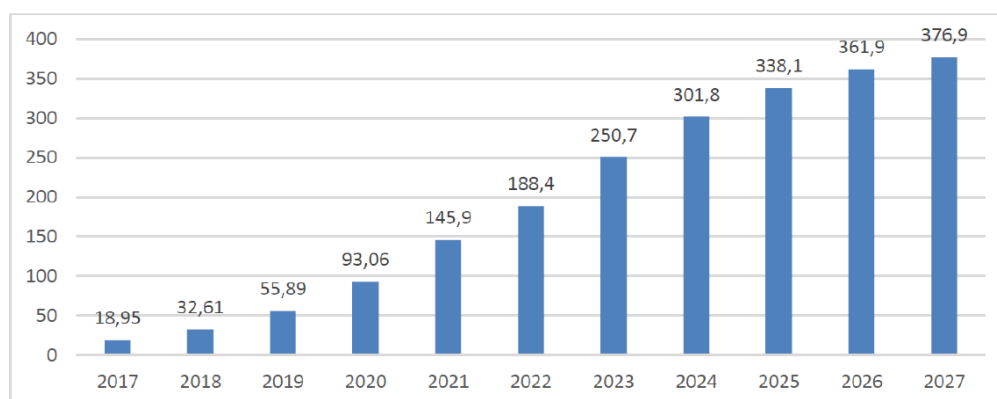


Рис. 2.2. Динаміка та прогноз кількості користувачів
необанкінгу, млн. осіб

Джерело: складено за даними [23]

Дані рис. .2.2. свідчать про стрімкий розвиток цього сектору на фінансовому ринку. Проте, як видно з рис. 2.3., дані свідчать про стійку тенденцію до зростання обсягу транзакцій необанків, що припадає на 1 користувача.

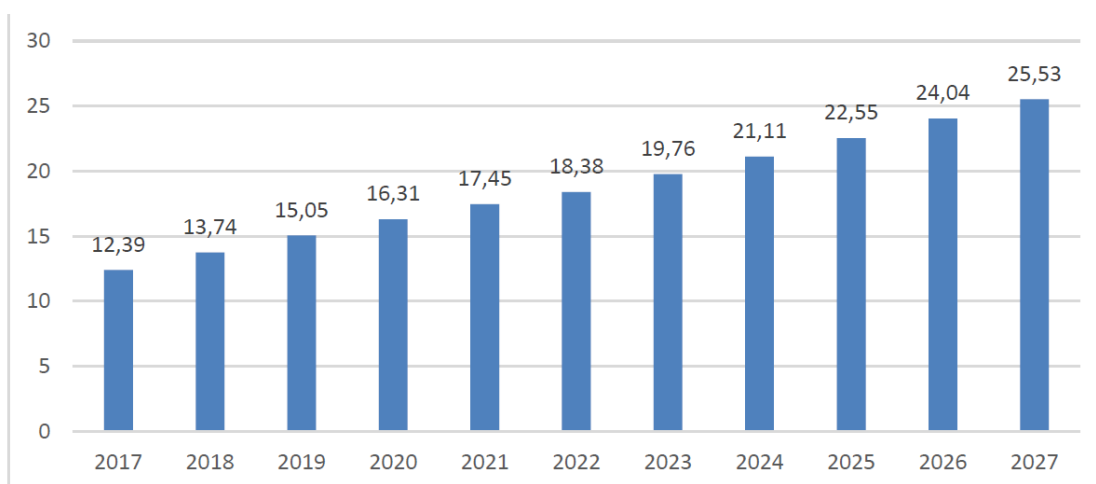


Рис. 2.3. Динаміка середнього обсягу транзакції необанкінгу , тис. дол .
США

Джерело: складено за даними [23]

Зазначена тенденція вказує на те, що разом із кількістю клієнтів необанку зростає і обсяг розрахунків, які вони проводять. Крім усього іншого, це свідчить про те, що існує потік капіталу від традиційних банків до

розпорядження необанків, що означає, що користувачі довіряють таким фінтех-банкам.

Конкурентну ситуації в галузі ілюструють дані рис. 2.4.

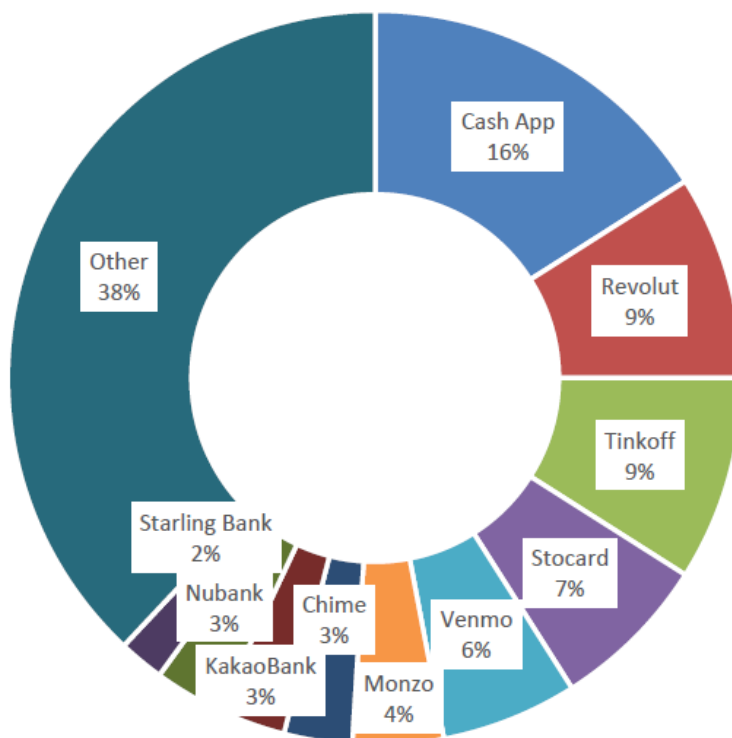


Рис. 2.4. Ключові конкуренти на ринку необанків

Джерело: складено за даними [23]

Як свідчать дані рис. 2.4., станом на 2022 рік на 10 найбільших необанків світу припадало понад 60% клієнтів усіх необанків. Дані на рисунку свідчать про те, що на даному етапі формування необанківського ринку він має олігополістичну структуру. Вхід на ринок обмежений, оскільки для початку такої діяльності необхідно отримати ліцензію регулятора, а також значні початкові інвестиції для початку діяльності. Водночас спостерігається тенденція до появи нових учасників ринку, що посилить конкуренцію між ними.

Коли мова заходить про глибше дослідження розвитку необанкінгу з позицій інституційної економічної теорії, очевидно, що його розвиток

пов'язаний саме з розвитком цифрового суспільства та поширенням цифрових технологій серед населення більшості країн світу. У звичайних банках бурхливо розвиваються цифрові канали зв'язку, наприклад, мобільні додатки та онлайн-банкінг, щоб забезпечити клієнтам зручність і доступність послуг. Отже, це дозволяє клієнтам зручно та швидко здійснювати банківські операції практично з будь-якого місця. Крім того, банки активно використовують штучний інтелект і аналітику для обробки великих обсягів даних про клієнтів і транзакції. Він дозволяє прогнозувати поведінку клієнтів, надавати персоналізовані рекомендації та пропозиції, а також забезпечувати високий рівень безпеки шляхом виявлення підозрілих транзакцій.

Індустрія необанків значно зросла за останні роки відповідно до зростаючого попиту на цифрові фінансові послуги. Зручність, цілодобова підтримка клієнтів і шляхи отримання кредиту роблять необанки привабливими та доступними для неосвоєного ринку.

За даними Групи Світового банку, близько 1,4 мільярда людей у всьому світі не користуються банківськими послугами, тому є значні можливості для зростання як для нових, так і для існуючих необанків.

У звіті Statista Market Insights за 2023 рік прогнозується, що до 2027 року загальна вартість трансакцій необанкінгу сягне 2,60 трильйона доларів США. Також прогнозується, що у 2023 році рівень впровадження користувачів становитиме 15,5%, а протягом наступних п'яти років він зросте до 22,8%.

Країни, де найбільш активно розвивається необанкінг представлені в таблиці 2.1.

Прискорена через обмеження, пов'язані з COVID, діджиталізація в Бразилії сприяла тому, що клієнтська база популярних необанків різко зросла. Станом на 2023 рік близько 43% бразильців мали необанківський рахунок, що робить цю країну з найбільшою необанківською спільнотою. Бразилія є країною створення найбільшого в Латинській Америці необанку NuBank, який налічує понад 48 мільйонів користувачів і має друге за величиною

капіталовкладення з 4,1 мільярда доларів США з моменту його запуску в 2012 році. Його випереджає лише американський необанк Robinhood, який залучив 6,2 мільярда доларів США. капітальних інвестицій з моменту його запуску в тому ж році.

Таблиця 2.1.

Країни-лідери за кількістю користувачів небанкінгу в 2022-2023 рр.

№	Країна	Кількість осіб з акаунтом у необанках (2023), млн. осіб	% населення з рахунком у необанках (2022)
1	Бразилія	93,1	43
2	Індія	371,8	26
3	Ірландія	1,1	22
4	Сінгапур	1,3	21
5	Гонконг	1,5	20
6	Об'єднані Арабські Емірати	1,8	19
7	Мексика	21,8	17
8	Іспанія	8,1	17
9	Південна Африка	9,1	15
10	Німеччина	11,7	14

Джерело: складено за даними [24]

На другому місці (за відсотком населення) знаходиться Індія, де приблизно 26% її жителів користувалися цифровим банком у 2023 році. Це означає, що в Індії було найбільше користувачів небанку за обсягом: на момент аналізу було близько 371,2 мільйона власників рахунків. Успіх індійських небанків полягає в обслуговуванні тих, хто не користується банківськими послугами, а також у використанні альтернативних кредитних рейтингів. Він також відомий зручністю для клієнтів, цілодобовою підтримкою та зниженими витратами.

Ірландія посідає третє місце за використанням небанкінгу серед країн: у 2023 році близько 22% ірландців користувалися лише цифровими банками. Це дорівнює 1,1 мільйона людей, що значно менше порівняно з 371,2 мільйона в Індії.

У таблиці 2.2. наведено відсотковий рівень впровадження необанку для кожної країни на основі розриву між спостережуваними користувачами neobank у 2023 році та прогнозованими користувачами neobank до 2027 року.

Таблиця 2.2.

Країни-лідери за кількістю користувачів необанкінгу в 2027 році
(прогноз)

№	Країни	Кількість осіб з акаунтом у необанках (2023), млн. осіб	% населення з рахунком у необанках (2022)	Прогнозне зростання, %
1	Філіппіни	39,8	32	161
2	Мексика	54,1	41	148
3	Португалія	3,3	33	133
4	Об'єднані Арабські Емірати	4,0	41	122
5	Малайзія	10	28	122
6	Південна Африка	19,5	31	115
7	США	52	15	91
8	Іспанія	14,7	31	82
9	Індія	685,4	46	84
10	Німеччина	19,9	24	71

Джерело: складено за даними [24]

У 2023 році на Філіппінах близько 13% населення користувалися необанками, але Finder прогнозує, що до 2027 року ця цифра зросте приблизно до 32% (приблизно 39,8 мільйона людей) – на 161% більше, ніж у 2023 році рівень впровадження необанків.

Finder прогнозує, що до 2027 року 54,1 мільйона мешканців Мексики (41% її населення) використовуватимуть необанкінг. Ця цифра на 148% більше, ніж у 17% людей, які мали лише цифрові банківські рахунки у 2023 році.

Близько 14% населення Португалії користувалися необанком у 2023 році, і, за прогнозами, до 2027 року цей показник зросте приблизно до 33%, що дорівнює 3,35 мільйонам людей. Це вказує на 133% зростання впровадження необанкінгу в Португалії з 2023 по 2027 рік.

2.2. Оцінювання діяльності необанків в Україні

Останнім часом в Україні, як і у всьому світі, набирають популярність так звані мобільні банки без відділень, які відрізняються від класичних банків простотою тарифів та швидкістю оформлення карток.

У табл. 2.1 наведений перелік віртуальних банків України.

Таблиця 2.1.

Перелік необанків в Україні станом на 2023 рік

Назва банку	Рік заснування	Юридична назва материнського банку	Показники	Клієнти	Сайт
MONOBANK	2017	АТ «Універсал Банк»	5 833 151	фізичні особи, фізичні особи-підприємці	monobank.ua
SPORTBANK	2019	АТ «Оксі Банк», АТ «Таскомбанк»	393816	фізичні особи	sportbank.ua
TODOBANK	2019	АТ «Мегабанк»	немає даних	фізичні особи	todobank.ua
O. BANK	2020	АТ «Ідея Банк»	120 тис. клієнтів	фізичні особи	obank.com.ua
NEOBANK	2021	АТ «АКБ «Конкорд»	немає даних	фізичні та юридичні особи, фізичні особи-підприємці	neobank.one
IZIBANK	2021	АТ «Таскомбанк»	100 тис. клієнтів	фізичні особи	izibank.com.ua
Банк Власний Рахунок	2021	АТ «Банк Восток»	немає даних	фізичні особи	bvr.ua

Джерело: складено автором за даними [25].

Першим в Україні і нині найефективнішим небанком без відділень є Monobank. Створенням Монобанку займалася команда колишніх співробітників ПриватБанку, які з усіма знаннями та досвідом змогли

створити максимально зручний додаток та лояльні тарифи для своїх клієнтів. Спочатку проект анонсували у партнерстві з Айбокс Банком, але він так і не стартував. У результаті monobank почав працювати на ліцензії АТ «Універсал Банк» (банк з приватним капіталом, основним бенефіціаром якого виступає Сергій Тігіпко). Декілька років Моно залишався єдиним вітчизняним необанком. Нині Монобанк конкурує навіть з СББ Приватбанком. Кількість активних клієнтів monobank перевищує 6 млн. осіб. На даний момент моно займає третє місце за кількістю активних платіжних карток.

Другим за популярністю в Україні мобільним банком без відділень є SportBank. Інтерфейс та функціонал Спортбанку дуже нагадує монобанк, тільки в іншому кольорі. При завантаженні програми та активації картки Спортбанк нараховує кешбек 55 гривень.

Третім відомим на сьогодні необанком без відділень в Україні є O.bank. Задум, враховуючи невелику конкуренцію, непоганий, але розробникам ще треба серйозно попрацювати з мобільним додатком та функціоналом і за прикладом конкурентів спростити тарифи та розширити кешбек.

O.Bank – хоч на його сайті і сказано, що це «новий цифровий мобільний банк», проте сайт АТ «Ідея Банк» свідчить про те, що це додаток ІдеяБанку. АТ "Ідея Банк"- банк, що був придбаний іноземцями. Український банк був створений 22.10.1991 як КБ "ПРИКАРПАТЛІСБАНК", потім – ВАТ "АКБ "Прикарпаття" (з 22.06.1999), потім – ВАТ "Плюс Банк" (з 10.01.2008) та ПАТ "Плюс Банк" (з 17.12.2009). Назва ПАТ "Ідея Банк" з'явилася з 07.10.2011, а зараз – це АТ "Ідея Банк" (з 05.10.2018). Банк залишається банком з іноземним капіталом, але власником істотної участі не є банківська група, тому з початку 2023 року він віднесений до банків з приватним капіталом відповідно до класифікації НБУ. Власником банку є ГЕТІН ХОЛДІНГ ПК ТАК СПУЛКА АКЦІЙНА (Польща, опосередковане володіння – Нідерланди та Монако).

Четвертим мобільним банком в Україні став Ізібанк, який працює на базі АТ «Таскомбанк». Банк новий і нині працює ще не в усіх регіонах, але з огляду на серйозну підтримку від головної структури має намір вже найближчим часом скласти серйозну конкуренцію іншим банкам у смартфоні. Цей банк заснований у вересні 2020 року, а програма повноцінно запустилася у лютому 2021 року. Водночас варто зауважити, що, на відміну від інших українських необанків, певного фокусування izibank немає. Зокрема, monobank – перший і з гейміфікацією; sportbank – нішевий банк для спортсменів; izibank – поки що просто банк у смартфоні. Застосунок izibank на тлі програм конкурентів виглядає гірше. Він гальмує та довго завантажує вміст, наприклад, список операцій. Елементи інтерфейсу, який не завжди є інтуїтивно зрозумілими, проте виконаний у різних стилях. Опис операцій дивний, складно зрозуміти, про яку операцію йдеться. Є непотрібні оповіщення [26].

П'ятим мобільним банком в Україні став Todobank, який працював на базі Мегабанку. У мобільному додатку todobank було понад 1500 постачальників послуг для зручної оплати, зміна лімітів, блокування та розблокування картки, платежі за номером телефону, додавання карток інших банків, чесний кешбек на всі покупки та багато іншого. Однак нині АТ «Мегабанк» ліквідується, що доводить важливість того, на основі якого традиційного банку створюється необанк.

Банк «Власний рахунок» – це дуже цікавий приклад. Його створили на базі банку «Восток» та Fozzy Group Володимира Костельмана. Він має таку саму назву, як програма лояльності мережі «Сільпо». Його запустив банк «Восток», який раніше випускав однойменну картку спеціально для клієнтів «Сільпо». Публічну активність у медіа щодо запуску нового мобільного банку ми не знайшли. Це виглядає так, ніби банк «Восток» виділив один із своїх продуктів, банківську картку для покупців «Сільпо», в окрему програму і назвав це цифровим банком [26].

Весною 2021 року на базі банку «Конкорд» було запущено віртуальний

банк для бізнесу. Для тестування нового сервісу було запрошено потенційних клієнтів, які сформували Customer Board. Потім застосунок трансформувався у NEOBANK, проте нині АТ «АКБ «Конкорд» перебуває у стадії ліквідації.

Динаміку активів необанків наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Динаміка чистих активів необанків в Україні в 2019-2023 рр.

№	Банки	Необанки	01.01.2020	01.01.2022	01.01.2024
1	АТ «Універсал Банк»	MONOBANK	17 796 355	57 587 717	119 023 524
2	АТ «Оксі Банк»	SPORTBANK	506 570	855 821	867 557
3	АТ «Таскомбанк»		19 211 144	30 838 944	34 607 201
4	АТ «Мегабанк»	TODOBANK	9 199 529	9 956 338	
5	АТ «Ідея Банк»	O. BANK	5 405 655	6 073 326	6 230 649
6	АТ «АКБ «Конкорд»	NEOBANK	2 039 651	4 071 094	
7	АТ «Банк Восток»	Банк Власний Рахунок	10 802 871	19 582 113	28 374 384
Усього по системі банків			1 493 297 818	2 053 232 275	2 944 852 243

Джерело: складено автором за даними [27]

Як свідчать дані таблиці 2.2, на початок досліджуваного періоду найбільшим за розміром чистих активів був АТ «Таскомбанк», однак за рахунок найбільших темпів зростання станом на початок 2024 року лідером серед необанків є Монобанк (АТ «Універсал Банк»). Більше, ніж у 2,5 рази зросли активи АТ «Банк Восток». Активи більшості банків зросли за 2 роки майже вдвічі. Проте чисті активи АТ «Ідея Банк» зросли за 2 роки лише на 15%. АТ «Мегабанк» та АТ «АКБ «Конкорд» нині перебувають в процесі ліквідації.

Також діяльність банків додатково можна оцінити за показником ринкової частки та показниками, що характеризують бізнес-модель та прибутковість банківської діяльності.

Динаміку ринкової частки наведено на рис. 2.1.

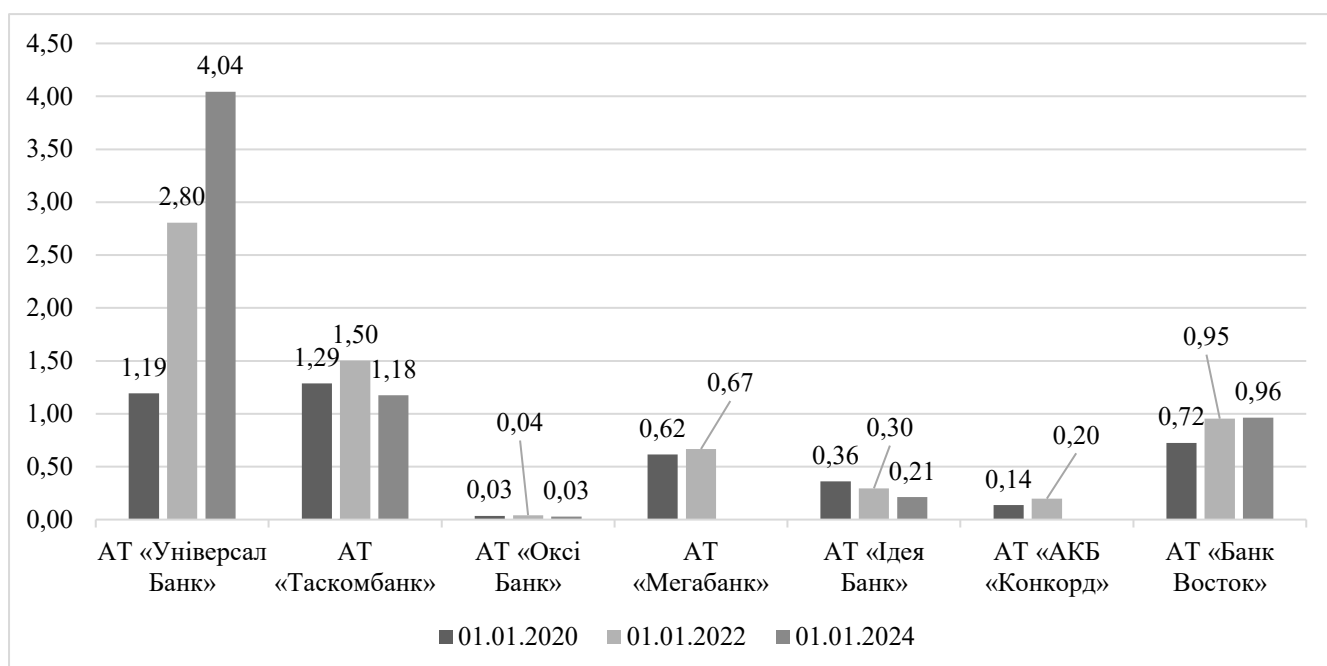


Рис. 2.1. Динаміка ринкових часток банків, які володіють проєктами необанків в 2019-2023 рр.

Джерело: складено за даними [27].

Як свідчать дані рис.2.1., найбільш успішним проєктом став Монобанк (AT «Універсал Банк»), який збільшив ринкову частку з 1.19 до 4.04 %. Частка AT «Таскомбанк» та AT «Банк Восток» коливається, проте можна сказати, що банки зберігають її на відносно постійному рівні. Однак частка ринку AT «Банк Восток» демонструє позитивну тенденцію до зростання.

Порівняльна оцінка діяльності необанків передбачає ідентифікацію їхніх бізнес-моделей. Для ідентифікації бізнес-моделей будуть використані такі показники:

- частка кредитів у чистих активах для визначення спрямованості діяльності банку на кредитування клієнтів;
- частка депозитів у пасивах для визначення джерел фінансування активів;
- співвідношення чистого комісійного доходу до чистих активів для оцінювання активності банків на ринку надання послуг.

Додатково банки будуть поділені на 2 групи – з ринковою часткою 0,96%

та вище та інші невеликі банки

Оцінити бізнес-моделі українських необанків дозволять дані рис. 2.2. та 2.3.

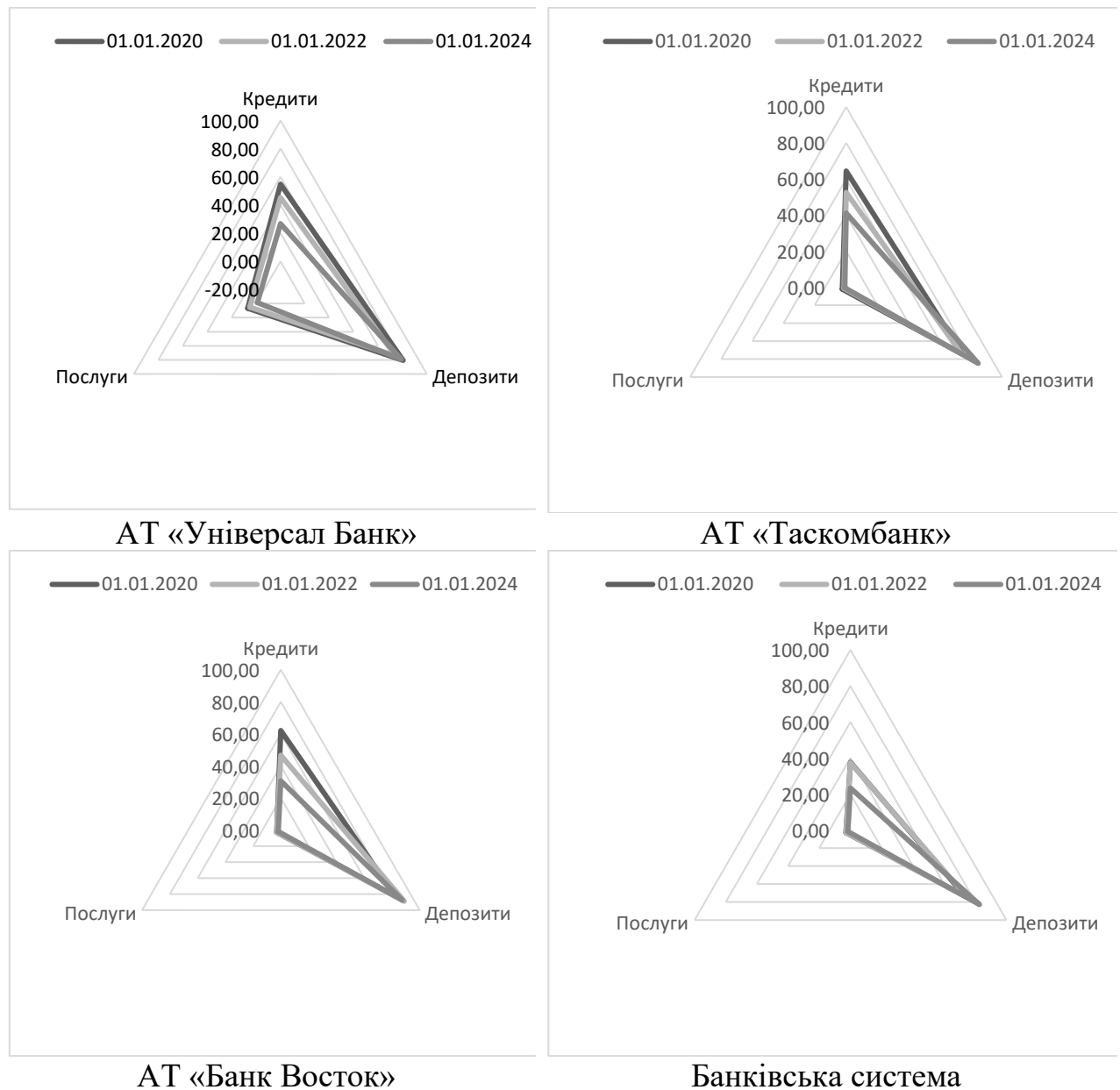


Рис. 2.2. Динаміка бізнес-моделей досліджуваних банків за період 2019-2023 рр.

Джерело: складено за даними [27].

Дані рис 2.2. дозволяють зробити низку висновків щодо трансформації

бізнес-моделей досліджуваних банків та порівняти їх з середніми по системі значеннями.

На початок періоду всі досліджувані банки були орієнтовані на кредитування, на відміну від банківської системи. Станом на початок 2024 року вищі показники кредитної активності порівняно з середніми мають АТ «Банк Восток» та АТ «Таскомбанк», хоча ця активність і знизилася впродовж досліджуваних років.

Всі банки та система в цілому орієнтуються на кошти клієнтів – юридичних та фізичних осіб. Їх частка у фондуванні чистих активів дорівнює або перевищує 80%.

За рівнем надання та віддачою від банківських послуг варто зауважити наступне. По-перше, рівень надання послуг скорочується за системою та всіма банками; по-друге, лідером за цим напрямом на початок 2020 року був АТ «Універсал Банк» (монобанк), однак станом на 01.01.2024 року цей напрям став для банку збитковим.

Як свідчать дані рис. 2.3., бізнес-моделі менших банків є не такими однорідними, на відміну від крупніших банків.

Особливо відрізняється бізнес-модель АТ «Оксі Банк» - банк у фондуванні активів менше орієнтується на кошти клієнтів, а також не є провадить активну кредитну політику. Крім того, від інших банків його відрізняє зростання активності і віддачі надання послуг, що є позитивним з огляду на низький ризик таких операцій.

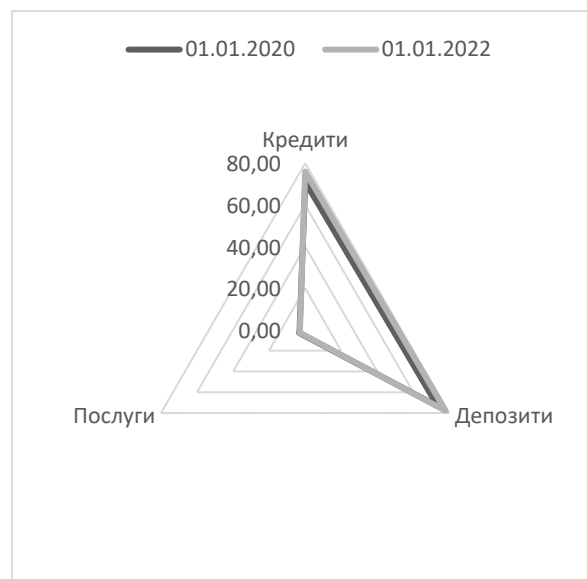
АТ «Мегабанк» орієнтувався на кошти та кредитування клієнтів, також був достатньо активним на ринку послуг.

АТ «Ідея Банк» порівняно з системою банків менш активно залучає кошти клієнтів, покладаючись також на власні ресурси та більш активно здійснює кредитування. Однак динаміка активності на ринку послуг відповідає середньо ринковій ситуації.

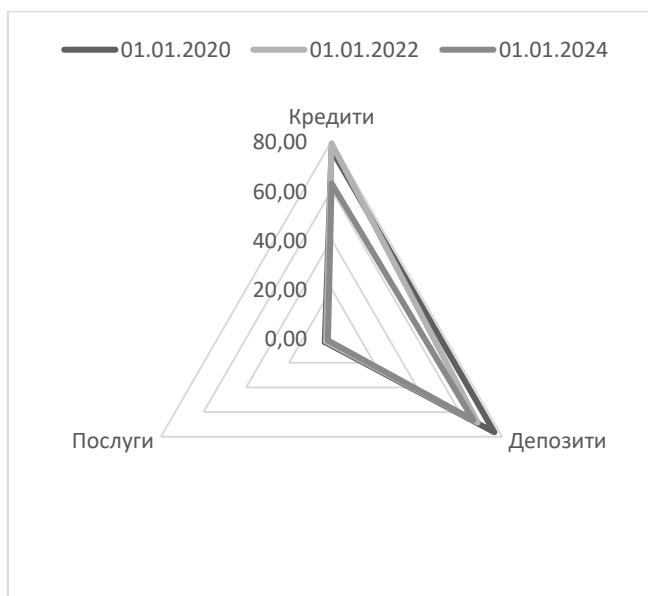
АТ «АКБ «Конкорд» достатньо активно залучав кошти клієнтів та здійснював кредитування, а також був ефективним на ринку послуг.



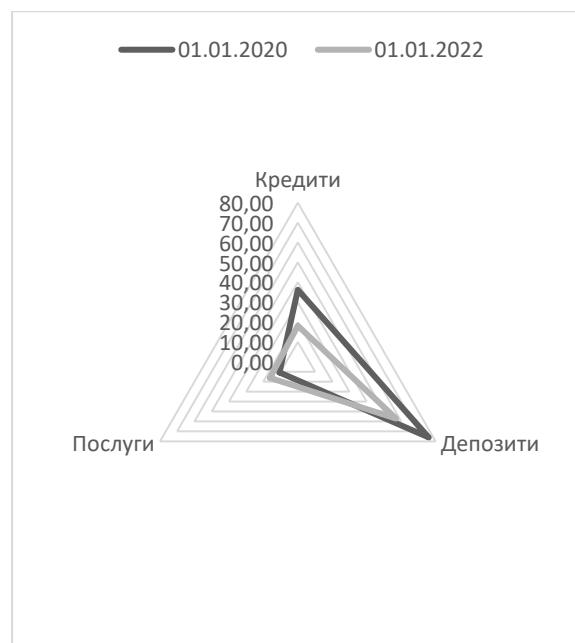
АТ «Оксі Банк»



АТ «Мегабанк»



АТ «Ідея Банк»



АТ «АКБ «Конкорд»

Рис. 2.3. Динаміка бізнес-моделей досліджуваних банків за період 2019-2023 рр.

Джерело: складено за даними [27].

Доповнимо оцінювання бізнес-моделей досліджуваних банків такими напрямками:

- 1) Оцінювання стабільності ресурсів (частка коштів до запитання).

- 2) Рівень ризику активів (співвідношення резервів до загальних активів).
- 3) Достатність капіталу (співвідношення власного капіталу до чистих активів).
- 4) Рентабельність (чиста процентна маржа, віддача капіталу та віддача активів).

Оцінити стабільність ресурсів можна за даними табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

Динаміка частки коштів до запитання досліджуваних банків в
2019-2023 рр.

Банки	01.01.2020	01.01.2022	01.01.2024
АТ «Універсал Банк»	38,88	63,52	78,64
АТ «Таскомбанк»	31,20	29,86	25,44
АТ «Оксі Банк»	22,25	41,70	40,26
АТ «Мегабанк»	21,16	25,35	
АТ «Ідея Банк»	13,88	24,70	30,02
АТ «АКБ «Конкорд»	65,83	72,64	
АТ «Банк Восток»	71,86	72,20	82,16
Банківська система	56,48	68,67	69,56

Джерело: складено за даними [27].

За даними табл. 2.3. можна зробити наступні висновки щодо динаміки стабільності залучених від клієнтів коштів.

По-перше, за системою банків є тенденція до зростання частки поточних ресурсів, що в цілому свідчить про зменшення їх стабільності та можливе погіршення профілю ліквідності банків. По-друге, найбільшу частку ресурсів до запитання мають АТ «Банк Восток» та АТ «Універсал Банк», що є вагомою передумовою високого рівня чистої процентної маржі та прибутковості. Інші банки мають нижчий рівень показника, що свідчить про більш обережну політику формування ресурсів.

Рівень ризику активів та достатності власного капіталу досліджуваних банків наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Динаміка рівня ризику активів та достатності капіталу досліджуваних банків в 2019-2023 рр.

Банки	Ризик активів			Достатність капіталу		
	01.01. 2020	01.01. 2022	01.01. 2024	01.01. 2020	01.01. 2022	01.01. 2024
АТ «Універсал Банк»	11,47	4,35	6,40	9,57	11,68	9,78
АТ «Таскомбанк»	3,78	2,55	7,53	13,43	10,13	10,08
АТ «Оксі Банк»	1,68	1,49	1,49	40,79	26,54	26,32
АТ «Мегабанк»	8,10	7,76	-	8,13	12,56	-
АТ «Ідея Банк»	31,40	38,97	42,36	17,15	24,09	21,28
АТ «АКБ «Конкорд»	2,55	3,29	-	13,53	11,75	-
АТ «Банк Восток»	2,21	1,40	4,64	8,20	6,73	6,59
Банківська система	24,64	16,96	19,67	13,39	17,11	19,83

Джерело: складено за даними [27].

Дані табл. 2.4. свідчать про підвищений рівень ризику активів у банківській системі України. Проте серед досліджуваних банків підвищений рівень ризику має лише АТ «Ідея Банк».

Підвищений ризик активів банківського сектору зумовлює і збільшений рівень достатності капіталу. Водночас для досліджуваних банків цей показник є нижчим.

Отже, не дивлячись на відносно невисокий ризик активів, досліджуваним банкам варто збільшувати власний капітал для забезпечення зростання обсягів подальшої діяльності.

Рівень рентабельності досліджуваних банків наведено в таблиці 2.5.

Як свідчать дані табл. 2.5., банківська система демонструє рентабельну діяльність навіть в умовах воєнного часу за рахунок високого рівня чистої процентної маржі. Такий високий рівень маржі, крім інших чинників можна пояснити часткою депозитів до запитання в клієнтській базі.

Однак серед вибірки досліджуваних банків значення та динаміка показників не є однорідними.

Таблиця 2.5.

Динаміка рівня ризику активів та достатності капіталу досліджуваних банків в 2019-2023 рр.

Банки	Чиста процентна маржа			Віддача капіталу			Віддача активів		
	01.01. 2020	01.01. 2022	01.01. 2024	01.01. 2020	01.01. 2022	01.01. 2024	01.01. 2020	01.01. 2022	01.01. 2024
АТ «Універсал Банк»	6,89	9,00	10,08	31,30	45,69	16,03	3,00	5,33	1,57
АТ «Таском-банк»	6,96	5,88	6,82	17,80	14,60	1,81	2,39	1,48	0,18
АТ «Оксі Банк»	3,71	9,21	3,13	0,34	2,67	-12,11	0,14	0,71	-3,19
АТ «Мегабанк»	1,24	2,62		-18,30	9,14		-1,49	1,15	
АТ «Ідея Банк»	29,78	34,00	30,18	40,79	39,71	38,56	7,00	9,57	8,21
АТ «АКБ «Конкорд»	3,78	4,61		19,30	30,69		2,61	3,61	
АТ «Банк Восток»	6,06	4,82	5,57	18,64	21,68	12,62	1,53	1,46	0,83
Банківська система	5,28	7,88	13,49	29,19	30,28	28,10	3,91	5,18	5,57

Джерело: складено за даними [27].

Так, АТ «Оксі Банк» є збитковим, а АТ «Ідея Банк» демонструє рентабельність значно вищу середніх значень. Показники інших банків характеризують їх як прибуткові, однак рівень рентабельності є дещо нижчим порівняно зі значенням по системі.

В Україні мобільні банки працюють у симбіозі із традиційними, бо виконувати всі вимоги регулювання з Національного банку України самотійно їм складно. Традиційний банк бере на себе виконання вимог регулятора та відповідає перед ним за помилки, а мобільний банк надає технології, активно використовується як маркетинговий інструмент просування. Юридично гроші видає у кредит чи приймає на рахунок традиційний банк, але робить це через мобільний необанк.

2.3. Ризики та виклики в діяльності необанків

Недавнє швидке зростання необанків обумовлене, перш за все, збільшенням попиту на цифрові рішення з боку технічно підкованих клієнтів, спрощенням процесу відкриття рахунку, прискоренням транзакцій, збільшенням інвестицій у технології та зниженням витрат [28]. Незважаючи на успіх необанків в останні роки, частина їх первісних переваг сходить нанівець через появу нових технологічних новинок, проблем з операційними моделями або дій традиційних банків.

Розмір світового ринку необанків досягне 333,4 мільярда доларів, при сукупному річному темпі зростання CAGR 47,1%. Але, як і всі фінансові установи, необанки мають свої плюси і мінуси. Ключ до їхнього успіху полягає у задоволенні потреб сегмента ринку, а також у прийнятті правильної технології, бізнес-стратегії та робочої культури.

При цьому необанки, будучи, по суті, продуктом цифровізації, також активно піддаються впливу діджиталізації. Neobanks мають цифрові платформи на основі мобільних додатків і веб-платформ. Це дозволяє їм надавати інноваційні та зручні фінансові послуги, які привабливі для молодшої та технічно підкованої аудиторії. Крім того, цифровізація сприяє розвитку форматів надання платіжних послуг. Neobanks часто пропонують інноваційні платіжні рішення, такі як передплачені картки, безконтактні платежі, грошові перекази через мобільні додатки, які забезпечують більш зручні та швидкі транзакції. Деякі необанки зосереджуються на наданні інвестиційних послуг, що дозволяє клієнтам інвестувати в різні активи через цифрові платформи з низькими комісіями та мінімальними обмеженнями. Необанк, як і будь-яка фінансова установа, має ризикові загрози у своїй діяльності. Це пов'язано зі специфікою їх діяльності, бізнес-моделлю та використанням цифрових технологій. Крім того, слід враховувати деякі з цих ризиків.

Технологічний ризик. Необанки сильно залежать від таких технологій,

як мобільні додатки, веб-платформи та інші цифрові рішення. Таким чином, вони піддаються технологічному ризику, пов'язаному з можливими технічними збоями, проблемами збереження даних, кібератаками та інші технічні проблеми. Ризик інновацій. Необанки, які працюють з інноваційними технологіями та ідеями, наражаються на ризик того, що вони можуть бути не настільки успішними або сприйнятими ринком, як очікувалося. Отже, інноваційні продукти можуть не знайти своїх споживачів або бути недостатньо прибутковими.

Фінтех партнерства. Велика кількість необанків співпрацює з фінтех-стартапами та іншими технологічними компаніями. Це може призвести до ризиків, пов'язаних із партнерством, зокрема, фінтех-стартапи та технологічні компанії можуть мати непередбачувану динаміку зростання, оскільки багато з них є інноваційними підприємствами. Це може призвести до фінансових труднощів, зміни стратегії або навіть до закриття компанії, що вплине на послуги необанківського партнера. Крім того, технологічні компанії можуть зіткнутися з труднощами у впровадженні ефективних бізнес-процесів або забезпеченні високої якості своїх продуктів чи послуг, що може вплинути на якість послуг, які надає Neobank.

Залежність від зовнішніх постачальників послуг. Необанки можуть залежати від зовнішніх постачальників технологій та інших послуг для підтримки своїх операцій. Це може створити ризик перерви або збою в обслуговуванні, що вплине на їх здатність надавати фінансові послуги.

Несприятливий розвиток регуляторної політики. У міру зростання популярності необанків регулятори можуть запроваджувати нові правила та стандарти, які можуть вплинути на їх діяльність. Відповідно, необанки повинні враховувати ці ризики та забезпечувати дотримання чинних нормативних вимог.

Соціальний ризик. Деякі необанки можуть зосереджуватися на наданні послуг конкретним групам споживачів, що може створити ризик соціального відторгнення або конфлікту

Але жоден з них не є настільки важливим, як зміцнення довіри. Необанки тут знаходяться в невігідному становищі порівняно з традиційними банками. Таким чином, такі моделі, як підписка чи вільне членство, є поширеними в необанкінгу в світі, оскільки вони дозволяють клієнтам випробувати сервіс, перш ніж платити за нього.

Можна визначити такі плюси необанків:

- низькі витрати: менша кількість нормативно-правових актів та відсутність кредитного ризику дозволяють необанкам утримувати свої витрати на низькому рівні;
- продукти, як правило, недорогі, без щомісячної плати за обслуговування;
- зручність – ці банки пропонують клієнтам більшість (якщо не всі) банківські послуги через додаток;
- швидкість – необанки дозволяють клієнтам швидко створювати рахунки та швидко обробляти запити. Ті, хто пропонує позики, можуть пропустити звичайні трудомісткі процеси подачі заявок на користь інноваційних стратегій для оцінки вашого кредиту.

На цьому тлі мінуси необанків є такі:

- регуляторні перешкоди: оскільки центральні банки в світі ще не мають єдиного підходу до визнання необанків, то і необанки не мають однозначної процедури створення, функціонування та закриття (першим прикладом такого закриття може бути Тінькофф банк в РФ після виключення із числа його власників його засновника);
- безособовість – для частини клієнтів залишається психологічні застереження через відсутність фізичного відділення, та клієнти не мають доступу до особистої обслуговування;
- обмеженість послуг: необанки зазвичай пропонують менше послуг, ніж традиційні банки.

Незважаючи на те, що ринок необанків зростає, вже є перші ознаки того, що не всі необанки виживуть за умов цифрової тенденції. За останні

пару років пара необанків була закрита або продана з різних причин. Сильна конкуренція, зниження прибутковості або брак ресурсів — ось деякі причини, які призвели до закриття установ, що займаються лише цифровими технологіями [29]. Компанія Moven, заснована у 2011 році, оголосила про закриття свого споживчого банку, але через нездатність забезпечити достатній рівень фінансування, необхідного для продовження діяльності.

Враховуючи, що необанки надають не найпростіші банківські послуги, а спеціалізуються на переказах платежів, часто лише в межах однієї країни, вони мають нижчі нормативні вимоги. Крім того, необанки мають менший капітал, ніж традиційні банки, і не зобов'язані відповідати нормативам ліквідності. Основними тенденціями на ринку цифрового банкінгу є:

- орієнтація на національні ринки. Станом на початок 2021 року лише 43 необанки надають послуги в кількох регіонах, решта орієнтовані лише на національні ринки;

- активна участь традиційних банків у цифровому банкінгу. Традиційні банки просувають 27% усіх активних небанків на ринку;

- необанки поступово перетворюються на повноцінні банківські установи, які пропонують широкий спектр послуг, від відкриття рахунку до продажу туристичних кредитних карток;

- необанки переходять у месенджери. Клієнти зможуть керувати своїми рахунками та картками, не встановлюючи програму банку, але за допомогою служби обміну повідомленнями, яка їм подобається. Угода Starling Bank і Slack щодо сповіщень про корпоративні рахунки є доказом цього.

Xinja був небанком з австралійською ліцензією, який зазнав невдачі через неадекватне бізнес-планування та невідповідність депозитних та кредитних продуктів [30]. Точніше, Xinja приваблювала вкладників та несла процентні витрати, але не забезпечувала належного рівня попиту на кредити.

Заснований у 2009 році небанк Simple був придбаний BBVA USA, який пізніше був придбаний PNC [31]. Материнська компанія оголосила, що закриє Simple у рамках своїх планів щодо розвитку своєї основної

банківської платформи. Закриття Simple має додатково скоротити операційні витрати і поліпшити управління платформами, що залишилися, якими керує PNC. Bo Bank — ще один необанк, закритий через проблеми з прибутковістю [32]. Він був створений Королівським банком Шотландії (RBS) для конкуренції з такими необанками як Starling або Monzo. Проте RBS оголосив, що закриє Bo Bank після того, як його прибуток скоротився майже вдвічі, зафіксувавши суттєве падіння прибутку до оподаткування під час пандемії [33].

Аналітики прогнозують, що на цифрові банки впливатиме таке:

- зростання кількості менших установ, що концентруються на певних нішах;
- укомплектування спеціалістами з комплаєнсу.
- переорієнтація на основні продукти та регіони;
- найм місцевих талантів на керівні посади;
- пошук нових джерел доходу;
- збільшення кредитування за рахунок кращого управління кредитним ризиком [34].

Також необанки захоплять нові ніші, наприклад, брокерство, що відкриває широкий доступ до інвестування в іноземні фонди, нерухомість або угоди з автомобілями. Необанки будуть більш активно дивитися на сектор B2B, що значно вплине на майбутнє банківської справи.

Наступне – небанкам доводиться шукати нові способи відмежуватися від інших банків. Цікавий приклад подала платформа Experian, яка займається розробкою моделей підрахунку балів. Якщо їхні клієнти з Великобританії вчасно платять податки та підписки на Spotify/Netflix, їхня кредитна історія покращиться.

У будь-якому випадку, безсумнівно, що необанки продовжуватимуть розвиватися не лише як відповідь фінтех-індустрії на виклики Covid-19, а й як перспективний напрямок для банківського сектору.

Тож майбутнє необанків виглядає яскравим, і сьогодні чудовий час для

розробки необанківських додатків. Криза ще не закінчилася, а швидка цифровізація світу набирає обертів. Все більше людей переходять в Інтернет, а послуги Fintech стають все більш популярними [25].

І ще питання про назву банку. Вживання в назві віртуального банку самого слова «банк» є дуже сумнівним, оскільки таке визначення не відповідає його сутності.

У США регулятор заборонив американському необанку використати слово «банк». Після відповідної постанови Департаменту фінансового захисту та інновацій Каліфорнії, гігант цифрового банкінгу Chime був змушений припинити використовувати слово «банк» у своїй URL-адресі та інших контактах [35].

Також в галузі необанків стали з'являтися питання про інтелектуальну власність у випадках, коли відкриття необанків переходить в формат копіювання.

Так колишній топ-менеджер ПриватБанку (Київ) та співзасновник monobank Дмитро Дубілет спростував інформацію про подання на нього до суду групою ТАС або monobank за порушення інтелектуальної власності під час створення його нової компанії Fintech Farm.

«Судом загрожує не компанія, яка має права, а приватна особа Людмила Шмальченко. Вона – колишній акціонер Фінтех Бенд. Звісно, ніхто з «Фінтех Бенд» або Універсал Банку її на ці дії не уповноважував. Ще одна смішна деталь. У проплачених новинах писали про повноцінний суд. Але натомість виявилося, що Шмальченко планує просто подати заяву до британської поліції", – написав Дубілет у Telegram.

Дубілет додав, що буде радий поспілкуватися зі Шмальченко, щоб спробувати порозумітися поза судом, однак, на його думку, якщо все-таки суд відбудеться, він зможе його легко виграти.

Як повідомлялося, Дубілет заснував Fintech Farm, яка запускає цифрові банки в різних країнах світу у партнерстві з традиційними банками спільно з экс-топ-менеджером ПриватБанку Олександром Вітязем, а також Миколою

Безкровним, Юлією Гусевою, Вадимом Ходаком, Федором Корешниковим, Андрієм Суховим, а також Дмитром Макаричевим.

Fintech Farm у 2021 році запустила в Азербайджані віртуальний Leobank у партнерстві із місцевим Unibank [36]. До речі, проєкт Дубілета візуально виявився дуже схожим на monobank.

Юридична суперечка між власниками monobank та Дмитром Дубілетом не врегульована. Якщо сторони не знайдуть конструктивного рішення, справа розглядатиметься в англійському суді [37].

Фактично, питання найменування, інтелектуальної власності та пошук партнерів для запуску є єдиними пересторогами для нових необанків.

Більш тривожною, ніж їх довгострокові проблеми, є загроза того, що недавні успіхи необанків можуть бути зведені нанівець. Залучення клієнтів залишається складним завданням, оскільки багатьом споживачам, як і раніше, важко відмовитися від багатовікового банку на користь нового стартапу у сфері фінансових технологій. Навіть за довіри до традиційних інститутів на такому низькому рівні старих звичок важко позбутися. Необанки також працюють на все більш конкурентному ринку.

«Залучення клієнтів є складним завданням для всіх споживчих компаній», - пояснює Вілл Бісон, голова відділу нових пропозицій у CivilisedBank [38]. «Швидка розробка і розгортання технологій, що масштабуються, означає, що багато компаній націлені на те саме обмежене коло клієнтів. Людська природа диктує, що невелика частина населення буде першопрохідником нових технологій, а масовий ринок відставатиме. Крім того, потрібен час, щоб завоювати довіру, що життєво важливе у сфері фінансових послуг».

Також зростають побоювання, що необанки більш схильні до злочинної діяльності, ніж лідери галузі. Раніше цього року Revolut оголосила, що виявила випадки відмивання грошей у своїх цифрових платіжних системах, на що швидко накиннулися критики необанків та їх автоматичних перевірок відповідності.

Хоча Бісон вважає, що досягнення відповідності — це «не питання надійності технології, а питання корпоративної культури», суміщення швидкого зростання та надійної безпеки, безперечно, є складним завданням. Незважаючи на великі успіхи, досягнуті багатьма необанками, залишається думка, що більші установи можуть просто виділити більше персоналу та грошей для дотримання вимог

Висновки до розділу 2

Незважаючи на прогрес необанків та ринку необанків на даний момент, ще зарано твердо визначати чи прогнозувати напрямок майбутнього розвитку цих інститутів та ринків. Це пов'язано з тим, що вони все ще знаходяться в тій чи іншій формі на стадії розробки, більшість необанків функціонують менше десяти років. Висока міра невизначеності щодо подій та можливих змін, які можуть статися в екосистемі необанків, обмежує можливість чітко передбачити майбутні рухи. Отже, представляє особливий інтерес визначення ключових факторів, які можуть вплинути на здатність необанків підтримувати свою ділову активність та досягати подальшого зростання.

Конкурентна перевага може бути підірвана традиційними банками, які мають ресурси для адаптації певних аспектів своїх продуктів або виходу на ринок необанківських послуг та розширення своєї діяльності. Більше того, хоча альтернативним банкам вдалося залучити нових клієнтів під час Covid-19, вони зіткнулися з обмеженим рівнем прибутковості. Серйозним ударом по необанкам, які отримують прибуток від міжнародних платежів і повсякденних транзакцій, стали обмеження, накладені на промисловість туризму, пересування громадян, і втрату робочих місць.

Необанки пропонують для людей, які не мають доступу до традиційних фінансових послуг. Необанки можуть успішно охопити частину населення, яка недостатньо обслуговується чи ігнорується діючими банками. Доступ до

основних продуктів та послуг має вирішальне значення для підвищення індивідуального рівня життя, скорочення бідності та економічного зростання.

РОЗДІЛ 3

ФОРМУВАННЯ ЧИННИКІВ ТА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІВ

3.1. Обґрунтування впливу інновацій на фінансові показники діяльності банків

Зв'язки між фінансовим посередництвом та економічним зростанням привернули велику увагу науковців протягом останніх п'ятнадцяти років. Існуючі дослідження підкреслюють роль банків і фінансової системи як ключового компонента економічного розвитку. Більшість досліджень фінансового зростання дотримуються погляду Шумпетера на фінансових посередників як на агентів, які контролюють, фінансують і сприяють підприємництву, а отже, інвестиціям і зростанню, на підставі фундаментального внеску Голдсмита-Маккіннон-Шоу. Згідно з цією точкою зору, банківський сектор змінює шлях економічного розвитку, впливаючи на розподіл заощаджень, хоча і не обов'язково змінюючи норму заощаджень. Таким чином, погляд Шумпетера на фінанси та розвиток підкреслює вплив банків на зростання продуктивності та технологічні зміни. Крім того, низка досліджень економічного розвитку стверджують, що накопичення капіталу є ключовим фактором, що пояснює економічне зростання. Згідно з цією точкою зору, банки впливають на зростання насамперед шляхом підвищення рівня внутрішніх заощаджень і залучення іноземного капіталу. Паралельно було застосовано багато емпіричних підходів між країнами за ініціативою таких установ, як Світовий банк або Міжнародний валютний фонд. Ці дослідження показують актуальність розвитку фінансових посередників для пояснення відмінностей в економічному зростанні в різних країнах.

В економіці термін «фінансова інновація» не є новим поняттям. Шумпетер (1934), першим, хто запропонував зв'язок між інноваційною діяльністю економіки та функціонуванням її ринків кредиту та капіталу, розпалив дискусію щодо фінансових інновацій та їх впливу на зростання.

Банки використовували інновації як потужні стратегічні змінні, щоб випередити будь-який тип конкуренції в бізнесі фінансових послуг, що робить їх чудовою технікою, за допомогою якої банки можуть підвищити свою ефективність, зберігаючи свою ринкову ефективність (Del Gaudio et al., 2021; Kennedy, 2016; Onay & Ozsoz, 2013) [39, 40, 41]. Фінансові інновації, такі як мобільний банкінг, трансформують платіжну систему фінансового сектора (Del Gaudio та ін., 2021; Loaba, 2022) [42, 43].

Платіжна система є мостом, через який готівкові платежі передаються від одного відділу до іншого, відіграючи вирішальну роль у будь-якій економіці. Як фундаментальна опора сучасної ринкової економіки, центральні банки регулярно встановлюють комплексні правила щодо електронних банківських послуг (електронний банкінг) для підвищення ефективності фінансової системи. Протягом років банки запроваджували різноманітні інноваційні продукти та послуги з метою підвищення ефективності та прибутковості. Через недавню динамічну конкуренцію та прогрес у фінансовій системі всі банки проводять дослідження, щоб знайти способи збільшити та покращити доступність клієнтів і прибутковість, щоб зберегти контроль над своєю часткою ринку.

На сьогоднішній день одним із індикаторів запровадження інновацій банками є їхні мобільні застосунки, які безпосередньо пов'язані з дистанційним обслуговуванням клієнтів, що є невід'ємною рисою небанкінгу. Інтернет-банкінг (онлайн/веб-банкінг) – один із видів дистанційного банківського обслуговування, який надає доступ до рахунків та банківських операцій в будь-який час через Інтернет (за допомогою комп'ютера, планшету або телефону). Мобільний банкінг – це різновид онлайн-банкінгу, який надає доступ до рахунків та банківських операцій за допомогою мобільного додатку, встановленого на смартфон. Мобільний застосунок – це програма, встановлена на телефоні або планшеті, для доступу до банківського рахунку. Щоб розпочати роботу в системі, клієнту потрібно завантажити програму на пристрій та авторизуватися.

Директор платіжної асоціації ЄМА Олександр Карпов вчетверте оцінив мобільні додатки 10 найбільших банків за кількістю карткових клієнтів. У якого банку найповніший застосунок, а якому варто оновити функціонал цифрової платформи. Українські банки далеко попереду європейських за комплексом послуг і рівнем клієнтського комфорту, констатує директор Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем ЄМА Олександр Карпов. Він щороку (з 2019-го) аналізує функції застосунків українських банків у межах проекту «Явний покупець». В 2022 році було проаналізовано 10 найбільших банків за кількістю платіжних карток за 20 характеристиками. Разом вони обслуговують 96% усіх активних карток українців. Одна функція, за методологією Карпова, дорівнює одному балу.

Таблиця 3.1.

Рейтинг банківських застосунків станом на кінець 2022 року за напрямом
«Клієнтські зручності»

Застосунки банків	Клієнтські зручності					
	Відкриття кредитної лінії	Зв'язок з картами інших банків	Оплата будь-якого рахунку	Відображення різних рахунків	Можливість вимкнення подвійної	Відкриття валютного рахунку
АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" (Монобанк)	1	1	0	1	1	1
АТ "СЕНС БАНК"	1	1	0	1	1	1
АТ "А - БАНК"	1	1	0	1	1	1
АТ КБ "ПриватБанк"	1	1	1	1	1	1
АТ "ПУМБ"	1	1	0	0	0	1
АБ "УКРГАЗБАНК"	0	1	0	0	0	1
АТ "УКРСИББАНК"	0	1	0	0	0	0
АТ "ОТП БАНК"	0	1	0	0	0	0
АТ "Райффайзен Банк"	0	0	0	0	0	0
АТ "Ощадбанк"	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено за даними [44]

Як свідчать дані табл. 3.1., лідером напрямку є ПАТ «Приватбанк». Більшість з досліджуваних операцій пропонують також АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" (Монобанк), АТ "СЕНС БАНК" та АТ "А - БАНК". Окремі функції пропонують АТ "ПУМБ", АБ "УКРГАЗБАНК" та АТ "УКРСИББАНК". Жодної з перелічених у таблиці функцій не пропонують АТ "Райффайзен

Банк" та АТ "Ощадбанк".

Функціонал застосунків за напрямом «Безпека» представлений у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

Рейтинг банківських застосунків станом на кінець 2022 року за напрямом «Безпека»

Застосунки банків	Безпека					
	Зміна ПІН	Можливість вимикат	Керування геолокац	Вибір власного CVV у	Управління токенизо	Керування підписка
АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" (Монобанк)	1	1	1	1	1	1
АТ "СЕНС БАНК"	1	0	1	0	1	1
АТ "А - БАНК"	1	1	0	0	0	1
АТ КБ "ПриватБанк"	1	0	0	0	0	1
АТ "ПУМБ"	1	0	1	0	0	0
АБ "УКРГАЗБАНК"	1	0	0	0	0	0
АТ "УКРСИББАНК"	1	1	0	0	0	0
АТ "ОТП БАНК"	1	0	0	0	0	0
АТ "Райффайзен Банк"	1	0	0	0	0	0
АТ "Ощадбанк"	0	1	0	0	0	0

Джерело: складено за даними [44].

Як свідчать дані табл. 3.2., найкращим за напрямом є застосунок АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" (Монобанк) – він має всі перелічені функції. Більшість з представлених функцій має мобільний застосунок АТ "СЕНС БАНК". АТ КБ «Приватбанк», АТ "УКРСИББАНК" та АТ "ПУМБ" пропонують дві функції зі списку, а всі інші банки лише одну.

Отже, за цим напрямом беззаперечним лідером є проєкт АТ «Універсалбанк», необанк «Монобанк»

Функціонал застосунків за напрямом «Діджитал-функції» представлений у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3.

Рейтинг банківських застосунків станом на кінець 2022 року за напрямом
«Діджитал-функції»

Застосунки банків	Діджитал-функції				
	Можливість оскаржен	Заява роо шахрайст во до	Відновле ння доступу	Підтверд ження документ	Google Pay та Apple Pay
АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" (Монобанк)	1	0	0	1	1
АТ "СЕНС БАНК"	1	0	0	1	1
АТ "А - БАНК"	1	0	0	1	1
АТ КБ "ПриватБанк"	1	0	0	1	0
АТ "ПУМБ"	1	0	0	0	1
АБ "УКРГАЗБАНК"	0	0	0	0	1
АТ "УКРСИББАНК"	0	0	0	0	0
АТ "ОТП БАНК"	1	0	0	0	0
АТ "Райффайзен Банк"	1	0	0	0	0
АТ "Ощадбанк"	0	0	0	0	0

Джерело: складено за даними [44].

Як свідчать дані табл. 3.3., «Заява про шахрайство до кіберполіції через застосунок» та «Відновлення доступу через Дію» поки не пропонує жоден з досліджуваних банків. Всі інші функції застосунки мають частково, а АТ "УКРСИББАНК" та АТ "Ощадбанк" – жодного .

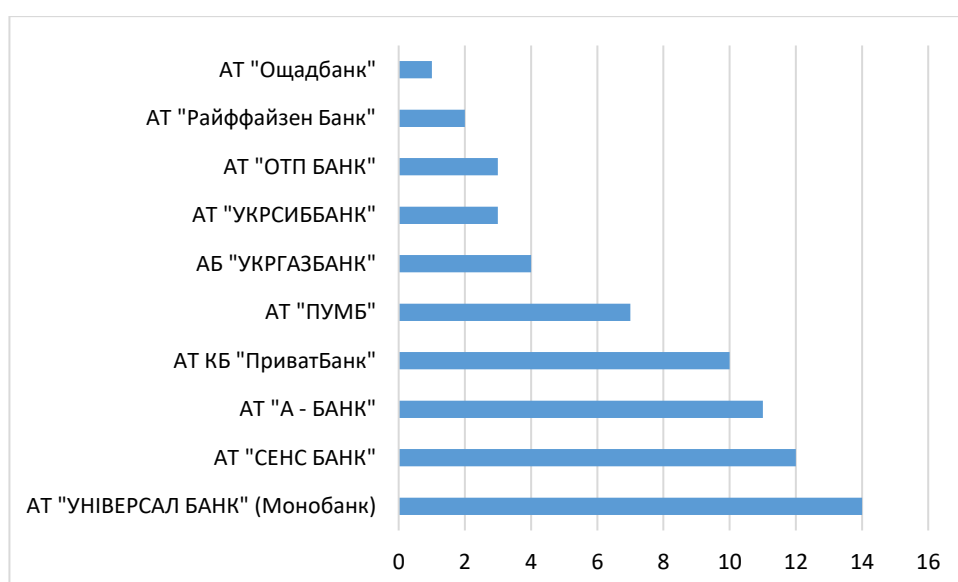


Рис. 3.1. Узагальнюючий рейтинг банківських застосунків станом на кінець
2022 року

Джерело: складено за даними [44].

За результатами узагальнюючого рейтингу, представоеного на рис. 3.1., найбільше набрав застосунок Monobank – 17, найменше – Ощадбанк – 4 бали.

Для обґрунтування впливу інновацій на фінансові показники діяльності банків показник узагальнюючого рейтингу буде використано як незалежна змінна, яка може чинити вплив на показники рентабельності та ринкової частки банків. В якості залежних змінних використані наступні:

- 1) віддача активів (співвідношення валового прибутку та чистих активів);
- 2) Ринкова частка:
 - ринкова частка за розміром чистих активів станом на 01.01.2024 р.;
 - динаміка ринкової частки за період 01.01.2020 та 01.01.2024 рр.

Наявність впливу визначатиметься за такими критеріями як-от R-квадрат та р-значущість.

Коефіцієнт детермінації (позначається як R^2 , R-квадрат) — статистичний показник, що використовується в статистичних моделях як міра залежності варіації залежної змінної від варіації незалежних змінних. Іншими словами, чисельно показує, яка частина варіації залежної змінної пояснена моделлю. Вказує, наскільки отримані спостереження підтверджують модель. В умовах класичної лінійної множинної регресії, коефіцієнт приймає значення від 0 до 1. Вважається, що чим ближче коефіцієнт до 1, тим кращою є модель. Коефіцієнт детермінації росте із кожним вступуючим до моделі предиктором (незалежною змінною). Однак, це зовсім не обов'язково зазначує перевагу моделі із більшим числом предикторів над моделлю із меншим числом предикторів. Тому, коефіцієнт детермінації має використовуватися лише як одна із метрик для посудження вірності моделі.

Вважатимемо, що вплив наявний у разі перевищення R-квадрат значення 0.3 або 30%.

Наступним критерієм є (p-value) або значення імовірності або

асимптотична значимість — за умови прийняття нульової гіпотези у статистичному тесті — є імовірністю отримати такі або ще більші відхилення за умови, що у генеральній сукупності насправді немає відмінностей.

В усіх випадках передбачається прямий позитивний вплив (значення коефіцієнту при незалежній змінній).

Вплив інноваційності на прибутковість банків наведено на рис. 3.2.

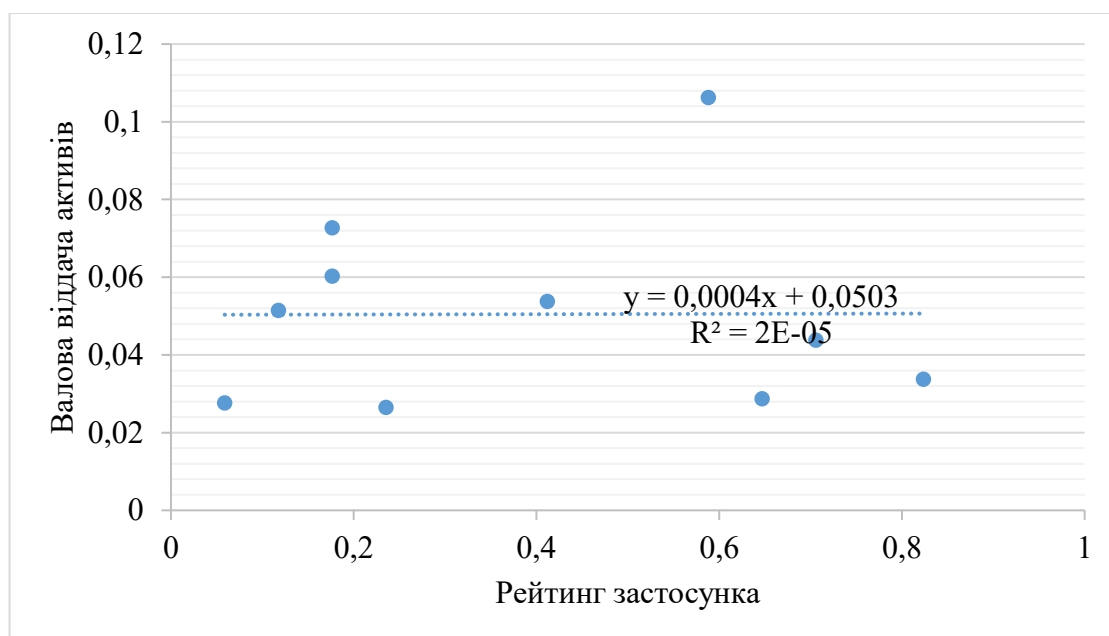


Рис. 3.2. Вплив інноваційності на віддачу активів

Джерело: складено за даними [27, 44]

Дані рис. 3.2. свідчать про відсутність статистично значущого впливу рівня інноваційності, що вимірювався рейтингом мобільного застосунку, на валову віддачу активів банку. По-перше, рівень детермінації є низьким, по-друге, р-значущість не відповідає встановленим критеріям; по-третє, коефіцієнт при незалежній змінній є хоч і позитивним, але вкрай низьким. Отже, гіпотеза впливу інноваційності на прибутковість банків не підтверджується.

Вплив інноваційності на ринкову частку банків наведено на рис. 3.3. та 3.4.

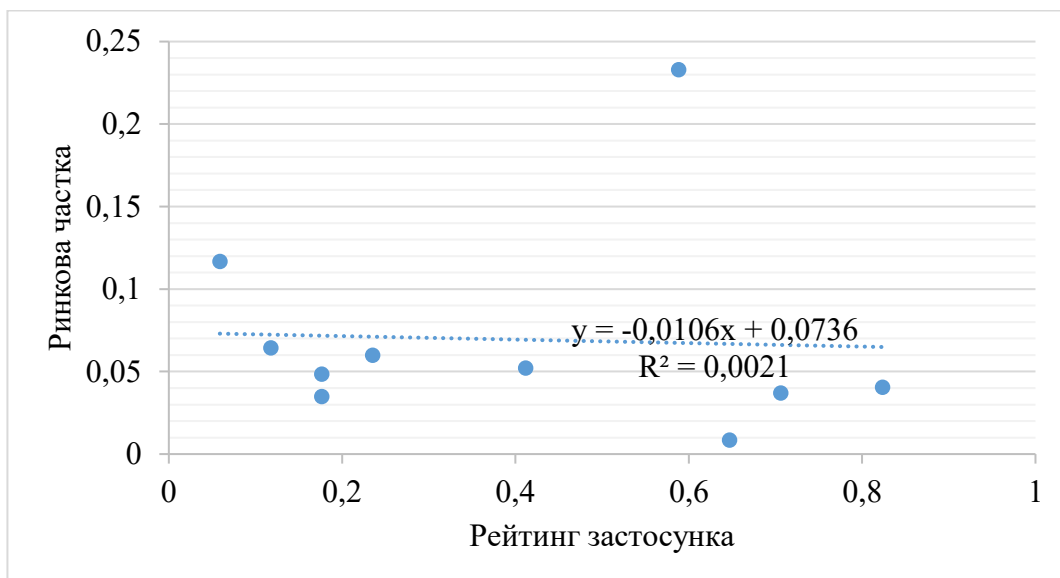


Рис. 3.3. Вплив інноваційності на ринкову частку банків

Джерело: складено за даними [27, 44]

Дані рис. 3.3. свідчать про відсутність статистично значущого впливу рівня інноваційності, що вимірювався рейтингом мобільного застосунку, на моментну ринкову частку. Водночас є вплив на динаміку ринкової частки (рис. 3.4.)

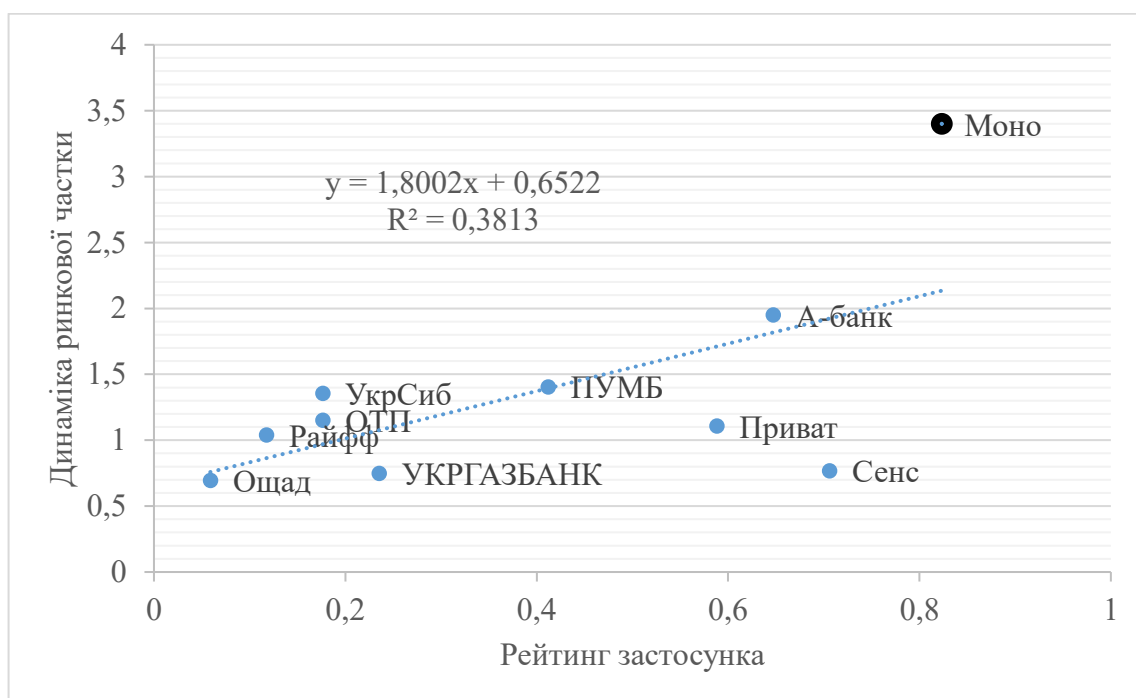


Рис. 3.4. Вплив інноваційності на динаміку ринкової частки

Джерело: складено за даними [27, 44].

Дані рис. 3.2. свідчать про наявність статистично значущого впливу рівня інноваційності, що вимірювався рейтингом мобільного застосунку, на динаміку ринкової частки банку. По-перше, рівень детермінації є вищим за 0,3; по-друге, р-значущість відповідає встановленим критеріям; по-третє, коефіцієнт при незалежній змінній є позитивним та перевищує 1. Отже, гіпотеза впливу інноваційності на динаміку ринкової частки підтверджується.

3.2. Формування ефективної стратегії розвитку небанків з урахуванням переваг та викликів

Майбутній потенціал для розвитку небанків значний. Основною причиною зростання популярності небанків є їх повністю цифровий характер і простота їхніх послуг. Ці послуги дозволяють клієнтам виконувати банківські завдання, не виходячи з дому або в будь-якому місці за власним вибором, усуваючи необхідність відвідувати фізичні відділення [45] (Падманабхан, 2021). Незважаючи на перехід до цифровізації в традиційних банках, вони все ще зберігають значну частку ринку в банківській галузі. Тим не менш, останні тенденції та дослідження вказують на послідовну міграцію клієнтів до банків, які надають «тільки онлайн» рішення (Statista, 2023). Очікується, що між 2019 і 2026 роками світовий ринок небанків зростатиме на середньорічному темпі зростання приблизно на 46,5%, до 2026 року він принесе близько 394,6 мільярдів доларів США. Зростання ринку зумовлене декількома факторами, такими як збільшення кількості смартфонів, зростання попиту на цифрові банківські послуги та збільшення кількості партнерств між традиційними банками та фінтех-компаніями. Основні майбутні перспективи розвитку небанків, а також виклики представлені на рис. 3.5.



Рис. 3.5. Побудова ефективної стратегії розвитку необанків з урахуванням переваг та викликів

Джерело: складено за даними [47]

Використання нових технологій у країнах, що розвиваються, відкриває нові перспективи для необанкінгу. Оскільки проникнення Інтернету та використання смартфонів зростає, очікується, що необанки залучать більше клієнтів, особливо серед молодого покоління, яке більш відкрито використовує цифрові банківські послуги [46]. Крім того, необанки мають хороші можливості для розширення своїх послуг на небанківські та недостатньо банківські послуги населення на ринках, що розвиваються [47].

Ефективність технологічних інновацій – це сфера, яка зазнала значні трансформації з появою сучасних і складних технологій. Банки змогли автоматизувати значну частину своїх операцій, зменшивши свою залежність

від ручної праці та, у свою чергу, сприяючи більшій ефективності та меншій структурі витрат [48].

Сьогодні банки широко використовують штучний інтелект (AI) для різноманітних завдань, включаючи виявлення шахрайства, автоматизацію обслуговування клієнтів тощо [49]. У цьому контексті необанки готові продовжувати лідирувати у впровадженні передових технологій такі як штучний інтелект, блокчейн і біометрія для надання більш ефективних і безпечних банківських послуг [50]. Наприклад, ШІ можна використовувати для кращого аналізу ризиків і персоналізованих фінансових рекомендацій.

Партнерство та розвиток екосистеми. Необанки зазвичай покладаються на альянси та партнерство з іншими постачальниками фінансових послуг, щоб пропонувати свої послуги з різних причин. Однією з головних причин цього є те, що ці установи зазвичай стикаються з відсутністю необхідної інфраструктури, регуляторних дозволів і ліцензій, необхідних для прямого надання послуг, таких як позики та кредитні картки. Вони можуть пропонувати ці послуги через те, що вони співпрацюють із визнаними фінансовими установами, що дозволяє їм робити це без необхідності інвестувати в інфраструктуру чи самостійно отримувати дозволи та ліцензії регуляторів [51]. Ймовірно, вони створять розгалужену екосистему через партнерство з фінтех-компаніями, традиційними банками та нефінансовими компаніями, щоб пропонувати ширший спектр послуг, від кредитування та страхування до роздрібною торгівлі та подорожей [52].

Нові моделі отримання прибутку. Необанки використовують різні стратегії для отримання прибутку та монетизації. Поширена модель передбачає стягнення плати за спеціальні послуги, включаючи захист від овердрафту, операції в іноземній валюті та зняття коштів з банкоматів. Деякі необанки також стягують комісію за певні типи транзакцій, як-от банківські перекази. Багато необанків залучають клієнтів ощадними рахунками з високими відсотками, що дозволяє клієнтам нараховувати відсотки на свої заощадження. Деякі необанки також пропонують варіанти інвестування, такі

як пайові фонди та біржові фонди (ETF), що дозволяє клієнтам інвестувати свої заощадження. Деякі співпрацюють із підприємствами роздрібною торгівлі, щоб пропонувати кешбек, коли клієнти використовують свої дебетові картки для покупок. Інші партнерства можуть бути з фінтех-компаніями для надання допоміжних послуг, включаючи страхові продукти. Одним словом, майбутні перспективи для необанків є яскравими. Очікується, що вони продовжуватимуть зростати швидкими темпами протягом наступних кількох років, що зумовлено декількома факторами, такими як збільшення кількості смартфонів, зростання попиту на цифрові банківські послуги та збільшення кількості партнерств між традиційними банками та фінтех-компаніями. Очікується, що необанки також отримають вигоду від дедалі більшого використання технологій AI та ML, а також технології блокчейн.

Водночас варто також враховувати й виклики, які супроводжують розвиток необанків.

Проблеми безпеки та кіберзагрози. Кіберзлочини та хакерство – це деякі виклики чи ризики, які можуть переслідувати банківську галузь та інші, які ведуть свій бізнес в Інтернеті [53]. Банківський сектор особливо вразливий до кіберзагроз через величезну кількість конфіденційної фінансової інформації, з якою він працює, несанкціоноване розкриття якої може мати серйозні наслідки. Ахсан та ін. (2022) описують деякі з цих ризиків, такі як атаки зловмисного програмного забезпечення, атаки розподіленої відмови в обслуговуванні (DDoS), фішингові атаки та внутрішні загрози [54].

Відсутність впізнаваності бренду Це однією проблемою є відсутність впізнаваності бренду. Необанки відносно нові на ринку, і багато людей з ними не знайомі. Це може ускладнити небанкам залучення нових клієнтів. Крім того, надмірне покладання на партнера створює кілька небезпек, включаючи можливий конфлікт інтересів, втрату контролю над досвідом клієнта та повну відсутність впізнаваності бренду [55].

Відсутність лояльності клієнтів Оскільки кількість необанків і

платформ цифрового банкінгу зростає, основною перешкодою, з якою стикаються банки нового віку, є відсутність постійної лояльності клієнтів. Це становить серйозну проблему для підтримки стабільної клієнтської бази [56].

Регуляторні виклики. Дотримання різноманітних нормативних актів є ще одним викликом, з яким доводиться стикатися необанкам. Так само, як і їхні традиційні колеги, вони юридично зобов'язані дотримуватися тих самих правил, що може потребувати як ресурсів, так і часу. Крім того, вони повинні надавати пріоритет надійним протоколам безпеки для захисту даних своїх клієнтів. Іншою проблемою, з якою стикаються необанки, є імплементація необхідних законів і нормативних актів для ефективного проведення банківських операцій. Kokh & Kokh (2020) висвітлюють дилему ліцензування, з якою стикаються багато необанків [57]. Це часто змушує їх реєструвати свій бізнес і співпрацювати зі звичайними банками, що породжує ще одну проблему — сильну залежність від таких партнерств.

Питання прибутковості та масштабованості. Більшість необанків все ще перебувають у фазі зростання та ще не є прибутковими. Досягнення масштабованості при збереженні економічної структури витрат залишається серйозною проблемою [58]. Пропонуючи послуги за нижчою ціною (звичайна практика багатьох необанків) може перешкодити їхній здатності генерувати та підтримувати дохід. Крім того, їх операційна модель вимагає значних інвестицій у технології, що призводить до високих витрат.

Конкуренція. На насиченому ринку конкуренція є жорсткою. Необанки повинні постійно впроваджувати інновації та диференціювати свої послуги, щоб утримувати клієнтів і залучати нових (Nasir & Rizvi, 2020) [59]. Звичайні банки почали пропонувати цифрові банківські послуги, майже схожі на ті, що пропонують необанки. Інші фінтех-компанії також виходять на ринок, через що необанкам може бути важко виділитися.

Стратегії подолання викликів. Незважаючи на численні виклики та загрози безпеці, що нависають над необанківським сектором, існує кілька заходів, які необанки можуть вжити, щоб пом'якшити або уникнути цих

проблем. Низка цих заходів сприятиме формуванню ефективної стратегії розвитку.

Створення надійних систем комплаєнсу та управління ризиками. Для необанків важливо дотримуватися всіх відповідних нормативних актів і застосовувати надійні заходи безпеки для захисту даних своїх клієнтів. Вони також повинні визначити потенційні ризики та розробити стратегії ефективної боротьби з ними.

Створення міцних стосунків із клієнтами та залучення: Neobanks повинні прагнути побудувати міцні зв'язки зі своїми клієнтами, щоб викликати довіру. Цього можна досягти, надаючи якісне обслуговування клієнтів, зберігаючи прозорість щодо комісій і витрат і впроваджуючи інновації в свої продукти та послуги.

Відкриття інноваційних каналів доходу та партнерства. Необанки повинні досліджувати нові шляхи отримання прибутку та партнерства. Це може включати співпрацю з іншими компаніями, щоб пропонувати додаткові послуги або розробляти нові продукти, адаптовані до потреб клієнтів.

Удосконалення тактики залучення та утримання клієнтів. Необанки повинні сформулювати ефективні стратегії залучення та утримання клієнтів. Це може включати пропозицію стимулів для створення облікового запису, надання першокласного обслуговування клієнтів і створення програм лояльності.

Інвестиції в покращену кібербезпеку та захист даних. Необанки повинні віддавати пріоритет інвестиціям у кібербезпеку, щоб захистити дані своїх клієнтів. Як і всі інші галузі, банківська справа продовжує адаптуватися та відкривати нові способи захисту від постійної загрози кібератак. Деякі з цих захисних заходів включають: підвищену обізнаність працівників щодо кібербезпеки та відповідне навчання [60], шифрування даних [61], багатофакторна автентифікація [62] (Ometov et al., 2018), планування реагування на інциденти (Ghelani et al., 2022) та управління ризиками третьої сторони (Serkebayev, 2023) [63].

Необанки мають потенціал змінити банківський досвід завдяки технологічним інноваціям і підходам, орієнтованим на клієнта. Немає сумніву, що необанки стали рушівною силою в банківській галузі. Однак вони стикаються з кількома проблемами, зокрема з дотриманням нормативних вимог, ризиками кібербезпеки та залученням і утриманням клієнтів. Незважаючи на ці виклики, на необанки чекає світле майбутнє. Щоб підтримувати зростання та ефективно конкурувати, їм потрібно вирішити такі проблеми, як дотримання нормативних вимог, масштабованість, кібербезпека та диференціація. Вони мають хороші можливості, щоб скористатися зростаючим попитом на цифрові банківські послуги. Оскільки все більше споживачів використовують мобільний банкінг та інші цифрові технології, вони продовжуватимуть рости та розширюватися. Щоб досягти успіху в конкурентній боротьбі, їм потрібно буде впроваджувати інновації та розробляти нові продукти та послуги. Їм також потрібно буде побудувати міцні відносини зі своїми клієнтами та встановити довіру. Роблячи це, вони зможуть подолати виклики, з якими вони стикаються, і продовжувати рости й процвітати в наступні роки.

Висновки до розділу 3

Хоча необанки досягли значних успіхів у залученні клієнтів, вони ще далекі від клієнтської бази, обслуговуваної традиційними банками. Щоб залучити клієнтів із традиційних банків, лише цифрові банки повинні впоратися з інерцією клієнтів та потенційними проблемами довіри. Клієнти повинні бачити додаткову цінність продуктів, запропонованих необанками, порівняно з тими самими чи аналогічними продуктами, доступними у традиційному секторі. Найважливішим питанням, яке вплине на подальше зростання необанків, є рівень довіри до альтернативних фінансових

інституцій. Ринок необанків відносно молодий, у той час як традиційні банки існують уже кілька століть, і рівень довіри до цього сектору є високим.

Позитивним моментом для ринку необанків є те, що клієнти поступово змінюють свої переваги у бік цифрових продуктів та послуг, при цьому спостерігається високий рівень прийняття цифрових каналів серед молодого покоління.

Тим не менш, якщо небанкам вдасться впоратися з проблемами рентабельності та отримати прибуток від своєї діяльності, це надасть їм суттєву підтримку для майбутнього розвитку.

Учасникам галузі необхідно переглянути життєздатність безкоштовних та преміальних послуг для клієнтів. Хоча безкоштовні послуги дозволили небанкам залучити клієнтів для використання своїх послуг, неясно, чи користуватимуться ці клієнти преміальними пропозиціями в майбутньому. Причина в тому, що клієнти можуть перейти на іншого провайдера, що надає безкоштовні послуги.

ВИСНОВКИ

В ході дослідження було виявлено основні характеристики роботи необанків. Необанки – це фінтех-компанії, яка надають банківські послуги виключно у цифровому форматі та немає у своєму складі мережі банківських відділень. Це абсолютно новий, створений на нових технологічних платформах банк, який відрізняється від інфраструктури традиційних банків більш високою якістю обслуговування клієнтів та їх підтримкою.

Аналіз особливостей роботи необанків в зарубіжній та вітчизняній практиці дає змогу зробити висновки, що на ринку є попит на обидва варіанти: як на банки, які мають фінансову ліцензію та самі надають фінансові послуги, так і на необанки, які співпрацюють із традиційними банками для надання дистанційних фінансових послуг.

Необанки впроваджують інновації та створюють свої орієнтовані користувача пропозиції не тільки для цифрового покоління. Крім того, необанки залучають тих, хто шукає гнучкість, яку вони не можуть знайти у традиційних банківських продуктах, та деякі «доповнення», такі як, наприклад, практика стійких витрат.

Необанки нині не мають фінансових можливостей, щоб конкурувати у великих масштабах.

Поєднання гарного дизайну інтерфейсу користувача, нішевих функцій, які перевершують їх конкурентні аналоги, взаємодія на основі даних, персоналізований досвід і відмінне обслуговування клієнтів, мають всі компоненти, щоб конкурувати з банківською галуззю.

Головна ідея необанкінгу в даний період полягає в максимальному задоволенні потреб клієнтів, мінімізацією тимчасових, емоційних, фінансових витрат та усуненні проблем, що виникають у рамках співпраці з традиційними кредитними організаціями. Його ефективне функціонування

ґрунтується на повноцінній нормативно-законодавчій базі, розвиненій економіці та фінансовій грамотності населення.

Згідно з дослідженням AT Kearney, клієнтська база європейських необанків з 2011 року зросла більш ніж на 15 мільйонів. З іншого боку, клієнтська база роздрібних банків скоротилася на 2 мільйони. Очікується, що до 2023 року необанки Європи завоюють до 85 мільйонів клієнтів, охоплюючи понад 20 % населення віком від 14 років.

У роботі була сформована економічна гіпотеза, котра частково підтвердилася, щодо прямої залежності між загальною цифровізацією в провідних країнах світу до темпів росту кількості необанків у світі. В межах роботи над гіпотезою здійснено порівняльний аналіз фінансових показників та кореляційний аналіз, за результатами якого встановлено силу та характер залежності між загальною цифровізацією країн та темпами росту кількості необанків. Економічна гіпотеза певною мірою підтвердилася, оскільки щільність зв'язку низька. Проте відмінності в регулюванні та споживчій поведінці між регіонами та країнами вказують на те, що не всі економіки пропонують рівні умови для розвитку та зростання кількості необанків.

Наприкінці було проведено дослідження перспектив розвитку необанкікнгу в Україні та світі. Загалом є 4 сценарії:

- Необанки можуть бути поглинені традиційними гравцями для розвитку електронних каналів.
- Традиційні банки можуть створювати свої електронні необанки під новим брендом.
- Необанки можливо і зникнуть, але спочатку можуть підштовхнути банки в розвитку електронних сервісів.
- Необанки продовжуватимуть свій розвиток і в найближчі кілька років з'являться десятки, якщо не сотні необанків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

-
- 1 Gulieva, V., Hopkinson, G., Klarova, D., & Turcan, R. V. (2019). How neobanks' business models challenge traditional banks. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/335205599_How_neobanks%27_business_models_challenge_traditional_banks
 - 2 Doing Business International. (2022). Traditional Banking. <https://www.doing-business-international.com/traditional-banking/>
 - 3 Neobanks and the next banking revolution Retrieved from <https://www.pwc.in/industries/financial-services/fintech/fintech-insights/neobanks-and-the-next-banking-revolution.html#sources>. on 14/8/2022.
 - 4 Vaidhyathan, J. (2022). What Is Neobanking And How Does It Work?. Forbes Advisor INDIA. <https://www.forbes.com/advisor/in/banking/what-is-a-neobank/>
 - 5 Corander, B. (2021). Neobanks: Challenges, Risks and Opportunities. <https://www.theseus.fi/handle/10024/498077>
 - 6 Martinієvіж, I., Іrnjevіж, S., & Klopota, I. (2022). Novelities and Benefits of Fintech in the Financial Industry. International Journal of E-services and Mobile Applications, 14(1), 1–25. <https://doi.org/10.4018/ijesma.2022010107>
 - 7 Starovoyt, V. (2023). Robo Advisor Development for Fintech: What You Need to Know. Surf. <https://surf.dev/robo-advisor-development-for-fintech-what-you-need-to-know/>
 - 8 Charles Keenan “Are neo bank Startups a Threat to Big Banks? nor yet”, ngenuity payments journal March, 2019 URL: <https://www.globalpayments.com/insights/2019/03/05/are-neobank-startups-a-threat-to-big-banks> (дата звернення: 17.05.2024)
 - 9 Adamczyk A. Big banks are slashing overdraft fees — here's how to avoid them altogether, CNBC – Make it, 2022. URL:

<https://www.cnbc.com/2022/01/19/bank-of-america-wells-fargo-announce-changes-to-overdraftfees.html> (дата звернення: 17.05.2024)

10 Valero S, et. al. Future banking scenarios. Evolution of digitalisation in Spanish banking', Journal of Business, Accounting, and Finance Perspectives, 2, 2020, pp. 1–25. URL: <https://jbafp.jams.pub/article/2/2/31> (дата звернення: 17.05.2024)

11 AFI Policy framework on the regulation, licensing and supervision of digital banks, Alliance for Financial Inclusion, 2021. URL:: https://www.afi-global.org/wpcontent/uploads/2021/11/DFSWG-framework_FINAL.pdf (дата звернення: 17.05.2024)

12 Олексій Лікуєв. Необанки: майбутнє або тупикова гілка розвитку банківської системи / Олексій Лікуєв, Поліна Бермишева // finance.ua. – 2017. URL:: <https://news.finance.ua/ua/news/-/403187/neobanky-majbutnye-abotupykov-a-gilka-rozvytku-bankivskoyi-systemy>. (дата звернення: 17.05.2024)

13 Stegmeier C, Daniels L. The global growth of neobanks – A geographical analysis. Exton Research Report Neobanks 2021: Shifting from growth to profitability. URL: https://www.researchgate.net/publication/358676005_Factors_affecting_neobanks_sustainability_and_development (дата звернення: 17.05.2024)

14 IMF, “Fintech and Financial Services: Initial Considerations”. Prepared by IMF staff team. [Imf.org/en/publications/staff-discussion-notes/issues/](https://www.imf.org/en/publications/staff-discussion-notes/issues/2017/06/16/Fintech-and-financial-services-initial-considerations-44985)

[2017/06/16/Fintech-and-financial-services-initial-considerations-44985](https://www.imf.org/en/publications/staff-discussion-notes/issues/2017/06/16/Fintech-and-financial-services-initial-considerations-44985)

15 Corander, B. (2021). Neobanks: Challenges, Risks and Opportunities. <https://www.theseus.fi/handle/10024/498077>

16 Електронний словник. URL: <https://www.investopedia.com/>

17 Kenton, W. (2022). Anti Money Laundering (AML) Definition: Its History and How It Works. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/a/aml.asp>

18 Bondar, M. (2023). Gone In 60 Seconds: What's Wrong With KYC And Onboarding In Neobanks? Forbes. <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2023/01/20/gone-in-60-seconds-whats-wrong-with-kyc-and-onboarding-in-neobanks/?sh=219e00027c6d>

19 PricewaterhouseCoopers. (2017). The EU General Data Protection Regulation (GDPR) in the banking industry. https://www.pwc.ch/en/publications/2017/gdpr_banking_industry_report_en.pdf

20 Shabu, K., Vasanthagoal, R. Neo banking in India: Opportunities and Challenges from Customer Perspective. Proceedings of the International Conference on Innovative Computing & Communication, 2022, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4037656>.

21 Yusuf, T. U. N. A., Fidanboy, Ö. The effect of the digitalization process on the banking sector, The International New Issues in Social Sciences, Vol. 11 No. 1, pp. 77-106, 2023. <https://dergipark.org.tr/en/pub/tinisos/issue/78787/1117283>.

22 Sardar, S., Anjaria, K. The future of banking: How neo banks are changing the industry, International Journal of Management, Public Policy and Research, Vol. 2, No. 2, pp. 32-41, 2023. <https://doi.org/10.55829/ijmpr.v2i2.153>.

23 Statista. Neobanking. Worldwide, 2023, <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/neobanking/worldwide> (Accessed Date: April 29, 2023).

24 Neobanking Index: The State of Neobanks in 2023. <https://seon.io/resources/neobanking-index/>

25 Барабаш Ю. Українські необанки : ключові гравці і потенційні ніші для розвитку. NV Бізнес. 2021. URL : <https://biz.nv.ua/ukr/experts/monobankizibank-abo-sportbank-u-kogo-keshbek-bilshe-novini-ukrajini-50138385.html> (дата звернення: 17.05.2024).

26 Банки без отделений: какой лучше и кто смог повторить успех monobank. // BusinessViews, 16.03.2021 URL :

<https://businessviews.com.ua/ru/ratings/id/sravnenie-mobilnyh-bankov-v-ukraine-299> (дата звернення: 7.05.2024)

27 Наглядова статистика НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 7.05.2024)

28 Lukonga I. Fintech, Inclusive Growth and Cyber Risks: Focus on the MENAP and CCA Regions. IMF Working Paper. WP/18/201, 2018 URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2018/201/001.2018.issue-201-en.xml> (дата звернення 05.05.2024)

29 Green R. US neobank Moven is closing its consumer bank after funding fell through due to the coronavirus, Business Insider, 2020. URL: <https://www.businessinsider.com/us-neobankmoven-shutters-as-coronavirus-dries-up-funding-2020-3> (дата звернення: 17.05.2024)

30 Eyers J. Xinja collapse a ‘successful failure’: Byres. Australian Financial Review, 2021. URL: <https://www.afr.com/companies/financial-services/xinja-s-collapse-a-successful-failure-byres20210330-p57f7x> (дата звернення: 17.05.2024)

31 Lake R, Foreman D. Simple Is Closing: What To Expect And What To Do Now, Forbes, 2021. URL: <https://www.forbes.com/advisor/banking/simple-is-closing-what-to-expect-and-what-to-do-now/> (дата звернення: 17.05.2024)

32 Daniel E. Digital bank Bo closes: Inside RBS’s failed challenge to the challenger banks. Verdict, 2020. URL: <https://www.verdict.co.uk/bo-digital-bank-rbs-natwest/> (дата звернення: 17.05.2024)

33 Дубилет опроверг информацию о подаче на него в суд группой ТАС за нарушение интеллектуальной собственности при создании Fintech Farm. Интерфакс-Украина, 07.02.2022 URL:

<https://ua.interfax.com.ua/news/economic/796566.html> (дата звернення: 17.05.2024)

34 Legetsy V. What is the Future of Neobanks? // IdeaSoft, 11.06.2021
URL: <https://ideasoft.io/blog/the-future-of-neobanks>

35 Гриньков Д. Скільки необанків потрібно Україні. // Минфин, 19.07.2021 [Електронний ресурс]. URL: <https://minfin.com.ua/credits/articles/skolko-neobankov-nuzhno-ukraine> (дата звернення: 17.05.2024)

36 Проект Дубілета візуально виявився дуже схожим на «Монобанк». // UNN, 17.01.2022 URL: <https://www.unn.com.ua/ru/news/1960337-spir-monobanku-z-dubiletom-stalo-vid-omo-chi-bude-sprava-rozglyadatis-v-angliyskomu-suddi>

37 The unstoppable rise of neobanks. // World Finance, 11.10.2018 URL: <https://www.worldfinance.com/banking/the-unstoppable-rise-of-neobanks>

38 Neobanks: A Global Deep Dive. // Prove, 18.01.2022 URL: <https://www.prove.com/blog/neobanks-global-deep-dive>

39 Del Gaudio, B. L., Porzio, C., Sampagnaro, G., & Verdoliva, V. (2021). How do mobile, internet and ICT diffusion affect the banking industry? An empirical analysis. *European Management Journal*, 39(3), 327–332. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.07.003>

40 Kennedy. (2016). the Impact of Mobile Banking on Financial Performance of Commercial Banks in Kenya. 9(13), 146–161

41 Onay, C., & Ozsoz, E. (2013). The Impact of Internet-Banking on Brick and Mortar Branches: The Case of Turkey. *Journal of Financial Services Research*, 44(2), 187–204. <https://doi.org/10.1007/s10693-011-0124-9>

42 Del Gaudio, B. L., Porzio, C., Sampagnaro, G., & Verdoliva, V. (2021). How do mobile, internet and ICT diffusion affect the banking industry? An empirical analysis. *European Management Journal*, 39(3), 327–332. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.07.003>

43 Loaba, S. (2022). The impact of mobile banking services on saving behavior in West Africa. *Global Finance Journal*, 53(July 2020), 100620. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2021.100620>

44 Рейтинг банківських додатків. Чи є конкуренти у моно? Чи зміг «Ощад» обійти «Райф» та ОТП? Яке місце у ТОП-10 посідає «Приват»? Дослідження асоціації ЄМА. <https://forbes.ua/money/rejting-bankivskikh-dodatkov-chi-e-konkurenti-u-mono-chi-zmig-oshchad-obiyti-rayf-ta-otp-yake-mistse-u-top-10-posidae-privat-doslidzheniya-asotsiatsii-ema-10052023-13576>

45 Padmanabhan, A. (2021). Explained: Neobanks, the next evolution of banking. *The Economic Times*. Retrieved from <https://economictimes.indiatimes.com/tech/trendspotting/explainedneobanks-the-next-evolution-of-banking/articleshow/86836735.cms>

46 Nasir, M.A., & Rizvi, S.A.R. (2020). The emergence of the neo-banks in the Fintech industry. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 28(3), 275-288.

47 Ansar, S., & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. World Bank.

48 Gulieva, V., Hopkinson, G., Klarova, D., & Turcan, R. V. (2019). How neobanks' business models challenge traditional banks. *ResearchGate*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/335205599_How_neobanks%27_business_models_challenge_traditional_banks

49 Digalaki, E. (2022). The impact of artificial intelligence in the banking sector & how AI is being used in 2022. *Business Insider*. Retrieved from <https://www.businessinsider.com/ai-inbanking-report?r=US&IR=T>

50 Jabbari, M., & Ouerghi, S. (2020). The Role of Artificial Intelligence in the Sustainability of Neobanks. *Sustainability*, 12(18), 7413.

51 Koibichuk, V., Ostrovska, N., Kashiyeva, F., & Kvilinskyi, O. (2021). Innovation technology and cyber frauds risks of neobanks: gravity model analysis. *Marketing Menedhment Mnnovacmj*, 1, 253–265. <https://doi.org/10.21272/mmi.2021.1-19>

52 Chen, L. (2020). Fintech adoption and ecosystem development: An international analysis. *Technological Forecasting and Social Change*, 158, 120170.

53 Larisa, G., Tetiana, N., & Viktoriia, V. T. (2019). Neobanks Operations and Security Features. 2019 IEEE International Scientific-Practical Conference Problems of Infocommunications, Science and Technology (PIC S&T), 839-842. <https://doi.org/10.1109/picst47496.2019.9061268>

54 Ahsan, M., Nygard, K. E., Gomes, R., Chowdhury, M., Rifat, N. I., & Connolly, J. F. (2022). Cybersecurity Threats and Their Mitigation Approaches Using Machine Learning—A Review. *Journal of Cybersecurity and Privacy*, 2(3), 527–555. <https://doi.org/10.3390/jcp2030027>

55 Nasir, M.A., & Rizvi, S.A.R. (2020). The emergence of the neo-banks in the Fintech industry. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 28(3), 275-288.

56 Corander, B. (2021). Neobanks: Challenges, Risks and Opportunities. Retrieved from <https://www.theseus.fi/handle/10024/498077>

57 Kokh, L. V., & Kokh, Y. (2020). Banks and Fintech companies. Proceedings of the International Scientific Conference - Digital Transformation on Manufacturing, Infrastructure and Service. <https://doi.org/10.1145/3446434.3446533>

58 Bradford, T. (2020). Neobanks: Banks by Any Other Name?. Federal Reserve Bank of Kansas City.

59 Nasir, M.A., & Rizvi, S.A.R. (2020). The emergence of the neo-banks in the Fintech industry. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 28(3), 275-288.

60 Abdulrahman, S., & Ismail, A. (2020). The Significance of Cybersecurity System Helping Managing Risk in Banking and Financial Sector. *Journal of Xidian University*, 14(7). <https://doi.org/10.37896/jxu14.7/174>

61 Lakhani, A. (2018). For Financial Services, Encryption is Essential – But So Is Performance. *CSO Online*. Retrieved from <https://www.csoonline.com/article/3284351/for-financialservices-encryption-is-essential-but-so-isperformance.html>

62 Ometov, A., Bezzateev, S., Мджитало, N., Andreev, S., Mikkonen, T., & Koucheryavy, Y. (2018). Multi-Factor Authentication: A Survey. *Cryptography*, 2(1), 1. <https://doi.org/10.3390/cryptography2010001>

63 Serkebayev, A. (2023). Cybercrime in Neobanking. *FINTECHNA*. Retrieved from [https://www.fintechna.com/articles/](https://www.fintechna.com/articles/cybercrime-in-neobanking/) cybercrime-in-neobanking/ Statista. (2023). Neobanking. Retrieved from <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/neobanking/worldwide>