

УДК 336.717

DOI:10.32680/2409-9260-2021-3-4-280-281-35-43

РОЗДРІБНИЙ БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС: СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІД ВПЛИВОМ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Жердецька Л.В., доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

e-mail: lzherdetska@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-5398-868X

Клімашевська О.Д., студентка 4-го курсу Факультету фінансів та банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

e-mail: klimashevskaya.h@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-5398-868X

***Анотація.** У статті висвітлені теоретичні та практичні аспекти роздрібного банківського бізнесу та фінансових технологій. Доведено, що в межах клієнтоорієнтованого підходу під роздрібним бізнесом варто розуміти обслуговування клієнтів-фізичних осіб, які потребують певного набору стандартизованих послуг. Проведено аналіз показників, що характеризують динаміку та конкурентну ситуацію на роздрібному сегменті банківського бізнесу в Україні. Встановлено, що лідерами роздрібного сегменту є банки, які вважаються найбільш інноваційними та активно запроваджують фінансові технології в обслуговуванні клієнтів, у т.ч. й роздрібного бізнесу. На цій основі визначені основні напрями діяльності FinTech фірм на роздрібному сегменті банківського бізнесу. Аргументовано необхідність подальшої кооперації банків та FinTech фірм.*

***Ключові слова:** роздрібний банківський бізнес, конкуренція, фінансові технології, FinTech фірми.*

RETAIL BANKING: ESSENCE AND DEVELOPMENT TRENDS UNDER THE FINANCIAL TECHNOLOGIES IMPACT

Zherdetska Liliia D.Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Banking Department, Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

e-mail: lzherdetska@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-5398-868X

Klimashevskaya Olena, P4th year student of the Faculty of Finance and Banking, Odessa National University of Economics, Odessa, Ukraine

e-mail: klimashevskaya.h@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-5398-868X

***Abstract.** Introduction. Retail banking is an important factor in the capitalization of household savings and their transformation into investment. Considering above mentioned, the study of the theoretical foundations of the retail business is relevant and timely. In modern conditions, the issues of development of retail banking under the influence of digitalization and financial technologies become especially important. Purpose. The purpose of the study is to substantiate of prospects of development of retail business of banks of Ukraine in the conditions of development of financial technologies. Achieving the goal involves setting and solving the following tasks: analysis of trends in the retail business of Ukrainian banks and financial technologies, assessment of the impact of financial technologies on promising areas of banks in the retail market segment. Results. In the article, it is established, that retail banking is services for individual customers who need a certain set of standardized products. According to the results of the analysis, it is proved that the leaders of the retail segment are banks, which are considered to be the most innovative and actively introduce financial technologies in customer service, including and retail business. This identifies the determination of the content of financial technologies and the characteristics of FinTech firms competing with banks in the retail business segment. The necessity of cooperation of banks and fintech firms in the market of banking services has been proved. Conclusions. Today in the field of banking, including and retail, for traditional banks an additional competitive threat is the activities of FinTech firms, which are more flexible due to their small size and relative unregulated activities. For retail banking customers, this will mean greater availability and ease of use of services. However, this will require banks to, firstly, incur additional costs for the introduction of the latest technologies and services; secondly, finding ways to cooperate with FinTech firms in order to maintain existing and create new competitive advantages.*

***Keywords:** retail banking, competition, financial technology, fintech firms.*

JEL Classification: G210

Постановка проблеми. При виконанні функцій, які постають перед банківською системою, важливе місце посідає питання роздрібного бізнесу. Складна ситуація у вітчизняній економіці країни суттєво вплинула і на банківську систему, зокрема на погіршення якості

активів банків, виникнення надлишкової ліквідності та інші, що змусило банки активізувати свою діяльність щодо розширення та поліпшення якості обслуговування фізичних осіб. Варто додати, що роздрібний банківський бізнес є вагомим чинником капіталізації заощаджень населення та їх трансформації в інвестиції. З огляду на зазначене, дослідження теоретичних засад роздрібно-бізнесу є актуальним та своєчасним. Саме тому дослідження роздрібно-бізнесу, а також його специфіки у сучасних умовах діджиталізації та розвитку фінансових технологій, є вкрай актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розвитку роздрібно-бізнесу присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних науковців як М.М. Вільшанської, С.Б. Гладкова, П. Друкера, І.Б. Івасіва, О.В. Комісарчика, А.Я. Кузнецової, З.К. Сороківської та інших. Проблеми розвитку фінансових технологій та їхній вплив на банківський бізнес останнім часом привертають все більшу увагу науковців та практиків – цим проблемам присвячені праці Дудинець Л.А., Онищенко Ю. І., Єгоричева С.Б., а також значна кількість досліджень консалтингових компаній. Проте вплив розвитку фінансових технологій на діяльність банків на роздрібно-бізнес сегменті ринку не отримав належного обґрунтування.

Відокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначене вище доводить необхідність проведення більш детального аналізу сутності поняття «роздрібний бізнес банків», оцінки конкурентного середовища на цьому сегменті ринку та обґрунтування можливих напрямів впливу діяльності FinTech фірм на традиційний роздрібний бізнес банків.

Мета дослідження. Метою представленого дослідження є обґрунтування перспектив розвитку роздрібно-бізнесу банків України в умовах розвитку фінансових технологій. Досягнення мети передбачає поставлення та вирішення таких завдань: аналіз тенденцій розвитку роздрібно-бізнесу банків України та фінансових технологій, оцінка впливу фінансових технологій на перспективні напрями діяльності банків на роздрібно-бізнес сегменті ринку.

Основний матеріал. Задля визначення суті поняття «роздрібний бізнес банків» по-перше, розглянемо його трактування в економічній літературі та, по-друге, практику поділу на види бізнесів діяльність банків України.

Необхідно зазначити, що в Законі України «Про банки і банківську діяльність» банківська діяльність визначається як «залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб» [1]. Іншими словами роздрібний банківський бізнес – це надання банківських послуг певному сегменту клієнтів банку; відповідно, ці послуги «підлаштовуються» банками під потреби певної категорії клієнтів.

За результатами аналізу літературних джерел можна зробити висновок, що поняття «роздрібний бізнес» та «роздрібний бізнес банків» переважно акцентують увагу на розмірі клієнта та операції (-ій).

У цьому контексті варто зауважити, що думки науковців з цього приводу певним чином різняться. Так, І.Б. Івасів та О.В. Комісарчик пропонують трактувати роздрібний бізнес банків саме через обсяги діяльності, відносячи до нього також суб'єктів малого та середнього бізнесу [2, 3]. Проте М.М. Вільшанська та З.К. Сороківська пропонують обмежувати поняття «роздрібний бізнес» лише обслуговуванням клієнтів-фізичних осіб [4].

А.Я. Кузнецова [5] дотримується концепції П. Друкера [6], звертаючи увагу на взаємодію між продавцем та покупцем послуги та на її масовий характер. Це, на нашу думку, звертає увагу на потреби споживача, які відрізняються у приватної фізичної особи та підприємця.

Другим напрямом дослідження, який дозволить уточнити сутність поняття «роздрібний бізнес банків» є характеристика поділу на види бізнесів діяльність банків України. Для оцінки були обрані: 1) найбільші банки – державної форми власності та приватні з українським та іноземним капіталом; 2) банки Одеського регіону.

Результати проведеного аналізу наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Напрями діяльності (бізнеси) окремих банків України

№	Банки	Напрями діяльності (бізнеси)	Посилання на сайт
1	Приватбанк	1.Приватні особи 2.Бізнес 3.VIP	https://privatbank.ua/business
2	Ощадбанк	1.Особистий банкінг 2.Малий та середній бізнес 3.Корпоративний банкінг 4.Premium banking	https://www.oschadbank.ua/ua

3	Укрексімбанк	1.Корпоративний бізнес 2.Малий та середній бізнес 3.Приватні клієнти 4.Фінансові установи	https://www.eximb.com/
4	Альфа-банк	1.Приватним особам 2.ФОП 3.Малому та середньому бізнесу 4.Корпораціям	https://alfabank.ua/
5	Райффайзен Банк Аваль	1.Приватним особам 2.Бізнесу 3.Преміум 4.Корпоративним клієнтам	https://www.aval.ua/
6	Універсалбанк	1.Для Вас 2.Бізнесу	https://www.universalbank.com.ua/
7	Південний	1.Приватним особам 2.Малому та середньому бізнесу 3.Корпоративному бізнесу	https://bank.com.ua/
8	МТБ	1.Приватним особам 2.Бізнесу	https://www.mtb.ua/
9	Банк Восток	1.Приватним особам 2.Бізнесу	https://bankvostok.com.ua/

Джерело: складено за даними офіційних веб-сторінок банків

Як свідчать дані таблиці 1, всі представлені банки є клієнтоорієнтованими та поділяють напрями своєї діяльності залежно від типу клієнтів, які потребують специфічних технологій виконання операцій та/або пакетів послуг. Найбільші банки переважно виділяють такі види бізнесів: корпоративний; малий та середній (іноді окремо ФОП); приватні клієнти; premium або VIP banking. Також окремим напрямом діяльності є співпраця з іншими фінансовими установами (фінансові установи, міжбанківський бізнес тощо), однак не всі банки зазначають це на своїх сайтах.

Можна констатувати наявність певного неузгодження між теоретичним трактуванням поняття та його практичним використанням: в економічній літературі критерієм віднесення до роздрібного бізнесу є обсяги діяльності, у той час як в практичній діяльності банків поділ на бізнеси базується за типом клієнтів, що визначається специфікою надання послуг певній категорії клієнтів, вимогами до уніфікації діяльності та навичок персоналу.

Узагальнюючи результати наукової літератури та практику поділу діяльності на бізнеси банками України, можна структурувати поняття роздрібний бізнес банків наступним чином (рис 1).

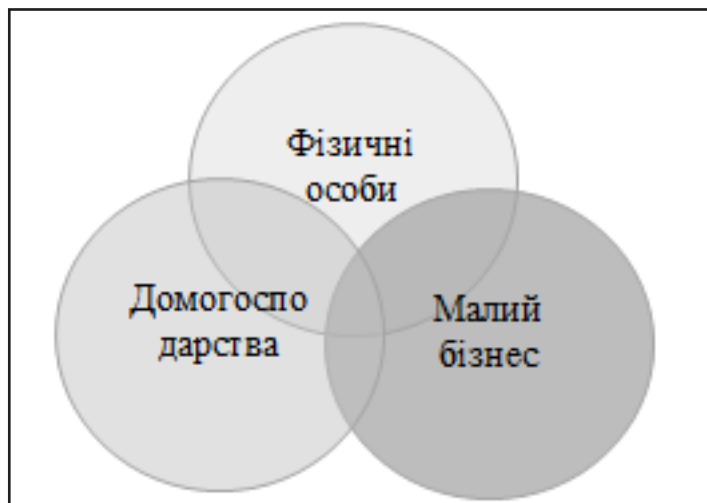


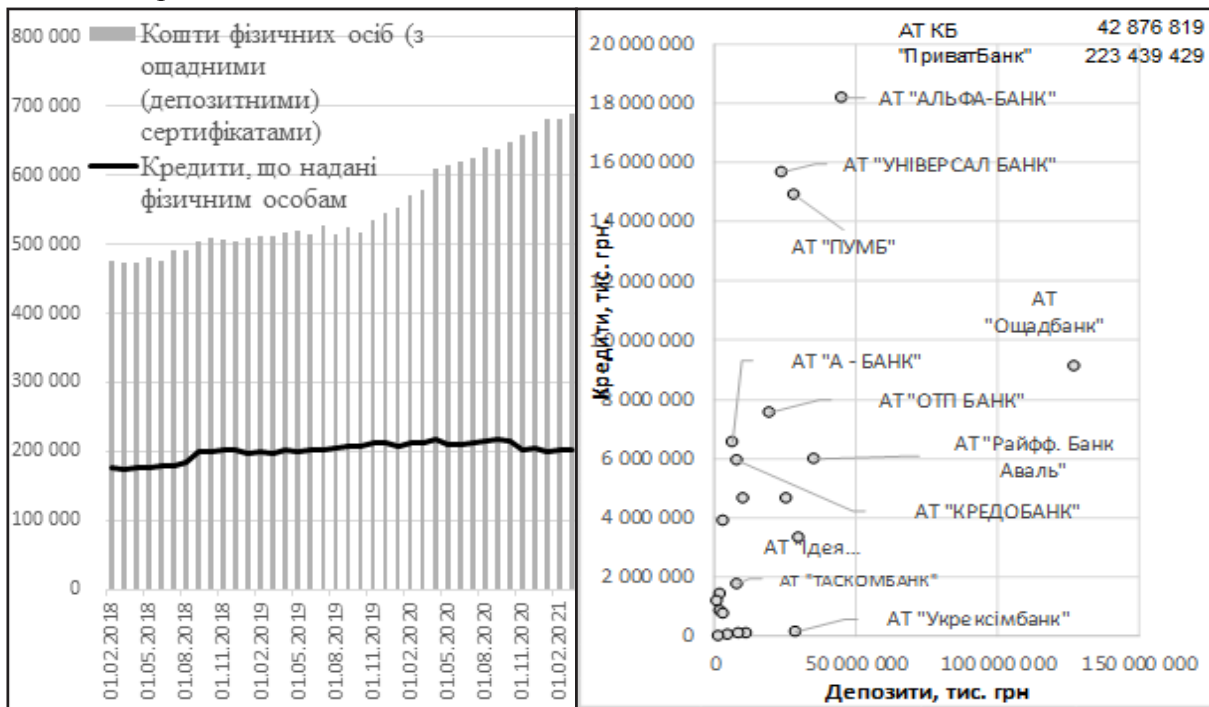
Рис. 1. Основні суб'єкти роздрібного бізнесу банків

Джерело: власна розробка

Отже, підсумовуючи існуючі підходи до визначення банківського роздрібного бізнесу пропонуємо дотримуватися клієнтоорієнтованого підходу та розуміти під цим поняттям обслуговування клієнтів-фізичних осіб, які потребують певного набору стандартизованих послуг. Уточнюючи це визначення, необхідно додати наступне:

- клієнтами роздрібного бізнесу є приватні особи та/або окремі домогосподарства з певним рівнем доходу, який можна визначити як середній для окремої країни;
- приватні фізичні особи із високим рівнем доходу відносяться до преміум або VIP банкінгу;
- суб'єкти малого та середнього бізнесу не відносяться до роздрібного банківського бізнесу, оскільки підприємницька діяльність потребує особливого набору та технології надання послуг;
- для роздрібного банківського бізнесу характерним є стандартизація послуг та ціноутворення, проте використання цифрових технологій дозволяє зробити навіть роздрібне обслуговування невеликих клієнтів більш індивідуалізованим.

Аналіз тенденцій та поточної ситуації на роздрібному сегменті банківського бізнесу представлено на рис.2.



1.1. Динаміка та тенденції

1.2. Конкурентна ситуація станом на 01.03.2021

Рис. 2. Показники, що характеризують динаміку та конкурентну ситуацію роздрібного бізнесу банків України

Джерело: складено за даними [7]

Дані рис. 2. свідчать, що за період 2018-початок 2021 року існує тенденція до розвитку обсягів роздрібного бізнесу банків України. При чому, якщо до початку 2020 року, роздрібний кредитний та ресурсний ринок розвивалися приблизно однаковими темпами, то з початку 2020 року динаміка кредитів є нестабільною на тлі постійно зростаючих темпів приросту депозитів.

Така ситуація в цілому позитивно характеризує розвиток роздрібного бізнесу банків, оскільки банки залучають більше заощаджень домогосподарств, що збільшує їхній потенціал до кредитування економічного розвитку держави.

За даними рис. 2. видно, що безумовним лідером у роздрібному сегменті банківського бізнесу є АТ КБ «Приватбанк». На ресурсному роздрібному ринку потужну конкурентну позицію займає також державний АТ «Ощадбанк». Крім зазначених вище банків, на роздрібному ринку банківських послуг можна виділити ще дві групи конкурентів: по-перше, АТ «Альфа-банк», АТ «Універсал-банк» та АТ «ПУМБ»; по-друге, АТ «А-Банк», АТ «ОТП-Банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «Кредо-банк». На відміну від АТ «Ощадбанк», банки першої із зазначених груп мають менше ресурсів роздрібного бізнесу, проте більше кредитів. Це можна пояснити тим, що ці банки більш активно пропонують кредитні картки

та розміщують ресурси на найбільш привабливих сегментах ринку з точки зору строку та прибутковості. Необхідно зазначити, що лідерами роздрібною сегменту є банки, які вважаються найбільш інноваційними та активно запроваджують фінансові технології в обслуговуванні клієнтів, у т.ч. й роздрібною бізнесу. Це зумовлює необхідність визначення змісту фінансових технологій та характеристики FinTech фірм-конкурентів банків у роздрібною сегменті бізнесу.

Під фінансовими технологіями розуміють, як правило, технічні, технологічні, цифрові та інформаційні рішення, які використовуються для вирішення фінансових завдань. Серед таких технологій виділяють: інтерфейси програмування додатків (API); штучний інтелект (AI); машинне навчання (Machine learning); інтернет речей (IoT); великі масиви даних (Big Data analytics); технології розподіленого доступу (DLT); розумні контракти (smart contracts); хмарні технології (cloud computing); криптографія (cryptography); біометрія (biometrics) [8; 9, с. 163]. У банківському бізнесі ці технології використовуються при здійсненні залучення вкладів та розміщення коштів у кредитні операції; розрахункове-касовому обслуговуванні; управлінні інвестиційною діяльністю та активами й пасивами [9, с. 164]. Водночас, крім банків, банківський бізнес із використанням фінансових технологій здійснюють також і FinTech-фірми, які є більш інноваційними та гнучкими та формують додаткові загрози традиційному банкінгу (табл. 2).

Таблиця 2

FinTech фірми на роздрібною сегменті банківського бізнесу

Розрахункові послуги	Управління особистими фінансами	Позички			
		Іпотека	Малий бізнес	Студентські позички	Споживче кредитування
Simple, Moven, Stripe, Venmo, Square	Wealthfront, Sigfig, Betterment, Personal Capital, Wisebanyan, Hedgeable, Vanguard, Personal Advisor, Charles Schwab Intelligent Portfolios, Future Advisor (Blackrock), Tradeking (Acquired by Ally Bank), TD Ameritrade Essential Portfolios, Etrade Adaptive Portfolio	LendingHome, Money-360, Groundfloor, Realty Mogul	Foundation, OnDeck, Lighter Capital, Kabbage	CommonBond, SoFi, UpStart	Oportun, LendingClub, Prosper

Джерело: побудовано автором [10]

Перспективи розвитку FinTech-банківництва нині є невизначеними. Наразі невідомо, як діятимуть FinTech фірми – фокусуватимуться на певному сегменті або розширюватимуть сфери діяльності та створить серйозну конкурентну загрозу для існуючих традиційних банків. Для того, щоб зробити висновки у цьому напрямку проаналізуємо діяльність FinTech фірм на основних сегментах роздрібною банківського бізнесу.

Першим із виділених напрямів є ринок платежів. У платіжному просторі є три категорії учасників: ті, хто пропонує рішення спеціально для споживачів, ті, хто пропонує рішення спеціально для торговців, і ті, хто націлений як на споживачів, так і на торговців. Прикладами можуть бути Venmo, Square, Stripe, Apple Pay та Android Pay.

Основною конкурентною загрозою для учасників є те, що будь-які інновації, які вони розробляють, повинні покладатися на створені організації, які контролюють інфраструктуру та мережу платежів. Наприклад, FinTech компанія Square дозволяє продавцям гортати кредитні картки за допомогою власного зчитувача смужки. Торгові рішення Square не мали би сенсу без сумісності з кредитними картками та іншими платіжними інструментами, якими користуються приватні особи. Такі інструменти переважно пропонують банки у партнерстві з картковими мережами. Завдяки цьому учасники FinTech, як-от Square, повинні

також сплачувати значну частину зборів, що стягуються з торговців. Оскільки рішення учасників покладаються на контрольовану інфраструктуру (банківський сектор), будь-який успіх, який мають учасники, фактично зберігає конкурентні позиції традиційного банкінгу в бізнесі. Отже, нині у сфері платежів, які передбачають використання платіжних карток, найімовірнішим сценарієм є кооперація між банками та FinTech компаніями (стратапами).

Багатогранна природа ринку також створює додатковий виклик для роботи FinTech компаній. Є два клієнти платіжної інфраструктури – особа, яка здійснює платіж, і продавець, який приймає його. Оскільки торговці платять безпосередньо за кожну операцію, їх переваги щодо типу оплати не узгоджуються з вибором окремих споживачів. Торговці хочуть зменшити трансакційні витрати, тоді як споживачів цікавлять інші переваги, такі як винагорода, яку пропонують картки. Через цю невідповідність банки та карткові мережі можуть протидіяти рішенням, що пропонуються продавцями, створюючи нові платіжні продукти для споживачів, тим самим змушуючи учасника зберігати сумісність із такими традиційними продуктами.

Однак конкурентні загрози для платіжних існують з боку таких компаній як Apple, Google, Facebook та Amazon, що мають можливість використовувати свої відповідні продукти та платформи для споживачів та стимулювати банки і торговців до їх використання. Якщо вони отримають достатню популярність серед торговців, то ці FinTech-рішення можуть створити серйозну проблему для банків та платіжних систем. Крім того, на відміну від стартапів, ці великі компанії мають ресурси для ведення конкурентної боротьби з банками та платіжними системами (картковими).

Наступний напрям роздрібно банківського бізнесу, де FinTech компанії конкурують з традиційними банками, є управління особистими фінансами.

Обсяги діяльності таких компаній в 2018 році представлені на рис. 3.

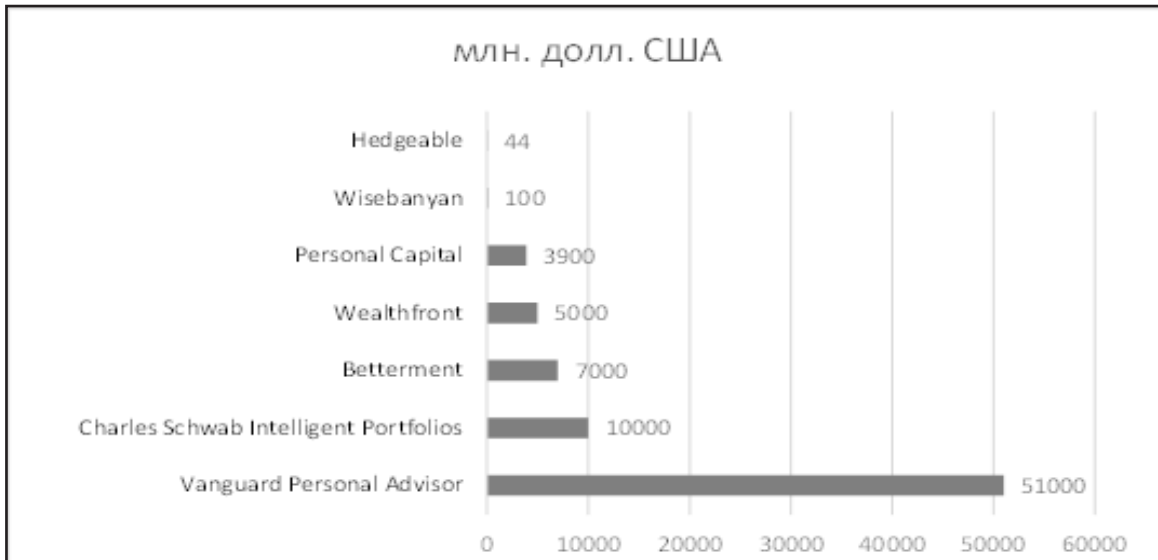


Рис. 3 Обсяги діяльності окремих FinTech фірм у сфері управління особистими фінансами в 2018 році

Джерело: побудовано автором [10]

За останнє десятиліття робо-консультанти стали альтернативою людським фінансовим консультантам (банківським робітникам та співробітникам інших фінансових установ). Робо-радіники/консультанти – це фінансово-консультативні послуги з програмним забезпеченням, які базуються на штучному інтелекті та допомагають управляти особистими фінансами за мінімального втручання людей. Раніше програмне забезпечення для управління особистими фінансами продавалося фінансовим посередникам, а не кінцевим споживачам. Однак, за допомогою мобільних додатків, які базуються на робо-радіниках, користувачі можуть інвестувати, не розмовляючи з фінансовим консультантом. Wealthfront та Betterment – це лише окремі приклади учасників, які стали альтернативою традиційним постачальникам послуг з управління особистими фінансами.

Беручи до уваги функцію, яку вони надають, FinTech робо-консультанти скоріше підтримують, ніж руйнують традиційний роздрібний банківський бізнес. Процес інвестування не змінився; нинішня кількість робочих дорадчих рішень побудована як сприятливий інтерфейс, що базується на існуючих напрямках інвестування. У даному випадку FinTech автоматизують процес інкорпорації, щоб полегшити приватним особам послуги з управлін-

ня власними фінансами. Іншими словами, FinTech робо-консультанти покращили існуючу ефективність і корисні для будь-якої людини, яка володіє технологіями, що робить їх придатними для споживачів роздрібних фінансових послуг та банків.

Оскільки діючі компанії мотивовані прийняти технологію роботи-консультантів, нові учасники стикаються з жорсткою конкуренцією. Як і у випадку з усіма підтримуваними інноваціями, чинному реагуванню сприяв той факт, що їм не потрібно змінювати свої бізнес-моделі, щоб запустити власні послуги робо-консультантів. Хоча процес залучення клієнтів, можливо, змінився, процес, що використовується для розміщення послуг та отримання прибутку, не змінився. Таким чином, ми бачимо посилення конкурентних позицій з боку діючих компаній, включаючи «Charles Schwab Intelligent Portfolios» та «Vanguard Personal Advisor», які досягли значних переваг проти стартапів FinTech в частині активів, що перебувають в управлінні.

Наступний напрям роздрібногo бізнесу, де традиційні банки конкурують з FinTech фірмами – це кредитування (табл. 3)

У той час як діючі традиційні банки мають конкурентні переваги як у платіжних операціях, так і в управлінні особистими фінансами, у сфері кредитування конкурентне середовище виглядає по-іншому. Як і у випадку з іншими продуктами та послугами роздрібногo бізнесу, цифровізація полегшує кредиторам-учасникам доступ до клієнтів, не витрачаючи час і гроші на створення нової інфраструктури.

Таблиця 3

Напрями та обсяги діяльності FinTech-фірм на кредитному ринку

FinTech-фірма	Напрямок діяльності	Обсяги діяльності та продукти (дол. США)
Кредитна спілка	Споживче кредитування	Обсяг наданих позик – 24 млрд.
Prosper	Споживче кредитування	8 млрд позикових коштів
Opportun	Споживче кредитування	3,3 млрд. позик Залучив 265 млрд на фінансування Пропонує невеликі доларові позики (від 300 до 7000 доларів)
LendUP	Позика до зарплати	Розмір наданих позик 1 млрд. Загальний обсяг власного та боргового фінансування до 325 млн. дол.
Avant	Позика до зарплати	3,5 млрд. запозичені клієнтами Залучено 18 млрд. 500 000 клієнтів
Lending Club	Кредитування на цільові покупки (будинки, авто тощо)	Надано позик на 24 млрд.
Upgrade USA	Кредитування на цільові покупки (будинки, авто тощо)	Технологічний лізинг для малого бізнесу, стартапів та шкіл
Кредитна спілка	Фінансування освіти	Надано позик на 24 млрд. дол.
Sofi	Фінансування освіти	Профінансовано позик на 16 млрд.
CommonBond	Фінансування освіти	Залучив 300 млн. дол. у липні 2016 року
Upstart	Фінансування освіти	Надано більше 600 млн. на фінансування
LendingHome	Нерухомість	1 млрд. 100 млн. дол. венчурного фінансування
Money360	Нерухомість	Кредитування ринку комерційної нерухомості

Groundfloor	Нерухомість	Пропонується неакредитованим інвесторам
Realty Mogul	Нерухомість	REIT пропонується неакредитованим інвесторам
C2FO	Споживче кредитування	Ринок обігових коштів
FastPay	Кредитування обігових коштів	Надає оборотні кошти цифровим медіа компаніям Надано позик у сумі 1,5 млрд.
Lighter Capital	Кредитування обігових коштів	Дохідне фінансування для невеликих технологічних компаній Надано позик у сумі 100 млн. дол.
MarketInvoice	Кредитування обігових коштів	Надано 1 млрд. позик для малого бізнесу
OnDeck	Фінансування малого бізнесу	6 млрд. запозичено малому бізнесу в усьому світі
Kabbage	Фінансування малого бізнесу	Фінансування до 2 млрд. Розширив свою платформу для клієнтів фінансових послуг
Фонди	Фінансування малого бізнесу	Працює з громадськими банками, B2B компаніями та консультантами з розширення лізингу

Джерело: складено за даними [10]

Однак саме P2P кредитування, яке дозволяє людям позичати безпосередньо один одному, та присутність інвесторів, які шукають прибутковості, створюють конкурентні загрози для діючих кредитних установ.

Багато сегментів кредитного ринку зазнають додаткових конкурентних загроз з боку нових учасників, таких як Sofi, Lighter Capital та OnDeck, і кілька аспектів кредитування, ймовірно, зміняться у несприятливий спосіб для діючих традиційних банків. Продаж комерційних та комерційних позик, швидше за все, перейде від моделі, що базується на відносинах, до моделі ринку, яка є більш транзакційною за своїм характером, тим самим посилюючи конкуренцію для клієнтів. Якщо P2P кредитування отримає значне поширення серед позичальників та роздрібних інвесторів, воно може слугувати альтернативою банківському кредитуванню у багатьох сегментах, тим самим зменшуючи простір банків встановлювати процентні ставки.

Крім того, багато учасників застосовують агресивну ринкову стратегію. Використовуючи капітал з різних джерел, багато хто намагається створити альтернативну мережу цінностей. FinTech-компанії впроваджують нові кредитні моделі та використовують нові види даних про потенційних позичальників для розширення кредитування тих сегментів ринку, які є непривабливими для традиційних банків, таких як малий бізнес та приватні особи, які відчувають дефіцит кредитів. Нині деякі з них переходять на вищий рівень і в інші сегменти ринку. Хоча «LendingClub» починав із пропозиції особистих позик для консолідації боргу за кредитними картками, зараз він пропонує автоматичне рефінансування, кредити для бізнесу та фінансування охорони здоров'я. Немає сумнівів, що поточні пропозиції учасників FinTech будуть корисними для клієнтів. Однак саме бізнес-модель, яку використовують кредитори FinTech - орієнтуючись на нижчий рівень ринку, а потім спираючись на цей успіх для просування на вищий рівень - робить ці розробки потужною конкурентною загрозою для існуючих банків.

Висновки. Банківський бізнес завжди був піонером у запровадження інновацій та нових технологій. Проте нині у галузі банківського бізнесу, у т.ч. й роздрібною, для традиційних банків додатковою конкурентною загрозою стає діяльність FinTech фірм, які є більш гнучкими внаслідок своїх невеликих розмірів та відносної неврегульованості діяльності. Для клієнтів роздрібною банківського бізнесу це означатиме більшу доступність та зручність користування послугами. Проте від банків це вимагатиме по-перше, додаткових витрат на запровадження найновітніших технологій та сервісів; по-друге, пошуку шляхів кооперації

із FinTech фірмами задля збереження існуючих та створення нових конкурентних переваг.

Список літератури

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 року № 2121-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14> (дата звернення 23.03.2021)
2. Івасів І.Б. Універсальний банкінг: ризики та переваги. *Вчені записки: науковий збірник КНЕУ*. Вип. 5 / Ред.: А.Ф. Павленко. К., 2003. С. 100–105.
3. Комісарчик О.В. Теоретичні аспекти роздрібного банківництва. *Фінанси, облік і аудит*. 2010. №15. С. 75–83.
4. Вільшанська М.М., Сороківська З.К. Роздрібний банківський бізнес: теоретичні положення та практична стратегія реалізації. *Наука молода*. 2016. № 25. С. 75-85.
5. Kuznyetsova, A., Kozmuk, N., Zherybylo, I., Sydorova, O., Zvarych, M. The Essence of Retail and Development of Retail Banking Innovative Mechanisms in Ukraine. *Marketing and Management of Innovations*. 2018. № 4. 316-331. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-27>.
6. Пітер Ф. Друкер. *Виклики для менеджменту XXI століття*. «КМ-Букс», 2020. 240 с.
7. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звертання 23.03.2021 р.).
8. Toronto Leadership Centre. FinTech, RegTech and SupTech: What They Mean for Financial Supervision. URL: <http://res.torontocentre.org/guidedocs/FinTech%20RegTech%20and%20SupTech%20-%20What%20They%20Mean%20for%20Financial%20Supervision.pdf> (дата звернення 23.03.2021).
9. Онищенко Ю. І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2018. Т. 23. Вип. 8(73). С. 160-164.
10. Banking on Disruption: Digitization, FinTech and the future of retail banking. June 2017. URL: <https://www.tcs.com/content/dam/tcs/pdf/Industries/Banking%20and%20Financial%20Services/future-retail-banking-0617-1.pdf> (дата звернення 23.03.2021).

References

1. Law of Ukraine «On Banks and Banking» of December 7, 2000 № 2121-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14> [in Ukrainian].
2. Ivasiv, I.B. (2003). Universal banking: risks and benefits. *Scientific notes: scientific collection of KNEU*. Vip. 5 / Ed.: A.F. Pavlenko. Kiev. [in Ukrainian].
3. Commissarchyk, O.V. (2010). Theoretical aspects of retail banking. *Finance, accounting and auditing*, 15, 75–83. [in Ukrainian].
4. Vilshanska, M.M., Sorokivska, Z.K. (2016). Retail banking: theoretical provisions and practical implementation strategy. *Young Science*, 25, 75-85
5. Kuznyetsova, A., Kozmuk, N., Zherybylo, I., Sydorova, O., & Zvarych, M. (2018). The Essence of Retail and Development of Retail Banking Innovative Mechanisms in Ukraine. *Marketing and Management of Innovations*, 4, 316-331. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-27>
6. Peter, F. Drucker (2020).. Challenges for 21st century management. «KM-Books».
7. Main performance indicators of Ukrainian banks. Retrieved from : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> [in Ukrainian].
8. Toronto Leadership Centre. FinTech, RegTech and SupTech: What They Mean for Financial Supervision. Retrieved from <http://res.torontocentre.org/guidedocs/FinTech%20RegTech%20and%20SupTech%20-%20What%20They%20Mean%20for%20Financial%20Supervision.pdf> (access date 23.03.2021).
9. Onishchenko, Y.I. (2018). Banking in the development of digital technologies. *Bulletin of ONU named after I I Mechnikov*. 23, 8 (73), 160-164. [in Ukrainian].
10. Banking on Disruption: Digitization, FinTech and the future of retail banking. (June 2017). Retrieved from <https://www.tcs.com/content/dam/tcs/pdf/Industries/Banking%20and%20Financial%20Services/future-retail-banking-0617-1.pdf>.