МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра банківської справи

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
за освітньою програмою «Міжнародний банківський бізнес»

на тему: **«РОЗДРІБНИЙ БІЗНЕС БАНКІВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ»**

Виконавець:
студентка ФФБС
_____**Клімашевська О.Д.**
/підпис/

Науковий керівник:
д.е.н., доцент
_____**Жердецька Л.В.**
/підпис/

Одеса 2021

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність. 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 роздрібного бізнесу є актуальним та своєчасним. Саме тому дослідження роздрібного бізнесу, а також його специфіки у сучасних умовах діджиталізації та розвитку фінансових технологій, є вкрай актуальним.

Дослідженню питань розвитку роздрібного банківського 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. Кузнєцової, 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 роздрібному сегменті ринку не отримав належного обґрунтування.

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 кваліфікаційної роботи – обґрунтувати пріоритетні напрями розвитку роздрібного бізнесу банків в умовах розвитку фінансових технологій.

Досягнення мети потребує постановки та досягнення наступних *завдань:*

- визначення змісту поняття «роздрібний бізнес банків»;
- характеристика сутності та класифікація фінансових технологій;
- окреслення законодавчого регулювання у сфері роздрібного бізнесу та фінансових технологій;
- визначення тенденцій розвитку роздрібного бізнесу банків України;
- оцінка конкурентної ситуації на роздрібному сегменті банківського ринку України;
- оцінка фінансових технологій у роздрібному сегменті банківського бізнесу;
- аналіз впливу розвитку фінансових технологій на прибутковість банків: світовий досвід;

- обґрунтування перспективних напрямів розвитку роздрібного бізнесу в Україні.

Об'єктом дослідження є роздрібний бізнес банків.

Предметом дослідження виступають теоретико-методичні засади розвитку роздрібного бізнесу банків під впливом фінансових технологій.

У роботі були використані загальнонаукові та специфічні методи, а саме абстракції, узагальнення, групування, статистичного порівняння, формалізації та графічний метод.

Інформаційною базою дослідження виступили праці вітчизняних та іноземних вчених, статистичні дані центральних банків, в тому числі Національного банку України, а також дані окремих банківських установ.

Дипломна робота містить 76 сторінок, 8 таблиць, 21 рисунок, список літератури з 60 найменувань.

Публікації. Жердецька Лілія, Клімашевська Олена. Роздрібний бізнес банків в умовах розвитку фінансових технологій. Економіка, фінанси, банківська справа та освіта: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації: матеріали VI Міжнародної наук.-практ. Інтернет-конф. (Одеса, 15-16 квіт. 2021 р.) / за ред. д-ра екон. наук, доц. Д. В. Завадської. Одеса: ОНЕУ, 2021. 450. с.216-218. (тези доповіді).

Жердецька Л.В., Клімашевська О.Д. Роздрібний банківський бізнес: сутність та тенденції розвитку під впливом фінансових технологій. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. № 3-4. 2021. (фахова стаття, категорія Б).

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі кваліфікаційної роботи «ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ БАНКІВ ТА ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ» визначено зміст поняття «роздрібний бізнес банків». Охарактеризовано сутність та проведено класифікацію фінансових технологій. Надано характеристику законодавчого регулювання у сфері роздрібного бізнесу та фінансових технологій.

Установлено, що 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 економічний 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. 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. 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.

У другому розділі кваліфікаційної роботи «ОЦІНКА РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ» проаналізовано передумови та тенденції розвитку роздрібного бізнесу в банківському секторі України. Надано порівняльну оцінку конкуренції та конкурентних переваг на роздрібному ринку України. Надано оцінку фінансових технологій у роздрібному сегменті банківського бізнесу.

Аналіз тенденцій та поточної ситуації на роздрібному сегменті банківського бізнесу в дипломній роботі будуть проведено за такими напрямами: динаміка кредитів та депозитів фізичних осіб; динаміка структури депозитів та кредитів домогосподарств за строками, видами валют; динаміка ризикованості та прибутковості роздрібного бізнесу банків.

Характеризуючи динаміку ризикованості та прибутковості роздрібного бізнесу банків, необхідно зазначити наступне: процентні доходи за операціями з фізичними особами мають тенденцію до зростання (остання дата – це лише 2 міс. 2021 року, тому лінія рухається донизу); середній рівень ризику кредитування роздрібного бізнесу (співвідношення резервів під знецінення кредитів та заборгованості фізичних осіб до суми такої заборгованості-брутто) зменшується, що позитивно характеризує роздрібне кредитування; цей показник скоротився з 46,15% до 24,51% протягом досліджуваного періоду; середня ставка скорочується у зв’язку зі зменшенням середнього рівня процентних ставок з 35,87 до 32,31%, що, враховуючи рівень ставок можна розцінювати позитивно; середня ставка залучення також скорочується з 5,93 до 3,48%, що віддзеркалює тенденції до загального скорочення рівня ставок; процентний спред роздрібного бізнесу знаходиться на достатньо високому рівні та не демонструє стійких тенденцій; рівень процентного спреду свідчить про високу прибутковість роздрібного банківського бізнесу в Україні.

На сьогоднішній день практично кожний сегмент у роздрібному банкінгу стикається з додатковими конкурентними загрозами з боку інших учасників фінансового ринку. Такі ринки як-от платежів, управлінням капіталом, споживчі та іпотечні позички, є досить привабливими для FinTech-фірм, навіть якщо поки їхні ринкові частки здаються незначними порівняно з великими банками.

Таблиця 1

FinTech фірми на роздрібному сегменті банківського бізнесу

Розрахун-кові 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	Fundation, OnDeck, Lighter Capital, Kabbage	CommonBond, SoFi, UpStart	Oportun, LendingClub, Prosper

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.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи «ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ ТА КОНКУРЕНТНІ ЗАГРОЗИ З БОКУ FINTECH ФІРМ» Обґрунтовано чинники, які впливають на показник віддачі капіталу банків. Проведено аналіз впливу розвитку фінансових технологій на прибутковість банків: світовий досвід. Обґрунтовано перспективні напрями розвитку роздрібного бізнесу в Україні.

Для оцінки взаємозв’язку між рівнем цифрової фінансової інклюзії та показниками прибутковості у роботі перевірено наступну гіпотезу: країни де рівень фінансової інклюзії є високим, цьому слідує і більша прибутковість, тобто банківські системи світу, які є більш інклюзивні є більш прибутковими. Підсумок впливу досліджуваних показників, які характеризують рівень цифрової фінансової інклюзії та дохідності й конкуренції на банківському ринку представлено в таблиці 2.

За результатами проведеного аналізу не виявлено впливу рівня цифрової фінансової інклюзії на показники прибутковості та конкуренції у банківській галузі. Це можна пояснити значною вибіркою країн та іншими чинниками, які впливають на прибутковість банків та конкуренцію в системі. Водночас спред вищий у банківських системах з нижчим рівнем фінансової інклюзії. Тобто вищий рівень цифрової фінансової інклюзії є характерним для більш розвинених країн, де загальний ризик є нижчим. Водночас ігнорувати вплив цифровізації на зниження витрат та зростання прибутковості банків та підсилення конкурентної боротьби не можна, що

потребує від банків вибудовування нових стратегій та бізнес-моделей ринкової поведінки.

Таблиця 2

Узагальнення результатів впливу рівня цифрової фінансової інклюзії на показники прибутковості та конкуренції в банківському бізнесі

Показники	Вибірка країн	Результати аналізу
Взаємозв'язок між рівнем цифрової фінансової інклюзії та рентабельністю власного капіталу	105 країн світу	Зв'язок відсутній
Взаємозв'язок між рівнем цифрової фінансової інклюзії та показником конкуренції - H-statistic	61 країна світу	Зв'язок відсутній
Взаємозв'язок між рівнем цифрової фінансової інклюзії та показником конкуренції - Lerner index	52 країни світу	Зв'язок відсутній
Взаємозв'язок між рівнем цифрової фінансової інклюзії та показником конкуренції - Boone indicator	112 країн світу	Зв'язок відсутній
Взаємозв'язок між показниками рівня цифрової фінансової інклюзії та процентного спреду в 2017 році	14 країн пострадянського простору та Східної Європи	Слабкий негативний зв'язок

Встановлено, що деякі FinTech-фірми і банки будуть продовжувати йти по поточним напрямками, потенціал для «кооперації» є значним. Інноваційні стратегії банків у сфері організації управління пов'язані , із впровадженням нових методів в їх бізнес-практику, в організацію діяльності та у відносини із зовнішнім середовищем, насамперед, з клієнтами; більш того, тільки у контексті реалізації концепції стратегічного управління ці зміни вважаються інноваціями (рис. 1).

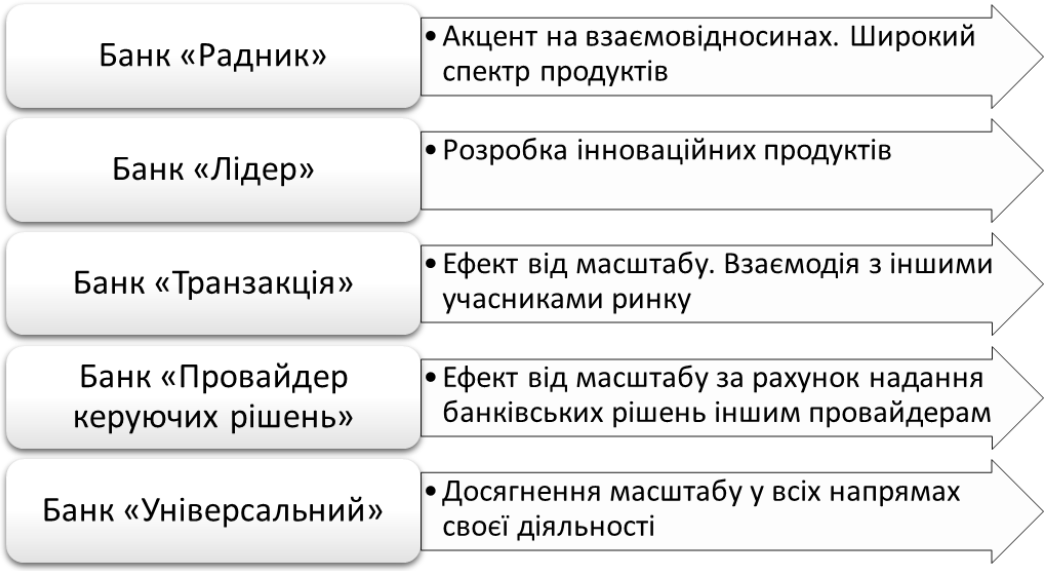


Рис. 1. Стратегії розвитку банківського бізнесу в умовах впливу FinTech

Банк «Радник» - цілісні консультаційні послуги на основі довіри з фінансових (і додаткових) питань для кінцевих клієнтів. Портфель продуктів охоплює широкий спектр власних і сторонніх продуктів і послуг (відкрита архітектура). Пропозиція послуг, що виходить за рамки чистої фінансової необхідності, наприклад, послуги консьєржа, фінансова освіта

Банк «Лідер» - розробка і пропозиція привабливих нових продуктів і послуг для існуючих і нових клієнтів. Швидкий час виходу на ринок інноваційних продуктів і послуг в пошуках переваг першопрохідника. Можливість переводити потреби клієнтів в нові продукти

Банк «Транзакція» - орієнтований на використанні ефекту масштабу за рахунок партнерства з іншими постачальниками. Виступає в якості консолідатора транзакцій і/або зберігача депозитів і цінних паперів (використовуючи ефект масштабу), а також аутсорсинговим провайдером для послуг, які вимагають банківської ліцензії або спеціальних знань

Банк «Провайдер керуючих рішень» - зосередження на створенні ефекту масштабу за рахунок надання банківських рішень іншим провайдерам

Банк «Універсальний» - досягнення масштабу у всіх напрямах своєї діяльності для зниження рівнів витрат і підвищення загальної ефективності. Пропонування складних продуктів та послуг через використання можливостей різних бізнес-підрозділів.

ВИСНОВКИ

За результатами існуючих підходів до визначення банківського роздрібного бізнесу запропоновано 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.

Установлено, що одними з визначальних чинників розвитку сучасної фінансової системи є впровадження фінансових технологій та діяльність FinTech-фірм. Орієнтація на неохоплений банківськими послугами сегмент та використання сучасних цифрових каналів дасть змогу не тільки швидко збільшити залучення населення до фінансового сектору, але й досить швидко масштабувати бізнес FinTech-компаній в Україні.

Таким чином, майбутнє FinTech не визначатиметься виключно технологічними досягненнями. Сьогодні ми перебуваємо в тій точці історії, в якій на перший план в зміцненні і розвитку фінансових інновацій виходять держави і транснаціональні регулюючі інститути. Система державного регулювання ринку фінансових послуг, що існує в Україні, має такі недоліки: відсутність єдиного узгодженого підходу до процесу регулювання ринку; труднощі здійснення консолідованого нагляду за наданням фінансових послуг; значний обсяг видатків Державного бюджету на утримання спеціальних органів виконавчої влади, що займаються регулюванням ринку; недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг.

Характеризуючи динаміку ризикованості та прибутковості роздрібного бізнесу банків, необхідно зазначити наступне:

- процентні доходи за операціями з фізичними особами мають тенденцію до зростання (остання дата – це лише 2 міс. 2021 року, тому лінія рухається додолу);
- середній рівень ризику кредитування роздрібного бізнесу (співвідношення резервів під знецінення кредитів та заборгованості фізичних осіб до суми такої заборгованості-брутто) зменшується, що позитивно характеризує роздрібне кредитування; цей показник скоротився з 46,15% до 24,51% протягом досліджуваного періоду;
- середня ставка скорочується у зв’язку зі зменшенням середнього рівня процентних ставок з 35,87 до 32,31%, що, враховуючи рівень ставок можна розцінювати позитивно;
- середня ставка залучення також скорочується з 5,93 до 3,48%, що віддзеркалює тенденції до загального скорочення рівня ставок;
- процентний спред роздрібного бізнесу знаходиться на достатньо високому рівні та не демонструє стійких тенденцій; рівень процентного спреду свідчить про високу прибутковість роздрібного банківського бізнесу в Україні.

Встановлено, що 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 роздрібного сегменту є банки, які вважаються найбільш інноваційними та активно запроваджують фінансові технології в обслуговуванні клієнтів, у т.ч. й роздрібного бізнесу. Це зумовлює необхідність визначення змісту фінансових технологій та характеристики FinTech фірм-конкурентів банків у роздрібному сегменті бізнесу.

Банківський бізнес завжди був піонером у запровадження інновацій та нових технологій. Проте нині у галузі банківського бізнесу, у т.ч. й роздрібного, для традиційних банків додатковою конкурентною загрозою стає діяльність FinTech фірм, які є більш гнучкими внаслідок своїх невеликих розмірів та відносної неврегульованості діяльності. Для клієнтів роздрібного 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.

За результатами проведеного аналізу не виявлено впливу рівня цифрової фінансової інклюзії на показники прибутковості та конкуренції у банківській галузі. Це можна пояснити значною вибіркою країн та іншими чинниками, які впливають на прибутковість банків та конкуренцію в системі. Водночас спред вищий у банківських системах з нижчим рівнем фінансової інклюзії. Тобто вищий рівень цифрової фінансової інклюзії є характерним для більш розвинених країн, де загальний ризик є нижчим. Водночас ігнорувати вплив цифровізації на зниження витрат та зростання прибутковості банків та підсилення конкурентної боротьби не можна, що потребує від банків вибудовування нових стратегій та бізнес-моделей ринкової поведінки.

Для диверсифікованих компаній, якими є банки, реінжиніринг бізнес-процесів забезпечує вирішення наступних завдань:

- визначення оптимальної послідовності функцій, які виконують ся, що приводить до скорочення тривалості циклу обслуговування клієнтів;
- оптимізація використання ресурсів у різних бізнес-процесах у результаті чого мінімізуються витрати;
- побудова адаптивних бізнес-процесів, націлених на швидку адаптацію до змін потреб споживачів, технологій, поведінки конкурентів, а отже, підвищення якості обслуговування клієнтів в умовах динамічного зовнішнього середовища;
- синхронізація та координація процесів, що виконуються одночасно.

За своєю суттю, реінжиніринг є класичним проектом інноваційного типу. На початковій його стадії створюється проектна група, до складу якої можуть включатися як менеджери банку, так і незалежні консультанти. Вони здійснюють аналіз ситуації та відбір бізнес-процесів для докорінної

перебудови на основі наступних ознак:

- дисфункціональність, тобто наявність суттєвих проблем у реалізації;
- значимість, тобто які процеси найбільш цінуються клієнтами банку;
- можливість реалізації, а саме: які з бізнес-процесів можуть бути перепроектовані найшвидше та найуспішніше.

АНОТАЦІЯ

Клімашевська Олена «РОЗДРІБНИЙ БІЗНЕС БАНКІВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
за освітньою програмою «Міжнародний банківський бізнес»
Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2021.

У роботі визначено зміст поняття «роздрібний бізнес банків». Охарактеризовано сутність та проведено класифікацію фінансових технологій. Надано характеристику законодавчого регулювання у сфері роздрібного бізнесу та фінансових технологій.

Проаналізовано передумови та тенденції розвитку роздрібного бізнесу в банківському секторі України. Надано порівняльну оцінку конкуренції та конкурентних переваг на роздрібному ринку України. Надано оцінку фінансових технологій у роздрібному сегменті банківського бізнесу.

Обґрунтовано чинники, які впливають на показник віддачі капіталу банків. Проведено аналіз впливу розвитку фінансових технологій на прибутковість банків: світовий досвід. Обґрунтовано перспективні напрями розвитку роздрібного бізнесу в Україні.

Ключові слова: банк, роздрібний бізнес, ефективність, конкуренція, фінансові технології, фінтех-фірми.

ANNOTATION

Klimashevska Olena "RETAIL BANKING UNDER FINANCIAL TECHNOLOGIES DEVELOPMENT"

Qualifying work for a bachelor's degree
in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance"
under the educational program "International Banking"
Odessa National Economic University. - Odessa, 2021.

The content of the concept of "retail business of banks" is defined in the work. The essence and classification of financial technologies are characterized. The characteristic of legislative regulation in the field of retail business and financial technologies is given/

The preconditions and tendencies of retail business development in the banking sector of Ukraine are analyzed. A comparative assessment of competition and competitive advantages in the retail market of retail business of Ukrainian banks is given. An assessment of financial technologies in the retail segment of the banking business is given.

The factors influencing the rate of return on banks' capital are substantiated. An analysis of the impact of the development of financial technologies on the

profitability of banks: world experience. Perspective directions of retail business development in Ukraine are substantiated.

Key words: bank, retail business, efficiency, competition, financial technologies, fintech firms.