

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

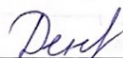
ФАКУЛЬТЕТ ФІНАНСІВ ТА ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

КАФЕДРА ФІНАНСОВИХ РИНКІВ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА (ПРОЄКТ)

на тему: «Розвиток необанкінгу в Україні»

Здобувача вищої освіти II рівня, II курсу, ФМФ-22-1 групи,
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»
освітня програма «Фінансові технології»


(підпис)

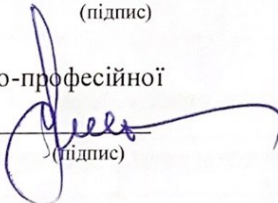
Дощина Дениса Олександровича
(прізвище, ім'я, по батькові)

Науковий керівник


(підпис)

Козій Наталія, к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

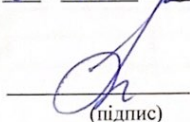
Керівник освітньо-професійної
програми


(підпис)

Корнєєв Володимир Вікторович, д.е.н., професор
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Допущено до захисту рішенням кафедри публічних фінансів
протокол від «15» 01 2024 № 9

Завідувач
кафедри


(підпис)

Береславська Олена Іванівна, д.е.н., професор
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Реєстрація № 4 17.01.2024р. Бужаровська В.С.
(дата) (підпис відповідальної особи)

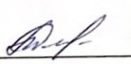
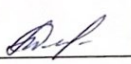
Результати перевірки 15.01.2024
за затиску (до захисту, на доопрацювання) (дата) (підпис)

Результат захисту 4 05.02.2024
(оцінка) (дата) (підпис)

Голова комісії: (підпис) Тришкетка Л.О.
(ініціали, прізвище)

Члени комісії:
(підпис) Вереславська О.І.
(ініціали, прізвище)
(підпис) Корнєв В.В.
(ініціали, прізвище)
(підпис) Гуденко Л.В.
(ініціали, прізвище)

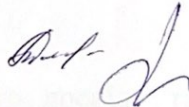
БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії, членів комісії, секретаря, (підписи)
ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ				
1. Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 30		Добре від 0 до 10 10	
2. Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 10		Роздатковий матеріал від 0 до 5 / 5	
3. Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5		Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння виконувати роботу, захищати від 0 до 5 / 5	
4. Рецензент	від 0 до 5		Добре від 0 до 5 / 5	
РАЗОМ БАЛІВ*	від 0 до 50		Всього балів від 0 до 50 / 35	

Загалом кількість балів від 0 до 100 82

Оцінювання кваліфікаційної роботи науковим керівником - 47 балів.

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підпис)
82	B	4	05.02.24	

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЕКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЕКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)
70-79	C	
60-69	D	
50-59	E	3 (задовільно)
35-49	FX	2 (незадовільно)

Факультет Фінансів та цифрових технологій
Кафедра Фінансових ринків та технологій
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»
Освітньо-професійна програма «Фінансові технології»

Затверджую
завідувач кафедри фінансових ринків та
технологій

Юлія КОВАЛЕНКО
« 15 » листопада 2022

Завдання на кваліфікаційну роботу (проект)

здобувачу вищої освіти

Дощину Денису Олександровичу

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

«Розвиток необанкінгу в Україні»

Затверджена наказом ректора від « 15 » листопада 2022 р. № 1208

2. Строк здачі закінченої роботи 04.12.2023

3. Мета роботи

Дослідження розвитку «необанків» через призму зарубіжного досвіду та окреслення перспектив їх розвитку в Україні.

Об'єкт дослідження вітчизняні та зарубіжні необанки.

Предмет дослідження розвиток необанкінгу в Україні.

Орієнтовна база дослідження вітчизняні та зарубіжні необанки.

4. Вихідні дані до роботи законодавчо-нормативні акти, офіційні джерела статистики, наукова періодика, монографічні джерела, Інтернет - ресурси тощо

5. Перелік графічного матеріалу таблиці, схеми, рисунки.

6. Зміст випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи (перелік питань за кожним розділом)

РОЗДІЛ 1. РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ
НЕОБАНКІНГУ 1.1. Особливості цифрової трансформації банківської системи
1.2. Економічний зміст та особливості розвитку необанкігу як одного з
провідних драйверів цифрової трансформації банківської системи. РОЗДІЛ 2
НЕОБАНКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА. 2.1
Аналіз базових показників, що характеризують розвиток необанкігу у світі
2.2. Сучасні тенденції розвитку необанкігу в Україні на фоні світового рівня
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІНГУ В УКРАЇНІ

7. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	2	3	4
1	Підготовка 100 % кваліфікаційної роботи та подання її на перевірку науковому керівнику	29.09.2023 р.	29.09.2023 р.
2	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника та подання її на повторну перевірку	31.10.2023 р.	31.10.2023 р.
3	Попередній захист кваліфікаційної роботи	11.12.- 22.12.2023	22.12.2023
4	Надання кваліфікаційної роботи для перевірки на плагіат	01.11- 04.12.2023	03.12.2023
5	Отримання відгуку наукового керівника кваліфікаційної роботи	27.12.2023	27.12.2023
6	Рецензування кваліфікаційної роботи	15.01.2023 р.	15.01.2023 р.
7	Захист кваліфікаційної роботи	01.02 - 09.02.2024	01.02 - 09.02.2024

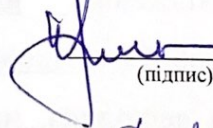
8. Дата видачі завдання «15» 11. 2022 р.

9. Науковий керівник кваліфікаційної роботи (проекту)


(підпис)

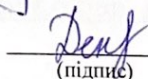
Козій Н.С.
(прізвище, ініціали)

10. Гарант освітньо-професійної програми


(підпис)

Корнєєв В.В.
(прізвище, ініціали)

11. Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти


(підпис)

Дошин Д.О.
(прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Дошин Д.О. Розвиток необанкінгу в Україні

Мета роботи: дослідження розвитку «необанків» через призму зарубіжного досвіду та окреслення перспектив їх розвитку в Україні.

Завданнями роботи є: дослідження теоретико-методичних аспектів розвитку необанкінгу; аналіз сучасної практики функціонування необанків в Україні та у світі; визначення основних перспектив розвитку необанкінгу в Україні.

Предметом дослідження є сукупність економічних відносин, які виникають в процесі функціонування необанків в Україні.

Об'єктом дослідження є вітчизняні та зарубіжні необанки.

Базою дослідження виступають вітчизняні та зарубіжні необанки.

За результатами дослідження сформульовані висновки та рекомендації, які можуть бути використані в практичній діяльності Національного банку України, банків та необанків, а також у діяльності органів законодавчої та виконавчої влади щодо підвищення ефективності функціонування необанків в Україні.

Основні наукові результати роботи можуть бути використані в навчальному процесі при викладанні дисциплін «Фінансові технології», «Сучасні платіжні системи», «Ринок фінансових послуг».

Дипломна робота містить 57 сторінок, 4 таблиць, 11 рисунків, список використаних джерел із 55 найменувань, 4 додатків.

Ключові слова: необанки, банківська система, Національний банк України, банки, онлайн-банкінг, фінансові технології.

Рік виконання дипломної роботи – 2022-2023 рр.

Рік захисту роботи – 2024 р.

SUMMARY

Doshchin D.O. Development of neobanking in Ukraine

Purpose: research on the development of "neo-banks" through the lens of foreign experience and outline the prospects for their development in Ukraine.

The objectives of the work are: study of theoretical and methodological aspects of the development of neobanking; analysis of the modern practice of the functioning of neobanks in Ukraine and in the world; determination of the main prospects for the development of neobanking in Ukraine.

The subject of the research is a set of economic relations that arise in the process of functioning of neobanks in Ukraine.

The object of the research there are domestic and foreign non-banks.

The basis of the study is domestic and foreign non-banks.

Based on the results of the research, conclusions and recommendations were formulated that can be used in the practical activities of the National Bank of Ukraine, banks and neobanks, as well as in the activities of legislative and executive authorities to improve the efficiency of the functioning of neobanks in Ukraine.

The main scientific results of the work can be used in the educational process when teaching the disciplines "Financial Technologies", "Modern Payment Systems", "Financial Services Market".

The thesis contains 57 pages, 4 tables, 11 figures, a list of used sources with 55 titles, 4 appendices.

Keywords: non-banks, banking system, National Bank of Ukraine, banks, online banking, financial technologies.

The year of completion of the thesis is 2022-2023.

The year of job protection is 2024.

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІНГУ	12
1.1. Особливості цифрової трансформації банківської системи.....	12
1.2. Економічний зміст та особливості розвитку необанкігу як одного із провідних драйверів цифрової трансформації банківської системи.....	20
РОЗДІЛ 2. НЕОБАНКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА.....	28
2.1. Аналіз базових показників, що характеризують розвиток необанкігу у світі.....	28
2.2. Сучасні тенденції розвитку необанкігу в Україні на фоні світового рівня	40
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІНГУ В УКРАЇНІ..	50
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61
ДОДАТКИ.....	67

ВСТУП

Актуальність теми. В останні роки спостерігається чітка тенденція до цифровізації в різних сферах життя, включаючи економіку. Розглядаючи банківську і фінансову галузь, можна відзначити активне впровадження технологій, спрямованих на надання послуг безпосередньо сучасним користувачам. Завдяки різноманітним цифровим фінансовим технологіям традиційні банки можуть скоротити витрати та покращити свої послуги. У той же час на ринку з'явився новий формат банку– небанк, що спеціалізується на інтернет-послугах, який останнім часом набув популярності.

Вплив віддалених послуг був особливо помітний під час пандемії COVID-19. Оскільки цифровізація стає все більш невід'ємною частиною нашого життя, небанківські організації відповідають вимогам сучасності і вимогам суспільства.

Стан і ступінь розробки проблеми в спеціальній літературі. Тему визначення сутності небанкінгу, його розвитку та впливу на банківський сектор досліджувало багато наукових діячів, як закордонних, так і вітчизняних, а саме: Бретт Кінг, Девід Л. Берч, П. Вінья, М. О. Губа, А. І. Гулей, М. О. Житар, О. Є. Еркес, Н. М. Кондрацька, М. Свон, К. Скіннер, І. В. Рудевська, А. І. Шкодін. Аналітичні матеріали компаній, інформаційні матеріали українських та зарубіжних небанківських сайтів, нормативно-правові акти та інші також відіграють важливу роль у дослідженні. Щоб виділити ті частини загальної проблеми, яким присвячена ця магістерська робота, які раніше не були вирішені. Незважаючи на численні дослідження, присвячені темі формування та розвитку небанків у контексті цифрової трансформації банківського сектору, питання про можливість та ефективність функціонування небанків, особливо у внутрішніх ситуаціях воєнного часу, залишається невирішеним.

Мета і завдання дослідження. Метою даної магістерської роботи є дослідження розвитку «необанків» через призму зарубіжного досвіду та окреслення перспектив їх розвитку в Україні.

Відповідно до заявленої мети написання роботи, необхідно вирішити наступні завдання:

- з'ясувати особливості цифрової трансформації банківської системи;
- дослідити економічний зміст та особливості розвитку необанкігу як одного із провідних драйверів цифрової трансформації банківської системи;
- проаналізувати базові показники, що характеризують розвиток необанкігу у світі;
- провести аналіз сучасних тенденцій розвитку необанкігу в Україні на фоні світового рівня;
- визначити основні перспективи розвитку необанкігу в Україні.

Об'єкт дослідження – вітчизняні та зарубіжні необанки.

Предмет дослідження – розвиток необанкігу в Україні.

База досліджень – вітчизняні та зарубіжні необанки.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до аналізу проблем щодо розвитку необанків в Україні. У магістерській роботі використовувалися наступні методи: аналізу і синтезу (для визначення та аналізу основних понять та показників, об'єкта, предмета та завдань дослідження); теоретичного узагальнення (для розкриття основних понять та особливостей розвитку необанкігу); порівняння (під час аналізу основних показників зарубіжного та вітчизняного досвіду у цій сфері), історичного методу (вивчення основних етапів розвитку вітчизняних та зарубіжних необанків).

Науково-практична значимість одержаних результатів. Результатом вирішення поставлених у дослідженні завдань є розробка комплексу пропозицій та рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування необанків в

Україні. Новизна отриманих результатів полягає у комплексному теоретичному дослідженні основ процесу становлення та розвитку небанкінгу в Україні з урахуванням наукових розробок представників економічної науки та сучасного законодавства України. Основні наукові результати роботи можуть бути використані в навчальному процесі при викладанні дисциплін «Фінансові технології», «Сучасні платіжні системи», «Ринок фінансових послуг».

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку із 55 використаних джерел, додатків, 57 сторінок тексту, включаючи 4 таблиці і 11 рисунків, які висвітлюють суть дослідження.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІНГУ

1.1.Особливості цифрової трансформації банківської системи

Еволюція банківської сфери відбувається протягом багатьох років, оскільки банківські системи виконують важливі функції з обслуговування реального сектору економіки та населення. І якщо раніше для отримання банківських послуг потрібно було фізично відвідувати відділення банку та стояти в довжелезних чергах, щоб отримати гроші з рахунку, то сьогодні цифровізація карткових операцій практично вирішила цю проблему та дала можливість переказувати кошти миттєво, без фізичного відвідування банку. За останнє десятиліття банківський сектор зазнав значних змін через вплив цифровізації.

Цифрова революція змінила те, як клієнти взаємодіють зі своїми банками та як банки ведуть бізнес. Зараз цей процес цифровізації в банківському секторі триває. У той час як технології, орієнтовані на споживачів, такі як платежі в реальному часі та мобільний банкінг, є великими перспективами для банків, модернізація інфраструктури бек-офісів може стати ключовим фактором економії коштів і конкурентної переваги в майбутньому. Тому в найближчому майбутньому ключовим напрямком розвитку цифровізації банківського сектору стане зосередження на технологіях і постійні інвестиції в ІТ у всьому секторі.

Особливо питання цифровізації банківського сектору та його нормативного регулювання набувають актуальності для вітчизняних науковців, які основну увагу приділяють причинам та основним напрямкам цифровізації вітчизняних банків. Особливо активізувалися та набули чітких тенденцій дослідження внаслідок пандемії COVID-19 та ще більшою мірою активізувалися внаслідок широкомасштабного вторгнення російських військ [17].

Сучасна економічна наука розглядала питання цифровізації банківського сектору в світлі активного розвитку карткового сектору, автоматизації операцій, впровадження мобільних технологій та каналів дистанційного обслуговування, що зменшило навантаження на банківські установи та дозволило дистанційно надавати послуги, обсяг яких збільшився з поширенням Інтернету. Широке використання смартфонів дозволило банкам впроваджувати мобільні додатки та мобільні сервіси, що також дозволило певною мірою автоматизувати операційні процеси, зменшивши потребу у збільшенні мережі фізичних відділень та інфраструктури банкоматів.

З 2020 року НБУ спільно з Мінцифри розпочали активну роботу з посилення цифровізації банківської системи України, за результатами якої запроваджуються доступні онлайн-сервіси світового рівня, які відкривають нові можливості як для банки та їхні клієнти. Це робить фінансові послуги простішими, зручнішими та доступнішими. Перш за все, реалізована можливість користуватися послугами банків за допомогою цифрових документів. Наразі послуга обміну цифровими документами доступна у провідних банках України [22].

Загалом виділимо п'ять основних етапів цифровізації банківської діяльності (рисунк 1.1).

За визначенням Л. Бондаренко та А. Подарина [4], українська банківська система зараз перебуває на третьому етапі та активно завершує перехід на цифровий формат. І хоча лідери ринку вже вийшли на наступний етап і використовують більш розумні цифрові інструменти, більшість учасників ринку сильно відстають у цьому процесі.

Головним наслідком процесів цифровізації банківської сфери є скорочення фізичних відділень банківської системи. Так, за даними Світового банку, кількість відділень комерційних банків (на 100 тис. дорослого населення) у світі зменшується з 2016 року. Особливо ця тенденція помітна в країнах з високим

рівнем доходів, в той же час Україна демонструє значний негативний тенденція зміни кількості банківських відділень.

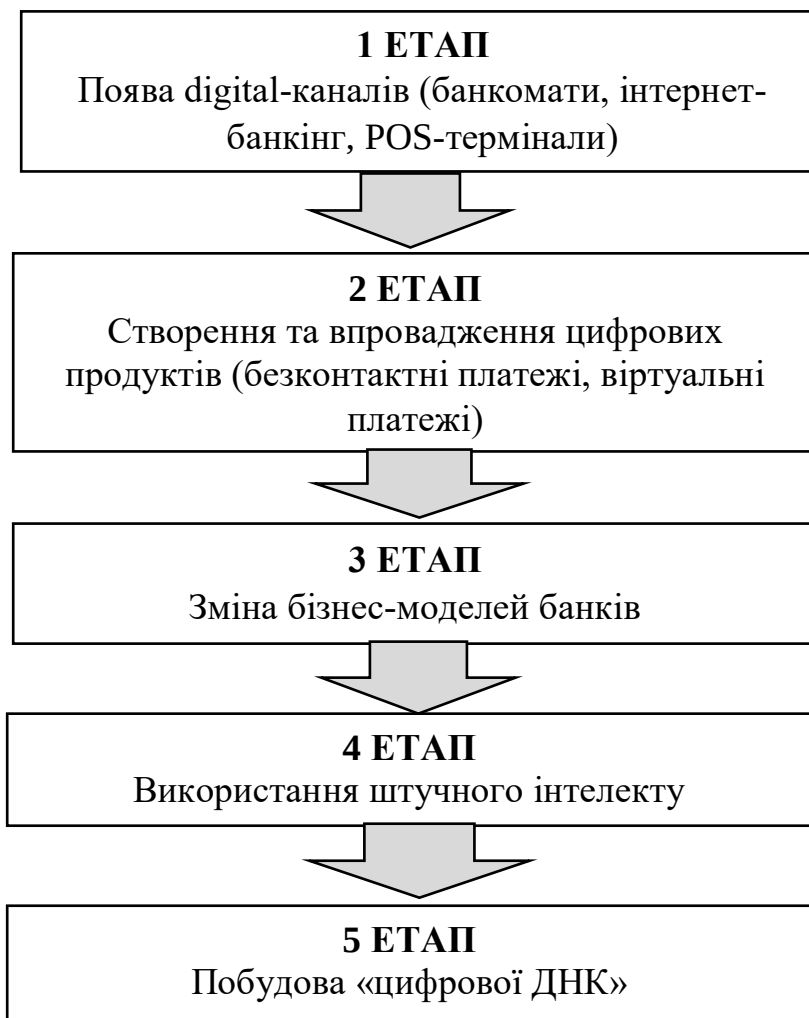


Рис.1.1. Основні етапи розвитку цифрової трансформації в банківській діяльності

Джерело: складено автором на основі [4]

Під впливом цифровізації сучасний світовий банківський сектор зазнає радикальних змін, спричинених значною кількістю факторів. Клієнти використовують все більше каналів для отримання банківських послуг, використовуючи нові платформи для взаємодії з банками, тому цифровізація банківських процесів покращує клієнтський досвід [18].

Розвиток банківських інновацій також пов'язаний з необхідністю

подолання кризових явищ, які час від часу виникають у банківських системах, які через специфіку свого функціонування є більш схильними до нестабільності, ніж інші сектори світової економіки. Кризи виявляють найактуальніші проблеми функціонування банків, змінюють склад клієнтури, змушують модернізувати стратегії, тим самим активізуючи інноваційну спрямованість банківського бізнесу [13].

Дігіталізація (діджиталізація) банку – це система заходів, спрямованих на поглиблення співпраці з фінтех-стартапами для досягнення довгострокових цілей розвитку, пов'язаних із впровадженням інноваційних методів роботи, нових банківських продуктів і послуг для збільшення та розширення клієнтської бази та збільшення конкурентоспроможності банку [15].

Використання цифрових технологій та аналіз великої кількості даних дозволяє створювати принципово нові банківські продукти. «Цифрові» та технологічні компанії (фінтех-компанії, телекомунікаційні гравці, ІТ-компанії) виходять на ринок фінансових послуг, а великі традиційні банки створюють екосистеми, зосереджуючись на найбільш прибуткових компонентах у банківському ланцюжку створення вартості та за його межами [13]. Фактори, що впливають і визначають зміни в діяльності банків, посилюються в результаті взаємодії між собою. Наприклад, зміни в технологіях надають нові можливості для обслуговування клієнтської бази банку, що в свою чергу сприяє майбутнім інвестиціям у розвиток цифрових технологій.

Подібним чином зміни в регулюванні призводять до інновацій у сфері обслуговування клієнтів, а також до структурних інновацій, які змінюють природу регульованих банків. Водночас зміна підходів та очікувань змінює саму реальність та уявлення суспільства про роль та значення банківського сектору [42].

«Банківська система в умовах становлення та розвитку цифрової економіки має такі проблеми:

- наявність різноманітних систем регіональних та міжнародних стандартів, пов'язаних із забезпеченням інформаційної взаємодії в транскордонному просторі інформаційної економіки;
- низький рівень сумісності інформаційних систем як банків, так і наданими ними банківських послуг, що знижує ефективність їх інформаційної взаємодії;
- високі вимоги до обладнання та персоналу, оскільки цифрові технології вимагають висококваліфікованих спеціалістів, а апаратне та програмне забезпечення з часом застаріває, тому компаніям доводиться замінювати застарілі системи сучасними альтернативами.
- невисокий рівень цифрового суверенітету;
- витрати банків на ІТ в середньому розподіляються так: 60,3% ІТ-бюджету спрямовано на підтримку існуючої інфраструктури; 18,7% - на розвиток нової програмної інфраструктури; 14,1% - на нову апаратну інфраструктуру; 6,9% - на стратегію, розвиток бізнес-процесів і планування. Так, за даними агентства «Ернст енд Янг», ІТ-бюджет середнього банку в 2019 р був у межах 10-15 млн. грн., і це недостатньо для просування цифрової трансформації, особливо якщо більше 60% йде на підтримку наявної ІТ-інфраструктури.
- недостатній ступінь прозорості банківської діяльності та захищеності інформації» [42].

Таким чином, діджиталізація дозволяє банкам отримати глобальний синергетичний ефект, надаючи при цьому можливість зберегти здатність ефективно реагувати на дію будь-яких зовнішніх факторів як на локальному, так і на глобальному рівнях. Впровадження цифрової економіки дозволяє банкам підвищувати продуктивність праці, ефективно використовувати ресурси, збільшувати прибуток і скорочувати витрати і, як наслідок, підвищувати конкурентоспроможність банківської системи.

Впровадження цифрових технологій є поштовхом до створення нових бізнес-моделей та розвитку відкритої екосистеми, до якої будуть залучені ринки та споживачі. Варто зазначити, що цифрова трансформація – це не технологічна стратегія, а бізнес-стратегія, яка дозволяє бізнесу швидко адаптуватися до потреб ринку.

Сьогодні у світі існує багато банків і фінансових установ, які прагнуть надавати певний набір послуг і організація яких часто адаптує свої послуги до конкретного ринку або конкретного типу інвестора. Наприклад, якщо клієнт має намір купити акції чи інші цінні папери, банк гарантує, що гроші та акції готові до продажу. Банк контролює фактичну передачу акцій і коштів і несе відповідальність за облік будь-яких вимог до звітності, що стосуються даних про транзакції.

Загалом більшість послуг, які банк надає споживачам ринку, це роздрібні банківські операції, такі як іпотечні кредити, депозити та кредити, поточні рахунки. З метою створення та збереження клієнтської бази банки спрямовують свою діяльність на надання зручних та доступних послуг для клієнтів.

Сьогодні більшість українських банків можна охарактеризувати як високотехнологічні компанії, адже з кожним роком впровадження у сфері фінтеху зростає все більше. Найбільш популярні види вітчизняних інноваційних банківських продуктів та особливості управління ними представлені в додатку А.

Банки інтегруються в нову цифрову екосистему взаємопов'язаних цифрових послуг на основі додатків, інтерфейсів прикладного програмування та штучного інтелекту.

Інтерфейси прикладного програмування - набір готових протоколів, функцій, структур, що визначають взаємодію різноманітних програм. Завдяки цій технології комп'ютери можуть «спілкуватися» один з одним, а розробники можуть використовувати готові частини необхідного функціоналу та швидко та

зручно запускати нові сервіси. Нова екосистема ставить на перше місце кінцевого споживача, тому банкам доведеться перебудувати свої внутрішні процеси та послуги, щоб бути більш орієнтованими на клієнта в цифровій економіці [31].

За останні два десятиліття у світовій економічній системі відбулися значні зміни. Електронні банківські послуги набули великої популярності. Це дозволяє максимально ефективно обслуговувати клієнтів. Очікується, що цифровізація банків підвищить прибутковість банків у довгостроковій перспективі, оскільки вона має дозволити операції з більш легкою структурою витрат [32].

Зростає роль інформаційних ресурсів на базі інноваційних технологій, що дозволяє клієнтам банківських установ у повному обсязі та в будь-який час користуватися послугою електронного банкінгу.

У період цифровізації все більшого обсягу набувають послуги інтернет-банкінгу, мобільного банкінгу та безконтактних платежів. Мобільний банкінг (також відомий як М-банкінг) — це термін, який використовується для перевірки балансу, операцій по рахунку, платежів, кредитних заявок та інших банківських операцій за допомогою мобільного пристрою або персонального цифрового помічника (PDA) [32].

Маючи доступ до мережі Інтернет на смартфоні чи комп'ютері, ця технологія дає можливість передавати інформацію з інтернет-сайтів на мобільний пристрій. Інтернет-банкінг є найбільш перспективним напрямком розвитку банківських інформаційних технологій.

Інтернет-банкінг (онлайн-банкінг) — це послуга банків, яка дозволяє власникам рахунків отримувати доступ до даних своїх рахунків через Інтернет. Ця послуга дозволяє своїм клієнтам здійснювати всі звичайні транзакції, такі як перекази коштів, запити на баланс, оплату рахунків і припинення певних послуг, а деякі банки навіть пропонують онлайн-заявки на позики та кредитні

картки [38].

«Інтернет-банкінг дозволяє користуватися банківським сервісом цілодобово та з будь-якої точки світу. Розвиток систем дистанційного обслуговування призвів до створення різних систем за обсягом і формами банківських послуг: інтернет-банк, інтернет-клієнт, домашній банк, телебанкінг, мобільний банк або послуга WAP. За допомогою цих систем виконуються практично всі послуги, крім касового обслуговування, за заявками клієнтів банку.

Безконтактні платежі дозволяють оплачувати товари та послуги за допомогою смартфонів, планшетів і годинників. У зв'язку з цим процес оплати картою з безконтактним інтерфейсом і телефоном, наприклад, може відрізнятися зручністю для клієнта і процесом оплати» [38].

Тому цифровізація відкриває перед банками нові можливості, які дозволяють клієнтам вільно користуватися банківськими послугами та бути в центрі процесу розвитку інформації. Швидкий розвиток інформаційних систем дозволяє банкам автоматизувати свою діяльність і забезпечити доступ до дистанційного обслуговування через Інтернет. Такі послуги доступні як для фізичних, так і для юридичних осіб і є абсолютно безкоштовними.

Інтернет-банкінг дозволяє купувати та продавати безготівкову іноземну валюту, здійснювати безготівкові розрахунки, оплачувати комунальні послуги та контролювати всі банківські операції за вашими рахунками. Зручність онлайн-доступу до банківських операцій полягає в тому, що клієнту не потрібно відвідувати відділення банку та стояти в черзі, все це можна зробити за кілька хвилин через мобільні банківські додатки, чат-боти або безпосередньо на сайті банку.

1.2. Економічний зміст та особливості розвитку необанкігу як одного із провідних драйверів цифрової трансформації банківської системи

Цифровізація та стрімкі темпи розвитку нових фінансових технологій спричинили динамічні зміни в економіці. Саме в таких умовах особливої актуальності набуває питання траєкторії подальшого розвитку фінансових ринків та їх основного елемента – банківського сектору. Ми не можемо ігнорувати вплив глобальної пандемії COVID-19 на цифрову трансформацію. З усім цим тісно пов'язані питання неминучих змін як нормативних вимог, так і бізнес-моделей самих банківських установ, структури їхніх активів і пасивів, а також політики банків щодо управління ними. Усе це не тільки змушує банківську систему впроваджувати нові технології, розвивати нові продукти та сфери діяльності, змінювати моделі управління банківським бізнесом з метою підвищення конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг, а й сприяє появі нових типів банків, т. - так звані цифрові або необанки.

Аналіз наукових джерел дозволив виявити низку передумов виникнення необанків, серед яких основними є:

«1. Розвиток Інтернету, який надав нові можливості для онлайн-банкінгу та електронних фінансових операцій. Інтернет забезпечив зручність і доступність як для користувачів, так і для представників кредитно-фінансових установ, що стало важливим кроком у розвитку банківського сектора;

2. Розвиток фінансових технологій, що сприяло появі фінансово-технологічних стартапів, які використовували новітні технології для надання фінансових послуг, уникаючи посередництва традиційних банківських структур. Ці компанії зосередилися на інноваційних рішеннях, таких як електронні платежі, грошові перекази та кредитування, які стали рушійною силою розвитку нового виду банківської справи;

3. Зміна споживчих уподобань через розвиток соціальних мереж і постійний доступ до Інтернету. Через небажання споживачів витратити час на

похід до відділення або офісу банку для вирішення питань клієнта щодо зняття готівки або відкриття рахунку чи кредиту тощо;

4. Світова фінансова криза 2008 року, яка викликала недовіру до традиційних банківських установ і спонукала користувачів шукати альтернативні шляхи задоволення своїх фінансових потреб;

5. Пандемія COVID-19, яка стимулювала більшість сфер економіки вийти в Інтернет і сформувала нові звички користувачів у клієнтів» [19].

На сьогоднішній день немає чіткого та однозначного визначення поняття «необанк» як такого. Так як такі сервіси тільки починають з'являтися, часто їх називають по-різному. Можна зустріти терміни «мобільний банк», «віртуальний банк», «інтернет-банк», «прямий банк», «онлайн-банк», найчастіше використовуються терміни «цифровий банкінг» або «цифровий банкінг». У світовій практиці термін «Challenger Bank» широко застосовується до всіх банків, які виходять за межі класичного обслуговування. Проте всі ці терміни зазвичай означають одне – банк без відділень.

Так, зокрема, І. Ситник використовує термін «віртуальний банк», під яким розуміє «типовий банк, який активніше за інші банки використовує Інтернет-банкінг» [26]. Є. Козляченко вживає поняття «необанк» і розглядає його як фінансово-кредитну установу, яка проводить різні види банківських операцій, використовуючи при цьому не офісні відділення, а лише віртуальну мережу та сучасні інтернет-платформи [16].

Еркес О. вводить таке поняття як «прямий банк» і трактує його так: це банк, який не має мережі відділень і пропонує свої послуги дистанційно, через Інтернет-банкінг і телефонний банкінг, а також надає доступ до своїх послуг через банкомати, сервісні термінали, мобільні та інші додатки [10].

Корінь «нео» в перекладі з грецької означає «молодий» або «новий». Можна відзначити, що необанки – це оновлені та модернізовані банки, які не мають фізичних відділень. Вони використовують мобільні додатки та веб-сайти

для надання послуг. Узагальнення думок різних учених [41,43,51] можна зробити висновок, що під необанками слід розуміти банки, які функціонують за допомогою онлайн-платформ і залучають технічно просунутих клієнтів за допомогою сучасних цифрових технологій, таких як аналіз даних, штучний інтелект та інші. Тобто необанки – це повністю оцифровані фінансові установи, які не мають фізичних офісів і працюють з продуктами, пов'язаними з фінансовими технологіями.

Одним із перших необанків є британський First Direct, який запустив телефонний банкінг у 1989 році. Банк першим застосував концепцію роботи без відділень, обслуговуючи клієнтів 24 години на добу за допомогою кол-центру. У США ця концепція виникла після впровадження технології Інтернет-банкінгу, вбудованої в Microsoft Money, у 1994 році. Першим банком у Німеччині без мережі відділень був Advance Bank, який відкрився в 1996 році, дочірня компанія Dresdner Bank Group.

З середини 2000-х онлайн-банкінг і телефонний банкінг стали основою роздрібного банківського обслуговування. Більшість банківських установ врахували це, включивши такі онлайн-рахунки до своїх основних пропозицій, одночасно змінивши або скорочивши мережу своїх відділень.

Глобальний ринок повнофункціональних необанків почав дуже швидко розвиватися за останні 5 років. Станом на кінець 2016 року, за даними дослідницького центру Burnmark [34] у глобальному просторі працювало понад 70 банківських установ нового типу, і це лише повністю реалізовані стартапи. На початок 2019 року загальна сума інвестицій у шість найпопулярніших онлайн-банків Європи, а саме: N26, Revolut, Monzo, Tandem Bank, Atom Bank, Starling Bank, перевищила 2 мільярди доларів, клієнтська база яких становила 13 мільйонів. людина Найбільшими небанками світу сьогодні є: Атом Банк, Немеа, Номер 26, Фідор Банк, Сбербанк Директ і ТВБ Директ, Саксо Банк, Ніт, Мондо, Соляріс Банк та інші. Відповідно до дослідження, проведеного в рамках Digital

Bank Report [43], понад 70% фінансових установ у всьому світі вважають цифровий банкінг одним із своїх трьох головних стратегічних пріоритетів.

Послуги, які надають небанки, досить традиційні: рахунки та операції з ними, кредити, управління капіталом, інвестиції, депозити тощо. Більшість із них також використовують сучасні формати: краудфандингові платформи, роботи фінансових консультантів та криптовалюти.

Цікавою тенденцією є створення необанків для певних цільових аудиторій: для дітей та їхніх батьків, для студентів. Global FinTech Survey [36] виділяють такі найпопулярніші серед населення послуги необанків:

1. Здійснення онлайн-платежів (84% фінансових установ).
2. Здійснення грошових переказів (68% фінансових установ).
3. Здійснення переказів особистих фінансів (60% фінансових установ).
4. Здійснення переказів приватних позик (56% фінансових установ).
5. Відкриття депозитних та ощадних рахунків (49% фінансових установ).

Швидкому розвитку необанків у розвинених країнах сприяла низка факторів, а саме лояльне державне регулювання, можливість отримати спеціальну ліцензію на ведення діяльності, мінімізація оподаткування, велика база інвесторів, а також наявність кваліфікованого персоналу. у сфері фінансових технологій Перевагами необанків, які вигідно виділяють їх серед великої кількості традиційних банків, є: швидкість обслуговування; можливість дистанційно отримувати весь спектр основних банківських продуктів і послуг; цілодобове обслуговування; індивідуальний підхід до клієнта; конфіденційність; наявність мобільних додатків з простим і зрозумілим інтерфейсом; проведення та керування операціями з будь-якого цифрового середовища (смартфон, планшет, ПК); відстеження власних грошових потоків; застосування сучасних біометричних методів підтвердження транзакцій; прозорість операцій і відсутність прихованих комісій; мінімізація витрат на документообіг, вся документація ведеться онлайн; модернізація банківських послуг та швидкість

впровадження інноваційних фінансових технологій, що впливає на рівень задоволеності клієнтів.

За результатами дослідження світового ринку цифрового банкінгу аналітиками IBM [37] виділено чотири можливі моделі розвитку необанків (Рис 1.2).

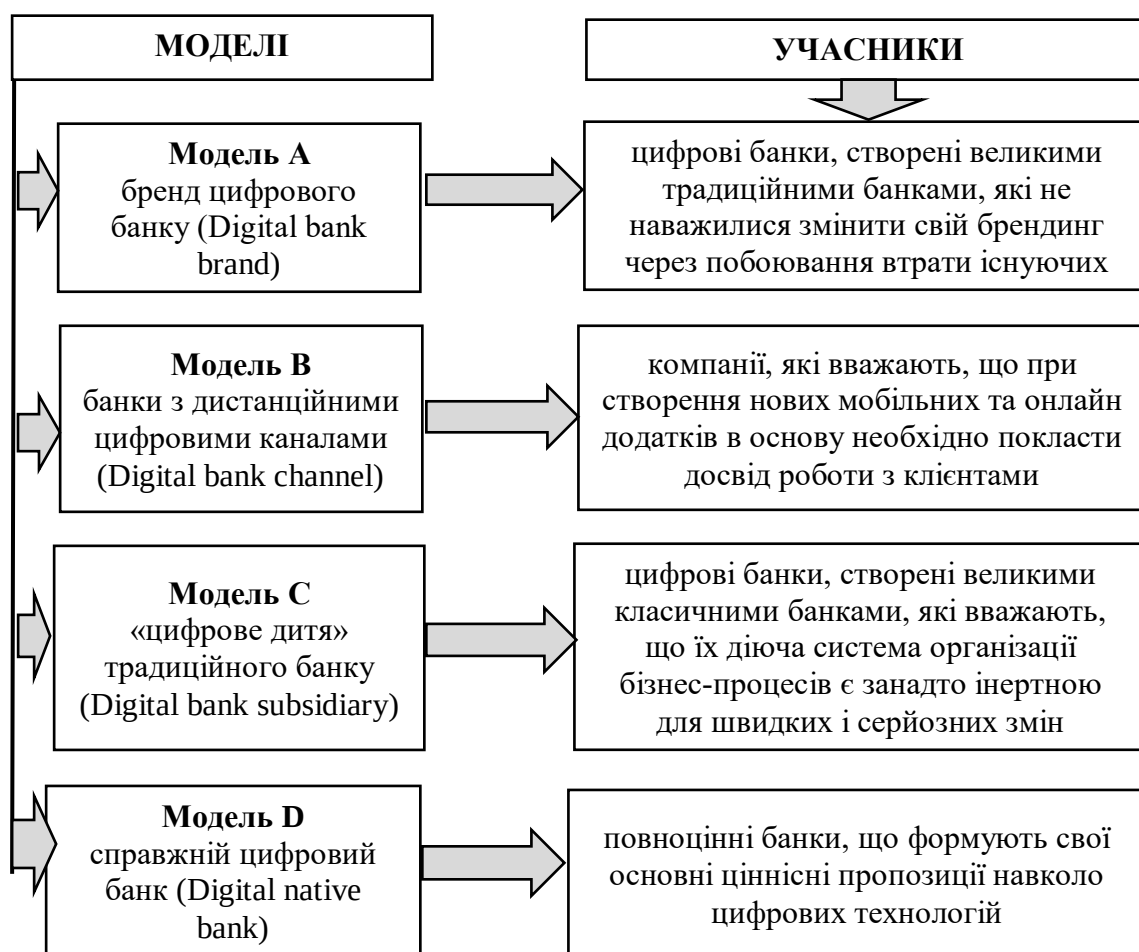


Рис.1.2. Основні моделі розвитку необанків

Джерело: побудовано автором на основі [37]

«Модель А – «Digital bank brand» – включає класичні банки, які мають велику кількість бізнес-процесів, які дозволяють наблизитися до сучасного клієнта. Відповідно до цієї моделі традиційні банки обирають найбезпечнішу стратегію, створюючи новий бренд зі своїми пропозиціями, цінністю та продуктами. Нові бренди часто позиціонують як нові банки, але вони по можливості використовують інфраструктуру своїх материнських компаній.

Особливістю цих банків є те, що вони розробляють нові пропозиції та продукти спеціально для молодого та просунутого покоління, використовуючи вже сформовану банківську інфраструктуру (дочірня компанія сінгапурського OCBC – FRANK; LKXA, створений іспанським CaixaBank; N26, який на початок своєї діяльності працював за банківською ліцензією Wirecard Bank).

Модель В – «Digital bank channel» – включає банки, які використовують ліцензію існуючого банку та продукти, які перепродаються через зручні та сучасні канали продажу. Model В обрали американські піонери небанківського руху, мобільні банки Simple і Moven. Замість того, щоб створити банк з нуля, ці сервіси перепродують продукти інших реальних банків.

Тому вони змушені перерозподіляти кошти клієнтів на застраховані рахунки в цих банках. Neobanks моделі С (Digital bank subsidiary) є частиною окремого підрозділу – практично окремої організації з більш гнучким і модульним бекендом, що дозволяє краще підходити до клієнта. Такі банки разом із новими цифровими каналами також використовують більш гнучкі та модульні внутрішні системи, які здатні забезпечити клієнтам оптимізовану наскрізну взаємодію. Внутрішні системи дозволяють цим цифровим банкам впроваджувати інновації лише на рівні готового продукту. Прикладом «дочірньої компанії Digital Bank» є необанк Hello Bank від французького BNP Paribas.

Необанки, які обрали модель D («Digital native bank»), будують свою діяльність на цифрових технологіях і взаємодіють з клієнтами переважно через цифрові канали. Деякі з цих банків не мають відділень, деякі організовують спілкування з клієнтами у фінансових центрах чи кафе, або спілкуються з ними за допомогою чатів на мобільних пристроях (німецький онлайн-банк Fidor Bank, який надає банківські послуги за допомогою соціальних мереж та інших онлайн-сервісів, і канадський Tangerine)» [37].

Fidor Bank - це зв'язок між брокерськими іграми та соціальними мережами. Кожен клієнт банку має обліковий запис, який підтримує близько 25 функцій, включаючи прийом, зберігання та переказ грошей: класичні платежі, перекази на мобільний телефон, електронну пошту, обліковий запис у Twitter, ощадні сертифікати, мікропозики одним натисканням кнопки, валюта обмін, купівля дорогоцінних металів. Інноваційним методом залучення клієнтів до банку стало встановлення процентної ставки за кредитами залежно від кількості лайків, які набрала сторінка клієнта у Facebook. Кожні 2 тисячі нових «лайків» знижували процентну ставку за кредитом на 0,1%.

Хоча вітчизняний банківський ринок не такий розвинений, як європейський, у нашій країні вже існують фінтех-стартапи, серед яких особливе місце займають небанківські. Вітчизняні банкіри передбачають поступовий перехід від традиційних банків до небанків за рахунок скорочення кількості банківських відділень і залучення більшої кількості клієнтів до онлайн-банкінгу.

Отже, небанк – відносно новий тренд у банківській системі. Необанкінг — це глобальне явище, яке поширюється по всьому світу з більшим охопленням сегментів і банківських моделей на основних ринках. Протягом останніх кількох років спостерігається позитивна тенденція до швидкого зростання небанківських установ. Поява небанків зумовлена декількома факторами, зокрема розвитком Інтернету та фінансових технологій, зміною споживчих уподобань, світовою фінансовою кризою 2008 року та пандемією COVID-19. Категорія «необанк» часто використовується як синонім таких термінів, як «віртуальний банк», «мобільний банк», «інтернет-банк», «цифровий банк», «банк-претендент» і «прямий банк». За своєю природою небанки – це модернізовані фінансові установи, які працюють виключно в Інтернеті та переважно через мобільні додатки та пропонують цифрові банківські рішення. Вони представляють нову модель цифрового банкінгу, яка використовує фінансові технології для надання цифрових фінансових послуг і задовольняє потреби та вподобання клієнтів, що

змінилися, завдяки ряду переваг: спрощення процедур надання фінансових послуг, застосування нових інструментів, економія часу та зручність для клієнтів, менша вартість комісійних послуг, швидкість проведення операцій та індивідуальний підхід до клієнтів. У той же час необанки страждають від обмежень і недоліків, таких як значні витрати на розробку додатків і захист від кіберзлочинів, проблеми з роботою на різних платформах, недовіра частини населення до необанків через низький фінансовий і цифровий рівень грамотності.

РОЗДІЛ 2.

НЕОБАНКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

2.1. Аналіз базових показників, що характеризують розвиток необанкінгу у світі

Необанкінг — це глобальне явище, яке поширюється по всьому світу з більшим охопленням сегментів і банківських моделей на основних ринках. Необанківська революція була зосереджена в Європі. Великобританія, Франція, Фінляндія, Німеччина є першими прикладами, які були зосереджені на мобільному зв'язку та користувацькому досвіді. Наприклад, у Латинській Америці відбувається надзвичайно динамічна еволюція: близько 50 необанків набираються досвіду успіху «Nubank» в Бразилії. Китай, у свою чергу, став свідком унікального розвитку зі зростанням фінансових екосистем, таких як «Ant Financial і WeBank, які, окрім залучення сотень мільйонів клієнтів і отримання домінуючої позиції в платежах, успішно розширили споживче кредитування та інші продуктів.

Відмінності між країнами величезні, і це також є результатом сприйнятих ринкових можливостей, які залишили відкритими банки, що діють на ринку. Є приклади в європейських країнах – Великій Британії та Польщі. У Великій Британії вже існує 37 необанків, і це найбільший індивідуальний інноваційний потенціал у секторі. Польща все ще чекає на свій перший вітчизняний чистий цифровий банк. Ймовірно, це пов'язано не з відсутністю можливостей у цій країні, яка вважається однією з найбільш цифрових банківських країн у цілому, а через страх неможливості виділитися та конкурувати з сильними та високоцифровими банками.

За даними сервісу NeoBanks.app [27] на початок 2023 року у світі було 272 необанки, переважна більшість з яких (60%) були європейського чи

північноамериканського походження. До лідерів найкращих необанків за версією Gobanking Rates [21] увійшли такі фінустанови як: SoFi – небанк, відомий своїми програмами рефінансування кредитів для студентів та майбутніх лікарів [24]; Acorns – небанк, який допомагає інвестувати та ефективно розподіляти власні кошти через систему мікроінвестицій; Revolut — небанк, відомий своїми банківськими послугами з обміну валюти та міжнародних грошових переказів, у тому числі криптовалюти; Current — небанк, націлений на ефективну систему бюджетування та збільшення заощаджень клієнтів. Окрім згаданих вище необанків, до найвідоміших можна віднести N26, Monzo, Tandem Bank, Atom Bank, Starling Bank, WeBank, Fidor Bank, WYbank та інші.

Європа є рушієм інновацій, де знаходяться три з п'яти найрозвиненіших небанківських ринків. Центром небанкінгу є Великобританія, за нею йдуть Швеція та Франція. Водночас інші світові ринки швидко наздоганяють, зокрема Південна Корея та Бразилія, а також США. Китай, який важко порівнювати з іншими з огляду на його унікальний розвиток, залишається неперевершеним з точки зору проникнення клієнтів у його фінансові екосистеми.

В Європі протягом останніх п'яти років небанківський банк активно розвивався, і цьому значною мірою сприяло законодавство, яке сприяло фінансовим інноваціям [8]. У 2014 році у Великій Британії з'явився перший небанк «Атом Банк», а в 2015 році — другий англійський небанк «Monzo». Щоб відкрити рахунок і отримати стандартні послуги, потрібно лише ввести дані свого паспорта або водійського посвідчення. Для більш складних послуг можуть знадобитися додаткові документи. Послуги банку доступні лише через мобільний додаток..

Варто зазначити, що переважна більшість нових банків знаходиться в Європі, а саме у Великій Британії. (рис 2.1.)

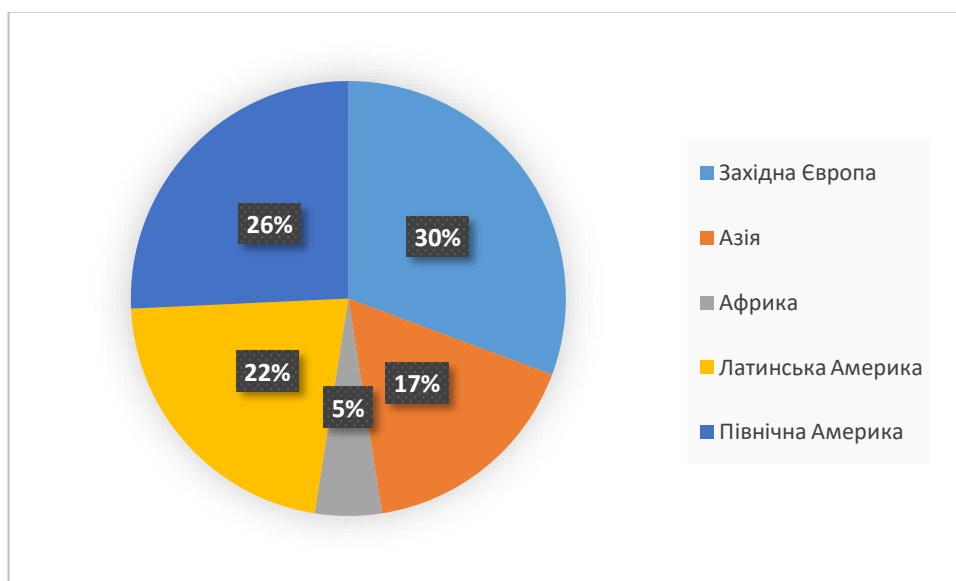


Рис.2.1.Розподіл чисельності необанків за регіонами у світі станом на 01.06.2023 р.

Джерело: складено автором на основі статистичних даних [20]

Проте, враховуючи швидкий розвиток фінансових ринків, збільшення їх кількості може певною мірою змінити ці співвідношення. Сьогодні найпопулярнішими новими банками у світі є Monzo Bank і Revolut. Monzo — цифровий банк, який працює через мобільний додаток, надаючи послуги передплатеної дебетової картки та поточного рахунку. Revolut — це британська фінансово-технологічна компанія, яка надає банківські послуги, включаючи передплачені дебетові картки (Mastercard або VISA), обмін валюти та операції з криптовалютою [3].

Мобільний додаток Revolut підтримує витрати та зняття коштів у 120 валютах у банкоматах, а також надсилання коштів у 26 валютах безпосередньо з додатка. [5]

Споживчий попит на цифрові клієнтоорієнтовані банківські та фінансові послуги призвів до зростання кількості необанків у всьому світі. Таким чином, згідно зі звітом платіжної компанії ВРС і консалтингової компанії Fincog, кількість користувачів так званих банків-претендентів зараз становить 1 мільярд осіб.

Європа є одним із найрозвиненіших ринків цифрового банкінгу. Цьому сприяли регулятивні реформи, такі як перша та друга директиви про платіжні послуги (PSD1 та PSD2), а також режими ліцензування, такі як ЕМІ. Кількість необанків у Європі зросла з 57 у 2014 році до 162 у 2022 році, збільшуючись у середньому на 14% щороку протягом цього періоду.

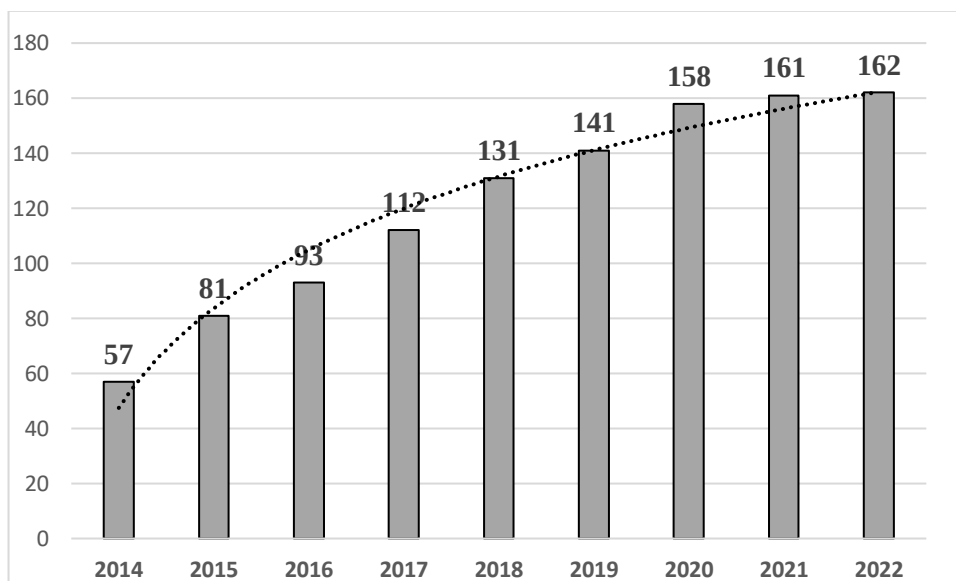


Рис.2.2. Кількість необанків в Європі за 2014-2022 рр., шт.

Джерело: складено автором на основі статистичних даних [14]

Станом на перший квартал 2023 року десять найбільших необанків Європи обслуговували 64 мільйони клієнтів. Деякі дослідження оцінюють, що зараз рівень проникнення становить близько 7-10% і, як очікується, досягне приблизно 14% до 2027 року.

Серед понад 160 гравців лідером є Revolut – у нього 25,5 мільйонів клієнтів. На другому місці Wise, фінтех-компанія, яка розширила свою пропозицію продуктів, включивши особисті та бізнес-рахунки, інвестиційний продукт і ощадний рахунок. Wise має 16 мільйонів клієнтів.

На третьому місці німецький необанк N26, клієнтська база якого становить 8 млн осіб [14].

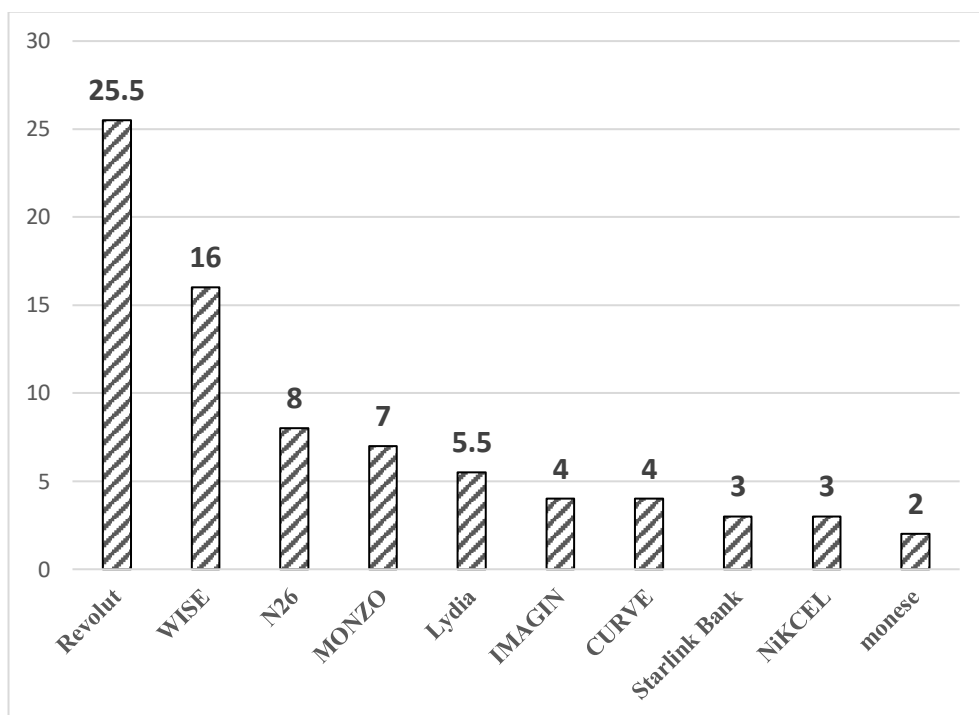


Рис.2.3. Кількість клієнтів необанків в Європі, млн.осіб

Джерело: складено автором на основі статистичних даних [14]

У своїй діяльності небанківські організації можуть поєднувати різні джерела доходу з метою максимізації прибутку, тобто об'єднувати декілька з вищезазначених моделей у власну унікальну бізнес-модель. Не всі небанківські установи зараз є прибутковими.

Якщо розглядати фінансові результати 5 відомих європейських необанків (рис. 2.4), то Starlink Bank і Revolut досягли прибутковості у 2022 році. Більшість необанків є збитковими і тільки очікується, що вони стануть прибутковими. Серед основних факторів, що створюють труднощі для досягнення прибутковості, є необхідність значних інвестицій в ІТ-архітектуру з метою інтеграції технологічних інновацій, здатних забезпечити надійність, безпеку та захист від кібератак [35]. Так, комісії за платіжні операції, комісії за підписку на преміум-акаунти або комісії відкритих банків від сторонніх брокерських послуг у більшості випадків недостатні для отримання прибутку чи беззбитковості [45].

Перш за все, небанківські банки націлені на масштабування, географічне розширення та збільшення кількості клієнтів, тому вони недостатньо

використовували свої можливості для інвестування в нові сфери продуктів та збільшення портфеля продуктів і послуг.

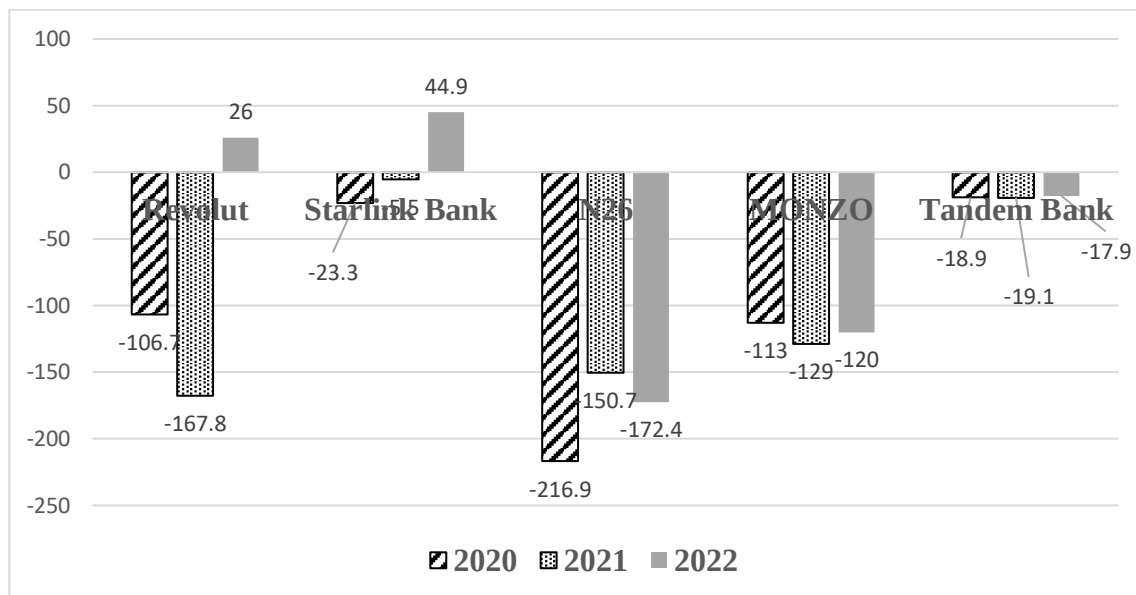


Рис. 2.4. Прибутки/збитки 5 відомих необанків Європи у 2020-2022 роках

Джерело: складено авторами за даними [45,50]

Розглянемо особливості роботи та розвитку необанку на прикладі фінтех компанії Revolut, яка вийшла на прибутковість у 2022 році. Revolut – необанк, заснований у 2015 році в Лондоні та спеціалізується на мобільному банкінгу, грошових переказах та платежах, валюті обмін [50]. Його місія – створити справедливую та просту платформу для використання та управління грошима в усьому світі, яка б максимально задовольнила всі потреби споживачів у фінансових послугах. Першим банківським продуктом стала дебетова картка для здійснення мультивалютних платежів, яка була запущена в 2015 році. Компанія Revolut швидко набрала популярності, і в 2017 році отримала 66 мільйонів доларів. США в раунді фінансування, проведеному Index Ventures і Ribbit Capital. Виручені кошти були використані для розширення спектру послуг, додаючи такі можливості, як страхування, обслуговування бізнес-клієнтів, торгівля криптовалютою та P2P-платежі [48]. Отримання ліцензії в Литві в 2018 році дозволило Revolut надавати депозитні та кредитні послуги на території

Європейського Союзу. У 2019 році продовжилася географічна експансія – продукти Revolut були запуснені в Сінгапурі та Австралії. Серед нових послуг 2019 року слід відзначити інвестування, а саме біржову торгівлю, а також у партнерстві з міжнародними благодійними організаціями запуснено фандрайзингову функцію для підтримки всесвітньо значущих проєктів. Саме у 2019 році кількість небанківських клієнтів Revolut досягла 10 мільйонів.

У 2020 році відбувся запуск Revolut в Японії, США, Литві та Польщі, а також запуск служби торгового еквайрингу для бізнес-клієнтів Revolut [50]. Серед нових сервісів 2021 року відзначимо запуск програми Stays, яка дозволяє бронювати поїздки з додатку Revolut, а також можливість достроково зняти зарплату в разі необхідності. 2022 рік став першим прибутковим за час існування компанії: прибуток склав 26,3 млн фунтів. Станом на 2023 рік Revolut отримала 1,72 мільярда доларів загального фінансування. США від таких інвесторів, як СофтБанк (SoftBank), Тайгер Глобал (Tiger Global), Пойнт Найн Кепітал (Point Nine Capital) і Балдертон Кепітал (Balderton Capital), а вартість компанії оцінюється в 33 мільярди доларів. США. Revolut є найбільшою приватною фінтех-компанією в Європі за вартістю у 2023 році [49].

«Основними джерелами доходу Revolut небанк є:

1. Дохід від карток і платежів включає комісію за транзакції, включаючи комісію інтерчейндж, комісію за прийом платежів від продавців, комісію за зняття готівки понад ліміти, встановлені в умовах тарифних планів клієнтів, та комісію за поповнення рахунків.

2. Дохід від підписки — це щомісячна та річна плата за підписку, що стягується з роздрібних і корпоративних клієнтів. До цієї категорії доходів також відносяться доходи, отримані від доставки карток.

3. Доходами від операцій з іноземною валютою є комісії за націнки на валютні операції за ринковими курсами для операцій у вихідні дні та менш популярні валюти, а також комісії за проведення додаткових обмінних операцій

понад обсяги, визначені умовами клієнта. плани. Крім того, доходи включають зміни у вартості похідних фінансових інструментів, що використовуються для зниження ризиків, пов'язаних з операціями клієнтів з іноземною валютою.

4. Дохід від капіталу - включає дохід від криптовалюти, заощаджень, біржової торгівлі, операцій з дорогоцінними металами у вигляді націнок і комісій.

5. Інші доходи – інші категорії доходів, що можуть включати комісії, отримані за продаж страхових продуктів клієнтам, комісії, що стягуються з клієнтів при здійсненні переказів на їхнє прохання, та інші доходи» [39].

Доходи необанку Revolut значно зросли за останні роки (табл. 2.1). Таким чином, загальний обсяг доходів у 2022 році порівняно з 2020 роком зріс у 3,8 рази. Зростання обсягу доходів спостерігалось в усіх категоріях, крім категорії «Інші доходи»: у 2021 році їх розмір зменшився на 47,6% порівняно з попереднього року, а в 2022 році – ще на 9,1% порівняно з 2021 роком. Найшвидше зростання доходів від підписки показали в 2021 році, що може бути пов'язано з запуском нової підписки Revolut Plus. У 2022 році значно зросли надходження від операцій з іноземною валютою та капіталом – у 4,6 рази порівняно з попереднім роком.

Таблиця 2.1.

Динаміка доходів необанку Revolut, млн. фунтів стерлінгів за 2020-2022 рр.

Категорія доходів	2020	2021	Приріст у 2021 у порівнянні з 2020	2022	Приріст у 2022 у порівнянні з 2021
Доходи з карток та платежів	74,0	95,0	+28,4%	149,3	+57,2%
Доходи від операцій з іноземною валютою та капіталом	39,0	75,0	+92,3%	348,7	+365,0%
Дохід від підписки	32,0	80,0	+150,0%	128,1	+60,2%
Інші доходи	21,0	11,0	-47,6%	10,0	-9,1%
Всього	166,0	261,0	+57,2%	636,2	+143,8%

Джерело: складено авторами за даними [49]

Якщо розглядати структуру доходів Revolut (рис. 2.4), то з досягненням прибутковості у 2022 році структура доходів також змінилася. Якщо у 2020 році основним джерелом доходу були доходи від карток та переказів (45% від загальної суми доходу), то у 2022 році – доходи від операцій з валютою та капіталом (55% від загальної суми доходу), а дохід з карток і платежів склав лише 23% від загального доходу.

Аналіз розвитку необанку Revolut дозволяє виділити такі фактори успіху, які призвели до прибутковості:

- швидке географічне масштабування, що дозволило сформувати велику клієнтську базу;
- залучення фінансування дозволило розробити та впровадити нові інноваційні фінансові послуги;
- наявність перехресного продажу, який включає торгівлю криптовалютою та криптовалютними картами, торгівлю акціями, інвестиції в дорогоцінні метали, різні види страхування;
- щоб отримати зазначені вище новітні послуги, клієнт повинен сплатити підписку, яка генерує додатковий потік доходу. Також в залежності від рівня підписки змінюються розміри окремих комісій і платежів, процентні ставки за депозитами.
- наявність зручних та доступних фінансових послуг як для юридичних, так і для фізичних осіб.

COVID-19 спричинив турбулентність у багатьох галузях, і необанківський сегмент не став винятком. Різноманітні обмеження на початковому етапі пандемії створили переваги для цифрових банків, які можуть керувати процесами віддалено. Водночас виявилися слабкі сторони нових гравців. Фахівці Exton Consulting визначили три стратегії підвищення прибутковості необанків:

«1. Стратегія «цифрового кредитора» - передбачає активізацію кредитної діяльності, що може стати запорукою підвищення прибутковості. Слід

зазначити, що цифрові банки виграють від можливості збирати дані клієнтів з їхніх рахунків або платіжних відносин і аналізувати їх за допомогою штучного інтелекту.

2. Стратегія «супер додатку» передбачає надання кількох продуктів чи послуг з різних галузей в одному додатку, який поєднує власні та сторонні розробки. Необанки добре підходять для вивчення нових цифрових можливостей за межами банківського світу.

3. Стратегія «необрокера» - передбачає використання принципу отримання комісії за кожну операцію, мінімізацію витрат» [54].

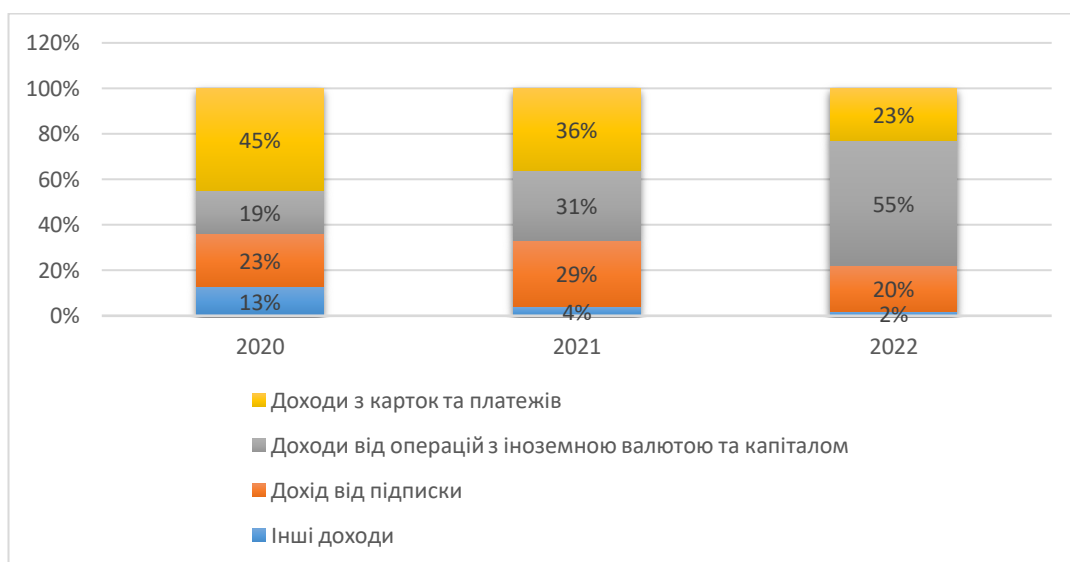


Рис. 2.5. Структура доходів необанку Revolut за 2020-2022 рр.

Джерело: складено авторами за даними [39]

Одним з ефективних підходів, який можуть використовувати небанківські організації, є вертикальне банківське обслуговування, яке спрямоване на забезпечення високоперсоніфікованого банківського досвіду для кожного окремого сегмента клієнтів [9]. Основна мета вертикального банкінгу – створення продуктів, які відповідають очікуванням чітко визначеного кола клієнтів. Він не обмежується загальними характеристиками, такими як демографія та географія, але також розглядає психологічні аспекти, такі як спосіб життя, уподобання та переконання.

Багато провідних світових необанків, які досягли масштабу чи прибутковості, ефективно використовували ШІ. Штучний інтелект може допомогти небанкам зміцнити відносини з клієнтами, наприклад, розробляючи інтелектуальні ціннісні пропозиції, які можуть задовольнити незадоволені потреби, використовуючи великі дані для надання гіперперсоналізованих послуг і покращуючи перехресні продажі [33]. Крім того, штучний інтелект може допомогти покращити фінансову ефективність шляхом зниження витрат на технічне обслуговування за рахунок автоматизації та впровадження кращих методів управління ризиками на основі даних. Однак небанківські організації повинні переконатися, що ці можливості штучного інтелекту працюють для їхнього бізнесу та справді приносять значну цінність клієнтам.

Успішні гравці демонструють такі характеристики:

«1. Швидкий запуск нових продуктів і послуг. Інвестиції в збір і аналіз великих наборів даних клієнтів і використання штучного інтелекту дозволяють швидко розробляти нові продукти і послуги, а використання гнучких модульних технологічних платформ забезпечує їх швидке впровадження.

2. Необанки зосереджуються на залученні цифрових клієнтів, що, на їхню думку, є необхідною умовою для монетизації. Пропозиції, які підвищують залученість, зазвичай виходять за рамки основних фінансових послуг і включають цифровий і спеціальний контент, комерцію, гейміфікацію та управління особистими фінансами. Успішні небанківські банки надають знижки та пропозиції, розважальний контент на основі інтересів клієнта, гейміфікують нові продукти та послуги для легшого сприйняття клієнтів, забезпечують соціальні функції (наприклад, надсилають привітання). Наприклад, шведський neobank Klarna використовує систему рекомендацій на основі машинного навчання, щоб визначити звички споживачів і надати відповідні рекомендації та пропозиції щодо купівлі.

3. Гіперперсоналізація досвіду та пропозицій за допомогою технологій машинного навчання.

4. Легка взаємодія з клієнтами у вигляді чат-ботів, голосових помічників і відеоконсультацій у прямому ефірі.

5. Проста інтеграція через API дозволяє їм безперешкодно підключатися до ширшої відкритої банківської екосистеми та пропонувати клієнтам першокласні продукти та послуги.

6. Встановлення партнерства з платформами соціальних медіа та брендами цифрової комерції, охорони здоров'я та стилю життя. Інтеграція ваших послуг у ці партнерські екосистеми дозволить вам надати клієнтам легкий доступ до їх банківських послуг і збільшити продажі.

7. На додаток до відстеження традиційних показників балансу, таких як рентабельність середніх активів і чиста процентна маржа, які підсумовують загальну ефективність бізнесу, небанки також аналізують показники, орієнтовані на клієнта, такі як постійна цінність клієнта (LTV), вартість залучення клієнта (CAC) і прибутковість на інвестиції (LTV/CAC). Це дає змогу командам планування та операцій небанків швидко вживати більш детальні та адаптовані дії, зрештою збільшуючи цінність клієнта» [33].

Отже, проаналізувавши сучасні тенденції розвитку банків у світі, встановлено, що поява небанків є перспективним нововведенням у сфері банківських послуг. Оскільки небанки належать до FinTech-компаній, їхнє майбутнє в Європі та США видається експертам досить вигідним. Індустрія стала настільки популярною, що світові фінансові столиці, такі як Лондон і Нью-Йорк, готові боротися за звання глобального центру FinTech і заманювати стартапи та небанки вигідними умовами реєстрації та оподаткування. Успіх небанків пов'язаний з дотриманням клієнтоцентричного підходу, зручністю та доступністю для клієнтів, безпекою та прозорістю, економічною ефективністю та можливістю здійснювати платежі цілодобово без необхідності відвідувати

відділення банку. Активне масштабування діяльності необанків дозволило їм сформувати клієнтську базу, але більшість необанків зіткнулися з проблемою збитковості навіть за наявності кількох мільйонів клієнтів. Серед основних джерел доходу – комісія за обмін, дохід від підписки, дохід від надання послуг BaaS, дохід від міжнародних переказів і кредитних послуг. На прикладі необанку Revolut видно, що постійне вдосконалення та впровадження нових категорій послуг може значно збільшити обсяги доходів, змінити їх структуру, що в підсумку дозволить досягти прибутковості. Для досягнення прибутковості небанкам варто звернути увагу на активізацію кредитування, впровадження нових послуг, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, реалізацію перехресних продажів, що слугуватиме додатковим джерелом доходу.

2.2. Сучасні тенденції розвитку необанкінгу в Україні на фоні світового рівня

Вітчизняний ринок необанкінгу дещо відрізняється від закордонного. Останніми роками в Україні спостерігається постійне зростання безготівкових розрахунків порівняно з готівковими. Так, ще у 2017 році вони становили 835 млрд грн, а з 2020 року, з початком пандемії COVID-19, зросли до 1749 млрд грн і перевищили готівку в обігу. Це свідчить про зростання обізнаності та сприйняття безготівкових технологій як зручного та безпечного способу оплати. Ця тенденція може бути пов'язана з розвитком фінтех-індустрії, широким впровадженням мобільних платежів і покращенням фінансової інфраструктури в країні.

Станом на початок 2023 року в Україні працювала 61 традиційна банківська установа. 7 необанків працювали на підставі ліцензій (табл. 2.2) [20].

Таблиця 2.2.

Характерні особливості необанків України

Найменування	Рік заснування	Банківська ліцензія	Банківські продукти	Споживчий сегмент
MONOBANK	2017	АТ «УНІВЕРСАЛ БАНК»	Онлайн-платежі, перекази. депозити, кредити, кеш-бек, емісія карток в біткоїнах, купівля акцій на американському фондовому ринку (на стадії впровадження)	Фізичні особи, фізичні особи підприємці
SPORTBANK	2019	АТ «ТАСКОМБАНК» АТ «ОКСІ БАНК»	Онлайн-платежі, перекази. депозити, кредити, кешбек 10% при купівлі спортивного одягу та абонементів у фітнес клуби	Фізичні особи
TODOBANK	2019	АТ «МЕГАБАНК»	Онлайн-платежі, перекази. депозити, кредити, оплата комунальних послуг без комісій, можливість використовувати у мобільному додатку платіжну картку, яку емітував інший банк	Фізичні особи
O.BANK	2020	АТ «Ідея Банк»	Онлайн-платежі, депозити, кредити, безконтактні р2р перекази, зняття готівки з банкоматів без комісій у перші 4 місяці користування картою	Фізичні особи
NEOBANK	2020	АТ «АКБ «КОНКОРД»	Онлайн-платежі, перекази. депозити, кредити, касовий апарат у телефоні, власний еквайринг, нагадування про сплату процентів за кредитом та податків	Фізичні особи підприємці, юридичні та фізичні особи
IZIBANK	2020	АТ «ТАСКОМБАНК»	Онлайн-платежі, перекази, депозити,	Фізичні особи

			кредити, кешбек 1% на всі категорії платежів	
Банк Власний Рахунок	2021	ПАТ «БАНК ВОСТОК»	Онлайн-платежі, перекази. депозити, кредити, зарахування бонусів на платіжну картку при покупці в мережі Fozzy	Фізичні особи

Джерело: складено автором за даними [20]

Першим і найвідомішим необанком в Україні є Monobank, який бере початок з 2017 року. Свою діяльність він здійснює на підставі банківської ліцензії Universal Bank. Monobank пропонує банківські цифрові фінансові продукти: випуск кредитних карток (у тому числі дитячих), оформлення депозитів; міжнародні перекази; розстрочка та кредитування; купівля облігацій; відкриття та обслуговування рахунків ФОП тощо [23]. За своїми показниками Monobank стоїть на одному рівні з такими світовими небанками, як Revolut, Monzo і N26.

Успіх Monobank пояснює їхній розробник – компанія Fintech Band. Фінтех-розробниками такого банківського продукту, як зазначають у НБУ, стали колишні акціонери та топ-менеджери українських банків, які водночас мають чудовий досвід роботи у сфері фінансових послуг та обмеження щодо обіймання керівних посад у традиційних банках. , у зв'язку з визнанням банку неплатоспроможним.

У додатку Б більш детально розглянемо розвиток та становлення необанку Monobank та його продуктів.

Після запуску програми почалася його активна розробка, з'явилися нові унікальні функції. Додаток Monobank представлено в Додатку В.

Незважаючи на відсутність фізичних відділень, Monobank характеризується найбільшим зростанням клієнтів карткових продуктів в історії України. Всього за 4 роки існування кількість клієнтів зросла до 5 мільйонів чоловік (рис. 2.6).



Рисунок 2.6. Динаміка зростання клієнтської бази Monobank у 2019-2022 рр.

Джерело: складено автором за статистичними даними [23]

Щодо показників фінансової діяльності, перш за все, слід уточнити, що окремої звітності необанку «Монобанк» немає, тому аналіз проводився на основі показників банку-ліцензіата – АТ «Універсал Банк» (Таблиця 2.3).

Таблиця 2.3.

Показники доходів та фінансової діяльності АТ «Універсал Банк», тис. грн

Показник	Рік			Приріст, %
	2020	2021	2022	
Процентні доходи, тис. грн	2798139	4967541	6973994	149
Комісійні доходи, тис. грн	2211773	4107742	3689003	67
Чистий процентний дохід, тис. грн	1592679	3608843	5743727	261
Чистий прибуток, тис. грн	409226	2461549	877849	115

Джерело: розроблено на основі [29]

Таким чином, за 3 роки спостерігається значне зростання основних показників фінансової діяльності АТ «Універсал Банк». Так, процентні доходи банку зросли на 149%, що свідчить про позитивну динаміку та успішну роботу банку у сфері кредитування та отримання відсотків від активів. Щодо комісійних доходів, то вони також зростали протягом аналізованого періоду, але з меншою

динамікою. За три роки вони зросли на 67 відсотків. Це може свідчити про зростання популярності комісійних послуг банку серед клієнтів, але меншими темпами порівняно з процентними доходами.

Чистий процентний дохід значно збільшився протягом трьох років, зростаючи на 261%, що говорить про покращення ефективності управління процентними ризиками та оптимізацію витрат на здійснення банківських операцій. Чистий прибуток АТ «Універсал Банк» також збільшився на 115 %, що свідчить про фінансову стійкість та успішну діяльність банку у зазначений період.

Аналіз діяльності інших небанків свідчить про їх відносно невеликий успіх на фінансовому ринку України. Наприклад, на початок 2022 року кількість клієнтів другого за популярністю небанку в Україні SPORTBANK становила трохи понад 300 тис. осіб, а обсяг кредитного портфеля 250 млн грн.

Станом на грудень 2023 року французька фінтех-компанія Qonto планує відкрити небанк на фінансовому ринку в Україні. Qonto — небанк для підприємців, що обслуговує малий і середній бізнес і фрілансерів. Станом на 12 січня 2022 року Qonto залучила 552 мільйони доларів у рамках раунду D інвестицій. Це найбільший проект в історії Франції, інвесторами якого є Tiger Global і TCV.

Розглядаючи інноваційні фінансові послуги на ринку банківських послуг, можна узагальнити можливості існуючих небанків України (табл. 2.4.).

Всі вони надають можливість здійснювати традиційні операції: перекази, перекази, кредитні та депозитні. Кредитний ліміт таких банків, за винятком Монобанку, який припинив кредитування, можна отримати в розмірі від 100 тис. до 200 тис. грн на пільговий період в середньому 55-62 дні (виняток становлять О.банк і Спортбанк, які пропонують 120 днів). Такі банки пропонують накопичувальну систему в розмірі від 3 до 9,5% річних із відсотковою ставкою 3,1–5% щомісяця. Комісія таких банків становила від 0,5 до 30% за покупки.

Таблиця 2.4.

**Порівняльна таблиця послуг необанків України
(станом на 01.01.2023)**

Найменування	Відсоткова ставка на місяць	Відсоток на залишок	Пільговий період	Кредитний ліміт	Кешбек
MONOBANK	3,1 %	3 % річних	55-62 днів	-	до 20 %
SPORTBANK	-	5,55-7 % річних	62-120 днів	до 100 000 грн	10-20 %
TODOBANK	-	5 % річних	до 62 днів	до 200 000 грн	0,5-1,5 %
O.BANK	3,1-3,5 %	4-5 % річних	55-62 дні; 120 днів	до 200 000 грн	до 30 %
NEOBANK	1,25 -5 %	9,25 % річних	72 днів	від 1000 до 100 000 грн	1% по всіх категоріях витрат без обмеження по сумі
IZIBANK	3,08 %	3 % річних»	55-62 днів	до 200 000 грн	1% на всі покупки та 2% п'ятничний або щомісяця підвищений % на нові категорії
Банк Власний Рахунок	-	7 % річних	62 днів	до 100 000 грн	-

Джерело: розроблено на основі [23,40,46, 47, 53,55]

Розглянемо інвестиції, зроблені в проекти необанків, та прибуток, який їм вдалося накопичити на внутрішньому ринку (рис. 2.7). Спортбанк планує у 2023 році вийти на беззбитковість і почати отримувати прибуток, оскільки це новий проект, який ще не встиг окупитися. Що стосується інших необанків, то інформації про інвестиції та прибутки немає, оскільки вони нещодавно з'явилися на ринку.

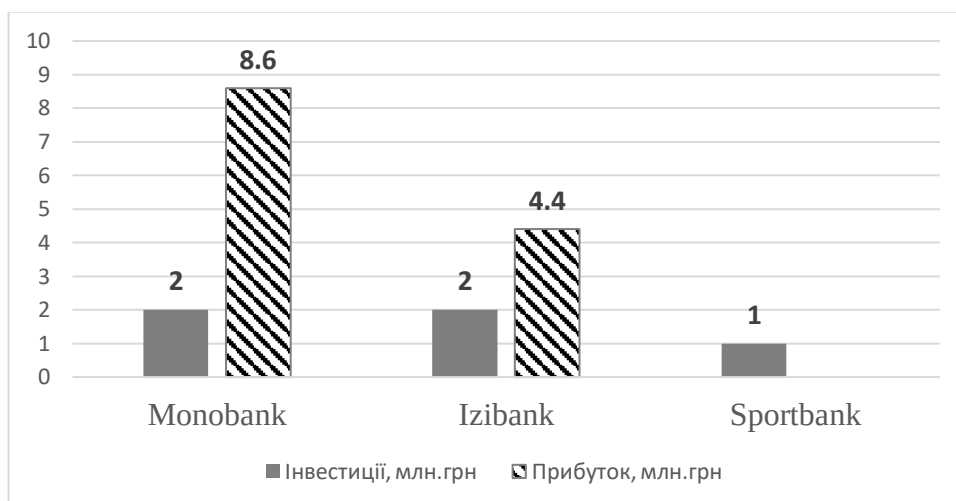


Рис. 2.7. Обсяги інвестицій та прибутку створених необанків в Україні за 2022 рік, у млн.грн

Джерело: побудовано авторами за [23,40, 53]

Загалом проведений аналіз дозволяє охарактеризувати вітчизняний ринок необанків як такий, що перебуває лише на стадії формування та визначення напрямів свого розвитку та стримується рядом обмежень, серед яких: недостатній рівень довіри населення та свою обережність щодо банків без відділень; законодавчі обмеження щодо ліцензування такої діяльності; досить високий рівень конкуренції як з традиційними банками з розвиненою цифровою інфраструктурою (насамперед, з ПриватБанком та Ощадбанком), так і з фінтех-платіжними рішеннями фінансових компаній (Liqpay, WayForPay).

Згідно з результатами дослідження InMind, яке проводилося на замовлення Mastercard у листопаді – грудні 2022 року за допомогою онлайн-опитування, 94% українців, які мають платіжну картку, користуються цифровим банкінгом. При цьому 51% готові повністю перейти на цифровий банкінг у найближчі два роки.

Згідно з опитуванням, 75% громадян України віддають перевагу банківським мобільним додаткам, 11% обирають онлайн-банкінг, а 14% користуються як мобільними додатками, так і онлайн-банкінгом.

Найпопулярнішими банківськими операціями в додатках для українців є поповнення мобільного рахунку (82% респондентів), переказ коштів з картки на

картку (80%), оплата комунальних послуг (72%) тощо. При цьому найбільше Очікуваними функціями в цифровому банкінгу серед користувачів залишаються онлайн-реєстрація банківської картки, управління рахунками різних банків в одному мобільному додатку, купівля квитків на транспорт, купівля криптовалюти, фінансове консультування з управління активами тощо.

На нашу думку, важливими конкурентними перевагами небанків на фінансовому ринку є:

- економія часу споживачів банківських послуг;
- застосування та використання новітніх фінансових послуг для зручності клієнтів, які недоступні в традиційних банках;
- онлайн-режим, цілодобовий контакт-центр, що дозволило відчувати значну перевагу під час пандемії COVID-19;
- вищі процентні ставки за депозитами, що є суттєвою перевагою для клієнтів банку;
- спрощений спосіб отримання кредитних послуг;
- відсутність комісій за деякі банківські послуги, або низькі тарифи на послуги тощо.

Аналізуючи вітчизняні небанківські установи, можна відзначити їх ознаки та особливості:

- відсутність структурних підрозділів та відділень банку, що економить час клієнтів та фінансові витрати на утримання таких установ для менеджменту небанків;
- цілодобовий режим роботи для надання банківських послуг без прив'язки до географічного розташування клієнта, що сприяє залученню клієнтів, які постійно виїжджають за кордон;
- діяльність здійснюється за рахунок мережі Інтернет, тому є потреба в постійному доступі до мережі Інтернет;

- персональна ідентифікація банківських послуг за допомогою засобів інформаційно-комунікаційних технологій, телефонів та соціальних мереж, а також використання біометричних методів підтвердження операцій;
- банківські послуги швидко трансформуються відповідно до потреб клієнтів;
- спрощений порядок відкриття таких банків порівняно з традиційними та їх регулювання.

Однак, незважаючи на таку кількість перспектив, небанківські банки також мають низку недоліків, які гальмують розвиток їхньої мережі в Україні. По-перше, це довіра населення до діяльності таких банків, їх стабільність, гарантії. По-друге, це низький рівень цифрової та фінансової грамотності населення України, яке змушене здійснювати елементарні перекази великих сум грошей у традиційних банках, зберігати на рахунках власні заощадження та отримувати від них значні суми кредитів. Для їх подолання необхідно запровадити ефективні механізми правового регулювання діяльності небанків шляхом удосконалення законодавчої бази у сфері фінансових послуг та створення ефективних інструментів регулювання діяльності таких банків для підвищення рівня довіри громадян.

Успіх віртуальних банків базується на використанні трьох критичних факторів: використання наявних активів, швидкий розвиток і впровадження цифрових банківських операцій і стан інновацій і технологічного прогресу, що особливо важливо в умовах посилення конкуренції з традиційні банки, які також почали інвестувати в клієнтський досвід і розвиток екосистем.

Отже, підсумовуючи, можна зробити такі висновки, що на сьогоднішній день небанки в Україні налічують сім віртуальних банків: Монобанк, Спортбанк, Тодобанк, О.Банк, Необанк, Ізібанк, Банк Власний Рахунок, які по суті є цифровими додатками до звичайних банків. Невелика кількість відкритих мобільних банків в Україні свідчить про останній напрям їх діяльності, що

потребує розробки ефективних механізмів їх регулювання. Такі банки мають як ряд переваг, так і ряд недоліків. Необанки характеризуються низкою переваг, пов'язаних з відсутністю структурних підрозділів та банківських відділень, що дозволяє економити час клієнтів та фінансові витрати на утримання таких установ для управління необанками; мати цілодобовий режим роботи для надання банківських послуг без прив'язки до географічного розташування клієнта, що сприяє залученню клієнтів, які постійно виїжджають за кордон; їх діяльність здійснюється за рахунок мережі Інтернет, тому є потреба в постійному доступі до мережі Інтернет; використання ідентифікації особистості під час надання банківських послуг за допомогою засобів інформаційно-комунікаційних технологій, телефонів та соціальних мереж, а також використання біометричних методів підтвердження операцій; швидка трансформація банківських послуг, орієнтованих на потреби клієнтів; мати спрощену процедуру відкриття таких банків порівняно з традиційними; відсутність єдиних підходів до регулювання діяльності таких банків. Недоліками мобільних банків вважаються: низький рівень довіри населення до діяльності таких банків, їх стабільності, гарантій; низький рівень цифрової та фінансової грамотності населення України, яке змушене здійснювати базові перекази великих сум грошей у традиційних банках, зберігати власні заощадження на рахунках та отримувати від них значні суми кредитів. Для їх подолання необхідно запровадити ефективні механізми правового регулювання діяльності необанків шляхом удосконалення законодавчої бази у сфері фінансових послуг та створення ефективних інструментів регулювання діяльності таких банків для підвищення рівня довіри громадян. Перспективою подальших досліджень є розробка ефективних інструментів для розвитку та функціонування цифрових банків в Україні. Тому подальшу перспективу вбачаємо в емпірично дослідженому та теоретико-методологічному обґрунтуванні передмов до розвитку системи вітчизняних необанків.

РОЗДІЛ 3.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕОБАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Розвиток необанкінгу порушив традиційну банківську індустрію, запропонувавши споживачам більш зручний та персоналізований банківський досвід. Але необанкінг – це не лише зручність. Це також інновації та задоволення мінливих потреб споживачів у фінансовому ландшафті, що швидко змінюється. Оскільки технології продовжують розвиватися, зростає й потенціал необанкінгу змінити наше уявлення про банківську діяльність.

За даними Global Market Insights, очікується, що світовий ринок необанкінгу зросте на 45% у середньому з 2022 по 2028 рік, досягнувши розміру ринку понад 600 мільярдів доларів до 2028 року.

У процесі дослідження варто виділити переваги та недоліки такого ведення бізнесу, умовно їх можна поділити на переваги та недоліки для клієнтів та для самого банку.

На сьогоднішній день така форма надання банківських послуг як необанк не набула широкого розповсюдження через низку причин, пов'язаних, по-перше, з тим, що класичні банки активно розвивають Інтернет-банкінг, який за своїм функціоналом наближається до виконання більшості функцій, надані банком.

По-друге, необхідно брати до уваги психологічні причини, пов'язані з недовірою клієнтів до фінансових установ, які не мають фізичних офісів, куди можна прийти та отримати необхідну фінансову допомогу та консультацію. Проте слід зазначити, що в умовах світової фінансової кризи така форма надання фінансових послуг, як віртуальний банк, має всі шанси на розвиток. В першу чергу це пов'язано зі значним скороченням витрат на утримання мережі відділень банку, яка займає велику частку витрат будь-якої фінансової установи.

Сьогодні мобільний банкінг в Україні активно розвивається через соціальні мережі, дата-центри та використовує хмарні технології.



Рис. 3.1. Переваги та недоліки існування необанків як для клієнтів, так і для самих банків

Джерело: побудовано автором на основі [11, с. 585].

Але, разом з тим, можна виділити чимало проблем, які заважають динамічному розвитку необанкінгу в Україні, серед яких:

- низький рівень довіри населення до цього виду банківських послуг порівняно з традиційним банкінгом, це пов'язано з недостатньою обізнаністю та значним рівнем шахрайства безпосередньо у сфері онлайн-банкінгу;

- недостатній рівень фінансування та урегульованості питання щодо можливості впровадження світового досвіду використання сучасних технологій;
- законодавча вимога щодо безпосередньої ідентифікації клієнта у відділенні банку (незважаючи на можливість відкриття депозиту чи оформлення кредиту онлайн з подальшим підписанням документів, що доставляються кур'єрською службою банківської установи);
- недосконалість мобільних додатків та низький рівень доходів більшості населення України, що унеможлиблює широке розповсюдження мобільних пристроїв відповідного рівня (наприклад, мобільних телефонів з чіпами NFC).

Ключові вимоги до банків майбутнього слід розглядати з точки зору споживача, інвестора та самого банку, його ІТ-архітектури [25].

З точки зору клієнта, до цифрового банку майбутнього ставляться такі основні вимоги, як інтерактивний та інтуїтивно зрозумілий огляд руху його грошей, включаючи в більш широкому сенсі використання біометричних даних як інструменту доступу та автоматизації всіх розрахунки по оплаті (рис. 3.2).



Рис. 2. Вимоги до необанків із позиції споживача, інвестора й самого банку

Джерело: побудовано автором на основі [6, с. 47].

З точки зору інвестора, цифровий банк майбутнього повинен мати можливість створювати нову цінність за допомогою інструментів на основі штучного інтелекту, які піклуються про фінансовий стан клієнта та контролюють його бюджет та обов'язкові платежі; цифрові гаманці, які дуже важливі для впровадження додаткових послуг; платформи цифрових продажів тощо.

З позиції самого банку, як свого роду технологічний міст між фінансово-технологічними компаніями та класичними фінансовими установами, новий цифровий банк має змінити підходи до проектування та використання цифрових сховищ даних, швидкості реагування на нову інформацію, модель управління та контролю.

Розглянемо декілька варіантів розвитку необанків у найближчому майбутньому [28]:

1. Необанки можуть бути поглинені традиційними гравцями для розвитку електронних каналів. Нові гравці можуть зацікавити банки, оскільки вони приносять технологічно підковану клієнтську базу, що дозволяє їм зробити технологічний стрибок у сфері електронних каналів. Необанків небагато, але кількість стартапів, які хочуть ними бути, досить велика. І це може стати для банків способом відновлення електронних фінансових послуг [12].

2. Традиційні банки можуть створювати свої електронні небанки під новим брендом. Небанки не мають жодних секретних алгоритмів, інтелектуальної власності чи іншого ноу-хау, тому багато банків більш ніж здатні створити щось подібне. Насправді вже є багато прикладів створення таких сервісів, наприклад, UBank (NAB), BankDirect (ASB), Blink (Banamex) або HelloBank (BNP Paribas). Запускаючи нові бренди, традиційні банки випробовують модель електронного бізнесу.

3. Небанки можуть зникнути, але спочатку вони можуть підштовхнути банки до розвитку електронних послуг. Зараз банки нової хвилі покладаються на депозити традиційних банків, що робить їх просто передплаченими картковими

послугами з деякими додатковими функціями. Це обмежує їх, вони не можуть бути набагато кращими за банки, на які покладаються, і це може бути фактором, який заважає їм залучати клієнтів і, зрештою, ставить під сумнів їхнє виживання.

4. Необанки продовжують свій розвиток і в найближчі кілька років з'являться десятки, якщо не сотні необанків.

Причини зростання популярності необанків можуть бути такими [12]:

- - P2P кредити дають можливість збільшити прибутковість. Хоча ви не заробите багато на обміні, небанківські установи можуть розміщувати депозити в кредитах;
- - сторонні сервіси моніторингу фінансового життя стають нормою. Mint і Yodlee допомагають відстежувати витрати на всіх рахунках; BillGuard шукає, де користувач переплатив або був ошуканий; CreditCarma відстежує кредитні бали, а BrightScore аналізує пенсійні інвестиції. Поки користувачі не дуже довіряють стороннім небанківським сервісам, але з часом ставлення може змінитися;
- створити справжній банк набагато складніше. Якщо 10 років тому в США щомісяця відкривалося близько десятка нових банків, то за останні три роки був створений лише один. Отже, якщо хтось хоче відкрити банківський бізнес, він, ймовірно, вибере небанківську модель.

Незважаючи на те, що необанки набувають все більшої популярності у світі та в Україні, зокрема, через свої переваги перед класичними банками, але навіть вони все ж мають певні недоліки [7, с. 142; 8, стор. 88].

Серед основних недоліків необанків можна виділити наступні:

- значні витрати на створення та впровадження додатків і спеціалізованих програм для обслуговування клієнтів;
- значні витрати на розробку та впровадження засобів кібербезпеки та вірусних програм;
- недостатність інвестиційного капіталу;

- великі початкові вкладення коштів на розвиток необанку;
- наявність недовіри юридичних та фізичних осіб, а також малого та середнього бізнесу як до банків загалом, так і до необанків зокрема;
- у разі виникнення проблем із серверами робота з обліковими записами та документами може зупинятися на невизначений термін до їх вирішення;
- низький рівень фінансової грамотності в країні та світі;
- поява додаткових ризиків, створюваних FinTech компаніями для збереження конкурентних позицій банків на фінансовому ринку;
- високий рівень конкуренції та витрат у короткостроковому періоді;
- відсутність впевненості в конвертації окремих платіжних засобів;
- необхідність конкурувати не лише з традиційними банками, а й з такими брендовими компаніями, як Google, Apple, WeChat та Uber, які мають доступ до даних значної клієнтської бази та пропонують їм широкий асортимент фінансових інструментів.

Розвиток глобальних необанків у майбутньому спрямований на захоплення постійної частки цільової аудиторії, або зі стрімким збільшенням їх присутності в банківському бізнесі. Незважаючи на всі перешкоди розвитку, головне для необанків – зберегти високий рівень модульності своїх послуг, можливість задовольняти клієнтів мікросегменту через персоналізовані продукти, а в перспективі – можливість співпраці з бізнес-сегментом. (насамперед, малі та середні підприємства).

Оскільки необанки продовжують розширювати свої послуги та пропозиції, очікується, що вони стануть ще більш масовими та стануть домінуючою силою в банківській галузі. Це може призвести до подальшої консолідації галузі та партнерства між традиційними банками та необанками.

Майбутнє необанкінгу виглядає багатообіцяючим, оскільки нові тенденції, такі як використання штучного інтелекту, розширення цифрового банкінгу,

впровадження криптовалют і блокчейну, а також персоналізований цифровий досвід продовжують формувати галузь.

Ці досягнення відкривають численні можливості для необанків, включаючи розширений доступ до фінансових послуг, більш персоналізований банківський досвід, більшу прозорість у транзакціях і нові джерела доходу для бізнесу. Однак небанківські організації також повинні долати такі проблеми, як регуляторні проблеми, проблеми безпеки та відсутність фізичної присутності.

Оскільки необанки продовжують впроваджувати інновації та руйнувати традиційну банківську індустрію, потенційний вплив є значним. Зростання фінтех-нео-банкінгу вже змінило наше уявлення про банківську справу та фінанси, і очікується, що це продовжуватиметься в найближчі роки.

Можна виділити наступні можливості для подальшого розвитку необанків, масштабування діяльності та досягнення прибутковості:

1. Активізація кредитної діяльності як одного з можливих джерел прибутку. Небанківські організації можуть використовувати штучний інтелект для проведення високоякісного кредитного скорингу та прискорення процедури.

2. Використання моделі перехресних продажів, що дозволить розширити перелік послуг, залучити нових клієнтів та отримати додатковий дохід.

3. Запуск сервісів, які допоможуть клієнтам управляти своїм капіталом: сервіси для торгівлі криптовалютами, інвестування в акції, облігації та дорогоцінні метали. Можливо, через інтеграцію з існуючими фінтех-компаніями, робо-консультантами.

4. Орієнтація не тільки на роздрібний сегмент, а й на активне залучення бізнес-клієнтів. Наприклад, запуск сервісів для фрілансерів чи фізичних осіб-підприємців, які б допомогли зі звітністю для цих категорій.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що сучасний світовий банківський ринок розвивається дуже інтенсивно. Крім того, успіху необанкінгового сектору сприятиме розвиток новітніх цифрових технологічних процесів у банківській

галузі, впровадження нових банківських стандартів та фінансових інструментів для учасників фінансового ринку. Вітчизняна банківська галузь намагається не відставати та розвиватися відповідно до тенденцій розвитку світових банківських послуг. Щодо перспектив розвитку необанкінгу в Україні, то він характеризується значною сприятливістю, але водночас високий рівень розвитку українського фінансового ринку встановлює досить високі пороги для входу нових фінансових установ, які пропонують свої послуги. Незважаючи на це, Україна неминуче зіткнеться з революцією у сфері фінансів через нову хвилю високотехнологічних стартапів, які працюватимуть швидше, краще та дешевше у сфері кредитування, платежів та управління капіталом порівняно з традиційними великими банками, обтяженими застарілими системами, серйозні витрати на оренду, утримання офісів і зарплати численним співробітникам.

ВИСНОВКИ

Головний науковий результат – вирішення важливої наукової проблеми: вивчення розвитку «необанків» через призму зарубіжного досвіду та визначення перспектив розвитку в Україні. З нашого дослідження можна зробити наступні висновки:

1.Цифровізація прагне відкрити нові можливості для банків, дозволяючи клієнтам вільно користуватися банківськими послугами і стаючи центром процесу розвитку знань. Стрімкий розвиток інформаційних систем дозволяє банкам автоматизувати свою діяльність і надавати доступ до віддалених послуг через Інтернет. Такими послугами можуть користуватися як фізичні, так і юридичні особи, і вони абсолютно безкоштовні. Існує 5 основних етапів цифровізації банківської діяльності: -поява цифрових каналів (банкомати, Інтернет-банкінг, POS-термінали) - створення та впровадження цифрових продуктів (безконтактні платежі, віртуальні платежі) зміна бізнес-моделі банку-використання штучного інтелекту;- побудова «цифрової ДНК». Банківська система України в даний час знаходиться на третьому етапі і активно завершує перетворення в цифровий формат. Лідери ринку вже вийшли на наступний рівень і впроваджують більш інтелектуальні цифрові інструменти, але більшість учасників значно відстають у цьому процесі. Основним результатом оцифрування банківського сектора є скорочення фізичних відділень банківської системи і поява «небанків».

2. Було вивчено економічний зміст поняття «необанк», і було встановлено, що ця категорія часто використовується як синонім таких термінів, як «віртуальний банк», «мобільний банк», «інтернет-банк», «цифровий банк», «банк челленджер», «прямий банк». Однак за своєю природою необанки працюють лише в інтернеті і в основному використовуються для мобільного банкінгу. Це модернізована фінансова установа, яка працює через додатки та пропонує рішення для цифрового банкінгу. Вони являють собою нову модель

цифрового банкінгу, яка використовує фінансові технології для надання цифрових фінансових послуг і задовольняє мінливі потреби і переваги клієнтів за допомогою ряду переваг, включаючи спрощені процедури надання фінансових послуг, використання нових інструментів, економію часу і зручність, низька вартість комісійних послуг, швидкість транзакцій та індивідуальний підхід до клієнтів.

3. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку банків у світі та встановлено, що поява необанків є перспективним нововведенням у сфері банківських послуг. Оскільки небанки належать до FinTech-компаній, їхнє майбутнє в Європі та США видається експертам досить вигідним. На початок 2023 року у світі було 272 небанки, переважна більшість з яких (60%) були європейського чи північноамериканського походження. До лідерів найкращих необанків за версією Gobanking Rates увійшли такі фінустанови як: SoFi, Acorns, Revolut, Current. Окрім згаданих вище необанків, до найвідоміших можна віднести N26, Monzo, Tandem Bank, Atom Bank, Starling Bank, WeBank, Fidor Bank, WYbank та інші. Активне масштабування необанківської діяльності дозволило створити клієнтську базу, але багато необанківських компаній збиткові навіть для мільйонів клієнтів. Серед основних джерел доходу – комісія за обмін, дохід від підписки, дохід від надання послуг BaaS, дохід від міжнародних переказів і кредитних послуг. На прикладі небанку Revolut видно, що постійне вдосконалення та впровадження нових категорій послуг може значно збільшити обсяги доходів, змінити їх структуру, що в підсумку дозволить досягти прибутковості. Для досягнення прибутковості небанкам варто звернути увагу на активізацію кредитування, впровадження нових послуг, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, реалізацію перехресних продажів, що слугуватиме додатковим джерелом доходу.

4. Проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку необанкінгу в Україні та визначено, що на сьогоднішній день в Україні їх налічується сім банків:

Монобанк, Спортбанк, Тодобанк, О.Банк, Необанк, Ізібанк, Банк Власний Рахунок, які по суті є цифровими додатками до звичайних банків. Першим і найвідомішим необанком в Україні є Monobank, який бере початок з 2017 року. Незважаючи на відсутність фізичних відділень, Monobank характеризується найбільшим зростанням клієнтів карткових продуктів в історії України. Всього за 4 роки існування кількість клієнтів зросла до 5 мільйонів чоловік. Загалом проведений аналіз дозволяє охарактеризувати вітчизняний ринок необанків як такий, що перебуває лише на стадії формування та визначення напрямів свого розвитку та стримується рядом обмежень, серед яких: недостатній рівень довіри населення та свою обережність щодо банків без відділень; законодавчі обмеження щодо ліцензування такої діяльності; досить високий рівень конкуренції як з традиційними банками з розвиненою цифровою інфраструктурою (насамперед, з ПриватБанком та Ощадбанком), так і з фінтех-платіжними рішеннями фінансових компаній (Liqpay, WayForPay).

5. Визначено, що сучасний світовий банківський ринок розвивається дуже інтенсивно. Крім того, успіх необанківського сектору залежить від розвитку новітніх цифрових технологічних процесів у банківському секторі, впровадження нових банківських стандартів, фінансових інструментів для учасників фінансового ринку. Через нову хвилю високотехнологічних стартапів він зіткнеться з фінансовою революцією, яка буде працювати із застарілими системами кредитування, платежів і управління капіталом, високими витратами на оренду, обслуговуванням офісів, а також поліпшенням і здешевленням заробітної плати великого числа співробітників в порівнянні з традиційними великими банками. Отже, основним регулюючим органам необхідно запровадити ефективні необанківські правові механізми регулювання, поліпшити правову базу і створити ефективні інструменти для регулювання необанківської діяльності, щоб підвищити довіру громадськості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 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: 17.05.2023).
2. Беззуб Р. Ю. Проблеми розвитку необанків в Україні. Розвиток банківських послуг та інновацій в цифровій економіці: матеріали наук.-практ. інтерн. конф. студ. аспір. і молод. вчених, Київ : КНЕУ. – 14 квітня 2019 р. – 57-59.
3. Бондаренко Л., Подарин А. . Особливості діджитал-трансформації банківського сектору України. *Економіка та суспільство*, (41). 2022. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-28> (дата звернення 03.09.2023)
4. В Україні запустили перший необанк 2017. – URL: <https://hromadske.ua/posts/vukraini-zapustily-pershyimobilni-bank-bezviddilen>
5. Винник Т., Пастущин О. Переваги та вигоди мобільного банкінгу. Соціально-економічні аспекти розвитку економіки : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих учених, 27-28 квітня 2017 року. Тернопіль : ТНТУ, 2017. С. 46–47.
6. Городянська Л. В. Особливості функціонування необанків. Фінансово-кредитні системи в умовах зміни ділових циклів: Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (Київ, 15 травня 2019 р.). Київ, 2015. С. 141–143.
7. Гут Л. В. Необанки: зарубіжний та вітчизняний досвід. Фінансово-кредитні системи в умовах зміни ділових циклів: Міжн. наук.-практ. Інтернетконф., Київ. – 15 травня 2019р. – с. 143-145.
8. Давиденко Є. ТОП стратегій необанків для збільшення прибутковості. *PaySpace Magazine*. URL: <https://psm7.com/uk/fintech/personalnyj-kreditor->

superapp-i-neobroker-top-strategij-neobankov-dlya-uvelicheniyadoxodnosti.html.

(дата звернення 03.08.2023)

9. Еркес О. Є., Калита О. В., Гордієнко Т. М. Потенціал цифрового розвитку банків України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. № 28. С. 108-114.

10. Жердецька Л. В., Городинський Д. І. Розвиток банківських технологій: загрози та можливості для банків. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 583–588

11. Житар М. О., Зелінська В. С. Необанкінг: зарубіжний досвід та українська перспектива. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. № 2. С. 81–95.

12. Інноваційні банківські технології та сучасні форми грошей. [URL: http://stlnau.in.ua/metodychna/samoosvita/item/2018/kneu180405.pdf](http://stlnau.in.ua/metodychna/samoosvita/item/2018/kneu180405.pdf) (дата звернення 10.09.2023)

13. Кількість користувачів необанків у світі сягнула одного мільярда. Фінте Інсайдер. URL: <https://fintechinsider.com.ua/kilkist-korystuvachiv-neobankiv-u-sviti-syagnula-odnogo-milyarda/> (дата звернення 09.08.2023)

14. Кльоба Л.Г. Цифровізація – інноваційний напрям розвитку банків. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6741>. (дата звернення 09.08.2023)

15. Козляченко О. М., Березан А. С. Перспективи розвитку віртуальних банків (необанків) в Україні. *Фінансові дослідження*. 2019. №2 (7).

16. Кретов Д. Адаптація досвіду цифровізації зарубіжних банків у банківській системі України. *Науковий збірник «InterConf»*, (145), 2023. 54–57. URL: <https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/> (дата звернення 03.08.2023)

17. Кузнєцова Л.В. Цифрова трансформація банківського бізнесу. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції/Кузнєцова Л.В. - м. Львів. 2018. С.67-69
18. Лобозинська С. М., Скоморович І. Г., Владичин У. В. Діяльність необанків на ринку фінансових послуг в Україні та світі. *Фінансовий простір*. 2021. № 3. С. 7-21.
19. Наглядова статистика. Офіційний сайт Національного банку України. URL : <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 16.10.2023).
20. Найкращі необанки 2023 року за версією GOBankingRates. URL : <https://www.gobankingrates.com/banking/banks/best-neobanks/> (дата звернення: 12.10.2023).
21. НБУ та Мінцифри спільно працюють над цифровізацією банківської системи України. 13 жовтня 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-ta-mintsifri-spilno-pratsyuyut-nad-tsifrovizatsiyeyubankivskoyi-sistemi-ukrayini> (дата звернення: 03.09.2023)
22. Офіційний сайт MONOBANK. URL : <https://www.monobank.ua/> (дата звернення: 15.08.2023).
23. Офіційний сайт SoFi. URL : <https://www.sofi.com/> (дата звернення: 14.10.2023).
24. Савченко Ю. Чи є в Україні віртуальні банки? Finance.ua. 2015. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/359990/avtorski-kolonky-chy-ye-v-ukrayini-virtualnibanku>.
25. Ситник І. П., Фоміна В.С. Вплив фінтеху на розвиток сучасних платіжних систем України. *Бізнес-навігатор*. 2019. № 2. С. 139-143.
26. Список необанків і цифрових банків світу в 2023 році. URL : <https://neobanks.app/> (дата звернення: 12.10.2023).

27. Тищенко О. І. Огляд сучасних тенденцій на ринку онлайн-банкінгу в Україні. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 13. С. 1237–1243.
28. Фінансова звітність АТ «Універсал Банк» за 2020-2022 рр. URL : <https://www.universalbank.com.ua/financial-reports> (дата звернення: 19.09.2023).
29. Що заважає українським банкам розвиватися онлайн. 2017. URL: <https://uteka.ua/ua/publification/CHto-meshaet-ukrainskim-bankam-razvivatsya-onlajn>.
30. Bank Rankings. Top Banks in the World. [URL: https://accuity.com/resources/bank-rankings/](https://accuity.com/resources/bank-rankings/) (дата звернення 10.09.2023).
31. BNP Paribas ranked world's 7th most valuable banking brand by Brand Finance. URL: <https://group.bnpparibas/en/press-release/bnp-paribas-ranked-world-s-7th-valuable-banking-brand-brand-finance> (дата звернення 10.09.2023).
32. Building a winning AI neobank / A. Bhattacharjee et al. McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/building-a-winning-ai-neobank>. (дата звернення 10.09.2023).
33. Challenger Banking. BURNMARK. URL: https://burnmark.com/uploads/reports/Burnmark_Report_Oct16_ChallengerBanking1.pdf. (дата звернення: 10.08.2023)
34. Clerc L., Moraglia A., Perron S. Neobanks seeking profitability. Autorité de contrôle prudentiel et de résolution | Accueil Site ACPR. URL: https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/2020_etude_neobanques_en.pdf.
35. Comparing Traditional and Digital Banks: What New Skills are Needed?. URL: <https://www.fintalent.com/comparing-traditional-and-digital-banks-what-are-the-new-skills-needed/>. (дата звернення: 27.09.2023).
36. Designing a sustainable digital bank. Learning from the Digital Pioneers. IBM. Armonk, NY. 2015. URL: <https://www.ibm.com/downloads/cas/XGJGOJWA>. (дата звернення: 14.10.2023)

37. Featured:ESG Investing - The Global Phenomenon. URL: <https://www.greenwich.com> (дата звернення 10.08.2023).
38. Financial Statements | Revolut. Revolut. URL: <https://www.Revolut.com/financial-statements/>.
39. Izibank. Retrieved from: <https://izibank.com.ua/>
40. King B., Bank 4.0: Banking Everywhere, Never at a Bank. Marshall Cavendish Business. Singapore. 2018. 384 p. URL: https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=7DB7DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA13&dq=Bank+4.0:+Banking+Everywhere,+Never+at+a+Bank&ots=YDAzPipBI0&sig=zj78OuX0vdKi_5xynM_aNsSUOp0&redir_esc=y#v=onepage&q=Bank%204.0%3A%20Banking%20Everywhere%2C%20Never%20at%20a%20Bank&f=false. (дата звернення: 01.10.2023)
41. Lima F., Soares de Pinho P. Financial Desintermediation and the Measurement of Efficiency in Banking: the case of Portuguese Banks. European Financial Management Association 2008. Annual Meeting. URL: <http://www.efmaefm.org/0EFMAMEETINGS/EFMA%20ANNUAL%20MEETING%20S/> (дата звернення 25.09.2023).
42. Marous J. State of digital banking transformation. Digital Bank Report. 2019. URL: <https://www.digitalbankingreport.com/trends/state-of-digital-banking-transformation/?article>. (дата звернення: 10.09.2023).
43. Monobank. Retrieved from: https://www.monobank.ua/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=pm (дата звернення 25.09.2023).
44. Neobank numbers worldwide approach 300. Finextra Research. URL: <https://www.finextra.com/newsarticle/37191/neobanknumbers-worldwide-approach-300>. (дата звернення 25.09.2023).
45. Neobank. URL: <https://all.neobank.one/> (дата звернення 25.09.2023).
46. O.Bank. URL: <https://obank.com.ua/ru> (дата звернення 25.09.2023).

47. Revolut - Story, History, Business Model, Funding, Growth & Future. The Brand Hopper. URL: <https://thebrandhopper.com/2023/02/21/Revolut-startup-founders-history-business-model-investors-fundinggrowth-revenue-future/>. (дата звернення 25.09.2023).
48. Revolut revenue, valuation & growth rate | Sacra. URL: <https://sacra.com/c/Revolut/>. (дата звернення 25.09.2023).
49. Revolut. URL: <https://www.Revolut.com/> (дата звернення 25.09.2023).
50. Sharma G. What is Digital Banking? URL: <https://www.ventureskies.com/blog/digital-banking>. (дата звернення 20.09.2023)
51. Sportbank. Retrieved from: <https://sportbank.com.ua> (дата звернення 25.09.2023).
52. Sportbank. URL: <https://sportbank.com.ua/> (дата звернення 25.09.2023).
53. Stegmeier C., Daniels L. Report Neobanks 2021. Shifting from growth to profitability. URL: <https://www.wallstreetitalia.com/app/uploads/2021/05/report-neobanks-2021.pdf>. (дата звернення 25.09.2023).
54. Todobank. URL: <https://todobank.ua/> (дата звернення 25.09.2023).

Додаток А

Таблиця 1

**Інноваційні банківські продукти на вітчизняному ринку, які
пов'язані з використанням нових технологій**

Продукт	Визначення продукту
Інтернет-банкінг	це система, яка забезпечує дистанційний доступ до банківських продуктів і можливість здійснювати операції за рахунками через Інтернет з комп'ютера або портативного пристрою
«зона 24»	за допомогою цього продукту клієнти можуть скористатись перевагами цілодобового доступу до найнеобхідніших банківських послуг;
POS-термінали в торговельних мережах	установлення терміналів самообслуговування в мережах торгівлі
Електронний залишок (послуга «без монет»)	зарахування залишку менше ніж одна гривня на рахунок мобільного телефону клієнта або на електронний ваучер
Віртуальна картка	спеціальна банківська платіжна картка, яка має всі властивості звичайних пластикових карток, тільки без фізичного пластику, призначена для платежів як в інтернеті, так і для платежів в звичайних платіжних терміналах за допомогою технології безконтактної оплати NFC або за допомогою технології оплати Qr - кодом.
P2P (Peer-to-Peer) кредитування	P2P кредитування є фінансовим інструментом отримання в позику грошових коштів одного суб'єкта від іншого без залучення фінансового посередника. Однак платформою P2P кредитування може виступати й банк, про що свідчить успішна практика впровадження цієї послуги ПАТ КБ «ПриватБанк»
M-banking	Система, що забезпечує можливість доступу до банківських послуг із персонального комп'ютера або зі смартфона за допомогою мобільного застосунку через Інтернет
Цифровий безконтактний гаманець	Компанія «Mastercard» і ПАТ КБ «ПриватБанк» 2017 році презентували цифровий безконтактний гаманець на платформі Mastercard Enablement Digital Service (MDES) в Україні. Він дозволяє клієнтам банку швидко і безпечно розраховуватися в торговельних точках за допомогою смартфона на POS-терміналах, що підтримують технологію безконтактної оплати NFC.

Джерело: побудовано автором за даними [20, 23]

Додаток Б

Таблиця 1

Процес розвитку цифрового сервісу «Монобанк»

Рік	Події
2017	
Травень	Розробка цифрового банку
Жовтень	Опублікування тарифів та можливість бета-тестування додатку. Доступний кредитний ліміт, р2р-перекази, поповнення мобільного рахунку та Інтернет, кешбеки.
Листопад	Вихід додатку із бета-тестування
2018	
2018	Робота платіжного сервісу Apple Pay
Листопад	Долучились валютні рахунки, розстрочка під 0% тощо.
2019	
Січень	Було залучено оригінальні звуки до ключових повідомлень
Лютий, березень	Можливість купувати валюту онлайн у додатку, SEPA перекази, Iron Bank, поповнення валютних карток через інші банки
Квітень	Розробка меню безпеки
Травень	Здатність займатися благодійністю за допомогою кешбеку, отримувати зарплату на картку Моно, поповнювати картку з картки Payoneer, зміна депозитів (гнучкі строки, дострокове розірвання), об'єднання з Bank ID
Червень	Можливість зняти готівку на касах АЗС WOG, поява CVC2 –коду, видача карток Visa, зміна умов розстрочки
Серпень	До картки Iron Bank додається віртуальна Visa Infinite, партнерський кешбек, поповнення картки з карток Visa/Mastercard будь-якого банку на світовому рівні
Вересень	Створення магазину мерча в меседжері Телеграм
Жовтень	Поява monobank platinum, підтримка Apple Business Chat, створення нового пошуку за випискою, поява картки в злотих
Листопад	Можливість відкрити картку з закордонним паспортом
Грудень	Поява Білої картки, об'єднання з Дія (можливість перевіряти квитанції на Державному сервісі перевірки квитанцій)
2020	
Січень	Доступ до білої картки через мобільний додаток
Лютий, березень	Випуск Дитячої картки, шейрінг квитанції, секретна гра Space Invaders

Квітень	Можливість замовити ФОП в додатку, прибавилась категорія кеш беку «Карантин», реєстрація дистанційно
Травень	З'являється послуга для накопичення «Банка»
Червень	Поновлення розділу «Ще», поява гри «Кіт-сосиска», поява режиму Інкогніто
Липень	Реліз ФОП
Серпень, вересень	Можливість переказу коштів за номером телефону, завантаження документів у додатку, створено новий розділ «Виписки та довідки»
Жовтень	Переказ коштів через NFC, передача документів через Дія
Листопад	Власний CVV2, продаж карток у супермаркетах, можливість збільшити строк «Покупка частинами» коштами
Грудень	Поява нової функції «Регулярні платежі», календар платежів, здатність відновити пін-код за допомогою селфі

Джерело: створено автором на основі даних [23]

Додаток В

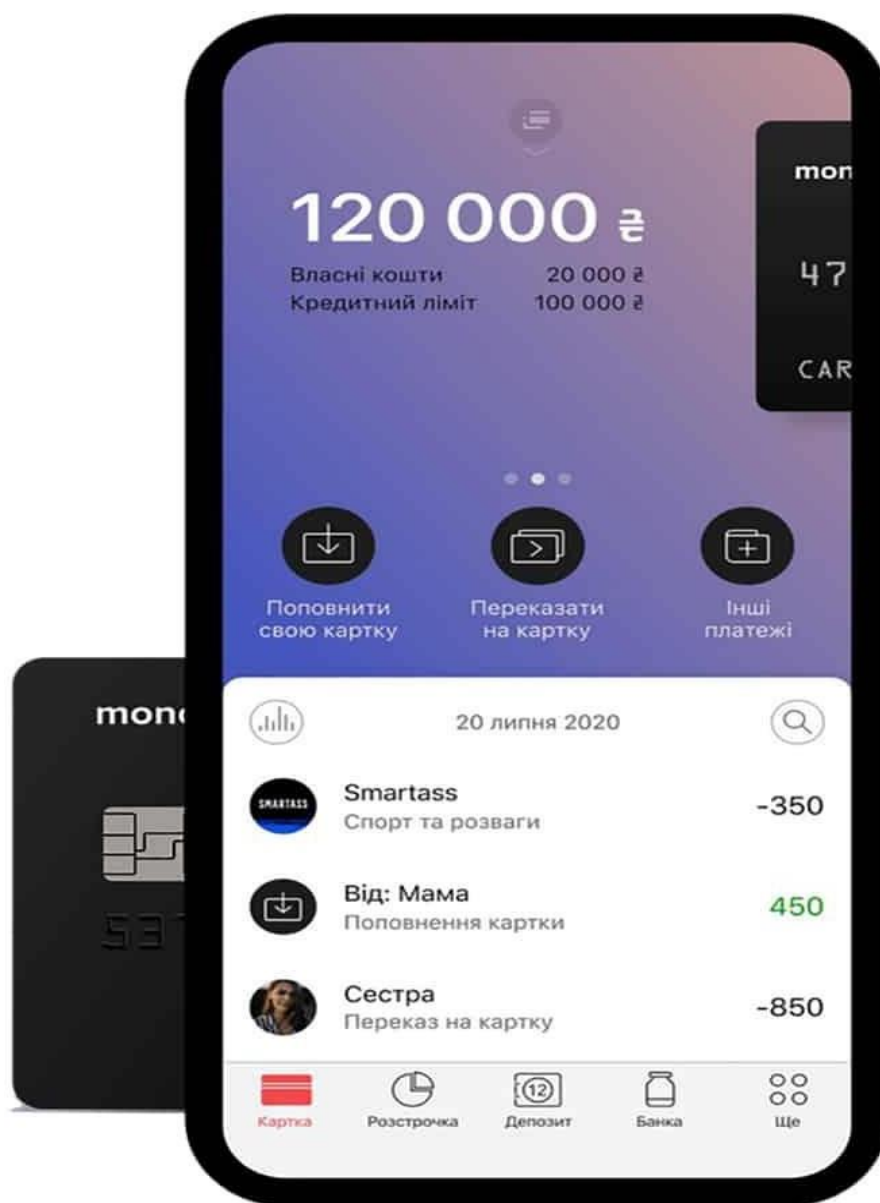


Рис.В.1 Інтерфейс мобільного додатку Monobank

Джерело : офіційний сайт Монобанк [23]

Продовження додатка В



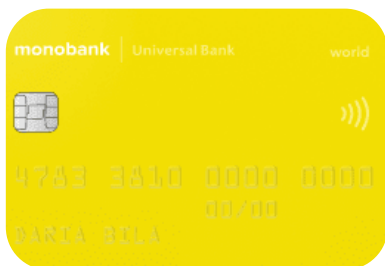
"Чорна картка"



"Iron картка"



"Біла картка"



"Дитяча картка"



"Картка Platinum"

Рис.В.2 Картки Monobank

Джерело : офіційний сайт Монобанк [23]