

ВИКОРИСТАННЯ ФІНТЕХ-ІННОВАЦІЙ У ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ БАНКІВ THE USE OF FINTECH INNOVATIONS IN THE ACTIVITIES OF MODERN BANKS

У статті проведено аналіз поточного стану розвитку партнерства банків і фінтех-компаній в Україні та світі, досліджено необхідність та доцільність такого партнерства. Визначено, що банки мають дві основні альтернативи включення фінтех у свою діяльність: 1) створення і розвиток власних фінтех-підрозділів; 2) функціонування банку як відкритої платформи. Визначено, що найпоширенішими сферами партнерства банків та фінтех-компаній є технології блокчейн, програмне забезпечення ринку капіталу, платежі та розрахунки. Обґрунтовано, що співпраця банків і фінтех-компаній є взаємовигідним партнерством для обох учасників. Банки можуть забезпечити фінтех-сектору такі переваги, як висока капіталізація, ділова репутація, довіра клієнтів, інфраструктура, система ризик-менеджменту, державний нагляд, ефект масштабу. Для банків важливими є такі переваги фінтех-компаній, як гнучкість, інноваційність, розроблення нових продуктів, обробка даних, клієнтський досвід та мінімізація витрат.

Ключові слова: банк, фінтех, інновації, банківські послуги, фінансові посередники.

В статті проведено аналіз поточного стану розвитку партнерства банків і фінтех-компаній в Україні та світі, досліджено необхідність та доцільність такого партнерства.

ков і фінтех-компаній в Україні і мире, дослідовані необхідність і цілесобразність такого партнерства. Определено, что банки имеют две основные альтернативы включения финтех в свою деятельность: 1) создание и развитие собственных финтех-подразделений; 2) функционирование банка как открытой платформы. Определено, что наиболее распространенными сферами партнерства банков и финтех-компаний являются технологии блокчейн, программное обеспечение рынка капитала, платежи и расчеты. Обосновано, что сотрудничество банков и финтех-компаний является взаимовыгодным партнерством для обоих участников. Банки могут обеспечить финтех-сектор такими преимуществами, как высокая капитализация, деловая репутация, доверие клиентов, инфраструктура, система риск-менеджмента, государственный надзор, эффект масштаба. Для банков важны такие преимущества финтех-компаний, как гибкость, инновационность, разработка новых продуктов, обработка данных, клиентский опыт и минимизация расходов.

Ключевые слова: банк, финтех, инновации, банковские услуги, финансовые посредники.

УДК 336.71: 338.4

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.47-56>

Рубанов П.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
і підприємництва
Сумський державний університет

Rubanov Pavlo

Sumy State University

The article analyzes the current state of development of partnerships between traditional banks and FinTech companies in Ukraine and in the world, examines the necessity and feasibility of such partnerships. As the level of digitalization of banking services grows, the bank can retain its competitive position in the market only if traditional financial services and innovative financial technologies are integrated. It is determined that banks have two main alternatives for including FinTech in their portfolios: 1) creation and development of their own FinTech departments and transformation of the bank into a controlling financial center; 2) transformation of the bank into an open platform through which clients can receive services from the bank, and from all partner FinTech companies. An analysis of the current state of development of the partnership between traditional financial intermediaries and FinTech companies in the EU and Ukraine confirmed that the largest European banks are the most active in this process. The most common areas of partnerships are blockchain technologies, capital market software, payments and cards. There are also examples of cooperation between Ukrainian FinTech providers with traditional banks and international payment systems, but the involvement of Ukrainian banks in partnership with FinTech is quite limited. The main motives of the banks to cooperate with FinTech companies are identified. Short-term goals such as increasing revenues, attracting new customers, and reducing costs have been identified as a priority for banks at this stage. It is justified that the cooperation between banks and FinTech companies is a mutually beneficial partnership for both parties. Banks can provide the FinTech sector with such strengths as high capitalization, brand and business reputation, customer trust, advanced infrastructure, an effective risk management system, government oversight and government guarantees, and the scale effect. Benefits of FinTech companies, that are important for banks include flexibility, innovativeness, new product development, data processing, customer experience and cost minimization.

Key words: bank, FinTech, innovation, banking services, financial intermediaries.

Постановка проблеми. Тривалий час організація моделей банківського бізнесу була досить традиційною. Навіть нині переважна більшість банків формує свої доходи з двох основних джерел – процентних і комісійних доходів, що отримуються від надання класичних банківських послуг: кредитування, депозитної діяльності та розрахунково-касового обслуговування. Проте в умовах глобальної цифровізації економіки, появи нових інструментів для управління фінансами і надання банківських послуг та розвитку альтернатив банківським послугам перехід банків на відкриті платформи та їх інтеграція з фінтех-сектором є лише питанням часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу інформаційних технологій на функціонування банків та перспективи взаємодії банківського і фінтех-сегменту є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних

науковців. Серед зарубіжних науковців зазначені проблеми вивчали Й. Черовбрієр [3], К. Пустчі, М. Дехнерт [6], А. Волкер [7]. Серед досліджень вітчизняних науковців у цьому напрямі можна відзначити праці Л.В. Жердецької, Д.І. Гординського [1], О.О. Другова, В.Т. Другової, О.М. Пахненко [4].

Окрім того, дослідженнями можливостей партнерства банків і фінтех-компаній займаються представники найбільших банків та провідних фінансових компаній світу, таких як Deutsche Bank [5], Sargemini [8; 9] та ін., для яких розвиток і провадження інноваційних фінансових продуктів та укріплення конкурентних позицій є найбільш актуальним.

Постановка завдання. Метою статті є визначення поточного стану розвитку партнерства банків і фінтех-компаній в Україні та світі, аналіз необхідності й доцільності такого партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Фінтех-компанії стають усе більш активними учасниками ринку фінансових послуг. Вони розпочали своє входження в даний сегмент ринку, передусім, із найбільш рентабельних банківських послуг та тих, що найлегше піддаються цифровізації, тобто їх надання не потребує фізичної присутності банку чи іншого посередника. Йдеться про грошові перекази, платіжні картки та розрахункові операції.

Переважна більшість сучасних фінтех-послуг у банківській сфері пов'язана з розрахунками та переказами, однак поступово фінтех-компанії розширюють поле своєї діяльності, включаючи до переліку можливих послуг кредитування, інвестиційні операції, фінансове консультування та ін. Зокрема, відповідно до результатів опитування банківського топ-менеджменту, проведеного Capgemini та Efma у 2016 р. [9], найбільшу загрозу конкурентоспроможності банків із боку фінтех-компаній вони вбачають у сфері платіжних карток та платежів (84,2% опитаних), де зростання популярності мобільних гаманців і мобільних платежів підвищує попит на проведення операцій у режимі реального часу. Однак під загрозою знаходяться й інші напрями роботи банків: близько половини опитаних визначили кредитування, підвищення фінансової обізнаності, ведення рахунків та інвестиції привабливими сферами діяльності для фінтех-компаній (рис. 1).

Банки мають декілька альтернатив побудови своєї стратегії для збереження конкурентних позицій на ринку в умовах зростання рівня цифровізації банківських послуг. Один із варіантів – формування і розвиток власних фінтех-підрозділів та трансформація банку у контролінговий фінансовий центр, що може запропонувати клієнтам, які відкрили рахунок у такому банку, пакет різноманітних фінансових послуг, включаючи інноваційні фінтех-продукти. Інший підхід – це функціонування

банку як відкритої платформи, через яку клієнти можуть отримати послуги не лише цього банку, а й усіх фінтех-компаній, які є його партнерами.

Для деяких банків співпраця з фінтех-компаніями вже стала реальністю. Особливо це стосується найбільших світових банків, які, з одного боку, мають достатні фінансові ресурси для розвитку у своїй структурі окремих фінтех-підрозділів, а з іншого – є лідерами ринку і не хочуть утрачати свої конкурентні позиції. Такі банки активно розвивають партнерство з успішними фінтех-стартапами, інвестують у нові фінтех-компанії, розширюють лінійку банківських продуктів інноваційними послугами, пов'язаними з використанням цифрових технологій.

Серед європейських банків найбільшу кількість фінтех-компаній у своєму портфоліо має іспанський банк Santander (19 компаній у 2018 р.). Ще десять європейських банків (Credit Suisse, UBS, Barclays, BBVA, PNB Paribas, HSBC, Deutsche Bank, Societe Generale, ABN-AMRO та ING Bank) мають налагоджене партнерство з п'ятьма-дев'ятьма фінтех-компаніями кожен. Основні напрями співпраці названих банків і фінтех-компаній за видами послуг стосуються використання технології блокчейн, програмного забезпечення ринку капіталу, платежів та розрахунків (рис. 2).

В Україні наявні аналогічні тенденції поширення фінансових технологій та зацікавленості найбільших банків у використанні переваг фінтех-сектору для укріплення своїх ринкових позицій. Особливостями управління фінтех-компаніями в Україні є переважання в їх топ-менеджменті колишніх керівників банківського сектору [2]. Це впливає на наявність і характер партнерства між українськими банками і фінтех-компаніями.

На основі опитування, проведеного за підтримки USAID та UNIT.City [2], визначено, що деякі з українських фінтех-провайдерів співпрацюють із

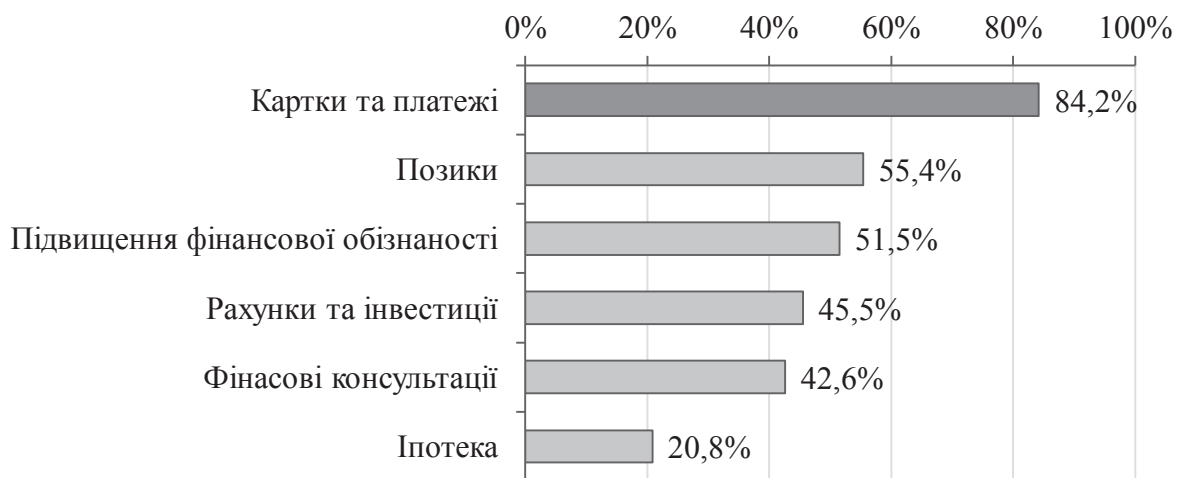


Рис. 1. Можливості розвитку фінтех у сфері банківського бізнесу за видами фінансових послуг

Джерело: сформовано за даними [9]

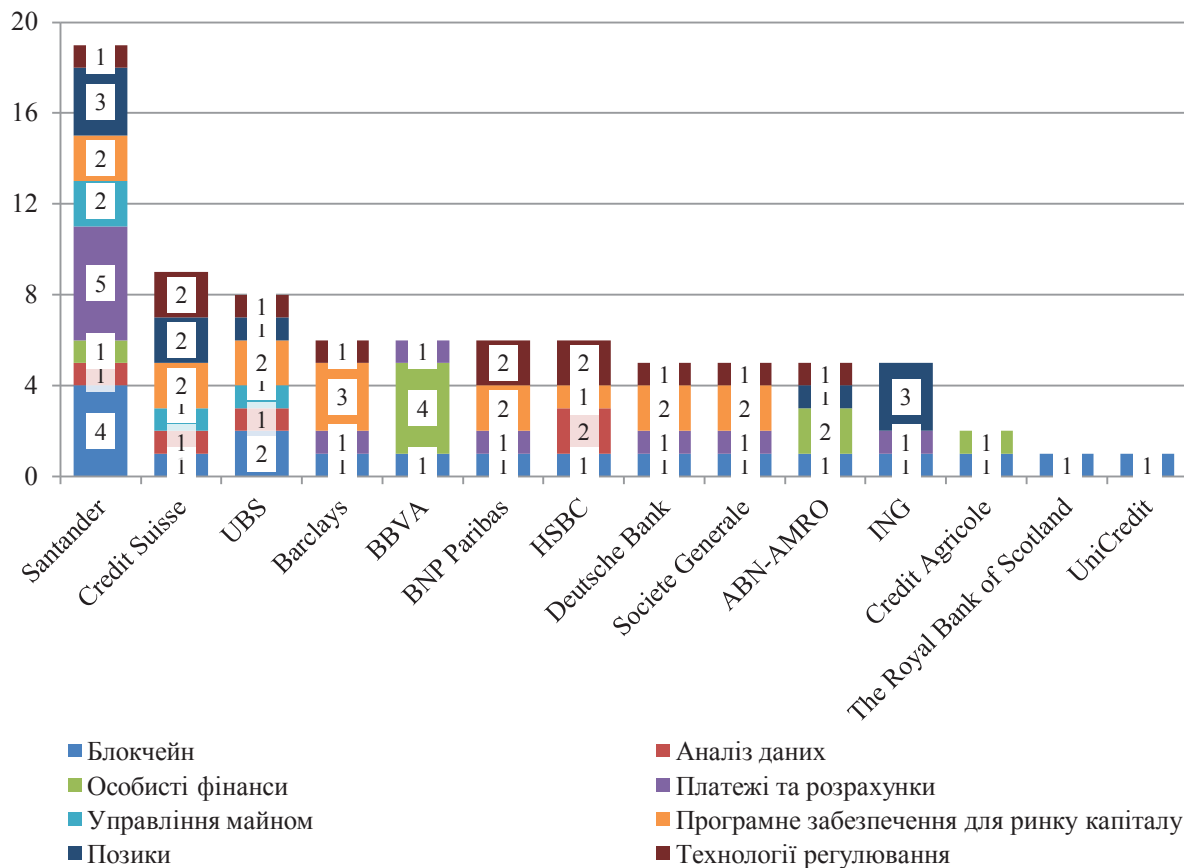


Рис. 2. Кількість фінтех-компаній у структурі європейських банків у 2018 р.

Джерело: сформовано на основі [3]

традиційними банками та міжнародними платіжними системами. Найчастіше фінтех-провайдери зазначали про партнерство з такими комерційними банками, як «Таскомбанк» (26%), «Ощадбанк» (16%), «Альфа-Банк» (14%), «Райффайзен Банк Аваль» (11,6%) та ПУМБ (9,4%).

Співпраця з фінтех-сектором як частина стратегії розвитку банку і його бізнес-моделі може мати довгострокові позитивні ефекти для банку у вигляді підвищення гнучкості, адаптивності до потреб ринку, зниження конкурентного тиску в майбутньому. Однак, як засвідчили результати дослідження, проведеного на базі 52 європейських банків та інших фінансово-кредитних установ у 2017 р., пріоритетними мотивами партнерства з фінтех-компаніями є короткострокові цілі, пов'язані зі збільшенням економічних вигід у поточному періоді шляхом збільшення доходів, залучення нових клієнтів, скорочення витрат (рис. 3) [3].

Як банки, так і фінтех-компанії мають переваги, що дають їм змогу залучати свій контингент споживачів. Більшість банків не розглядає фінтех-сектор як джерело можливої загрози конкуренції на банківському ринку, адже фінтех-компанії не мають і не можуть мати такого рівня капіталізації та розвиненої інфраструктури, як банки. Крім того, банки забезпечують ефективну систему ризик-менеджменту, знаходяться під контролем

центрального банку та, як правило, мають державні гарантії (Фонд гарантування вкладів тощо). За рахунок тривалішої роботи на ринку традиційні фінансові посередники мають сформовану ділову репутацію та довіру клієнтів.

Фінтех-компанії не володіють жодною із зазначених переваг. Натомість вони характеризуються вищою гнучкістю, інноваційністю і пристосованістю до потреб ринку, адже можуть використовувати власний клієнтський досвід для формування нових пропозицій послуг. Працюючи переважно онлайн, фінтех-компанії не мають потреби у значних інвестиціях у необоротні активи та витратах на персонал, забезпечуючи, таким чином, мінімізацію витрат (рис. 4).

Зазначені переваги банків і фінтех-компаній не є взаємовиключними, тому співпраця банків і фінтех-компаній є взаємовигідним партнерством. Банки можуть сприяти зростанню рентабельності фінтех-партнера за рахунок ефекту масштабу і використання власного бренду для просування інноваційної послуги. Крім того, за необхідності вони можуть забезпечити капіталом для розвитку і системою оцінки ризиків для мінімізації збитків. Фінтех-компанія, своєю чергою, доповнює традиційні послуги банку новими продуктами, забезпечуючи його затребуваність на ринку, гнучкість та мінімізацію витрат.

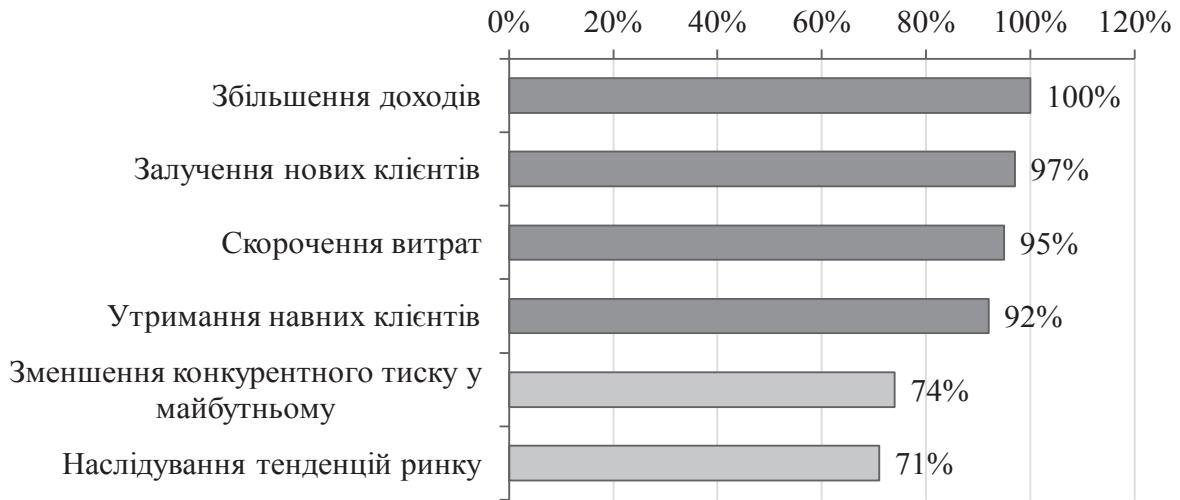


Рис. 3. Мотиви банків щодо партнерства з фінтех-компаніями

Джерело: сформовано на основі [3]

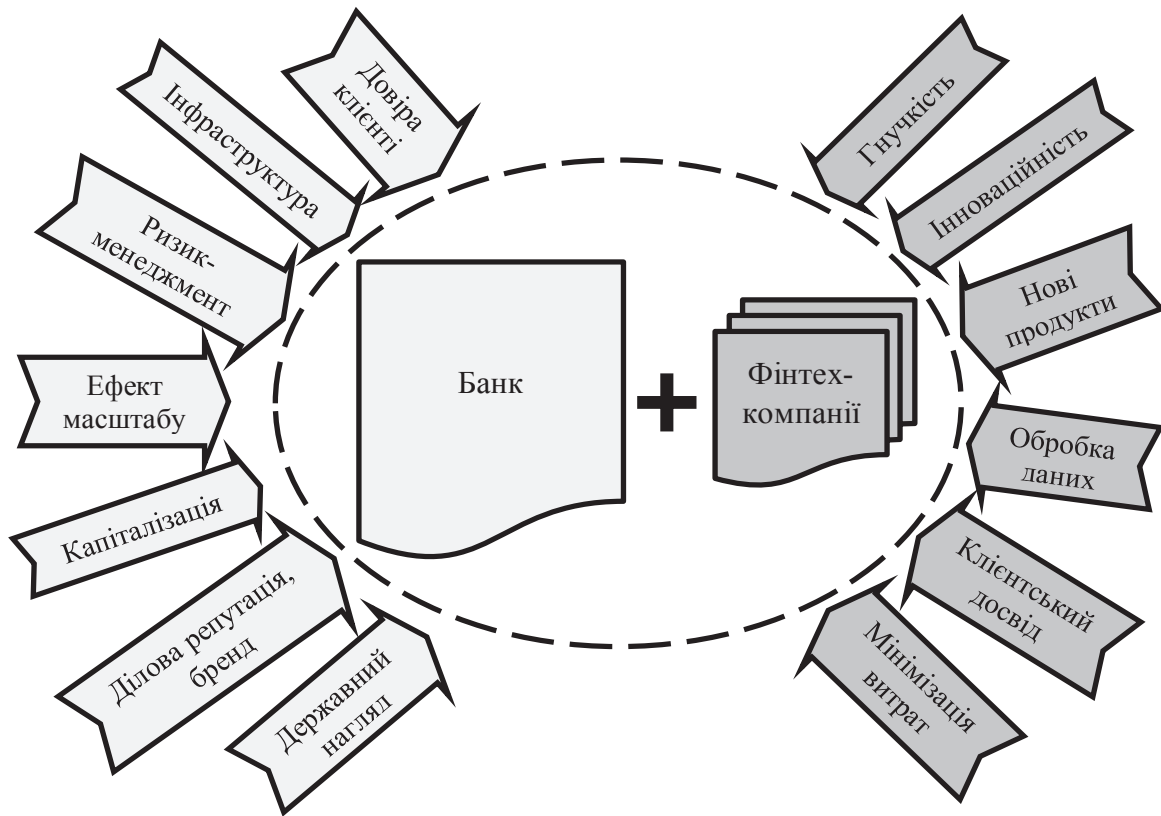


Рис. 4. Взаємодоповнюючі переваги партнерства банків та фінтех-компаній

Джерело: сформовано на основі [8]

Висновки з проведеного дослідження. Збереження конкурентних позицій банку на ринку в умовах зростання рівня цифровізації банківських послуг можливе лише за умови інтеграції традиційних фінансових послуг та інноваційних фінансових технологій. Банки мають дві основні альтернативи включення фінтех у свою діяльність: створення і розвиток власних фінтех-підрозділів або партнерство із самостійними фінтех-компані-

ями. Співпраця банків і фінтех-компаній є взаємовигідним партнерством для обох учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жердецька Л.В., Городинський Д.І. Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 583–588.

2. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. USAID, UNIT.City. 2018. URL: https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf (дата звернення: 15.11.2019).

3. Cherowbrier J. European banking sector. A statistical dossier on the current banking sector and meeting the demands of a digital future. Statista, 2019. URL: https://senat.me/wp-content/uploads/study_id59063_european-banking-sector.pdf (дата звернення: 15.11.2019).

4. Druhov O., Druhova V., Pakhnenko O. The Influence of Financial Innovations on EU Countries Banking Systems Development. *Marketing and Management of Innovations*. 2019. Vol. 3. P. 167–177. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-13>.

5. FinTech 2.0: Creating new opportunities through strategic alliance. Deutsche Bank. 2015. URL: [http://cib.db.com/docs_new/GTB_FinTech_Whitepaper_\(DB012\)_A4_DIGITAL.PDF](http://cib.db.com/docs_new/GTB_FinTech_Whitepaper_(DB012)_A4_DIGITAL.PDF) (дата звернення: 15.11.2019).

6. Pousttchi K., Dehnert M. Exploring the digitalization impact on consumer decision making in retail banking. *Electronic Markets*. 2018. Vol. 28(3). DOI: <https://doi.org/10.1007/s12525-017-0283-0>.

7. Walker A. Banking without banks: Exploring the disruptive effects of converging technologies that will shape the future of banking. *Journal of Securities Operations & Custody*. 2014. Vol. 7. Issue 1. P. 69–80.

8. World FinTech Report 2018. Capgemini, LinkedIn, and Efma, 2018. URL: <https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2018/02/world-fintech-report-wftr-2018.pdf> (дата звернення: 15.11.2019).

9. World Retail Banking Report 2016. Capgemini, Efma, 2016. URL : https://web.uniroma1.it/dip_management/sites/default/files/allegati/World%20Retail%20Banking%20Report%202016.pdf (дата звернення: 15.11.2019).

REFERENCES:

1. Zherdecjka L.V., Ghorodysjkyj D.I. (2017) Rozvytok finansovykh tekhnolohii: zahrozy ta mozhlyvosti

dlia bankiv [Development of financial technologies: threats and opportunities for banks]. *Ekonomika i suspilstvo [Economy and society]*, Vol. 10, pp. 583–588.

2. FinTekh v Ukraini: tendentsii, ohliad rynku ta kataloh [FinTech in Ukraine: trends, market overview and catalog] (2018). USAID, UNIT.City. Available at: https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf (accessed 15 November 2019).

3. Cherowbrier J. (2019) European banking sector. A statistical dossier on the current banking sector and meeting the demands of a digital future. Statista. Available at: https://senat.me/wp-content/uploads/study_id59063_european-banking-sector.pdf (accessed 15 November 2019).

4. Druhov O., Druhova V., Pakhnenko O. (2019) The Influence of Financial Innovations on EU Countries Banking Systems Development. *Marketing and Management of Innovations*, Vol. 3, pp. 167–177. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2019.3-13>

5. FinTech 2.0: Creating new opportunities through strategic alliance (2015) Deutsche Bank. Available at: [http://cib.db.com/docs_new/GTB_FinTech_Whitepaper_\(DB012\)_A4_DIGITAL.PDF](http://cib.db.com/docs_new/GTB_FinTech_Whitepaper_(DB012)_A4_DIGITAL.PDF) (accessed 15 November 2019).

6. Pousttchi K., Dehnert M. (2018) Exploring the digitalization impact on consumer decision making in retail banking. *Electronic Markets*, Vol. 28(3). DOI: <https://doi.org/10.1007/s12525-017-0283-0>.

7. Walker A. (2014) Banking without banks: Exploring the disruptive effects of converging technologies that will shape the future of banking. *Journal of Securities Operations & Custody*, Vol. 7, Issue 1, pp. 69–80.

8. World FinTech Report 2018 (2018) Capgemini, LinkedIn, and Efma. Available at: <https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2018/02/world-fintech-report-wftr-2018.pdf> (accessed 15 November 2019).

9. World Retail Banking Report 2016 (2016) Capgemini, Efma. Available at: https://web.uniroma1.it/dip_management/sites/default/files/allegati/World%20Retail%20Banking%20Report%202016.pdf (accessed 15 November 2019).