DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-81

УДК 336.7

ВІДКРИТИЙ БАНКІНГ В УКРАЇНІ: ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

OPEN BANKING IN UKRAINE: JUSTIFICATION FOR THE SELECTION OF STRATEGIC MODELS FOR BANKING INSTITUTIONS

Скоропад Ірина Станіславівна
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/000-0002-5450-0997

Заверуха Ігор Михайлович
аспірант,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: https://orcid.org/0009-0008-7323-2423

Skoropad Iryna
Lviv Polytechnic National University

Zaverukha Ihor
Lviv Polytechnic National University

Стаття присвячена обґрунтуванню вибору стратегічних моделей відкритого банкінгу (Open Banking) для українських банків в умовах цифрової трансформації. Проаналізовано концептуальні засади та нормативно-правове регулювання Open Banking в Україні, зокрема Закон «Про платіжні послуги» та Концепцію НБУ, що передбачає його повноцінний запуск до серпня 2025 року. Визначено ключові переваги (прозорість, персоналізація, конкуренція) та ризики (кібербезпека, втрата контролю, посилення конкуренції, цифрова ексклюзія) для банківського сектору. Систематизовано та описано чотири основні стратегічні моделі: «Мінімальних зусиль», «Розширеного банкінгу», «Банкінг-як-Послуга» (BaaS) та «Банкінг-як-Платформа» (BaaP), з урахуванням їхньої доцільності для різних типів банків. Особливу увагу приділено рекомендаціям щодо вибору оптимальної стратегії залежно від масштабу, технологічного потенціалу та цілей банку. Дослідження заповнює існуючу прогалину в науковій літературі щодо обґрунтування вибору конкретних стратегічних моделей Open Banking, надаючи практично орієнтовані рекомендації для українських фінансових установ.

Ключові слова: відкритий банкінг, Open Banking, стратегічні моделі, стратегія мінімальних зусиль, стратегія розширеного банкінгу, BaaS (Banking-as-a-Service), BaaP (Banking-as-a-Platform).

This article addresses the strategic models of Open Banking for Ukrainian banks amidst digital transformation. It analyzes Open Banking's conceptual framework and regulatory landscape in Ukraine, including the "Law on Payment Services" and the NBU's Concept aiming for a full launch by August 2025. This regulatory push underscores the imperative for Ukrainian banks to adapt to new operational paradigms. The study identifies key benefits like enhanced transparency, customer data control, personalized services, and increased competition, alongside risks such as cybersecurity threats, loss of direct customer interaction, heightened FinTech competition, and potential digital exclusion. Addressing these challenges is crucial for successful Open Banking implementation. Four strategic Open Banking models are systematically described, drawing from international experience: "Minimal Efforts," focusing on regulatory compliance; "Expanded Traditional Banking," integrating third-party services into existing products; "Banking-as-a-Service" (BaaS), providing core banking infrastructure to external players; and "Banking-as-a-Platform" (BaaP), building a comprehensive digital ecosystem. Each model is evaluated based on institutional scale, technological capacity, and strategic ambition, providing a nuanced understanding of their applicability. Recommendations are provided for Ukrainian banks to select optimal strategies. Smaller banks may start with "Minimal Efforts" for compliance, while larger, technologically advanced institutions might pursue BaaS or BaaP to foster innovation and generate new revenue. This research fills a gap in academic literature by offering practical,

© Скоропад І. С., Заверуха І. М., 2025

oriented recommendations for Ukrainian financial institutions navigating Open Banking transformation. It aims to equip banks with insights to not just comply with new regulations but to strategically leverage Open Banking for growth and competitive advantage in the evolving financial landscape. Finally, the study emphasizes that selecting an Open Banking strategy is a multifaceted decision requiring consideration of both a bank's internal potential and external market conditions.

Keywords: Open Banking, strategic models, minimal efforts strategy, expanded banking strategy, BaaS (Banking-as-a-Service), BaaP (Banking-as-a-Platform).

Постановка проблеми. У сучасному світі фінансовий сектор переживає епоху глибокої цифрової трансформації, зумовлену зростанням очікувань клієнтів щодо персоналізації та зручності фінансових послуг, а також появою нових фінтех-компаній, що пропонують інноваційні рішення. Регуляторні ініціативи в різних країнах світу також спрямовані на стимулювання конкуренції та інновацій у цій сфері. Одним із ключових напрямків цієї трансформації є відкритий банкінг, який передбачає надання третім сторонам доступу до банківських та фінансових рахунків споживачів за їхньою згодою через спеціальні програмні інтерфейси (API). Актуальність цієї теми підсилюється тим, що відкритий банкінг є не просто тимчасовим трендом, а необхідною умовою для банків, які прагнуть зберегти свою конкурентоздатність на ринку. Ігнорування цієї тенденції фінансовими установами призводить до ризику втрати клієнтів на користь гнучкіших та інноваційних гравців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Open Banking є предметом інтенсивних наукових досліджень, зумовлених цифровою трансформацією. Праці зосереджені на концептуальних засадах та регуляторних аспектах. Шаренко М. С. та Добрунова К. В. [18] детально досліджують законодавчу базу Open Banking в Україні, включаючи Закон «Про платіжні послуги» та Концепцію НБУ. Їхні дослідження також охоплюють переваги та виклики. виділяють ключові переваги для споживачів та бар'єри (технічні, правові, соціальні). Гордей О. Д. та Середа Є. Г. [8] оцінюють ризики та можливості впровадження Open Banking. Вплив Open Banking на розвиток сегментів фінансового ринку аналізується Охрименко І. Б. та Шуляк Д. А. [13] щодо банкострахування. Гасій О. В., Скорба О. А. та Рошко Н. Б. [7] вивчають вплив інтернет-банкінгу та мобільних додатків на зручність банківських послуг в Україні.

Незважаючи на значний доробок, більшість досліджень зосереджуються на загальних аспектах, перевагах, ризиках та регуляторних питаннях. Менш глибоко висвітлено обґрунтування вибору конкретних стратегічних моделей Open Banking для банківських установ. Саме ця прогалина обумовлює необхідність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної наукової статті є надання науково обґрунтованих рекомендацій щодо вибору стратегії відкритого банкінгу, яка б найкращим чином відповідала потребам українських банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. На законодавчому рівні поняття відкритого банкінгу в Україні закріплене в Законі України «Про платіжні послуги» № 1591-IX від 30 червня 2021 року. Відповідно до пункту 2 частини першої статті 1 цього закону, відкритий банкінг офіційно визначається як «структурований і безпечний обмін даними між надавачами платіжних послуг та технологічним оператором платіжних послуг через відкриті API» [14]. Ключова мета такого обміну – надати клієнтам можливість користуватися новими зручними сервісами і продуктами на основі їхніх фінансових даних [12]. Таким чином, закон встановлює правові основи для створення екосистеми відкритого банкінгу в Україні. Закон «Про платіжні послуги» набув чинності 1 серпня 2022 року, проте положення щодо відкритого банкінгу вводяться в дію пізніше – з 1 серпня 2025 року.

У травні 2025 року НБУ представив для громадського обговорення проект Положення про відкритий банкінг, що має врегулювати деталі функціонування цієї системи. Згідно з повідомленням НБУ, проект положення визначає, зокрема: порядок і умови надання доступу до рахунків користувачів, принципи взаємодії суб’єктів відкритого банкінгу, умови надання нефінансових платіжних послуг, процедуру надання та відкликання згоди користувача, а також принципи використання спеціалізованих інтерфейсів (API) у цій системі. Очікується, що після ухвалення відповідних нормативних актів та закінчення підготовчого періоду з серпня 2025 року відкритий банкінг запрацює в повному обсязі відповідно до вимог закону [16].

Ключові принципи відкритого банкінгу включають обов'язкову згоду користувача на

обмін даними, безпечний обмін даними через API, забезпечення захисту даних та конфіденційності, відповідність нормативним вимогам, прозорість усіх процесів обміну даними та надання користувачам повного контролю над своїми фінансовими даними. Ці принципи є тісно взаємопов'язаними, адже без належного рівня безпеки даних та чіткої згоди користувачів, відкритий банкінг не зможе ефективно функціонувати та завоювати довіру серед споживачів.

Впровадження відкритого банкінгу несе значні переваги для банків, включаючи модернізацію послуг та покращення клієнтського досвіду, створення нових джерел доходу, підвищення операційної ефективності, зміцнення відносин з клієнтами та підвищення їхньої лояльності, отримання глибшого розуміння потреб клієнтів на основі аналізу даних та можливість співпраці з фінтех-компаніями для розширення спектру пропонованих послуг. Ці переваги не обмежуються лише технологічним аспектом, а й відкривають нові стратегічні можливості для зростання та розвитку банківського бізнесу.

Однак, поряд з перевагами, існують і певні ризики відкритого банкінгу для банків, включаючи ризики, пов'язані з безпекою даних та кіберзагрозами, ризик втрати контролю над даними клієнтів, посилення конкуренції з боку фінтех-компаній, ризик агресивного маркетингу та недобросовісної конкуренції та необхідність значних інвестицій у технологічну інфраструктуру та забезпечення відповідності регуляторним вимогам.

У відповідь на зазначені потреби, переваги та ризики банки можуть обрати різні стратегічні підходи до відкритого банкінгу. На основі узагальнення європейського досвіду та рекомендацій експертів можна виділити чотири основні моделі стратегії відкритого банкінгу: від мінімальної відповідності вимогам до побудови повноцінних платформ. Нижче розглянемо ці моделі та наведемо, для яких умов і цілей кожна з них є найбільш доцільною [3; 4; 5].

1. Стратегія мінімальних зусиль/ базова (Minimal Efforts). Ця стратегія представляє собою консервативний підхід, орієнтований виключно на дотримання обов'язкових регуляторних вимог щодо відкритого банкінгу. Банківські установи, що обирають дану модель, мінімізують інвестиції в інновації та глибоку інтеграцію з екосистемою відкритого банкінгу. Дана стратегія є доцільною для банків з обмеженими фінансовими, технологічними та людськими ресурсами, а також для тих, хто демонструє високий ступінь обережності щодо впровадження нових технологій та фундаментальних змін у своїй діяльності. Для таких установ відкритий банкінг розглядається радше як регуляторна обтяжливість, ніж як стратегічна можливість для розвитку. Хоча така стратегія дозволяє скоротити початкові витрати та ризики, її застосування може призвести до втрати конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Банк, що обрав цей шлях, не зможе повною мірою використати потенціал відкритого банкінгу для покращення клієнтського досвіду, розвитку нових продуктів та послуг, а також для розширення своєї частки на ринку. Ігнорування інноваційних можливостей може призвести до відтоку клієнтів до більш гнучких та технологічно розвинутих конкурентів;

2. Стратегія розширеного банкінгу / агрегатор (Expanded Traditional Banking). У рамках цієї стратегії банки розширюють спектр своїх послуг шляхом інтеграції сторонніх програмних рішень та сервісів через відкриті API. Це може включати агрегацію фінансових рахунків з різних установ, впровадження інструментів персонального фінансового менеджменту, оптимізацію платіжних процесів, автоматизоване бюджетування або спрощену видачу кредитів на основі консолідованих даних. Метою є створення більш цілісного, зручного та персоналізованого клієнтського досвіду. Застосування даної стратегії дозволяє банкам диверсифікувати свої послуги без необхідності самостійної розробки всіх рішень. Вона сприяє покращенню взаємодії з клієнтами, отриманню доступу до нових сегментів ринку та підвищенню лояльності існуючих клієнтів. Крім того, ця стратегія стимулює внутрішні інновації та підвищує загальну конкурентоспроможність банку. До недоліків варто віднести залежність від здатності банку отримувати доступ до даних з інших фінансових установ та ризик того, що банк може не мати повного контролю над взаємодією з клієнтом, оскільки частина послуг надається іншими установами. Банки можуть використовувати цю модель для залучення клієнтів, які користуються послугами кількох фінансових установ, пропонуючи їм єдиний інструмент для управління всіма їхніми фінансами.

3. Стратегія банкінг-як-послуга» (Banking-as-a-Service – BaaS). BaaS є інноваційною моделлю, за якої ліцензований банк надає свою базову банківську інфраструктуру та ліцензії третім сторонам, дозволяючи їм про-

понувати фінансові послуги під власним брендом. Банк «відкриває» свої ключові банківські функції, такі як обробка платежів, управління рахунками, видача дебетових та кредитних карток, через спеціально розроблені API. Це дозволяє іншим компаніям (зазвичай фінтех-стартапам, великим технологічним компаніям або навіть компаніям з інших галузей) інтегрувати ці функції у свої власні продукти та послуги. Банк у цьому контексті виконує роль «бек-офісу» або «постачальника інфраструктурних послуг». Для банку BaaS створює нові потоки доходу від комісій за використання API та надання послуг. Це також дозволяє розширити його присутність на ринку через партнерські мережі, не займаючись безпосереднім залученням кінцевих клієнтів. Для третіх сторін BaaS значно знижує бар'єри для входу на фінансовий ринок, прискорює виведення нових продуктів та сервісів, а також мінімізує витрати на дотримання складних регуляторних вимог. Ця модель усуває необхідність для небанківських компаній отримувати власну банківську ліцензію.

4. Стратегія банкінг-як-платформа (Banking-as-a-Platform – BaaP). BaaP є найбільш амбітною та комплексною стратегією, що передбачає перетворення банку на повноцінну цифрову платформу. Ця платформа об'єднує широкий спектр фінансових та нефінансових послуг. Банк створює відкриту екосистему, де він надає свою інфраструктуру, дані та розширені API для розробників та компаній. Це дозволяє їм створювати та інтегрувати нові фінансові продукти та послуги безпосередньо в платформу банку. Метою є не просто надання API, а формування інтегрованого ринкового майданчика (marketplace) для фінансових рішень, де банк виступає як центральний хаб для інновацій, співпраці та обміну цінностями між різними учасниками. Ця стратегія дозволяє банку значно розширити свій вплив на ринку, диверсифікувати джерела доходу та залучати й утримувати клієнтів завдяки широкому спектру інноваційних пропозицій. Вона також сприяє швидкому впровадженню нових технологій та адаптації до мінливих потреб ринку, оскільки інновації генеруються не лише всередині банку, а й партнерами екосистеми. Наприклад банк може запустити платформу, яка дозволяє клієнтам не тільки управляти своїми банківськими рахунками, але й отримувати доступ до інвестиційних платформ, послуг страхування, консультацій з фінансового планування, а також до нефінансових послуг, таких як купівля квитків або бронювання готелів, все в рамках єдиної, інтегрованої екосистеми.

Існує багато прикладів банків, які ефективно впровадили різні стратегії відкритого банкінгу. Capital One розробив платформу DevExchange API. Barclays активно впроваджує ініціативи відкритого банкінгу та створив мережу розробників. Citi пропонує доступ до API через свій Citi Developer Hub для різних послуг. BBVA створив BBVA API Market, надаючи доступ до широкого спектру API. HSBC впровадив API для доступу до інформації про рахунки та обробки платежів. SEB трансформувався в організацію, орієнтовану на API. Starling Bank використовує API відкритого банкінгу для створення інноваційних банківських продуктів та послуг. Revolut використовує відкритий банкінг для надання користувачам персоналізованих рекомендацій з управління фінансами. ING розробив застосунок Yolt для агрегації рахунків [1; 2]. Ці приклади демонструють практичне застосування різних стратегій відкритого банкінгу та підкреслюють різноманітні переваги, які можуть бути досягнуті. Кожна із стратегічних моделей має свої переваги та вимоги. В Таблиці 1 узагальнено відповідність між потребами та стратегічними підходами та позначено «✓» – де стратегія добре відповідає потребі, «✕» – де слабо або зовсім не відповідає.

Як видно з таблиці, банки, що фокусуються лише на регуляторному мінімумі, ризикують не реалізувати більшість потенційних вигод відкритого банкінгу (позначено ✕ в багатьох категоріях). Натомість прогресивні моделі (BaaS, BaaP) дають можливість одночасно генерувати нові доходи, залучати клієнтів і покращувати їхній досвід, хоча потребують вищої готовності та змін бізнес-моделі. Стратегія «Expanded Traditional Banking» займає середнє значення – вона особливо корисна для покращення клієнтського сервісу та утримання аудиторії, що важливо в короткостроковій перспективі українських банків.

Отримані результати узгоджуються з висновками інших дослідників і практиків. Наприклад, експерти відзначають, що відкритий банкінг дозволяє банкам розширити клієнтську базу, збільшити дохідність та знизити витрати за рахунок нових продуктів, комісій за доступ до даних та автоматизації процесів [6; 8; 17]. Водночас, щоб скористатися цими перевагами, банки повинні вирішити згадані виклики – забезпечити кібербезпеку, виробити стандарти API та трансформувати власні моделі роботи. Тому вибір стратегії

Таблиця 1

Співставлення потреб банку та можливих стратегій відкритого банкінгу

Потреби банку \ Стратегія	Minimal Efforts	Expanded Traditional Banking	BaaS	BaaP
Регуляторна відповідність, безпека	✓ – забезпечує виконання базових вимог, захист даних	✓ – також виконує вимоги, але із додатковим функціоналом	✓ – відповідає вимогам, потребує посиленого захисту API	✓ – повна відповідність і власні стандарти безпеки
Цифрова присутність, зручність для клієнта	× – мінімум цифрових новацій, ризик відставання	✓ – єдиний застосунок для всіх рахунків, PFM	× – невидима для кінцевого клієнта модель (бекенд)	✓ – супер-додаток з багатьма сервісами
Залучення молоді, інноваційний імідж	× – обмежена привабливість для молодої аудиторії	✓ – сучасні функції (агрегація, аналіз), утримує клієнтів	× – модель B2B, імідж непомітний клієнту	✓ – пропозиція різних нових сервісів, партнерські продукти
Інтеграція з фінтех, нові продукти	× – відсутня активна співпраця з fintech	✓ – банк підключається до зовнішніх даних, часткова інтеграція	✓ – тісна співпраця: fintech використовують інфраструктуру банку	✓ – фінтехи вбудовані у платформу банку, спільні продукти
Зростання доходів, монетизація	× – прямих нових доходів нема, лише збереження існуючих	✓ – через кращу пропозицію можна втримати/ залучити клієнтів	✓ – прямі нові доходи від плати за сервіс для партнерів	✓ – комісії від партнерів, ефект масштабу, крос-продажі
Скорочення витрат, ефективність	✓ – мала складність впровадження, менше витрат на IT	✓ – певна автоматизація процесів за рахунок агрегування даних	✓ – оптимізація: банки-клієнти BaaS економлять на власній розробці; банк-провайдер масштабує операції	✓ – довго-строково зниження витрат через партнерський підхід (не всі продукти розробляються власноруч)

Джерело: складено авторами за даними джерел [3; 4; 5].

відкритого банкінгу – це багатоаспектне рішення, що враховує як внутрішній потенціал банку, так і зовнішні умови ринку.

Висновки. Впровадження відкритого банкінгу в Україні є неминучим етапом еволюції фінансового сектору, закріпленим у регуляціях і продиктованим світовими трендами. Для українських банків це не лише комплаєнс-виклик, а й стратегічна можливість переосмислити свою роль на ринку. Результати проведеного дослідження дозволяють сформулювати рекомендації щодо вибору оптимальної стратегії відкритого банкінгу залежно від стратегічних цілей банку, його масштабу та технічної готовності:

1. Великі банки з високим технологічним потенціалом та амбіціями лідерства. Таким установам доцільно виходити за рамки мінімальних вимог і впроваджувати системні моделі. Рекомендується комбінувати стратегії BaaP та BaaS: з одного боку, розбудовуючи власну платформу партнерських сервісів (щоб утримувати клієнтів та надавати їм максимум цінності в одному середовищі), з іншого – монетизувати надлишкову інфраструктуру, надаючи її в користування стороннім гравцям. Великі банки України (особливо державні та з іноземним капіталом) мають достатню клієнтську базу і ресурси, щоб стати ядром відкритого банківського середовища та використати переваги відкритого банкінгу як інструмент для закріплення стратегічних позицій: посилення конкуренції витримають ті, хто сам стане платформою для конкурен-

ції. Для успішної імплементації до 2025 року, інвестиції в безпеку API та створення відповідних команд мали б розпочатися у 2023–2024 рр.

2. Банки середнього розміру та універсальні комерційні банки. Ця категорія, маючи обмеженіші ресурси, повинна змагатися за вимогливих клієнтів та нішеві ринки. Їм рекомендується орієнтуватися на стратегії «розширеного банкінгу» (агрегації даних) та вибіркове входження в партнерські платформи. По-перше, ставши агрегатором, такий банк підвищить лояльність існуючих клієнтів, запропонувавши їм зручності керування всіма фінансами в одному застосунку (що особливо оцінить молодша аудиторія). По-друге, замість створення власних екосистем, середнім банкам варто приєднуватись до вже наявних платформ або галузевих рішень. Наприклад, співпрацювати з відкритими API- хабами чи маркетплейсами, які можуть бути створені на базі великих банків або асоціацій. Це дозволить пропонувати клієнтам нові послуги (страхування, інвестиції, P2P-перекази) спільно з партнерами, без значних капіталовкладень. Отже, для середніх банків оптимальна стратегія – партнерська і клієнтоорієнтована: використовувати відкритий банкінг як інструмент для покращення існуючих пропозицій і захоплення нових ніш, співпрацюючи замість конкурування там, де це дає синергію.

3. Малі банки та спеціалізовані фінансові установи. Для менших гравців, які часто не мають ні фінансової, ні технологічної спроможності самостійно розробляти складні API-рішення, відкритий банкінг може стати інструментом вирівнювання конкурентних умов. Рекомендується починати з базової стратегії, забезпечивши підключення до обов'язкових API-стандартів (можливо, із залученням зовнішніх IT-підрядників або використанням типових галузевих рішень). Паралельно малим банкам варто розглядати модель BaaS як клієнта – тобто користуватися «банківськими сервісами як послугою» від більших банків або фінтех-провайдерів. Наприклад, замість розробки власного інтернет-банкінгу чи модулів платежів, мала установа може інтегрувати готові рішення через відкриті API, зберігаючи свій бренд для клієнтів. Це дозволить швидко наздогнати ринок за функціоналом з меншими витратами. Крім того, спеціалізовані банки можуть знайти свою нішу в екосистемі відкритого банкінгу, приєднавшись як партнер до платформ великих банків з унікальним продуктом (наприклад, спеціальна програма кредитування або депозитний продукт на платформі). Така нішова стратегія збільшить охоплення клієнтів без значних витрат на маркетинг.

Отже, для невеликих банків відкритий банкінг – це шанс залишитися релевантними, якщо вони оберуть шлях співпраці та адаптації замість ізоляції. Мінімально необхідно виконати вимоги НБУ (що само по собі підвищить технологічний рівень банку), а далі – шукати партнерства, де сильні сторони малих гравців доповнять пропозиції більших екосистем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 10 Examples of Open Banking APIs. URL: https://nordicapis.com/10-examples-of-open-banking-apis/ (дата звернення: 03.05.2025).

2. 5 Examples of the Best Open Banking Use Cases . URL: https://subaio.com/digital-banking/the-5-best-use-cases-of-open-banking (дата звернення: 03.05.2025).

3. Open Banking strategy for US and Canadian banks. URL: https://www.n-ix.com/open-banking-strategy/#:~:text=Minimal%20efforts (дата звернення: 06.05.2025).

4. Open Banking: Strategies, Implications & Opportunities. URL: https://www.sensedia.com/post/navigating-open-banking-strategies-implications-and-key-insights (дата звернення: 06.05.2025).

5. The Four Open Banking Models, And The Factors Financial Institutions Must Consider. URL: https://www.forbes.com/councils/forbescommunicationscouncil/2019/04/26/the-four-open-banking-models-and-the-factors-financial-institutions-must-consider/ (дата звернення: 07.05.2025).

6. Бугаєвський М., Яріш О. Концепція відкритого банкінгу України та перспективи впровадження. 2024. URL: http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/14208 (дата звернення:06.05.2025).

7. Гасій, О., Скорба, О., Рошко, Н. Вплив інтернет-банкінгу та мобільних додатків на зручність та доступність банківських послуг для клієнтів в Україні. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-100.

8. Гордей, О., Середа, Є. Використання Open Banking у банківській системі України: можливості та ризики. *Підприємництво та інновації*. 2024. № 31. DOI: https://doi.org/10.32782/2415-3583/31.3

9. Демчишак , Н., Лоїк, Р., Лоїк, А. Розвиток цифрових технологій у банківській системі України: інновації в кредитуванні, ризики та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-2

10. Директива (ЄС) 2015/2366 Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2015 р. про платіжні послуги на внутрішньому ринку (PSD2). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_030-15#Text. (дата звернення:06.05.2025).

11. Інтерв'ю заступника Голови НБУ Олексія Шабана для видання PaySpace Magazine про відкритий банкінг. Національний банк України : офіц. веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/intervyu-zastupnika-golovi-nbu-oleksiya-shabana-dlya-vidannya-payspace-magazine-pro-vidkritiy-banking (дата звернення: 05.05.2025).

12. Концепція відкритого банкінгу в Україні. Національний банк України: офіц. веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/kontseptsiya-vidkritogo-bankingu-v-ukrayini (дата звернення: 05.05.2025).

13. Охрименко І.Б, Шуляк Д.А. Інновації Open Banking у розвитку банкострахування. *Актуальні питання у сучасній науці*. 2023. № 11(17). DOI: https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11(17)-193-208

14. Про платіжні послуги : Закон України від 30.06.2021 р. № 1591-IX. Відомості Верховної Ради України. 2021. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text (дата звернення: 13.05.2025).

15. Пшик, Б., Грудзевич У. Удосконалення регулювання fintex на ринку банківських послуг в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. №54. DOI:https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-67

16. Розпочинається обговорення Положення про відкритий банкінг в Україні. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/rozpochinayetsya-obgovorennya-polojennya-pro-vidkritiy-banking-v-ukrayini (дата звернення: 01.05.2025).

17. Скоропад, І., Заверуха, І. Сучасний стан банківської сфери роздрібного бізнесу в Україні та перспективи розвитку. *Економіка та суспільство*. 2024. № 65. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-102

18. Шаренко М. С., Добрунова К. В. Open banking в Україні: потенціал розвитку та переваги для споживачів. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2025. № 1. DOI: https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.01.92

REFERENCES:

1. 10 Examples of Open Banking APIs. Available at: https://nordicapis.com/10-examples-of-open-banking-apis/ (accessed: 03.05.2025).

2. 5 Examples of the Best Open Banking Use Cases. Available at: https://subaio.com/digital-banking/the-5-best-use-cases-of-open-banking (accessed: 03.05.2025).

3. Open Banking strategy for US and Canadian banks. Available at: https://www.n-ix.com/open-banking-strategy/#:~:text=Minimal%20efforts (дата звернення: 06.05.2025).

4. Open Banking: Strategies, Implications & Opportunities. Available at: https://www.sensedia.com/post/navigating-open-banking-strategies-implications-and-key-insights (accessed: 06.05.2025).

5. The Four Open Banking Models, And The Factors Financial Institutions Must Consider. Available at: https://www.forbes.com/councils/forbescommunicationscouncil/2019/04/26/the-four-open-banking-models-and-the-factors-financial-institutions-must-consider/ (accessed: 07.05.2025).

6. Buhaievskyi M., Yarish O. (2024). Kontseptsiia vidkrytoho bankinhu Ukrainy ta perspektyvy vprovadzhennia [The concept of open banking in Ukraine and prospects for implementation]. Available at: http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/14208 (accessed: 06.05.2025).

7. Hasii O., Skorba O., Roshko N. (2024). Vplyv internet-bankinhu ta mobilnykh dodatkiv na zruchnist ta dostupnist bankivskykh posluh dlia kliientiv v Ukraini [The impact of internet banking and mobile applications on the convenience and accessibility of banking services for clients in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 59. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-100

8. Hordei O., Sereda Ye. (2024). Vykorystannia Open Banking u bankivskii systemi Ukrainy: mozhlyvosti ta ryzyky [Using open banking in the banking system of Ukraine: opportunities and risks]. *Pidpryiemnytstvo ta innovatsii*, vol. 31. DOI: https://doi.org/10.32782/2415-3583/31.3

9. Demchyshak N., Loik R., Loik A. (2024). Rozvytok tsyfrovykh tekhnolohii u bankivskii systemi Ukrainy: innovatsii v kredytuvanni, ryzyky ta perspektyvy [Development of digital technologies in the banking system of Ukraine: innovations in lending, risks and prospects]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 61. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-2

10. Dyrektyva (IeS) 2015/2366 Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady vid 25 lystopada 2015 r. pro platizhni posluhy na vnutrishnomu rynku (PSD2) [Directive (EU) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on payment services in the internal market (PSD2)]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_030-15#Text (accessed: 06.05.2025).

11. Interviu zastupnyka Holovy NBU Oleksiia Shabana dlia vydannia PaySpace Magazine pro vidkrytyi bankinh [Interview with Deputy Chairman of the NBU Oleksiy Shaban for PaySpace Magazine about open banking] Natsionalnyi bank Ukrainy : ofits. veb-sait. Available at: https://bank.gov.ua/ua/news/all/intervyu-zastupnika-golovi-nbu-oleksiya-shabana-dlya-vidannya-payspace-magazine-pro-vidkritiy-banking (accessed: 05.05.2025).

12. Kontseptsiia vidkrytoho bankinhu v Ukraini [The concept of open banking in Ukraine] Natsionalnyi bank Ukrainy: ofits. veb-sait. Available at: https://bank.gov.ua/ua/news/all/kontseptsiya-vidkritogo-bankingu-v-ukrayini (accessed: 05.05.2025).

13. Okhrymenko I. B., Shuliak D. A. (2023). Innovatsii Open Banking u rozvytku bankostrakhuvannia [Open-Banking innovations in the development of bancasurance]. *Aktualni pytannia u suchasnii nautsi*, vol. 11(17). DOI: https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-11(17)-193-208

14. Pro platizhni posluhy : Zakon Ukrainy vid 30.06.2021 r. № 1591-IX. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 2021 [On payment services: Law of Ukraine dated June 30, 2021 No. 1591-IX. Information of the Verkhovna Rada of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text (accessed: 13.05.2025).

15. Pshyk B., Hrudzevych U. (2023). Udoskonalennia rehuliuvannia fintex na rynku bankivskykh posluh v Ukraini [Improvement of fintex regulation on the market of banking services in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 54. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-67

16. Rozpochynaietsia obhovorennia Polozhennia pro vidkrytyi bankinh v Ukraini [Discussion of the Regulation on Open Banking in Ukraine begins]. Available at: https://bank.gov.ua/ua/news/all/rozpochinayetsya-obgovorennya-polojennya-pro-vidkritiy-banking-v-ukrayini (accessed: 01.05.2025).

17. Skoropad I., Zaverukha I. (2024). Suchasnyi stan bankivskoi sfery rozdribnoho biznesu v Ukraini ta perspektyvy rozvytku [The current state of the retail banking sector in Ukraine and development prospects]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 65. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-102

18. Sharenko M. S., Dobrunova K. V. (2025). Open banking v Ukraini: potentsial rozvytku ta perevahy dlia spozhyvachiv [Open Banking in Ukraine: development potential and benefits for consumers]. *Analitychno-porivnialne pravoznavstvo*, vol. 1. DOI: https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.01.92