

УДК 336.714

Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків

Жердецька Л.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Городинський Д.І.

студент кредитно-економічного факультету
Одеського національного економічного університету

У статті розвиток фінансових технологій розглядається як визначальна риса банківського середовища. Проаналізовано масштаби інвестицій у створення FinTech-фірм за регіонами та напрямками діяльності. Визначено специфіку розвитку фінансових технологій в Україні. Обґрунтовано необхідність та можливі напрями розвитку партнерства між FinTech-фірмами та традиційними банками.

Ключові слова: фінансові технології, FinTech-фірми, банки, банківська діяльність, конкурентоспроможність.

Жердецкая Л.В., Городинский Д.И. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БАНКОВ

В статье развитие финансовых технологий рассматривается как определяющая черта банковской среды. Проанализированы масштабы инвестиций в создание FinTech-фирм по регионам и направлениям деятельности. Определена специфика развития финансовых технологий в Украине. Обоснованы необходимость и возможные направления развития партнерства между FinTech-фирмами и традиционными банками.

Ключевые слова: финансовые технологии, FinTech-фирмы, банки, банковская деятельность, конкурентоспособность.

Zherdetska L.V., Horodynskiy D.I. DEVELOPMENT OF FINANCIAL TECHNOLOGIES: THREATS AND OPPORTUNITIES FOR BANKS

In the article financial technologies development is considered as the defining feature of the banking environment. Investments in creating FinTech-firms by region and activity areas were analyzed. The specificity of financial technologies in Ukraine was defined. The necessity and possible directions of the cooperation between FinTech-firms and traditional banks were substantiated.

Key words: financial technology, FinTech-firms, banks, banking, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Жорстка антикризова політика протягом 2009–2010 рр. призвела до затяжної економічної рецесії, а відновлення зростання окремих економік у сучасному посткризовому середовищі все ще залишається на незначному рівні та не може бути віднесено до сталих тенденцій глобального розвитку. Такі визначальні події поточного року, як вихід Великої Британії із Євросоюзу та обрання Дональда Трампа президентом США, підсилили рівень невизначеності та непередбачуваності зовнішнього середовища. Крім того, сучасні умови розвитку фінансових ринків характеризуються масштабними змінами, а саме появою нових криптовалют, технологій, бізнес-моделей, форм угод тощо. Тенденції зростання електронної комерції зумовлені постійним запровадженням інновацій для

задоволення попиту клієнтів в технологіях, підвищення зручності користування, зростання ефективності та скорочення транзакційних витрат. Ці тенденції зумовили появу інноваційних та гнучких учасників на глобальному фінансовому ринку – FinTech-фірм та цифрових екосистем. Вони створюють посилену конкуренцію для вже наявних банків. Однак в умовах недостатнього доступу до клієнтської бази, досвіду у фінансовій галузі, недостатньої довіри клієнтів і надійної глобальної інфраструктури ці структури здійснюють свою діяльність відокремлено. Отже, FinTech-фірми створюють, з одного боку, додаткові загрози банківській конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг, а з іншого боку, можливості встановлення партнерських зв'язків між даними структурами і банками. Особливої актуальності дана тема

набуває в умовах сучасного розвитку банківської індустрії та одночасного зростання віртуального ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Пропозиції щодо розвитку фінансових технологій висловлювали багато відомих вчених економічної науки, таких як, зокрема, О. Васюренко, С. Гошал, Д. Дранове, Д. Емері, Р. Мертон, Г. Мінцберг, В. Соловйов, Д. Тіс, Л. Уайт, Л. Федулова, Дж. Фіннерті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням названих вище учених-економістів щодо розробки стратегії розвитку фінансових інноваційних технологій, слід сказати, що можливості розвитку партнерства з банками не знайшли свого відображення в їхніх наукових роботах та потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні тенденцій розвитку банківського бізнесу в умовах стрімкого розвитку фінансових технологій, а передусім оцінки загроз та можливостей співпраці й партнерства між сучасними банками та FinTech-фірмами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців та практиків вважає, що сектор фінансових (зокрема, банківських) послуг знаходиться під значним впливом «цифрової революції», яка пов'язана з розвитком так званих фінансових технологій – технічного інструменту для підтримки фінансових послуг [1].

Більшість експертів вважає, що ті фінансові технології, що виникли останнім часом в банківській діяльності, створюють на фінансових ринках атмосферу невизначеності та невпевненості, що призводить до підвищення нестабільності та можливості різких коливань на ринках держав, особливо тих, які розвиваються, та країн з перехідною економікою [4].

Водночас варто зауважити, що загрозу конкурентоспроможності сучасних банків складають не безпосередньо фінансові технології (FinTech), а так звані FinTech-фірми (чи FinTech start-up), які використовують поєднання технологій, клієнтоцентричного сервісу та гнучкі бізнес-структури для зниження витрат, розширення клієнтської бази й зростання ринкової частки. Натомість банки краще розуміються на культурних відмінностях клієнтів з різних країн та володіють більш потужним кадровим потенціалом. Для оцінки впливу на банківську конкуренцію та можливостей партнерства необхідно проаналізувати динаміку

розвитку FinTech-фірм. Необхідно зауважити, що тенденції розвитку фінансових інновацій відрізняються за регіонами та видами послуг.

Оцінити активність інвестування у FinTech-фірми за регіонами та окремими країнами дають змогу дані рис. 1 та рис. 2.

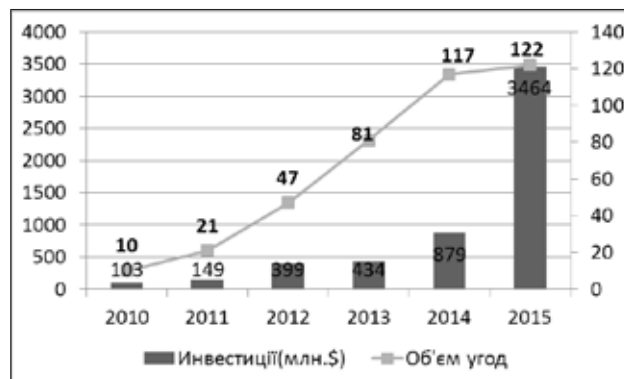


Рис. 1. Динаміка обсягу інвестицій у фінансові технології в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні за період 2010–2015 рр.

Джерело: "Accenture"

Як свідчать дані рис. 1, в Азіатсько-Тихоокеанському фінансовому секторі спостерігається значне зростання обсягів інвестування, частково завдяки значним інвестиціям від венчурних капіталістів і фінансових сервісних компаній: інвестиції в FinTech в період з 2014 по 2015 рр. перевищили 3,5 млрд. доларів США, що в 4 рази більше, ніж в минулому році.

Такий розвиток, крім прибутковості цього напрямку, також пояснюється значно меншими вимогами до регулювання діяльності порівняно з традиційним банківництвом. Так, більшість азіатських стартапів FinTech користуються відсутністю фінансового регулювання в їх просторі: однорангове (P2P) кредитування нині залишається відносно нерегульованим напрямом. Незважаючи на те, що тільки в Китаї діють 800 таких платформ із загальним обсягом коштів понад 16 млрд. доларів, керівництво країни ще й досі зволікає із запровадженням необхідного нормативно-правового регулювання [3].

Зауважимо, що FinTech стартапи працюють в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні з 2006 р., що привело до утворення трьох основних типів учасників ринку: нефінансові оператори, постачальники онлайн-платежів, однорангові (P2P) кредитори.

Нефінансові оператори створюють загрози конкурентним позиціям банків на ринку платежів. Причому загроза є значно вищою для країн з низьким рівнем охоплення населення

банківськими рахунками. Близько 2 мільярдів людей по всьому світі не мають банківського рахунку, 38% з них живуть тільки в трьох азійських країнах, таких як Індія, Індонезія і Китай [3]. І саме впровадження на території цих країн з боку небанківських установ мобільних банківських послуг має дійсну загрозу для діючих банків, оскільки ця технологія є більш лояльними вимогами для входу нових учасників, які раніше не були учасниками банківської системи.

Другою групою учасників, що створюють загрози для сучасних банків, є постачальники онлайн-платежів. Такі постачальники, як "Alipay" в Китаї, становлять основу для розвитку електронної комерції в Азії за рахунок спрощення процесу купівлі й оплати товарів онлайн. За 13 років своєї діяльності "Alipay" тепер керує фондом грошового ринку, який захопив майже одну третину всього китайського ринку (0,5 трлн. юанів) [4].

Третьою групою учасників є однорангові, або P2P, кредитори. Ці учасники фінансового ринку дають можливість населенню брати позики без участі в цьому банків, які можуть співпрацювати з кредиторами P2P, щоб не втратити частину ринку. На нашу думку, у цьому випадку найкращим рішенням для банків буде створення бізнес-платформ, які дадуть змогу поєднати традиційне банківництво та фінансові технології. Іншими словами, замість того, щоб намагатися конкурувати на тому ж рівні, банки повинні об'єднатися зі стартапами, щоб створювати нові інновації в партнерстві.

Зазначаючи регіональні особливості у розвитку фінансових технологій, варто зауважити, що історично азійські банки прийняли інновації і не намагаються боротися з ними. Азійський регіон є лідером серед розвитку послуг з використанням FinTech, кредитування P2P працює в Азії більше десяти років, а банки, що працюють в інших регіонах, можуть іноді передбачати тенденції розвитку свого регіону, спостерігаючи за азійським ринком.

Особливості Американського регіону визначаються специфікою банківського бізнесу, яка формувалася протягом значного періоду часу. На відміну від азійської фінансової галузі, Американський ринок є значно більш фрагментованим за ознакою впровадження фінансових інновацій. Традиційні банки, такі як "Wells Fargo", "Bank of America" та "CitiGroup", піддаються тиску з боку компаній FinTech, які диференціюють і дезагрегують

свої послуги [4].

Масштаби діяльності сучасних американських банків завжди були їх конкурентною перевагою, проте порівняно зі швидкими і новими стартапами стали загрозою гнучкості. Складна корпоративна структура та значні накладні витрати перешкоджають швидкому запровадженню інновацій.

Водночас традиції у формуванні взаємовідносин банків з клієнтами є потужною перевагою банків на американському ринку. На відміну від інших країн ОЕСР, близько 94% дорослого населення має банківський рахунок. І саме це є корисним зв'язком між клієнтом і банком. Великі банки можуть використовувати ці відносини, зміцнюючи тим самим основний бізнес. А ось менші державні банки відчуватимуть тиск ще дуже довго.

Дані клієнтів, що зберігаються в банках, також вважаються перевагою в боротьбі за збереження частки на ринку. Відносно нові компанії у фінансовому секторі просто не мають інформації, яка дає їм змогу будувати або підтримувати відносини таким чином, щоб зайняти вже наявні ніші на ринку.

Формування зв'язків з клієнтами також є перевагою й для банків Європи. Для деяких експертів європейські банки більш незалежні від компаній FinTech, ніж інші регіони, через свою банківську структуру, в якій банки вертикально організовані від продукту до клієнта. Традиційно європейські «універсальні банки» пропонують різноманітність послуг, а саме приватні, комерційні, інвестиційні, а також управління активами і страхування [2]. Проте навіть така політика управління банками не дає гарантії невтручання FinTech (рис. 2).

Необхідно зазначити, що Європейський FinTech ринок нині є найбільш швидкозростаючим в світі. Згідно зі звітом "Accenture"

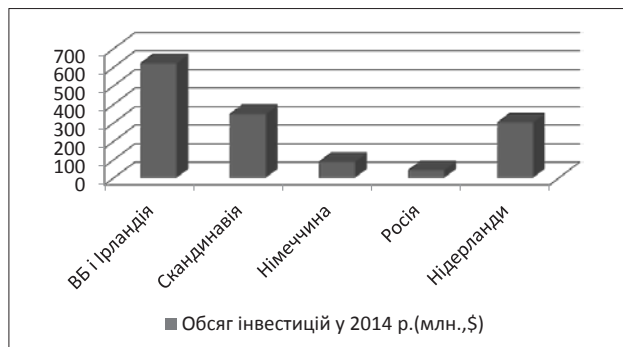


Рис. 2. Загальна сума інвестицій п'яти основних напрямів Європейського регіону в 2014 р.

Джерело: "The future of FinTech and Banking – Accenture"

показник частки інвестування Великобританії та Ірландії перевищив дві п'ятих загальноєвропейського значення, оскільки інвестиції в регіоні зросли з \$ 264 млн. в 2013 р. до \$ 623 млн. в 2014 р.

Згідно з доповіддю міжнародної консалтингової компанії "McKinsey" в п'яти великих видах банківських послуг (споживче кредитування, іпотечне кредитування, кредитування МСП, роздрібні платежі і управління капіталом) від 10 до 40 відсотків доходів (залежно від бізнесу) наражатиметься на ризик до 2025 р., при цьому споживчі послуги будуть найбільш вразливими [4].

Виділяючи особливості Європейського регіону, варто зауважити, що на європейському ринку FinTech стартапи виділяють як індикатори загальних тенденцій. У світі грошових переказів "Azimo", "WorldRemit" і "TransferWise" вже почали нарощувати переваги над банками. "TransferWise" є класичним прикладом реалізації загроз з боку FinTech. З 2011 р. "TransferWise" визначили ключову галузь ринку, де споживачі традиційно були прив'язані до банків, – гроші закордоном. Завдяки простому інтерфейсу і прозорим цінами "TransferWise" пропонує те ж саме обслуговування за значно нижчої вартості. Так, "TransferWise" тепер успішно полегшує передачу понад 760 млн. доларів США (£ 500 мільйонів) в місяць по всьому світі, володіючи 2% частки ринку британських грошових переказів.

Отже, враховуючи серйозні загрози конкурентним позиціям банків усіх регіонів світу, єдиним шляхом збереження ринкової частки для банків вважаємо пошук партнерства із фірмами FinTech. Таке партнерство повинно враховувати переваги й недоліки кожної зі сторін. Аналіз літературних джерел щодо тенденцій розвитку банківської справи та фінансових технологій дав змогу виділити три можливі сценарії для альянсу «FinTech – Банк» [5].

Реалізація першого напрямку має на меті дезагрегацію власності над відносинами з клієнтами. Таке партнерство буде запущено між фінансовою установою без банківського обслуговування фізичних осіб. Разом партнери використовуватимуть їх відповідні знання для створення нового виду онлайн-платформ за допомогою цифрового досвіду роботи з клієнтами з повним набором фінансових продуктів. Ця структура дасть змогу технологічному гравцю розширити свій доступ до даних та їх ролі в житті клієнтів, не створю-

ючи надмірного тиску на збільшення їх регулюючого впливу. Прикладом такої структури є рахунки PayPal в касових апаратах.

Другий напрям партнерства може створити екосистему альтернативних постачальників фінансових послуг. Такі постачальники продовжують розвиватися і пропонувати надійні альтернативи продуктам традиційних установ. Спочатку зв'язки розвиваються серед цих постачальників через двосторонні або багатосторонні партнерства.

Зрештою, деякі традиційні банки переходять до управління відносинами між клієнтами, стають «сховищами довіри» та слугують центральною платформою. Замість традиційних банків стати тими центральними платформами можуть цифрові гаманці, такі як PayPal, або онлайн-торговельні майданчики (наприклад, eBay та Amazon). Ці мережі нетрадиційних постачальників відповідають банківським потребам клієнтів й конкурують з традиційними банками.

У третьому випадку фінансовий інститут буде активно вивчати інновації мобільних та інших віртуальних каналів взаємодії з клієнтами, щоб мати можливість вчасно реагувати на нові вимоги клієнтів, тим самим роблячи свої послуги невід'ємною частиною їхнього повсякденного життя.

Особливості вітчизняного банківського ринку у сфері запровадження інновацій ілюструють дані рис. 3.

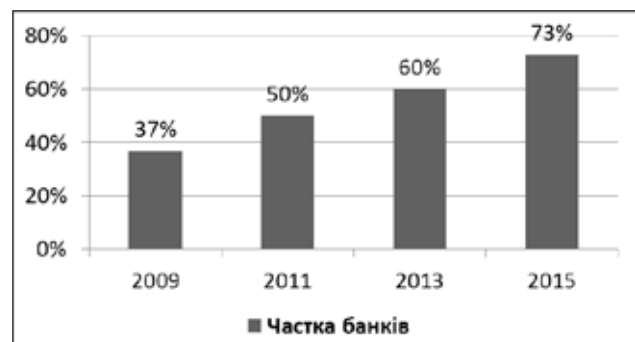


Рис. 3. Динаміка частки банків в Україні, які використовують інноваційну стратегію в 2009–2015 рр.

Джерело: "Efma-Infosys Finacle Innovation Survey 2015"

З одного боку, з рис. 3. ми бачимо зростання «інноваційних» банків за весь період дослідження. Однак, з іншого боку, декларування інноваційності не завжди означає здійснення відповідної діяльності. Більш детальний аналіз доводить, що в Україні тільки одна фінансова установа серйозно впроваджує фінан-

сові технології – «ПриватБанк». У 2015 р. банк почав працювати з «Bitcoin», а недавно запустив популярний на Заході сервіс P2P-позик, спровокувавши моментальну реакцію регулятора – Національний банк України вже запропонував врегулювати P2P-кредитування [8].

Проте в Україні нові ідеї складно втілити в життя через відсутність культури інвестування, нестачі довіри та вміння оцінювати ризики. Багато нових ідей змушені шукати кошти на розвиток свого проекту в інших світових столицях FinTech. Нині регулювання Національного банку України обмежує можливості щодо впровадження фінансових сервісів, а наша країна поки немає банків, які б могли запровадити FinTech-рішення автономно від банків. Водночас загрозу конкурентоспроможності українським банкам створюють міжнародні фінансові установи, які починають закладати абсолютно нові принципи в основу своєї діяльності за допомогою мобільного обслуговування.

Підсумовуючи, варто додати, що в Україні сучасний стан банківського сектору економіки характеризується значною часткою державних банків, зміною структури фондування у бік зростання ролі гривневих депозитів, зниженням рівня процентних ставок та значною часткою проблемної заборгованості [9]. Необхідно зазначити, що окремі тенденції у сфері регулювання та розвитку глобального банківського бізнесу є актуальними для банківської системи України, такі як запровадження нових правил регулювання, низька прибутковість, необхідність пошуку джерел зростання доходів, перегляд стратегій розвитку. Проте питання імплементації стандартів ризик-менеджменту, які використовуються банками розвинених країн, українськими банками можуть бути вирішені у середньо- чи навіть довгостроковій перспективі. Крім того, проблеми низької прибутковості та значних ризиків для вітчизняних банків є набагато серйознішими, а їх вирішення потребує потужних інвестицій на засадах забезпечення необхідного рівня капіталу. Водночас з урахуванням світових тенденцій розвитку фінансових технологій необхідно також знайти ресурси для вкладень у запровадження інновацій, побудову нових бізнес-моделей за участі FinTech-фірм тощо. Цей факт, а також вектор політики НБУ стосовно недостатнього регулювання присутності іноземних банків спричиняють потужні загрози для конкурентоспроможності українських банків, адже створення й утри-

мання довгострокових конкурентних переваг потребуватиме від їхнього менеджменту нестандартних інноваційних рішень.

Висновки з цього дослідження. Встановлено, що одними з визначальних чинників розвитку сучасного банківництва є впровадження фінансових технологій та діяльність FinTech-фірм. Останні створюють додаткові загрози конкурентним позиціям банків на ринку фінансових послуг. Кожен із визначених вище учасників, банки та FinTech-фірми мають свої переваги та недоліки у конкурентній боротьбі. Так, банки мають більший досвід та перевірену інфраструктуру; володіють конкретними фінансовими знаннями про оцінку ризиків й криз, управління, дотримання місцевих нормативних вимог і потреб казначейства; також банки мають більшу оперативну потужність та засоби для досягнення успіху. Натомість нові та менші за масштабами діяльності FinTech-фірми є більш гнучкими, більш швидко запроваджують новітні технології, найкраще адаптовані вносити нововведення для вирішення ринкових проблем та практичних аспектів торгівлі. Водночас накопичені банками знання, досвід та лояльна клієнтська база мають величезну цінність для FinTech-проектів. Справді, клієнти можуть не довірити незнайомій марці або цифровому ринку свої дані або грошові кошти, але продовжуватимуть довіряти банківській безпеці. Саме тому, на нашу думку, банкам для збереження конкурентоспроможності та ринкової частки варто вибудовувати партнерські взаємовідносини із FinTech-фірмами. Таке партнерство створить низку переваг як для традиційних банків, так і для FinTech-фірм. По-перше, банки забезпечать свободу для експериментів, оскільки компанії FinTech здійснюють свою діяльність у середовищі, вільному від інфраструктурних та культурних обмежень. По-друге, традиційні банки можуть допомогти FinTech-фірмам розширити свій бізнес, надаючи фінансову інфраструктуру, капітал та доступ до їх величезної клієнтської бази. По-третє, FinTech-фірми можуть запропонувати банкам інноваційні технології для вдосконалення відносин з клієнтами, скорочення витрат та підвищення рівня кібербезпеки. А також у підсумку можна заключити, що співпраця допоможе як традиційним банкам, так і FinTech-фірмам зосередитися на їх компетенції та робити вагомий внесок в галузь банківництва для досягнення спільного синергетичного ефекту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Global Banking Outlook 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ey.com/bankingstrategy>.
2. Banking regulatory outlook 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/regulatory/articles/banking-regulatory-outlook.html>.
3. Global Findex database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex>.
4. Banks and the FinTech Challenge: How disruption has been a catalyst for collaboration and innovation 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.currencycloud.com/files/2016-Banks.and.the.Fintech.Challenge.pdf>.
5. FinTech 2.0: Creating new opportunities through strategic alliance 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gtb.db.com/docs_new/GTB_FinTech_Whitepaper_A4_SCREEN.pdf.
6. Top 10 Trends in Banking – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.capgemini.com/banking>.
7. Macroeconomic Management When Policy Space Is Constrained: A Comprehensive, Consistent, and Coordinated Approach to Economic Policy / [V. Gaspar, M. Obstfeld, R. Sahay and others] // IMF Staff Discussion Note. – 2016. – September. – 43 p.
8. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/control/uk/index.
9. Ваврищук В. Поточні тенденції у банківському секторі / В. Ваврищук // Реформи у нагляді та запровадження макроруденційного регулювання в банківському секторі України : матеріали семінару від 19 квітня 2017 р.