

НЕОБАНКИ: РЕВОЛЮЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЛАНДШАФТУ

У 2021 році, в опитуванні понад 5000 споживачів у США, проведеному EY, 31% назвали фінтех-компанію своїм основним фінансовим партнером, що є різким зростанням порівняно з лише 6% у 2019 році. 53% респондентів також розмістили депозити у них. Звіт Capgemini про світові фінтех-послуги за 2021 рік повторює цю думку, спираючись на той факт, що 25% споживачів у світі, які шукають швидшу доставку, персоналізовані послуги та зручність, кажуть, що вони відкриті для використання банківських продуктів від гравців нової ери [1].

Економічна стабільність допомагає небанкам досягати успіху в бізнесі. Дослідження підтверджують, що зміни в національних економічних умовах, особливо ті, що пов'язані зі зростанням цін, ВВП та процентних ставок, сильно впливають на діяльність небанків [2]. Під час економічної рецесії, коли покупці скорочують свої витрати, кількість транзакцій та можливостей заробляти гроші для небанків падає. Коли небанки підтримують низькі резерви капіталу, вони стикаються з більшою ймовірністю вичерпання наявних коштів порівняно з традиційними банками [3].

Небанки продовжують розвиватися, зосереджуючись на трьох ключових сферах, які включають генерування доходів та управління капіталом, а також міжнародне зростання та експансію. Традиційні банки встановили стратегічні партнерські відносини з цифровими банками, оскільки усвідомили, що цифрові організації мають значні конкурентні переваги. Традиційні банківські установи почали укладати угоди про корпоративне співробітництво з небанками для активізації своїх цифрових операцій.

Однак, зростання небанків не обходиться без труднощів. Вони стикаються зі значними регуляторними факторами перешкоди, особливо в таких сферах, як безпека даних та боротьба-дотримання

вимог щодо боротьби з відмиванням грошей (AML), і багато хто має труднощі з цим досягають прибутковості завдяки низькій-маржинальний бізнес моделі [4]

Наразі дуже мало необанків є прибутковими. Яскравим прикладом прибуткового необанку є британський Starling Bank, якому вдалося успішно пережити кризу, спричинену глобальною пандемією, практично неушкодженим. Starling Bank має широкий портфель продуктів, але особливого успіху досягнув у секторі бізнес-банкінгу, зокрема, в обслуговуванні малого та середнього бізнесу, завдяки пропозиції по бізнес-кредитам. У той час, коли багато діючих банків закривали свої кредитні лінії, Starling Bank переслідував цих клієнтів МСБ і зміг швидко впровадити нові кредитні продукти завдяки своїй цифровій платформі. Важливо, що Starling Bank дуже рано зрозумів, що простого покладання на комісії за обслуговування рахунків чи транзакції ніколи не буде достатньо, якщо метою є отримання прибутку. Безумовно, така гнучкість – це те, до чого повинні прагнути всі нові банки, якщо вони хочуть успішно отримувати прибуток, і ключ до цього – гнучка банківська платформа.

Зростання кількості необанків знаменує собою трансформаційний зсув у глобальному фінансовому ландшафті, що кидає виклик традиційній банківській справі та впровадження нової ери цифрових технологій. Ці цифрові установи швидко здобули популярність завдяки використанню технологій для забезпечення безперебійного та економічного-ефективних і та доступних фінансових послуг, що задовольняють потреби сучасних споживачів. Ми переконані в тому, що ключовими факторами, що сприяють розвитку необанків, є технологічні досягнення, зміна поведінки споживачів та сприятливі нормативно-правові бази.

У міру розвитку необанківського сектору, він, ймовірно, переживатиме хвилю консолідації, коли з'являться більші, більш усталені необанки. Така консолідація може призвести до появи кількох домінантних гравців у сфері необанків, подібно до тенденцій консолідації, що спостерігаються в традиційній банківській сфері. Злиття та поглинання дозволять небанкам масштабувати свою діяльність, отримувати доступ до нових технологій та розширюватися швидше та ефективніше виходити на нові ринки [5].

Очікується також, що конкуренція в секторі необанків посилиться з появою нових учасників – традиційних банків, які будуть прискорювати свої зусилля з цифрової трансформації. Щоб залишатися попереду,

необанкам потрібно буде зосередитися на постійних інноваціях, покращення ціннісної пропозиції та побудові міцних відносин з клієнтами. Вони також мають диференціювати себе, пропонуючи унікальні продукти та послуги, що відповідають конкретним потребам клієнтів, або орієнтуючись на нішеві ринки, які недостатньо обслуговуються традиційними банками [6].

Хоча тенденція до цифрового банкінгу є помітною, малоймовірно, що всі банки перейдуть виключно на цифрову модель найближчим часом. Такі фактори, як різноманітні вподобання клієнтів, різні регуляторні ландшафти та географічні міркування, сприяють подальшому співіснуванню традиційного та цифрового банкінгу. Крім того, деякі люди все ще цінують особисту взаємодію та фізичні відділення, особливо в регіонах зі специфічними демографічними характеристиками або обмеженим впровадженням цифрових послуг. Регуляторні рамки також відіграють певну роль, оскільки деякі юрисдикції вимагають наявності фізичних відділень або встановлюють конкретні стандарти для банківських послуг.

Ера «дешевого» фінансування минула, і пропонування послуг за ціною, нижчою за собівартість, більше не є сталим. Спосіб створення необанків не пропонує достатньо швидкого шляху до прибутковості, а обсяг відносного капіталу означає, що вони повинні ретельно обмірковувати свої наступні кроки. Дійсно, навіть найбільші раунди інвестицій бліднуть у порівнянні з фінансовими ресурсами традиційних банків. Інновації та диференціація є ключовими для виживання необанків. Більше ніж будь-коли, шанси необанків на виживання залежатимуть від досвіду та взаємодії, що пропонуються клієнтам. Як «архітектори вибору» потенційних змін у наших звичках надання фінансових послуг, необанки все ще матимуть можливість здійснити справжню революцію – або ризикувати тим, що інші гравці скористаються цією можливістю [7].

Резюмуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, щі Елементи макроекономічного середовища, що включають інфляцію, зміну процентних ставок і волатильність ринку, впливають на довіру клієнтів, а безпосередні банківські процедури страждають від впливу ринкової невизначеності. Хоча цифрова трансформація є ключовим пріоритетом для багатьох установ, перехід до виключно цифрового банківського обслуговування, ймовірно, буде поступовим та складним процесом, який відрізнятиметься залежно від регіону та установи.

Література:

1. How can neobanks survive the looming recession – and thrive afterwards? 2022. URL: <https://finshape.com/blog/how-can-neobanks-survive-the-looming-recession/>
2. Koibichuk V., Ostrovska N., Kashiyeva F., Kwilinski A. Innovation technology and cyber frauds risks of neobanks. *Gravity model analysis, Marketing and Management of Innovations*. 2021. Vol. 1. P. 253–265. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2021.1-19>
3. Neo Bank vulnerability in macroeconomic settings. International Monetary Fund. 2022. URL: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/GFSR/2022/April/English/ch3.ashx>
4. Arner D. W., Barberis J. N. & Buckley R. P. The evolution of fintech: A new post-crisis paradigm? *Georgetown Journal of International Law*. 2015. Vol. 47(4). P. 1271–1319.
5. Omarini A. E. Banks and Fintechs: How to Develop a Digital Open Banking Approach for the Bank's Future. *International Business Research*. 2018. Vol. 11(9). P. 23–42. DOI: <https://doi.org/10.5539/ibr.v11n9p23>
6. Frost J. The economic forces driving fintech adoption across countries. BIS Working Papers, (838). 2020. URL: <https://www.bis.org/publ/work838.htm>
7. Bakhtar M. Is the neobank bubble about to burst? 2023. URL: <https://fintechmagazine.com/articles/is-the-neobank-bubble-about-to-burst/>