

Лобозинська Софія Миколаївна

*д.е.н., професор, професор кафедри банківського і страхового бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ ТА ФІНТЕХ-СТАРТАПІВ

Тези присвячено дослідженню напрямків співпраці банків та фінансово-технологічних стартапів. Вибір типу взаємодії залежить від розмірів банку та бюджету, який банк може витратити на технологічний розвиток. Стати на шлях цифровізації банк може за допомогою проведення самостійних розробок, створення акселераторів та інкубаторів, проведення хакатонів, але більш рентабельними є шляхи співпраці з фінтех-стартапами, що виражаються у встановленні економічних зв'язків на основі інвестицій у капітал (венчурні інвестиції, злиття та поглинання, спільні підприємства) та укладанні партнерських угод.

***Ключові слова:** фінтех-стартапи, акселерація, бізнес-інкубація, хакатони, партнерство.*

Одним із викликів перед менеджментом банку постає загроза тотальної диджиталізації суспільства, і зокрема зростання чисельності представників покоління Z (які народжені після 1994 р.) серед клієнтів фінансових інститутів, які є менш консервативні, більш мобільні та понад усе цінують швидкість та ефективність фінтех-рішень. Становище традиційних банків у зв'язку з цим стає дедалі більше хитким. Це означає, що їм необхідно шукати шляхи усунення конкурентів чи співпрацювати із ними. Існує лише два важливі шляхи інноваційного розвитку банку – власні технологічні розробки або взаємодія з фінтех-стартапами.

Сучасна наука налічує кілька підходів до визначення фінтеху. У вузькому (абстрактному) сенсі це – симбіоз фінансових послуг та інноваційних технологій. Під фінтехом також розуміють компанію, яка розробляє технологію для підвищення якості та ефективності фінансових послуг, що надаються споживачам. У широкому значенні цей термін застосовується і для опису галузі як сукупності молодих компаній, що розробляють програмне забезпечення для надання фінансових послуг, самі технології та необхідну для цього інфраструктуру.

Сфера діяльності фінтех-стартапів дуже велика. Згідно з класифікацією, проведеною консалтинговою компанією Deloitte, їх можна поділити на чотири групи залежно від сегмента фінансового ринку, на який вони орієнтовані: банківські послуги та ринок капіталу; інвестиційний менеджмент; страхування; нерухомість [1]. Першу групу послуг, у свою чергу, можна розділити на п'ять ніш (це послуги, які надають стартапи у сфері, що традиційно вважається

банківським бізнесом): банківські операції; залучення капіталу; фінансовий менеджмент; депозитно-кредитна діяльність; платежі.

Зважаючи на високу потребу у цифровій трансформації фінансових послуг, у світі з кожним роком зростає кількість фінтех-стартапів. Чисельність фінтех-стартапів у світі склала 26 346 станом на 01.11.2021 р. [2].

Загалом, у 2021 році кількість фінтех компаній в Україні склала 203. Найбільший сегмент ринку українського фінтеху становили технології та інфраструктура – 22%. Платежі та грошові перекази займали 19%, споживче кредитування – 14% [3]. Найменш розвиненими залишаються краудфандинг та сервіси з порівняння фінансових послуг.

Досліджуючи світовий досвід співпраці традиційних банків і фінтех-компаній, виділяють такі шляхи їхньої взаємодії: розробка та впровадження банками програм акселерації та інкубації (43%), інвестування у перспективні фінтех-стартапи за допомогою ресурсів внутрішніх венчурних фондів (20%), укладання двосторонніх угод про партнерство (20%), придбання банками фінтех-компаній (10%), відкриття банками власних фінтех-компаній (7%) [4].

Найпоширенішою формою симбіозу стартапів і банків є створення останніми акселераторів, інкубаторів або проведення хакатонів. Даний тип співробітництва характерний для стартапів на ранньої стадії розвитку (seed stage), коли їм потрібні знання, компетенції та допомога у доведенні компанії до першого інвестора. Акселератор за свої послуги отримує комісію або частку в капіталі компанії в розмірі 10–20%, а інкубатор зазвичай працює на добровільних засадах. Але найголовніше, що у банку, який проводить акселерацію, з'являється можливість оцінити стартап, дізнатися про все його сильні та слабкі сторони та зрозуміти, чи потрібно в нього інвестувати.

Більш тісна співпраця банків зі стартапами передбачається під час здійснення венчурних інвестицій. Наприклад, банк HSBC володіє венчурним фондом, стартовий капітал якого в сумі 200 млн дол був спрямований на інвестиції у фінтех-компанії. Вкладають в стартапи також шляхом здійснення прямих інвестицій.

Найбільш радикальна форма економічної взаємодії – поглинання чи купівля стартапів. Найактивнішими у цій формі взаємодії є американський банк Goldman Sachs та іспанський BBVA [5]. Найбільш привабливими цілями для поглинання є стартапи, що надають наступні види банківських послуг: онлайн-банкінг, кредитування та платежі.

Економічна кооперація банків та стартапів може здійснюватися також за допомогою створення спільного підприємства. Взаємодія стартапів та банків може бути реалізована у формі юридичної кооперації, тобто шляхом укладання договору про співробітництво. Таким шляхом, зокрема, пішов банк JPMorgan Chase, заявивши про партнерство з фінтех-стартапами, що працюють у різних сегментах банківських послуг: кредитування МСБ (разом з OnDeck Capital), іпотечне кредитування (з Roostify), автофінансування (з TrueCar).

Найбільші вітчизняні банки вже започаткували спільні проекти з фінтех-компаніями, окрім АТ КБ «ПриватБанк», що самостійно розробляє інноваційні продукти та послуги. Банки віддають перевагу спільним проектам з

інноваційними компаніями, адже це простіше та значно дешевше, ніж утримувати власні команди ІТ-спеціалістів. Популярністю також користуються інкубація/акселерація. Щодо інвестування у фінтех-стартапи, то воно взагалі відсутнє через те, що такі операції напряму впливають на капітал банків і не є «класичним» банкінгом [5].

Отже, завдяки співпраці з фінтех-стартапами банки впроваджують технології для автоматизації своїх бізнес-процесів, а також підвищують якість та розширюють асортимент послуг, що надаються споживачеві. Крім розвитку клієнтських технологій, банки оновлюють свою інфраструктуру. Оптимізують документообіг, аналізують поведінку клієнта для таргетованої реклами, створювати онлайн та мобільні банки. Партнерство фінтех стартапів з банками дозволить в подальшому розширити перелік цифрових банківських послуг, особливо це стосується розширеного цифрового кредитування малого і середнього бізнесу та споживчого кредитування фізичних осіб. Така кооперація дозволить отримати “win-win” результат як для банків, так і фінансово-технологічних компаній.

Список використаних джерел:

1. Fintech by the numbers // Deloitte. 2018. P. 4. URL: <https://www2.deloitte.com/tr/en/pages/financial-services/articles/fintech-by-the-numbers.html#> (дата звернення: 17.02.2023).
2. Number of fintech startups worldwide 2018-2021, by region URL: <https://www.statista.com/statistics/893954/number-fintech-startups-by-region/> (дата звернення: 20.02.2023).
3. Каталог фінтех-компаній України 2021. URL: <https://fintechua.org/market-map> (дата звернення: 20.02.2023).
4. FinTechnicolor: The New Picture in Finance / McKinsey&Company. <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/bracing%20for%20seven%20critical%20changes%20as%20fintech%20matures/fintechnicolor-the-new-picture-in-finance.ashx> (дата звернення: 21.01.2023).
5. Fintech start-ups acquired by banks – CB Insight // Fintech Futures. 2018. 15 February. URL: <https://www.bankingtech.com/2018/02/fintech-start-ups-acquired-by-bankscb-insights/> (дата звернення: 20.01.2023).