

**Valeriia Kornivska, Doctor of Economics, Senior Research Fellow
of the Department of Economic Theory**
*State Organization “Institute for Economics and Forecasting
of the National Academy of Sciences of Ukraine”*
Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-244-9-35>

CREDIT ACTIVITY OF NEOBANKS: LOCALIZATION FEATURES

КРЕДИТНА АКТИВНІСТЬ НЕОБАНКІВ: ОСОБЛИВОСТІ ЛОКАЛІЗАЦІЇ

Особливості сучасної фінансової інклюзії полягають у всеохоплюючому залученні незаможних та виключених із фінансового світу суб'єктів (*unbanked*). Цифрова фінансова індустрія найбільш активно розвивається сьогодні у бідних африканських та азійських країнах, у яких традиційний банкінг не вирішує проблеми фінансової доступності, водночас даючи дорогу для розвитку необанків.

Необанк працює через систему Інтернет без традиційних фізичних офісів та філіальних мереж, так званий банк у смартфоні. На сьогодні це авангардний напрямок цифрової фінансової діяльності, він забезпечує максимальну гнучкість та клієнтоорієнтованість і є універсальним центром для фінансових потреб споживачів: користувачі можуть отримувати не тільки традиційні роздрібні банківські продукти, але й інвестувати у будь-які активи від акцій до дорогоцінних металів і криптовалют, отримувати іпотеку. Необанки зосереджуються також на сталому розвитку, співпрацюючи із споживачами, що піклуються про екологічність: банки фінансують і просують відновлювані джерела енергії.

У сучасних умовах необанки складають істотну конкуренцію класичним банкам, що надають послуги цифрового банкінгу, адже в умовах відсутності фізичного офісу, філіальної мережі і великого штату працівників, вони встановлюють більш високі ставки за депозитами, є більш гнучкими та зручними у процесі надання

кредитів через використання новітніх скорингових систем. У таких банках завжди нижчі тарифи, що позитивно впливає на конкуренцію у фінансово-інституційному просторі. У фінтех-гравців відсотки за заощадженнями бувають до трьох разів вищими, ніж ті, які надають традиційні гравці, при цьому вартість грошових переказів може бути дешевшою у шість разів [1].

Крім звичайних банківських послуг, небанки надають послуги з автоматичного аналізу руху коштів на рахунку клієнта і пропонують його власнику персоналізовані фінансові рішення, отже саме з таких банків починається систематизація та аналіз фінансової поведінки клієнтів для надання індивідуалізованих фінансових послуг. Очікується, що транзакції у сегменті небанкінгу у 2025 р. охоплять 1,5 млрд. користувачів [2].

У сучасних умовах зростаючої невизначеності успіху фінтех-компаній сприяє доступність фінансового обслуговування, яку вони пропонують споживачам. Невипадково саме у період пандемії відбувся значний скачок у їх розвитку. Пандемія COVID-19 не тільки прискорила існуючі тенденції цифровізації, вона створила умови невідворотності цифрового розвитку через виникнення значних труднощів у забезпеченні життєдіяльності без фінансового доступу.

Активний розвиток кредитування від небанків розпочався у 2020–2021 році, його головними особливостями локалізації є: 1) операції на ринках, де традиційний банкінг недоступний через нерозвиненість країни, регіону, банківської інфраструктури, віддаленість банківських установ від безпосередніх клієнтів; 2) операції серед верств населення, які не мають доступу до кредитування у традиційних банках через відсутність кредитної історії.

Дослідження McKinsey показало, що у 2020 і 2021 роках кількість технологічних стартапів в Африці зростає втричі до приблизно 5200 компаній. Трохи менше половини з них – це фінтех-компанії. У 2020 році їх доходи становили від 4 до 6 мільярдів доларів, що відповідає світовим лідерам ринку. При тому, що якщо рівень інвестицій на одного клієнта подібний, досягти прибутковості в Африці майже в чотири рази важче, ніж у Латинській Америці, і в 13 разів важче, ніж у Європейському Союзі. Очікується, що у 2025 році,

наприклад, кенійський фінтех отримує 30,3 млрд дол. Загалом ринок фінансових послуг Африки може зростати приблизно на 10 відсотків на рік, досягнувши приблизно 230 мільярдів доларів доходу до 2025 року (150 мільярдів доларів без урахування Південної Африки, яка є найбільшим і найрозвиненішим ринком на континенті) [1].

Переваги платформеного кредитування відчули не тільки країни, що розвиваються, але й розвинуті країни із значною присутністю іммігрантів. Згідно досліджень Лари Вільямс (Lara Williams) [3], за даними CB Insights, американські стартапи, що займаються цифровим кредитуванням, у 2021 році залучили рекордні 20,5 мільярдів доларів (633 угоди), що на 220% більше, ніж у 2020 році; експерти Verified Market Research очікують, що до 2028 року фінтех-кредитування досягне 27,1 млрд дол США, і щороку зростатиме на 18,13%. Основний вид діяльності активних фінтех стартапів – це кредитування іммігрантів. Так, у 2021 році у Х'юстоні двомовний стартап для іммігрантів Fair залучив 40 мільйонів доларів; TomoCredit (Сан-Франциско) залучив 17 мільйонів доларів для розробки безкомісійної кредитної картки, зосередженої на формуванні кредитної історії; у 2021 році First Boulevard (Канзас) залучив 5 мільйонів доларів для обслуговування спільнот афроамериканців та латиноамериканців; не менш активно розвивається кредитування іммігрантів у Європі, зокрема у Лондоні, у квітні 2022 року Pillar залучила 13 мільйонів фунтів стерлінгів для фінансування своєї платформи, яка надає іммігрантам доступ до кредиту під час переїзду в нову країну.

Цікавим є також досвід розвитку платформи цифрового кредитування B9 у Лос-Анджелесі, яка почала свою діяльність як послуга для американських іммігрантів із недостатнім банківським капіталом і без кредитного рейтингу, первісно залучивши 1,7 млн дол. Стратегія компанії була заснована на задоволенні недооціненого попиту на фінансові послуги 40 мільйонів іммігрантів у США. Базуючись на розрахунках споживацької спроможності іммігрантів, яка перевищує 1 трильйон доларів США, і перспектив її зростання, B9 задовольняє попит на послуги верств населення, які не можуть їх отримати у традиційних банках. B9 дозволяє керувати особистими фінансами, створювати кредитну історію, робити

покупки за допомогою дебетової картки та здійснювати необмежені грошові перекази [4].

Загалом, сучасне цифрове кредитування вирішує проблему нерівності кредитних рейтингів та дискримінації на цій основі. Вважається, що у необанків є можливість розраховувати кредитний ризик поза межами існуючих стандартів. Водночас очевидно, що кредитування груп населення, що не мають кредитних рейтингів, незможних верств є надто ризиковим та потребує особливої уваги регуляторів.

Література:

1. Fintech in Africa: The end of the beginning. August 30, 2022. Report. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/fintech-in-africa-the-end-of-the-beginning?stcr=C4ABB92E360341659093CD9FCBBFBC27&cid=other-eml-alt-mip-mck&hlkid=6075efd3caa94d928ff55b610bae6a3b&hctky=2979573&hpid=c7f0ae92-7bbb-4204-93ea-ae3cec2ca7b9>.
2. Необанки vs традиційні банки: як необанки змінюють фінансову систему. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/neobanky-vs-tradytsiini-banky-iak-neobanky-zminiuiut-finansovu-systemy>.
3. Lara Williams. How neobank digital lending will disrupt financial services. URL: <https://www.investmentmonitor.ai/finance/neobank-digital-lending-disrupt-financial-services>.
4. Cision. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/b9-raises-1-7-million-in-pre-seed-round-to-launch-fintech-platform-to-deliver-full-suite-of-personal-financial-services-301312582.html>.