

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Сухонос Владислав Вікторович

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА
РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ
ЕКОНОМІКИ

072 «Фінанси, банківська справа та страхування» (Банківська справа)

Студента II курсу _____ Сухонос В.В.
(підпис)

групи БСм-91а

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр.

Кваліфікаційна робота магістра містить результати власних досліджень.

Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело. _____ Сухонос В.В.
(підпис)

Керівник к.е.н., доцент _____ КрухмальО.В.
(підпис)

Суми-2020рік

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра

на тему: «Розвиток банківського бізнесу в умовах цифрової економіки»

студента Сухоноса Владислава Вікторовича

Актуальність теми. Одними із ключових елементів функціонування економіки будь-якої країни є банки, що забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів та стимулюються зростання економіки. Проте, банківський сектор, як і інші види діяльності, є динамічним та залежить від темпів розвитку та форм технологічного прогресу, які впливають на форми та види інформаційних і цифрових технологій, а також глобалізацію та дистанційність банківських послуг. Відповідно, актуальною стає необхідність ефективного впровадження новітніх технологій, що не тільки допоможуть підвищити задоволеність споживачів від банківського продукту, а й забезпечити розвиток фінансової сфери країни.

Мета роботи: узагальнення теоретичних та практичних аспектів цифровізації банківського бізнесу та визначення методичні засади планування стратегічного розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки.

Об'єкт дослідження: процес надання цифрових банківських послуг в сучасних умовах.

Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних, практичних положень щодо управління проблемними кредитами банків.

Сфера застосування: «Монобанк» як напрямок діяльності АТ «Універсал банк».

Методи дослідження. У роботі використовувалися наступні методи: методи теоретичного узагальнення і порівняння при дослідженні теоретичних аспектів розвитку банківських послуг в умовах цифрової економіки, методи функціонального аналізу – при аналізі сучасного стану цифровізації у «Монобанк», емпіричний – при зборі статистичного матеріалу, його систематизації й узагальненні, графічний - при наочному відображенні результатів дослідження.

Інформаційна база роботи включає монографічну та іншу наукову літературу, дані періодичних видань, експертні розробки українських та зарубіжних вчених-економістів з теми дослідження, інформацію АТ «Універсал Банк», дослідження консалтингових компаній Accenture та Deloitte, звітні матеріали компанії BIS.

Основний науковий результат роботи: досліджено проблему імплементації цифровізації у банківському секторі України, на основі аналізу «Монобанк» як напрямку діяльності АТ «Універсал Банку» визначено споживчі уподобання користувачів цифрових банківських послуг; досліджено методичний інструментарій обґрунтування впливу рівня цифровізації на ефективність збуту банківських послуг, визначено методичні засади планування стратегічного розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки.

Основні положення роботи були опубліковані у науковому фаховому виданні «Ефективна економіка» (Крухмаль О. В., Сухонос В. В. Розвиток банківського бізнесу в умовах цифрової економіки. Ефективна економіка. 2020. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8381> (дата звернення: 21.12.2020).

Ключові слова: банківська система; FinTech; необанк; Монобанк; цифровізація.

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел. Основний текст роботи становить 50 сторінок, в т. ч. 1 таблиця, 4 рисунка, 7 додатків. Список використаних джерел містить 56 найменування.

Рік захисту роботи – 2020 рік.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри

д. е. н., професор

_____ І.В. Бєлова

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА
за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

студенту II курсу групи БС.м – 91а

Сухоноса Владислава Вікторовича

1. Тема роботи «Розвиток банківського бізнесу в умовах цифрової економіки» затверджена наказом по СумДУ № 1843-III від «01» грудня 2020 року.
 2. Термін подання студентом закінченої роботи «12» грудня 2020 року.
 3. Мета кваліфікаційної роботи: узагальнення теоретичних та практичних аспектів цифровізації банківського бізнесу та визначення методичні засади планування стратегічного розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки.
 4. Об'єкт дослідження: процес надання цифрових банківських послуг в сучасних умовах.
- Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних, практичних положень щодо управління проблемними кредитами банків.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах звітності НБУ, АТ «Універс Банк», Мінфін, Держкомстат та ЄЦБ.
 7. Орієнтовний план кваліфікаційної роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети.

№ пор.	Назва розділу	Термін подання
1	Теоретичні аспекти розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки	7.12.2020
2	Дослідження цифровізації на прикладі продукту «Монобанк»	7.12.2020

3	Науково-практичні основи впровадження елементів цифрової економіки в діяльність АТ «Універсал Банк»	9.12.2020
---	---	-----------

Зміст завдань для виконання поставленої мети кваліфікаційної роботи магістра:
В першому розділі визначити сутність та значення цифровізації у банківському бізнесі, визначити форми та види цифровізації у банківському бізнесі, дослідити проблеми розвитку та імплементації цифровізації у банківському секторі.
В другому розділі надати загальну характеристику та проаналізувати фінансово-економічний стан діяльності АТ «Універсал Банк», дослідити послуги розрахунково-касового обслуговування клієнтів банків в контексті застосування новітніх банківських технологій, проаналізувати споживчі уподобання користувачів продукту «Монобанк».
В третьому розділі дослідити методичний інструментарій обґрунтування впливу рівня цифровізації на ефективність збуту банківських послуг, визначити методичні засади планування стратегічного розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки.

8. Консультації щодо виконання роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1			
2			
3			

9. Дата видачі завдання: «16» вересня 2020 року

Керівник кваліфікаційної роботи _____

О.В. Крухмаль

Завдання до виконання одержав _____

В.В. Сухонос

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	11
1.1. Сутність та значення цифровізації у банківському бізнесі.....	11
1.2. Форми та види цифровізації у банківському бізнесі.....	16
1.3. Проблеми розвитку та імплементації цифровізації у банківському секторі	21
2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ПРОДУКТУ «МОНОБАНК».....	26
2.1. Загальна характеристика та фінансово-економічний стан діяльності АТ «Універсал Банк».....	26
2.2. Послуги з розрахунково-касового обслуговування клієнтів банків в контексті застосування новітніх банківських технологій.....	33
2.3. Аналіз споживчих уподобань користувачів продукту «Монобанк».....	37
3. Науково-практичні основи впровадження елементів цифрової економіки в продукті «МоноБанк».....	43
3.1. Методичний інструментарій обґрунтування впливу рівня цифровізації на ефективність збуту банківських послуг.....	43
3.2. Методичні засади планування стратегічного розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки.....	48
ВИСНОВКИ.....	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	58
Додаток А.....	65
Річна звітність АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки.....	65
Додаток Б.....	75
Аналіз активів та пасивів АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки.....	75
Додаток В.....	79
Аналіз доходів та витрат АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки.....	79
Додаток Г.....	81
Алгоритм розрахунку показників фінансово-економічного стану банку.....	81
Додаток Е.....	88
Карта Monobank.....	88

Додаток Ж.....	89
Відкриття мобільного рахунку Monobank для ФОП.....	89
Додаток З.....	90
Мобільний додаток Monobank для ФОП.....	90

ВСТУП

В умовах глобалізації політичні події і їх економічні наслідки, перехід до нового технологічного укладу, жорстке регуляторне навантаження і підвищена конкуренція кидають виклик всім фінансово-кредитним організаціям. Ключовим фактором, що визначає зміну парадигми діяльності банків, стають зміни у потребах клієнтів. Уже зараз покоління Y проявляє більшу лояльність до цифрових компаній, ніж до традиційних гравців. Внаслідок цього перед банками стоїть завдання здійснити перехід на новий формат своєї діяльності, впроваджуючи проривні технології та інноваційні підходи до управління, щоб забезпечити виживання на ринку в довгостроковій перспективі.

Провідні фінансово-кредитні інститути глобального масштабу активно проводять заходи щодо адаптації до нових умов, що формує нові стандарти в області банківського бізнесу. В даний час вітчизняні фінансово-кредитні організації також займаються подібними питаннями, однак стикаються з низкою проблем: по-перше, деякі банки намагаються вийти на новий технологічний рівень тільки за рахунок точкових змін, не розглядаючи сукупність процесів як систему, що вимагає гармонійного впливу для створення стійких конкурентних переваг, по-друге, інноваційні ініціативи часто зустрічають неприйняття як з боку співробітників окремих підрозділів, так і топ-менеджменту, що створює потребу у формуванні єдиного розуміння трансформаційного процесу на всіх рівнях організації, яка має опиратися на науково обґрунтовану теоретичну базу.

З початком пандемії весь сектор банківських послуг раптово опинився в нових реаліях, всі його учасники - банки, бізнес, приватні клієнти, звичайні громадяни - разом зіткнулися з раніше прогнозованими викликами. Банківський бізнес, як і світ в цілому, давно прагне перейти в онлайн - це простіше, швидше, зручніше. Карантин тільки підтвердив актуальність цього тренду. В останні місяці цілком закономірно прискорилися процеси по переходу на дистанційне обслуговування клієнтів, а багато банків навіть тимчасово закрили більше

половини відділень, а деякі - і зовсім їх скоротили. Зате активізувалися онлайн-сервіси.

Питання банківських послуг в умовах цифровізації розглянуто у дослідженнях: Р. Ю. Беззуб, М. Денерт, О. Г. Казарян, Л. Г. Кльоба, М. М. Матюха, К. Поустчі, С. А. Шелудько та інші. Проте аналіз основних досліджень і публікацій з даної проблеми показав, що питання розвитку банківського сектору в умовах цифрової економіки потребує постійного вдосконалення та адаптації відповідно до сучасних економічних вимог.

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичних та практичних аспектів розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- визначити сутність та значення цифровізації у банківському бізнесі;
- визначити форми та види цифровізації у банківському бізнесі;
- дослідити проблеми розвитку та імплементації цифровізації у банківському секторі;
- надати загальну характеристику та проаналізувати фінансово-економічний стан діяльності АТ «Універсал Банк»;
- дослідити послуги розрахунково-касового обслуговування клієнтів банків в контексті застосування новітніх банківських технологій;
- проаналізувати споживчі уподобання користувачів продукту «Монобанк»;
- дослідити методичний інструментарій обґрунтування впливу рівня цифровізації на ефективність збуту банківських послуг;
- визначити методичні засади планування стратегічного розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки.

Об'єкт дослідження: процес надання цифрових банківських послуг в сучасних умовах.

Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних, практичних положень щодо управління проблемними кредитами банків.

- Сфера застосування: «Монобанк» як напрямок діяльності АТ «Універсал банк».

Для досягнення мети та вирішення основних задач використовувалися наступні методи: методи теоретичного узагальнення і порівняння при дослідженні теоретичних аспектів розвитку банківських послуг в умовах цифрової економіки, методи функціонального аналізу – при аналізі сучасного стану цифровізації у АТ «Універсал Банк» (на прикладі продукту «Монобанк»), емпіричний – при зборі статистичного матеріалу, його систематизації й узагальненні, графічний - при наочному відображенні результатів дослідження.

Інформаційна база кваліфікаційної роботи включає монографічну та іншу наукову літературу, дані періодичних видань, експертні розробки українських та зарубіжних вчених-економістів з теми дослідження, інформацію «Монобанк», дослідження консалтингових компаній Accenture та Deloitte, звітні матеріали компанії BIS.

1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Сутність та значення цифровізації у банківському бізнесі

Швидкий розвиток технологій в світі провокує зміни в економічних середовищах більшості країн. Одним з елементів їх розвитку є «цифровізація», яка на сьогодні є невід'ємною частиною багатьох галузей і робить можливим зрушення в традиційних бізнес-моделях, що веде до набагато більш складної і динамічної екосистеми зростання та інновацій. Цифрова інфраструктура прискорила появу нових технологій, таких як соціальні мережі, хмарні середовища для збереження даних, аналітика великих баз даних, мобільні пристрої, 3D-друк і автономні системи штучного інтелекту, які постійно змінюють функціонування і організацію малих, середніх і великих банківських установ, а також впливають на структуру всієї галузі народного господарства. Банківський сектор є одним з основних суб'єктів економічних відносин, використання цифрових технологій в якому дозволяє значно розширити потенціал фінансових операцій, надати нові можливості для залучення клієнтів і збільшення частки ринку і, як наслідок, прибутковості установи.

Концепція комплексного використання елементів технічного прогресу передбачає реалізацію відповідних стимулів для цифровізації економіки, суспільної та соціальної сфер, а також аналіз існуючих викликів та інструментів розвитку цифрової інфраструктури, що включає розмежування цифрових компетенцій та визначення критичних напрямків і проектів цифровізації та форм використання і споживання цифрових технологій. Шлях до цифрової економіки лежить через внутрішній ринок виробництва, використання і споживання інформаційно-комунікаційних і цифрових технологій, на якому банки займають ключову позицію в якості глобального фінансового посередника.

В першу чергу доцільно розглянути суть поняття «цифровізації». У класичному розумінні концепції, запропонованої більшістю вітчизняних вчених,

цифровізація банківського середовища означає діяльність, в якій основними засобами (факторами) банківських послуг є цифрові (електронні, віртуальні) дані, у тому числі числові та текстові форми їх вираження. В основі цифрового банкінгу покладена інформаційно-комунікаційні та цифрові технології, які забезпечують швидкий розвиток і поширення інформації, що впливає на традиційну (фізико-аналогову) економіку, трансформуючи її з економіки, яка споживає ресурси, в економіку, що їх створює. Дані виступають у ролі ключового ресурсу цифрового банківського сектора, вони генеруються і забезпечують електронний зв'язок за допомогою використання електронних пристроїв, інструментів і систем.

Шелудько С.А. вказують, що «цифровізація» банківського сектора – це практичне перетворення процесів, контенту або об'єктів, які спочатку (частково або повністю) є фізичними або аналоговими, в (в основному або повністю) цифрові, тобто ті, що засновані на дискретних сигналах. При цьому, науковці зазначають, що ефект цифрової трансформації, крім потенційного підвищення ефективності банку, полягає в тому, що вона забезпечує більш ефективну модель підвищення прибутковості установи за рахунок адаптації та гнучкості технологій до зовнішніх тенденцій та попиту.

Аналіз зарубіжної літератури виявив дві загальні тенденції. По-перше, деякі автори не дають конкретного поняття «цифровізації» банківського сектору. Замість цього [автори] характеризують певні чинники, характерні для науково-технічного прогресу, і класифікують їх як елементи цифровізації. До них відносяться розвиток мережі Інтернет, електронна торгівля між підприємствами, цифрова доставка товарів і послуг, розробка мобільних додатків і позиціонування можливості проведення фінансових операцій дистанційно. Інший колектив авторів, серед яких [автори] розглядають сутність цифровізації банківського сектора через оцінку зміни вартості фінансових послуг. Тобто автори акцентують увагу на кінцеву вартість і прибутковість фінансових інструментів, а також на зміну ефективності їх розміщення з використанням цифрових технологій, що створюють потенціал підвищення прибутковості установи.

Варто зазначити, що сучасні вітчизняні дослідники в своїх роботах

аналізують процеси розвитку цифрової економіки. Наприклад, Кузнєцова Л. виділяє п'ять основних етапів розвитку. Серед них: поява цифрових каналів збуту, створення і впровадження цифрових продуктів; зміна бізнес-моделей банків, створення штучного інтелекту, побудова цифрової ДНК. При цьому, він зазначає, що сьогодні принципи п'ятого етапу цифрової трансформації банківського бізнесу тільки формуються дослідниками в різних секторах економіки.

Сучасні банківські установи працюють в умовах швидких та безповоротних змін технологій, що підвищує рівень конкуренції на банківському ринку при паралельному зростанні кількості небанківських організацій, змінами в поведінці клієнтів і нормами регулювання банківської діяльності. В результаті фінансові установи і їх поточні операційні моделі не можуть постійно залишатися незмінними в майбутньому. Слід зазначити, що довгий час, до впровадження цифрових технологій, банки використовували в своїй діяльності дорогі унікальні апаратно-програмні комплекси, що знижувало конкуренцію з боку інших фінансових посередників. З появою програмних рішень, які надають користувачам доступ до мобільного банкінгу і можливість використовувати свої власні пристрої та хмарні платформи, дороге банківське програмне забезпечення перетворюється з активу в зобов'язання у вигляді застарілої інфраструктури, що не забезпечує базові потреби клієнтів, а також ускладнює впровадження інноваційного обслуговування клієнтів і, як наслідок, провокує процеси відтоку фінансових ресурсів клієнтів установи. Важливість впровадження інноваційних технологій і цифровізації посилюється нематеріальним характером банківської діяльності, що полегшує і спрощує використання інновацій і надання банківських послуг через Інтернет. Це підтверджується досвідом економік країн, що розвиваються, та знаходяться на перехідному етапі розвитку банківського сектору від надання традиційних послуг, до використання цифрових технологій. Так як фінансові установи не можуть повністю перейти на цифрове обслуговування через недосконалість зовнішнього середовища, вони частково впроваджують новітні технології в окремих продуктах. Тобто, ті установи, що максимізували використання цифрових інструментів створили додаткові конкурентні переваги, та нагромадили попит на свої продукти.

Аналогічна ситуація в формуванні конкурентних переваг може виникнути на розвинених фінансових ринках, особливо під впливом адекватного регулювання. Наприклад, інтенсивна активність європейських регуляторів після кризи змушує банки цього регіону більш радикально міняти продукти і послуги, що пропонуються клієнтам. Сучасний світовий банківський сектор під впливом цифровізації зазнає радикальних змін, що викликані великою кількістю чинників. Клієнти використовують все більше і більше каналів для отримання банківських послуг, використовуючи нові платформи для взаємодії з банками, тому цифровізація банківських процесів покращує якість обслуговування клієнтів та доступність фінансових послуг.

Окрім позитивного впливу на взаємовідносини між банком та клієнтом, використання цифрових технологій і аналіз великих масивів даних дозволяє створювати принципово нові банківські продукти. «Цифрові» і технологічні компанії, наприклад Fintech-компанії, телекомунікаційні гравці чи ІТ-корпорації, виходять на ринок фінансових послуг, а великі традиційні банки створюють екосистеми, зосереджуючись на найбільш прибуткових компонентах всередині банківського ланцюжка, що дозволяє створити додаткову вартість їх послуг.

Кумулятивний вплив факторів, що визначають зміни в банківському секторі (технології, поведінка клієнтів і регулювання), посилюється тим фактом, що вони часто взаємодіють один з одним. Наприклад, технологічні зміни створюють нові можливості для обслуговування клієнтів, які стимулюють подальші інвестиції в розвиток цифрових технологій. У свою чергу останні, провокують розширення банківської діяльності та потенціалу окремої установи.

Відповідним чином, зміни в регулюванні призводять до інновацій в обслуговуванні клієнтів, а також до структурних інновацій, які змінюють характер діяльності банків, що підлягають регулюванню. У той же час мінливі підходи і очікування змінюють саму реальність і сприйняття суспільством ролі та значення банківського сектора.

Одними із нових форм фінансової системи є FinTech-компанії, що засновані на широкому використанні цифрових технологій при реалізації фінансових послуг.

На ринку банківських послуг їх продукти представлені платіжними інструментами (в тому числі мобільними), кредитуванням фізичних осіб (P2P), страхуванням і навіть фінансовими консультаціями, що історично вважалися частиною комплексних традиційних банківських послуг. Компанії FinTech зосереджені на трьох основних сегментах роздрібного банківського обслуговування, де існує перспектива скорочення розриву між очікуваннями клієнтів і можливістю задоволення їх потреб кредитною організацією. В основі розробки таких бізнес-моделей лежать наступні основні характеристики: доступність фінансових послуг, їх прозорість та простота залучення клієнтів через легкість розповсюдження і комерційну привабливість фінансових послуг.

Відповідно, можна зробити висновок, що основні фінансові послуги, такі як фінансові платежі, послуги кредитування та страхування, можна розглядати як свого роду товар, рішення покупця щодо придбання якого багато в чому визначається його ціною. На відміну від традиційних банків, FinTech-компанії володіють не тільки такими характеристиками, як гнучкість, амбіційність, далекоглядність і перспективність, але і вільні від багатьох юридичних обмежень і недоліків традиційної банківської установи. Це дає таким гравцям можливість представити на ринку новий погляд на надання банківських послуг, а також підвищити очікування клієнтів та знизити вартість фінансових послуг, що дозволить значно підвищити привабливість цифрових банків для клієнтів.

Хоча наростаюча конкуренція між банками і компаніями FinTech не нова, новітні технології і передові інструменти в даний час провокують значні зрушення в бік союзу цих конкурентів. Конкуренція між банками і FinTech-компаніями вже змінилася співробітництвом в екосистемі FinTech / RegTech. Де FinTech допомагає гравцям покращити пропозиції своїх клієнтів, одночасно підвищуючи ефективність їхньої діяльності, а RegTech надає можливість фінансовим установам радикально поліпшити спосіб управління процесами відповідності. Банки з відкритою і гнучкою системою відповідно до цифровізації можуть виграти від такого співробітництва. З точки зору представників FinTech, напруженість полягає в розбіжностях в культурі і операційних процесах. Банки мають досвід в області

фінансової експертизи, інфраструктури і стабільної клієнтської бази. FinTech має гнучкість і інноваційною спрямованістю на створення майбутньої клієнтської бази. Тобто, традиційні і новітні фінансові установи у комплексі є інструментом значного прориву у банківському секторі за рахунок покращення методології обслуговування клієнтів та відповідності банківського продукту сучасним тенденціями, з паралельною відповідністю банківського бізнесу законодавчим нормам.

Варто відзначити, що FinTech-компанії пропонують своїм клієнтам продукти набагато дешевше, ніж традиційні банки. Крім того, перші використовують інноваційні методи оцінки ризиків, починаючи від аналізу поведінки своїх клієнтів на основі соціальних мереж і закінчуючи алгоритмами машинного навчання. Окрім цього, використання нових бізнес-моделей дозволяє цифровим банкам працювати без зобов'язань дотримуватися нормативні вимоги до банків.

Таким чином, цифровізація дає можливість розвивати банківський сектор і, відповідно, ефективність фінансових послуг, безпеку їх впровадження і відповідність споживчому попиту. В таких умовах повномасштабна цифровізація традиційної банківської справи є не тільки умовою збереження конкурентоспроможності на ринку, але і життєво важливим кроком для запобігання занепаду всієї галузі. Відповідно, головний критерій успішності цифровізації банківського сектора – створення і дотримання умов універсальної доступності та гнучкості банківських послуг.

1.2. Форми та види цифровізації у банківському бізнесі

Досліджуючи питання цифровізації економіки та банківського сектору, доцільно розглянути її форми та види. Так, форми цифровізації проявляються у аспектах трансформації існуючої банківської системи до тих, що передбачають

використання новітніх технологій. Тобто, це спосіб впровадження цифрових технологій у банківські процеси фінансово-кредитної установи. Цифровізація це не просто встановлення новітнього обладнання чи програмного забезпечення, а докорінна зміна у підходах щодо управління фінансовою установою, її корпоративної культури, та методології реалізації зовнішніх комунікацій та способів представлення банківських продуктів на ринку.

Досліджуючи форми цифровізації, їх розгляд потрібно розпочати відповідно до мети проведення, а також ініціатора процесу. Так, можна виділити три ключові шляхи цифровізації банківського сектору:

– цифровий стрибок: його ключовою метою є надання додаткового та швидкого прискорення розвитку економічного середовища країни. Основним ініціатором, у більшості випадків, виступає безпосередньо держава у ролі національного банку чи інших виконавчих органів влади. Дана форма передбачає швидку реалізацію поставлених цілей, наприклад, оздоровлення економіки, підвищення конкурентоспроможності фінансового сектору у світовому масштабі, збільшення його стабільності, підвищення прозорості фінансових операцій чи стимулювання розвитку окремих секторів економіки через поліпшення банківського сектору. При цьому, реалізація даної форми керується принципами швидкості, скорочення затрат та впровадженню нової якості банківських послуг;

– цифровий полігон: метою даної форми цифровізації є підвищення конкурентоспроможності як окремої фінансово-кредитної установи, так і банківського сектору у цілому. Ініціаторами може виступати держава, якщо об'єктом цифровізації виступає банківський сектор у цілому, або ж керівництво банку, якщо він виступає у ролі об'єкту. У даному випадку цифрова трансформація стосується не лише банківської діяльності, а й націлена на структурну зміну елементів функціонування галузей економіки, соціальної сфери та життя населення, а також інфраструктури країни чи регіону. Банківські установи є відкритими для впровадження високотехнологічних проектів, ініціатив чи продуктів. При цьому, основною метою цифровізації виступає саме збільшення конкурентних переваг та прибутковості установи чи банківського сектору, а зміна

економічного середовища є результативним показником. Безпосередньо цифровізація проводиться у відповідності до принципів зваженості прийняття рішень, вигідності окремого елемента цифровізації для установи, а також помірної імплементації технологій у банківське середовище;

– цифрова ера: це форма цифровізації, що проводиться стихійно, у відповідності до технологічного прогресу навколишнього середовища та природного розвитку технологій. Сам процес передбачає використання наявного інтелекту та технологій, та поступового впровадження новітніх досягнень у банківську сферу у відповідності із їх використанням у суспільному та економічному житті. Вона не передбачає конкурентної боротьби через імплементацію технологій, проте реалізовується у відповідності із потребами банківського сектору та суспільства.

Розглядаючи сучасне економічне середовище, у більшості країн із розвинутою економікою використовується форма «цифрового полігону», що забезпечує конкурентоспроможність окремої установи на ринку банківських послуг. При цьому, вплив держави залишається мінімальним, та обмежується регуляторною діяльністю, що змінюється у відповідності до темпів розвитку банківського сектору. Щодо більшості країн третього світу, та країн з економікою, що розвивається, для них є типовою «цифрова ера» з елементами «цифрового полігону» для деяких країн (наприклад, України). У цьому випадку, банки не приймають лідируючої позиції, адже економічне середовище та характеристики клієнтів не дозволять значно максимізувати прибуток від використання цифрових технологій.

Досліджуючи види цифровізації у банківському бізнесі, доцільно зауважити, що першочергово вони класифікуються відповідно до об'єктів інновацій. Так, більш широка класифікація включає цифровізацію технологій, послуг, бізнес-моделей та екосистеми. Загальна модель класифікації представлена на рисунку 1.1.

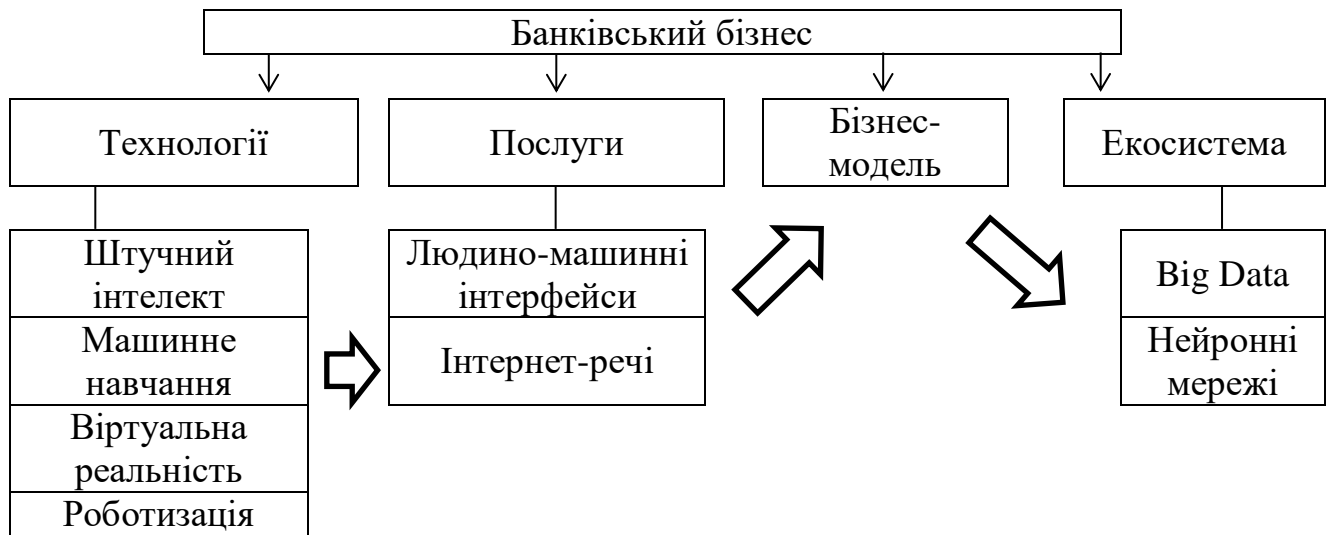


Рисунок 1.1 – Модель класифікації видів цифровізації у банківському бізнесі

Поняття «штучного інтелекту» у банківському середовищі, як типу цифровізації, доволі широке. Воно включає набір алгоритмів, що здійснюють аналіз даних, проводять їх сегментацію, і є основою для програмних комплексів взаємозв'язку між банком та клієнтом. Машинне навчання доволі часто включає штучний інтелект як основу технологій, та надає можливість клієнтам та персоналу банку отримувати дистанційне навчання із використанням технології Інтернет та програмного забезпечення. Воно надає можливість підвищити рівень знань та інтеграції користувачів банківських продуктів з новітніми технологіями. Технології віртуальної реальності все ще мало використовуються у банківському середовищі, проте, їх принцип покладений в основу персоналізації клієнтських інструментів, та середовищ зв'язку між клієнтом та банком. Роботизація банківських сервісів полягає у оптимізації та автоматизації традиційних банківських операцій у інтернет середовищі.

Види цифровізації можуть виділятися і у відповідності середовища банківських послуг. Так, до них відносять людино-машинні інтерфейси, що, найчастіше, виражаються у програмному забезпеченні, мобільних додатках та електронних пристроях, що поєднують технологічні процеси та людську діяльність для надання комплексного банківського обслуговування. Варто зазначити, що

даний тип має тенденцію до оптимізації, де людська діяльність мінімізується та замінюється штучним інтелектом та роботами. Це дозволить оптимізувати фінансові операції (їх швидкість проведення, доступність, тощо), виключити можливі помилки через людський фактор при обслуговуванні, а також повністю перейти на дистанційне обслуговування, скоротивши затрати на традиційні форми взаємозв'язку. Концепція інтернет-речей реалізовується банками у перетворенні повсякденних технічних пристроїв (мобільних телефонів, планшетів, тощо) у засоби доступу до банківських послуг. Даний тип цифровізації вже широко доступний у банківському секторі, і є нормою сьогодення, аніж технологічною новинкою.

Big Data це одна із найбільш типових екосистем у банківському секторі, що охоплює великий масив відповідних даних. До тотального впровадження цифрових технологій у банківському секторі, дані відображалися у традиційному форматі, у том числі паперовому. При значному поширенні технічного прогресу, актуальний стали типи цифровізації, що дозволяють перетворити потік вхідних даних у цифрові для прощення їх подальшої обробки та аналізу. Відповідно, Big Data це загальна назва програмних комплексів, що забезпечують аналіз та обмін даними. Нейронні мережі мають схожу із Big Data середу, проте націлені безпосередньо на обробку даних через використання обчислюваних систем.

Таким чином, цифровізація у банківському секторі проводиться у відповідності до економічного середовища та потреб окремих суб'єктів. У цілому можна виділити три форми цифровізації: стрибок, полігон та цифрова ера, що мають різних ініціаторів та характеризуються специфічною метою проведення. При цьому, виділяють декілька типів цифровізації, що можна об'єднати в залежності від форми прояву у технологічні, послуги, бізнес-моделі та екосистеми. У результаті, даний процес забезпечує розвиток фінансових аспектів суспільства та економіки у відповідності до технологічного прогресу.

1.3. Проблеми розвитку та імплементації цифровізації у банківському секторі

Незважаючи на те, що цифровізація економіки та банківського сектору має деякі переваги, додатково вони створюють ряд проблем та загроз. Цифровізація економіки змінила систему економічних відносин. Спостерігається ріст конкуренції і відтоку капіталу з боку постачальників небанківських послуг, зокрема, не тільки фінансових і кредитних організацій, але і високотехнологічних компаній і сатрапів «Fintech». Окрім цього, останні можна розглядати, з одного боку, як реальну загрозу для розвитку або навіть існування банківського сектора, враховуючи, що вони разом з новими технологічними рішеннями прагнуть стати лідерами в своїх високоприбуткових сегментах, а з іншого – як новий етап розвитку у банківській сфері, у випадку якщо традиційні банки зможуть подолати консерватизм і співпрацювати та на рівних конкурувати із новими посередниками, формуючи прогресивні відносини з Fintech.

В таких умовах повномасштабна цифровізація традиційної банківської справи є не тільки умовою збереження конкурентоспроможності на ринку, але і життєво важливим кроком для запобігання занепаду всієї галузі. Одним із ключових аспектів для успішного функціонування та імплементації цифрових технологій у банківський сектор цьому є дотримання вимог фінансової доступності, тобто створення умов для універсального доступу та еластичності банківських послуг. Тому реалізація ефективної цифрової трансформації банківського сектора повинна ґрунтуватися на трьох базових аспектах, які також є новими викликами для банків в цифрову епоху:

- 1) орієнтація на клієнта;
- 2) відкритість до інновацій;
- 3) організаційна гнучкість.

Так, орієнтація на клієнта в умовах цифровізації – це, перш за все, підтримка високої якості обслуговування клієнтів в поєднанні з глибоким аналізом ролі відділень банку у новому високотехнологічному економічному середовищі.

Виходячи з цього, основними факторами успіху в процесі досягнення високого рівня клієнтоорієнтованості є: обізнаність і прагматизм банку, готовність до реалізації змін та творчий підхід, а також необхідність переформулювати роль традиційних відділень. Останнє, в свою чергу, на практиці означає необхідність відійти від функцій фізичного підрозділу банку, як основного каналу продажів на користь представництва останньої інстанції, де клієнт буде звертатися за консультацією чи іншим фінансовим обслуговуванням у випадку, коли цифрові інструменти не зможуть задовольнити його потреб.

Ще одна проблема, яка є типовою для банків в епоху цифрових технологій, – це рівень їх відкритості до інновацій, що проявляється в рівні інтеграції маркетингу та інформаційних технологій. Інновації в цьому процесі мають посідати ключову роль при розробці і постачанні фінансових продуктів і послуг. Банківський ринок швидко змінюється, тому його реструктуризація вимагає високоефективного поєднання нових технологій з щоденною роботою підрозділів установи.

Технологічна і організаційна гнучкість також грають ключову роль в процесі цифрової еволюції. Для створення цифрових банківських моделей необхідні гнучкі ІТ-платформи. Наявні технологічні можливості – це головна відмінність банків в процесі задоволення потреб клієнтів, що зможуть створити додаткових прибуток для них.

Виконання трьох описаних вище вимог є умовою задоволення ключових очікувань клієнтів банку в цифрову епоху, а саме: персоналізована пропозиція, що виключає можливість невдалих фінансових продуктів (тобто масові пропозиції, надіслані на рівних умовах усім клієнтам), мобільність і постійна доступність банку для клієнта 24/7, суміщення банківських послуг з широким спектром послуг небанківських провайдерів (можливість замовити таксі, купити квитки в кіно, оплатити QR-кодами, можливість розділити платний аккаунт між друзями та інші), суміщення функціональності платіжної картки з іншими картами, такими як водійські права, карта постійного клієнта, медична карта та інші; онлайн-доступ до всіх банківських продуктів, в тому числі до повноцінного кредитного сервісу, від заявки до виведення коштів не відвідуючи відділення банку, можливість

дізнатися думку друзів або інших клієнтів про продукт або послугу, надання послуги негайно, відразу за запитом, а також паралельна зручність і простота використання банківських послуг.

Незважаючи на безліч позитивних аспектів нових можливостей нових банківських технологій від фінансових установи, що повністю здійснили перехід до використання цифрових технологій та відмовилися від традиційних форм банкінгу, існує тенденція, коли воли, як і раніше, не є провідним фінансовим посередником через реалії регулювання банківського сектора у країні, особливо в частині відкриття та ведення банківських рахунків. Одна з причин – досить консервативний підхід законодавства, що є ще одним викликом для цифровізації у більшості економічних середовищ.

В даний час існує проблема правового регулювання діяльності «необанків», як повноцінного фінансового посередника, а також створення інших «Інтернет-банків» як в Україні, так і багатьох інших країнах світу, що не дозволяє повноцінно розвивати напрямом. Обсяг і специфіка необхідних ліцензій безпосередньо залежать від обсягу послуг, що надаються в рамках проекту. Проте, при відсутності традиційних фізичних рахунків їх відкриття і ведення ускладняється через ідентифікацію «необанків». Так, багато країн відокремлюють банківські операції окремими законами, що пов'язано з їх значною ризиковістю, специфіку діяльності, а також важливість індивідуального банку, як фінансового посередника, що визначає стабільність економіки країни. Відповідно, регулятивні та нормативні акти не враховують специфіку нового середовища в умовах цифрової економіки, що значно обмежує функціонал діючих «необанків». Таким чином, в даний час для реалізації нового банківського проекту, що націлений на повну цифровізацію, в будь-якому випадку, необхідна співпраця нової банківської установи з одним з існуючих традиційних банків.

Хоча Інтернет-банки стають все більш популярними в світі і в Україні завдяки ряду переваг перед традиційними, у них також є багато недоліків, що ускладнюють їх розвиток і імплементацію в діюче економічне середовище. Основними недоліками необанків є:

– висока вартість створення і впровадження спеціалізованих сервісів і програм по обслуговуванню клієнтів, адже вартість новітніх технологій, а також програмного забезпечення, що може враховувати навантаження на систему, та забезпечувати безпеку сервісу є великою;

– значні витрати на розробку і впровадження надійного захисту від інтернет-шахрайства чи кібервірусів, а також необхідність постійного оновлення та модифікації;

– відсутність інвестиційних коштів, так як необанкінг доволі ризиковий проект, а при наявності великих традиційних банків із стабільної клієнтською базою та підтримкою держави, прибутковість нового проекту для інвесторів є сумнівною, що доповнюється необхідністю великих вкладень у розвиток необанку;

– наявність недовіри до органів, які забезпечують конфіденційність і захист персональних даних фізичних осіб, а також малих і середніх підприємств, банківської справи в цілому і небанківського сектора зокрема;

– при виникненні проблем з серверами облік і документація можуть бути припинені на невизначений термін до закінчення їх обслуговування та налагодження, при цьому, існує ризик втрати даних через технічні проблеми;

– низький рівень технічної грамотності в країні і світі, що скасовує технічних переваги нового банкінгу перед традиційним;

– виникнення інших ризиків, джерелом яких є необхідність підтримки конкурентоспроможності банків на фінансовому ринку;

– висока конкуренція і короткострокові витрати;

– недовіра клієнтів до переходу на альтернативні платіжні системи;

– необхідність конкурувати з традиційними банками, а також кидати виклик таким відомим компаніям, як Google, Apple, WeChat і Uber, які мають доступ до великої клієнтської бази і надають їм широкий спектр інструментів, в тому числі фінансових.

Також варто відзначити, що сьогодні існують децентралізовані системи цифрової валюти. Найбільш широко використовується криптовалюта, а саме біткойн, який з моменту свого запуску в 2009 році неухильно набирає популярність

в різних колах та зростає у вартості. Зараз біткойн серйозно сприймається багатьма великими компаніями, такими як Dell, Microsoft, Overstock і Virgin Airways, та інші. Валюта приймається компаніями для оплати товарів і послуг. Окрім цього, біткойн дозволяє відправляти гроші по всьому світу за секунди і з дуже низькими транзакційними витратами. Ці транзакції забезпечуються потужною мережею обчислювальних інструментів, що робить їх безпечними при збереженні анонімності.

Біткойн корисний не тільки як цифрова валюта і платіжна система, але і як унікальна технологія, яка надається схемою блокчейн. Проте, вона також має недоліки для традиційної фінансової системи окремої країни. Всі транзакції відбуваються без контролю будь-яких вкладів і без комісій. Система може мати реальну загрозу для банківських установ в майбутньому, оскільки вона виконує всі типи транзакцій без необхідності використання банківських установ, фондових бірж або навіть національних валют. Крім того, недостатньо ясний характер походження коштів і їх оцінка в реальній валюті.

Таким чином, з огляду на особливості банківського бізнесу і значну конкуренцію, проблема інноваційного розвитку стала особливо актуальною. Крім того, імплементація інновацій – досить складне завдання, тому необхідно забезпечувати їх різнобічний розвиток для дієвості цифровізації банківських установ. Необхідно покращувати не тільки технології, послуги та продукти, а й способи організації діяльності банків, комунікації з клієнтами, просування продуктів і інших аспектів роботи.

2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ПРОДУКТУ «МОНОБАНК»

2.1. Загальна характеристика та фінансово-економічний стан діяльності АТ «Універсал Банк»

Монобанк – це напрямок діяльності АТ «Універсал Банк», що створений спільно з Fintech компаніє. В рамках Монобанк клієнтам видаються кредитні карти, є можливість робити внески і отримувати інші послуги, а краще мобільний додаток зробить управління фінансами максимально зручним. monobank працює тільки на мобільних пристроях.

Банківська установа активно розвиває кредитування населення України і переконані, що надані можливості найкращим чином вплинуть на купівельну спроможність громадян, що сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Так як індивідуальна фінансова звітність проекту відсутня, аналіз буде проводитися у відповідності до фінансових показників Universal Bank, як основного фінансового посередника.

Станом на 2015 рік валюта балансу банку становила 5801649 тис. грн., при цьому, незважаючи на загальне збільшення її обсягів у динаміці на 306,7% значення базового року, у 2016 році спостерігалось незначне скорочення на 11,4%. Аналіз статей пасиву АТ «Universal Bank» (таблиця Б.1) показав, що загальне зростання обсягів валюти балансу, в основному, спричинене зростанням обсягів зобов'язань на 10952480 тис. грн., що становить 313,1% значення попереднього року (із незначним скороченням у 2016 році на 18,2%), що свідчить про зростання депозитної бази банку. Обсяги власного капіталу не мали чіткої тенденції до змін, їх коливання мають циклічний характер, де через рік спостерігається скорочення його обсягів. При цьому, за весь аналізований період, значення статті збільшилося на 257,7%. Питома вага власного капіталу має тенденцію до скорочення (на 1,82% із зростанням у 2016 році на 4,73%), а з

2018 року не перевищувала 10%. Це свідчить про високий рівень ризиковості діяльності банку.

Власний капітал банку включає статутний капітал, резерви та інші фонди, що забезпечують фінансову стійкість банку та нерозподілений прибуток (збиток). Аналіз статей власного капіталу (таблиця Б.2) показав, що найбільше на його коливання мала вплив зміна обсягів нерозподіленого прибутку. Протягом усього аналізованого періоду діяльність банку визначається як збиткова, при цьому, найбільший рівень втрат був зафіксований у 2017 році, що на 210,3% більше значення базового періоду. Незважаючи на те, що у наступні періоди рівень збитків зменшувався, їх темпи скорочення склали лише 12,4%. Збиткова діяльність установи покривається за рахунок статутного капіталу та резервів. У 2016 році банк був докапіталізований, через що обсяги статутного капіталу зросли на 263,9%, а у наступні періоди вони залишалися стабільними. Натомість, резерви та інші фонди мали повільну тенденцію до скорочення до 2018 року (на 7,6%), а у останній період зросли на 23,4%.. Зростання обсягів власного капіталу є позитивною тенденцією і свідчить про розширення джерел для проведення активних операцій та підвищення рівня капіталізації АТ «Універсал Банк».

Проводячи аналіз зобов'язань банку (таблиця Б.3), було з'ясовано, що загальне зростання їх обсягів було за рахунок збільшення коштів клієнтів, що мають найбільшу питому вагу у структурі зобов'язань (62,8% на початок періоду, та у наступні періоди близько 90%). Варто зазначити, їх обсяги мають стабільну тенденцію до росту, у цілому за період на 443,7%, проте, значний ріст обсягів інших зобов'язань від 2018 року (на 1234,8% на кінець періоду у порівнянні із значенням 2017 року) сприяв зменшенню питомої ваги коштів клієнтів. Питома вага інших статей зобов'язань банку не перевищувала 5%, і не мала значного впливу на їх динаміку. Збільшення сум зобов'язань банку свідчить про зростання його депозитної бази, що є позитивною тенденцією і стимулює його основну діяльність.

Здійснюючи аналіз активів банку (таблиця Б.4), було з'ясовано, що найбільш значний вплив на їх динаміку мають обсяги наданих кредитів, питома вага яких за аналізований період коливається на рівні 54-65%. Так, незважаючи на незначне скорочення вартості статті у 2016 році (на 11,6%), у цілому за період вони зросли на 2596%. Паралельно, значно збільшилася обсяги грошових коштів (у цілому за період на 347,8%), що вплинуло на зростання їх питомої ваги у 2017 році майже на 5%. Натомість, інвестиційні цінні папери не мали конкретної тенденції до змін. Їх скорочення у 2017 році на 35,4% мало значний вплив за загальні обсяги активів банку. При цьому, вже у наступні періоди спостерігався ріст статті на 552,9%, проте, так як їх темпи зростання були нижчими у порівнянні із іншими статтями, питома вага зросла лише у 2019 році. Загальне зростання обсягу активів свідчить про активний розвиток АТ «Універсал Банк», а значне зменшення у 2016 році – про звуження діяльності банку.

Розглянемо динаміку доходів та витрат АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки (таблиці А.2, А.5, А.8, В.1 та В.2).

Обсяги витрат банку до 2017 року скоротилися на 184165 тис. грн., а у наступні періоди спостерігалось зростання на 579,1% у 2018 році, та скорочення на 0,4% у 2019 році. Найбільший вплив на формування такої динаміки мали скорочення процентних витрат до 2017 року на 47,5%, що зменшило їх питому вагу на 13,62%, та подальший ріст на 471,2%, це свідчить про виплати відсотків власникам депозитів. При цьому, обсяги адміністративних витрат у цілому за період збільшилися на 428,7%, із незначним скороченням у 2017 році на 45,3% значення попереднього року. Варто зазначити, витрати за комісійними виплатами стрімко зросли у 2018 році (на 2045110 тис. грн.), і становили більше 60% питомої ваги витрат, проте, вже у наступному періоді скоротилися 1484382 тис. грн.

Обсяги доходів банку до 2016 року зросли на 102,8% за рахунок збільшення обсягів інших операційних доходів майже на 149,6%. При цьому, темпи зростання процентних доходів були меншими (склали 23,6%), а тому, їх

питома вага скоротилася на 30,64%. У наступні періоди спостерігався загальний ріст доходів банку на 548,2% із незначним скороченням у 2017 році на 29,1% за рахунок зменшення обсягів інших операцій на 73,6%. У наступні періоди спостерігалось помірне зростання усіх статей доходів банку.

Фінансово-економічний стан банку доцільно оцінювати за показниками фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та рентабельності. Їх розрахунок здійснено за алгоритмом, наведеним у таблиці Г.1.

Фінансова стійкість визначає платоспроможність установи, а також рівновагу між власними та залученими коштами, стійкість до ринкових коливань та ризиків. Розрахунок показників фінансової стійкості АТ «Універсал Банк» та отримані значення наведено в таблиці Д.1.

Коефіцієнт надійності за аналізований період не відповідав нормативному значенню (менше 5%) протягом усього аналізованого періоду, при цьому, спостерігається тенденція до його зменшення починаючи з 2016 року, так, у 2015 році коефіцієнт зріс на 0,06, а з 2016 року скоротився на 0,08%. Тобто, фінансова стійкість АТ «Універсал Банк» покращилася, хоча банк все ще залежний від залучених коштів.

Коефіцієнт фінансового важелю не має чіткої тенденції до зміни. У 2016 році він скоротився на 2,58, а до 2019 року зріс на 4,25. При цьому, він відповідає нормативному значенню (від 1 до 20), що свідчить про підвищення ділової активності банку, а отже, банка підвищується здатність залучати кошти на фінансовому ринку.

Коефіцієнт достатності капіталу має чітку тенденцію до зниження з 2016 року на 0,06. Так як нормативне значення має бути не менше 10%, незважаючи на скорочення показника, він залишався у межах норми та свідчить про достатність сформованого власного капіталу.

Коефіцієнт захищеності власного капіталу за аналізований період не мав чіткої тенденції до змін, так у 2016 році він скоротився на 0,05, до 2018 року зріс на 0,03, на кінець періоду спостерігалось значне скорочення на 0,15. Незважаючи на це, коефіцієнт досяг нормативних значень у всіх роках(не менше 10%), тобто

банк враховував інфляційні процеси та розміщував активи у нерухомість цінності та обладнання.

Коефіцієнт захищеності дохідних активів протягом усього аналізованого періоду не відповідав нормативному значення (не менше 10%), і мав чітку тенденцію до зниження у період 2016-2018 років (на 0,1), із незначним зростанням у 2019 році на 0,04. А отже, чутливі до зміни процентних ставок активи не є захищеними мобільним власним капіталом.

Коефіцієнт мультиплікатора статутного капіталу скоротився у 2016 році на 3,27, а до кінця періоду мав чітку тенденцію до зростання на 4,08. При цьому, нормативного значення (від 12 до 15) коефіцієнт не досягав.

Таким чином, фінансова стійкість банку за більшістю показників досягалася лише у 2017-2019 роках, через значний обсяг непокритого збитку у структурі власного капіталу значення коефіцієнтів у 2016 році не досягають нормативних значень. Тому, банку рекомендується переглянути політику ведення бізнесу.

Ділова активність банку визначає його спроможність залучати, розподіляти та ефективно й раціонально їх використовувати, а показники ділової активності допомагають визначити стан та економічний потенціал банку. Розрахунок показників ділової активності АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки та отримані значення наведено в таблиці Д.2.

Коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів за досліджуваний період мав чітку тенденцію до зростання з 2016 року (на 0,6). У 2016 році його значення скоротилося на 0,0,05. Їх існуючий рівень свідчить про можливість та бажання банку вживати заходи щодо залучення ресурсів клієнтів. Оптимальним вважається значення 8-8,5, проте отримані значення за досліджуваним банком перевищують оптимальні у 2018-2019 роках, що свідчить про підвищення ризикованості банківської діяльності та зниження стабільності.

Натомість коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів знаходиться у межах нормативного значення (не більше 30%), і має тенденцію до зменшення, скорочення у 2016 році на 0,23. Це свідчить про зменшення

залежності від зовнішніх джерел фінансування банку, а саме – міжбанківських кредитів.

Коефіцієнт активності залучення строкових депозитів за досліджуваний період мав тенденцію до зростання до 2017 року на 0,29, а у наступні періоди його значення скоротилося на 0,04. Його зростання свідчить про збільшення ділової активності щодо залучення строкових депозитів.

Коефіцієнт активності використання залучених коштів у дохідні активи у 2016 році зріс на 0,01, до 2018 року мав тенденцію до скорочення на 0,06, а у останньому періоді збільшився до 0,97. Коефіцієнт активності використання залучених коштів у кредитний портфель зростав до 2016 року (на 0,04), а у наступні періоди скоротився на 0,16. Коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель має загальну стабільну тенденцію до скорочення на 0,48. Зниження цих коефіцієнтів свідчить про послаблення ділової активності банку.

Коефіцієнт рівня дохідних активів, не зважаючи на скорочення у 2016 році на 0,04, на кінець періоду досяг базового значення. При цьому, коефіцієнт був наближений до оптимального значення (більше 0,93). Зниження коефіцієнта на початку періоду свідчить про незбалансованість кредитного портфеля банку та відсутність політики управління активами.

Коефіцієнт кредитної активності мав чітку тенденцію до скорочення на 0,1. Оптимальне значення (0,65-0,75) було досягнуто лише у 2015, 2016 роках, а у наступних періодах банк вів помірно ризиковану кредитну політику.

Коефіцієнт загальної інвестиційної активності в цінні папери і пайову участь скорочувався до 2018 року на 0,06, а у останньому періоді зріс на 0,09, перевищив значення базового періоду. Коефіцієнт інвестицій у дохідних активах мав аналогічну тенденцію, і до 2018 року скоротився на 0,07, а на кінець періоду зріс на 0,1 у порівнянні із попереднім роком.

Коефіцієнт проблемних кредитів у 2016 році зріс на 0,12, при цьому, незважаючи на його зменшення у наступному періоді на 0,37, у 2018 році спостерігався ріст на 0,12, а на кінець періоду було досягнуто значення 0,23. Його

зростання має негативний характер і свідчить про підвищення ризиковості кредитного портфеля.

Таким чином, значення коефіцієнтів ділової активності були у межах норми у 2015 та 2016 роках, проте, у 2016 спостерігалось їх значне відхилення. Банк має переглянути політику залучення пасивів і розміщення їх у певні групи активів: дохідних активів у цілому, у кредитний та інвестиційні портфелі.

Одним із важливих показників фінансового стану банку є його ліквідність – здатність виконувати свої зобов'язання перед клієнтами і контрагентами в аналізованих періодах [5]. Розрахунок показників ліквідності АТ «Універсал Банк» за 2014-2016 роки та отримані значення наведено в таблиці Д.3.

Коефіцієнт миттєвої ліквідності у 2016-2018 роках мав тенденцію до зростання, а у 2019 році скоротився на 0,04. Проте за весь аналізований період не досяг нормативного значення (20%). Це свідчить, що банк не зможе покривати короткострокові платежі за рахунок грошових коштів.

Коефіцієнт загальної ліквідності має тенденцію до зниження з 2016 року на 0,08, при незначному зростанні до 2016 року на 0,6. Проте, усі значення аналізованого періоду відповідають нормативним (не менше 40%).

Коефіцієнт співвідношення високоліквідних активів до робочих активів банку до 2018 року збільшився на 0,05%, при цьому у 2019 році спостерігалось його скорочення на 0,06, що менше показника базового періоду. Оптимальне значення становить 20-25%, і не було досягнуто в жодному році. Це свідчить про скорочення запасу ліквідності банку, проте, високоліквідні активи майже не приносять доходу.

Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань значно знизився у 2018 році (на 0,5 від базового значення), проте у 2019 році спостерігався ріст на 0,4. Тобто зросла забезпеченість дохідними активами всіх зобов'язань банку, проте показники значно перевищують нормативне значення (70-80%).

Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів має чітку тенденцію до скорочення на 0,14 за весь аналізований період.

Це означає, що не усі видані кредити є забезпеченими залученими депозитами, і рівень забезпеченості зменшується, що загрожує незбалансованістю ліквідності.

Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань до 2018 року зріс на 0,03, а у наступний період скоротився на 0,05. Тобто, скоротилась частка високоліквідних активів та майна, за допомогою якого банк може погашати зобов'язання.

Таким чином, деякі показники ліквідності порушують межі нормативних значень. Основні проблеми зниження ліквідності спостерігалися у 2016 та 2019 роках.

2.2. Послуги з розрахунково-касового обслуговування клієнтів банків в контексті застосування новітніх банківських технологій

У мобільному додатку, створеному спеціально для Monobank, міститься великий вибір банківських послуг, в тому числі безкоштовні грошові перекази, зручна оплата комунальних платежів, можливість взяти участь в акційних пропозиціях банку і отримати кешбек, контролювати свої фінансові операції, а швидко і професійна служба підтримки, в звичних для сучасного споживача месенджерах (Viber, Facebook Messenger, Telegram) або по телефону, який відповість на будь-які питання.

Monobank відкриває клієнту поточний рахунок, операції за яким здійснюються з використанням Платіжної картки та/або мобільного додатка, випускає та надає клієнту у користування Платіжну картку, а також забезпечує здійснення розрахунків за операціями, здійсненими з використанням Платіжної картки та/або мобільного додатка, платіжної системи MasterCard/Visa, та відповідно до вимог чинного законодавства України, в тому числі нормативно-правових актів Національного Банку України. Номер поточного рахунку,

операції за яким здійснюються з використанням електронного платіжного засобу – платіжної картки.

Обслуговування поточного рахунку, операції за яким здійснюються з використанням Платіжної картки Monobank, встановлюється за дебетово-кредитною схемою. Клієнт погоджується з тим, що його поточний рахунок, за яким здійснюються операції з використанням Платіжної картки, не є рахунком для виплати виключно заробітної плати та інших передбачених законом соціальних виплат і що оподаткування нарахованих процентів на зазначені виплати буде здійснюватися на загальних підставах.

При цьому, облік кредитних коштів, наданих клієнту в разі встановлення Monobank ліміту кредитування за заявкою Клієнта, здійснюється за відповідним активним поточним рахунком на підставі розпорядження Клієнта Monobank. Розрахунково-касове обслуговування клієнта здійснюється з використанням розрахункових документів, а саме: платіжного доручення та меморіального ордера, що передбачені Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів України» та нормативно-правовими актами Національного банку України.

В рамках Договору щодо банківського обслуговування надаються наступні види Послуг Monobank:

- відкриття та обслуговування рахунку клієнта, випуск Платіжних карток забезпечення здійснення клієнтом готівкових операцій в мережі банкоматів, касах банку та пунктів видачі готівки;
- забезпечення здійснення клієнтом безготівкових операцій в торговельно-сервісній мережі та мережі Інтернет;
- забезпечення здійснення клієнтом операцій з виконання клієнтом своїх зобов'язань перед Monobank за Договором;
- відкриття клієнту на рахунку Кредитної лінії;
- надання послуг клієнту з дистанційного банківського обслуговування рахунків в тому числі за допомогою мобільного додатку; -

- надання можливості здійснення клієнтом інших операцій за рахунком, які не заборонені діючим законодавством України Операції можуть бути здійснені в мережі Monobank, в мережі інших банків на території України та за її межами, та з урахуванням обмежень, що встановлені клієнтом, Monobank, відповідною платіжною системою та чинним законодавством України.

За надання банківських послуг з розрахунково-касового обслуговування поточного рахунку клієнта Monobank нараховує та отримує з клієнта платежі та комісії згідно Тарифів Банку. Monobank нараховує і сплачує проценти по залишкам коштів, що обліковуються на поточному рахунку клієнта.

Розміри відповідних процентних ставок по залишкам коштів, що обліковуються на поточному рахунку клієнта, визначені в Тарифах Monobank. Клієнт несе відповідальність за порушення термінів/строків оплати послуг Банку наданих за Договором в порядку та у розмірах визначених у Тарифах та Договорі.

Для здійснення операцій за Платіжною картою або Рахунком ФОП Monobank резервує поточний рахунок, номер якого розміщено в Анкеті-заяві. Відкриття рахунку (переведення зі стану "Зарезервований" у стан "Відкритий"), який розміщено у Анкеті-заяві, здійснюється після виконання обох умов:

I) для фізичних осіб:

- підписання Клієнтом Анкети-заяви;
- активації Платіжної картки в мобільному додатку Monobank.

II) для ФОПів:

- підписання Клієнтом Анкети-заяви;
- активації рахунку в програмних комплексах Monobank в робочий час, не пізніше наступного операційного дня Банку.

Після формування платіжного документа інформація про проведену транзакції виводиться на екрані смартфона, де клієнт одним дотиком екрану може підписати документ електронним підписом.

Новий підхід максимально простий у використанні і комфортний для юридичних осіб, так як не вимагає додаткових скретч-карт або usb-токенів, не залежить від наявності сигналу стільникового зв'язку і швидкості доставки SMS.

Механізм отримання згоди від клієнта за допомогою авторизації за допомогою мобільного телефону і ОТР-пароля наступний:

1. Monobank генерує ОТР-пароль і відправляє його клієнту з зазначенням інформації, яка буде їм підтверджуватися.

2. У разі згоди клієнт передає отриманий ОТР-пароль Monobank шляхом введення у відповідному рядку використовуваного сервісу.

3. У разі якщо номер мобільного телефону зареєстрований і збігається з номером телефону клієнта, вважається, що клієнт прийняв запропоновані умови. Сторони визнають співпадіння ОТР-паролю електронним підписом клієнта.

4. При здійсненні платіжних операцій в системах дистанційного обслуговування - виконання в програмних комплексах маніпуляцій, спрямованих на успішне завершення платежу, прирівнюється до електронного підпису клієнта.

Monobank відкриває Клієнту Рахунок ФОП в грн, дол США або Євро на підставі Анкети-заяви про надання банківських послуг, яка підписана Клієнтом. Підписуючи анкету-заяву, Клієнт приєднується до Договору в цілому. Дозволяється лише один рахунок на одну валюту. Договором не передбачено два та більше рахунків, наприклад, у гривні.

Згоду клієнта може бути підтверджено, крім іншого:

- документом на паперовому носії з реквізитами, що дозволяють ідентифікувати цей документ;
- документом в електронному вигляді із застосуванням електронного/електронного цифрового підпису;
- проведенням клієнтом банківських операцій, отриманням банківських послуг, яке супроводжується оформленням касових документів;
- введенням пін-коду, паролів доступу до додатку, використання відбитка пальця клієнта (за допомогою технології TouchID).

Монобанк має право відмовитися від здійснення фінансових операцій за рахунками клієнта в разі виникнення мотивованих підозр у використанні банку для проведення незаконних операцій.

Отже, розрахунково–касове обслуговування клієнтів Монобанк проводиться із застосуванням мобільного додатку Монобанк та платіжної картки Монобанк. Всі операції проводяться в онлайн режимі. Рахунок у Монобанк може відкрити як фізична особа так і фізична особа –підприємець. Для ФОП платіжна картка не видається а розрахунково –касові операції проводяться у вебкабінеті.

2.3. Аналіз споживчих уподобань користувачів продукту «Монобанк»

Скажемо відверто, сьогодні вибір додатків для онлайн-банкінгу досить убогий. Єдине гідне - це Приват24, яке незважаючи на присутні баги і глюки дає дуже значний функціонал. Решта ж (Альфи, Ощад та інші) - це скоріше пародії на додатки, з мінімальним функціоналом і вкрай незручним інтерфейсом.

Що ж стосується додатка Монобанк - це непогана заявка посперечатися за першість з Приватом. Звичайно, видно, що продукт тільки почав розвиток, і різних додаткових функцій і наворотів в ньому не так багато, як в Моно. Однак не варто рівняти продукти на двох принципово різних етапах життєвого циклу: Приват - вже зрілий продукт, який вичавлює з ринку останні соки, а Моно - новинка, у якій величезний потенціал для розвитку.

Нами було проведено опитування перехожих у місті Києві, щодо обізнаності про Монобанк, та його можливості. Опитано було загалом 100 осіб віком 25-40 років, з яких 70 % були чоловіки та 30% - жінки.

В результаті опитування було визначено, що зі 100 осіб, 90 знають про Монобанк, а 83 особи мають картку Монобанку.

Респонденти відмітили, що на даний момент в додатку Моно є ряд корисних функцій, які спрощують щоденні операції:

- Перегляд зображення карти з усіма реквізитами, включаючи захисний код на зворотному боці.

- Вантаження володарів карт монобанк з телефонної книги (як Вайбер або телеграм) з можливістю перерахування коштів для окремого контакту. Дуже економить час при перекладах усередині сім'ї або між знайомими. До речі, таким же методом поповнюються і мобільні телефони.

-Зручна система переказів за номером картки або за реквізитами, за допомогою якої можна швидко відправити кошти одержувачу.

-Непогана система комунальних платежів, з пошуком готових наборів реквізитів по назві підприємства або ЄДРПОУ.

-Візуальне відображення виписки з розбивкою за категоріями витрат.

-Можливість збереження реквізитів карт інших банків для швидкого поповнення Моно. Поповнивши один раз через реквізити, можна їх зберегти, і наступного разу поповнювати одним натисканням кнопки.

В цілому всі опитані респонденти, які є клієнтами Монобанку, відмітили, що програма дуже спритна і зручна, а також має досить естетичний дизайн.

Опитані перехожі зауважили, що Стартовий пакет Моно оформлений досить стильно: в щільному чорному конверті, де подається карта в супроводі з кумедними стікерами, які зображують маскот банку, QR-кота. Основні особливості карти відмічені респондентами:

- MasterCard World Debit
- Чіпована і з системою PayPass (до речі, працює в київському метро і GPay)
- не іменна і без фото
- Карта має приємну текстуру і насиченим чорним кольором. До речі, ця карта доступна тільки одна на клієнта. Мати кредитну і дебетову одночасно не вийде, як і оформити карту в іншій валюті.

В той же час, респонденти зауважили, що якщо попало вивалитися з "Грейс", тобто не погасити навіть 10 грн заборгованості до кінця пільгового періоду, відсотки нарахують на всю суму заборгованості, яка була протягом

місяця. А значить, неуважно розрахувавши погашення, можна "потрапити" на чималі відсотки.

Також респонденти зауважили, що їх не влаштовує комісія 4% за перекази кредитних коштів або їх зняття в банкоматі. Так-так, добре знайомі всім користувачам ПриватБанку 4% чекають і тут. Причому, якщо поповнити карту іншого банку через P2P платежі (наприклад, за допомогою функціоналу «поповнення карти» Альфа Банку), комісія 4% за кредитні кошти все одно спишеться.

Ще один з негативних моментів на думку клієнтів Монобанку – це зняття готівки в банкоматі з комісією 0,5%. Звичайно, це не приватівський 1%, але і не безкоштовне зняття, яке багато хто хотів би бачити. Ще один важливий момент - відсутність власної банкоматної мережі. Через це діють обмеження на зняття. У більшості банкоматів це 1000 грн. Тобто, щоб зняти велику суму готівкою, знадобиться шукати банкомат Юніверсал або змиритися з купою операцій по 1000 грн за "порцію".

Окремо респонденти нагадали про таку послугу Монобанку, як розстрочка. Монобанк пропонує розстрочку на не самих привабливих умовах:

Термін кредитування - до 24 місяців (вибирається користувачем самостійно).

Можливо попередньо замовити розстрочку або конвертувати досконалу покупку в розстрочку.

Комісія складає 1,9% на місяць. Тобто переплата по розстрочці дорівнює її тривалості в місяцях, помноженої на 1,9%. Розстрочка на 10 місяців збільшить ціну товару на 19%, що досить відчутно.

І найнеприємніше: всі відсотки по розстрочці списуються при достроковому погашенні в повному обсязі. Тобто, якщо замовили розстрочку на 10 місяців, клієнт вже безповоротно і невідворотно потрапив на 19%. Навіть якщо споживач покористувався кредитом 1 банківський день, і на наступну добу закрити всю суму боргу достроково, з нього спишуть відсотки за весь період користування цим кредитом. Тому гасити достроково сенсу немає.

Респонденти вважають, що в цілому розстрочка являє собою варіацію на тему приватівській оплати частинами, з трохи більш вигідною процентною ставкою, але драконівськими умовами дострокового погашення. Продукт, скажімо прямо, на любителя. Особливо з огляду на присутню на ринку розстрочку від Альфабанк, де можна будь-яку покупку понад 1000 грн розбити на 6 платежів без переплат.

Опитані респонденти окремо відмітили депозити Монобанку, які на їх думку, теж дуже дивні:

- На рік, і на 1, 3, 6 місяців
- Незалежно від терміну - ставка 16% річних
- Без можливості дострокового розірвання.
- Без можливості поповнення та капіталізації відсотків.

З огляду на наявність 10% відсотків на залишок, виникає закономірне питання: кому треба розміщувати кошти на такому депозиті, якщо можна тримати їх ліквідними, і втратити всього 5% річних? А з огляду на кешбек, можливо не втратити взагалі нічого? Єдиний більш-менш адекватний продукт - місячні депозити, які дозволяють отримати додаткові 6% до тих 10%, що банк дає за зберігання грошей на поточному рахунку, без особливого зниження ліквідності капіталу.

При цьому, опитані респонденти відмітили кешбек, головну гордість монобанк. Ось основні факти про це явище:

Кешбек виплачується не на всі види покупок, а тільки на деякі. На початку кожного місяця потрібно вибрати 2 із запропонованих категорій покупок. Щомісяця набір категорій змінюється. Там може бути щось корисне (на кшталт витрат в аптеках і продуктових магазинах) і сумнівне (квіти, книги). Іноді найкорисніші категорії зникають. Наприклад, в період масових епідемій грипу з січня по лютий категорія "Медицина і здоров'я" була виключена, і кешбек в аптеці ніхто не отримував.

Відсоток на кешбек не змінюється в залежності від того, розраховуєтесь ви за свої кошти або за кредитні. Деякий час банк тестував підвищений кешбек за

рахунок кредитних коштів, проте через незручності для клієнтів дану функцію скасували.

Мінімальна сума накопиченого кешбек для виплати становить 100 грн, максимальна сума, що зберігається кешбек - 500 грн. Тобто, якщо клієнт набрав менше 100 грн, вивести на рахунок їх не можна. А якщо більше 500, то новий кешбек вже не буде нараховуватися, потрібно виводити на рахунок.

Виведення коштів з кешбеку здійснюється з податком. Самий неприємний момент: вже бачачи жадані перші 100 грн замовляємо їх виведення ... і отримуємо тільки трохи більше 80 грн, так як береться податок з доходів фізосіб і військовий збір.

Нараховується кешбек прямо на карту, що не може не радувати. Ніяких бонусів і незрозумілих "фантиків".

На практиці ця функція забезпечує досить приємний щомісячний бонус. В середньому респонденти за місяць активного користування карткою могли зібрати від 120 до 300 грн кешбек, в залежності від обраних категорій і режиму витрат.

Таким чином, провівши опитування респондентів, можемо визначити переваги та недоліки Монобанку – табл.2.1.

Таблиця 2.1 –Переваги та недоліки Монобанку за результатами опитування

Переваги	Недоліки
1	2
<p>Дуже проста реєстрація</p> <p>Зручний додаток з купою корисних фішок</p> <p>Вигідні тарифи при розрахунках за особисті кошти, повна відсутність комісій в більшості випадків</p> <p>Цікава система кешбек</p> <p>Збільшений грейс-період для любителів витратити кредитні кошти</p> <p>Є можливість оформити іменну картку</p> <p>Відсоток на залишок особистих коштів 10%</p>	<p>Абсолютно непрактичні депозити, зроблені незрозуміло для кого</p> <p>Розстрочка - розчарування з досить високими відсотками і драконівськими умовами погашення</p> <p>Наявність комісії за зняття готівки та проблеми при знятті великих сум</p> <p>Тільки одна карта, немає валютних карт.</p> <p>Переказів SWIFT за кордон поки немає.</p>

Продовження таблиці 2.1

1	2
<p>Виплата всіх бонусів і привілеїв на основний картковий рахунок Всі функції працюють за кордоном, в тому числі і кешбек Карта сучасного типу з PayPass. Кешбек зараховується прямо на карту; картою можна оплачувати проїзд в метро; підтримка оплати за GPay; нові зручні функції по швидкому переказу грошей; поповнення мобільного, оплата в онлайн і оффлайн магазинах, комуналку (всі реквізити підприємств і ЄДРПОУ вже в базі даних): безкоштовно; зручний додаток і швидка техпідтримка 24x7; кредитним ліміт розрахований на 62 дня, є достатньо часу сплатити заборгованість; карткою монобанк можна розраховуватися по всьому світу;</p>	<p>Відсутня програма на ПК, незручно контролювати велику кількість платежів на маленькому екрані (тим хто багато продає онлайн); Немає фірмових відділень і банкоматів; за виведення Кешбек потрібно платити податок - 19,5%; Можна замовити тільки по одній карті в кожній валюті; зняття з пластика в Україні - 0,5%; за зняття готівки за кордоном - 2% комісія; немає функції «Оплата частинами».</p>

Отже, Монобанк - це карта на любителя. Вона може бути цікава тим, хто любить все прогресивне і оцінить просунутий додаток. Також вона сподобається переконаним «трейсовикам», тобто активним користувачам пільгового періоду. Але мати в гаманці таку карту безперечно варто. Звичайно, зовсім не факт, що Моно настільки хороший, що може стати дійсно Моно, тобто єдиним банком, але в якості сучасного фінансового інструменту він цілком підійде.

3. Науково-практичні основи впровадження елементів цифрової економіки в продукті «МоноБанк»

3.1. Методичний інструментарій обґрунтування впливу рівня цифровізації на ефективність збуту банківських послуг

Цифровізація стала стратегічним пріоритетом для банківської індустрії в світі. Ключові гравці анонсують гучні проекти з використанням самих передових технологій - ідентифікація клієнтів по сітківці ока і відбиткам пальців, чат-боти в клієнтській підтримки та контактних центрах, розумні цифрові відділення без фізичної присутності співробітників банку.

Подібні технології хоча і справляють враження на клієнтів і формують образ високотехнологічної фінансової організації, сприймаються поки як набір маркетингових концепт-ідей. Далеко не всі з них приживуться і стануть частиною нашого повсякденного життя.

На тлі пандемії і економічної кризи цифровізація послуг та клієнтського сервісу стає особливо актуально для банківського сектору. Коронакриза стала каталізатором цифрової трансформації банківських продуктів і клієнтського сервісу. Як показав досвід минулих місяців, саме в цифровізації багато банків бачать точки зростання для удосконалення своєї діяльності та зміцнення позицій на ринку. Самоізоляція дала можливість познайомити клієнтів з дистанційними каналами комунікації і сформувавши користувальницький досвід у клієнтів, які традиційно віддавали перевагу новим технологіям відвідування відділення. Багато клієнтів вже оцінили переваги дистанційних каналів і планують продовжити ними користуватися і після пандемії.

Тому можливість дистанційно відкривати вклади, оформляти кредити або замовляти потрібні виписки переходить в розряд обов'язкових послуг, які клієнт очікує від банку. Наслідком даного процесу може стати зниження відвідуваності офісів, що, з великою часткою ймовірності, викличе хвилю їх скорочень. Це не

означатиме кризу банківської галузі, а навпаки, зниження витрат на утримання відділень може піти представникам банківського сектора на користь.

Пандемія стала фактором, що підштовхнув процес цифровізації банківських послуг до переходу в онлайн. З введенням режиму самоізоляції банки були змушені більш активно вдосконалювати свої цифрові можливості, хоча і до цього даний процес йшов досить інтенсивно. Ще в 2019 році (в порівнянні з 2018-м) кількість клієнтів банків, які користувалися онлайн послугами, збільшилася більш ніж в півтора рази.

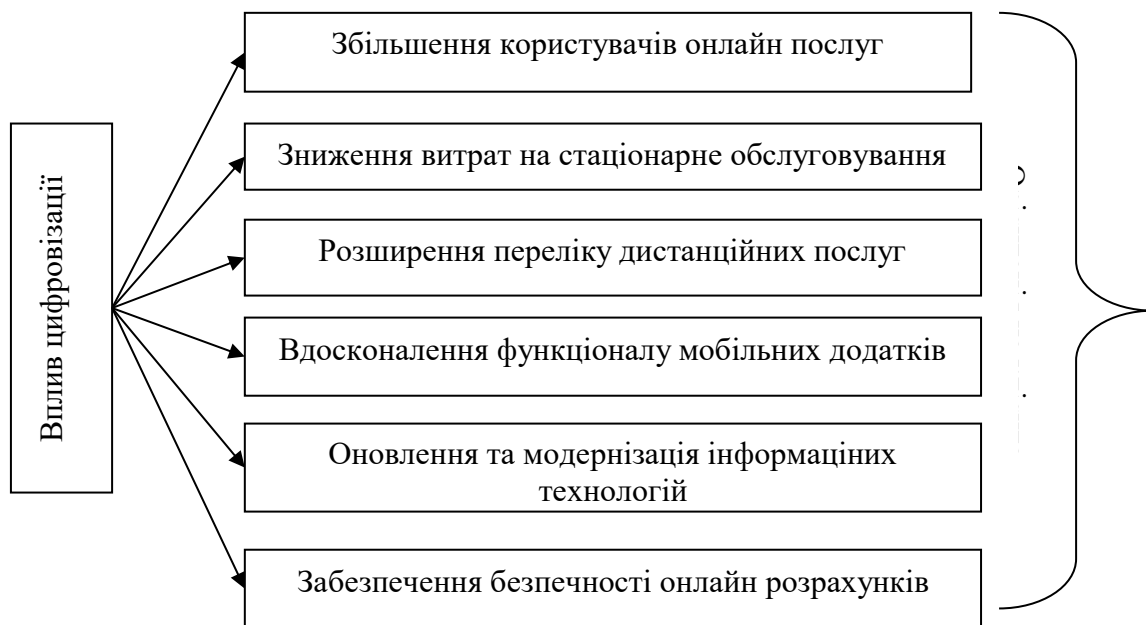


Рисунок 3.1 – Вплив цифровізації на банківські послуги

Логічним наслідком пандемії стало і загострення конкуренції в області розвитку цифрових сервісів: переважна більшість банків вжили заходів по розширенню функціоналу мобільних додатків, що стало основним елементом цифрової трансформації банківських послуг. Акцент робиться на максимальне використання інноваційних технологій, а також на постійне оновлення і модернізацію, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність банку. У функціонал додатків стали включати не тільки можливість дистанційного оформлення банківських продуктів, але і отримання довідок, виписок, історій операцій. Якість і зручність додатків стала серйозно впливати на оцінку клієнтами якості обслуговування в цілому.

За статистикою, мобільні додатки встановлюють переважно клієнти вікової категорії до 35 років, хоча і частка клієнтів старшого віку поступово зростає. Збільшується і інтенсивність використання додатків в цілому: тільки за березень 2020 року кількість сесій в банківських додатках виросла на 30% в порівнянні з лютом 2020 року. Додатками хоча б іноді користуються до 60% клієнтів банків, а частка дистанційних розрахункових операцій та операцій з брокерського бізнесу, проведених онлайн, прагне до одиниці.

Система Швидких платежів (СШП) сьогодні стала ще одним ключовим драйвером розвитку мобільного банкінгу. Її популярність поступово зростає: в березні 2020 року кількість операцій за допомогою СШП зросла на 9,5%, а загальна сума операцій - на 37,5%. Головною причиною, звичайно, став перехід багатьох клієнтів банків на віддалену роботу.

Розвиток СШП тісно пов'язане з вдосконаленням мобільних додатків банків. Конкурентоспроможність останніх істотно підвищується з впровадженням можливості прийому платежів по QR-кодами через СШП.

Клієнтам стають доступні і дистанційні послуги, не пов'язані безпосередньо з грошовими операціями: онлайн-консультації, дистанційне відкриття рахунку (в тому числі для нових клієнтів - за допомогою біометрії).

Окремо варто відзначити тренд на розвиток СШП, поширення повністю цифрових карт, які можна випустити в мобільному або інтернет-банку, а далі використовувати як звичайну карту, прив'язавши її до Apple Pay або Google Pay.

На тлі пандемії як ніколи затребуваною стає концепція клієнтоорієнтованості. Якісно збудовані відносини з клієнтами - це єдино вірний підхід для банківської галузі. Направляти діяльність банку на інтереси клієнта - не завдання підвищеної складності, а природна функція будь-якої організації, що працює в сфері послуг. Максимальне використання своїх можливостей і ресурсів на благо клієнта для банку має бути більш пріоритетно, ніж теперішній прибуток. Втім, як показує практика, на прибуток такий підхід впливає позитивно.

Цифровізація, безумовно, ефективний інструмент розвитку клієнтського сервісу і багато в чому скорочує дистанцію між клієнтом і банком. Але, з іншого боку, специфіка банківської галузі, особливо в корпоративному сегменті, вимагає прямої, очної комунікації клієнта з представниками банку. Прямі переговори є невід'ємною частиною клієнтоорієнтованого підходу, так як дають можливість зробити клієнту індивідуальну пропозицію, найбільш ефективно вирішити його завдання.

Важливо також пам'ятати про збереження партнерських відносин з клієнтами. Деяким з них в даний період потрібен не стільки індивідуальний підхід і спеціальні послуги, скільки впевненість у стійкості підтримки з боку банку, почуття опори. Тому ще одне важливе завдання - давати клієнту відчуття надійності, надавати постійну підтримку, наприклад, шляхом організації зручної і завжди доступної системи онлайн-консультування.

Цифрова трансформація змушує банки змінювати свої бізнес-моделі, клієнтські інтерфейси і вартість послуг. якщо раніше банківський сектор був дуже закритим, то зараз банки співпрацюють з компаніями-розробниками нових технологічних рішень і купують у них послуги, зокрема з кіберзахисту.

Понад 25 млн українців вже можуть користуватись послугами банків з допомогою цифрових документів. Наразі послуга шерінгу цифрових документів доступна у ПриватБанку, Монобанку та А-Банку.

Згідно з дослідженням Deloitte, основний фактор довгострокового зростання в банківській індустрії - клієнтоорієнтованість. Це стосується як рівня обслуговування і оперативності послуг, що надаються, так і якості банківських продуктів. Конкуренція між гравцями ринку та очікування клієнтів на сьогоднішній день настільки високі, що досягти цієї мети в умовах традиційної моделі банкінгу неможливо.

Нові технології дозволяють автоматизувати як окремі ділянки в роботі, так і цілі процеси, істотно економлячи на трудових ресурсах і всіх пов'язаних з ними витратах (страховки, оренді приміщень та інше). Кредитних інспекторів замінюють скорингові моделі, довідки про стан рахунку формуються

автоматично і миттєво доставляються клієнтам без відвідування відділень, високоінформативні мобільні додатки з функцією чат-бота істотно знижують навантаження на call-центри. Деякі фінансові організації йдуть ще далі, автоматизуючи цілий блок послуг. Наприклад, Quirin Bank, Sutor Bank і European Bank for Financial Services (ebase) надають власні рішення по роботизованому управлінню фінансовими активами.

Величезний вплив цифровізація має на культуру статистичного моделювання в фінансових організаціях: на зміну звичним методам, прийнятим з середини ХХ століття, приходять нейронні мережі та штучний інтелект. Зростання точності моделей підвищує ефективність комунікацій з клієнтами і збільшує шанси на результативні відгуки. Проактивний моніторинг дозволяє заздалегідь дізнатися, що клієнт зібрався піти і зробити кроки по поверненню його лояльності. Технології виявлення шахрайських операцій - це і економія на страхових виплатах, і підвищення безпеки платіжних інструментів, і спосіб нівелювання негативного клієнтського досвіду, що виникає при помилкових спрацьовуваннях механізмів безпеки.

Цифрова трансформація в банківській сфері відбувається за принципом «все, що може перейти в цифрову площину, має туди перейти». Сюди входить і автоматизація ручної праці, і збільшення швидкості обслуговування, і підвищення точності прийняття рішень, а також розвиток гнучкості і клієнтського комфорту. Сервіси стануть зручніше, використовувані банками підходи по просуванню продуктів і послуг - розумніші, а кількість контактів клієнтів з реальними співробітниками, будь то візит до відділення або дзвінок в контактний центр, буде зведено до мінімуму. При збереженні загальної кількості співробітників в банках відбудеться перерозподіл ролей, при якому оператори контактних центрів, співробітники відділень, кредитні експерти і офіс-менеджери, які виконують рутинні операції, поступляться свої місця істотно меншій кількості програмістів, інженерів даних і фахівців в області машинного навчання.

З огляду на тенденцію оптимізації кількості відділень, повна відмова від них малоймовірна. Багато клієнтів цінують реальний контакт і індивідуальний підхід, їм важливий факт надання сервісу не тільки додатками, але і співробітниками банку - особливо в преміум-сегменті. Наявність персонального менеджера і можливість пріоритетного і персонального обслуговування для багатьох заможних клієнтів необхідна. Тому універсальні цифрові банки, які надають весь спектр банківських послуг і орієнтуються на різні групи клієнтів, збережуть відділення - трохи змінивши функціонал і формат.

В сучасних умовах цифрова трансформація банківського сектора є невід'ємною частиною процесу становлення цифрової економіки. Основою цифрової трансформації банківських установ є оптимальна цифрова стратегія, розробка і реалізація якої вимагає врахування специфіки конкретної організації.

Отже, за рахунок цифрової трансформації відбувається вдосконалення бізнес-моделей і концепцій розвитку банківського сектора: від появи інтернет-банкінгу до трансформації традиційних грошових операцій. У найближчі десятиліття цифровий розвиток фінансового сектора буде прискорюватися, і раціональне управління цифровою трансформацією в банківському секторі стане невід'ємною перевагою в умовах конкурентної боротьби. Цифрова трансформація банків в першу чергу спрямована на краще розуміння потреб клієнтів: населення і організації бажають взаємодіяти з банками простіше і дешевше, тому в умовах функціонування цифрової економіки банківський сектор повинен бути готовий запропонувати найсучасніші послуги.

3.2. Методичні засади планування стратегічного розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки

Цифровізація пред'являє банкам ряд жорстких вимог до гнучкості і швидкості впровадження нових підходів. Ключова роль відводиться культурі

збору і зберігання даних, їх якості, частоті і оперативності оновлення. Часто це входить в пряме протиріччя з базовою моделлю організації внутрішніх процесів в банку і його технологічною архітектурою. У цих умовах одним з найбільш оптимальних рішень є створення окремої платформи під цифровий банк. Це може бути як елемент всередині існуючої організації, так і монолайнери під окремим брендом. Подальша міграція на єдину цифрову платформу може бути завершальним етапом трансформації.

Технологічних перешкод для переходу на цифру сьогодні немає: на ринку існує цілий ряд рішень, технологій і платформ, що дозволяють реалізувати будь-які ідеї, підходи і концепції. Головна перешкода на шляху до трансформації - консервативні погляди топ-менеджерів на інновації та недооцінка потенціалу цифровізації. Навіть незважаючи на те, що цифровізація безальтернативна: конкурентне середовище і високий рівень очікувань клієнтів пред'являють свої вимоги до зовнішності сучасної фінансової організації. Саме цифровізація визначить які банки продовжать домінувати на ринку, а які - припинять своє існування.

У своєму дослідженні Accenture виділила п'ять трендів, які нададуть найбільш сильний вплив на банківську сферу в найближчі роки. Серед них використання технологій DARQ, персоналізація потреб клієнтів, посилення навичок співробітників, управління ризиками кібербезпеки і переведення більшості послуг в режим 24/7(рис.3.2).

Перший тренд - використання технологій так званої групи DARQ, яка включає в себе розподілений реєстр (D - DLT), штучний інтелект (A - Artificial intelligence), розширену реальність (R - Extended reality), квантові обчислення (Q - Quantum). На думку 47% респондентів, найбільший вплив на організації матиме штучний інтелект. 19% респондентів виділили в якості пріоритету квантові технології, 17% відзначили системи розподіленого реєстру і 15% відсотків опитаних - розширену реальність. При цьому, 90% менеджерів вже експериментують з однією або декількома технологіями DARQ.

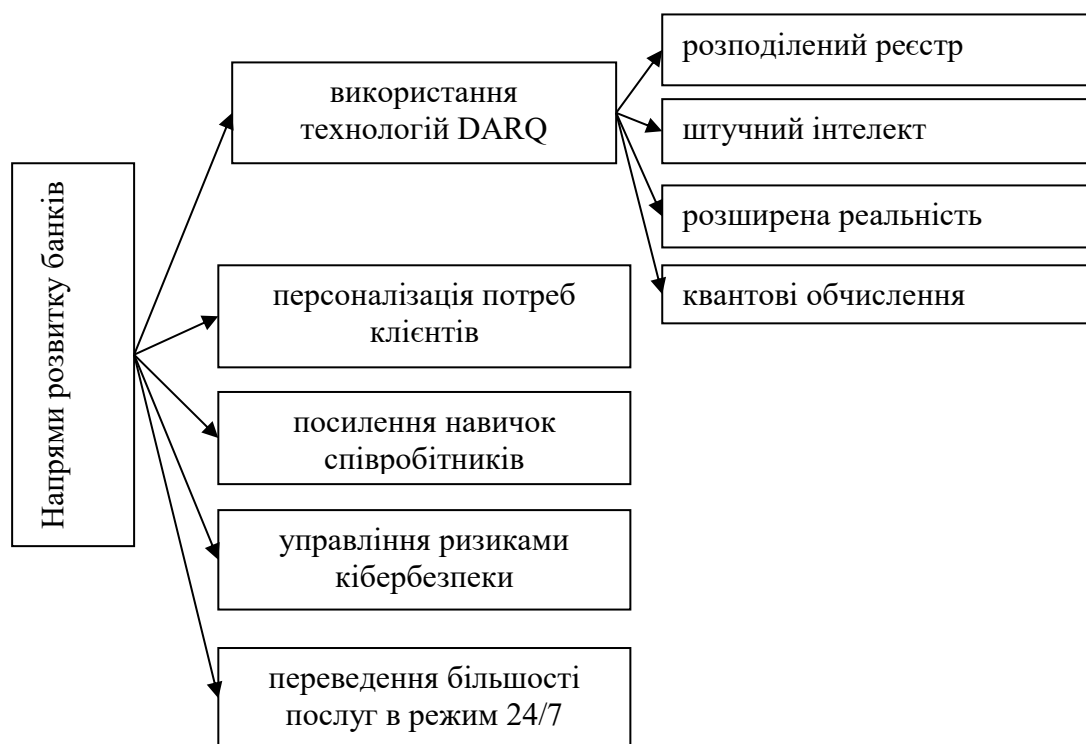


Рисунок 3.2 – Основні напрями розвитку банківського бізнесу в умовах цифровізації

Тренд номер два - застосування технологій для персоналізації потреб і досягнення нового рівня цифрової близькості з клієнтом. Уміння аналізувати та інтерпретувати дії користувачів, поважаючи їх конфіденційність, дозволяє створювати якісний індивідуальний сервіс, який підвищує лояльність клієнтів. 85% банківських керівників вважає, що використання цифрової демографії допоможе ефективніше розуміти потреби клієнтів. Майже 30% респондентів очікують експоненціального зростання обсягів цифрових даних про клієнтів, якими буде управляти їх організація протягом наступних двох років.

Третім трендом експерти називають посилення навичок співробітників за допомогою нових технологічних інструментів. Більше 75% топ-менеджерів впевнені: співробітники мають більш високий рівень «цифрової зрілості», ніж банківські організації, в яких вони працюють, і очікують від роботодавця активної цифрової трансформації.

Дослідники відзначили необхідність застосування в банках концепції «Людина +», в якій кожен працівник буде використовувати комбінацію своїх

власних навичок і знань разом з мінливою зв'язкою технологій, від штучного інтелекту до навчальних платформ. Щоб подібна зв'язка успішно працювала, банкам доведеться приділяти велику увагу безперервному навчанню персоналу.

Четвертим трендом автори дослідження назвали посилення кіберзахисту. Інформаційні системи банків стають все більш взаємопов'язаними з IT-інфраструктурами партнерів, а значить, їх потенційна вразливість зростає. Створюючи навколо себе екосистеми, банки повинні підвищувати стійкість кіберпростору таким чином, щоб захистити всіх. Не зважаючи на глобальну тенденцію до Open Banking (банки відкривають доступ до частини своїх інформаційних активів і треті сторони отримують доступ до даних), лише 51% керівників банків назвали довіру клієнтів до їх партнерів «особливо важливим». Також банки не вживають достатніх зусиль, щоб гарантувати, що їх партнери гідні довіри кінцевих клієнтів.

Як п'ятий тренда аналітики назвали переведення більшості послуг в режим 24/7. За допомогою технологій банки все частіше починають працювати в режимі нон-стоп. Наприклад, компанія Rocket Mortgage через свою онлайн-платформу здатна запропонувати початкові рішення по іпотечних кредитах всього за 8 хвилин, а фінансовий конгломерат BNP Paribas відкриває новий обліковий запис кожні тридцять секунд. 87% топ-менеджерів банків згодні, що поєднання кастомізації і пропозиції послуги в реальному часі - основа майбутньої конкретної переваги. При цьому, на практиці ситуація істотно гірше: лише 38% опитаних говорять про те, що їх організації ставлять в пріоритет персоналізований підхід до доставки послуги.

Фінансовим установам необхідно вибудувувати нову модель відносин з кінцевими клієнтами для побудови довірчих відносин, на базі яких можливе постійне зростання бізнесу. Оптимальний шлях досягнення цих цілей полягає у створенні партнерських екосистем. Про це говорить дослідження, проведене компанією Accenture щодо 120 глобальних банків.

Аналітики компанії з'ясували, що 9 з 10 фінансових організацій зацікавлені в розвитку екосистеми, орієнтованої на задоволення потреб клієнтів через

пропозиції партнерів, які тісно співпрацюють один з одним і з банком. Ключовий фактор успіху в цьому процесі - визначення вірної операційної моделі перед запуском рішення. Банк повинен прийняти чітку стратегію, визначивши ключові сегменти, на яких буде сфокусуватися, а також вибрати бізнес-модель надання клієнтам пропозицій з підвищеною цінністю.

Для цього слід ретельно опрацювати три ключових моменти: підбір партнерів по екосистемі, бізнес-архітектуру екосистеми, а також технології для оптимальної реалізації рішення. Ті банки, які впораються з цими завданнями, зможуть утримувати клієнтів за рахунок надання їм корисних і своєчасних пропозицій, що підтримують лояльність клієнтів.

Дані дослідження Accenture показують, що 88% банків в світі вважають партнерські екосистеми найважливішим каналом взаємодії з клієнтами, а 89% з них також називають такі екосистеми головним драйвером розвитку нових видів бізнес-цінності в банківській галузі. Багато керівників банків усвідомлюють, що недостатньо просто узгодити клієнту іпотечну позику і перевести гроші на рахунок продавця: люди очікують повного супроводу своєї особистої історії з житлом, що включає в себе фінансові та нефінансові послуги, одержувані за принципом єдиного вікна.

Цифровізацію сьогодні можна умовно розділити на два напрямки. По-перше, це дистанційна сервісна модель, при якій банк мобільний і всі послуги доступні в додатку смартфона. Більшість операцій здійснюються віддалено і не вимагають фізичної присутності клієнта. Обслуговування відбувається швидко, цілодобово і, як правило, безкоштовно. Другий напрямок - це технології, приховані від клієнтів - петабайт інформації і статистичні моделі. Основний ресурс будь-якого банку - це дані: за допомогою технологій глибокого машинного навчання і штучного інтелекту фінансові організації отримують інформацію про потреби і наміри клієнтів, а при достатньому рівні організованості - успішно монетизують їх. Все, що бачить людина - це зручні продуктові пропозиції та надійні і безпечні платіжні інструменти. Саме за рахунок цього виникає відчуття, що банк буквально передбачає потреби клієнта.

За підсумками дослідження, Accenture виділяє п'ять типових моделей організації партнерської екосистеми для банків:

1. Синхронізація з ключовими етапами життя. Банки можуть вибудовувати екосистеми навколо обслуговування потреб клієнтів, що виникають у зв'язку з базовими етапами в життєвому циклі людини: наприклад, зміна сімейного статусу, переїзд, народження дітей, зміна роботи. Система відстежує такі етапи і надає інформацію про це партнерам в рамках домовленостей про співпрацю.

2. Принцип маркетплейса. При ньому також застосовується підхід через аналіз життєвої ситуації клієнта, але банк включає в свою пропозицію нефінансові продукти під власним брендом (або через кобрендинг з партнерами) в рамках єдиного фірмового маркетплейса.

3. Приєднання до існуючої сторонньої екосистеми. Банк може стати учасником вже існуючої платформи маркетплейса товарів і послуг, зайнявши свою нішу в якості провайдера фінансових сервісів.

4. Відкриті банківські платформи. Банки можуть об'єднувати зусилля в рамках відкритих банківських платформ, включаючи свої продукти і послуги в об'єднані каталоги разом з іншими банками через API. Також можливі сценарії спеціалізації на певних напрямках і нішах.

5. Реферральна платформа. У цій моделі банк перенаправляє клієнтів, які отримали відмову з якихось причин, до інших провайдерів, які надають необхідні продукти і послуги. Так, великі фінансові організації можуть відправляти заявки від малого бізнесу більш дрібним банкам-партнерам.

Говорячи про найбільш затребувані напрямки екосистем(рис.3.3), опитані банки на перше місце поставили сервіси для бізнесу (58%): включаючи розрахункові рахунки і управління платежами, підтримка в запуску бізнесу, юридичні та бухгалтерські послуги, створення веб-сайтів, онлайн-платформи для торгівлі та маркетингу, виставлення рахунків і підготовка звітності для регулюючих органів.

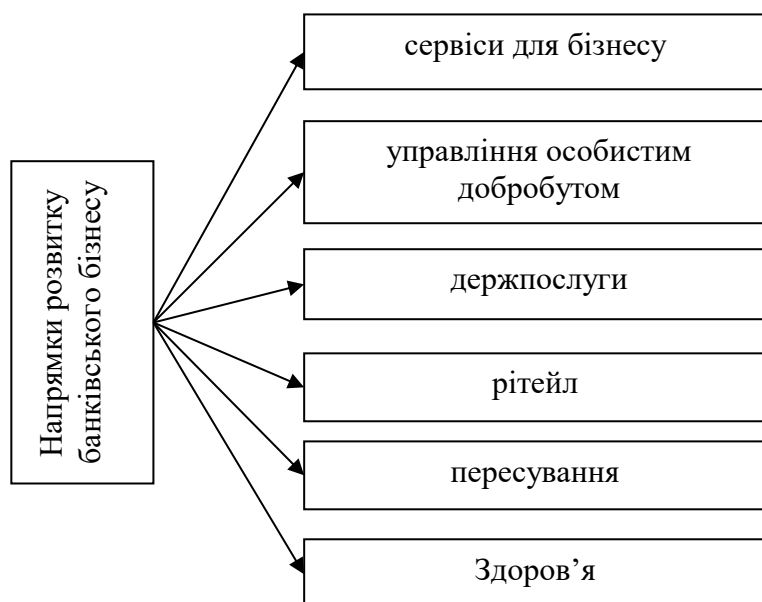


Рисунок 3.3 – Найбільш затребувані напрямки розвитку банківських послуг

На другому місці опинилися екосистеми навколо житла та управління особистим добробутом (по 38% опитаних). При цьому в екосистему «Мій дім» найчастіше включаються іпотека, послуги з підбору житла та допомоги в придбанні - включаючи перевірку технічного стану нерухомості, оцінку, переїзд, а також послуги охорони, зберігання, допомога у виборі і перемиканні між провайдерами комунальних та побутових послуг. В екосистемі з управління особистим добробутом найчастіше зустрічаються сервіси з планування та ведення бюджету, міжнародні грошові перекази, аналіз рахунків по оплаті послуг зв'язку, страхування або інших регулярних витрат і допомогу в зміні провайдерів послуг.

Третя позиція - у екосистем навколо держпослуг (36%): в цю категорію потрапляють оплата штрафів і податків, надання кредитних історій, консультації з податків та отримання державних пільг, підтримки в реєстрації бізнесу для підприємців або самозайнятих.

На четвертому місці опинилися екосистеми для рітейлу (28%) - включаючи споживче кредитування, платформи електронної торгівлі (e-commerce) з ексклюзивними пропозиціями, знижками і програмами лояльності / Кешбек, електронні подарункові карти.

П'ятою за популярністю позицією стали екосистеми навколо пересування (25%): покупка автомобіля, автокредитування та лізинг автомобіля, автостраховання, техобслуговування, знижки на заправках.

Шосте місце зайняли екосистеми для здоров'я (21%), що включають страхування, знижки та ексклюзивні умови для послуг спа, фітнес-клубів, спортивних магазинів, спеціальні програми для стимулювання здорового способу життя і корисних звичок, і різні медичні послуги, в тому числі запис до лікаря, профілактичні медогляди і аналізи, телемедицина та онлайн консультації.

Отже, найбільш сильний вплив на банківську сферу в найближчі нададуть: використання технологій DARQ, персоналізація потреб клієнтів, посилення навичок співробітників, управління ризиками кібербезпеки і переведення більшості послуг в режим 24/7. Трендпами у розвитку банківських послуг в умовах цифризації економіки є розвиток сервісів для: бізнесу, особистого добробуту населення, державні послуги, рітейл, послуги по організації пересування та догляду за здоров'ям.

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами поведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Дослідження теоретичних аспектів розвитку банківського бізнесу в умовах цифрової економіки дозволило визначити, що цифровізація дає можливість розвивати банківський сектор і, відповідно, ефективність фінансових послуг, безпеку їх впровадження і відповідність споживчому попиту. В таких умовах повномасштабна цифровізація традиційної банківської справи є не тільки умовою збереження конкурентоспроможності на ринку, але і життєво важливим кроком для запобігання занепаду всієї галузі. Відповідно, головний критерій успішності цифровізації банківського сектора – створення і дотримання умов універсальної доступності та гнучкості банківських послуг.

Цифровізація у банківському секторі проводиться у відповідності до економічного середовища та потреб окремих суб'єктів. У цілому можна виділити три форми цифровізації: стрибок, полігон та цифрова ера, що мають різних ініціаторів та характеризуються специфічною метою проведення. При цьому, виділяють декілька типів цифровізації, що можна об'єднати в залежності від форми прояву у технологічні, послуги, бізнес-моделі та екосистеми. У результаті, даний процес забезпечує розвиток фінансових аспектів суспільства та економіки у відповідності до технологічного прогресу.

З огляду на особливості банківського бізнесу і значну конкуренцію, проблема інноваційного розвитку стала особливо актуальною. Крім того, імплементація інновацій – досить складне завдання, тому необхідно забезпечувати їх різнобічний розвиток для дієвості цифровізації банківських установ. Необхідно покращувати не тільки технології, послуги та продукти, а й способи організації діяльності банків, комунікації з клієнтами, просування продуктів і інших аспектів роботи.

Аналіз сучасного стану цифровізації на прикладі продукту «МоноБанк» показав, що наступне, що це прогресивний і просунутий продукт. Розрахунково–

касове обслуговування клієнтів Monobank проводиться із застосуванням мобільного додатку Monobank та платіжної картки Monobank. Всі операції проводяться в онлайн режимі. Рахунок у Monobank може відкрити як фізична особа так і фізична особа –підприємець. Для ФОП платіжна картка не видається а розрахунково –касові операції проводяться у вебкабінеті.

При розробленні науково-практичних основ впровадження елементів цифрової економіки у функціонування продукту «МоноБанк» можемо відмітити, що в сучасних умовах за рахунок цифрової трансформації відбувається вдосконалення бізнес-моделей і концепцій розвитку банківської галузі: від появи інтернет- банкінгу до трансформації традиційних грошових операцій. У найближчі десятиліття цифровий розвиток фінансового сектора буде прискорюватися, і раціональне управління цифровою трансформацією в банківській галузі стане невід'ємною перевагою в умовах жорсткої конкуренції. Цифрова трансформація банків в першу чергу спрямована на краще розуміння потреб клієнтів: населення і організації бажають взаємодіяти з банками простіше і дешевше, тому в умовах функціонування цифрової економіки банківська сфера повинна бути готовою запропонувати споживачу найсучасніші послуги.

Найбільш вагомий вплив на банківську сферу в найближчі нададуть: використання технологій DARQ, персоналізація потреб клієнтів, посилення навичок співробітників, управління ризиками кібербезпеки і переведення більшості послуг в режим 24/7. Трендами у розвитку банківських послуг в умовах цифровізації економіки є розвиток сервісів для: бізнесу, особистого добробуту населення, державні послуги, ритейл, послуги по організації пересування та догляду за здоров'ям.

Таким чином, поставлена мета досягнута, завдання виконано, проте з врахуванням сучасних тенденції розвитку інформаційних технологій питання розвитку банківського бізнесу в умовах цифровізації потребує подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Крухмаль О. В. Розвиток банківського бізнесу в умовах цифрової економіки [Електронний ресурс] / О. В. Крухмаль, В. В. Сухонос // Ефективна економіка. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8381>.
2. Шелудько С.А., Браткевич П.П. Вплив цифровізації на банківський бізнес в Україні. Приазовський економічний вісник. – 2019. – №5(16). – С. 334-339. DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-5-57>.
3. Чайковський Я., Ковальчук Я. Банківські інновації: перспективи та загрози електронних банківських послуг. Світ фінансів. – 2018. – №4(57). – С. 121-136. ISSN 1818-5754.
4. Казарян О.Г. Вплив цифрової економіки на діяльність банків України. Причорноморські економічні студії. – 2019. – №38-2. С. 98-102.
5. Кльоба Л.Г. цифровізація – інноваційний напрям розвитку банків. Ефективна економіка. – 2018. – №12. – С. 1-8.
6. Шелудько С.А., Браткевич П.П. вплив цифровізації на банківський бізнес в Україні. – 2019. – №5(16). – С. 334-339.
7. Pusttchi K., & Dehnert M. Exploring the digitalization impact on consumer decision-making in retail banking. Electronic Markets. – 2018. – №28. – P. 265-286.
8. Kotarba M. Measuring Digitalization – Key Metrics. Foundation of Management. – 2017. – №9. – P. 123-137.
9. Brandl B. & Hornuf L. Where Did Fintechs Come from, and Where Do They Go? The Transformation of the Financial Industry in Germany after Digitalization. Frontiers in Artificial Intelligence. – 2020. – №3. – P.1-25. doi:10.3389/frai.2020.00008.
10. Maixe-Altes, J. The Digitalization of Banking: A New Perspective from the European Savings Banks Industry before the Internet. Enterprise & Society. – 2019. – №20(1), P. 159-198. doi:10.1017/eso.2018.18

11. Schmidt J., Drews P. & Schirmer I. End-users' perspective on digitalization: A study on work order processing in the German banking industry. *AMCIS*. – 2016. – № 16. – P. 1-17.
12. Carbó-Valverde S., Cuadros-Solas, P.J. & Rodríguez-Fernández F. The Effect of Banks' IT Investments on the Digitalization of their Customers. *Special Issue: Contemporary Issues in Banking*. – 2020. – №11(1). P. 9-17.
13. Niemanda T., Rigtering C.J.P. Kallmunzerc A., Krausd S. & Maalaoui A. Digitalization in the financial industry: A contingency approach of entrepreneurial orientation and strategic vision on digitalization. *European Management Journal*. – 2020. – №11(3). – P. 301-324.
14. Forcadell F. J., Aracil E. & Ubeda F. The Impact of Corporate Sustainability and Digitalization on International Banks' Performance. *Global Policy*. – 2020. – №11(3). – P. 407.
15. Murshudli F. & Loguinov B. Transnationalization and digitalization of banks as means of evolving efficiency not accountability. *55th International Scientific Conference on Economic and Social Development*. – 2020. – №18-19. – P. 135-146.
16. Niemand T., Rigtering C., Kallmünzer A., Kraus S., & Stevan M. Entrepreneurial orientation and digitalization in the financial service industry: a contingency approach. In *Proceedings of the 25th European Conference on Information Systems (ECIS)*. – 2017. – №5-10. P. 1081-1096. ISBN 978-989-20-7655-3.
17. Schmidt J., Drews P., & Schirmer I. Digitalization of the Banking Industry: A Multiple Stakeholder Analysis on Strategic Alignment. *Twenty-third Americas Conference on Information Systems*. – 2017. – P. 1-10.
18. Joshi D. & Parihar S. Digitalization & Customer Perception towards the Banking Services. *A Peer Reviewed Research Journal* . – 2017. – №13(2). – P. 135-141.
19. Carbo-Valverde S., Cuadros-Solas P. & Rodríguez-Fernández F. A

machine learning approach to the digitalization of bank customers: Evidence from random and causal forests. *Plos One*. – 2020. – №15(10). doi:10.1371/journal.pone.0240362.

20.Evdokimova Y., Shinkareva O. & Bondarenko A. Digital banks: development trends. *SICNI*. – 2018. – P. 151-153.

21.Arakil F., Elisa M., F., Francisco J. U. The Impact of Corporate Sustainability and Digitalization on International Banks Performance. *Global Policy*. – 2020. – №11(3). – P. 407.

22.Schepinin V. & Bataev A. Digitalization of financial sphere: challenger banks efficiency estimation. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. –2018. – №497. – P. 21-22.

23.Bhatnagar H. Demonetization to Digitalization: A Step Toward Progress. *Management and Economics Research Journal*. – 2017. – №3(11). – P. 11-15.

24.Murshudli F. & Loguinov B. Digitalization challenges to global banking industry. *37th International Scientific Conference on Economic and Social Development*. – 2019. – P. 786-795.

25.Janardhan R. K. V. & Anil K. K. Digitalization impact on banking operational profitability with reference to public and private sector banks. *International Journal of Management*. – 2019. – № 9(1). – P. 252-265.

26.Беззуб Р.Ю. Проблеми розвитку необанків в Україні / Р. Ю. Беззуб // Розвиток банківських послуг та інновацій в цифровій економіці. – 2019. – № 2. – С. 57-59.

27.Довгань Ж.М. Розвиток банківських екосистем: ризики і перспективи / Ж. М. Довгань // Фінансово–кредитна і грошова політика. – 2019. – № 5-6. С. 158-164.

28.Житар М.О. Необанкінг: зарубіжний досвід та українська перспектива / М. О. Житар, В.С. Зелінська // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. – 2019. – № 2. – С. 81-95.

29.Касян І. Ю. Передумови трансформації банків України у

екосистеми / І. Ю. Касян // Фінансово–кредитна і грошова політика. – 2019. – № 5-6. – С. 19-23.

30. Матюха М. М. Класифікація вимог до автоматизованих банківських систем та їх характеристика / М.М. Матюха // Фінансово–кредитна і грошова політика. – 2019. – № 5-6. – С. 31-33.

31. Онищенко Ю.І. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій / Ю. І. Онищенко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2018. – № 8. – С. 160-165.

32. Шелудько С.А. Вплив цифровізації на банківський бізнес в Україні / С. А. Шелудько, П.П. Браткевич // Приазовський економічний вісник. – 2019. – №5. С. 334-338.

33. Офіційний сайт Монобанку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: www.monobank.ua.

34. Technology innovation [Електронний ресурс] // Accenture. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.accenture.com/us-en/services/technology-innovation-index>.

35. Central banks and payments in the digital era [Електронний ресурс] // BIS Annual Economic Report. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bis.org/publ/arpdf/ar2020e3.htm>.

36. Deloitte researchhttps [Електронний ресурс] // Deloitte. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/financial-services/us-fsi-dcfs-2019-banking-cap-markets-outlook.pdf>.

37. Vasiljeva T., Stadnyk A. Innovative Approaches to Evaluation of Concentration of the Banking System as a Basis of Improving the State Crisis Management. Marketing and Management of Innovations. 2019. № 1. P. 302–313.

38. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/CP_finsektor_2020_2015-06-18.pdf?v=4

39. Звіт про діяльність Ради з фінансової стабільності: Національний банк України серпень 2019 – липень 2020 URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/RSF_Report_2019-2020.pdf?v=4 (дата звернення: листопад 2020 рік)
40. The World Bank URL: <https://www.worldbank.org/> (дата звернення: листопад 2020 рік)
41. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: листопад 2020 рік)
42. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України URL: <https://www.kmu.gov.ua/> (дата звернення: листопад 2020 рік)
43. Міністерство фінансів України URL: <https://mof.gov.ua/uk> (дата звернення: листопад 2020 рік)
44. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: листопад 2020 рік)
45. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 2001, № 5-6. Дата оновлення: 03.07.2020 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: листопад 2020 рік)
46. PwC (2016): Global Fintech Report, Blurred lines: How fintech is shaping the financial world? London: PwC
47. Shontell, A. (2012): Meet the 10 Billionaires of the Facebook IPO. Business Insider. <http://www.businessinsider.com/meet-the-10-billionaires-of-thefacebook-ipo-2012-5?op=1>
48. Viacom Media Networks (2013): The Millennial Disruption Index. Viacom
49. Zilahy G. (2007): Szervezetek közötti együttműködés a fenntartható fejlődés szolgálatában (Cooperation among the organisations in service of the sustainable development). Vezetéstudomány/Budapest Management Review, 38(4), p. 2-13.
50. Zilahy G. (2016): Sustainable Business Models – What Do Management Theories Say? Vezetéstudomány/Budapest Management Review, 47(10), p. 62-72

51. Карты, гроші, monobank: як працює перший в Україні mobile-only банк / delo.ua. URL: <https://delo.ua/>
52. Офіційний сайт Factum Group Ukraine. URL: www.slideshare.net
53. Тютюн І. 37% українців не мають банківських карт. Навіщо онлайн-банкінг Україні. Бізнес. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/vidkritiy-banking-shcho-chekae-na-finteh-v-ukrajini-50063500.html> (дата звернення: 16.07.2020)
54. Усоскин В.М., Белоусова В.Ю., Козырь И.О. Финансовое посредничество в условиях развития новых технологий. Деньги и кредит. 2017. № 5. С. 14-21.
55. Фінансова інклюзія, інновації та безготівкові операції в Україні – пріоритети Стратегії розвитку FinTech 2025. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/finansova-inklyuziya-innovatsiyi-ta-bezgotivkovi-operatsiyi-vukrajini-prioriteti-strategiyi-rozvitku-fintech-2025> (дата звернення: 16.07.2020)
56. Шевченко О. М., Рудич Л. В. Розвиток фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України. Ефективна економіка. 2020. № 7. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8053> (дата звернення: 17.12.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.7.61

ДОДАТКИ

Додаток А

Річна звітність АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Таблиця А.1 – Баланс АТ «Універсал Банк» станом на 31.12.2015, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
Активи			
1	Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	623097	381430
2	Кошти обов'язкових резервів в НБУ	82493	98573
3	Фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	47510	349906
4	Кредити та аванси клієнтам	3752276	4582520
5	Інвестиційні цінні папери	1006664	676213
6	Інвестиції в нерухомість	48560	67161
7	Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	4305	571
8	Відстрочений податковий актив	16446	59426
9	Основні засоби та нематеріальні активи	155909	157716
10	Інші активи	63337	87001
11	Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	1052	0
12	Усього активів	5801849	8460540
Зобов'язання			
13	Кошти банків	1338920	2142266
14	Кошти клієнтів	3231475	2973354
15	Інші залучені кошти	1008	1397
16	Резерви зобов'язань	32	704
17	Інші зобов'язання	569380	237324
18	Субординований борг	0	314683
19	Усього зобов'язань	5140815	5669728
Власний капітал			
20	Статутний капітал	1175672	1162672
21	Емісійні різниці	1375440	887485
22	Незарєєстрований статутний капітал	1883232	500781
23	Резерв переоцінки та інші фонди	0	3665
24	Нерозподілений прибуток (непокритий біток)	(1763791)	(1326213)
25	Всього капіталу	660834	790812
26	Всього зобов'язань та власного капіталу	5801649	6460540

Таблиця А.2 – Звіт про фінансові результати АТ «Універсал Банк» за 2015 рік, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
1	Процентні доходи	441219	620283
2	Процентні витрати	(332415)	(377777)
3	Чистий процентний дохід	108804	242506
4	Доходи за виплатами та комісійними	73021	53089
5	Витрати за виплатами та комісійними	(17198)	(13629)
6	Чистий прибуток/збиток від операцій із фінансовими інструментами, щ обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	51636	82668
7	Чистий прибуток/збиток від операцій із борговими фінансовими інструментами, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	(8869)	420
8	Чистий прибуток/збиток від операцій з іноземною валютою	46233	35158
9	Чистий прибуток/збиток від переоцінки іноземної валюти	(33124)	55386
10	Чистий прибуток/збиток від переоцінки об'єктів інвестиційної нерухомості		
11	Доходи/(витрати), які виникають під час первісного визначення фінансових активів за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова		
12	Чистий збиток від зменшення корисності фінансових активів	(3565)	(409547)
13	Чистий збиток-прибуток від збільшення/зменшення резервів за зобов'язаннями	672	(3765)
14	Чистий прибуток/збиток від припинення визнання фінансових активів, які обліковуються за амортизованою собівартістю		
15	Інші операційні доходи	30964	15801
16	Витрати на персонал		
17	Витрати зносу та амортизація		
18	Інші адміністративні та операційні витрати	(411740)	(445435)
19	Прибуток (збиток) до оподаткування	(1965839)	(387348)
20	Доходи/(витрати) з податку на прибуток	(43880)	(50230)
21	Чистий (збиток)/прибуток за рік	(2009719)	(437578)
22	Інші сукупні доходи (збитки), що не будуть рекласифіковані	(3665)	7568
23	Інші сукупні доходи (збитки), що будуть рекласифіковані		
24	Інший сукупний дохід після оподаткування		
25	Всього сукупного (збитку)/доходу за період	(2013384)	(430010)
26	Базисний та скоригований (збиток)/дохід на акцію щодо прибутку, який належить власниками Банку (у гривнях на акцію)	(17,14)	(3,76)

Таблиця А.3 – Баланс АТ «Універсал Банк» станом на 31.12.2016, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
Активи			
1	Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	535786	623097
2	Кошти обов'язкових резервів в НБУ	64377	82493
3	Фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	239386	47510
4	Кредити та аванси клієнтам	3320625	3752276
5	Інвестиційні цінні папери	650761	1006664
6	Інвестиції в нерухомість	74836	48560
7	Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	4305	4305
8	Відстрочений податковий актив	12259	16446
9	Основні засоби та нематеріальні активи	143405	155909
10	Інші активи	94490	63337
11	Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	826	1052
12	Усього активів	5141056	5801849
Зобов'язання			
13	Кошти банків	13	1338920
14	Кошти клієнтів	4232961	3231475
15	Інші залучені кошти	771	1008
16	Резерви зобов'язань	631	32
17	Інші зобов'язання	77783	569380
18	Усього зобов'язань	4312159	5140815
Власний капітал			
19	Статутний капітал	3102672	1175672
20	Емісійні різниці	1375440	1375440
21	Незареєстрований статутний капітал	77141	1883232
22	Резерв переоцінки та інші фонди	19075	(-1763791)
23	Нерозподілений прибуток (непокритий біток)	(375431)	(1763791)
24	Всього капіталу	828897	660834
25	Всього зобов'язань та власного капіталу	5141056	5801649

Таблиця А.4 – Звіт про фінансові результати АТ «Універсал Банк» за 2016 рік, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
1	Процентні доходи	556241	441219
2	Процентні витрати	(266550)	(332415)
3	Чистий процентний дохід	289691	108804
4	Доходи за виплатами та комісійними	86494	73021
5	Витрати за виплатами та комісійними	(18569)	(17198)
6	Чистий прибуток/збиток від операцій із фінансовими інструментами, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	9713	51636
7	Чистий прибуток/збиток від операцій із борговими фінансовими інструментами, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	0	(8869)
8	Чистий прибуток/збиток від операцій з іноземною валютою	18488	46233
9	Чистий прибуток/збиток від переоцінки іноземної валюти	(44737)	(33124)
10	Чистий прибуток/збиток від переоцінки об'єктів інвестиційної нерухомості	0	
11	Доходи/(витрати), які виникають під час первісного визначення фінансових активів за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова		
12	Чистий збиток від зменшення корисності фінансових активів	596	(3565)
13	Чистий збиток-прибуток від збільшення/зменшення резервів за зобов'язаннями	(1035)	672
14	Чистий прибуток/збиток від припинення визнання фінансових активів, які обліковуються за амортизованою собівартістю		
15	Інші операційні доходи	463334	30964
16	Витрати на персонал		
17	Витрати зносу та амортизація		
18	Інші адміністративні та операційні витрати	(446902)	(411740)
19	Прибуток (збиток) до оподаткування	77141	(1965839)
20	Доходи/(витрати) з податку на прибуток	0	(43880)
21	Чистий (збиток)/прибуток за рік	77141	(2009719)
22	Інші сукупні доходи (збитки), що не будуть рекласифіковані	19075	(3665)
23	Інші сукупні доходи (збитки), що будуть рекласифіковані	0	
24	Інший сукупний дохід після оподаткування	0	
25	Всього сукупного (збитку)/доходу за період	96216	(2013384)
26	Базисний та скоригований (збиток)/дохід на акцію щодо прибутку, який належить власникам Банку (у гривнях на акцію)	0,37	(17,14)

Таблиця А.5 – Баланс АТ «Універсал Банк» станом на 31.12.2017, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
Активи			
1	Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	940110	535786
2	Кошти обов'язкових резервів в НБУ	0	64377
3	Фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	503828	239386
4	Кредити та аванси клієнтам	3865383	3320625
5	Інвестиційні цінні папери	305742	650761
6	Інвестиції в нерухомість	87176	74836
7	Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	4109	4305
8	Відстрочений податковий актив	12260	12259
9	Основні засоби та нематеріальні активи	124973	143405
10	Інші активи	372103	94490
11	Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	20688	826
12	Усього активів	6236372	5141056
Зобов'язання			
13	Кошти банків	13	13
14	Кошти клієнтів	5171353	4232961
15	Інші залучені кошти	710	771
16	Резерви зобов'язань	7	631
17	Інші зобов'язання	135522	77783
18	Усього зобов'язань	6307605	4312159
Власний капітал			
19	Статутний капітал	3102672	3102672
20	Емісійні різниці	1375440	1375440
21	Незареєстрований статутний капітал	99739	77141
22	Резерв переоцінки та інші фонди	26783	19075
23	Нерозподілений прибуток (непокритий биток)	(3675867)	(375431)
24	Всього капіталу	928767	828897
25	Всього зобов'язань та власного капіталу	6236372	5141056

Таблиця А.6 – Звіт про фінансові результати АТ «Універсал Банк» за 2017 рік, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
1	Процентні доходи	558420	556241
2	Процентні витрати	(207991)	(266550)
3	Чистий процентний дохід	350429	289691
4	Доходи за виплатами та комісійними	98662	86494
5	Витрати за виплатами та комісійними	(24610)	(18569)
6	Чистий прибуток/збиток від операцій із фінансовими інструментами, щ обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	350	9713
7	Чистий прибуток/збиток від операцій із борговими фінансовими інструментами, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	0	0
8	Чистий прибуток/збиток від операцій з іноземною валютою	9734	18488
9	Чистий прибуток/збиток від переоцінки іноземної валюти	4515	(44737)
10	Чистий прибуток/збиток від переоцінки об'єктів інвестиційної нерухомості	18005	0
11	Доходи/(витрати), які виникають під час первісного визначення фінансових активів за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова	0	
12	Чистий збиток від зменшення корисності фінансових активів	(140777)	596
13	Чистий збиток-прибуток від збільшення/зменшення резервів за зобов'язаннями	624	(1035)
14	Чистий прибуток/збиток від припинення визнання фінансових активів, які обліковуються за амортизованою собівартістю	0	
15	Інші операційні доходи	127394	463334
16	Витрати на персонал	(126003)	
17	Витрати зносу та амортизація	(22995)	
18	Інші адміністративні та операційні витрати	(195589)	(446902)
19	Прибуток (збиток) до оподаткування	99739	77141
20	Доходи/(витрати) з податку на прибуток	0	0
21	Чистий (збиток)/прибуток за рік	99739	77141
22	Інші сукупні доходи (збитки), що не будуть рекласифіковані	131	19075
23	Інші сукупні доходи (збитки), що будуть рекласифіковані	0	0
24	Інший сукупний дохід після оподаткування	0	0
25	Всього сукупного (збитку)/доходу за період	99870	96216
26	Базисний та скоригований (збиток)/дохід на акцію щодо прибутку, який належить власниками Банку (у гривнях на акцію)	0,32	0,37

Таблиця А.7 – Баланс АТ «Універсал Банк» станом на 31.12.2018, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
Активи			
1	Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	1335851	940098
2	Кредити та аванси клієнтам	4957876	3729265
3	Інвестиційні цінні папери	952029	809570
4	Інвестиції в нерухомість	80888	87176
5	Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	4060	4109
6	Відстрочений податковий актив	12522	12260
7	Основні засоби та нематеріальні активи	179703	124973
8	Інші активи	915374	370196
9	Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	451	20688
10	Усього активів	8438754	6098335
Зобов'язання			
11	Кошти банків	12	13
12	Кошти клієнтів	6939343	5171353
13	Інші залучені кошти	570	710
14	Резерви зобов'язань	16331	8
15	Інші зобов'язання	640939	135522
16	Усього зобов'язань	7597195	5307606
Власний капітал			
17	Статутний капітал	3102672	3102672
18	Емісійні різниці	1375440	1375440
19	Незареєстрований статутний капітал	0	7714
20	Резерв переоцінки	5442	13359
21	Нерозподілений прибуток (непокритий біток)	(3641995)	(3708456)
22	Всього капіталу	841559	790729
23	Всього зобов'язань та власного капіталу	8438754	6098335

Таблиця А.8 – Звіт про фінансові результати АТ «Універсал Банк» за 2018 рік, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
1	Процентні доходи	849008	558420
2	Процентні витрати	(386558)	(207991)
3	Чистий процентний дохід	462450	350429
4	Доходи за виплатами та комісійними	669569	98662
5	Витрати за виплатами та комісійними	(2069720)	(24610)
6	Чистий прибуток/збиток від операцій із фінансовими інструментами, щ обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	6690	350
7	Чистий прибуток/збиток від операцій із борговими фінансовими інструментами, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	(1947)	0
8	Чистий прибуток/збиток від операцій з іноземною валютою	33692	9734
9	Чистий прибуток/збиток від переоцінки іноземної валюти	(11647)	4515
10	Чистий прибуток/збиток від переоцінки об'єктів інвестиційної нерухомості	2443	18005
11	Доходи/(витрати), які виникають під час первісного визначення фінансових активів за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова	(1982)	0
12	Чистий збиток від зменшення корисності фінансових активів	(1095575)	(140777)
13	Чистий збиток-прибуток від збільшення/зменшення резервів за зобов'язаннями	(16363)	624
14	Чистий прибуток/збиток від припинення визнання фінансових активів, які обліковуються за амортизованою собівартістю	(1835)	0
15	Інші операційні доходи	1101101	127394
16	Витрати на персонал	(213472)	(126003)
17	Витрати зносу та амортизація	(23548)	(22995)
18	Інші адміністративні та операційні витрати	(648799)	(195589)
19	Прибуток (збиток) до оподаткування	53804	99739
20	Доходи/(витрати) з податку на прибуток	0	0
21	Чистий (збиток)/прибуток за рік	53804	99739
22	Інші сукупні доходи (збитки), що не будуть рекласифіковані	3748	131
23	Інші сукупні доходи (збитки), що будуть рекласифіковані	(6722)	0
24	Інший сукупний дохід після оподаткування	(2974)	0
25	Всього сукупного (збитку)/доходу за період	50830	99870
26	Базисний та скоригований (збиток)/дохід на акцію щодо прибутку, який належить власникам Банку (у гривнях на акцію)	0,17	0,32

Таблиця А.9 – Баланс АТ «Універсал Банк» станом на 31.12.2019, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
Активи			
1	Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	2167422	1335851
2	Кредити та аванси клієнтам	9743128	4957876
3	Інвестиційні цінні папери	3598494	952029
4	Інвестиції в нерухомість	22469	80888
5	Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	4060	4060
6	Відстрочений податковий актив	13172	12522
7	Основні засоби та нематеріальні активи	165707	179703
8	Інші активи	2001927	915374
9	Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	79976	451
10	Усього активів	17796355	8438754
Зобов'язання			
11	Кошти банків	64552	12
12	Кошти клієнтів	14339616	6939343
13	Інші залучені кошти	475	570
14	Резерви зобов'язань	15142	16331
15	Інші зобов'язання	1673510	640939
16	Усього зобов'язань	16093295	7597195
Власний капітал			
17	Статутний капітал	3102672	3102672
18	Емісійні різниці	1375440	1375440
19	Незареєстрований статутний капітал	300000	0
20	Резерв переоцінки	28625	5442
21	Нерозподілений прибуток (непокритий біток)	(3103677)	(3641995)
22	Всього капіталу	1703060	841559
23	Всього зобов'язань та власного капіталу	17796355	8438754

Таблиця А.10 – Звіт про фінансові результати АТ «Універсал Банк» за 2019 рік, тис. грн.

Рядок	Найменування статті	Звітний рік	Попередній рік
1	Процентні доходи	2206754	849008
2	Процентні витрати	(980186)	(386558)
3	Чистий процентний дохід	1226568	462450
4	Доходи за виплатами та комісійними	1790991	669569
5	Витрати за виплатами та комісійними	(585338)	(2069720)
6	Чистий прибуток/збиток від операцій із фінансовими інструментами, щ обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	(24578)	6690
7	Чистий прибуток/збиток від операцій із борговими фінансовими інструментами, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	80	(1947)
8	Чистий прибуток/збиток від операцій з іноземною валютою	135440	33692
9	Чистий прибуток/збиток від переоцінки іноземної валюти	7992	(11647)
10	Чистий прибуток/збиток від переоцінки об'єктів інвестиційної нерухомості	(372)	2443
11	Доходи/(витрати), які виникають під час первісного визначення фінансових активів за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова	(2305)	(1982)
12	Чистий збиток від зменшення корисності фінансових активів	(553594)	(1095575)
13	Чистий збиток-прибуток від збільшення/зменшення резервів за зобов'язаннями	1195	(16363)
14	Чистий прибуток/збиток від припинення визнання фінансових активів, які обліковуються за амортизованою собівартістю	(412)	(1835)
15	Інші операційні доходи	302817	1101101
16	Витрати на персонал	(324045)	(213472)
17	Витрати зносу та амортизація	(50472)	(23548)
18	Інші адміністративні та операційні витрати	(1390952)	(648799)
19	Прибуток (збиток) до оподаткування	533015	53804
20	Доходи/(витрати) з податку на прибуток	0	0
21	Чистий (збиток)/прибуток за рік	533015	53804
22	Інші сукупні доходи (збитки), що не будуть рекласифіковані	2344	3748
23	Інші сукупні доходи (збитки), що будуть рекласифіковані	26142	(6722)
24	Інший сукупний дохід після оподаткування	28486	(2974)
25	Всього сукупного (збитку)/доходу за період	561501	50830
26	Базисний та скоригований (збиток)/дохід на акцію щодо прибутку, який належить власниками Банку (у гривнях на акцію)	1,72	0,17

Додаток Б

Аналіз активів та пасивів АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Таблиця Б.1 – Динаміка та структура пасивів АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Пасиви	2015		2016		2017		2018		2019		Темп росту, %				за весь період аналізу
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	в порівнянні з попереднім роком				
											2015	2016	2017	2018	
Зобов'язання	5140815	88.61	4312159	83.88	5307606	87.03	7597195	90.03	16093295	90.43	83.88	94.66	123.08	103.76	313.05
Власний капітал	660834	11.39	828897	16.12	790729	12.97	841559	9.97	1703060	9.57	125.43	141.55	95.40	80.42	257.71
Усього	5801649	100.00	5141056	100.00	6098335	100.00	8438754	100.00	17796355	100.00	88.61	100.00	118.62	100.00	306.75

Таблиця Б.2 – Динаміка та структура власного капіталу АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Власний капітал	2015		2016		2017		2018		2019		Темп росту, %				за весь період аналізу
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	в порівнянні з попереднім роком				
											2015	2016	2017	2018	
Статутний капітал	1175672	177.91	3102672	374.31	3102672	392.38	3102672	368.68	3102672	182.18	263.91	210.40	100.00	104.83	2.64
Резерви, капіталізовані дивіденди та інші фонди	1494881	226.21	1471656	177.54	1396513	176.61	1380882	164.09	1704065	100.06	98.45	78.49	94.89	99.47	1.14
Нерозподілений прибуток/збиток	-1763791	-266.90	-375431	-45.29	-3708456	-468.99	-3641995	-432.77	-3103677	-182.24	21.29	16.97	987.79	1035.47	1.76
Усього власного капіталу	660834	100.00	828897	100.00	790729	100.00	841559	100.00	1703060	100.00	125.43	100.00	95.40	100.00	2.58

Таблиця Б.3 – Динаміка та структура зобов'язань АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Зобов'язання	2015		2016		2017		2018		2019		Темп росту, %				
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	в порівнянні з попереднім роком				за весь період аналізу
											2015	2016	2017	2018	
Заборгованість перед банками та фінансовими організаціями	1338920	26.04	13	0.00	13	0.00	12	0.00	64552	0.40	0.0	0.0	100	81.2	0.1
Кошти клієнтів	3231475	62.86	4232961	98.16	5171353	97.43	6939343	91.34	14339616	89.10	131.0	156.2	122.2	99.3	4.4
Інші залучені кошти	1008	0.02	771	0.02	710	0.01	570	0.01	475	0.00	76.5	91.2	92.1	74.8	0.5
Резерви зобов'язань та відрахувань, інші фінансові та нефінансові зобов'язання	32	0.00	631	0.01	8	0.00	16331	0.21	15142	0.09	1971.9	2350.80	1.27	1.03	473.2
Інші зобов'язання	569380	11.08	77783	1.80	135522	2.55	640939	8.44	1673510	10.40	13.66	16.29	174.2	141.6	2.9
Усього зобов'язань	5140815	100	4312159	100	5307606	100	7597195	100	16093295	100	83.88	100	123.1	100	3.1

Таблиця Б.4 – Динаміка та структура активів АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Активи	2015		2016		2017		2018		2019		Темп росту, %				
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	в порівнянні з попереднім роком				за весь період аналізу
											2015	2016	2017	2018	
Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	623097	10.74	535786	10.42	940098	15.42	1335851	15.83	2167422	12.18	85.99	97.04	175.46	147.92	347.85
Кредити та аванси клієнтам	3752276	64.67	3320625	64.59	3729265	61.15	4957876	58.75	9743128	54.75	88.50	99.87	112.31	94.68	259.66
Інвестиційні цінні папери	1006664	17.35	650761	12.66	809570	13.28	952029	11.28	3598494	20.22	64.65	72.95	124.40	104.88	357.47
Інвестиції в нерухомість	48560	0.84	74836	1.46	87176	1.43	80888	0.96	22469	0.13	154.11	173.92	116.49	98.20	46.27
Відстрочений податковий актив	16446	0.28	12259	0.24	12260	0.20	12522	0.15	13172	0.07	74.54	84.12	100.01	84.31	80.09
Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	4305	0.07	4305	0.08	4109	0.07	4060	0.05	4060	0.02	100.00	112.85	95.45	80.46	94.31
Основні засоби та нематеріальні активи	155909	2.69	143405	2.79	124973	2.05	179703	2.13	165707	0.93	91.98	103.80	87.15	73.47	106.28
Інші фінансові активи та інші активи	193340	3.33	398253	7.75	370196	6.07	915374	10.85	2001927	11.25	205.99	232.46	92.95	78.36	1035.44
Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	1052	0.02	826	0.02	20688	0.34	451	0.01	79976	0.45	78.52	88.61	2504.60	2111.44	7602.28
Усього активів	5801849	100.00	5141056	100.00	6098335	100.00	8438754	100.00	17796355	100.00	88.61	100.00	118.62	100.00	306.74

Додаток В

Аналіз доходів та витрат АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Таблиця В.1 – Динаміка та структура доходів АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Власний капітал	2015		2016		2017		2018		2019		Темп росту, %				
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	в порівнянні з попереднім роком				за весь період аналізу
											2015	2016	2017	2018	
Процентні доходи	441219	80.93	556241	50.29	558420	71.18	849008	32.41	2206754	51.31	126.07	62.14	100.39	141.55	500.15
Доходи за виплатами та комісійними	73021	13.39	86494	7.82	98662	12.58	669569	25.56	1790991	41.65	118.45	58.39	114.07	160.83	2452.71
Інші операційні доходи	30964	5.68	463334	41.89	127394	16.24	1101101	42.03	302817	7.04	1496.36	737.59	27.50	38.77	977.96
Усього доходів	545204	100.00	1106069	100.00	784476	100.00	2619678	100.00	4300562	100.00	202.87	100.00	70.92	100.00	788.80

Таблиця В.2 – Динаміка та структура витрат АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Власний капітал	2015		2016		2017		2018		2019		Темп росту, %				за весь період аналізу
	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	сума, млн. грн.	питома вага, %	в порівнянні з попереднім роком				
											2015	2016	2017	2018	
Процентні витрати	332415	43.66	266550	36.41	207991	36.04	386558	11.57	980186	29.43	80.19	83.40	78.03	98.96	294.87
Витрати за виплатами та комісійними	17198	2.26	18569	2.54	24610	4.26	2069720	61.93	585338	17.57	107.97	112.30	132.53	168.09	3403.52
Адміністративні та інші операційні витрати	411740	54.08	446902	61.05	344587	59.70	885819	26.50	1765469	53.00	108.54	112.89	77.11	97.79	428.78
Усього витрат	761353	100.00	732021	100.00	577188	100.00	3342097	100.00	3330993	100.00	96.15	100.00	78.85	100.00	437.51

Додаток Г

Алгоритм розрахунку показників фінансово-економічного стану банку

Таблиця Г.1 – Алгоритм розрахунку й економічний зміст показників фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та рентабельності банку

Показник	Умовні позначення	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника
1	2	3	4
Коефіцієнти фінансової стійкості			
Коефіцієнт надійності	K_H	$K_H = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залучені кошти}}$	Рівень залежності банку від залучених коштів
Коефіцієнт фінансового важеля	$K_{ФВ}$	$K_{ФВ} = \frac{\text{Залучені кошти}}{\text{Власний капітал}}$	Здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів – достатність капіталу	$K_{УК}$	$K_{УК} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи загальні}}$	Розкриває достатність сформованого власного капіталу в активізації та покритті різних ризиків
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	$K_{ЗВК}$	$K_{ЗВК} = \frac{\text{Капіталізовані активи}}{\text{Власний капітал}}$	Відображає, яку частину капіталу розміщено в нерухомість (майно).
Коефіцієнт захищеності дохідних активів	$K_{ЗДА}$	$K_{ЗДА} = \frac{\text{Власний капітал} - \text{Недохідні активи} - \text{Збитки}}{\text{Дохідні активи}}$	Сигналізує про захист дохідних активів (що чутливі до зміни процентних ставок) мобільним власним капіталом
Коефіцієнт мультиплікатора статутного капіталу	$K_{МК}$	$K_{МК} = \frac{\text{Активи загальні}}{\text{Акціонерний капітал}}$	Відображає ступінь покриття активів капіталом
Коефіцієнти ділової активності			
а) в частині пасивів			
Коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів	$K_{ЗК}$	$K_{ЗК} = \frac{\text{Залучені кошти}}{\text{Загальні пасиви}}$	Відображає питому вагу залучених коштів у загальних пасивах

Продовження таблиці Г.1

1	2	3	4
Коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів	$K_{ЗМБК}$	$K_{ЗМБК} = \frac{\text{Міжбанківські кредити}}{\text{Загальні пасиви}}$	Відображає питому вагу одержаних міжбанківських кредитів у загальних пасивах
Коефіцієнт активності залучення строкових депозитів	$K_{ЗСД}$	$K_{ЗСД} = \frac{\text{Строкові депозити}}{\text{Загальні пасиви}}$	Відображає питому вагу строкових депозитів у загальних пасивах
Коефіцієнт активності використання залучених коштів у дохідні активи	$K_{ЗДВ}$	$K_{ЗДВ} = \frac{\text{Дохідні активи банку}}{\text{Залучені кошти}}$	Відображає співвідношення дохідних активів і залучених коштів
Коефіцієнт активності використання залучених коштів у кредитний портфель	$K_{ЗКР}$	$K_{ЗКР} = \frac{\text{Кредитний портфель}}{\text{Залучені кошти}}$	Відображає питому вагу кредитного портфеля у залучених коштах
Коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель	$K_{ДСКР}$	$K_{ДСКР} = \frac{\text{Кредитний протфель}}{\text{Депозити строкові}}$	Відображає співвідношення кредитного портфелю та строкових депозитів
б) в частині активів			
Коефіцієнт рівня дохідних активів	$K_{ДА}$	$K_{ДА} = \frac{\text{Дохідні активи}}{\text{Загальні активи}}$	Показує частку активів банку, що приносять банку дохід в загальних активах
Коефіцієнт кредитної активності	$K_{КРА}$	$K_{КРА} = \frac{\text{Кредитний портфель}}{\text{Загальні активи}}$	Показує ризиковість кредитної політики
Коефіцієнт загальної інвестиційної активності в цінні папери і пайову участь	$K_{ІН}$	$K_{ІН} = \frac{\text{Портфель цінних паперів та паїв}}{\text{Загальні активи}}$	Показує питому вагу портфеля цінних паперів і паїв у загальних активах
Коефіцієнт інвестицій у дохідних активах	$K_{ІДВ}$	$K_{ІДВ} = \frac{\text{Інвестиції}}{\text{Дохідні активи}}$	Відображає питому вагу інвестицій у дохідних активах
Коефіцієнт проблемних кредитів	$K_{ПКР}$	$K_{ПКР} = \frac{\text{Проблемні кредити}}{\text{Кредитний портфель}}$	Показує питому вагу проблемних (прострочених і безнадійних) кредитів у кредитному портфелі в цілому

Продовження таблиці Г.1

Коефіцієнти ліквідності			
1	2	3	4
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	K_{ML}	$K_{ML} = \frac{\text{Кошти у касі} + \text{Кореспондентські рахунки}}{\text{Депозити}}$	Встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів
Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{ЗЛ}$	$K_{ЗЛ} = \frac{\text{Активи загальні}}{\text{Зобов'язання}}$	Характеризує максимальну можливість банку в погашенні зобов'язань всіма активами
Коефіцієнт співвідношення високоліквідних активів до робочих активів банку	$K_{ВЛА/РА}$	$K_{ВЛА/РА} = \frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Робочі активи}}$	Дає змогу оцінити частку високоліквідної частини активів у робочих активах
Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань	$K_{РЛ}$	$K_{РЛ} = \frac{\text{Дохідні активи}}{\text{Зобов'язання}}$	Характеризує забезпечення дохідними активами банку його загальних зобов'язань і сповіщає про часткове погашення зобов'язань банку поверненнями дохідних активів
Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів (для визначення незбалансованої ліквідності)	$K_{СКЗД}$	$K_{СКЗД} = \frac{\text{Видані кредити}}{\text{Залучені депозити}}$	Розкриває, наскільки видані кредити забезпечені всіма залученими депозитами (чи є незбалансована ліквідність)
Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань	$K_{ГЛЗ}$	$K_{ГЛЗ} = \frac{\text{Високоліквідні активи} + \text{Майно}}{\text{Загальні зобов'язання}}$	Розкриває здатність банку погашати зобов'язання високоліквідними активами та через продаж майна

Додаток Д

Аналіз показників фінансово-економічного стану банку

Таблиця Д.1 – Динаміка показників фінансової стійкості АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Найменування статті	Рік					Відхилення у порівнянні із попереднім роком				Відхилення за весь період
	2015	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	
	Вихідні дані									
Власний капітал	660834	828897	790729	841559	1703060	125.43	95.40	106.43	202.37	257.71
Залучені кошти	5140815	4312159	5307606	7597195	16093295	83.88	123.08	143.14	211.83	313.05
Активи загальні	5801849	5141056	6098335	8438754	17796355	88.61	118.62	138.38	210.89	306.74
Капіталізовані активи	205521	219067	232837	261042	268152	106.59	106.29	112.11	102.72	130.47
Недохідні активи	623097	535786	940098	1335851	2167422	85.99	175.46	142.10	162.25	347.85
Акціонерний капітал	1175672	3102672	3102672	3102672	3102672	263.91	100.00	100.00	100.00	263.91
Дохідні активи	5031051	4288422	5125289	7089930	15535785	85.24	119.51	138.33	219.12	308.80
Коефіцієнти фінансової стійкості										
Коефіцієнт надійності	0.13	0.19	0.15	0.11	0.11	149.54	77.50	74.35	95.53	82.32
Коефіцієнт фінансового важеля	7.78	5.20	6.71	9.03	9.45	66.87	129.03	134.49	104.68	121.47
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів-достатність капіталу	0.11	0.16	0.13	0.10	0.10	141.55	80.42	76.91	95.96	84.02
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	0.31	0.26	0.29	0.31	0.16	84.98	111.42	105.34	50.76	50.63
Коефіцієнт захищеності дохідних активів	0.01	0.07	-0.03	-0.07	-0.03	911.23	-42.64	239.22	42.87	-398.49
Коефіцієнт мультиплікатора статутного капіталу	4.93	1.66	1.97	2.72	5.74	33.58	118.62	138.38	210.89	116.23

Таблиця Д.2 – Динаміка показників ділової активності АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

Найменування статті	Рік					Відхилення у порівнянні із попереднім роком				Відхилення за весь період
	2015	2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019	
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Вихідні дані										
Залучені кошти	5140815	4312159	5307606	7597195	16093295	83.88	123.08	143.14	211.83	313.05
Загальні пасиви	5801849	5141056	6098335	8438754	17796355	88.61	118.62	138.38	210.89	306.74
Міжбанківські кредити	1338920	13	13	12	64552	0.00	100.00	92.31	537933.3	4.82
Строкові депозити	3231475	4232961	5171353	6939343	14339616	130.99	122.17	134.19	206.64	443.75
Дохідні активи	5031051	4288422	5125289	7089930	15535785	85.24	119.51	138.33	219.12	308.80
Кредитний портфель	3752276	3320625	3729265	4957876	9743128	88.50	112.31	132.95	196.52	259.66
Проблемні кредити	1656042	1844375	1062994	2051736	2226878	111.37	57.63	193.01	108.54	134.47
Загальні активи	5801849	5141056	6098335	8438754	17796355	88.61	118.62	138.38	210.89	306.74
Портфель цінних паперів та паїв	1006664	650761	809570	952029	3598494	64.65	124.40	117.60	377.98	357.47
Коефіцієнти ділової активності										
а) в частині пасивів										
Коефіцієнт активності залучення позичених і залучених коштів	0.89	0.84	0.87	0.90	0.90	94.66	103.76	103.44	100.45	102.06
Коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів	0.23	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	84.30	66.71	25507 7	1.57
Коефіцієнт активності залучення строкових депозитів	0.56	0.82	0.85	0.82	0.81	147.83	102.99	96.97	97.99	144.67
Коефіцієнт активності використання залучених коштів у дохідні активи	0.98	0.99	0.97	0.93	0.97	101.62	97.10	96.64	103.44	98.64

Продовження таблиці Д.2

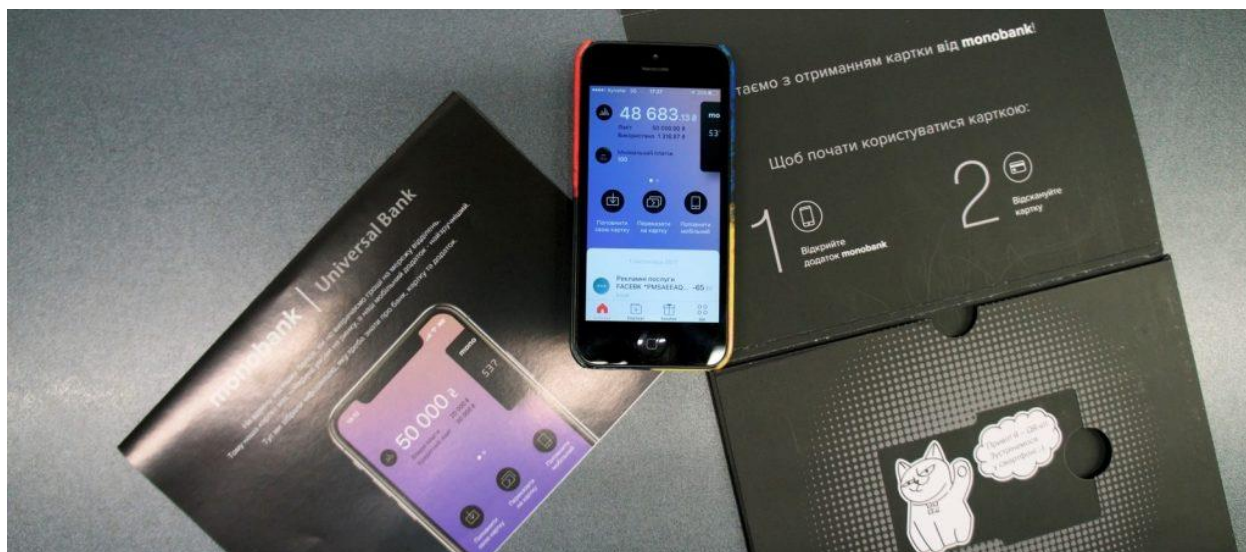
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт активності використання залучених коштів у кредитний портфель	0.73	0.77	0.70	0.65	0.61	105.50	91.24	92.88	92.77	82.95
Коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель	1.16	0.78	0.72	0.71	0.68	67.56	91.93	99.07	95.10	58.51
б) в частині активів										
Коефіцієнт рівня дохідних активів	0.87	0.83	0.84	0.84	0.87	96.20	100.75	99.97	103.91	100.67
Коефіцієнт кредитної активності	0.65	0.65	0.61	0.59	0.55	99.87	94.68	96.07	93.19	84.65
Коефіцієнт загальної інвестиційної активності в цінні папери і пайову участь	0.17	0.13	0.13	0.11	0.20	72.95	104.88	84.98	179.23	116.54
Коефіцієнт інвестицій у дохідних активах	0.20	0.15	0.16	0.13	0.23	75.84	104.09	85.01	172.50	115.76
Коефіцієнт проблемних кредитів	0.44	0.56	0.29	0.41	0.23	125.85	51.32	145.18	55.23	51.79

Таблиця Д.3 – Динаміка показників ліквідності АТ «Універсал Банк» за 2015-2019 роки

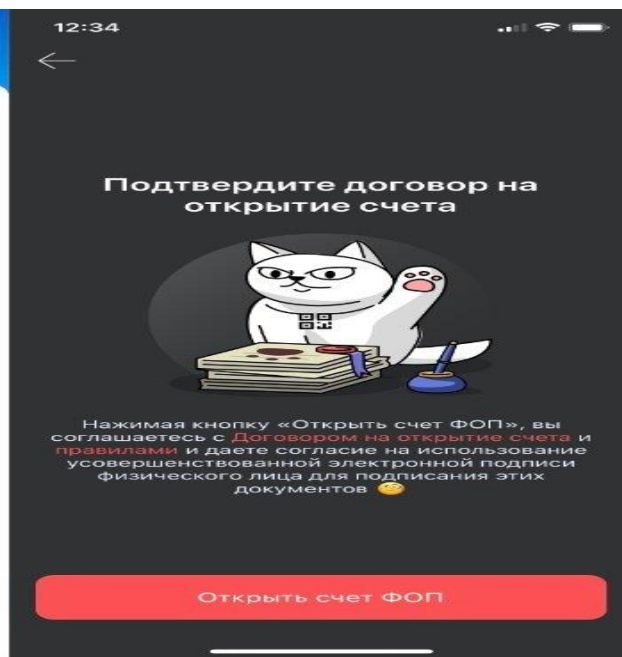
Найменування статті	Рік					Відхилення у порівнянні із попереднім роком				Відхилення за весь період
	2015	2016	2017	2018	2019	201	201	201	201	
						6	7	8	9	
Вихідні дані										
Кошти у касі	623097	535786	940098	1335851	2167422	85.99	175.46	142.10	162.25	347.85
Кореспондентські рахунки	82493	64377	0	0	0	78.04	0.00	0.00	0.00	0.00
Депозити	4570395	4232974	5171366	6939355	14404168	92.62	122.17	134.19	207.57	315.16
Активи загальні	5801849	5141056	6098335	8438754	17796355	88.61	118.62	138.38	210.89	306.74
Зобов'язання	5140815	4312159	5307606	7597195	16093295	83.88	123.08	143.14	211.83	313.05
Високоліквідні активи	705590	600163	940098	1335851	2167422	85.06	156.64	142.10	162.25	307.18
Робочі активи	4822277	4065876	4909031	6825279	15343549	84.31	120.74	139.04	224.80	318.18
Дохідні активи	5031051	4288422	5125289	7089930	15535785	85.24	119.51	138.33	219.12	308.80
Видані кредити	3752276	3320625	3729265	4957876	9743128	88.50	112.31	132.95	196.52	259.66
Майно	156961	144231	145661	180154	245683	91.89	100.99	123.68	136.37	156.52
Коефіцієнти ліквідності										
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0.15	0.14	0.18	0.19	0.15	91.84	128.22	105.89	78.17	97.47
Коефіцієнт загальної ліквідності	1.13	1.19	1.15	1.11	1.11	105.64	96.37	96.67	99.55	97.98
Коефіцієнт співвідношення високоліквідних активів до робочих активів банку	0.15	0.15	0.19	0.20	0.14	100.88	129.74	102.20	72.17	96.54
Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань	0.98	0.99	0.97	0.93	0.97	101.62	97.10	96.64	103.44	98.64
Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів (для визначення незбалансованої ліквідності)	0.82	0.78	0.72	0.71	0.68	95.55	91.93	99.07	94.67	82.39
Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань	0.17	0.17	0.20	0.20	0.15	102.89	118.50	97.55	75.14	89.37

Додаток Е

Карта Monobank



Додаток Ж
Відкриття мобільного рахунку Monobank для ФОП



Додаток 3
Мобільний додаток Monobank для ФОП

