

## ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ ТА ФОНДОВИЙ РИНОК

УДК 336.71

DOI: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2025-1-10>

### ВПЛИВ НЕОБАНКІВ ТА ФІНТЕХКОМПАНІЙ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАДИЦІЙНИХ БАНКІВ

**Д. Ю. КРЕТОВ**кандидат економічних наук, доцент,  
Одеський національний економічний університет

***Анотація.** Мета статті полягає в визначенні впливу діяльності необанків та фінтех-компаній на ефективність функціонування традиційних банків та формування напрямків підвищення їх конкурентоспроможності. **Методика дослідження.** Досягнення поставленої у статті мети здійснено за допомогою логічного та системного підходів, загальнонаукових методів аналізу та синтезу емпіричних даних, порівняльного аналізу. **Результати.** Підкреслено, що переважна більшість інтернет-банків працює у вузьких клієнтських та операційних нішах, фінтех-компанії використовують деякі банківські операції як інструмент просування продажу продуктів свого профільного бізнесу. Доведено, що банківські операції, що проводяться названими установами не становлять критичну загрозу традиційним банкам, але змушують традиційні банки активніше впроваджувати цифровізацію у свою діяльність для підвищення цінової та продуктової конкурентоспроможності стосовно цифрових конкурентів. Зроблено висновок про те, що в процесі цифровізації економічної діяльності організації з різних галузей не суперничають один з одним у якихось областях, а скоріше використовують їх інструментарій для підвищення ефективності роботи як самих організацій, так і їх клієнтів. **Практична значущість результатів дослідження.** Результати проведених досліджень можуть бути використані учасниками фінансового ринку для підвищення ефективності діяльності банківських установ.*

***Ключові слова:** банківські операції, цифровізація, традиційні банки, необанки, фінтех-компанії, конкуренція.*

**Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями.** Поняття «цифровізація» увійшло майже в усі напрямки суспільного життя. Сьогодні не існує ні одної галузі економіки, в якій не проходила б цифрова трансформація. Банківництво знаходиться в перших лавах впровадження цифрових технологій в свою діяльність. Банки різних країн світу у боротьбі за клієнтів впроваджують передові інформаційні технології з метою залишатися конкурентоспроможними та стійкими. Аналіз зарубіжного досвіду сучасного обслуговування клієнтів у банківській сфері дозволив виділити такі тенденції, які збігаються з тенденціями, що спостерігаються в банківському бізнесі України: посилення конкуренції у банківській сфері і, як наслідок, трансформація традиційних відносин з клієнтами; глобальна цифровізація, що змінила очікування клієнтів, включивши до них цілодобове самообслуговування, оперативні відповіді та персоналізоване спілкування по всіх каналах обслуговування та платіжних платформ. Отже, «цифрова трансформація банків» – це не просто нова хвиля перетворень в області

інформаційно-комунікаційних технологій, а корінна «зміна» під впливом нових інноваційних цифрових продуктів традиційних бізнес-процесів банку та перетворення їх у цифрові банки.

Нові технології створюють можливості організації банків нового типу, які не мають своїх відділень і які працюють лише через Інтернет (далі – необанки). Великі технологічні компанії в індустрії електронної торгівлі, соціального спілкування та телекомунікацій, пошуку інформації намагаються використовувати цифрові можливості для покращення своїх ключових сервісів через пропозицію пов'язаних з ними банківських операцій, чому сприяє і політика регуляторів дозволяти небанківським організаціям ініціювати платежі з банківського рахунку клієнта з дозволу останнього. Цифровізація лежить і в основі комерційних пропозицій компаній, які удосконалюють фінансові процеси та операції (фінтех-компанії). Зручності, що пропонуються необанками своїм клієнтам, поряд з конкурентними цінами на послуги, фінансова міць великих технологічних компаній та винахідливість фінтех-компаній, а також кооперація всіх цих організацій у сфері банківських операцій

створюють складні умови виживання традиційним банкам в конкурентній боротьбі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Різні аспекти проблем, пов'язаних з упровадженням і використанням сучасних фінансових технологій банківськими установами досліджувалися як зарубіжними так і вітчизняними науковцями. Так О. Береславська та Ю. Вергелюк стверджують, що під впливом фінансових технологій класичний банкінг зазнав суттєвих змін за останні десятиліття, чимало нових напрямів та форм банківської діяльності з'явилися завдяки інтеграції фінансових технологій [1, с. 36], науковці К. Процак та Т. Коваленко [2] зробили систематизацію технологій, що були інтегровані у банківські послуги та перелік заснованих на них нових інноваційних банківських продуктів. На думку Н. Данік та А. Торлопова, цифрові технології перетворюють способи взаємодії з клієнтами, спрощуючи процеси замовлення, оплати та обслуговування, а також створюючи нові можливості для залучення та утримання клієнтів. Компанії, які активно використовують цифрові технології, можуть стати більш конкурентоспроможними на ринку, здатними швидко реагувати на зміни у попиті та умовах конкуренції [3, с. 98]. Науковці, що займаються питаннями цифровізації фінансового ринку звертають увагу на загострення конкуренції між його учасниками. О. Замковий та Т. Котенко підкреслюють, що у галузі посилюється конкуренція за рахунок появи нових фінтех-сервісів та бізнес-моделі. Цим шляхом йде Великобританія та країни Європи завдяки впро-

вадженню відкритого банкінгу (Open Banking) та PSD2 (Payment Services Directive) [4]. Водночас у науковій літературі залишаються недостатньо вивченими питання конкуренції традиційних банків з високотехнологічними установами, які надають фінансові послуги.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення впливу діяльності необанків та фінтех-компаній на ефективність функціонування традиційних банків та формування напрямків підвищення їх конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Отже, спробуємо визначити напрямки впливу діяльності необанків, фінтех-компаній та великих технологічних компаній у галузі банківських операцій на стан традиційних банків. Перш за все розглянемо питання можливої повної заміни їх необанками. Для цього визначимось з поняттям «необанк» (рис. 1).

Отже, на наш погляд, необанками є фінансово-технічні компанії, що функціонують на базі інноваційних цифрових платформ (без фізичних відділень), які пропонують стандартні банківські послуги, а контакти з клієнтами здійснюються через сайт, онлайн-банкінг, месенджери та соціальні мережі. Важливо звернути увагу на існування як повноцінних незалежних необанків так і звичайних фінтех-компаній, що вдаються до послуг материнського банку.

Порівняння традиційних банків з необанками коректно у разі, якщо останні мають банківську

<p>А. Семенов О. Пахненко [5, с. 132]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• вважасмо необанк модернізованою фінансовою установою, що провадить свою діяльність виключно в мережі Інтернет без фізичних представництв та пропонує клієнтам новітні технології та банківські продукти шляхом використання ліцензії «материнського банку»</li> </ul>
<p>В. Сидоренко [6]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Необанк – це фінтех-компанія, яка надає банківські послуги в цифровому форматі без традиційної мережі відділень банку. Він надає свої послуги виключно в Інтернеті, тому його також називають інтернет-банком, віртуальним банком, цифровим банком і банком претендентів. Це абсолютно новий банк, створений на новій технологічній платформі, з інфраструктурою, яка відрізняється від традиційних банків більш високою якістю обслуговування та підтримки клієнтів</li> </ul>
<p>В. Федіна Л. Богріновцева [7]</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• під необанками слід розуміти банки, які функціонують за допомогою онлайн-платформ і приваблюють технічно просунутих клієнтів, використовуючи сучасні цифрові технології, такі як аналіз даних, штучний інтелект та інші. Тобто, під необанками розуміються повністю оцифровані фінансові установи, які не мають фізичних офісів і працюють із продуктами, пов'язаними з фінансовими технологіями</li> </ul>

Рис. 1. Визначення поняття «необанк»

ліцензію, за наявності якої регуляторні умови їхньої діяльності можна прийняти за рівні.

Усі необанки займаються обслуговуванням лише фізичних осіб та малого бізнесу. Найбільша кількість роздрібних клієнтів за 2023 рік є у WeBank, Китай (340 млн), Klarna Bank AB, Швеція (90 млн), Nubank, Бразилія (75 млн), Revolut, Великобританія (28 млн), за кількістю компаній малого бізнесу лідирує MYbank, Китай (35 млн) [8]. Особливості сервісу, що надаються необанками, зазначеним клієнтам полягають у наступному:

1. Більшість необанків прагне обслуговувати ту частину ринку, яка не забезпечена чи недостатньо охоплена послугами традиційних банків (наприклад, WeBank), або спеціалізується на продажу одного продукту (Klarna Bank AB).

2. Дохід від операцій з одним клієнтом у необанків набагато менше, ніж у традиційних банків.

3. Робота з низькоприбутковими клієнтськими групами змушує, а відсутність відділень, високий рівень автоматизації процесів та концентрація на невеликій продуктовій лінійці дозволяє необанкам забезпечити низьку собівартість операцій.

4. Середній розмір кредиту у необанків, що спеціалізуються на позиках малому бізнесу чи одному продукті, дуже невеликий.

Виходить, що небанки займаються переважно обслуговуванням тієї частини населення та малого бізнесу, запити яких на банківські продукти настільки малі для традиційних банків, а пов'язані з ними ризики настільки великі, що потенційні доходи неспроможні покривати їх витрат на такий сервіс. Тобто традиційним банкам, швидше за все, не вигідно обслуговувати таких клієнтів, а останні не мають достатньо коштів, щоб сплачувати необхідні подібним банками комісії та відсотки.

В результаті можна констатувати, що швидше за все небанки, які знайшли свою клієнтську та

операційну ніші, доки не можуть повномасштабно конкурувати із традиційними банками за ту частину клієнтів (роздрібних та корпоративних) та за тими продуктами, які приносять традиційним банківським установам основні доходи та прибуток, а останні поки що не готові економічно боротися за деякі верстви населення та дрібний бізнес.

Однак сервіс небанку настільки зручний та вигідний у порівнянні з обслуговуванням у традиційному банку, що роздрібні клієнти та підприємства малого бізнесу охоче переводять свої основні рахунки до них із традиційних банків.

З ціллю підвищення конкурентоспроможності найбільш інноваційні традиційні банки створюють небанки як структурний підрозділ під власною ліцензією. Це дозволяє банкам утримувати клієнтів роздрібною сегменту бізнесу та підвищувати ефективність своєї роботи. Яскравим вітчизняним прикладом такої форми традиційного банку є АТ «Універсал Банк» з створеним на його основі небанком «Монобанк».

На початку 2023 року Монобанк переступив позначку у 7 млн. клієнтів, а на початку 2024 року – у 8 млн. клієнтів. Наразі за кількістю випущених карток Монобанк поступається лише лідеру українського банківського ринку – КБ «Приватбанк», який емітував близько 26,5 млн. карток. Комунікація між клієнтом та банком відбувається за телефоном, електронною поштою або у месенджерах Telegram, Rakuten, Viber, Facebook, Messengerta і Message (Apple Business Chat у Apple Messages) [9].

Конкурентні переваги АТ «Універсал Банк» проявляються в більш високих показниках прибутковості активів та капіталу ніж в цілому по групі банків з приватним капіталом. Наочно динаміку показників ROE та ROA вказаних банків за 2019–2024 роки можна спостерігати на рис. 2.

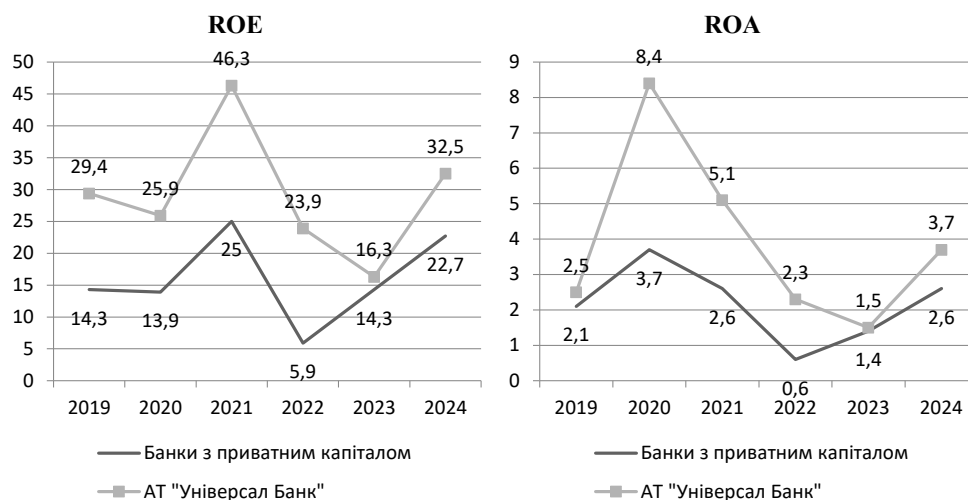


Рис. 2. Динаміка показників прибутковості банків з приватним капіталом за 2019–2024 роки, станом на кінець року, %

Джерело: розроблено за даними [9]

Далі розглянемо наскільки загрозовою для традиційних банків є діяльність фінтех-компаній. Основними напрямками інновацій даних компаній, що стосуються банківських операцій, є:

- підвищення ефективності внутрішніх банківських процесів та контактів із клієнтами;
- надання роздрібним клієнтам покращених можливостей по управлінню власними коштами та одержанню кредитних ресурсів;
- автоматизація управління грошовими ресурсами, організація залучення кредитних ресурсів, ведення торгових реєстрів, бухгалтерської та податкової звітності малому бізнесу;
- оптимізація взаємодії громадян між собою та з компаніями в здійсненні платежів.

Уподобання фізичних осіб у отриманні сервісу від фінтех-компанії визначаються зрозумілими та практичними вигодами в порівнянні з банківським обслуговуванням. Спроби традиційних банків обслуговувати малий бізнес інструментами споживчого чи комерційного банкінгу рідко бувають успішними, тому що роздрібні продукти банків не вирішують усі задачі малого бізнесу, а корпоративний сервіс надто складний, дорогий і часто зайвий для таких клієнтів. Кредитні ризики малого бізнесу значною мірою пов'язані з невизначеністю його майбутнього.

За даними аналітичної компанії Aite Group, менше 10% традиційних кредитних установ надають цифрові послуги, адаптовані до потреб малого бізнесу, включаючи управління грошовими потоками. Тим часом такі фінтех-компанії, як Autobooks, допомагають кредитним установам модернізувати банківське обслуговування малого бізнесу через онлайн-банкінг з використанням перевіреної програми управління ризиками малих підприємств, одночасно сприяючи збільшенню комісійного доходу банку.

Фінтех-компанія Stripe, США, розробник платформи обробки онлайн-платежів, що впроваджена як допомога малому бізнесу приймати веб-та мобільні платежі, надає додаткові можливості для комерції, включаючи аналітику та виявлення шахрайства, що дозволяє клієнтам керувати своїм бізнесом онлайн.

Деякі фінтех-компанії пішли далі розробки зручних для малого бізнесу додатків щодо організації їх адміністративної роботи та проведення платежів. Наприклад, компанія Square, США, (один з найбільших за капіталізацією фінтехів) створила у березні 2021 р. власний банк Square Financial Service. Окрім небанківського сервісу, малий бізнес почав отримувати кредити. При цьому на відміну від практики традиційних банків Square Financial Service бере комісію за надання кредиту (в діапазоні 9,5–15%) у момент видачі грошей, називаючи такі позики «безвідсотковими».

В результаті складається враження, що фінтех-компанії надають пряму допомогу традиційним банкам у підвищенні ефективності їх діяльності, що не загрожує, а скоріше підвищує конкурентоспроможність банківських установ. Але цифрові компанії часто використовують і банківські операції, які можуть суттєво покращити їх профільний сервіс, що вигідно для споживачів з погляду ціни та негайного здобуття матеріального блага. Такі операції та висока технологічність даних компаній можуть негативно вплинути на ефективність діяльності традиційних банків, залучивши собі частку клієнтів цих банків і тим самим знижуючи їх доходність.

Досліджуючи думки вітчизняних науковців [1; 2; 4; 5] щодо взаємодії FinTech-компаній, необанків і традиційних банків можна дійти до наступних висновків (рис. 3).

На нашу ж думку, поки що розмір виконуваних фінтех-компаніями або пов'язаними з ними невеликими кредитними установами банківських операцій не значний порівняно з обсягом всього банківського сервісу традиційних банків, але це масові клієнтські сегменти, які можуть принести банкам нові потоки доходів та прибутку не тільки за продуктами, які продають фінтех-компанії, але і за багатьма іншими, які останні не можуть надати. Тому, як нами вже зазначалось, для ефективної та конкурентоспроможної діяльності сучасні традиційні банки змушені впроваджувати інноваційні фінансові технології з ціллю збереження клієнтської бази. Як зазначила консультативна компанія Accenture у своєму дослідженні в січні 2022 р., «будь-який банк міг розробити Square, але ніхто цього не зробив, тому що всі вважали обслуговування дрібних постачальників збитковим». Сучасні технології якраз дозволяють вирішити зазначені проблеми традиційних банків по зниженню собівартості та ризиків обслуговування малого бізнесу.

Підсумовуючи все вище наведене визначимо, що необанки, які працюють на одному полі з традиційними банками і використовують цифровізацію для зниження собівартості своїх продуктів, надання сервісу, який не розвинений у традиційних банків, та обслуговування таких категорій клієнтів, яким сервіс традиційних банків недоступний за ціною знайшли свої ніші та розвивають їх. Фінтех-компанії зосередилися здебільше на платіжному та кредитному сервісі частини роздрібних клієнтів та підприємств малого бізнесу. Очевидно, можна припустити, що зростання доходів від деяких банківських операцій цих організацій може йти паралельно зі зростанням доходів традиційних банків, оскільки, з одного боку, вони працюють із різними клієнтськими сегментами, а з іншого – навряд чи можливо і доцільно традиційним банкам охопити всі напрямки роботи з

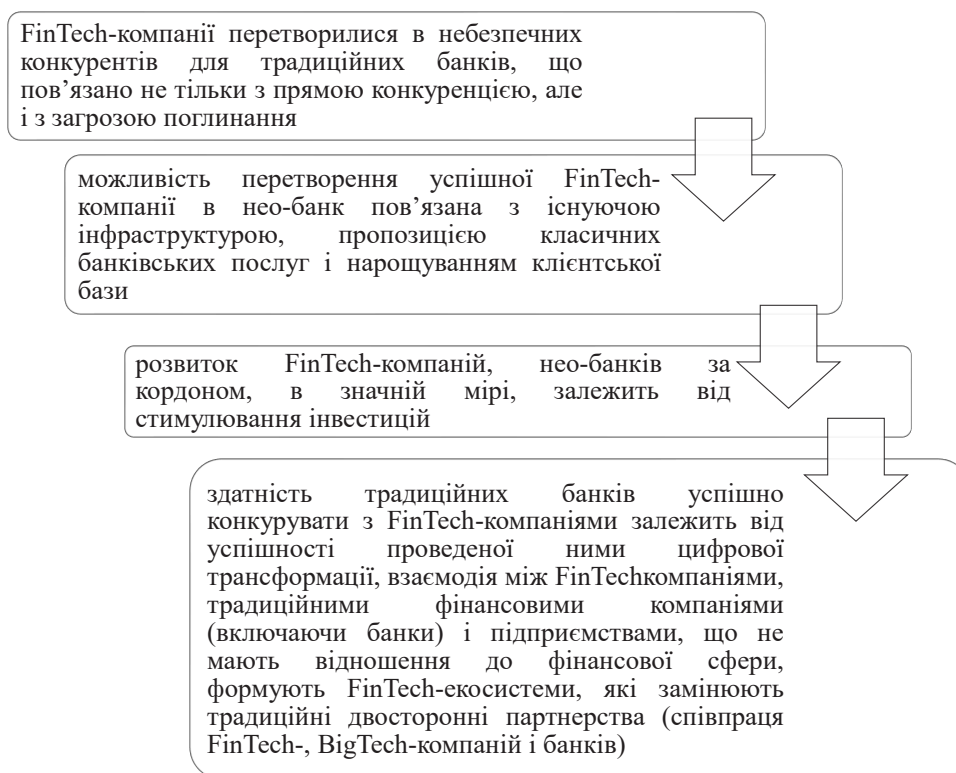


Рис. 3. Думки вітчизняних науковців щодо взаємодії FinTech-компаній, необанків і традиційних банків

Джерело: розроблено на основі [1; 2; 4; 5]

роздрібними та корпоративними клієнтами, у яких з'являється вибір у пропозиції банківського сервісу від різних провайдерів. Це можна розглядати як успішний результат конкурентної боротьби над ринком банківських послуг.

Цифровізація дає всім учасникам ринку банківських послуг можливість суттєво підвищити ефективність своїх внутрішніх процесів. Цифровізація відкриває компаніям перспективу передати кредитно-розрахункову роботу та управління відповідними ризиками на аутсорсинг універсальним банкам, у яких є всі компетенції щодо підвищення ефективності цих видів діяльності для таких клієнтів. Це забезпечить посилення взаємозв'язку банків та компаній, відкриє новий напрямок доходів та прибутку для банків і буде надійною платформою конкуренції із цифровими суперниками за майбутнє банківських операцій.

**Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі.** Проведене в статті дослідження впливу необанків та фінтех-компаній на ефективність роботи традиційних банків свідчить по наступне. Необанки не в змозі зараз замінити традиційні банки за всіма видами сервісу через брак капіталу та орієнтації на клієнтські сегменти та сервіси, до яких відсутній великий інтерес у традиційних банків. При цьому необанки надають своїм клієнтам обслуговування, яке дуже зручно та забез-

печує досягнення поставлених клієнтами цілей. Фінтех-компанії знайшли ніші для поліпшення, як правило, непрофільної діяльності малого бізнесу та надання зручних послуг роздрібним клієнтам. Їхні банківські операції у багатьох випадках є продовженням та доповненням зазначеної роботи фінтех-компаній. Не маючи можливості безпосередньо конкурувати з універсальними банками ні капіталом, ні обсягом сервісів, цифрові конкуренти обирають певні сфери, де вони можуть надати привабливе для клієнтів обслуговування за окремими банківськими продуктами. Таким чином, навряд чи можна стверджувати, що фінтех-компанії загрожують традиційним банкам. Навпаки, багато рішень фінтех-компаній використовуються традиційними банками для підвищення своєї ефективності. У традиційних банків є що запропонувати роздрібним та корпоративним клієнтам крім банківського сервісу цифрових суперників і тому їм, на наш погляд, на цьому необхідно зосередитися, тому що в цих областях відкривається маса можливостей та нових напрямів отримання доходів та створення вартості.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в процесі цифровізації економічної діяльності організації з різних галузей не суперничають один з одним у якихось областях, а скоріше використовують їх інструментарій для підвищення ефективності роботи як самих організацій, так і їх клієнтів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Береславська О.І., Вергелюк Ю. Ю. Новітні фінансові технології у банківській діяльності. *Digital financial space: quo vadis*. 2024. С. 33–57.
2. Процак К.В., Коваленко Т.О. FinTech і комерційні банки: тенденції розвитку та особливості співпраці. *Бізнесінформ*. 2022. № 1. С. 131–137.
3. Данік Н., Торлопов А. Вплив цифрової трансформації на банківський сектор України. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2024. Vol. 3. No. 3. P. 95–103.
4. Замковий О.І., Котенко Т.М. Fintech трансформації та їх вплив на сталість розвитку фінансових ринків та інститутів в Україні в екосистемі корпоративної культури. *Економіка та суспільство*. 2022. № 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-17> (дата звернення 01.12.2024).
5. Семенов А.Ю., Пахненко О.М., Шалда А.А. Необанки в Україні: особливості, тренди та перешкоди розвитку. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2023. № 39. С. 131–137
6. Сидоренко В. Роль необанків у період війни. 2023. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/deloitte-press/2023/12-06.html> (дата звернення: 15.12.2024).
7. Федина В.В., Богріновцева Л.М. Небанки: світовий досвід та вітчизняна практика. *Гроші, фінанси та кредит*. 2022. № 6. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-6-08-02> (дата звернення: 15.12.2024).
8. Кішчак В., Шевчук С. Дилема революції. Всередині найбільшого необанку Європи Revolut, який намагається перерости зі стартапу у справжній банк. *Forbes Ukraine*. 2023. URL: <https://forbes.ua/company/revolut-30042023-13360> (дата звернення: 18.12.2024).
9. Історія монобанку: як Fintech Band створив перший «банк без відділень» в Україні. URL: <https://ain.ua/ru/2018/12/17/istoriya-monobank-fintech-band>. (дата звернення: 18.12.2024).
10. Національний банк України. Статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 21.12.2024).
11. Top 10 Trends for 2022. Setting course beyond the watershed. Accenture, 2022.

## REFERENCES

1. Bereslavskaya, O. I., Verheliuk, Yu. Yu. (2024). Novitni finansovi tekhnologii u bankivskii diialnosti. [The latest financial technologies in banking]. *Digital financial space: quo vadis*, 33–57 [in Ukrainian].
2. Protsak, K. V., Kovalenko, T. O. (2022) FinTech i komertsiiini banky: tendentsii rozvytku ta osoblyvosti spivpratsi. [FinTech and commercial banks: development trends and features of cooperation]. *Biznesinform*, 1, 131–137 [in Ukrainian].
3. Danik, N., Torlopov, A. (2024). Vplyv tsyfrovoi transformatsii na bankivskiyi sektor Ukrainy. [The impact of digital transformation on the banking sector of Ukraine]. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*, 3(3), 95–103 [in Ukrainian].
4. Zamkovyi, O. I., Kotenko T. M. (2022). Fintech transformatsii ta yikh vplyv na stalist rozvytku finansovykh rynkiv ta instytutiv v Ukraini v ekosystemi korporatyvnoi kultury [Fintech transformations and their impact on the sustainability of the development of financial markets and institutions in Ukraine in the ecosystem of corporate culture]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-17> (accessed December 1, 2024). [in Ukrainian].
5. Semenov, A. Yu., Pakhnenko, O. M., Shalda, A. A. (2023). Neobanky v Ukraini: osoblyvosti, trendy ta pereshkody rozvytku. [Neobanks in Ukraine: features, trends and obstacles to development]. *Elektronne naukove fakhove vydannia z ekonomichnykh nauk “Modern Economics”*, 39, 131–137 [in Ukrainian].
6. Sydorenko, V. (2023). Rol neobankiv u period viiny. [The role of neobanks during the war]. Available at: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/deloitte-press/2023/12-06.html> (accessed December 15, 2024). [in Ukrainian].
7. Fedyna, V. V., Bohrinovtseva, L. M. (2022), Neobanky: svitovyi dosvid ta vitchyzniana praktyka. [Neobanks: global experience and domestic practice]. *Hroshi, finansy ta kredyt*, 6. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-6-08-02> (accessed December 15, 2024). [in Ukrainian].
8. Kishchak, V., Shevchuk, S. (2023). Dylema revoliutsii. Vseredyni naibilshoho neobanku Yevropy Revolut, yakyi namahaietsia pererosty zi startapu u spravzhnii bank. [The Dilemma of the Revolution. Inside Europe’s largest neobank, Revolut, which is trying to grow from a startup into a real bank]. *Forbes Ukraine*. Available at: <https://forbes.ua/company/revolut-30042023-13360> (accessed December 18, 2024). [in Ukrainian].
9. Istoriiia monobank: kak Fintech Band stvoryv pershyi “bank bez viddilen” v Ukraini. [The history of monobank: how Fintech Band created the first “bank without branches” in Ukraine] Available at: <https://ain.ua/ru/2018/12/17/istoriya-monobank-fintech-band>. (accessed December 18, 2024). [in Ukrainian].
10. Natsionalnyi bank Ukrainy. Statystyka. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/nbustatistic> (accessed December 18, 2024). [in Ukrainian].
11. Top 10 Trends for 2022. Setting course beyond the watershed. (2022). *Accenture*.

**Dmitriy Kretov**, Odesa National Economic University. *The influence of neobanks and fintech companies on the activities of traditional banks.*

**Annotation.** The purpose of the article is to determine the influence of the activities of neobanks and fintech companies on the effectiveness of the functioning of traditional banks and the formation of directions for increasing their competitiveness. **Methodology of research.** The goal set in the article was achieved using logical and systematic approaches, general scientific methods of analysis and synthesis of empirical data, comparative analysis. **Findings.**

*It is emphasized that the vast majority of Internet banks work in narrow customer and operational niches, fintech companies use some banking operations as a tool to promote the sale of products of their specialized business. Features of the service provided by non-banks to clients are as follows: most neobanks seek to serve that part of the market that is not provided or insufficiently covered by the services of traditional banks, or specializes in the sale of one product; work with low-profit client groups forces, and the absence of branches, a high level of process automation and concentration on a small product line allows non-banks to ensure a low cost of operations. The size of banking operations performed by fintech companies or small credit institutions associated with them is not significant compared to the volume of the entire banking service of traditional banks, but these are mass client segments. It has been proven that the banking operations carried out by the named institutions do not pose a critical threat to traditional banks, but force traditional banks to more actively implement digitalization in their activities in order to increase price and product competitiveness in relation to digital competitors. It was concluded that in the process of digitalization of economic activity, organizations from different industries do not compete with each other in some areas, but rather use their tools to improve the efficiency of the work of both the organizations themselves and their customers. **Practical value.** The results of the research can be used by financial market participants to improve the efficiency of banking institutions.*

**Keywords:** banking operations, digitalization, traditional banks, neobanks, fintech companies, competition.