

Необанки: преимущества и недостатки перед традиционными банками

С переходом мирового сообщества на инновационные информационные технологии и финансовые инновации создаются и новые банки, получившие название необанки или виртуальные банки. Необанк – это усовершенствованный банк, созданный и функционирующий без прикрепления к определенному месту, т.е. работающий на цифровых платформах. Он предоставляет свои услуги клиентам в онлайн-режиме с любых смартфонов, планшетов и персональных компьютеров. Необанк еще называют виртуальным или директ-банком. Идея появления такого банка возникла с целью как можно лучше удовлетворить потребности клиента и избежать проблем, которые возникают при работе с обычными кредитными организациями [1].

Необанки предоставляют практически те же услуги, что и традиционные банки: счета и операции по ним, кредиты, управление капиталом, инвестиции, депозиты и т.д. Кроме того, большинство используют и современные форматы: краудфандинговые платформы, финансовых роботов-консультантов и криптовалюты. Набор услуг и масштабы деятельности необанков в отдельных странах определяются уровнем их экономического и технологического развития, действующими законодательными нормами и степенью зрелости банковской системы. Преимущество необанков заключается в минимизации затрат, благодаря чему повышается скорость обслуживания, применяются низкие тарифы, используется персональный подход к клиентам [2].

Среди преимуществ можно выделить следующие:

- минимум затрат на строительство, ремонт главного офиса и филиалов, так как банк создается на цифровой платформе в интернете;
- минимум затрат на ведение документооборота, вся документация ведется в онлайн режиме;
- ведение и управление операциями по счету в удобное время, в удобном месте будь клиент дома, в офисе, в пробке и с любого цифрового носителя (смартфон, планшет, персональный компьютер);
- избавление клиента от ожидания в очереди в вопросах работы;
- быстроту и легкость контроля за состоянием счета в режиме онлайн, получение консультаций специалистов банка в любое удобное время, где бы вы ни находились;
- конфиденциальность;
- доступность и др.

Однако также имеются препятствия, которые сдерживают темпы развития необанков. Среди них можно выделить как проблемы со стороны банка, так и со стороны клиента, а именно:

- издержки на создание и внедрение приложений и специализированных программ, сайтов для обслуживания клиентов;
- значительные затраты на разработку и внедрение надежной защиты от кибермошенников и вирусных программ;
- недостаточность инвестиционного капитала;
- большие первоначальные вложения средств для развития необанка;
- при проблеме на сервере, работа со счетом и документами может остановиться на неопределенный период до ее устранения;
- недоверие юридических лиц, физических лиц, а также малого и среднего бизнеса к банкам в целом и необанкам в частности;
- низкий уровень финансовой грамотности населения и элементарных знаний основ банковского дела [1].

По состоянию на 2018 г., по данным исследовательского центра Vignmark, в мире насчитывалось около 80 необанков, в том числе 40 в Великобритании, 8 в Индии, 6 в США, 5 во Франции, 3 в Германии. В Европе активное развитие необанков отмечалось в последние пять лет, и этому во многом способствовало благоприятное для финансовых инноваций законодательство. Первый необанк Atom Bank появился в Великобритании в 2014 г., а вслед за ним в 2015 г. второй английский необанк Monzo1. Хотя в США первые необанки возникли раньше, чем в Европе, – Simple был создан в 2009 г., а Moven – в 2011 г., по уровню развития данного сегмента США отстают от Европы. В отличие от Европы, считают эксперты, в США до недавнего времени не было благоприятного для его развития законодательного режима. Получение соответствующей банковской лицензии и разного рода разрешений было достаточно продолжительной и обременительной процедурой, что сдерживало создание финтех-стартапов. Однако в 2018 г. ситуация изменилась к лучшему: власти осознали необходимость изменения регулирования инициатив в области необанкинга [3].

Следует отметить, что несмотря на стремительный рост пользовательской базы необанков, устойчивость их бизнес-модели в долгосрочной перспективе вызывает опасения. Здесь стоит рассмотреть, как зарабатывают необанки.

Традиционные банки имеют два основных источника доходов: комиссии и чистый процентный доход (разница между процентами, полученными по выданным кредитам, и процентами, выплаченными по депозитам).

Что касается чистого процентного дохода, преимущество небанков в наличии гораздо более гибкой политики андеррайтинга по сравнению с традиционными банками является в то же время их недостатком. С одной стороны, благодаря более гибкой политике небанки быстрее набирают пользовательскую базу, но, с другой стороны, это значительно увеличивает риск кредитного портфеля. В связи с этим возникает вопрос, позволит ли такая модель получать прибыль в случае значительного ухудшения качества кредитного портфеля и роста просроченной задолженности и невыплат по кредитам.

Также важнейшим источником дохода для небанков являются комиссии. Даже принимая во внимание тот факт, что большинство стартапов в отрасли используют в качестве маркетингового хода для привлечения новых пользователей полное отсутствие комиссионных, это утверждение не совсем верно, так как они получают часть межбанковской комиссии (комиссия, которая взимается с каждой операции по банковским картам и делится между банком-эмитентом карты, банком, который процессит транзакцию, платежной системой и другими участниками системы).

В долгосрочной перспективе «комиссионная модель» заработка небанков, скорее всего, не сработает. Во-первых, размер межбанковской комиссии снижается под давлением регуляторов и будет продолжать движение вниз — похожие процессы происходят в США, ЕС, Канаде и других регионах. Во-вторых, небанки, не имеющие собственной банковской лицензии, вынуждены делить межбанковскую комиссию, которая в большинстве случаев не превышает 1,8-2,0% от транзакции, с банком, чьей лицензией они пользуются (хотя ряд банков получают лицензии, чтобы как раз-таки повысить размер данной комиссии). В-третьих, в абсолютном выражении одного комиссионного дохода может быть недостаточно для роста бизнеса и достижения уровня безубыточности.

Чтобы приобрести значительное преимущество над традиционными банками, небанкам пора задуматься о предложении клиентам более сложных с точки зрения имплементации на мобильных устройствах, но при этом более прибыльных продуктов как, например, ипотечные кредиты. Традиционные банки в основном сфокусированы на получении ЧПД и комиссий и менее открыты к внедрению новых продуктов и получению новых источников доходов. Небанки, напротив, могут быть более гибкими и креативными в создании партнерств с небанковскими организациями, что может повысить прибыльность и снизить зависимость от традиционных источников банковского дохода [4].

Проанализировав положительные и отрицательные стороны функционирования небанков, можно отметить, что, несмотря на большое количество плюсов, есть и значительные минусы, которые и сдерживают развитие таких банков.

В заключение можно сказать, что для перехода к небанкам необходимо не просто заменить фактические отделения традиционных банков на онлайн-платформу, но и обеспечить высокий уровень доверия клиента к таким банкам, повысить финансовую грамотность населения, наладить бесперебойную работу технологического оснащения, качественный индивидуальный подход к каждому клиенту, необходимо также разработать соответствующую нормативно-правовую базу, порядок и условия лицензирования деятельности небанков [1].

Литература:

1. Необанк как новое направление финансовых инноваций в Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/neobank-kak-novoe-napravlenie-finansovyh-innovatsiy-v-rossiyskoy-federatsii> - Дата доступа: 08.11.2020
2. Небанки: мировой опыт и перспективы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/111/27872/> - Дата доступа: 08.11.2020
3. Небанки: мировой опыт и особенности России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/neobanki-mirovoy-opyt-i-osobennosti-rossii> - Дата доступа: 09.11.2020
4. Небанки: Будущее или тупиковая ветвь развития банковской системы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tehnologii/344459-neobanki-budushchee-ili-tupikovaya-vetv-razvitiya-bankovskoy-sistemy> - Дата доступа: 08.11.2020