

УДК 336.71:004.738.5

DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V54(2025)-12

Коваленко В.В., доктор економічних наук, професор, професор кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ORCID: 0000-0003-2783-186X

e-mail: kovalenko-6868@ukr.net

Цифровий роздрібний банкінг та його вплив на формування мотивації домогосподарств до заощаджень

Анотація. Актуальність дослідження детермінована трансформацією механізмів заощадження внаслідок цифровізації фінансових послуг. У статті проаналізовано, як цифровий роздрібний банкінг (ЦРБ) впливає на мотивацію домогосподарств до накопичення, використовуючи принципи поведінкової економіки. Метою є ідентифікація ключових інструментів Nudging та емпірична оцінка їхнього впливу в Україні. Застосовано методи системного аналізу, порівняння бізнес-моделей (ПриватБанк, Монобанк) та аналізу статистичних даних НБУ. Встановлено, що ЦРБ використовує автоматизацію та гейміфікацію («Скарбничка», «Банка») для подолання проблеми самоконтролю та упередження теперішнього (Present Bias). Результати демонструють, що домінування депозитів до запитання (близько 70% гривневих вкладів) та масове зростання дрібних безготівкових транзакцій є прямим доказом ефективності пасивного накопичення через мобільні додатки. Висновки підтверджують, що ЦРБ перетворив заощадження з раціонального рішення на автоматизований процес, але це вимагає розробки етичних регуляторних протоколів для забезпечення фінансової стійкості домогосподарств та боротьби з цифровим розривом.

Ключові слова: цифровий банкінг, заощадження домогосподарств, мотивація, поведінкова економіка, м'який поштовх, автоматизація, гейміфікація, FinTech.

Victoria Kovalenko, Doctor of Economic, Professor, Professor of the Department of Banking, Odesa National Economic University, Odesa, Ukraine

Digital Retail Banking and its Impact on Shaping Household Saving Motivation

Abstract. Introduction. The study addresses the critical shift in household saving behaviour that has been driven by the digitalisation of retail banking in Ukraine. Traditional economic models (such as rational choice theory) are now insufficient to explain this shift, necessitating the analysis of behavioural economics principles, specifically nudging theory, within mobile financial applications to stimulate savings.

Purpose. The primary objective is to identify and empirically assess the effectiveness of key digital nudging tools in motivating households to save amidst the rapid digitalisation of Ukraine's banking sector.

Results. Digital retail banking (DRB) effectively employs automation (e.g. round-up and auto-save) and gamification (e.g. goal-based saving) to overcome problems such as self-control and present bias. Empirical data from the NBU confirms that the high proportion of demand deposits (approximately 70%) and the substantial volume of small non-cash transactions are direct evidence of successful passive accumulation facilitated by mobile interfaces.

Conclusions. The research concludes that DRB is an effective mechanism for transforming saving from a conscious, rational decision into an automated process. Future research should focus on mitigating risks such as digital fatigue, as well as on implementing ethical regulatory standards for AI-driven financial advice, in order to ensure long-term household financial stability.

Keywords: Digital Banking; Household Saving; Saving Motivatio; Behavioural Economics; Nudging; Automation; Gamificatio; FinTech.

JEL Classification: G21, D91, O33

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю глибокого переосмислення традиційних економічних моделей заощадження в умовах тотальної цифровізації фінансових послуг. Цифровий роздрібний банкінг (ЦРБ) кардинально змінив інструментарій впливу на фінансову поведінку домогосподарств, переходячи від суто раціональних (процентні ставки) до поведінкових та психологічних механізмів мотивації (Nudging, гейміфікація). Особливої актуальності тема набуває в Україні, де в умовах воєнного часу зростає потреба у

формуванні фінансової подушки безпеки, а доступність ЦРБ дозволяє залучати до процесу заощаджень широкі верстви населення, долаючи проблему низького рівня фінансової інклюзії та самоконтролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз наукової літератури, присвяченої впливу цифрових технологій на роздрібний банкінг та фінансову поведінку, дозволяє виділити три ключові дослідницькі напрями.

¹ Стаття надійшла до редакції: 02.12.2025

Received: 02 December 2025

Перший напрям – це дослідження щодо поведінкової економіки та мотивації до заощаджень. Фундаментальні засади цього напрямку були закладені працями лауреатів Нобелівської премії Р. Таллером [1] та Д. Канеманом [2], які довели ірраціональність значної частини економічних рішень.

Дослідження К. Сунстейна [3] розвиває концепцію «м'якого поштовху» (Nudging) та архітектури вибору (Choice Architecture), що доводить – заощадження як рішення залежить від проблеми самоконтролю та упередження теперішнього (Present Bias).

Ці роботи створюють методологічну базу для аналізу цифрових інструментів (Round-up, Gamification) як ефективних поведінкових механізмів, що долають ці бар'єри.

Другий напрям – фінансова система та FinTech-трансформація. Вітчизняна наукова думка зосереджена на адаптації глобальних цифрових трендів до особливостей української економіки, зокрема, в умовах високих ризиків та євроінтеграції. У науковому доробку С. Реверчука та О. Творидло [4], зосереджуються на стратегічній ролі банківського сектора в цифровій економіці, аналізуючи впровадження хмарних технологій та великих даних. Вони розглядають цифровізацію як чинник підвищення стійкості та інтеграції в міжнародні ринки. І. Краснова та співавтори [5], дослідили питання модельної трансформації банків, акцентуючи на конвергенції традиційних фінансових інститутів та FinTech-стартапів. Зазначене важливо для розуміння механізмів співпраці (Collaborative Model) та руйнування (Disruptive Model) на прикладі вітчизняних банків. О. Заславська та М.-В. Петканич [6], довели вплив цифрових технологій на фінансову інклюзію та грамотність домогосподарств, що є критичним для оцінки цифрового розриву (Digital Divide) у заощаджувальній поведінці.

Т. Малахова [7], С. Азаренков [8] та О. Пахненко [9] звертають увагу на проблематику кібербезпеки та кіберстійкості банківської системи України в умовах воєнного часу, що безпосередньо корелює з довірою до цифрових заощаджень.

Третій напрям – це регуляторна база та емпіричні дані. З точки зору регуляторного вектору – основним підґрунтям виступає Закон України «Про платіжні послуги» [10] та досліджень щодо імплементації Open Banking (PSD2). Вони є важливим аспектом для формулювання стратегічних перспектив розвитку.

Емпіричною базою виступають Звіти Національного банку України (НБУ) та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), які надають необхідні дані щодо структури депозитів, динаміки безготівкових платежів та загальної стійкості сектору.

Незважаючи на значний прогрес у вивченні цих трьох напрямів, комбінований аналіз залишається недостатнім.

Недостатньо розробленою залишається проблема комплексної оцінки ефективності цифрового Nudging у

вітчизняному роздрібному банкінгу. Зокрема, існуючі дослідження не надають кількісних моделей, які б оцінили довгостроковий нелінійний вплив гейміфікації та автоматизації на стабільність заощаджувальної поведінки домогосподарств, а також недостатньо уваги приділено розробці етичних протоколів ШІ, які б запобігали маніпуляціям у процесі стимулювання заощаджень.

Формулювання цілей дослідження. є ідентифікація ключових цифрових інструментів роздрібного банкінгу та комплексна оцінка їхнього впливу на формування мотивації домогосподарств до заощаджень в Україні, а також розробка науково-практичних рекомендацій щодо використання поведінкової економіки (Behavioral Economics) для підвищення рівня накопичення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення мети наукової статті, ЦРБ визначається як система надання банківських послуг домогосподарствам, що ґрунтується на повноцінному використанні цифрових каналів (мобільні додатки, вебплатформи, API-інтерфейси) та технологій (AI, Big Data, Cloud Computing) для дистанційного та персоналізованого обслуговування.

На відміну від традиційного банкінгу, ЦРБ створює «Mobile-Only» або «Mobile-First» середовище, у якому: операційна взаємодія є безшовною та інтуїтивною; дані використовуються для прогнозування фінансової поведінки клієнта; головним продуктом є не лише фінансова послуга, а й досвід користувача (User Experience, UX) [11, с. 29].

ЦРБ виступає технологічним посередником між фінансовим продуктом (заощадження, кредит) та кінцевим споживачем, знижуючи транзакційні витрати та підвищуючи частоту взаємодії між клієнтом і його фінансовими цілями.

Заощадження домогосподарств – це частина поточного доходу, яка не використовується на споживання, а відкладається для забезпечення майбутніх потреб, інвестицій або фінансової безпеки.

У контексті нашого дослідження, вирішальне значення має мотивація до заощаджень, яка поділяється на:

- раціональні (економічні) – усвідомлене прийняття рішень на основі фінансових показників (накопичення на велику покупку; відсоткові ставки; приріст доходу);

- ірраціональні (поведінкові) – рішення, що ґрунтуються на психологічних упередженнях, звичках чи соціальних нормах (потреба у безпеці, соціальне наслідування).

Проблема самоконтролю є ключовою для ЦРБ. Дослідження у сфері поведінкової економіки (Р. Талер) показують, що люди часто відкладають рішення про заощадження (упередження теперішнього), і їм потрібні зовнішні механізми для подолання цього бар'єра [1]. Саме на ірраціональні (поведінкові)

фактори ЦРБ має найбільший вплив через нові цифрові інструменти (рис. 1).

Сучасний цифровий банкінг відійшов від суто раціональної економічної моделі (Homo Economicus), визнаючи ірраціональність фінансової поведінки домогосподарств. Вплив на мотивацію до заощаджень

відбувається через інструменти, що базуються на поведінковій економіці (Behavioral Economics), зокрема, концепції "м'якого поштовху" (Nudging), розробленої Р. Талером та К. Сунстайном [1;3].

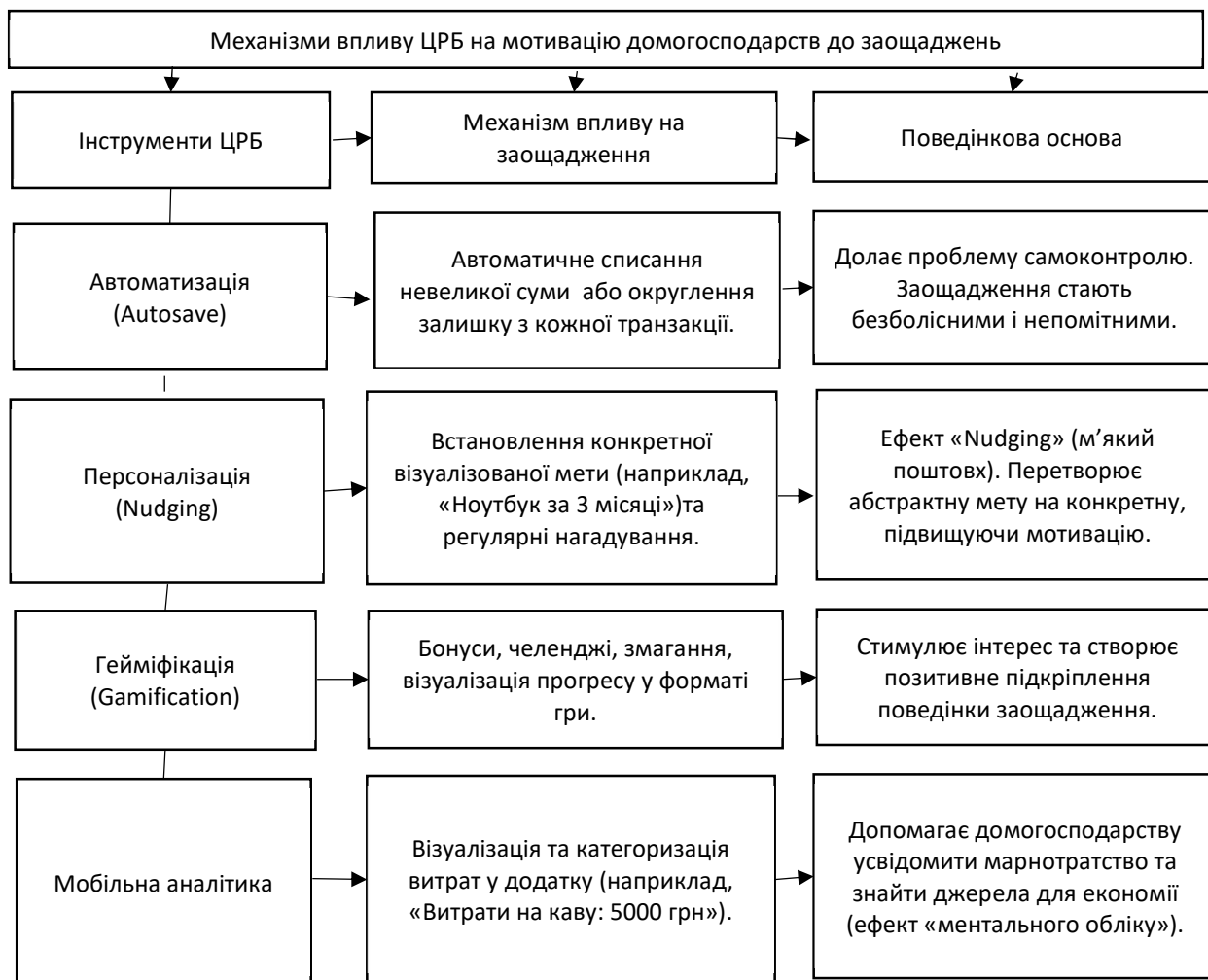


Рисунок 1 Механізми впливу цифрового роздрібного банкінгу на мотивацію домогосподарств до заощаджень

Джерело: складено авторкою за матеріалами [5; 6, с. 119; 12, с. 342]

Nudging (м'який поштовх) – це елемент дизайну вибору (Choice Architecture), який змінює поведінку людей у передбачуваному напрямку, не обмежуючи при цьому їхню свободу вибору та не змінюючи економічних стимулів.

У ЦРБ цей механізм реалізується через дизайн мобільного додатку, перетворюючи абстрактну мету заощадження на конкретну та автоматизовану дію:

Подолання упередження теперішнього (Present Bias). Завдяки автоматизації та округленню («скарбничка», «банка») рішення про заощадження приймається один раз, а саме відкладання коштів відбувається непомітно і безболісно для поточного

бюджету. Це ефективно долає схильність відкладати заощадження «на потім».

Візуалізація та фреймінг (Framing). Мобільні додатки використовують гейміфікацію та візуальні елементи, щоб перетворити заощадження з нудного обов'язку на гру чи досягнення.

Ефект дефолту (Default Option). Деякі банки встановлюють автоматичне налаштування заощадження як «опцію за замовчуванням», вимагаючи від клієнта активних дій для її вимкнення. Це значно підвищує частку домогосподарств, які починають заощаджувати.

Класифікація цифрових інструментів впливу на заощадження подана у таблиці 1.

Таблиця 1 Класифікація цифрових інструментів впливу на заощадження

Інструмент ЦРБ	Механізм впливу	Вплив на мотивацію домогосподарств
Скарбнички/Банки (Goal-based saving)	Візуалізація конкретної фінансової цілі та відкладання коштів на неї.	Підвищення цільової мотивації; формування ментального обліку (гроші не просто відкладені, вони призначені для конкретної мети).
Автоматичне округлення (Round-up)	Округлення сум покупки до цілого числа (наприклад, 99.50 грн -> 100.00 грн), із переказом залишку на заощадження.	Подолання проблеми самоконтролю та створення ілюзії «непомітних» заощаджень.
AI-керовані депозити	Алгоритми ШІ аналізують баланс та прогнозують «зайві» кошти, пропонуючи перевести їх у заощадження.	Оптимізація використання ліквідності; мінімізація ефекту списання (AI діє як раціональний фінансовий менеджер).

Джерело: систематизовано авторкою

Український ринок роздрібного банкінгу характеризується вираженням двополюсним лідерством у сфері цифровізації, що є важливим для аналізу заощаджувальної мотивації. З одного боку, це ПриватБанк, що домінує за масштабом клієнтської бази та інфраструктури, з іншого – Monobank (Universal Bank), який є флагманом FinTech-інновацій та якості мобільного користувацького досвіду (UX).

Обидва лідери активно використовують інструменти, засновані на концепції «м'якого поштовху» (Nudging), щоб стимулювати домогосподарства до регулярного накопичення. Розглянемо кейси двох лідерів щодо заощаджувального роздрібного банкінгу.

1. Кейс Monobank: Інструмент «Банка» (Jar) як еталон Nudging та гейміфікації.

Продукт «Банка» є чи не найяскравішим прикладом застосування поведінкової економіки в українському ЦРБ. Його ефективність ґрунтується на таких механізмах:

- Цільова візуалізація (Framing). На відміну від звичайного депозиту, «Банка» має візуалізовану, часто персоналізовану назву та мету (наприклад, «На дрон», «На відпустку»). Це перетворює абстрактну дію заощадження на конкретний та емоційно значущий проєкт, посилюючи внутрішню мотивацію.

- Спільне накопичення (Social Nudging). Можливість створювати спільні «Банки» та ділитися посиланням на збір коштів (зокрема, для волонтерських цілей) використовує соціальні норми та колективну відповідальність для стимулювання накопичення.

- Автоматизоване округлення (Round-up). Функція автоматичного переказу «залишку» (округлення суми транзакції до 10 або 100 грн) використовує ефект «непомітності». Домогосподарство заощаджує, не відчуваючи прямого фінансового тиску, що ефективно долає упередження теперішнього (Present Bias).

- Гейміфікація. Продукт має елементи гри (відсоток заповнення, можливість поділитися результатом), що підтримує високу залученість користувача і робить процес заощадження цікавим.

2. Кейс ПриватБанк: «Скарбничка» (Piggy Bank) та ефект масштабу.

- Продукт «Скарбничка» є історично більш раннім і має найбільше поширення в Україні, демонструючи вплив ефекту масштабу та дефолтної опції:

- Автоматизація за дефолтом. «Скарбничка» пропонує клієнтам низку автоматичних налаштувань для поповнення (наприклад, переказ відсотка від щомісячних надходжень, поповнення залишку на картці). Часто ці функції стають опцією за замовчуванням для клієнтів, що значно підвищує рівень залучення до заощаджень.

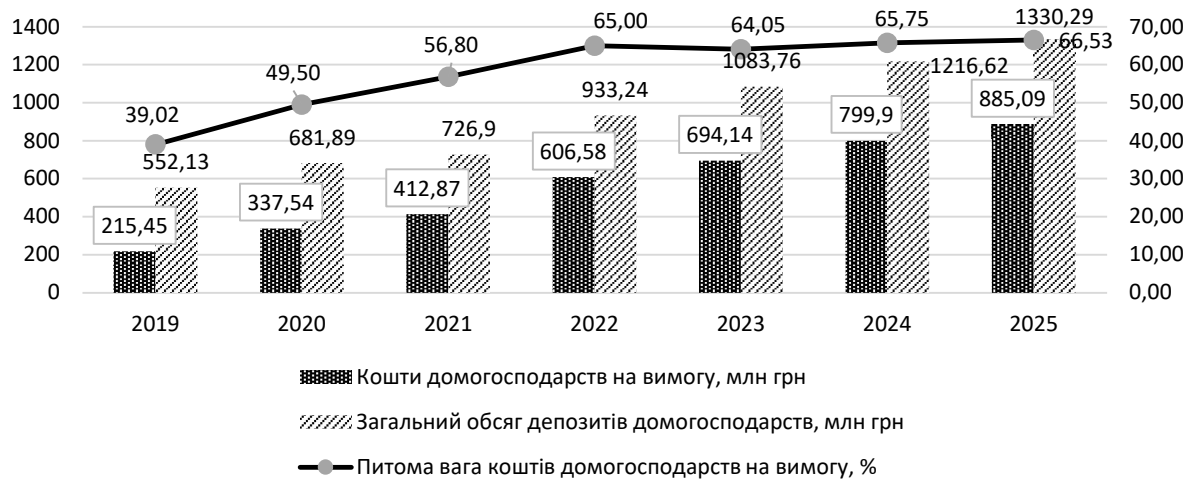
- Інтеграція у масовий продукт. Оскільки «Скарбничка» інтегрована у найбільш масовий цифровий продукт «Приват24», її доступність та простота активації сприяє залученню широких демографічних груп, включаючи менш просунутих цифрових користувачів.

- Механізм округлення. Як і у Monobank, функція переказу дрібної решти від покупок на «Скарбничку» є класичним інструментом Nudging, який перетворює незначні щоденні витрати на відчутне накопичення у довгостроковій перспективі.

Практика ЦРБ в Україні демонструє, що цифрові інструменти успішно долають два ключові психологічні бар'єри до заощаджень: відсутність самоконтролю (через автоматизацію) та відсутність чіткої мети (через візуалізацію та гейміфікацію). Це перетворює заощадження з примусового, раціонального рішення на простий, автоматизований та заохочувальний процес.

Аналіз динаміки депозитного портфеля домогосподарств свідчить про відновлення довіри та

масштабне накопичення, при цьому ключова роль належить саме високоліквідним цифровим рахункам (рис. 1).



2025* – станом на 01.10.2025

Рисунок 2 Динаміка коштів домогосподарств на вимогу за період 2019-2025* рр.

Джерело: побудовано авторкою за матеріалами [13]

Загальна сума вкладів домогосподарств в банках України вперше перевищила позначку 1,5 трильйона гривень станом на жовтень 2025 року. Це найбільший приріст за останні роки, що свідчить про повернення довіри до банківської системи на тлі військового стану.

Ключовим індикатором впливу ЦРБ є структура заощаджень за строковістю. Станом на кінець 2024 року, частка вкладів до запитання (поточні та карткові рахунки, які є основою для інструментів «Скарбничка»/«Банка») становила близько 69,5 % від загального

обсягу гривневих коштів населення. Домогосподарства свідомо віддають перевагу гнучкості та миттєвому доступу (що забезпечується мобільним додатком) над вищою дохідністю строкових депозитів.

Зростання кількості та обсягу безготівкових транзакцій є емпіричним доказом посилення впливу механізму округлення (Round-up) на заощадження (табл. 2).

Таблиця 2 Динаміка структури операцій з отримання готівки та безготівкових операцій, здійснених із використанням платіжних карток за кількістю та сумою, %

Показники	Роки				
	2020	2021	2022	2023	2024
За кількістю					
Перекази з картки на картку	12,6	12,7	14,4	10,1	8,2
Операції «Переказ з картки на банківський рахунок» у мережі Інтернет	36,5	8,2	4,0	1,2	0,6
Операції з оплати товарів/послуг у мережі Інтернет		26,0	27,9	17,9	13,5
Розрахунки у торговельній та сервісній мережі	49,8	52,4	2,6	66,9	73,4
Інші	1,1	0,8	1,1	3,9	4,2
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
За сумою					
Перекази з картки на картку	42,8	43,6	53,3	37,1	31,1
Операції «переказ з картки на банківський рахунок» у мережі Інтерне	29,0	3,8	2,1	2,9	3,6
Операції з оплати товарів/послуг у мережі Інтернет		23,3	17,9	16,2	14,7
Розрахунки у торговельній та сервісній мережі	26,9	28,4	26,0	40,4	46,8
Інші	1,3	0,9	0,7	2,9	3,9
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано авторкою за матеріалами [13]

Такий фактор зростання частки безготівкових операцій як активне долучення до розрахунків нового покоління населення, більш обізнаного в цифрових технологіях, створює додатковий попит на цифровий банкінг [14, с. 57]. Тому, масштабне щоденне використання безготівкових розрахунків при низькій середній сумі створює ідеальне середовище для генерації великих обсягів автоматичних, дрібних

заощаджень через функції округлення, які долають психологічний бар'єр початку накопичення.

Різне зростання використання мобільного банкінгу посилює ефект Nudging, оскільки клієнт має постійний візуальний та інтерактивний зв'язок зі своїми заощадженнями. Динаміка кількості безконтактних та токенизованих платіжних карток в Україні за період 2020-2024 рр. зображено на рис. 3.

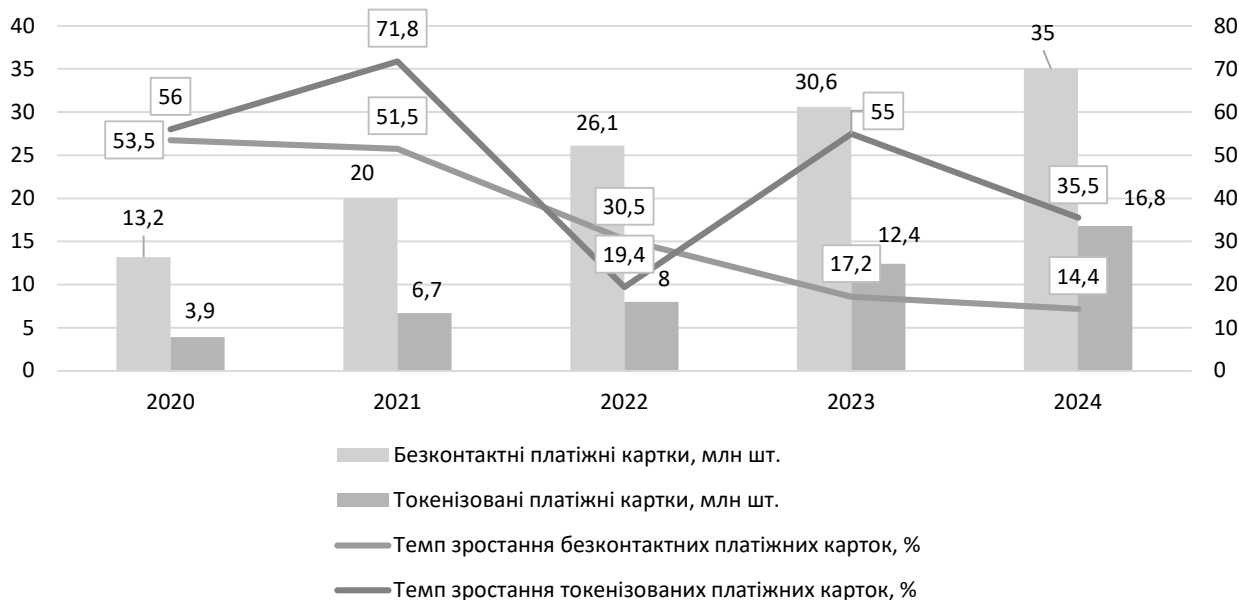


Рисунок 3 Динаміка кількості безконтактних та токенизованих платіжних карток в Україні за період 2020-2024 рр., млн шт., %

Джерело: розраховано авторкою за матеріалами [13]

Кількість токенизованих платіжних карток (використання смартфона для оплати) зросла на 33% протягом 2024 року, досягнувши 16,5 млн одиниць. Це свідчить про глибоку інтеграцію мобільного додатку в повсякденне життя домогосподарств. Висока частка безконтактних операцій, керованих через смартфон, дозволяє мобільному додатку відображати прогрес накопичення в реальному часі, посилюючи психологічний ефект позитивного підкріплення поведінки заощадження.

Емпіричні дані НБУ повністю підтверджують, що цифрові інструменти роздрібного банкінгу в Україні є ефективним механізмом впливу на мотивацію до заощаджень, що супроводжується:

➤ Домінування депозитів до запитання (близько 70 %) свідчить про те, що домогосподарства цінують ліквідність та мобільний контроль вище, ніж традиційні процентні ставки.

➤ Масове зростання дрібних безготівкових транзакцій (понад 6,7 млрд операцій на рік) створює масштабну базу для функцій автоматичного округлення, перетворюючи пасивні залишки на активні заощадження, що є прямим наслідком використання поведінкової економіки (Nudging).

Попри високу ефективність інструментів Nudging та автоматизації у стимулюванні заощаджень, цифрова трансформація створює низку системних ризиків, які можуть нівелювати позитивний мотиваційний ефект (табл. 3).

Для максимізації позитивного впливу ЦРБ на заощадження та мінімізації ризиків, необхідно впровадити такі рекомендації на рівні банків та регулятора.

Таблиця 3 Ключові виклики та ризики цифрового банкінгу в контексті заощаджень

Виклик	Опис впливу на заощадження домогосподарств
Кіберризики та зниження довіри	Втрата довіри до цифрових платформ через витоки даних або кібератаки (особливо актуально в умовах воєнного часу) є найбільшою загрозою для мотивації. Накопичення має фундаментальну психологічну основу – безпеку. Якщо ця основа порушена, домогосподарства можуть повернутися до зберігання коштів у готівковій формі.
Цифровий розрив (Digital Divide)	Частина населення, зокрема люди похилого віку та мешканці сільської місцевості, виключені із системи цифрового банкінгу через відсутність навичок або доступу до високошвидкісного Інтернету. Це обмежує масштаб охоплення мотиваційними інструментами, поглиблюючи фінансову нерівність.
Ризик маніпуляції та втоми від Nudging	Надмірне використання гейміфікації або «м'яких поштовхів» може спричинити «втому від рішень» (decision fatigue) або викликати у клієнтів відчуття, що ними маніпулюють. Це може призвести до відключення автоматичних функцій заощадження та підірвати довіру до інструментів.
Етичні виклики ШІ-скорингу	Використання ШІ для персоналізації пропозицій заощаджень та кредитів може призвести до дискримінації або ненавмисного виключення соціальних груп, у яких алгоритми виявлять «неправильну» фінансову поведінку.

Джерело: систематизовано авторкою за матеріалами [2; 7-9; 15]

Позиція перша. Рекомендації для банків (технологічна та поведінкова оптимізація).

➤ Впровадження пристроїв зобов'язань (Commitment Devices). Банки мають розширити функціонал «Скарбничок» / «Банок» опцією «блокування» або «зобов'язання», що дозволяє клієнту добровільно обмежити доступ до накопичених коштів до досягнення певної дати або суми. Це посилює самоконтроль та зменшує спокусу імпульсивних витрат.

➤ Перехід до ШІ-планування (AI-Driven Planning): Використовувати ШІ не лише для автоматичного округлення, а й для проактивного фінансового планування. ШІ має аналізувати майбутні доходи та прогнозовані витрати, пропонуючи оптимальну, але реалістичну суму для переказу в заощадження (Smart Nudging).

➤ Створення соціального підкріплення. Розробка функцій, що дозволяють клієнтам (з їхньої згоди) ділитися успіхами у заощадженні в обмежених соціальних групах (наприклад, сім'я, друзі), використовуючи соціальні норми для стимулювання.

Позиція друга. Рекомендації для НБУ та держави (регулювання та соціальний вплив).

➤ Розробка регуляторних Стандартів Nudging. Встановити етичні рамки для використання поведінкової економіки у фінансових додатках, забезпечуючи прозорість алгоритмів заощадження та заборону маніпулятивних практик.

➤ Програми ліквідації цифрового розриву. Спільно з банками розробити державні програми, спрямовані на навчання старшого покоління та мешканців сільських регіонів користуванню мобільним банкінгом та його заощаджувальними функціями. Це має бути частиною стратегії фінансової інклюзії.

➤ Інвестиції в кіберстійкість. Стимулювати банки до міграції критичних даних у хмарні сховища та посилення кіберзахисту на рівні, що відповідає військовим ризикам, оскільки відновлення довіри є передумовою для довгострокового накопичення.

Висновки. За результатами проведеного дослідження зроблені наступні висновки. Встановлено, що ЦРБ є стратегічною моделлю, що використовує технології (AI, Big Data) для трансформації взаємодії та переходу від раціональних до поведінкових механізмів впливу на фінансове рішення.

Доведено, що формування мотивації до заощаджень через ЦРБ відбувається завдяки інструментам поведінкової економіки (Nudging). Основна ефективність досягається через автоматизацію («Банка», «Скарбничка») та цільову візуалізацію (гейміфікацію), що долають ключові психологічні бар'єри, а саме: упередження теперішнього та проблему самоконтролю.

Аналіз даних НБУ свідчить, що домінування депозитів до запитання (близько 70 % гривневих вкладів) та масове зростання дрібних безготівкових транзакцій (понад 6,7 млрд операцій на рік) створюють ідеальну базу для пасивного накопичення через автоматичне округлення. Це підтверджує, що домогосподарства цінують ліквідність та зручність мобільного контролю вище, ніж традиційну процентну дохідність.

Ключовими системними ризиками, що загрожують мотивації до заощаджень, є кібернетична вразливість (яка руйнує базовий принцип безпеки) та цифровий розрив, що обмежує фінансову інклюзію.

Запропоновано науково-практичні рекомендації щодо вдосконалення функціоналу ЦРБ, зокрема впровадження пристроїв зобов'язань (Commitment Devices) та AI-керованого проактивного планування (Smart Nudging) для підвищення самоконтролю домогосподарств.

На основі результатів цього дослідження, перспективи подальших наукових розвідок доцільно зосередити на таких напрямках: розробка економетричних моделей, що дозволяють кількісно оцінити прямий та опосередкований вплив AI-аналітики на зміну поведінки заощаджень різних демографічних груп; глибше дослідження етичних

аспектів використання поведінкової економіки у фінансових додатках та формування регуляторних протоколів (FinTech Ethics) для захисту споживачів від маніпулятивних практик; аналіз взаємозв'язку між активним використанням цифрових заощаджувальних інструментів та рівнем фінансової грамотності домогосподарств у довгостроковій перспективі..

Література:

1. Thaler R.G., Sunstein K.R. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New Haven : Yale University Press, 2008. 312 p.
2. Канеман Д. Мислення швидке й повільне. пер. з англ. М. Яковлев. Київ: Наш Формат, 2017. 480 с.
3. Сунстейн К. Р. Поштовх. Архітектура вибору. пер. з англ. М. С. Соколова. Київ : Брайт Букс, 2021. 256 с.
4. Реверчук С., Творидло О. Цифровізація банківського бізнесу: виклики та можливості для державного регулювання. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 55. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-45>.
5. Краснова І.В., Щеглюк М.С., Тур Г.О. Fintech та цифрові трансформації на фінансовому ринку. *Ефективна економіка*. 2023. № 4. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.4.15>.
6. Заславська О.І., Петканич М.-В. М. Цифрова трансформація банківського бізнесу в умовах розвитку фінансових технологій. *Науковий вісник Ужгородського Університету* 2023. Вип. 2 (62). С. 116-122. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.2\(62\).116-122](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.2(62).116-122).
7. Малахова Т. Кібербезпека органів державного управління в контексті сучасних гібридних загроз: інституційні та технологічні аспекти. *Координати державного управління*. 2025. № 1. С. 379-397. DOI: <https://doi.org/10.62664/cpa.2025.01.18>.
8. Azarenkov S. Cybersecurity and Security of the Banking Business Under Martial Law. Financial and credit systems: prospects for development. 2025. Vol. 1 (16). P. 9-19. DOI: <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2025-1-01>.
9. Пахненко О. М., Божко М. О. Кіберзагрози як виклик економічній безпеці: потенціал технологічної інфраструктури України. *Економіка і регіон*. 2025. № 2 (97). С. 191-197. DOI: [https://doi.org/10.26906/EiR.2025.2\(97\).3857](https://doi.org/10.26906/EiR.2025.2(97).3857).
10. Про платіжні послуги: закон України, прийнятий Верховною радою України від 30.06. 2021 р. № 1591-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>.
11. Kovalenko V., Sheludko S. Cherkashyna K. Didgital transformation of banking business present and future. *Socio-Economic relations in the digital society*. 2023. Vol. 4 (50). P. 25-40. DOI: <https://doi.org/10.55643/ser.4.50.2023.539>.
12. Жаворонок А., Колотило Л. Розвиток комерційних банків в умовах становлення цифрової економіки. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2025. № 3 (43). С. 337–346. DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2025-3\(43\)-337-346](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2025-3(43)-337-346).
13. Національний банк України. Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>.
14. Дзюблюк О., Луців Б., Чайковський Я. Сучасний розвиток ринку платіжних карток у цифровій економіці. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2022. Т.6. №46. С. 51-64. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptr.6.47.2022.3894>
15. Ellen Matthies, Martin J. Merten. High-income Households –Damned to consume or free to engage in high-impact energy-saving behaviours? *Journal of Environmental Psychology*. 2022.Vol. 101829. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2022.101829>.

References:

1. Thaler, R.G., Sunstein, K.R. (2008). Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. New Haven : Yale University Press.
2. Kaneman, D. (2017). Myslennja shvydke j poviljne. per. z anghl. M. Jakovlev. Kyjiv: Nash Format. [in Ukrainian].
3. Sunstejn, K. R. (2021). Poshtovkh. Arkhitektura vyboru. per. z anghl. M. S. Sokolova. Kyjiv : Brajt Buks. [in Ukrainian].
4. Reverchuk, S., & Tvorydlo, O. (2023). Digitalization of banking business: challenges and opportunities for state regulation. *Ekonomika ta suspiljstvo*, (55). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-45>. [in Ukrainian].
5. Krasnova, I.V., Shcheglyuk, M.S., & Tur, G.O. (2023). Fintech and digital transformations in the financial market. *Efektivna ekonomika*. (4). DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.4.15>. [in Ukrainian].
6. Zaslavska, O.I., & Petkanych, M.-V. M.(2023). Digital transformation of banking business in the context of financial technology development. *Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho Unversytetu*, 2 (62), 116-122. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.2\(62\).116-122](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.2(62).116-122). [in Ukrainian].
7. Malakhova, T. (2025). Cybersecurity of public administration bodies in the context of modern hybrid threats: institutional and technological aspects. *Coordinates of public administration. Instytucijni ta tekhnologichni aspekty*, (1), 379-397. DOI: <https://doi.org/10.62664/cpa.2025.01.18>. [in Ukrainian].
8. Azarenkov, S.(2025). Cybersecurity and Security of the Banking Business Under Martial Law. Financial and credit systems: prospects for development, 1 (16), 9-19. DOI: <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2025-1-01>.
9. Pakhnenko, O. M., & Bozhko, M. O. (2025). Cyber threats as a challenge to economic security: the potential of technological infrastructure of Ukraine. *Ekonomika i reghion*, 2 (97), 191-197. DOI: [https://doi.org/10.26906/EiR.2025.2\(97\).3857](https://doi.org/10.26906/EiR.2025.2(97).3857). [in Ukrainian].

10. Verkhovna Rada of Ukraine (2021). About payment services. (Order No. 1591-IX, June 30). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>. [in Ukrainian].
11. Kovalenko, V., Sheludko, S. & Cherkashyna, K. (2023). Digital transformation of banking business present and future. Socio-Economic relations in the digital society, 4 (50), 25-40. DOI: <https://doi.org/10.55643/ser.4.50.2023.539>.
12. Zhavoronok, A., & Kolotylo, L. (2025). Development of commercial banks in the conditions of the emergence of a digital economy. Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnja, 3 (43), 337–346. DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2025-3\(43\)-337-346](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2025-3(43)-337-346). [in Ukrainian].
13. National Bank of Ukraine (2025). Official website. <https://bank.gov.ua/>. [in Ukrainian].
14. Dzyublyuk, O., Lucsiv, B., & Chaykovsky, Y. (2022). Modern development of the payment card market in the digital economy. Finansovo-kredytna dijajnistj: problemy teoriji i praktyky, 6 (46), 51-64. Retrieved from <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.47.2022.3894>. [in Ukrainian].
15. Ellen Matthies, & Martin J. Merten. (2022). High-income Households –Damned to consume or free to engage in high-impact energy-saving behaviours? Journal of Environmental Psychology, 101829. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2022.101829>.



Ця робота ліцензована Creative Commons Attribution 4.0 International License