Криптобанкінг: сценарій Revolut та шлях України до його наздоганяння

За останні десять років криптовалюти пройшли складний шлях розвитку. Спочатку Bitcoin сприймався як експериментальна цифрова валюта для вузького кола технічних ентузіастів. Згодом криптовалюти стали частиною глобального фінансового ринку, а blockchain-технології почали інтегруватися у фінансові сервіси, інвестиційні продукти та навіть державні проєкти цифрових валют.

Проте для більшості людей криптовалюти залишалися надто складними. Використання бірж, створення self-custody wallets, збереження seed phrase та робота з blockchain-мережами вимагали технічних знань і створювали значний бар'єр для масового adoption. Саме на цьому етапі з'явився Revolut - компанія, яка зробила крипту частиною звичайного мобільного банкінгу.

Revolut був заснований у 2015 році як fintech-компанія для міжнародних платежів та мультивалютного банкінгу. Проте згодом сервіс почав перетворюватися на повноцінну фінансову екосистему. У застосунку з'явилися інвестиції, страхування, торгівля акціями, savings products та криптовалюти. Саме crypto integration стала одним із найбільш стратегічних рішень компанії.

Особливість підходу Revolut полягала у тому, що компанія не намагалася конкурувати з професійними криптобіржами на їхньому полі. Замість цього вона запропонувала користувачам максимально спрощений досвід. Людина могла купити Bitcoin або Ethereum буквально в кілька натискань, не розбираючись у blockchain, gas fees або приватних ключах. Для мільйонів користувачів це стало першим знайомством із криптовалютами.

Для України це питання є особливо актуальним. Україна традиційно входить до числа країн із високим рівнем використання криптовалют. Після початку повномасштабної війни криптовалюти відіграли важливу роль у міжнародних донатах, фінансовій підтримці та збереженні капіталу. Однак українська банківська система досі не має повноцінної regulatory framework для інтеграції crypto products. Саме тому дослідження моделі Revolut дозволяє зрозуміти, як може виглядати майбутнє українського fintech-сектору після гармонізації із європейськими правилами.

Як Revolut працює з криптовалютою?



Однією з головних особливостей Revolut є те, що компанія працює за custodial-моделлю. Це означає, що користувачі не володіють приватними ключами своїх

криптогаманців. Фактично клієнт отримує доступ до криптовалют через інтерфейс застосунку, але сам контроль над активами залишається у Revolut або його кастодіальних партнерів.

Для більшості масових користувачів така модель є значно зручнішою. Людині не потрібно самостійно зберігати seed phrase або турбуватися про втрату доступу до гаманця. Водночас саме тут виникає одна з фундаментальних відмінностей між fintech crypto products та справжньою децентралізованою економікою.

У DeFi-середовищі користувач є єдиним власником своїх активів. Якщо людина володіє приватним ключем, вона повністю контролює кошти. У Revolut ситуація інша. Компанія фактично виступає посередником між користувачем та blockchain-інфраструктурою. Це створює як переваги, так і ризики.

Таблиця 1. Revolut vs DeFi: ключові відмінності

Критерій	Revolut (Custodial Model)	DeFi (Non-Custodial Model)
Володіння активами	Користувач не володіє приватними ключами	Користувач повністю володіє приватними ключами
Перекази між користувачами	Internal ledger movement, без використання blockchain	On-chain транзакції у blockchain
Швидкість переказів	Миттєві перекази	Залежить від мережі та комісій
Комісії	Низькі або відсутні (внутрішні перекази)	Network fees (gas fees)
Безпека	Забезпечується компанією та її партнерами	Відповідальність повністю на користувачі
AML/KYC	Обов'язкові, жорсткий контроль	Залежить від платформи, зазвичай мінімальні
Зручність для новачків	Дуже висока	Низька або середня
Ризики	Блокування акаунта, залежність від компанії	Втрата приватних ключів, шахрайство, помилки користувача

Однією з найбільших переваг є простота використання. Влад Яценко, Співзасновник та CTO Revolut, який став доларовим мільярдером, наголошував, що ідея Revolut народилася з потреби вирішити проблему високих комісій при конвертації валют, з якою він стикався під час подорожей.

Він є критиком традиційних банків за їхню повільність та незручність, пропонуючи натомість швидкі, цифрові рішення, які працюють за найкращим міжбанківським курсом.

Revolut інтегрував крипту у звичайний мобільний банкінг, де користувач уже має:

- банківську картку;
- мультивалютний рахунок;
- перекази;
- інвестиції;
- savings products.

Саме тому купівля криптовалюти сприймається не як складний фінансовий процес, а як ще одна функція застосунку.

Важливо також розуміти, як працюють перекази між користувачами Revolut. У більшості випадків вони не є blockchain-транзакціями. Якщо один користувач надсилає Bitcoin іншому користувачу Revolut, компанія просто змінює записи у власній базі даних. Це називається internal ledger movement. Blockchain у цей момент може взагалі не використовуватись.

Такий підхід дозволяє проводити перекази практично миттєво та без network fees. Для масового fintech-продукту це критично важливо, адже звичайний користувач очікує швидкості та простоти, а не складної blockchain-механіки.

Водночас саме custodial-модель створює головний ризик для користувачів. Якщо акаунт клієнта потрапляє під AML-перевірку або тимчасове блокування, доступ до криптоактивів також може бути обмежений. Revolut активно використовує системи

transaction monitoring та compliance control, оскільки працює в жорсткому регуляторному середовищі Великої Британії та Європейського Союзу.

У багатьох випадках компанія може вимагати:

- підтвердження походження коштів;
- документи про доходи;
- пояснення щодо транзакцій.

На Reddit та інших форумах можна знайти кейси, де перевірки тривали кілька тижнів. Це демонструє фундаментальну проблему централізованих crypto services: користувач фактично залежить від рішень компанії.

Чому крипта стала вигідною для Revolut?

Для багатьох банків криптовалюти довгий час сприймалися як високоризиковий напрямок. Проте Revolut показав, що crypto products можуть бути не лише додатковою функцією, а й потужним джерелом прибутку та growth engine.

Головне джерело доходів Revolut у криптовалютному напрямку – це spread та комісії. Коли користувач купує криптовалюту через застосунок, компанія заробляє на різниці між ринковою ціною та ціною виконання операції. Додатково можуть стягуватися trading fees або premium commissions.

Проте прямі комісії – це лише частина бізнес-моделі. Насправді крипта стала для Revolut способом значно підвищити user engagement. Люди, які купують або відстежують криптовалюти, заходять у застосунок частіше, активніше користуються іншими сервісами та частіше оформлюють платні підписки Premium або Metal.

У 2024 році Revolut повідомив про рекордний фінансовий результат. Компанія отримала понад $1 млрд чистого прибутку, а wealth-напрямок, який включає crypto services, зріс майже на 300%. Це стало одним із найяскравіших прикладів того, як fintech-компанія може перетворити криптовалюту на повноцінний елемент власної бізнес-моделі.

Таблиця 2. Бізнес-модель Revolut у криптонапрямку

Елемент	Опис
Джерела доходу	Spread, trading fees, premium subscriptions, підвищення engagement
Вплив на бізнес	Зростання user activity, cross-selling продуктів, збільшення LTV клієнтів
Фінансові результати (2024)	Понад $1 млрд чистого прибутку, зростання wealth-напрямку на ~300%
Інфраструктурні витрати	Custody, cybersecurity, AML/KYC, compliance, transaction monitoring
Ключові ризики	Регуляторні ризики, репутаційні ризики, кіберризики, волатильність ринку

Важливим кроком також став запуск Revolut X - окремої криптобіржі для більш досвідчених користувачів. Це показало, що компанія поступово розширює власну присутність у crypto ecosystem та намагається конкурувати не лише з банками, а й із класичними біржами.

Проте запуск crypto products супроводжується значними витратами. Компанія повинна інвестувати у:

- custody infrastructure;
- cybersecurity;
- AML/KYC systems;
- transaction monitoring;

- compliance staff;
- blockchain analytics.

Особливо важливими стали системи аналізу blockchain-транзакцій. Після посилення міжнародних санкцій та AML-вимог fintech-компанії повинні перевіряти, чи не пов'язані кошти з:

- darknet markets;
- sanctioned wallets;
- fraud activities;
- terrorist financing.

Таким чином crypto business є не лише прибутковим, але й надзвичайно складним із точки зору compliance та risk management.

GTM-стратегія Revolut: як компанія зробила криптовалюту масовим продуктом

Однією з головних причин успіху Revolut стала не лише сама наявність криптовалютних функцій, а спосіб, у який компанія інтегрувала їх у повсякденний фінансовий досвід користувача. Більшість криптокомпаній будували свої сервіси навколо blockchain-культури та професійного трейдингу. Revolut, навпаки, зробив ставку на людей, які не мали жодного досвіду роботи з криптовалютами.

Компанія фактично змінила спосіб сприйняття crypto products. Якщо раніше купівля Bitcoin асоціювалася з:

- складними біржами;
- незрозумілими графіками;
- технічними термінами;
- ризиком втратити seed phrase,

то Revolut перетворив цей процес на звичайну функцію мобільного банкінгу.

Користувачу не потрібно було:

- створювати окремий crypto wallet;
- проходити складну верифікацію на біржі;
- вивчати blockchain networks;
- працювати з private keys.

Достатньо було вже існуючого акаунта Revolut. Саме ця мінімізація friction стала головною конкурентною перевагою компанії.

Revolut дуже грамотно використав behavioral economics та fintech UX. Компанія активно застосовувала push-сповіщення, персоналізовані рекомендації та educational prompts усередині застосунку. Наприклад, якщо Bitcoin різко зростав у ціні, користувач міг отримати повідомлення про рух ринку. Це стимулювало curiosity effect та підвищувало залученість користувачів.

Важливою частиною GTM-стратегії стала й гейміфікація. Revolut поступово перетворював crypto onboarding на простий та емоційно комфортний процес. Для багатьох користувачів перша купівля криптовалюти була не інвестиційним рішенням, а швидше експериментом на невелику суму. Саме це дозволило компанії масштабувати adoption серед масової аудиторії.

Крім того, Revolut дуже вдало інтегрував криптовалюту в already existing banking ecosystem. Користувачі бачили криптоактиви поруч із:

- балансом картки;
- savings accounts;

- валютними рахунками;
- акціями та ETF.

Психологічно це створювало ефект нормалізації криптовалют. Digital assets переставали виглядати як щось «небезпечне» або «тіньове». Натомість вони ставали ще одним фінансовим інструментом у звичному банківському середовищі.

Ще одним важливим елементом стратегії стали referral-механіки. Revolut активно використовував реферальні програми для залучення нових користувачів. Криптовалюта часто виступала додатковим тригером для реєстрації. Наприклад, користувач міг:

- отримати бонус;
- спробувати crypto trading;
- протестувати нову функцію.

Компанія також активно працювала з educational content. Для більшості людей криптовалюти залишаються складною та незрозумілою темою. Саме тому Revolut почав запускати навчальні блоки всередині застосунку, де пояснювалися:

- базові принципи blockchain;
- ризики інвестування;
- волатильність ринку;
- особливості Bitcoin та Ethereum.

Це мало одразу кілька ефектів. По-перше, компанія знижувала страх користувачів перед новим продуктом. По-друге, освітній контент підвищував довіру до самого Revolut як до «безпечного провідника» у світ криптовалют.

Важливо також розуміти, що Revolut позиціонував криптовалюту не як replacement traditional banking, а як його доповнення. Це принципово відрізняло компанію від багатьох crypto-native стартапів, які просували ідеї повної децентралізації та відмови від банківської системи.

Revolut обрав інший шлях. Компанія фактично сказала користувачам: «Вам не потрібно ставати blockchain-експертом, щоб використовувати crypto». Саме ця стратегія зробила можливим масовий adoption.

Чому українські необанки поки не можуть повторити модель Revolut?

Попри високий рівень розвитку українського fintech-сектору, місцеві банки та необанки поки не можуть повноцінно запускати crypto custody products на кшталт Revolut. Основна проблема полягає не у технологіях, а у regulatory uncertainty.

Україна є однією з найбільш crypto-friendly країн за рівнем використання цифрових активів населенням. За різними міжнародними оцінками, українці входять до числа найактивніших користувачів криптовалют у Європі. Після початку повномасштабної війни роль криптовалют стала ще більш помітною. Digital assets використовувалися для:

- міжнародних донатів;
- гуманітарної допомоги;
- збереження капіталу;
- міжнародних переказів.

Проте одночасно українське законодавство залишається неповністю адаптованим до інтеграції virtual assets у банківську систему.

У 2022 році був ухвалений Закон України «Про віртуальні активи». Це стало важливим кроком у напрямку легалізації crypto market. Однак повноцінне впровадження закону так і не було завершене. Однією з причин стала необхідність гармонізації українського законодавства з європейськими правилами, насамперед із MiCA framework.

MiCA (Markets in Crypto-Assets Regulation) - це нова regulatory framework Європейського Союзу для криптоактивів. Вона визначає:

- правила ліцензування;
- вимоги до custody providers;
- AML standards;
- правила роботи crypto exchanges;
- захист користувачів.

Revolut уже адаптується до MiCA та працює у європейському regulatory environment. Українська система поки лише рухається у цьому напрямку.

Особливу роль також відіграє позиція National Bank of Ukraine. НБУ займає обережний підхід щодо інтеграції криптовалют у банківський сектор. Причини цього цілком зрозумілі. Під час воєнного стану держава суворо контролює валютний ринок та рух капіталу. Криптовалюти створюють додаткові ризики:

- обходу валютних обмежень;
- нелегального виведення коштів;
- AML violations;
- санкційних порушень.

Через це навіть технічно готові fintech-компанії не можуть запускати повноцінні crypto products без чіткої regulatory framework.

Ще однією проблемою є відсутність офіційної моделі crypto custody для банків. Revolut може легально зберігати криптоактиви клієнтів через відповідні ліцензії та партнерів. В Україні банки поки не мають чітко визначеного правового механізму для таких операцій.

Фактично українські необанки зараз опинилися у ситуації, коли:

- попит на крипту існує;
- технологічна база існує;
- користувачі готові;
- але legal infrastructure ще не сформована.

Особливо цікавим є приклад monobank. Представники компанії неодноразово заявляли про інтерес до crypto integration та тестували окремі рішення, пов’язані з Bitcoin. Проте повноцінний запуск продукту так і не відбувся саме через regulatory issues.

Подібна ситуація спостерігається і в інших українських fintech-компаніях. Більшість із них очікують:

- появи чітких правил;
- гармонізації із ЄС;
- стабілізації валютного регулювання;
- запуску податкової моделі для virtual assets.

Таким чином проблема полягає не у відсутності технологій або попиту, а у невизначеності правового середовища.

Таблиця 3. Чому українські необанки поки не можуть інтегрувати криптовалюту

Фактор	Опис проблеми
Регуляторна невизначеність	Закон про віртуальні активи прийнято, але повноцінне впровадження не завершено
Відсутність гармонізації з ЄС	MiCA framework ще не імплементований
Позиція НБУ	Обмеження на валютному ринку та високі ризики обходу контролю капіталу
Відсутність моделі custody	Банки не мають чіткої правової моделі для зберігання криптоактивів
Ризики AML/санкцій	Високі ризики відмивання коштів та порушення санкцій
Відкладений попит	Попит є, але компанії чекають на чіткі правила гри

Наскільки швидко українські необанки могли б інтегрувати криптовалюту?

Попри наявні регуляторні бар'єри, український fintech-сектор залишається одним із найбільш технологічно розвинених у Східній Європі. Саме тому питання готовності українських необанків до crypto integration є не теоретичним, а практичним. Якщо припустити, що українське законодавство буде гармонізоване з європейськими стандартами вже найближчим часом, запуск базових crypto features для великих необанків міг би відбутися досить швидко.

Важливо розуміти, що сучасний crypto banking уже не потребує створення всієї інфраструктури «з нуля». Більшість глобальних fintech-компаній використовують партнерські рішення. Наприклад, необанк може інтегрувати:

- стороннього custody provider;
- blockchain analytics platform;
- AML monitoring systems;
- crypto liquidity providers;
- on/off-ramp infrastructure.

Фактично банк або необанк створює інтерфейс для користувача та інтегрує crypto functionality у власний застосунок, тоді як значна частина технічної інфраструктури забезпечується зовнішніми партнерами.

Саме тому для українських необанків головним викликом буде не створення blockchain-технологій, а побудова системи risk management та compliance. Crypto products значно підвищують регуляторне навантаження на фінансову установу. Якщо звичайний мобільний банкінг працює переважно з fiat transactions, то криптовалюти створюють зовсім інший рівень AML-ризиків.

Наприклад, банк повинен розуміти:

- чи пов'язаний crypto wallet із санкційними адресами;
- чи не використовувались активи в darknet activities;
- чи не є транзакція частиною money laundering scheme;
- чи не порушуються міжнародні санкції.

Для цього необхідні:

- blockchain forensic tools;
- спеціалізовані AML systems;
- compliance teams із crypto expertise.

У країнах ЄС та Великій Британії такі системи вже стали стандартом для fintech-компаній. В Україні цей ринок лише починає формуватися.

Ще однією важливою проблемою є customer support. Crypto products створюють набагато більше edge cases, ніж традиційний банкінг. Наприклад:

- помилкові blockchain transfers;
- відправлення активів у неправильну мережу;
- втрати доступу;
- disputed transactions;
- wallet screening issues.

Для українських банків це означає необхідність створення окремих support teams із розумінням blockchain ecosystem.

Проте навіть за наявності технологій та команди залишаються фактори, які можуть суттєво уповільнити crypto integration.

Першою проблемою є legacy banking systems. Багато банківських core systems створювалися задовго до появи криптовалют. Їхня архітектура часто не адаптована до:

- real-time blockchain monitoring;
- digital asset accounting;
- crypto transaction reporting.

Необанки мають певну перевагу, оскільки їхня інфраструктура зазвичай сучасніша та гнучкіша. Саме тому crypto integration для fintech-компаній є простішою, ніж для класичних банків.

Другим фактором залишається risk appetite. Навіть після появи regulatory clarity банки повинні вирішити, чи готові вони асоціювати бренд із криптовалютами. Після краху FTX у 2022 році багато фінансових компаній почали значно обережніше ставитися до crypto market. Репутаційні ризики залишаються дуже високими.

Третім фактором є кадровий дефіцит. Український fintech-сектор має сильних IT-фахівців, однак спеціалістів із:

- crypto compliance;
- blockchain forensics;
- digital asset regulation

поки недостатньо. Саме тому банки будуть змушені активно інвестувати у навчання та recruitment.

Попри ці проблеми, більшість експертів погоджуються, що після гармонізації українського законодавства з MiCA запуск базових crypto features може зайняти приблизно 6–12 місяців для великих необанків. Насамперед це можуть бути:

- купівля та продаж криптовалют;
- crypto wallets;
- crypto cards;
- fiat-to-crypto conversions.

Складніші продукти, наприклад staking або DeFi integration, ймовірно з’являться пізніше через підвищені регуляторні ризики.

Що кейс Revolut означає для майбутнього українського fintech-сектору?



Кейс Revolut показує, що майбутнє фінансового сектору поступово рухається у напрямку створення єдиної інтегрованої фінансової екосистеми. Якщо раніше користувачі змушені були використовувати окремі застосунки для банкінгу, інвестицій, міжнародних

переказів, криптовалют і заощаджень, то сьогодні формується нова логіка - всі фінансові сервіси об'єднуються в одному цифровому середовищі. Revolut став одним із перших глобальних прикладів такої моделі, де фінанси перестають бути фрагментованими і стають частиною одного зручного продукту.

Для України це має особливе значення, оскільки рівень цифрової адаптації населення тут дуже високий. Українські користувачі вже звикли до mobile-first банкінгу, швидких онлайн-платежів і широкого використання цифрових державних сервісів. Також активно розвивається fintech-екосистема, яка включає мобільні банки, платіжні сервіси та інвестиційні платформи. У таких умовах інтеграція криптовалют у банківські та необанківські продукти може відбутися швидше, ніж у багатьох країнах Європи, де фінансові системи більш інерційні.

Ще однією сильною стороною України є високий рівень технічної експертизи. Українські IT-фахівці активно працюють у глобальній blockchain-індустрії та беруть участь у створенні DeFi-продуктів, криптогаманців, блокчейн-інфраструктури та Web3-додатків. Це означає, що технологічна база для розвитку crypto banking в Україні вже фактично сформована, і питання полягає більше у правовому регулюванні, ніж у технічній спроможності.

Водночас важливо розуміти, що майбутня інтеграція криптовалют у банківську систему не означає повного переходу до децентралізованих фінансів. Навпаки, досвід Revolut показує, що масовий ринок значно краще сприймає централізовані та прості у використанні рішення. Більшість користувачів не хочуть самостійно управляти приватними ключами, зберігати seed phrase або відповідати за безпеку своїх активів. Вони очікують, що фінансова компанія забезпечить простий інтерфейс, захист коштів, підтримку користувачів і інтеграцію з традиційною фінансовою системою.

Саме тому crypto-enabled необанки можуть стати ключовою ланкою між класичним банкінгом і цифровою економікою активів. Вони поєднують зручність традиційних фінансових сервісів із можливостями криптовалют, роблячи цей ринок доступним для широкої аудиторії без технічного бар'єра.

Для українських банків і фінтех-компаній це відкриває нові можливості для конкуренції та розвитку. Якщо після завершення війни та гармонізації законодавства з європейськими стандартами Україна запровадить регуляцію, подібну до MiCA, місцеві необанки зможуть швидко інтегрувати криптосервіси. Це дозволить їм залучати молодшу аудиторію, підвищувати рівень залученості користувачів, розширювати міжнародні фінансові послуги та створювати нові джерела доходу.

Особливо перспективним напрямком може стати інтеграція криптоплатежів та міжнародних переказів. Для України, яка має значний обсяг транскордонних фінансових потоків, це може мати суттєвий економічний ефект і зробити перекази швидшими та дешевшими.

Однак успіх у цій сфері залежатиме не лише від технологій. Досвід Revolut показує, що ключовим фактором масового впровадження є довіра користувачів. Саме тому українським фінтех-компаніям доведеться приділяти особливу увагу прозорості, дотриманню AML-вимог, кібербезпеці та фінансовій освіті користувачів. Без цього навіть найсучасніша блокчейн-інфраструктура не зможе забезпечити стабільне та масове використання криптопродуктів.

Таблиця 4. Що потрібно українським необанкам для успішної crypto integration

Напрямок	Що потрібно зробити
Регуляторика	Гармонізація з MiCA, чіткі правила для custody та обміну криптовалют
Технології	Інтеграція custody, AML, blockchain analytics, liquidity providers
Команда	Найм експертів з crypto compliance, blockchain forensics, risk management
Безпека	Інвестиції в cybersecurity, захист даних, мультипідписні рішення
UX та освіта	Простий користувацький досвід + освітній контент для клієнтів
Довіра користувачів	Прозорість, підтримка 24/7, захист активів, чітка комунікація ризиків

ВИСНОВОК

Revolut став одним із перших глобальних fintech-сервісів, який зміг інтегрувати криптовалюту у звичайний мобільний банкінг та зробити digital assets доступними для масового користувача. Компанія не намагалася перетворити клієнтів на blockchain-експертів. Натомість вона створила максимально простий і зрозумілий фінансовий продукт, де криптовалюта стала частиною everyday finance ecosystem.

Саме простота, low-friction onboarding та інтеграція crypto features у звичайний banking app стали головними факторами успіху Revolut. Компанія довела, що криптовалюта може бути не лише спекулятивним активом для вузької аудиторії, а й потужним інструментом growth strategy для необанку.

Для України цей кейс має особливе значення. Український fintech-сектор уже володіє необхідною технологічною базою для crypto integration, а рівень використання цифрових активів серед населення є одним із найвищих у Європі. Основним бар'єром залишається regulatory uncertainty та відсутність повноцінної legal framework для virtual assets.

Однак у разі гармонізації українського законодавства з європейськими стандартами українські необанки потенційно зможуть досить швидко інтегрувати crypto products та конкурувати з міжнародними fintech-компаніями. Найуспішнішими стануть ті гравці, які зможуть поєднати:

- сучасний UX;
- сильний compliance;
- високий рівень безпеки;
- простий доступ до digital assets.

Таким чином кейс Revolut демонструє не лише майбутнє криптовалют, а й майбутнє самого банкінгу - більш цифрового, інтегрованого та орієнтованого на користувача.