ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336

Алескерова Ю.В.,
доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Вінницький національний аграрний університет
Кривулько Б.В.,
магістр,
Вінницький національний аграрний університет

РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Алескерова Ю.В., Кривулько Б.В. Ринок банківських послуг для фізичних осіб. У статті визначено основні елементи ринку банківських послуг для фізичних осіб. Ринок банківських послуг для фізичних осіб – це специфічна сфера фінансових відносин, функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти для фізичних осіб. Отримані результати доводять, що під впливом посилення міжбанківської конкуренції на банківському ринку України проявляється тенденція до розширення низки послуг для фізичних осіб, що надаються банками України.

Ключові слова: банківські послуги, ринок, фізичні особи, елементи ринку, банківська система, банківські продукти, НБУ, «ОТР Банк», Україна.

Алескерова Ю.В., Кривулько Б.В. Рынок банковских услуг для физических лиц: проблемы и перспективы. В статье определены основные элементы рынка банковских услуг для физических лиц. Рынок банковских услуг для физических лиц – это специфическая сфера финансовых отношений, функцией которых является балансирование спроса и предложения на банковские продукты для физических лиц. Полученные результаты доказывают, что под влиянием усиления межбанковской конкуренции на банковском рынке Украины проявляется тенденция к расширению ряда предоставляемых услуг для физических лиц банками Украины.

Ключевые слова: банковские услуги, рынок, физические лица, элементы рынка, банковская система, банковские продукты, НБУ, «ОТР Банк», Украина.

Aleskerova Yu.V., Krivul'ko B.V. Banking market for individuals. The article defines the main elements of the banking services market for individuals. The market for banking services for individuals is a specific sphere of financial relations, the function of which is to balance demand and supply of banking products for individuals. The obtained results may prove that, under the influence of strengthening of interbank competition in the banking market of Ukraine, a tendency to expand the range of services rendered to individuals by banks of Ukraine appears.

Key words: banking services, market, individuals, market elements, banking system, banking products, NBU, OTR BANK, Ukraine.

Постановка проблеми. Світова теорія і практика публічного адміністрування переконливо вказують на те, що найважливішою умовою розбудови сучасної конкурентоспроможної національної фінансової економіки є формування ефективної банківської системи як рушійної сили фінансового розвитку. Особливої актуальності зазначена проблема набула за останні роки, які відзначилися фінансовими потрясіннями, глибокими змінами у банківській системі (націоналізація одного з найбільших банків України – «ПриватБанку», ліквідація «Дельта Банку», «Банку «Форум», «Укрпромбанку» та інше), численними нововведеннями в організації, формах обслуговування і методах управління банком.

Банківські установи є головними суб'єктами ринку, які забезпечують регулювання фінансово-кредитних відносин між юридичними і фізичними особами. Тому важливу роль у такій ситуації відіграють розвиток та вдосконалення обслуговування населення і надання йому послуг із боку комерційних банків, а саме кредитних. Останнім часом банки різних країн усе гостріше відчувають проблему банківського кредитування. Вона ще більш актуальна для вітчизняної банківської системи, рівень простроченої позичкової заборгованості в якій протягом останніх 5–7 років мав стійку тенденцію до зростання. Велика кількість банків терплять втрати від недосконалої оцінки ризику і вимушені завищувати відсоткові ставки за кредитами, від чого, в свою чергу, потерпають позичальники.

Тому зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними, а особливо до ринку банківських послуг для фізичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами ринку банківських послуг займалися такі вчені, як Ю.В. Алескерова [1], Л.О. Вдовенко [2], М.О. Кужелєв [3], М.О. Житар [4; 5], А.А. Лактіонова [6], І.В. Фурман [7] та інші вчені та практики.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд та дослідження проблем і перспектив ринку банківських послуг для фізичних осіб в Україні у сучасних фінансових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок банківських послуг є одним із важливих і невід'ємних складників сучасної фінансової економіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними. Банки поступово перетворилися в основних посередників у перерозподілі капіталів, у забезпеченні безперервності процесу економічного відтворення. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації структур, розроблення гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку нових його сегментів, послуг та методів обслуговування.

Сучасні особливості організації бізнесу визначають потреби підприємців не лише у традиційному кредитно-розрахунковому банківському обслуговуванні, а й у значно ширшому спектрі різноманітних послуг комерційних банків, спроможних забезпечити оптимальні умови для ефективного прибуткового господарювання своїх клієнтів. Щодо самих банківських установ, то потреба у розширенні діапазону їхніх операцій об'єктивно випливає з умов конкурентного середовища, яке складається на вітчизняному ринку. Крім того, в умовах кризових явищ в економіці країни, нестабільності виробництва, інфляції традиційні кредитні операції банків неспроможні забезпечити їм належний рівень прибутковості, що поглиблює тенденції до універсалізації банківської справи та створення повноцінного ринку банківських послуг як специфічної сфери ринкових відносин, що забезпечує попит і пропозицію на послуги банків з метою задоволення потреб клієнтів.

Ринок банківських послуг для фізичних осіб – це специфічна сфера фінансових відносин, функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти для фізичних осіб. Функціонування ринку банківських послуг для фізичних осіб має свої особливості, серед яких можуть бути виокремлені:

– тісне поєднання адміністративного регулювання з метою підтримки його стабільності;

– регулювання і регламентація відносин на ринку нормами міжнародного права і внутрішнім законодавством;

– прозорість інформації про стан ринку та його учасників;

– необмежена кількість учасників ринку;

– широкий асортимент і диверсифікація банківських продуктів.

Інфраструктура ринку банківських послуг для фізичних осіб – це сукупність організаційно-правових форм, які обслуговують формування попиту і пропозиції, купівлю-продаж банківських послуг через кредитно-фінансові інститути. Основними складовими елементами інфраструктури ринку банківських послуг для фізичних осіб є центральні і комерційні банки, небанківські кредитно-фінансові інститути, інформаційні технології і засоби зв'язку, консалтингові компанії, офшорні зони тощо.

Ринок банківських послуг для фізичних осіб може бути класифікований за певними ознаками. З погляду інституційної структури він являє собою сукупність носіїв попиту і пропозиції, які взаємодіють між собою. Носіями пропозиції є комерційні банки та інші економічні суб'єкти, яким згідно з чинним законодавством дозволяється надання фінансових послуг банківського характеру. Носіями попиту є вся сукупність фізичних осіб.

З позиції продуктової структури ринок банківських послуг являє собою сукупність пропонованих для продажу банківських послуг. Це зумовлює виділення у його структурі певних сегментів, що відповідають окремим групам банківських продуктів, таких як:

– ринок кредитних послуг;

– ринок інвестиційних послуг;

– ринок розрахунково-касових послуг;

– ринок депозитних послуг та ін.

За географічним охопленням можуть бути виокремлені локальні, регіональні, загальнонаціональні і міжнародні ринки. Локальний ринок формується у межах міста або району. Регіональні ринки охоплюють територію однієї або кількох суміжних областей. Загальнонаціональний ринок банківських послуг для фізичних осіб функціонує в межах окремої фінансової економіки.

За перспективами розвитку можна класифікувати такі основні ринки банківських послуг для фізичних осіб, як:

– безперспективний ринок, операції на якому необхідно припинити;

– основний ринок, на якому реалізується переважний обсяг банківських продуктів;

– додатковий ринок (на якому може бути реалізований незначний обсяг продукту);

– зростаючий ринок, що характеризується досить високими темпами нарощування збуту банківських послуг;

– потенційний ринок, який має перспективи росту, але потребує для цього певних ресурсів і зусиль;

– непостійний ринок, який характеризується значними перепадами в обсягах збуту.

За типами споживачів банківських послуг виокремлюють:

– ринок суб'єктів господарювання (корпоративний ринок);

– ринок фізичних осіб (домогосподарств);

– урядовий ринок;

– ринок фінансового-кредитних інститутів.

Клієнтом банку є учасник економічних відносин, який має намір одержувати вигоду від діяльності банку на взаємній основі. Банк може надавати банківську послугу конкретному клієнту і невизначеному колу клієнтів. Надані послуги на користь невизначеного кола клієнтів виникають у тому разі, коли не можна визначити коло осіб, які одержують користь від діяльності банку на взаємній основі.

Клієнти банку є основою його розвитку і процвітання. У зв'язку з цим учасників економічних відносин можна класифікувати за ознакою постійних відносин з банком на:

– постійних клієнтів. Ця група клієнтів характеризується наявністю банківського рахунку і довгострокових взаємовідносин із банком. Як правило, клієнти зорієнтовані на одержання всіх послуг тільки в одному банку;

– випадкових (разових, імпульсних) клієнтів. Випадкові клієнти не зацікавлені в довгострокових відносинах із конкретним банком. Вони готові скористатися його послугами з метою короткострокової (разової) вигоди чи в результаті непередбачених випадків;

– нових (потенційних клієнтів). Нові клієнти – це потенціал росту і розвитку банку. Намір потенційних клієнтів одержувати користь від діяльності банку може виявлятися як в явній, так і в прихованій (латентній) формі. Явна форма виражається в тому, що клієнт, усвідомивши необхідність задоволення своїх потреб, сам проявляє ініціативу в пошуку необхідної йому послуги. Латентна форма виражається в тому, що банк формує у потенційного клієнта поняття про необхідність задоволення його потреб за допомогою саме банківських послуг. Перетворення потенційних клієнтів у постійних дає змогу, по-перше, підвищити рівень доходів банку, а по-друге, диверсифікувати його діяльність.

Особливість ринку банківських послуг для фізичних осіб полягає в існуванні його лише у грошовій формі та наявності прямої залежності від розвитку ринків, які він обслуговує.

Так, наприклад, НБУ сегментує банківський ринок, виокремлюючи 4 групи об'єктів – продавців банківських послуг (комерційні банки) для фізичних осіб. Це сегментування відбувається на підставі рішення Комісії з питань нагляду та регулювання діяльності банків НБУ № 814. Основним критерієм, який визначає відношення банківської установи до тієї чи іншої групи, є розмір активів.

Правління Національного банку України визначило нові критерії розподілу банків на окремі групи на 2017 рік.

Про це йдеться в рішенні Правління НБУ від 10 лютого 2017 року № 76-рш [8].

Згідно з документом, передбачені такі групи:

– банки з державною часткою – банки, в яких держава прямо чи опосередковано володіє часткою понад 75% статутного капіталу банку;

– банки іноземних банківських груп – банки, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам;

– банки з приватним капіталом – банки, в яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50% статутного капіталу банку.

Такий розподіл Національний банк використовуватиме виняткова для представлення результатів діяльності банківської системи України.

Проведений моніторинг банків України показав, що найдоступніші тарифи на послуги для фізичних робіт надає «ОТР Банк» (табл. 1).

Для клієнтів також дуже важливим є сегментування банківського ринку. Саме сегментування банків за рейтингами дає змогу клієнтам максимально ефективно вкласти свої збереження або скористатися банківським продуктом чи послугою.

Отже, якщо розподіл банківського ринку необхідний клієнтам банківської установи, то тут використовується сегментування об'єктів ринку за рейтингами національних і міжнародних рейтингових агентств.

Рейтинг банку – це метод порівняльної оцінки діяльності кількох банків. В основі рейтингу лежить узагальнена характеристика за певною ознакою, що дає змогу групувати банки у певній послідовності за ступенем зменшення цієї ознаки.

Таблиця 1

Типові тарифи на окремі послуги для фізичних осіб в «ОТР Банку»

Послуга	Тариф
1. Узгодження внесення змін у стандартний шаблон договору / додаткового договору з банком за запитом клієнта	2400 грн., в т. ч. ПДВ (за один договір / додатковий договір)
2. Надання індивідуальної письмової юридичної консультації на запит клієнта щодо здійснення будь якої банківської операції та/або роз'яснення чинного законодавства України щодо застосування положень чинного законодавства України	700 грн., в т. ч. ПДВ. (за одну консультацію)
3. Участь юрисконсульта банку на зустрічі з клієнтом в установі банку на запит клієнта з питань надання банком банківської послуги чи відносин банку з клієнтом	400 грн., в т. ч. ПДВ (тариф за 1 годину).
4. Розроблення чи погодження схеми зміни власника предмета іпотеки/застави, розподілу предмета іпотеки або інших дій, пов'язаних зі зміною правовстановлюючих документів на предмет іпотеки/застави чи зміною самого предмета іпотеки/застави	1200 грн. в т. ч. ПДВ.
5. Видача довіреності клієнту для захисту в суді порушеного права за договором страхування по аставному майну	240 грн. в т. ч. ПДВ.
6. Складання проекту позову на запит клієнта для захисту в суді порушеного права за договором страхування по заставному майну клієнта	500 грн. в т. ч. ПДВ.
7. Складання проекту запиту до органів державної влади для отримання роз'яснень під конкретну ситуацію клієнта	500 грн. в т. ч. ПДВ.
8. Розроблення (українською мовою) двостороннього договору на умовах, відмінних від стандартного договору приєднання (по банківських послугах, які надаються Банком на підставі договору приєднання)	2400 грн. в т. ч. ПДВ (за один договір).
9. Надання завірених Банком копій статутних та дозвільних документів Банку (як діючих так і попередніх редакцій статуту, ліцензій, свідоцтва і т. д.) на запит клієнта. Примітка: оплата згідно даного пункту не стягується при підготовці Банком документів з метою вилучення обтяжень предмета іпотеки (заборони, іпотеки).	5 грн. за сторінку (але не менше 20 грн. за документ) в т. ч. ПДВ.

Джерело: систематизовано за [9]

Сегментування за рейтингом значно скорочує час на аналіз банківського ринку та певною мірою гарантує його якість.

Висновки. Отже, під впливом посилення міжбанківської конкуренції на банківському ринку України проявляється тенденція до розширення низки наданих послуг для фізичних осіб банками України. Це насамперед пояснюється тим, що кожен банк прагне збільшити власні прибутки, мобілізувати додаткові ресурси та розширити базу клієнтів банку, підвищити власний рейтинг на ринку. Саме тому сучасні банкіри вибирають політику розширення низки банківських послуг, особливо для фізичних осіб.

Таким чином, автори доходять висновку, що для підтримання рівня розвитку надання банківських послуг для фізичних осіб в Україні потрібно вирішити низку завдань:

1) зосередити увагу банківських установ на привабливості розвитку сектору банківського споживчого кредитування населення;

2) ініціювати участь банківських установ у створенні та розширенні діяльності кредитних бюро для формування кредитної історії всіх фізичних осіб, які коли-небудь зверталися за кредитом у будь-яку кредитну установу країни;

3) зосередити зусилля кредитних ризик-менеджерів на розробленні та вдосконаленні скорингових систем, які являють собою математичну або статистичну модель, за допомогою якої на основі кредитної історії «минулих» клієнтів банк намагається визначити, наскільки велика ймовірність, що конкретний потенційний позичальник поверне кредит у визначений термін;

4) використати досвід кредитування банків для формування вибірок достатніх обсягів із поділом клієнтів на «добрих» і «поганих» із виокремленням основних вхідних параметрів скорингових моделей;

5) вдосконалити нормативно-правову базу, надання пластикових карт тощо.

Список використаних джерел:

1. Алескерова Ю.В. Кредитування регіонального АПК / Ю.В. Алескерова // Збірник наукових праць. Вип. 17, Том 2. – Кам'янець-Подільський. – 2009. – С. 645–648.
2. Вдовенко Л.О. Механізми банківського кредитування в аграрній сфері : монографія / Л.О. Вдовенко; Вінниц. нац. аграр. ун-т. – Вінниця : Корзун Д. Ю., 2014. – 377 с.
3. Кужелєв М.О. Оцінювання та регулювання адміністративної гнучкості прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків / М.О. Кужелєв, М.О. Житар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.9. – Львів, 2014. – С. 328–337.
4. Житар М.О. Аналіз факторів формування гнучкості прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків України / М.О. Житар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6. – Львів, 2014. – С. 208–216.
5. Житар М.О. Вибір інвестиційної стратегії банку на основі методу аналізу ієрархії / М.О. Житар // Бізнес Інформ. 1 – 2014. – № 2. – С. 342–347.
6. Лактионова А.А. Институциональная гибкость принятия решений как основа выбора инвестиционной стратеги банка / А.А. Лактионова, М.О. Житарь // Економічний часопис – XXI2 . – 2013. – № 5–6 (1). – С. 49–52.
7. Фурман І.В. Розробка стратегії банку в сфері кредитування фермерських господарств / І.В. Фурман // Облік і фінанси АПК.– 2011. – № 4.– С. 149–153.
8. Національний банк України. Електронний доступ : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43805377
9. ОТР БАНК. Електронний доступ : https://www.otpbank.com.ua/privateclients/other-products/