

ШВАЙДАК

Вячеслав Миколайович
gss41087@icloud.com

УДК 368.034:330.74

ГІРМАН

Юрій Васильович
Jhirman@alliancebank.org.uaВЗАЄМОДІЯ ФІНАНСОВИХ
ПОСЕРЕДНИКІВ З БАНКІВСЬКИМ
СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ
КЛІЄНТСЬКОГО СЕРВІСУздобувач, Національна
академія управлінняINTERACTION OF FINANCIAL
INTERMEDIARIES WITH THE BANKING
SECTOR OF ECONOMY IN THE CONTEXT
OF CLIENT SERVICEГолова Наглядової Ради
ПАТ "Банк Альянс"

Стаття присвячена розгляду форм взаємодії небанківських фінансових посередників з банківським сектором в умовах відкритого ринку клієнтського попиту. Встановлено, що взаємодія в середині банківських груп має велику кількість переваг – надає можливість маневрування ресурсами: фінансовими, матеріальними, інтелектуальними, кадровими. Розглянуто форми кооперації за ступенем збільшення взаємної інтеграції та охарактеризовано показники за рівнем відносин. Визначено поняття банківська група та принципи діяльності фінансових конгломератів.

Статья посвящена рассмотрению форм взаимодействия небанковских финансовых учреждений с банковским сектором в условиях клиентского спроса на открытом рынке. Установлено, что взаимодействие внутри банковских групп имеет большое количество преимуществ - предоставляет возможность маневрирования ресурсами: финансовыми, материальными, интеллектуальными, кадровыми. Рассмотрены формы кооперации по степени увеличения взаимной интеграции и охарактеризованы показатели по уровню отношений. Определено понятие банковской группы и принципы деятельности финансовых конгломератов.

The article is devoted to the overview of non-bank financial intermediaries interaction with the banking sector in the open market of customer demand. It has been established that inside interaction in banking groups has a large number of advantages - it gives the possibility of maneuvering resources: financial, material, intellectual and personal as well. The forms of cooperation on the degree of integration increase were analyzed but for the indicators were characterized by the level of relations. The term of banking group and principles of its activity as financial conglomerates were defined.

Ключові слова: банківська група, фінансовий конгломерат, небанківські посередники, інститути спільного інвестування, форми і рівні взаємодії, страхові компанії, динаміка депозитів

Ключевые слова: банковская группа, финансовый конгломерат, небанковские посредники, институты совместного инвестирования, формы и уровни взаимодействия, страховые компании, динамика депозитов

Keywords: bank group, financial conglomerate, non-bank intermediaries, joint investment institutions, forms and levels of interaction, insurance companies, dynamics of deposits

ВСТУП

Об'єктивними причинами взаємодії фінансових посередників з банківським сектором є ряд факторів, що обумовленими внутрішньою логікою розвитку будь-яких посередницьких структур які полягають у постійному коригуванні їх маркетингової політики продажу послуг та продуктів, трансформування фінансового керування, зміни структури фінансової установи та оптимізації відповідних бізнес-процесів.

Крім такої «обов'язкової» взаємодії, різні науковці, виділяють багато інших напрямків взаємодії, ці питання вивчали Корнєєв В.В., Донецькова О.Ю. [1], Чеберяко О. В.[6], Шевцов Ю.О., Крициця С.О., Ткаченко Н.В. [5], Рак Р. та інші. Науковці визначають різні основні причини, які обумовлюють здійснення взаємодії фінансових посередників.

Так В. Корнєєв виділяє як суб'єктивні (примусова трансформація розвитку фінансових посередників,

що здійснюється органами державної влади - регуляторами ринку фінансових послуг) так і об'єктивні причини.

МЕТА РОБОТИ полягає у розгляді методичних підходів та особливостей взаємодії фінансових посередників з банківським сектором, зокрема при задоволення клієнтських потреб.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу, які регулюють діяльність фінансових посередників на ринку фінансових послуг.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, макроекономічного аналізу окремих показників ринку, порівняння та узагальнення вимог до господарської діяльності фінансових посередників пов'язаною із взаємодією із банківським сектором.

РЕЗУЛЬТАТИ

Працюючи на фінансовому ринку, пропонуючи свої послуги та продукти небанківські фінансові посередники (НФП) взаємодіють один з одним та іншими суб'єктами економіки країни. Інколи така взаємодія є епізодичним явищем, оскільки завдяки спеціалізації фінансові посередники здатні зменшувати транзакційні витрати, але є фінансові посередники без взаємодії з якими жоден НФП не може функціонувати – це комерційні банки.

Будь який суб'єкт господарювання, у тому числі НФП, для оперування безготівковими коштами повинен взаємодіяти з банківською системою стаючи її клієнтом, при цьому всі клієнти є донорами фінансових ресурсів для банківської системи, а деякі, на термін користування позиковими коштами – акцепторами.

Домінуючою складовою даного типу взаємодії, у більшості випадків, є банки, які покликані: зберігати грошові кошти, здійснювати обмін-розмін і переміщення ліквідності, кредитування, організувати перекази, надавати гарантійні та виконувати інші операції. Від усіх інших фінансових посередників їх відрізняє наявність можливості постачати клієнтів ліквідністю і регулювати її за допомогою надання супутніх послуг.

На думку Донецькової О.Ю. основними причинами взаємодії фінансових посередників є [1]:

- обмеженість ресурсів у одних учасників ринку та їх наявність у інших;
- потреба переливу капіталу з одного сектору в інший;
- потреба в отриманні додаткового доходу від здійснення суміжних операцій;
- наявність досвіду і технологічного оснащення у фінансових посередників для здійснення інвестицій та вигідного розміщення коштів;
- потреба економіки у взаємодії фінансових посередників;
- розвиток виробництва та товарно-грошових відносин, необхідність опосередковувати відтворювальний процес [1].

Банківські установи, за даними Школьник І.О., здійснюють взаємодію на фінансовому ринку у трьох напрямках [7]:

- 1) функція інфраструктури (обслуговуюча):
 - а) усі розрахунки за операціями на фінансових ринках здійснюються через банківські установи;
 - б) банки надають консультаційні послуги;
- 2) функція самостійного учасника (за винятком ринку нефінансових послуг): емісія власних цінних паперів, професійний учасник фондового ринку, залучення та розміщення ресурсів на ринку капіталу;
- 3) функція посередника: дилерські, брокерські, траст, андеррайтинг.

Банківські установи приймають участь у функціонуванні усіх елементів фінансового ринку як користувач та/або професійний учасник [65].

На нашу думку взаємодію НФП з банківською системою можливо поділити на два основних сегмента: 1) взаємодія на вільному ринку, коли взаємодіючі суб'єкти ринку користуються продуктами чи послугами один одного, та 2) організаційна взаємодія, коли один з взаємодіючих суб'єктів створений або придбаний іншим взаємодіючим суб'єктом для досягнення певної мети, до другого сегменту відноситься варіант, коли взаємодіючі суб'єкти належать або контролюються однією особою.

Прикладом взаємодії на вільному ринку є розміщення НФП депозитів в банках України, так за даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [4] та Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу [5] страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та інститути спільного інвестування (відкриті і інтервальні), у період з 2007 по 2016 рр., більше 25 % своїх активів розміщували у вигляді депозитів в комерційних банках. Це дуже велика частка, за результатами дослідження, в економічно розвинених країнах активи страхових компаній розміщені на рахунках в комерційних банках не перевищують 4–7 %, основна ж частина активів (близько 85 %) сформована з пайових та боргових цінних паперів.

Візуалізація динаміки депозитів страхових компаній, недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування з 2007-2016 рр. наведена на рис. 1.

Найбільш поширена та вивчена вітчизняними науковцями взаємодія між комерційними банками і страховими компаніями, відповідно до законодавства України банківським установам заборонено здійснювати діяльність у сфері страхування. Водночас їм дозволяється виконувати функції страхового агента, що стає основою партнерських відносин між банком та страховою компанією, при цьому визначають три типу взаємодії.

Перший тип є, на думку Єпіфанова А.О., найбільш поширеною і активною формою співпраці банківських установ і страхових компаній, яка базується на одній з концепцій загальних фінансів "bancassurance". Крім того, досить поширеною практикою в Україні є, коли для використання мережі відділень банку страхова компанія та комерційний банк укладають агентську угоду, згідно якої банк виконує функції страхового агента та продає страхові продукти компанії своїм клієнтам за комісійну винагороду.

Безумовно, банк продаючи страхові продукти фізичним особам, передає страховій компанії данні своїх клієнтів, але на даний час, в Україні, страхові компанії не можуть скласти конкуренції комерційним банкам за ресурси як за дохідністю, так і за надійністю – банківські депозити гарантуються державою (Приватбанк, Ощадбанк) або Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Тому, як банки так і страхові компанії охоче ідуть на таку співпрацю.

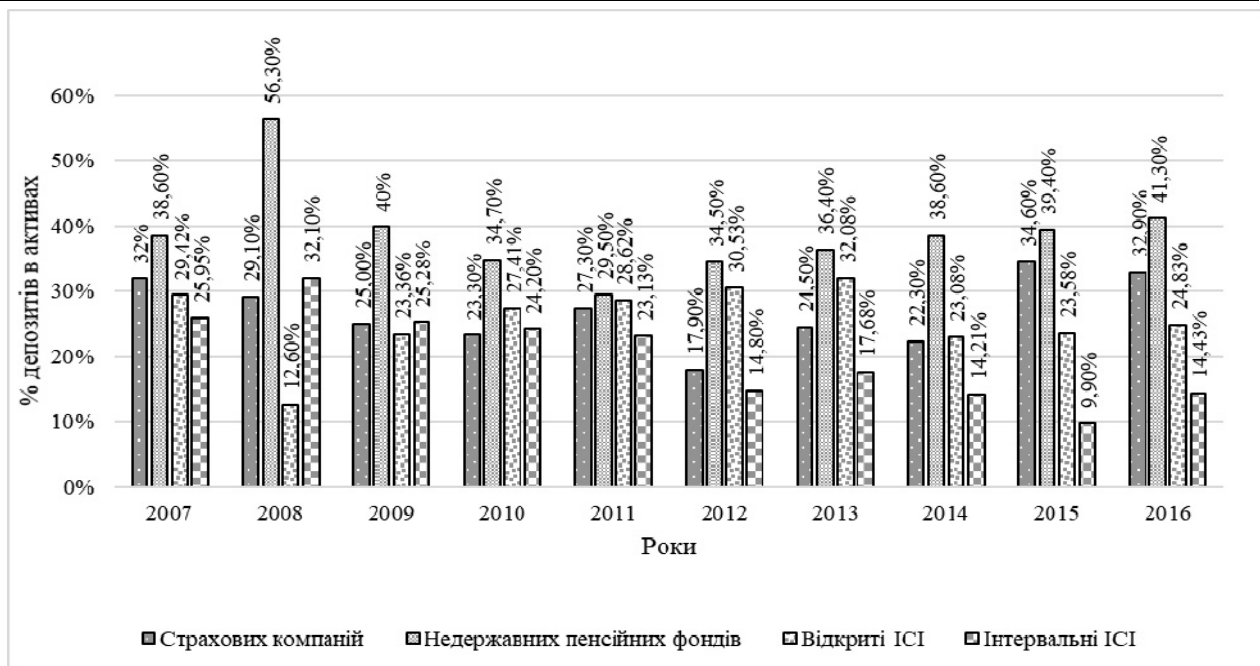


Рис. 1. Динаміка депозитів страхових компаній, недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування з 2007- 2016 рр. [4, 5]

Другий тип взаємодії отримав у міжнародній практиці визначення як «Assurebanking» та являє собою організацію системи продажів банківських продуктів через розгалужену мережу філій та відділень страхових компаній [4]. Цей тип взаємодії майже не знайшов свого розвитку в Україні з двох причин:

1) при кредитуванні юридичних осіб суми кредитів, як правило, мають великий діапазон коливання, а умови кредитування з трудом піддаються стандартизації;

2) при кредитуванні фізичних осіб, до останнього часу, була відсутня законодавча база для здійснення таких продаж. Друга причина з червня 2017 р. втратила чинність, після вступу в дію закону «Про споживче кредитування», згідно якого введено в дію поняття кредитного посередника, як фізичної особи або юридичної особи, що не виступала кредитором і надавала посередницькі послуги у сфері споживчого кредитування від імені або за дорученням кредитодавця, тому у найближчий час слід очікувати стрімкого розвитку цього типу взаємодії [6].

Третій тип взаємодії, який отримав у міжнародній практиці визначення як «Allfinanz», передбачає організацію взаємодії фінансових посередників, що включає в себе банківські операції, операції на фондовому ринку, страхування та управління інвестиціями [2]. Організація такої взаємодії потребує складних організаційних управлінських рішень і можливо тільки коли взаємодіючі суб'єкти належать або контролюються однією особою.

Такі об'єднання серед вітчизняних науковців визначають як «фінансовий супермаркет», «інтегрований фінансовий посередник» або «фінансових конгломератів». В українському законодавстві є поняття «банківська група» яке в значній мірі визначає такі об'єднання, а саме, закон «Про банки і банківську діяльність» визначає банківську групу наступним чином [3,4]:

– які мають спільного контролера, що складається з материнського банку, його однієї чи кількох українських або іноземних асоційованих компаній\$

– що складається з материнського банку, який є контролером, його однієї чи кількох українських та/або іноземних дочірніх та/або асоційованих компаній, які є фінансовими установами або для яких надання фінансових послуг є переважним видом діяльності;

– які мають спільного контролера, що складається з двох або більше українських фінансових установ та/або компаній, для яких надання фінансових послуг є переважним видом діяльності, їх українських та/або іноземних дочірніх та/або асоційованих компаній;

– що складається з небанківської фінансової установи або компанії, для якої надання фінансових послуг є переважним видом діяльності, яка є контролером, її однієї або декількох українських та/або іноземних дочірніх та/або асоційованих компаній.

За даними Національного банку України, станом на серпень 2017 р., зареєстровано 26 таких груп [3], які об'єднують 112 установ.

Серед небанківських фінансових посередників найбільшу кількість установ, що входять до банківських груп, складають страхові компанії – 17 компаній, що свідчить про велику зацікавленість банків у страхових страховій діяльності. Інтеграція банківського та страхового капіталів приводить до концентрації фінансового капіталу в одній структурній одиниці, деякі банківські групи включають до 4-х страхових компаній одночасно – групи ПАТ «ПУМБ» та ПАТ «Гаскомбанку». На другому місці по кількості установ, що входять до банківських груп знаходяться компанії з управління активами – 12 компаній, що дозволяє здійснювати керування як належних до банківських груп ІСІ (7 установ) та

недержавних пенсійних фондів (2 установи) так і інших ІСІ та пенсійних фондів.

Лідуючі позиції по кількості компаній з управління активами займають банківські групи банків ПАТ «Авангард» та ПАТ «УкрСиббанк» – по дві компанії. На третьому місці по кількості, знаходяться лізингові компанії – 8 компаній, найбільш прийнятним варіантом участі банків у лізинговому бізнесі є створення власної дочірньої лізингової компанії, це забезпечує більш високу ефективність здійснення лізингових операцій, оскільки лізингові компанії значно менше підлягають регулюванню, ніж банки, та здатні більш гнучко реагувати на кон'юнктуру ринку. Лідуючою банківською групою по кількості лізин-

гові компанії, є група ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» – дві компанії.

Взаємодія в середині банківських груп має велику кількість переваг – надає можливість маневрування ресурсами: фінансовими, матеріальними, інтелектуальними, кадровими, але має один суттєвий недолік – проблеми, що виникли у одного члена групи, можуть призвести до проблем інших учасників.

На думку А.І. Зверькова, процес проникнення інтересів банків і компаній в бізнес один одного залежить від ряду мотивів експансії, які можуть бути як загальними для посередників, так і специфічними з характерними для кожного з суб'єктів та може бути формалізовано відповідно до табл. 2 [2].

Таблиця 2

Форми і рівні взаємодії фінансових посередників [2]

Показник	Форми взаємодії за ступенем збільшення ступеня інтеграції				
	надання взаємних послуг	агентські угоди	кооперація	контроль злиття і поглинання	Фінансовий супермаркет
Рівень відносин та інтеграції	односторонні відносини	односторонні відносини	Спільне «володіння» продуктами і клієнтами	Спільне «володіння» продуктами і клієнтами	Використання повністю інтегрованих продуктів
Рівень використання баз даних	Бази даних не надаються	Бази даних не надаються або передаються обмежені дані	Спільне використання баз даних	Спільне використання баз даних	Розширені можливості використання даних
Ступінь використання ІТ-систем	ІТ-системи не інтегровані	ІТ-системи не інтегровані	ІТ-системи інтегровані	ІТ-системи інтегровані	ІТ-системи інтегровані як універсальні фін. послуги
Вид продажів продуктів	незалежні продукти	незалежні продукти	спільні продукти	спільні продукти	Об'єднані бізнес-продукти і процеси
Форма оплати послуг	Продаж і розповсюдження продуктів здійснюються на комісійній основі	Продаж і розповсюдження продуктів іншого посередника за комісійну плату	Високий ступінь інтеграції при розвитку каналів поширення	Спільне володіння продуктами і клієнтами	Політика розрахунків і бізнес-операції посередників повністю інтегровані

Створення банківських груп в значній мірі обумовлено проникненням на фінансовий ринок України міжнародного капіталу, так за результатами дослідження Гарбар Ж.В., починаючи з 2006 р. відбувається активне входження іноземного капіталу в банківську систему України. Кількість банків з іноземним капіталом упродовж 2004–2015 рр. зросла з 19 до 41, при цьому входження міжнародного капіталу позитивно сказалося

ВИСНОВКИ

Результати аналізу наукових публікацій з питання взаємодії банків та небанківських фінансових посередників виявили, що в Україні існує два основних типи взаємодії: взаємодія на вільному ринку та взаємодія в середні банківських груп. Отже, присутність на українському фінансовому ринку міжнародного капіталу, крім самого капіталу, відкриває можливість імпорту нових технологій та досвіду фінансово розвинених країн.

Взаємодія в середині банківських груп має велику кількість переваг: надає можливість маневрування ресурсами: фінансовими, матеріальними, інтелек-

туальними, кадровими. Розглянуто форми взаємодії за ступенем збільшення інтеграції та охарактеризовано показники за рівнем відносин.

Список використаних джерел

1. Донецькова О.Ю. Межсекторное взаимодействие финансовых посредников / О.Ю. Донецькова // Вестник ОГУ. - 2010. — № 13 (119)
2. Зверьков А.И. Развитие форм взаимодействия и сотрудничества как определяющий фактор экспансии финансовых посредников. / А.И. Зверьков // Банковское дело. – 2013. №43 (571) – с.21-34. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-form-vzaimodeystviya-i-sotrudnichestva-kak-opredelyayuschiy-faktor-ekspansii-finansovyh-posrednikov>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=81452&cat_id=57513
4. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/>

5. Ткаченко Н.В. Моделі взаємодії банків і страхових компаній / Н.В. Ткаченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 2. – С. 326-334. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuces_2015_2_57.

6. Чеберяко О.В. Інтегровані фінансові посередники як форма взаємодії банків та небанківських установ / О.В. Чеберяко, А.Б. Лобода // Проблеми

економіки. – 2014. – № 3. – С. 312-318. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PeKon_2014_3.

7. Школьник І.О. Міжнародні фінансові конгломерати у банківському секторі України / І.О. Школьник // ВІСНИК НБУ.- 2010. № 2 (168). – С. 32-36. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60945>