

УДК 336.714

*О.Й. Шевцова,**проф., д.е.н., Дніпропетровський національний університет ім. О.Гончара**О.С. Ніколаєва,**Дніпропетровський національний університет ім. О.Гончара*

РОЗВИТОК ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-СТРУКТУРНІ АСПЕКТИ

У статті окреслено ключові проблеми та особливості співробітництва фінансових інститутів у сфері грошового та фінансового посередництва, проаналізовано та порівняно діяльність банків та небанківських установ. Визначено переваги об'єднання фінансових установ.

The article describes main problems and features of cooperation between the financial institutions in sphere of investments. It contains analysis of bank and non-bank' investment operations, describes advantages of association of the banks and other financial institutions and creation.

Ключові слова: *фінансовий ринок, банк, небанківська фінансова установа, фінансове посередництво, посередницька діяльність.*

Вступ. Український фінансовий ринок, як і світовий, постійно підлягає істотним якісним та кількісним змінам, які полягають в ускладненні його структури та посиленні конкуренції між фінансовими установами. На початку 2009 року під впливом світової фінансової кризи вітчизняний ринок фінансових послуг вступив у нову фазу свого розвитку, яка характеризується перетворенням банківської системи у найпроблемнішу галузь української економіки. Враховуючи той факт, що український фінансовий ринок та його інфраструктура розвивається за просвропейською банкоорієнтовною моделлю, в якій ядром обороту кредитно-інвестиційних ресурсів є банківський сектор і саме від рівня його розвитку залежить рівень розвитку всього фінансового ринку, можна зробити висновок, що минулий рік виявився найгіршим періодом для вітчизняної індустрії фінансового посередництва. Зниження рентабельності суто банківських операцій спонукає банкірів до більш активного пошуку нових джерел прибутку через впровадження нестандартних наборів послуг у сумісництві з небанківськими фінансовими інститутами, що може призвести до появи нових учасників ринку фінансових послуг – угруповань підприємств фінансових посередників.

У вітчизняній науці проблема розвитку і функціонування фінансових посередників належить до недостатньо вивчених. Перші спроби таких українських дослідників як Реверчук С. К. і Матюшко В. І., Кльоба Л. та інших налаштовано на тлумачення основних понять та категорій і з'ясування сутності та причин інтеграції банків з іншими суб'єктами підприємництва, і передусім, зі страховими компаніями та інвестиційними фондами. Питання конкурентних переваг створення альянсів страхових компаній та комерційних банків досліджували Кокшаров Р.В., В.Фурман та О.Лилик. Вітчизняний економіст Р.Гриценко розробив принципову схему об'єднання бізнесів та виділив численні ресурсні переваги від злиття у єдину фінансову групу страхової компанії, комерційного банку, НПФ та ІСІ. Про напрями підвищення ефективності взаємодії банківського та небанківського сектору також пишуть такі автори, як Л.Співак, І. Каракулова, А.Шпанко.

Постановка задачі. Метою даної роботи є виявлення ресурсних переваг об'єднання фінансових інститутів та визначення шляхів удосконалення їхньої діяльності на ринку підприємств фінансових посередників.

Результати. На вітчизняному ринку фінансових послуг банківський сектор є наймасштабнішим і найбільш розвинутим. Небанківські фінансові інститути істотно поступаються не лише за обсягами ресурсів, але й за рівнем довіри до них з боку населення, що пояснюється значним досвідом роботи комерційних банків та активним регулюванням банківського сектору державними органами [1].

Найбільш популярною формою участі комерційних банків у інвестиційних процесах як фінансових посередників сьогодні є інвестування за допомогою механізмів середнього та довгострокового кредитування. На відміну від засновницьких операцій, використання банківського кредиту стимулює споживачів

інвестицій ефективніше використовувати кошти, щоб забезпечити погашення кредиту та відсотків за його користування.

Незважаючи на те, що основною тенденцією на ринку довгострокового кредитування у 2008 році було уповільнення темпів зростання довгострокових кредитів, фактичні дані свідчать про поступовезбільшення частки довгострокового кредитування у активних операціях банку: на початок 2009 року частка довгострокових кредитів у загальних активах банку складала більше половини від активних операцій, а саме 52%, що на 5% більше, ніж на кінець 2007 року – 47% відповідно.

Таблиця 1

Динаміка питомої ваги довгострокових кредитів у загальних активах банків, тис. грн.

Показники	01.01.2008	01.01.2009	Відхилення	
			абсолютне	відносне
Загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції)	619004	973332	354328	57%
Довгострокові кредити	291963	507715	215752	74%
Питома вага довгострокових кредитів у загальних активах	47%	52%	5%	11%

Зниження темпів довгострокового кредитування у минулому році було реакцією на виконання вимог Національного банку України спрямованих на обмеження збільшення розриву між строками залучених депозитів та розміщених кредитів. Справа в тому, що основною проблемою в кредитуванні на тривалі строки для комерційних банків є відсутність пасивів відповідної строковості. Нині в Україні стандартними строками для депозитів є 1, 3, 6, 9 і 12 місяців. До того ж після затвердження постанови НБУ «Про додаткові заходи щодо діяльності банків» найбільш привабливими для клієнтів стають вклади до запитання. Стає очевидним, що за можливості залучення пасивів на 1 рік і менше, видача кредитів у значних обсягах, на 10 років і більше, має підвищені ризики ліквідності, оскільки не гарантує повернення залучених депозитів у зазначені терміни. На перший погляд за відсутності забезпечення рефінансування активних операцій українських фінансових установ на міжнародних ринках капіталу, де є можливість рефінансування на терміни від п'яти років і більше, проблема взагалі не має вирішення: такі ресурси доступні далеко не всім представникам банківського сектору, і до того ж дістатися необхідного рівня кредитного рейтингу на міжнародних ринках досить складно з матеріальної точки зору [2].

Довгострокове кредитування банками здійснювати набагато простіше при взаємодії комерційних банків зі страховими компаніями, які володіють довгостроковими ресурсами. Банки та страхові компанії, що входять у банківсько-страхові групи, вирішують проблеми з капіталізацією за рахунок перерозподілу коштів усередині групи. Окрім того, банківські послуги й послуги зі страхування, пропонувані спільно, прекрасно доповнюють один одного [3].

Враховуючи той факт, що страхові компанії є менш активними учасниками вітчизняного інвестиційного ринку, причиною чого є те, що акумульовані капітали належать індивідуальним страхувальникам і лише тимчасово знаходяться в розпорядженні страхової компанії, а відповідно, інвестиційний портфель страхової компанії має насамперед відповідати вимогам надійності, а вже потім – рибутковості, об'єднання в єдину банківсько-страхову групу може стати етапом переходу від консервативної інвестиційної політики страхових компаній до більш активного інвестування [4].

Як свідчить іноземний досвід, банківсько-страхові групи акумулюють величезні кошти, які інвестуються також і за допомогою інвестиційних і пенсійних фондів. У цілому банківсько-страхові групи працюють відповідно до концепції "фінансового супермаркету".

На відміну від всіх традиційних фінансових інститутів фінансове угруповання дозволяють запропонувати клієнтам комплексні програми грошового та фінансового посередництва: інвестиційного, страхового й банківського обслуговування. При цьому витрати при здійсненні різних фінансових операцій істотно знижуються і проявляється ефект синергії.

Для успішності впровадження такої моделі діяльності на вітчизняному ринку обов'язковою умовою є участь в ньому інвестиційних фондів. Однією із причин цього є те, що не зважаючи на визнання інвестицій комерційних банків в цінні папери традиційним напрямком банківського інвестування, в українських банках частка портфеля цінних паперів у сукупних активах на сьогоднішній день становлять близько 6% загальних активів банківської системи України, в той час як у міжнародній банківській діяльності на придбання цінних паперів банки спрямовують значну частину коштів (від 1/3 до 1/5 грошових ресурсів). Раніше у портфелі банків переважали інвестиційні цінні папери. Тепер банки переважно вкладають кошти у спекулятивні фондові інструменти. Банківські установи почали надавати перевагу доходам, що отримуються не від володіння цінними паперами, а від проведення торговельних операцій з ними. Така інвестиційна стратегія передбачає нарощування обсягів зазначених вище операцій з метою отримання більших доходів [5].

Саме в той час, коли комерційні банки поступово втрачають здобуті раніше позиції на ринку цінних паперів, досить динамічно розвивається вітчизняний ринок спільного інвестування – основний конкурент банківського сектору щодо фінансового посередництва в сфері інвестицій. Поштовхом до активізації ринку ІСІ було прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні фонди)" № 2299 від 15.03.2001 р. Цим Законом була надана можливість створення й розвитку системи професійних інституціональних інвесторів, що мають реальну можливість залучення тимчасово вільних коштів населення України. З 2003 року інфраструктура ринку ІСІ в Україні розвивається швидкими темпами. Незважаючи на той факт, що 2008 рік для ринків цінних паперів виявився складним і непередбачуваним, кількість відкритих ІСІ у 2008-му продовжувала активно зростати, хоча темп створення нових фондів уповільнився (+10 проти +17 у 2007-му році). Станом на 30 грудня 2008 року, за даними УАІБ, в Україні було зареєстровано 36 відкритих інститутів спільного інвестування, що перебували в управлінні 25 компаній з управління активами. Таким чином, на ринок відкритих ІСІ протягом року вийшли 8 нових КУА (рис. 1).

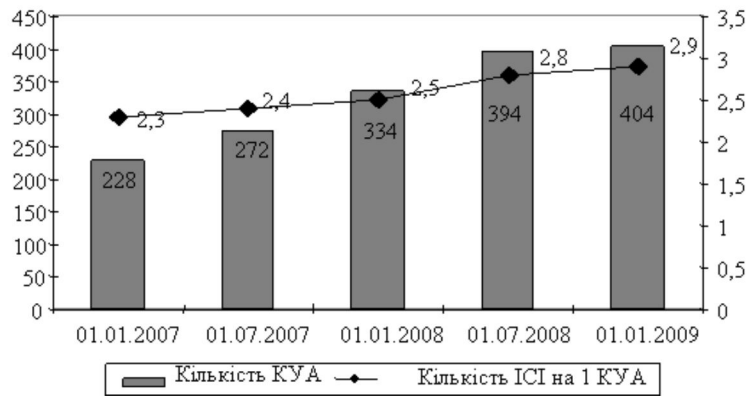


Рис.1. Динаміка кількості КУА та ІСІ на одну КУА

Основними перевагами ІСІ, з точки зору інвесторів, є потенційно висока дохідність, порівняно з традиційними способами збереження та примноження капіталу, та менші витрати часу на управління інвестиціями. Об'єднання коштів багатьох окремих інвесторів дозволяє ІСІ виходити на фондовий ринок та користуватись перевагами великих інституційних інвесторів. Серед інших переваг – диверсифікація інвестицій, відсутність мінімального терміну інвестицій (у випадку вкладання коштів у відкриті інвестиційні фонди) та можливість досить оперативно вилучити вкладені кошти у випадку необхідності.

Враховуючи конкурентні переваги ІСІ, комерційним банкам та страховим компаніям набагато вигідніше не конкурувати з інвестиційними фондами на ринку цінних паперів, а шукати шляхи співпраці з ними. Найбільш яскравим прикладом плідного співробітництва ІСІ та комерційних банків є створення власної дочірньої структури, яка є професійним учасником ринку спільного інвестування. Такий вид кооперації широко практикується в Польщі, де ринок ІСІ перевищує відчизняний в десятки разів: з 18 КУА половина належить комерційним банкам.

В Україні ж спостерігається протилежна ситуація: банкам належить не більше десяти компаній з управління активами, а їх переважною більшістю володіють товариства з обмеженою відповідальністю, офшорні компанії та фізичні особи. В той же час, поки відчизняні банки не бачать перспектив, що їх надають власні професійні учасники інвестиційного ринку, міжнародні банківські структури займають привабливу фінансову нішу [6].

Створення власної дочірньої структури, яка є професійним учасником ринку спільного інвестування надає комерційному банку низку переваг:

- Використання власної філіальної мережі надасть можливість просувати продукти інвестиційних фондів на значній території країни, а також збільшити дохідну статтю банків за рахунок комісійної винагороди при розміщенні та викупі цінних паперів інвестиційних фондів;
- Використання значної клієнтської бази комерційних банків для накопичення коштів у інвестиційних фондах;
- Нижчі вимоги до формування резервів на активи фонду;
- Незначні витрати на створення КУА;
- Відсутність витрат на додаткове приміщення, обладнання та персонал.

Одним із прикладів використання переваг від заснування власної КУА на відчизняному ринку банківських послуг є АКІБ «Укрсиббанк»: КУА «УкрСиб Эссет Менеджмент», створена банком 25 грудня 2003 року досить продуктивно реалізовує клієнтам через мережу відділень АКІБ «Укрсиббанк» набори інвестиційних продуктів, які дозволяють реалізувати стратегії інвесторів з різним рівнем дохідності та ризику.

Надзвичайно продуктивною може виявитися співпраця комерційних банків та сектору недержавного пенсійного забезпечення.

Вітчизняні банки недооцінюють ефект від співробітництва з недержавними пенсійними фондами (рис.2), хоча не зважаючи на падіння фондового ринку, який є основним об'єктом інвестування коштів недержавних пенсійних фондів, вартість активів останніх у 2008 році зросла на 12,6% (+70,8% з початку року), а сума інвестиційного доходу недержавних пенсійних фондів збільшилася до 86,8 млн.грн. [7].

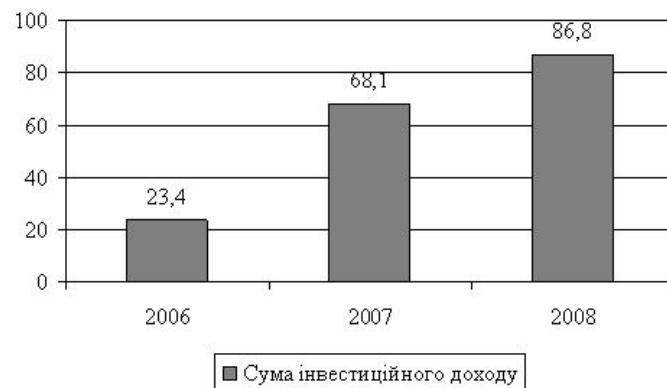


Рис. 2. Динаміка інвестиційного доходу пенсійних фондів, млн.грн.

Кооперація з банківськими установами та страховими компаніями могла б вирішити основну проблему НПФ на сучасному етапі – збільшення масштабів залучення населення до участі в НПФ, адже суттєвим фактором, що негативно впливає на розмір інвестиційного доходу НПФ є те, що розмір залучених пенсійних внесків є незначним для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у доходні фінансові інструменти.

В свою чергу, заснування власного корпоративного НПФ створює для комерційного банку можливість не лише підвищити матеріальну зацікавленість

працівників, але й використовувати активи НПФ для інвестування шляхом викупу НПФ цінних паперів банку.

Крім того, надзвичайно вигідною є співпраця НПФ із інвестиційними фондами, адже останні можуть здійснювати прибуткові середньострокові вкладення коштів НПФ. Згідно із Законом «Про банки і банківську діяльність» банки можуть здійснювати об'єднання таких типів: банківська корпорація, банківська холдингова група та фінансова холдингова група. В даному випадку комерційний банк створює єдину структуру із страховою компанією, засновує КУА, що здійснює управління активами інвестиційного та пенсійного фондів [8].

Організація діяльності фінансового інтеграційного угруповання АКІБ «Укрсиббанк» включає в себе риси одночасно двох моделей інтегрованого фінансового бізнесу: моделі стратегічного альянсу (АКІБ «Укрсиббанк» надає страховій компанії АХА та ЗАТ КУА «Укрсиб Ессет menedgment» агентській послуги, використовуючи власний фронт-офіс як канал продажів стандартизованих страхових та інвестиційних продуктів) та М&А-моделі (АКІБ «Укрсиббанк» володіє 99,94% акцій ЗАТ КУА «Укрсиб Ессет menedgment» та 49,99% акцій СК "АХА-Україна") [9].

Така організація діяльності вже виправдала себе: в умовах фінансової кризи та мораторію на видачу нових кредитів, росту частки проблемних активів в існуючому кредитно-інвестиційному портфелі банку, комісійний дохід банку від продажів страхових полісів (15%) є майже єдиним джерелом стабільного доходу банку. Процес зумовлений необхідністю забезпечити клієнтам комплексне обслуговування. Адже для збереження наявних і залучення нових клієнтів недостатньо запропонувати їм вигідні умови. Для підвищення конкурентоспроможності банкам необхідно розвивати увесь фінансовий спектр послуг фінансового посередництва – як для юридичних, так і для фізичних осіб. Модель фінансового супермаркету має значний потенціал зацікавленості з боку як самих операторів фінансових ринків, так і їхніх клієнтів. Існує одна загальна перевага: завжди простіше і зручніше прийти в один офіс, де вам гарантовано нададуть максимально поширений спектр фінансових послуг.

Основна вигода для продавців полягає у розширенні свого представництва на ринку і в роботі з конкретно та зацікавленою адресною аудиторією, а, відповідно, і в збільшенні обсягів продажу послуг. При цьому надання різних фінансових послуг за однією торговою маркою і в одному офісі економить адміністративні, управлінські, маркетингові й технологічні ресурси. Така співпраця підвищує конкурентоспроможність кожної фінансової установи, що входить до складу фінансового супермаркету, а також стимулює розвиток культури обслуговування споживачів.

Висновки. Сучасний стан банківської системи України і прогнози розвитку на найближче майбутнє змушує усвідомити актуальність злиття комерційних банків зі страховими компаніями, заснування власних КУА, ІСІ та НПФ, що може стати для комерційних банків єдиним надійним засобом збереження власних конкурентних позицій на ринку фінансових послуг в умовах кризи.

Розвиваючи цю концепцію фінансового посередництва, його учасники створюють спільну ідеологію діяльності на фінансовому ринку, впроваджують спільну корпоративну культуру, здійснюють погоджену маркетингову й фінансову політику. Подібна діяльність призводить до конкурентних переваг як об'єднання в цілому, так і окремо взятих компаній, що входять у дане об'єднання, адже комерційні банки передають власні ризики страховикам, забезпечують собі додаткові гарантії стійкості та надійності, модифікують власні інвестиційні продукти, роблячи їх гнучкішими та привабливішими для клієнтів, а страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди не лише вдосконалюють свої інноваційні технології, створюючи чи адаптуючи страхові продукти та пенсійні схеми для спільних продажів, а й одержують фактичний доступ до широкої клієнтської бази банків, що сприяє розвитку бізнесу грошового та фінансового посередництва.

Список використаних джерел:

1. Співак Л., Каракулова І. Функціонування та взаємодія банківських та небанківських фінансових інститутів в Україні // Вісник НБУ. – 2006. – № 7. – С. 46–48.
2. Бодрецький М. Проблеми довгострокового кредитування // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 85–93.
3. [Кокшаров Р.В. Форми взаємодії страхової та банківської систем та причинно-наслідковий зв'язок цих систем \[Електронний ресурс\] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek2_koksharov.htm](http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek2_koksharov.htm)
4. [Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 32–37.](#)
5. [Руденко М.О. Аналіз діяльності банків України у сфері фінансових інвестицій// ISSN 1562-0905 Регіональна економіка . – 2008. – № 4. – С. 119–124.](#)
6. [Шпанко А. Роль банківських установ на ринку спільного інвестування // Вісник НБУ. – 2008. – № 6. – С. 30–34.](#)
7. [Звіт про підсумки діяльності недержавних пенсійних фондів України за 2008 рік \[Електронний ресурс\] – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumky_NPF_2008.pdf](#)
8. [Грищенко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів // Вісник НБУ. – 2004. – Лютий. – С. 15-17.](#)
9. [Власенкова Ю. Фінансовий супермаркет як стратегія розвитку міжнародних фінансових посередників в умовах конкуренції \[Електронний ресурс\] // Ринок та послуги. – 2008. – №5 \(63\). – С. 27-29. – Режим доступу: http://www.ndc.ru/common/img/uploaded/files/depo/63/27_29_ndc_vlasenkova.pdf](#)

Стаття надійшла до редакції 11.11.2009 р.



ТОВ "ДКС Центр"