

УДК 336.7

Таранець К. В.

здобувачка вищої освіти на другому (магістерському) рівні

Сибірцев В. В.

доктор економічних наук, професор

завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

РОЗВИТОК НЕТРАДИЦІЙНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ У БАНКАХ УКРАЇНИ

Сучасний банківський сектор зазнає суттєвих трансформацій, що пов'язані як із глобальними викликами, так і з національними особливостями економіки України, включаючи наслідки воєнного стану.

В умовах адаптації до змін макроекономічного й регуляторного середовища, одним із ключових напрямів забезпечення стійкості банківських установ виступає розвиток нетрадиційних банківських послуг, які доповнюють класичні депозитні, кредитні та розрахунково-касові операції, а також орієнтовані на формування стабільного комісійного доходу, дозволяють диверсифікувати джерела доходів, посилювати конкурентні переваги та розширювати ринкову присутність. Це послуги, які розширюють перелік сервісів банків, підвищують їх конкурентоспроможність і, за рахунок гнучкості і здатності задовольняти спеціалізовані потреби, створюють додаткову цінність для клієнтів.

До ключових груп нетрадиційних банківських послуг ми, як правило, відносимо:

- факторингові та форфейтингові операції, що забезпечують перетворення дебіторської заборгованості на ліквідні ресурси;
- лізингові операції, які сприяють модернізації виробничих фондів підприємств без необхідності значних початкових інвестицій;
- агентські послуги, включаючи консультування та представництво інтересів клієнтів;
- трастові, страхові, інвестиційні та консультаційні послуги, що підсилюють партнерську взаємодію між банками, страховими компаніями та фінансовими інститутами;
- сейфове зберігання цінностей, яке зберігає актуальність у періоди підвищених ризиків та нестабільності.

Факторингові операції дозволяють підприємствам прискорювати оборотність капіталу, знижувати ризики неплатежів та покращувати ліквідність. Основними функціями факторингу є фінансування оборотного капіталу, облік дебіторської заборгованості, страхування комерційного ризику, інкасування платежів, адміністрування розрахунків. Переваги цієї банківської послуги полягають у швидкому доступі до грошових коштів, стабільності грошових потоків, зниженні адміністративних витрат, мінімізації ризиків неплатежів.

Форфейтинг як форма фінансування зовнішньоторговельних операцій, що передбачає купівлю банком боргових зобов'язань експортера, надає низку переваг експортерам та імпортерам товарів. Через воєнний стан та складність логістики попит на форфейтинг останні роки знизився, однак банки підтримують пропозицію цих продуктів у напрямку торгівлі з ЄС.

Лізингові операції дозволяють підприємствам користуватися майном без необхідності його повної одномоментної оплати. Різноманітні види лізингу (фінансовий, оперативний, зворотний, міжнародний, автомобільний, тощо) сприяють оновленню основних засобів без значних капітальних вкладень, оптимізації податкових витрат, прискоренню модернізації виробництва.

Сфера агентських послуг охоплює представництво інтересів клієнтів, консультування

та виконання спеціальних доручень. Агентські функції банків включають продаж страхових продуктів, операції з пенсійними фондами, консультації щодо інвестицій, брокерські та представницькі послуги. Особливої актуальності ці послуги набули в період воєнного ризику, коли клієнтам потрібні консультації щодо захисту майна, вантажів та відповідальності.

Напрямок трастових, страхових, інвестиційних та консультаційних послуг дозволяє банкам конкурувати з консалтинговими компаніями й отримувати стабільний комісійний дохід. Банки як фінансові радники можуть надавати консультації щодо інвестиційних проєктів, проводити оцінку фінансового стану компаній, готувати бізнес-плани, супроводжувати інвестиційні проєкти, розміщувати цінні папери, управляти активами. Зокрема, такі трастові послуги як управління інвестиційним портфелем, управління нерухомістю та збереження активів передбачають передачу банку майна або активів у довірче управління і мають високий рівень персоналізації.

Надаючи послугу сейфового зберігання цінностей, банк забезпечує зберігання готівки, ювелірних виробів, документів, цінних паперів, електронних носіїв. Гарантуючи при цьому підвищену безпеку та конфіденційність.

У рамках порівняльного аналізу діяльності провідних українських банків виявлено суттєві відмінності у структурі та інтенсивності розвитку нетрадиційних послуг.

Найбільш активним сегментом залишається факторинг, який стабільно демонструє високий попит з боку корпоративних клієнтів та малого і середнього бізнесу. Лідерами за масштабами факторингових операцій та спеціалізованих програм для окремих секторів економіки є Райффайзен Банк, Укресімбанк, та ПУМБ [6,7,8].

Форфейтингові операції мають важливе значення у сфері зовнішньоторговельного фінансування, і їх основним провайдером виступає Укресімбанк.

Аналіз показує, що лізингові операції нерівномірно представлені у банківській системі: фактичними лідерами є ОТП Банк (через структуру ОТП Лізинг), ПУМБ та Укргазбанк, які пропонують повний спектр фінансового та оперативного лізингу [3,9,10]. Інші банки використовують лізинг у значно меншому обсязі, що зумовлено специфікою їх бізнес-моделей.

У сегменті таких агентських операцій, як продаж страхових продуктів, партнерські програми та посередництво у наданні додаткових сервісів клієнтам, домінують Ощадбанк, ПриватБанк та А-Банк [4], які вибудували ефективні партнерські моделі зі страховими компаніями та отримують значні комісійні доходи від страхування майна, автострахування, медичного страхування та онлайн-страхування.

Сегмент трастових та інвестиційних послуг найбільш розвинений у банках, орієнтованих на корпоративний сектор та роботу з інвесторами. Тут виділяються Укргазбанк, Укресімбанк та Райффайзен Банк, які пропонують управління активами, інвестиційний консалтинг, супровід зовнішньоторговельних операцій та підтримку інвестиційних проєктів [1]. Водночас більшість роздрібних банків представлені в цьому сегменті лише обмежено.

Найширшу мережу індивідуальних сейфів для надання послуги сейфового зберігання цінностей має Ощадбанк, за ним йдуть ПриватБанк, Укрсиббанк та Райффайзен Банк, які забезпечують клієнтам підвищений рівень безпеки та конфіденційності [2].

Отже, порівняльний аналіз демонструє, що розвиток нетрадиційних банківських послуг в Україні має асиметричний характер і значною мірою залежить від стратегічної орієнтації конкретних банків. Лідерами є ті установи, які поєднують диверсифікацію продуктів, активну роботу з корпоративними клієнтами та інвестиції у партнерські програми.

Нетрадиційні послуги виконують ключову роль у забезпеченні фінансової стійкості банків, підвищенні їх ринкової конкурентоспроможності та формуванні стабільного джерела комісійного доходу в умовах економічної нестабільності та зростання ризиків. У сучасних умовах розвитку фінансових ринків ці послуги зазнають змістовної трансформації. Банки розширюють спектр нетрадиційних сервісів, впроваджують електронні канали

обслуговування, підвищують якість консалтингу та створюють комплексні пропозиції для бізнесу. Особливо зростає роль факторингу, фінансового лізингу та агентських послуг у сфері страхування, оскільки вони забезпечують підприємствам доступ до ресурсів, прискорюють оборот капіталу та підвищують фінансову стійкість.

Українська банківська система демонструє активізацію саме в тих сегментах, які відповідають актуальним потребам ринку. Банківські установи розширюють лінійки факторингових і лізингових продуктів, а також посилюють експертний супровід клієнтів, що є важливою конкурентною перевагою. В умовах війни особливого значення набули агентські послуги, зокрема у сфері страхування, оскільки вони допомагають клієнтам управляти ризиками та захищати активи.

Разом із тим розвиток нетрадиційних послуг супроводжується низкою викликів. Серед них значний рівень кредитного й операційного ризику, необхідність високої компетентності персоналу, складність оцінки вартості активів, регуляторні вимоги та низька обізнаність клієнтів щодо переваг таких сервісів. Проте саме ці напрями відкривають для банків можливості щодо формування сталого комісійного доходу та диверсифікації бізнес-моделі в умовах кризової турбулентності.

Отже, розвиток нетрадиційних банківських послуг обумовлений потребами ринку у спеціалізованих рішеннях, підвищенням ролі партнерських моделей, зростанням значення комісійного доходу та орієнтацією на глибоке супроводження клієнтів. Подальші перспективи пов'язані з розширенням спектра таких послуг, підвищенням їх технологічної підтримки та зміцненням експертного потенціалу банківських установ.

Література:

1. Інвестиційні послуги. *Офіційний сайт ПАТ АБ «Укргазбанк».* URL: <https://www.ukrgasbank.com/private/securities/>
2. Індивідуальні сейфи. *Офіційний сайт АТ «Ощадбанк».* URL: <https://www.oschadbank.ua/msb/individualni-sejfi>
3. Лізингова компанія OTP Leasing. *Офіційний сайт.* URL: <https://otpleasing.com.ua>
4. Наші послуги. *Офіційний сайт АТ «А-БАНК».* URL: <https://a-bank.com.ua/services>
5. Сибірцев В. В., Кравченко В. П., Подплетній В. В. Дослідження особливостей функціонування банківської системи в умовах воєнного стану. Актуальні питання у сучасній науці. 2023. Вип. 11(17). С.223-230. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/sn/article/view/7307>
6. Факторинг. *Офіційний сайт АТ «Райффайзен Банк».* URL: <https://raiffeisen.ua/korporativnim-kliyentam/finansuvannya/factoring>
7. Факторинг. *Офіційний сайт АТ «Укресімбанк».* URL: <https://www.eximb.com/ua/business/corporate/corporate-dokumentarni-operacii/corporate-factoryng/>
8. Факторинг для бізнесу. *Офіційний сайт АТ «ПУМБ».* URL: <https://b2b.pumb.ua/finance/factoring>
9. Фінансовий лізинг. *Офіційний сайт АТ «ПУМБ».* URL: <https://b2b.pumb.ua/finance/finliz>
10. Фінансовий лізинг для корпоративних клієнтів. *Офіційний сайт ПАТ АБ «Укргазбанк».* URL: <https://www.ukrgasbank.com/corporative/finleasing/>