

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра міжнародних економічних відносин

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
_____ Уханова І.О.
“ ____ ” _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини»

НА ТЕМУ «УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ
СФЕРИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ (НА ПРИКЛАДІ JSC OVB)»

Виконавець:
студентка ЦЗВФН, гр. 4зф13
Олійник Лолла Сергіївна _____
/ підпис /

Науковий керівник:
к.е.н., доцент
Уханова Інна Олегівна _____
/ підпис /

ОДЕСА – 2024

АНОТАЦІЯ

Олійник Л.С., УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ СФЕРИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ (НА ПРИКЛАДІ JSC OVB).

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» за освітньою програмою «Міжнародні економічні відносини». – Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2024 р.

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єктом дослідження є міжнародна діяльність компанії сфери фінансового консалтингу.

У роботі досліджено поняття та особливості фінансового консалтингу, узагальнено чинники впливу на розвиток фінансового консалтингу на світовому ринку послуг, досліджено особливості нормативного регулювання міжнародної діяльності компаній сфери фінансового консалтингу.

Надано характеристику JSC OVB як суб'єкту світового ринку послуг з фінансового консалтингу, проведено аналіз показників діяльності OVB Holding AG з надання послуг фінансового консалтингу на світовому ринку, проаналізовано фактори впливу на діяльність OVB Holding AG з надання послуг фінансового консалтингу на світовому ринку.

Запропоновано заходи з удосконалення системи управління ризиками міжнародної діяльності JSC OVB на ринку послуг фінансового консалтингу та впровадження заходів з активної цифровізації JSC OVB на ринку послуг фінансового консалтингу.

Ключові слова: міжнародний консалтинг, фінансові послуги, страхові послуги, інвестиційне консультування, світовий ринок послуг консалтингу.

ANNOTATION

Oliinyk L.S., IMPROVEMENT OF INTERNATIONAL ACTIVITIES OF FINANCIAL CONSULTING COMPANIES (ON THE EXAMPLE OF JSC OVB).

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in specialty 292 "International Economic Relations" under the educational program "International Economic Relations". – Odesa National University of Economics. – Odesa, 2024

The master's qualification work consists of three sections. The object of the research is the international activity of the company in the field of financial consulting.

The concept and features of financial consulting are explored in the work, the influencing factors on the development of financial consulting in the global services market are summarized, and the features of regulatory regulation of the international activities of companies in the field of financial consulting are explored.

The characteristics of JSC OVB as a subject of the world market of financial consulting services are given, the analysis of the indicators of the activity of OVB Holding AG in the provision of financial consulting services in the world market is carried out, the factors influencing the activities of OVB Holding AG in the provision of financial consulting services in the world market are analyzed.

Measures to improve the risk management system of international activities of JSC OVB in the market of financial consulting services and implementation of measures for active digitalization of JSC OVB in the market of financial consulting services are proposed.

Key words: international consulting, financial services, insurance services, investment consulting, global market of consulting services.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ СФЕРИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ	7
1.1. Поняття та особливості фінансового консалтингу	7
1.2. Чинники впливу на розвиток фінансового консалтингу на світовому ринку послуг	13
1.3. Особливості нормативного регулювання міжнародної діяльності компаній сфери фінансового консалтингу	21
Висновки до розділу 1	24
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ СФЕРИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ JSC OVB	25
2.1. Характеристика JSC OVB як суб'єкту світового ринку послуг з фінансового консалтингу	25
2.2. Аналіз показників діяльності OVB Holding AG з надання послуг фінансового консалтингу на світовому ринку	30
2.3. Аналіз факторів впливу на діяльність OVB Holding AG з надання послуг фінансового консалтингу на світовому ринку	37
Висновки до розділу 2	46
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ JSC OVB НА РИНКУ ПОСЛУГ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ	47
3.1. Удосконалення системи управління ризиками міжнародної діяльності JSC OVB на ринку послуг фінансового консалтингу	47
3.2. Впровадження заходів з активної цифровізації JSC OVB на ринку послуг фінансового консалтингу	53
Висновки до розділу 3	57
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ	63

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасна міжнародна економіка характеризується ринковими проблемами, економічною нестабільністю, глобальним прогресом і зростанням портфелів активів. Фінансовий консалтинг є важливою умовою забезпечення стабільності та передбачуваності як для бізнесу, так і для окремих домогосподарств. Послуги фінансових консультантів виходять за рамки обробки цифр і аналізу, але охоплює розуміння ринкової динаміки та нормативного ландшафту. Роль консультанта визначає курс для бізнесу, узгоджує фінансові цілі з досягненням цілей, пом'якшує ризики та забезпечує дорожню карту для сталого зростання, також фінансові консультанти допомагають оптимізувати фінансові видатки домогосподарств, забезпечити розробку страхових планів або інвестицій для купівлі власного житла.

Академічні дослідження в галузі фінансів розвиваються, майже постійно з'являються нові теми. Наприклад, Алтман концентрується на прогнозах корпоративного банкрутства з використанням фінансових показників [1]. Беннуорі [2] та Зербіб [3] зосереджуються на особливостях розвитку та змін навколишнього середовища в галузі фінансових послуг. Ліонс та Касс-Ханна [4] представляють огляд того, як цифрові технології змінюють ландшафт фінансових послуг, висвітлюють останні пропозиції цифрових фінансових продуктів і послуг, пов'язаних із платежами та переказами, заощадженнями та інвестиціями, запозиченнями та управлінням ризиками. Між тим питання удосконалення міжнародної діяльності окремих компаній сфери фінансового консалтингу висвітлено недостатньо, що потребує додаткових досліджень та обумовлює вибір теми роботи.

Метою роботи є аналіз міжнародної діяльності компанії сфери фінансового консалтингу та розробка пропозицій з її удосконалення.

Поставлена мета обумовила **завдання кваліфікаційної роботи:**

– дослідити поняття та особливості фінансового консалтингу;

- узагальнити чинники впливу на розвиток фінансового консалтингу на світовому ринку послуг;
- дослідити особливості нормативного регулювання міжнародної діяльності компаній сфери фінансового консалтингу;
- охарактеризувати JSC OVB як суб'єкт світового ринку послуг з фінансового консалтингу;
- провести аналіз показників діяльності OVB Holding AG з надання послуг фінансового консалтингу на світовому ринку;
- проаналізувати фактори впливу на діяльність OVB Holding AG з надання послуг фінансового консалтингу на світовому ринку;
- запропонувати заходи з удосконалення системи управління ризиками міжнародної діяльності JSC OVB на ринку послуг фінансового консалтингу;
- запропонувати впровадження заходів з активної цифровізації JSC OVB на ринку послуг фінансового консалтингу.

Об'єктом дослідження виступає міжнародна діяльність компанії сфери фінансового консалтингу.

Предмет дослідження - науково-теоретичні положення та практичні рішення удосконалення міжнародної діяльності компанії сфери фінансового консалтингу.

У роботі застосовано такі **методи дослідження** як узагальнення інформації та її синтез для дослідження теоретичних засад міжнародної консалтингової діяльності та консалтингових послуг з фінансового управління, визначення факторів, що впливають на сучасний стан та розвиток такої діяльності; графічний метод, табличний метод та статистичні методи для аналізу показників фінансового стану, активів та міжнародної консалтингової діяльності компанії OVB Holding AG, SWOT-аналіз для узагальнення чинників впливу на міжнародну діяльність OVB Holding AG з фінансового консалтингу.

Інформаційну базу кваліфікаційної роботи бакалавра склали монографічна та наукова література, внутрішня фінансова інформація OVB Holding AG.

Публікації та апробація результатів дослідження. Результати виконання кваліфікаційної роботи бакалавра викладено у статті студентської наукової конференції:

Олійник Л. Основні гравці сфери міжнародного фінансового консалтингу. Електронний збірник наукових студентських робіт студентської конференції «Минуле, сучасне, майбутнє», 10 квітня 2024 р., Одеса, ОНЕУ, випуск 14.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (45 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 65 сторінок. Основний зміст викладено на 62 сторінках. Робота містить 14 таблиць, 11 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ СФЕРИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ

1.1. Поняття та особливості фінансового консалтингу

Розвиток суб'єктів господарювання в різних сферах діяльності не можна розглядати у відриві від тих інфраструктурних інститутів, які забезпечують ефективну взаємодію між комерційними компаніями, некомерційними громадськими організаціями та державними органами. Важливим інфраструктурним інститутом у сфері економіки є консалтинг. Розвиток консалтингу на світовому ринку зумовлений загальною тенденцією глобалізації бізнесу, можливістю використання допомоги консультантів як конкурентної переваги та необхідністю підвищення продуктивності праці [5].

Консультація – вид професійної інтелектуальної послуги, пов'язаної з вирішенням певних проблем організацій у сфері управління та організаційного розвитку. Консалтинг виник на початку ХХ ст. Сьогодні для розвинених країн світу це норма ведення бізнесу. Бухгалтерський консалтинг, юридичний та інженерний консалтинг, аудит та управлінський консалтинг впевнено зайняли свою нішу на ринку послуг. Він включає аналіз існуючих бізнес-процесів клієнта, обґрунтування перспектив розвитку та використання науково-технічних, організаційних та економічних інновацій з урахуванням тематики та особливостей бізнесу клієнта. Допомога може мати форму інформації, рекомендацій або навіть безпосереднього виконання конкретної роботи. Консультації можуть стосуватися як локальних економічних питань (фінансовий аналіз, бухгалтерський облік, аудит, оподаткування), так і глобальних питань управління (стратегічний розвиток, реорганізація, інноваційний процес) [6, с. 134].

Консультація – це процес, за допомогою якого консультант намагається мотивувати підприємців розширювати свій бізнес шляхом розвитку виробничих потужностей, використовуючи інформацію та інноваційні ідеї для вирішення

технічних і фінансових проблем, з якими вони стикаються. Назва консультаційної компанії бере свій початок у латинське «consultare», що означає запитувати, запитувати думку чи пораду, проконсультуватися з кимось. По суті, порада має бути порадою, рекомендацією, щоб пропозиції та передові рішення не були обов'язковими для бенефіціарів. Консультант має статус консультанта, його відповідальність обмежується якістю порад і рекомендацій, які він надає, і він не бере безпосередньої участі в дії. Обов'язком консультанта є оперувати найпередовішими результатами наукових досліджень, адаптованими до робочого середовища. Цей процес відбувається, коли хтось, хто має проблему або стикається з труднощами, звертається за професійною допомогою до іншої людини з особливими здібностями, щоб вирішити цю проблему самостійно або разом з ним. Іншими словами, консультування займається вирішенням проблем і є процесом, який ініціює, впроваджує та керує змінами. Консультування також можна визначити як втручання, спрямоване на зміну набору більш-менш задовільних умов або використання переваг можливості з метою покращення [7, с. 57-63].

Консультаційні послуги включають наступне (Рис. 1.1):



Рис. 1.1. Основні складові консалтингових послуг

Джерело: складено за [8]

Консультавання може здійснюватися в різних сферах діяльності підприємства. Тому існує багато різновидів, які зазвичай об'єднують у дві групи – консалтинг бізнес-процесів і виробництво. Фінансовий консалтинг стає все більш популярним. Світовий ринок фінансового консалтингу також динамічно розвивається. Багато сучасних компаній сповна відчули на собі переваги використання послуг фінансового консалтингу, які включають послуги в сфері менеджменту, оподаткування, бухгалтерського обліку.

Використання консалтингу дає позитивний ефект, оскільки це роблять професіонали, які помічають те, що не помічають співробітники компанії замовника, і мають відповідні навички та досвід. Наявність об'єктивної альтернативної думки при вирішенні складних проблем є цінним ресурсом для організації. Консультавання стає необхідним у ситуації, коли об'єктивна оцінка ситуації вимагає залучення сторонніх осіб, наприклад, під час проведення аудиту або проведення спеціальних разових заходів, таких як ринкові можливості, розробка стратегії, реконструкція бізнесу, експертиза бізнес-проектів. Недоцільно і фінансово невигідно, особливо для малих і середніх компаній, готувати і утримувати високооплачуваного фахівця для спеціальних заходів, які не є постійними. Тому послуги фінансового консалтингу сьогодні є досить корисними [9].

Послуги фінансового консультавання зазвичай включають (Рис. 1.2):

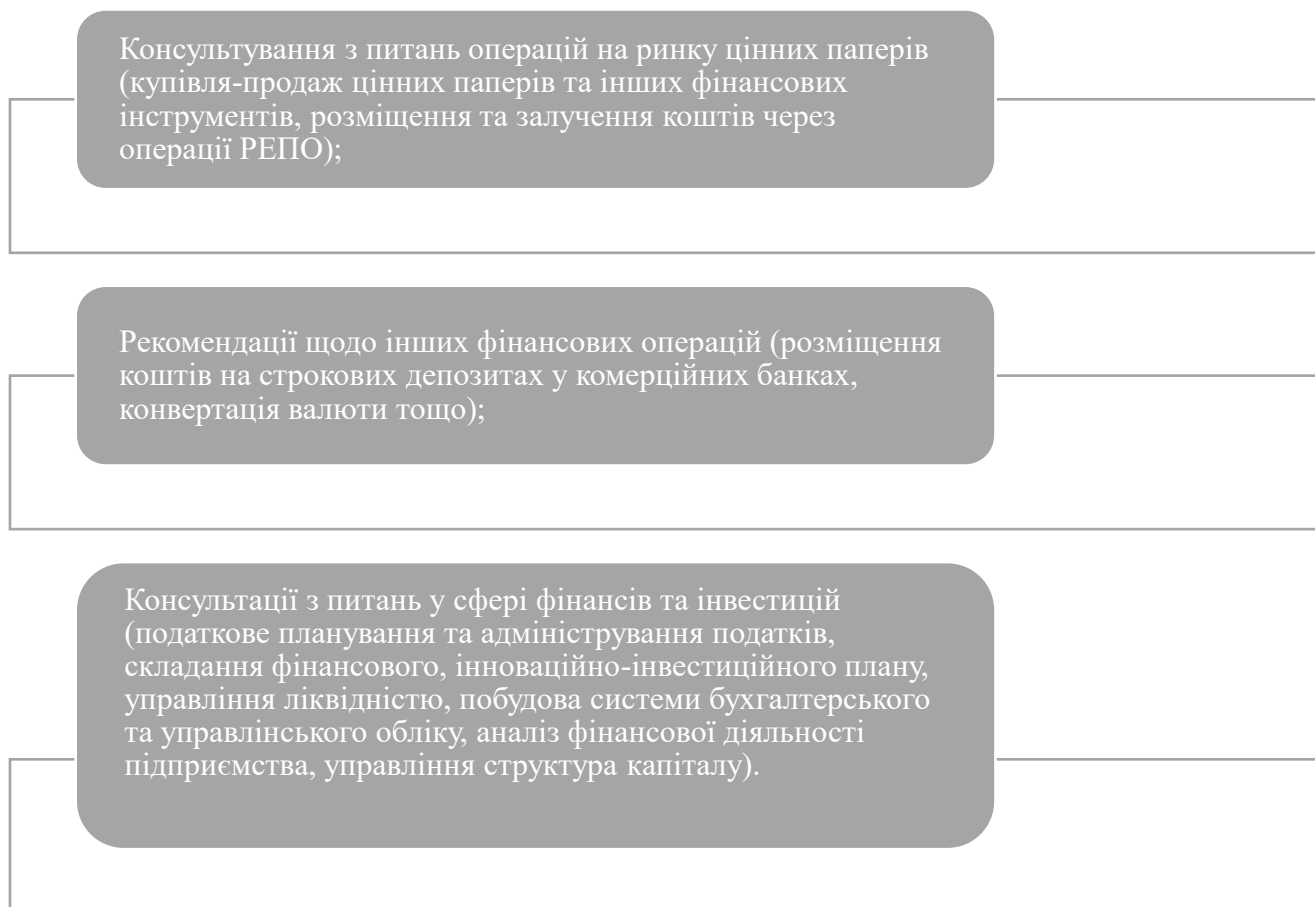


Рис. 1.2. Види послуг фінансового консалтингу

Джерело: складено за [10]

Основні принципи фінансового консалтингу на сучасному етапі його розвитку включають (Рис. 1.3).



Рис. 1.3. Основні принципи фінансового консалтингу

Джерело: складено за [11, с. 123-125]

Існує чотири основні групи методів консультування (Таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація методів консультування

Група	Методи
Індивідуальні консультації	індивідуальні бесіди на підприємстві/організації; індивідуальні бесіди в офісі консультанта
Групові консультації	загальні аспекти групової діяльності; навчальні групи та групи за інтересами; демонстрації; симпозіуми, круглі столи, обмін досвідом; інформаційні дні

Джерело: складено за [12, с.214]

Використовуючи будь-який метод або комбінацію методів, слід досягати однієї з чотирьох цілей [13, с.62]:

- обізнаність - для внесення невеликих змін у поведінку може бути достатньо усвідомлення, підвищення рівня обізнаності;
- покращення знань - якщо консультаційне повідомлення складне, підприємці можуть мати проблеми з його розумінням, якщо вони не мають необхідних знань;
- зміна ставлення - коли проблема відрізняється від звичок і способу її вирішення;
- покращення навичок - якщо підприємці знають, що вони не мають навичок, необхідних для застосування певних заходів, тоді навчання має здійснюватися за допомогою демонстрацій, симпозіумів, круглих столів, обміну досвідом, днів на місцях, візитів або професійних курсів. Практична демонстрація професійного зрізання, надана консультантом, буде особливо корисною.

Підсумовуючи, слід зазначити, що сектор консалтингових послуг розвивається швидше за інші галузі економіки. Основна перевага його застосування полягає в тому, що компанія може вибирати між готовим рішенням, розробленим консультантами, і консультацією, розробленою індивідуально з урахуванням специфіки компанії. В результаті компанія-клієнт може заощадити гроші та час для пошуку рішень проблем. Консультаційна діяльність є надзвичайно складною, спільною діяльністю, яка передбачає взаємодію між двома факторами: постачальником консультаційних послуг та їх бенефіціаром. Очевидно, завдання консультанта полягає в тому, щоб знайти найбільш відповідний метод, щоб довіру бенефіціара, а також поставити правильний діагноз проблеми та вибрати найефективніше рішення.

1.2. Чинники впливу на розвиток фінансового консалтингу на світовому ринку послуг

Вартість світової індустрії консалтингу оцінюється в понад 130 мільярдів доларів. З 2017 по 2022 рік ринок консалтингу у сфері фінансових послуг зріс з мільйонів доларів США до мільйонів доларів США. За CAGR цей ринок, за

оцінками, досягне мільйонів доларів США у 2029 році [14]. Дослідження як глобальних, так і місцевих компаній показує, однак, що сектор є дуже сконцентрованим географічно, і що існують значні міжнаціональні відмінності в розмірах ринку та зрілості. Згідно з новим дослідженням, ці відмінності здебільшого пов'язані з п'ятьма взаємопов'язаними факторами попиту та пропозиції на консалтинг, а також з тим, як вони пов'язані з різними національними контекстами. Наприклад, у США, найбільшому світовому консалтинговому ринку за віддаленістю (понад 60 мільярдів доларів), дохід від консультаційної роботи становить приблизно 0,86% ВВП, у Німеччині цей показник становить 0,67%, у Франції 0,39%, а в Індії та Китаї – 0,18% і 0,10% відповідно [15].

В цілому статистику світового ринку послуг фінансового консалтингу за видами послуг із прогностичними перспективами до 2032 року можна побачити на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Статистика світового ринку послуг фінансового консалтингу за видами послуг із прогностичними перспективами до 2032 року

Джерело: [16]

Спираючись на різноманітну літературу, а також звіти аналітиків і практичні дослідження, можна виявити, що п'ять тем значно допомагають пояснити міжнародні відмінності розвитку консалтингових послуг: економіка, держава, культура та ідеологія, освіта та організаційні відносини [9].

Економічні чинники, безумовно, є вирішальними не в останню чергу у визначенні гарантів клієнтів на консалтингові витрати, але також і з точки зору моделей економічного зростання чи змін і спеціалізації промислового сектора.

Другою детермінантою є роль держави. Як користувач зовнішніх консультацій, держава може стимулювати попит і залучати нових учасників. Згідно з даними FEASO, загальноєвропейської асоціації консалтингових фірм з питань менеджменту, використання консультантів у штаті дуже різне: від 10% ринків у Франції, Італії та Португалії до 25% у Великобританії. Наразі Греція має найбільшу частку, де консалтинг у державному секторі становить понад третину національного ринку, хоча велика частина цього, ймовірно, була нав'язана уряду після кризи євро. Держава також була впливовою історично у протистоянні (переважно) регулюванню консалтингу та у наданні та регулюванні конкуруючих джерел зовнішньої експертизи управління. Наприклад, у Великій Британії фірми, що надають професійні послуги з «Великої четвірки», перебувають під пильною увагою регулятора СМА через їхнє домінування в системі бухгалтерського обліку великого рівня. У Саудівській Аравії більшу частину стратегічної роботи виконують американські гіганти McKinsey, Boston Consulting Group, Bain & Company та Oliver Wyman. Тим часом, з іншого боку, кілька держав виключили співпрацю з конкретними консалтинговими фірмами, причому країни нещодавно наклали заборону на групу іноземних консультантів, включаючи Туреччину, Китай і Росію [17].

Економіка та держава пов'язані з іншими традиційними рушійними силами ділової активності, такими як культура та ідеологія. Це не випадково, що понад дві третини витрат на консалтинг припадає майже виключно на північну частину Європи та США. Це частково можна пов'язати з індивідуалізмом, оскільки він корелює з відкритістю до сторонніх знань, у той час як колективісти, швидше за все, отримують досвід із довірених груп. Наприклад, якщо порівняти Японію зі США та Великою Британією, то у останніх країн приблизно вдвічі вищий рівень використання консультацій у відсотках від ВВП. Контраст між

США та Японією також підкреслює роль системи управлінської освіти. Ключовим фактором тут є МВА [18].

Нарешті, оскільки консалтинг є дуже неоднозначним бізнесом, особливо щодо його цілей і результатів, вважають, що велика залежність від стосунків – довіри та/або репутації. Таким чином, консалтинг є найбільш поширеним там, де він уже закріпився в країнах та їхніх ділових та елітних мережах. Це очевидно історично, і зараз, коли багатонаціональні компанії засновуються в нових країнах, вони виступають мостом для своїх консалтингових фірм, щоб вони слідували та створювали для себе більш широкий ринок. Успіх залежить від того, хто в цій країні вже надавав управлінську експертизу організаціям і наскільки вони були надійними та мережевими. Це пояснює, чому лише в 1970-х роках Німеччина — сьогодні найбільший ринок управлінського консалтингу в Європі — нарешті відкрилася для консалтингу, і чому, навпаки, консалтингові фірми, які прибули до Південної Кореї під час економічної кризи 1990-х років, не змогли закріпитися там коли економіка згодом відновилася.

Фінансовий консалтинг відноситься до надання консультаційних послуг на такі теми, як інвестування грошей, створення пенсійного плану, управління надлишковою ліквідністю або альтернативи для покращення грошового потоку. Двадцять років тому у фінансовій індустрії були чітко визначені групи тем, які охоплювали майже весь спектр проектів, для яких найняли консалтингові фірми: бухгалтерський облік і податкові консультації, оптимізація витрат (ввічлива назва для скорочення витрат) і операційна ефективність. Сьогодні фінансові установи мають інші пріоритети, багато з яких є наслідком зовнішніх факторів, таких як поява нових технологій і різке посилення регулювання фінансових ринків. Сьогодні фінансовий консалтинг керується зовнішніми процесами, а не внутрішніми процесами, як це було в минулому.

Очікується, що світовий ринок фінансового консультування досягне приголомшливих 126,10 трильйонів доларів США за активами під управлінням до 2024 року. Очікується, що цей сегмент ринку продовжить стабільно зростати з річним темпом зростання (CAGR 2024-2028) 5,35%. Ця траєкторія зростання

приведе до значного збільшення обсягу ринку, досягнувши вражаючих 155,30 трильйонів доларів США до 2028 року. На швидко зростаючому ринку фінансового консультування в Сполучених Штатах робо-консультанти набувають популярності серед технічно підкованих інвесторів [19].

Основні чинники, що сьогодні впливають на розвиток світового ринку фінансових консалтингових послуг, можна узагальнити наступним чином (Рис. 1.5).

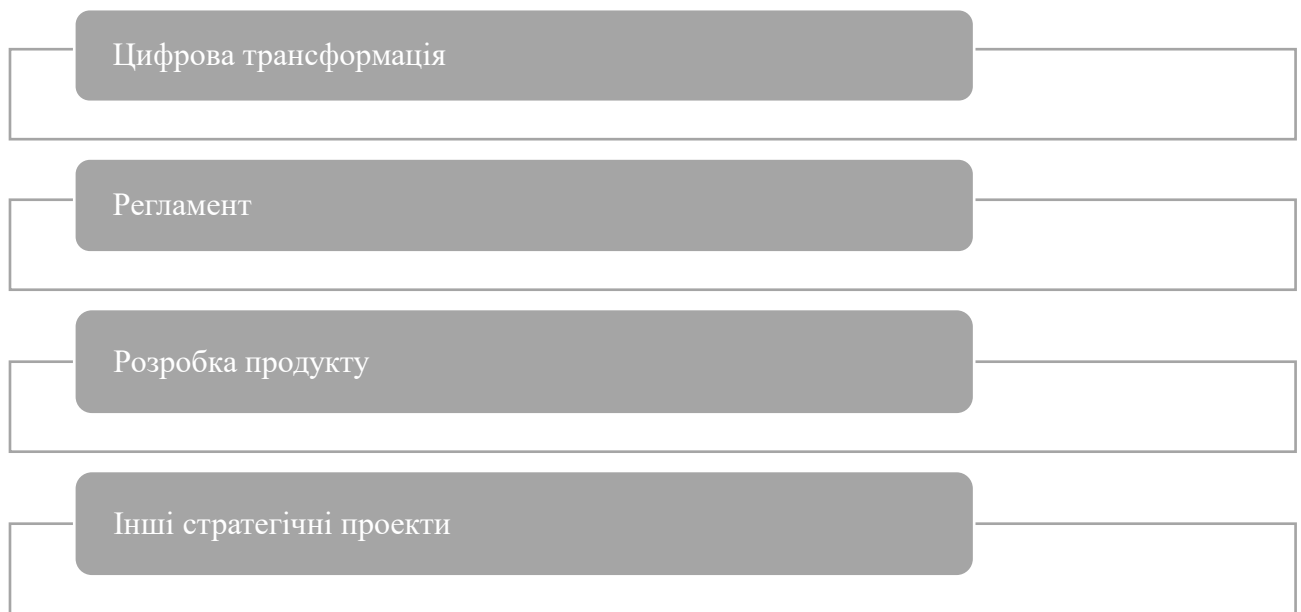


Рис. 1.5. Основні чинники, що сьогодні впливають на розвиток світового ринку фінансових консалтингових послуг

Джерело: складено за [20]

Розглянемо вищеназвані чинники більше детально.

Цифрова трансформація - це, мабуть, найважливіший фактор, який швидко змінюється та потенційно руйнівний, не лише через його вплив на нові продукти, але й через його визначальний вплив на встановлення взаємозв'язку між установами та її потенційними та реальними клієнтами. BCG [21] вказує на п'ять елементів, які слід враховувати, коли компанія визначає свою цифрову стратегію. У верхній частині списку знаходиться «Оцінка стратегічного впливу цифрових технологій». Причина цього проста і зрозуміла; процес цифровізації визначатиме такі аспекти, як темпи зростання, частка на ринку та навіть

виживання в галузі. Сьогодні установи повинні зосереджуватися не лише на мобільних додатках, які дозволяють клієнтам здійснювати основні операції; натомість метою цих так званих «програм» має стати повнофункціональний інтерфейс, який охоплює всі аспекти взаємодії з клієнтом. Відповідно до спільного звіту Всесвітнього економічного форуму та Deloitte, опублікованого в 2015 році [22], майбутній досвід має відповідати таким умовам: бути повністю віртуальним, орієнтованим на клієнта, відповідати високим стандартам якості, бути індивідуальним (повністю налаштованим) і бути зовнішнім, щоб забезпечити безперервне обслуговування онлайн.

Регламент - світ став іншим після 2008 року, коли один із найбільших гравців у фінансовій індустрії оголосив про закриття своєї діяльності через неправильне управління продуктами та шахрайські інвестиції в активи клієнтів. Це був початок неспокійних часів у банківському секторі, за якими послідували важливі та драматичні реструктуризації відповідних учасників, таких як інвестиційні банки та страхові компанії, глибока та шкідлива фінансова криза, яку вдалося подолати лише після двох років потому, боргова криза в єврозоні, яка залишила відбиток страху та невизначеності на ринку, особливо для інвесторів. Враховуючи цей брак довіри до відповідних учасників ринків капіталу, найважливіші регулятори в усьому світі, такі як Комісія з цінних паперів (SEC), Федеральна резервна система, Європейський центральний банк та Управління Європейського банку вирішили випустити нові правила і вимоги для того, щоб вилікувати та відновити фундаментальний рушійний фактор ринку - довіру інвесторів. Результатом цього нового сценарію є пакет правил і законів, які містять набір нових заходів, методів, звітів і процедур, спрямованих на підвищення якості, актуальності та доступності інформації. З цією хвилею нових обов'язкових вимог консалтингові фірми стали ключовими партнерами банків і страхових компаній, коли їм потрібно розробити нове програмне забезпечення або інструменти, запровадити нові системи, інтерпретувати нове законодавство з правової та прикладної точок зору, оптимізувати споживання капіталу та посилити управління ризиками [23].

Розробка продукту - обґрунтовані рішення набувають значення, особливо коли вони пов'язані із запуском нових продуктів, диверсифікацією або, можливо, розширенням портфеля послуг, або дослідженням нових сегментів ринку чи географії. Більшість цих обґрунтованих рішень приймається на основі технічного аналізу даних, що дозволяє визначити тенденції, закономірності чи можливості. Такі види аналізу можуть проводити консалтингові фірми, які зазвичай розраховують на солідні групи експертів у сфері великих даних і майнерів даних, які можуть обробляти величезні обсяги інформації та витягувати релевантні цифри та факти, які можуть підтвердити остаточний висновок. Додатковим є проведення складного аналізу на основі методів моделювання, визначення потенційних сценаріїв ризику, а також оцінка впливу за допомогою досліджень чутливості, які можуть надати ширшу картину конкретної ситуації. Нарешті, багато великих брендів консалтингової індустрії можуть використовувати свій міжнародний потенціал, що є ключовим фактором при консультуванні проектів, у яких знання місцевих ринків та їх особливостей є доречними.

Інші стратегічні проекти - ця сфера також включає «традиційні» мотиви для консалтингових проектів, такі як редизайн структури звітності, оптимізація витрат, яка викликає побоювання та є непопулярною, оцінка впливу та впізнаваності бренду, а також впровадження або оновлення програмного забезпечення. Крім того, до цієї групи можна класифікувати ті дуже специфічні проекти, які можуть виконуватися лише певними фірмами, виходячи з їхніх конкретних ніш. Наприклад, компанії великої четвірки дуже відомі високоякісним консультуванням у податкових справах, деякі бренди, як-от Mercer, визнані консультантами у сфері людських ресурсів тощо [24].

Таким чином, ринок фінансового консультування в усьому світі переживає значне зростання та розвиток, що спричинено зміною уподобань клієнтів, новими тенденціями та місцевими особливостями. Уподобання клієнтів на ринку фінансового консультування зміщуються в бік персоналізованих і цілісних послуг, які задовольняють індивідуальні потреби. Клієнти шукають вичерпну

фінансову консультацію та рекомендації, включаючи планування інвестицій, планування виходу на пенсію та планування майна. Вони також вимагають більш прозорих і платних послуг, оскільки вони все більше усвідомлюють потенційні конфлікти інтересів у моделях на основі комісій. Крім того, клієнти шукають цифрові рішення та онлайн-платформи, які забезпечують зручний доступ до фінансових консультацій та інструментів. На тенденції ринку фінансового консультування впливають глобальні та регіональні фактори. Однією з основних тенденцій є зростання кількості робо-консультантів, які є автоматизованими інвестиційними платформами, які використовують алгоритми для надання фінансових консультацій. Робо-консультанти пропонують недорогі та доступні інвестиційні рішення, що робить їх привабливими для молодих і технічно підкованих інвесторів. Іншою тенденцією є інтеграція технологій у традиційні консалтингові фірми, що дозволяє їм покращувати свої послуги та охоплювати ширшу базу клієнтів. Компанії використовують аналітику даних, штучний інтелект і машинне навчання для аналізу поведінки клієнтів, персоналізації рекомендацій і вдосконалення інвестиційних стратегій. Особливі місцеві обставини також відіграють важливу роль у формуванні ринку фінансового консультування в різних країнах і регіонах. Регуляторні зміни та реформи впливають на ринкову динаміку, коли уряди запроваджують суворіші правила для захисту інвесторів і забезпечення прозорості. Наприклад, імплементація директиви Європейського Союзу MiFID II збільшила вимоги щодо прозорості та розкриття інформації для фінансових консультантів, які працюють у регіоні. Крім того, культурні та демографічні фактори впливають на переваги клієнтів і попит на послуги фінансового консультування. У країнах зі старіючим населенням зростає потреба в послугах планування виходу на пенсію та управління капіталом. Основні макроекономічні фактори сприяють розвитку ринку фінансового консультування. Економічне зростання, зростання наявних доходів і зростання рівня добробуту стимулюють попит на послуги фінансового консультування [25].

1.3. Особливості нормативного регулювання міжнародної діяльності компаній сфери фінансового консалтингу

Консультаційні служби діють у різних сферах і галузях, включаючи бухгалтерський облік, право, фінанси та оподаткування, і підлягають регулятивному нагляду в багатьох країнах. У Сполучених Штатах надання консультаційних послуг регулюється Комісією з цінних паперів і бірж США (SEC) і Управлінням регулювання фінансової індустрії (FINRA), тоді як у Великій Британії Управлінням з питань фінансової поведінки (FCA) та Інститутом дипломованих бухгалтерів Англії та Уельс (ICAEW) забезпечує регуляторний нагляд. Основною метою регуляторного нагляду є захист клієнтів від недобросовісних і неетичних радників, які можуть брати участь у шахрайських діях або надавати помилкові поради. Регуляторні органи встановлюють правила та вказівки, яких повинні дотримуватися консалтингові фірми, наприклад прозорість гонорарів, розкриття конфлікту інтересів і дотримання професійних стандартів. Крім того, регуляторні органи проводять перевірки та розслідування, щоб переконатися, що консультативні служби працюють у межах параметрів нормативних актів [26, с.93].

Існує кілька юридичних та етичних проблем, які можуть виникнути в консультаційних послугах, зокрема конфлікт інтересів, конфіденційність і введення в оману. Конфлікт інтересів виникає, коли консультанти мають фінансовий інтерес до порад або рекомендацій, які вони надають, що може поставити під загрозу їхню об'єктивність. Наприклад, фінансовий консультант, який отримує комісію за продаж певного продукту, може упереджено рекомендувати цей продукт, навіть якщо він не найкращий варіант для клієнта.

Конфіденційність є ще одним важливим питанням у консультаційних послугах, оскільки радники часто мають конфіденційну інформацію, особливо в таких сферах, як юридичні та бухгалтерські консультації. Радники повинні зберігати конфіденційність інформації про своїх клієнтів і гарантувати, що вона не розголошується третім особам, за винятком випадків, передбачених законом

або з дозволу клієнтів. Введення в оману, навмисне чи ні, також може призвести до юридичних проблем у консультаційних службах. Радники повинні надавати чітку та точну інформацію своїм клієнтам і не робити оманливих заяв, оскільки це може призвести до фінансових втрат для клієнтів і юридичної відповідальності для радників [27, с.102-104].

За останні роки світ консалтингу кардинально змінився, оскільки компанії шукають поради і підтримки зовнішніх експертів, щоб допомогти їм покращити свою діяльність і збільшити свої доходи. Консалтингові послуги охоплюють широкий спектр дисциплін, включаючи стратегію, фінанси, маркетинг, операції та технології. Хоча консалтингові фірми пропонують підприємствам життєво важливі послуги, вони також стикаються з низкою юридичних проблем і можливістю майбутнього регулювання. Одним із найбільших викликів, з якими сьогодні стикаються консалтингові фірми, є ризик судового розгляду. Оскільки консультанти дають рекомендації своїм клієнтам або надають поради, які призводять до певного результату, вони можуть стати вразливими для судових позовів, якщо клієнт оскаржує результати або вважає, що консультант не виправдав очікувань. Ще одна важлива юридична проблема, з якою стикаються консультанти, — конфіденційність даних. Оскільки консалтингові фірми збирають і аналізують дані своїх клієнтів, вони повинні переконатися, що вони відповідають нормам, таким як Загальний регламент захисту даних (GDPR) у Європейському Союзі або Каліфорнійський закон про конфіденційність споживачів (CCPA) у Сполучених Штатах. Недотримання цих правил може призвести до штрафів та інших санкцій. Консалтингові фірми також повинні бути обізнані про правила щодо конфлікту інтересів. Оскільки консалтинговим компаніям працює з кількома клієнтами в одній галузі, їм може знадобитися розв'язати потенційні конфлікти інтересів між клієнтами або переконатися, що вони не займаються діяльністю, яка може бути розцінена як інсайдерська торгівля. Крім того, консалтингові фірми повинні бути обізнані про правила щодо інтелектуальної власності. Оскільки консультанти розробляють нові методології, рамки та інструменти для вирішення бізнес-проблем, вони повинні

переконатися, що вони не порушують існуючі авторські права, патенти чи торгові марки. Наприклад, конфлікт інтересів був важливою проблемою в скандалі з Enron, де консалтингову та аудиторську компанію Arthur Andersen звинуватили в конфлікті інтересів, оскільки вона пропонувала консультаційні та аудиторські послуги Enron, що поставило під загрозу їхню об'єктивність у наданні аудиторських послуг [28]. В іншому прикладі конфіденційність є критичною проблемою в консалтингових послугах, оскільки консультанти часто працюють з конфіденційною інформацією. У закордонній справі McKinsey and Company, глобального консалтингового гіганта, було звинувачено у розкритті конфіденційної інформації про конкурента в консалтинговій індустрії клієнту, що призвело до судового позову [29].

Законодавче визначення консалтингу/консалтингової діяльності на сьогодні в Україні відсутнє. Лише Положення про порядок організації та проведення конкурсів на право виконання консалтингових (консультаційних, аудиторських, юридичних та оціночних) послуг [30] згадує таке поняття, як консалтингова послуга. У додатку до цього Положення міститься зразок угоди про співпрацю з виконання консалтингових (консультаційних, аудиторських, юридичних та оціночних) послуг. Спеціального нормативного акту, який би регулював консалтингову діяльність в Україні, також ще не існує [31, с.192]/

Висновки до розділу 1

Консультування – вид професійної інтелектуальної послуги, пов'язаної з вирішенням певних проблем організацій у сфері управління та організаційного розвитку. Він включає аналіз існуючих бізнес-процесів клієнта, обґрунтування перспектив розвитку та використання науково-технічних, організаційних та економічних інновацій з урахуванням тематики та особливостей бізнесу клієнта.

Ринок фінансового консультування в усьому світі є свідком зростання та розвитку завдяки мінливим уподобанням клієнтів, новим тенденціям, місцевим особливим обставинам та основним макроекономічним факторам. Оскільки клієнти вимагають персоналізованих і цілісних послуг, фірми адаптуються,

впроваджуючи технології та пропонуючи прозорі та платні рішення. Регуляторні зміни, культурні фактори та економічні умови ще більше формують динаміку ринку, створюючи можливості та виклики для фінансових консультантів.

Юридичні проблеми, пов'язані з цими послугами, стають дедалі складнішими, оскільки консалтингові фірми розширюють свою діяльність і змагаються за клієнтів на глобальному ринку. Нормативна база складається з нормативних документів регуляторних органів, таких як SEC, FINRA, FCA та ICAEW.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ СФЕРИ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ JSC OVB

2.1. Характеристика JSC OVB як суб'єкту світового ринку послуг з фінансового консалтингу

OVB Holding AG - постачальник фінансових послуг для Європи з 1970 р. До складу OVB Holding AG входить 16 європейських представництв. У всіх них одна спільна ціль: індивідуальне обслуговування та супровід клієнтів у фінансових питаннях. Таким чином, компанія є єдиним постачальником фінансових послуг, який діє по всій Європі. Широка європейська мережа представництв робить господарську діяльність OVB стабільнішою та відкриває різноманітні можливості для розвитку. Багаторічний досвід роботи на міжнародних ринках — це інвестиції, які сьогодні себе окупають [32].

Коротку історію розвитку компанії представлено в таблиці 2.1

Таблиця 2.1

Головні етапи розвитку OVB Holding AG

Етап	Характеристика
1970	Міжнародний концерн OVB був заснований у 1970 році у Кельні. Компанія визначила себе як посередника у справах укладання договорів з кредитною установою про видачу довгострокової позики на індивідуальне будівництво та поставила собі за мету стати консультантом для приватних домогосподарств у цьому питанні.
1971-1989	OVB почала поступово розширювати перелік послуг, серед яких з'явилося страхування особистого та майнового характеру, а також інвестування капіталу, та розробила цілісну концепцію консультування: за основу брався облік та аналіз фінансового стану клієнта. Виходячі з особистих побажань та цілей консультант розробляв індивідуальні рішення, спрямовані на довгострокову перспективу.
З 1991-географічна експансія	В 1991 році компанія виходить на ринок Австрії, у 1993 році – Греції, у 1995 – Швейцарії, у 2002 – Італії та Іспанії, у 2003 – Франції, у 2018 – Бельгії. Компанія також почала освоювати ринок Східної Європи: у 1992 році вина вийшла на ринок Польщі, Чехії та Угорщини, у 1993 – Словаччини, у 1998 – Хорватії, у 2002 – Румунії, у 2007 - України
З 2000 – вихід на біржу	У 2000 році OVB набула статусу акціонерної компанії, що стало важливою подією у структурному та організаційному орієнтуванні. Нова форма організації надає компанії більше гнучкості, а подальше створення холдингової структури та аутсорсинг оперативного бізнесу дозволили стати більш професійною організацією. Перший випуск акцій відбувся у 2006 році.

Джерело: складено за [32]

На сьогодні статистика діяльності компанії нараховує більше 3,7 мільйонів клієнтів та майже 5000 фінансових посередників на 16 ринках, тому вона є однією з провідних груп фінансового посередництва в Європі.

Карта, на якій представлено філії OVB Holding AG, представлена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Карта філій OVB Holding AG в країнах Європи

Джерело: [32]

Таким чином, компанія має головний офіс в Німеччині та діє в Іспанії, Франції, Бельгії, Польщі, Чехії, Словаччині, Австрії, Швейцарія, Італія, Словенії, Хорватії, Угорщині, Словаччині, Румунії, Греції, Україні. В Україні діяльність компанії розпочалась в 2007 році, де зараз налічується 20 офісів по всій країні. Узагальнено структуру OVB Holding AG можна подати за допомогою рис. 2.2.

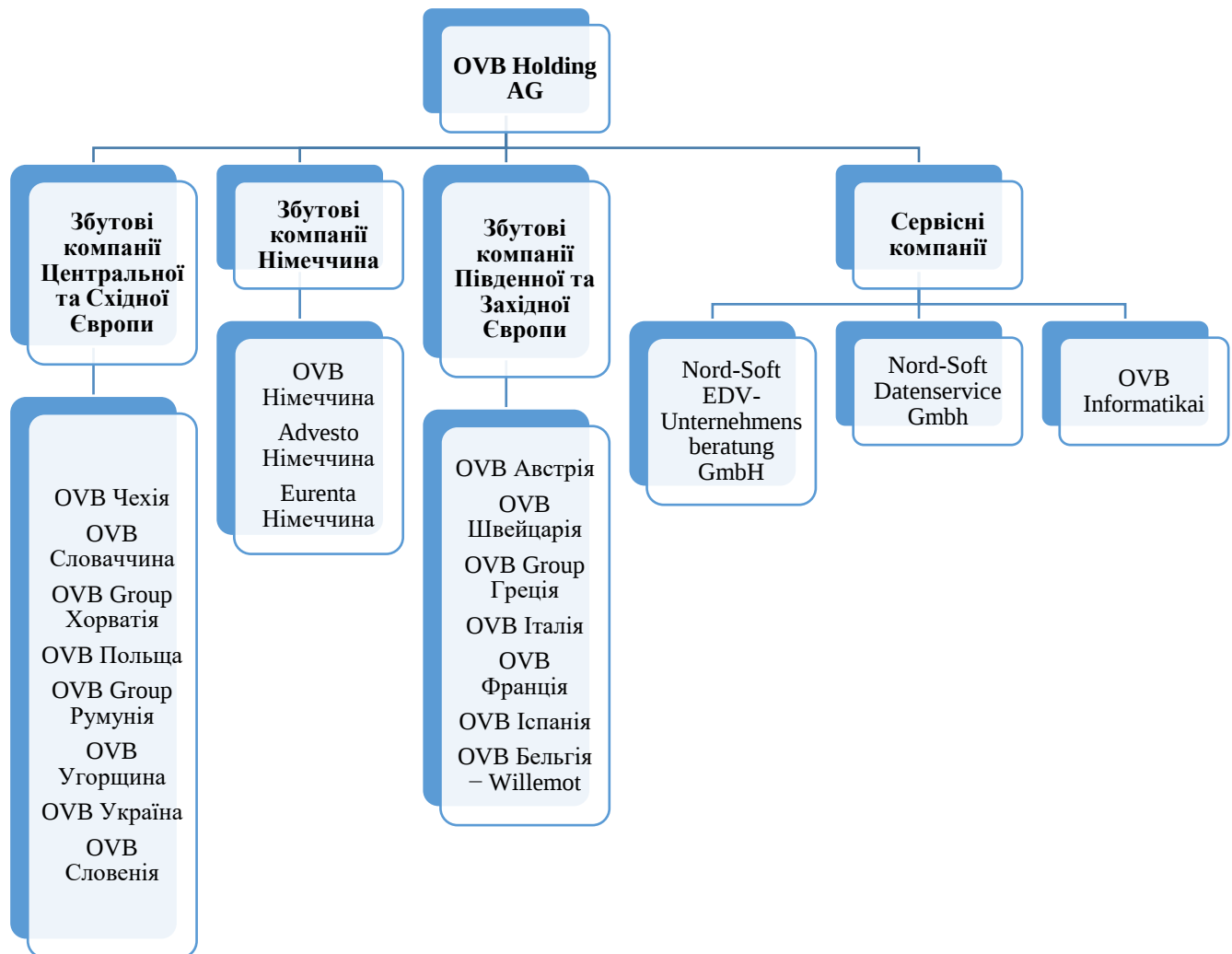


Рис. 2.2. Структура OVB Holding AG

Джерело: складено за [32]

Завдяки співробітництву потужним компаніями-партнерами OVB Holding AG надає клієнтам фінансові рішення, враховуючи їхні індивідуальні потреби.

Консультації базуються на ретельному аналізі фінансового становища наших клієнтів, що проводиться шляхом особистого спілкування. В особистій бесіді задаються питання про конкретні цілі та побажання і розробляються на їх основі індивідуальні фінансові рішення. Фінансові фахівці супроводжують своїх клієнтів, як правило, протягом багатьох років і коректують їх фінансові рішення у відповідності з ситуаціями, що виникають у житті. Результат відповідає запитам і концепціям індивідуального захисту та фінансового забезпечення.

Діяльність ОВБ зосереджується на індивідуальних потребах клієнтів, на побудові міцних взаємовідносин з нашими співробітниками та компаніями-партнерами.

В концерні зайнято майже 5000 професійних фінансових консультантів. Фінансові послуги та продукти надають більш ніж 100 партнерів, розповсюджують також самостійні суб'єкти підприємницької діяльності. Загально європейський успіх OVB ґрунтується на багаторічному досвіді та майстерності у сфері консультування, що робить OVB Holding AG одним з головних постачальників фінансових послуг для всієї Європи.

Сильними сторонами компанії можна назвати:

- Прозорі та особисті фінансові консультації. Фінанси, забезпечення та безпека – важливі теми, які мають значний вплив на життя. Тим не менш, багатьом людям бракує необхідних базових знань, щоб стежити за речами. Це робить ще більш важливим те, що поруч є експерт у сфері фінансових консультацій, який може підтримати у прийнятті важливих рішень.
- Правильне фінансове рішення для кожного етапу життя. Життя повне сюрпризів і часто складається не так, як планувалося. OVB супроводжує клієнтів у будь-якій життєвій ситуації.
- Правильний продукт для кожного. Щоб мати можливість запропонувати індивідуальні фінансові рішення, які точно відповідають потребам і поточній життєвій ситуації, OVB співпрацює з найкращими провайдерами в галузі фінансів і страхування.

Класифікація послуг компанії OVB представлена у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Послуги OVB Holding AG

Послуга	Характеристика
Фондове пенсійне страхування	Що стосується планування виходу на пенсію, більшість наших клієнтів обирають пенсійне страхування, прив'язане до інвестицій. Є варіант, який підходить майже всім – незалежно від того, чи хочете ви інвестувати більш орієнтованим на ризик способом, чи бажаєте залишитися на безпечній стороні. Ви отримуйте вигоду від безпеки класичного пенсійного страхування та водночас користуєтеся перевагами динамічного розвитку фондового ринку. Ви можете самостійно вирішити, який розподіл і тип

	інвестицій фонду ви віддасте перевагу, як довго ви хочете заощаджувати або які гарантії ви хочете.
Зайнятість та страхування на випадок професійної працездатності	Хвороба чи нещасний випадок часто спричиняють не лише проблеми зі здоров'ям. Втрата роботи може коштувати досить дорого. Через тимчасову або навіть постійну втрату професійної працездатності ваш дохід і, отже, засоби до існування відтепер будуть втрачені. Тому страхування на випадок професійної працездатності (BU) є одним із абсолютних must-have для забезпечення власного існування. Якщо станеться найгірше, за допомогою цього страхування ви маєте право на пенсію, яка захистить вас і вашу родину.
Договір будівельних заощаджень	Договори будівельних заощаджень є класичною формою інвестування і досі дуже популярні. Багато наших клієнтів обирають будівельні заощадження, щоб зараз отримати фіксовані процентні ставки по кредитах і позиках. Договір будівельних заощаджень може мати сенс, особливо для тих, хто планує побудувати, переобладнати або придбати нерухомість у майбутньому та потребує дешевого кредиту на будівництво.
Фінансування нерухомості	Власне житло все ще залишається мрією багатьох людей. Якщо ви також працюєте над власним будинком для себе та своїх близьких, вам потрібне розумне фінансування нерухомості. Однак, враховуючи незліченні пропозиції фінансування, ви швидко втрачаєте перспективу. Ось чому багато наших клієнтів вважають за краще, щоб їх супроводжував фінансовий консультант OVB, який порівнює різні позики та аванси, розраховує їх, а потім представляє вам найкращі пропозиції щодо фінансування нерухомості.
Фінансові консультації	Наша фінансова консультація OVB завжди складається з трьох компонентів: аналізу, консультації та обговорення послуг. Завдяки цій перевірній десятиліттями системі ми гарантуємо, що ви завжди отримуватимете високоякісні поради незалежно від того, якого з наших фінансових консультантів ви виберете. Крім того, завдяки нашим систематичним фінансовим консультаціям ми гарантуємо, що вам будуть запропоновані лише ті продукти, які дійсно відповідають вам, вашим потребам і вашій поточній життєвій ситуації.

Джерело: складено за [32]

Проведення професійної діяльності фінансових консультантів OVB з клієнтами складається з трьох основних етапів (Рис. 2.3).

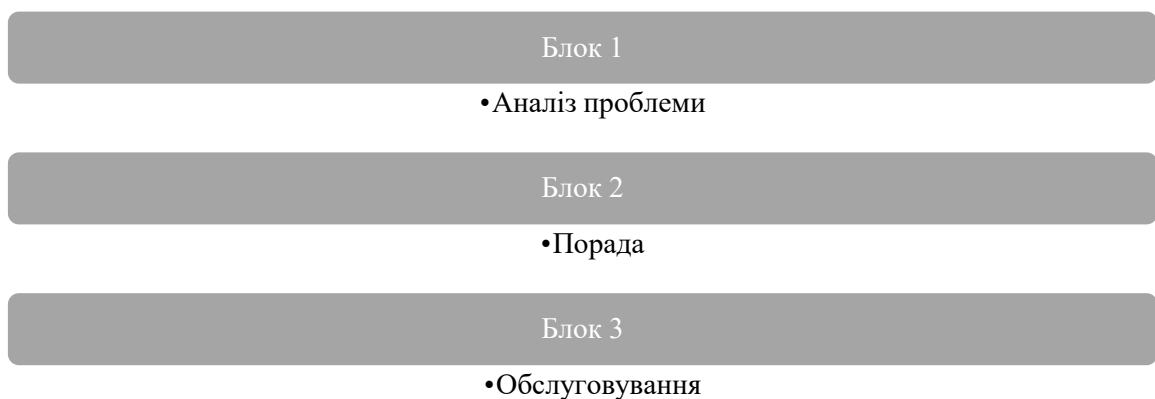


Рис. 2.3. Основні етапи фінансового обслуговування

Джерело: складено за [32]

Розглянемо названі блоки більш детально.

- **Аналіз** - початкова мета аналітичної дискусії полягає в тому, щоб фінансовий консультант познайомився з клієнтом. Клієнт говорить про свою поточну життєву ситуацію, фінансові обставини та страховку. Це дає точне уявлення про поточну ситуацію. Потім консультант запитає про цілі та побажання на майбутнє: мати власний дім, безпечний вихід на пенсію тощо. На останньому етапі аналізу розмова йде про особисті інвестиційні переваги, щоб скласти фінансове рішення, яке задовольнить потреби.
- **Порада** - після аналітичної зустрічі починається робота фінансового радника. На основі детальної інформації, якою володіє консультант, він складає різні продукти, які представляють фінансове рішення, яке відповідає клієнту та його потребам. Потім під час консультації буде представлено персональне фінансове рішення. Клієнт крок за кроком ознайомлюється з окремими фінансовими продуктами, якщо клієнт незадоволений, буде створено нову пропозицію.
- **Обслуговування** - звичайно, життя не завжди є лінійним і передбачуваним, умови життя, потреби, цілі та бажання можуть змінитися в будь-який момент, а в деяких випадках також зміняться вимоги до фінансових продуктів. Для відслідковування ситуації впроваджено регулярні сервісні дзвінки, коли фінансовий радник обговорює поточний стан справ.

2.2. Аналіз показників діяльності OVB Holding AG з надання послуг фінансового консалтингу на світовому ринку

Для початку слід проаналізувати основні показники діяльності компанії, які представлені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Основні показники OVB Holding AG за 2023 рік

Основні показники	Значення
Ринкова капіталізація	€283.60M
Прибуток на акцію	€1.00
Виторг (12 міс.)	€354.86M
Валовий прибуток (12 міс.)	€63.26M
EBITDA (12 міс.)	€17.44M

Джерело: складено за [34]

Можна відзначити, що у 2023 році компанія досягла ринкової капіталізації у 283.6 мільйонів євро та валового прибутку 63.26 мільйонів євро.

Нижче наведено діаграму, що ілюструє тенденції фінансових показників OVB Holding AG у розрізі трьох ключових показників: загальний виторг, прибуток до сплати відсотків та податків (EBIT) та чистий прибуток (Рис. 2.4).



Рис. 2.4. Загальний виторг, прибуток до сплати відсотків та податків (EBIT) та чистий прибуток OVB Holding AG, 2018-2023 pp., млн. євро.

Джерело: складено за [34]

Надалі зупинимось більше детально на доходах OVB Holding AG та проаналізуємо основні показники доходів компанії. Аналітичні дані надано в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз звіту про доходи OVB Holding AG, млн євро

	2023	2022	2021	2020	2019	2023- 2019	2023/2019
Виручка							
Загальна виручка	354,35	331,95	320,70	270,56	257,82	96,53	1,37
Собівартість виручки	294,20	255,27	250,16	213,51	201,34	92,86	1,46
Валовий прибуток	60,15	76,68	70,54	57,06	56,48	3,67	1,06
Операційні видатки							
Selling, General & Admin Expenses	27,87	27,30	27,22	20,68	19,37	8,50	1,44
Видатки на НІОКР	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Загалі операційні видатки	50,90	53,73	48,20	43,35	43,34	7,56	1,17
Дохід							
Дохід до оподаткування	20,95	21,41	22,16	14,68	15,39	5,56	1,36
Операційний дохід	9,25	22,23	22,68	13,52	14,08	-4,83	0,66
Прибуток до сплати відсотків та податків (EBIT)	9,25	22,23	22,68	13,52	14,08	-4,83	0,66
Чистий прибуток	14,32	14,67	15,72	10,49	11,01	3,31	1,30
Видатки на сплату податків на дохід	6,18	6,35	6,46	3,96	4,14	2,04	1,49

Джерело: складено за [34]

Таким чином за результатами роботи за 5 останніх років OVB Holding AG можна зробити наступні висновки. Зростання показника виручки склало 96,53 млн. євро (або +37%), валовий прибуток зріс на 3,67 млн. євро (+6%), вона зросла не так помітно через зростання собівартості послуг компанії на 92,86 млн. євро або +46%. Серед операційних видатків найбільше зросли Selling, General & Admin Expenses – на 8,5 млн.євро або +44%. В категорії доходів суттєво зріс дохід до оподаткування – на 5,56 млн. євро або +36%. Чистий прибуток компанії за п'ять років зріс на 3,31 млн. євро або на 30%.

Надалі проведемо аналіз балансових показників діяльності OVB Holding AG за п'ять років. Основні результати викладено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз основних балансових показників діяльності OVB Holding AG, млн
євро

	2023	2022	2021	2020	2019	2023- 2019	2023/2019
Поточні активи							
Грошові кошти	72,83	80,64	74,59	71,93	56,72	16,11	1,28
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,00	80,63	74,58	71,90	56,69	-56,69	
Короткострокові інвестиції	47,95	41,85	54,31	45,95	44,26	3,69	1,08
Дебіторська заборгованість	106,88	97,91	87,73	76,19	71,05	35,83	1,50
Всього поточних активів	233,39	225,47	220,74	197,03	175,27	58,12	1,33
Активи							
Валові основні засоби та устаткування	0,00	15,58	16,58	17,64	16,01	-16,01	
Довгострокові інвестиції	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Гудвілл	1,32	1,32	1,32	1,32	1,36	-0,04	0,97
Нематеріальні активи	15,96	12,70	12,52	11,84	11,04	4,92	1,45
Чисті матеріальні активи	0,00	0,00	77,41	76,64	77,85	-77,85	
Всього активів	272,96	261,11	257,83	233,48	215,99	56,97	1,26
Поточні зобов'язання							
Кредиторська заборгованість	25,99	24,62	21,99	21,16	17,55	8,44	1,48
Короткостроковий/Довгостроковий борг	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Всього поточних зобов'язань	166,11	156,64	153,68	129,77	112,19	53,92	1,48
Власний капітал							
Звичайні акції	14,25	14,25	14,25	14,25	14,25	0,00	1,00
Нерозподілений прибуток	27,48	25,86	24,01	22,55	22,77	4,71	1,21
Інший акціонерний капітал	39,34	39,34	39,34	39,34	39,34	0,00	1,00
Всього акціонерного капітала	95,04	93,00	91,09	89,46	90,10	4,94	1,05

Джерело: складено за [34]

За результатами аналізу за 5 років можна відзначити, що грошові кошти збільшились на 16,11 млн. євро або на 28%, на 35,83 млн. євро збільшилась дебіторська заборгованість (+50%), на 56,69 млн. євро зменшились грошові кошти та їх еквіваленти, всього поточні активи збільшились на 58,12 млн. євро або на 33%. Активи в цілому зросли з 109 по 2023 роки на 56,97 млн. євро або на 26%, в показниках активів слід відмітити зменшення показників валових основних засобів (-16,01 мл. євро) та чистих матеріальних активів (-77,85 млн. євро). Поточні зобов'язання в цілому зросли на 53,92 млн. євро (48%), акціонерний капітал в цілому зріс на 4,94 млн. євро (5%).

Надалі узагальнено надамо аналіз показників грошового потоку компанії OVB Holding AG за останні п'ять років.

Таблиця 2.5

Аналіз основних показників грошового потоку компанії OVB Holding AG, млн.

євро

	2023	2022	2021	2020	2019
Грошовий потік від операційної діяльності					
Кошти від операцій	20.83	15.80	33.74	30.06	21.59
Чистий прибуток	14.32	21.41	22.16	14.68	15.39
Амортизація та списання	8.24	8.50	7.73	6.95	6.88
Інвестиції	-11.14	6.39	-8.10	5.05	3.78
Gain/Loss on Sale of Investments	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Грошовий потік від інвестиційної діяльності					
Капітальні витрати	8.42	6.67	6.94	6.30	5.20
Інші грошові потоки від інвестиційної діяльності	0.00	0.131	0.471	0.448	0.582
Загальний грошовий потік від інвестиційної діяльності	0.00	6.39	-14.39	0.297	1.76
Грошовий потік від фінансової діяльності					
Чисті позики	0.00	-2.44	-2.52	-2.27	-2.15
Виплачені дивіденди	13.13	12.98	14.49	10.93	10.81
Інші грошові потоки від фінансової складової діяльності	-2.74	-2.76	-2.82	-2.55	-2.37
Загальний грошовий потік від фінансової складової діяльності	-15.86	-15.74	-17.31	-13.47	-13.19
Зміни					
Зміна чистого прибутку	0.00	0.00	0.529	0.411	0.692
Зміна зобов'язань	0.00	6.46	7.25	6.55	2.86
Зміна коштів	-7.81	6.05	2.67	15.21	10.20
Зміна в операційній діяльності	0.00	0.00	15.77	9.53	3.36
Зміна дебіторської заборгованості	-9.45	-11.07	-13.26	-7.51	-3.20
Зміна запасів	9.45	11.07	13.26	7.51	0.00

Джерело: складено за [34]

Також можна візуалізувати основні зміни показників грошового потоку компанії OVB Holding AG на наступному рисунку (Рис. 2.5).

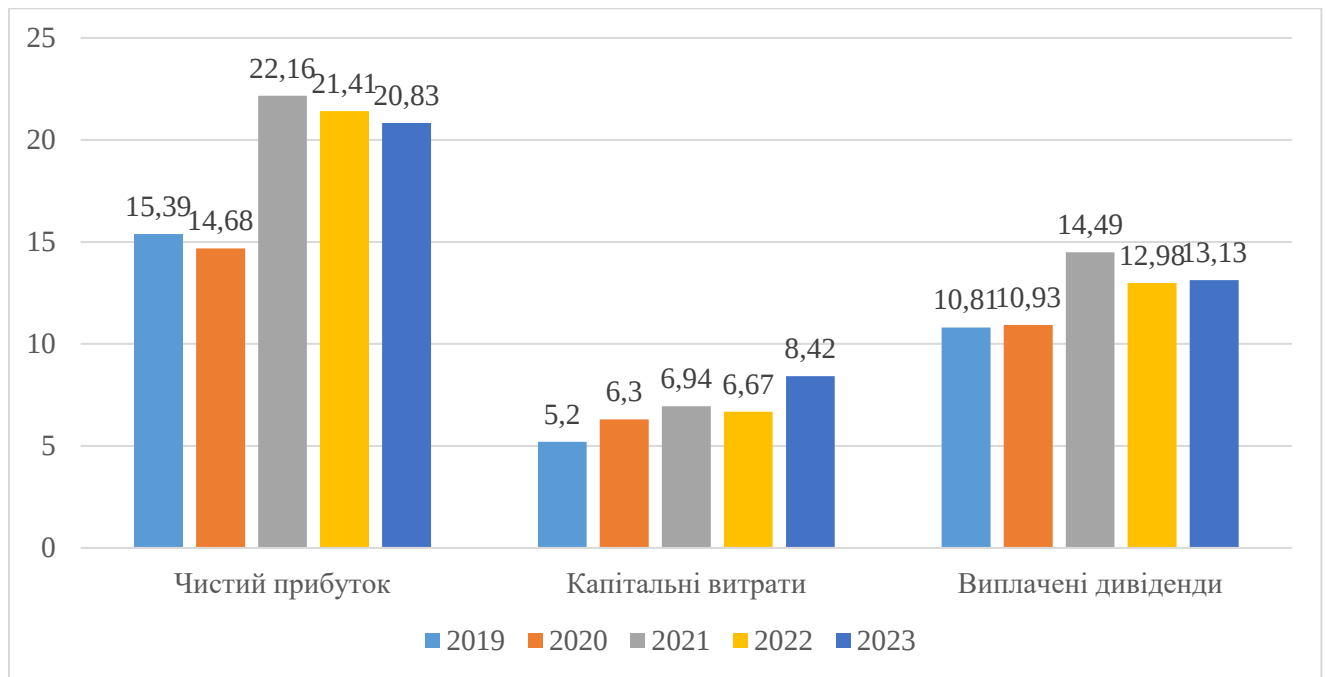


Рис. 2.5. Основні зміни показників грошового потоку компанії OVB Holding AG, млн. євро

Джерело: складено за [34]

Можна відмітити, що чистий прибуток за 5 років зріс з 15,39 до 20,83 млн. євро, капітальні витрати зросли з 5,2 до 8,42 млн. євро, виплачені дивіденди зросли з 10,81 до 13,13 млн. євро.

Надалі надамо узагальнюючий аналіз основних показників діяльності OVB Group та їх зміни у 2023 році порівняно з 2022 роком.

Таблиця 2.5

Ключові показники OVB Group 2023

Ключові показники	операційні	Од. виміру	2022	2023	Зміна
Клієнти		Кількість	4,27 млн	4,50 млн	+5,4 %
Фінансові консультанти		Кількість	5 772	5 892	+2,1 %
Брокерський дохід		млн євро	331,9	354,3	+6,7 %
Основні показники	фінансові	Од. виміру	2022	2023	Зміна
Прибуток до сплати відсотків і податків (EBIT)		млн євро	22,0	17,8	-19,0 %
Рентабельність EBIT		%	6,6	5,0	-1,6 відс. пункт
Консолідований чистий прибуток після неконтрольованих часток		млн євро	14,7	14,3	-2,4 %

Ключові показники акцій ОВБ	Од. виміру	2022	2023	Зміна
Акціонерний капітал	млн євро	14,25	14,25	±0,0 %
Кількість акцій	млн акцій	14,25	14,25	±0,0 %
Прибуток на акцію (нерозбавлений/розбавлений)	євро	1,03	1,00	-2,4 %
Дивіденд на акцію	Євро	0,90	0,901	±0,0 %

Джерело: складено за [34]

Можна зробити висновок, що за останній рік діяльності у компанії на 5,4% зросла кількість клієнтів, на 2,1% зросла кількість залучених фінансових консультантів, на 6,7% виріс брокерський дохід. Відмічається падіння ЕВІТ на 19,0%.

Також слід проаналізувати географічні показники діяльності OVB Group у 2023 році (Таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Ключові цифри діяльності OVB Group по регіонах 2023

Підрозділ Центральної та Східної Європи	Од. виміру	2022	2023	Зміна
Клієнти	Кількість	2,92 млн	3,11 млн	+6,7 %
Фінансові консультанти	Кількість	3 461	3 695	+6,8 %
Брокерський дохід	млн євро	174,4	198,5	+13,8 %
Прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ)	млн євро	18,8	19,6	+4,5 %
Рентабельність ЕВІТ	%	10,8	9,9	-0,9 відс. пунктів
Німеччина	Од. виміру	2022	2023	Зміна
Клієнти	Кількість	616 224	613 037	-0,5 %
Фінансові консультанти	Кількість	1 219	1 120	-8,1 %
Брокерський дохід	млн євро	61,2	58,7	-4,1 %
Прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ)	млн євро	7,2	4,8	-33,2 %
Рентабельність ЕВІТ	%	11,8	8,2	-3,6 відс. пунктів
Південна та Західна Європа	Од. виміру	2022	2023	Зміна
Клієнти	Кількість	738 712	779 678	+5,5 %
Фінансові консультанти	Кількість	1 092	1 077	-1,4 %
Брокерський дохід	млн євро	96,3	97,2	+0,8 %
Прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ)	млн євро	5,2	3,2	-38,0 %
Рентабельність ЕВІТ	%	5,4	3,3	-2,1 відс. пунктів

Джерело: складено за [34]

Сегмент Центральної та Східної Європи OVB включає національні ринки Хорватії, Чехії, Угорщини, Польщі, Румунії, Словаччини, Словенії та України. У минулому фінансовому році Група згенерувала приблизно 56,0% продажів на цих ринках. Близько 16,6% продажів OVB Group припадало на сегмент Німеччини в 2023 році. Національні ринки Австрії, Бельгії, Франції, Греції, Італії, Іспанії та Швейцарії складають сегмент Південної та Західної Європи, що становить дохід в 27,4% брокерських послуг OVB Group за минулий фінансовий рік. За винятком Швейцарії, ці країни належать до єврозони. Таким чином, у звітному році OVB отримав більше 80 відсотків своїх брокерських доходів за межами Німеччини.

Таким чином за останній рік діяльності у порівнянні із 2022 у компанії можна відмітити ефективність підрозділів, які працюють у країнах Центральної та Східної Європи: на 6,7% відбувся приріст клієнтів, на 6,8% збільшилась кількість фінансових консультантів, +13,8 % склав брокерський дохід, на 4,5 % збільшився показник ЕВІТ. Такими ж успіхами не може похизуватись головний підрозділ, розташований в Німеччині, тут на 0,5% зменшилась кількість клієнтів, на -8,1 % стало менше залучених фінансових консультантів, а показник ЕВІТ продемонстрував -33,2 %. У підрозділах, що працюють в регіоні Південна та Західна Європа хоча і відмічається зростання клієнтів на 5,5%, показник ЕВІТ демонструє падіння на -38,0%.

2.3. Аналіз факторів впливу на діяльність OVB Holding AG з надання послуг фінансового консалтингу на світовому ринку

Аналіз факторів, які впливають на діяльність OVB Holding AG, слід почати з того, що наразі компанія функціонує в політично та економічно складних часах, коли приватні домогосподарства особливо відчують наслідки зростання витрат. Після покриття необхідних витрат часто залишається менше грошей на страхування та пенсійне забезпечення, тому особиста порада з фінансового

планування стає ще важливішою, щоб визначити потенціал оптимізації та економії, створити більшу гнучкість для необхідного покриття ризиків і приватного пенсійного забезпечення. Це дало змогу OVB Holding AG вчетверте поспіль досягти рекордного результату за доходами від брокерської діяльності.

Конкретно на німецькому ринку слід відзначити значне падіння у фінансовому бізнесі через зростання процентних ставок, що було компенсовано зростанням OVB Німеччина в продуктових сферах приватного пенсійного забезпечення, медичного страхування та майнового страхування. Окрім зростання витрат, пов'язаного з інфляцією, на доходи в основному вплинули інвестиції в цифровізацію.

Сильною стороною компанії є те, що вона пропонує клієнтам соціально значущу та цінну послугу. OVB має обов'язок пояснити важливість і додаткову цінність стабільності пенсійного забезпечення. Вона поступово розширює асортимент продуктів, щоб включити екологічні рішення для продуктів.

Зараз OVB пропонує свої послуги в 16 країнах Європи, це об'єднує дуже різних людей із різним досвідом із різних культур серед клієнтів, працівників і фінансових радників, тому сильною стороною також є те, що компанія буде успіх на різноманітності. Це допомагає забезпечити збалансовані знання та досвід, що охоплює всі покоління та регіони, широкі верстви населення. Компанія сприяє міжнародним комунікаціям, щоб вчитися та ще більше вдосконалюватися.

Слід зазначити соціальне спрямування компанії. Наприклад, солідарність з народом України, країни, в якій OVB працює з 2007 року. OVB підтримує як міжнародні заходи екстреної допомоги у разі екологічних катастроф, спричинених зміною клімату, так і менші проекти допомоги сусідам, до яких залучені фінансові консультанти та місцеві співробітники на місцях.

Регіональне розширення — це один із способів стимулювати зростання бізнесу. Нещодавно було засновано національну дочірню компанію в Словенії у 2022 році.

З макроекономічної точки зору важливо те, що OVB працює в 16 країнах Європи, розділених на три регіональні сегменти. На цьому тлі важливо розглянути макроекономічний розвиток Європи для оцінки ефективності бізнесу у 2023 році. Серед відповідних факторів – економічне зростання, розвиток ринку праці та зміни реальних доходів приватних домогосподарств. 2023 рік в цілому продовжував проходити під впливом геополітичної напруги. Поки російська агресивна війна в Україні триває, на Близькому Сході почалася інша війна після терористичної атаки ХАМАС на Ізраїль 7 жовтня 2023 року. Незважаючи на наслідки пандемії коронавірусу, війни, що тривають і відновлюються, а також високу інфляцію та процентні ставки, світова економіка виявилася надзвичайно стійкою. В останньому оновленому огляді світової економіки (січень 2024 р.) Міжнародний валютний фонд (МВФ) оцінює глобальне економічне зростання на 3,1 відсотка у 2023 році порівняно з 3,5 відсотками у 2022 році. З точки зору грошово-кредитної політики, у 2023 фінансовому році домінували численні значні підвищення процентних ставок центральними банками з метою боротьби з високими темпами інфляції. Нещодавно на засіданні 20 вересня 2023 року ЄЦБ вирішив підвищити ключову процентну ставку вдесьте поспіль з липня 2022 року. Експерти Міжнародного валютного фонду (МВФ) очікують, що середньорічний рівень глобальної інфляції складе 6,8 відсотка. За даними Федерального статистичного управління Німеччини, середньорічне зростання споживчих цін в ЄС склало 6,4 відсотка. Для приватних домогосподарств високі темпи інфляції означають, що менше грошей доступно для захисту та забезпечення після вирахування основних витрат. Особливо групи з низькими доходами можуть більше не мати у своєму розпорядженні ресурсів для прийняття довгострокових полісів. Напружена фінансова ситуація також може призвести до розірвання існуючих контрактів. Економічний розвиток у Центральній та Східній Європі Національні ринки в Центральній та Східній Європі мали нерівномірний розвиток. Однак у середньому регіон показав кращі показники, ніж єврозона в цілому. Лише економіка Угорщини була в занепаді. Натомість економіка України змогла відновитися у 2023 році після значного

спаду в попередньому році через війну. Також слід відзначити явні ознаки відновлення Німеччини в найближчі роки: хоча рівень інфляції падає, зарплати зростають, а рівень зайнятості вже знаходиться на високому рівні. Це зростання купівельної спроможності забезпечить збільшення попиту в короткостроковій перспективі [35].

Цифровий консультаційний сервіс зарекомендував себе під час пандемії. Консультації та закриття договорів у цей час здебільшого здійснювалися цифровим способом. З міркувань практичності, гнучкості та ефективності клієнти, як правило, віддають перевагу цьому варіанту в багатьох випадках. У той же час багато клієнтів продовжують цінувати особистий, негайний обмін. Особисті консультації знову можливі та знаходять все більше застосування. Фінансові консультанти повинні зосереджуватися на потребах своїх клієнтів і діяти на рівних як у цифрових, так і в особистих дискусіях. Рівень інфляції, який різко зріс, створює великі проблеми для багатьох приватних домогосподарств. Значне подорожчання продуктів харчування та підвищення цін на енергоносії, тепло та паливо обтяжують приватні бюджети. Розвиток процентних ставок також робить кредити дорожчими. Придбати нерухомість стає ще складніше. Інвестори все більше усвідомлюють важливість пенсійного забезпечення. Попитом користуються перш за все прямі інвестиції у фонди та схеми страхування життя, пов'язані з інвестиціями, або пенсійні схеми [32]. OVB пропонує великий портфель продуктів, від перспективних інвестицій до більш орієнтованих на безпеку капіталовкладень. Крім того, OVB виявляє значне зростання продуктів, що захищають від біометричних ризиків, таких як смерть, інвалідність, хвороба або залежність від догляду в багатьох країнах.

Асортимент стійких фінансових продуктів поступово розширюється. OVB впевнений, що попит на міжтематичні, компетентні та вичерпні персональні консультації з усіх видів фінансових питань зростає. Крім того, прийняті фінансові рішення необхідно регулярно переглядати та, якщо необхідно, адаптувати до мінливих потреб і життєвих ситуацій, а також до змін ринкових умов. Таким чином, ринок захисту та забезпечення приватних ризиків продовжує

пропонувати довгостроковий ринковий потенціал і хороші можливості для зростання.

Корпоративна культура OVB надає великого значення підприємницькому мисленню та діям. Самозайняті фінансові радники OVB вважають себе підприємцями, усі фінансові консультанти та співробітники OVB, незалежно від сфери та сфери відповідальності, сприймають як належне постійний пошук і використання бізнес-можливостей. Усі суб'єкти OVB Group зобов'язані визначати можливості та використовувати їх з метою досягнення прибутку вище цільового рівня, якщо це можливо. Такі можливості можуть виникнути, напр. в контексті брокерської діяльності або через покращення ринкових умов. У цьому контексті OVB Holding AG розглядає себе, з одного боку, як ділового партнера торгових дочірніх компаній, створюючи найкращі можливі загальні умови для успішного продажу та роботи консолідованих компаній відповідно до внутрішніх і зовнішніх вимог. З іншого боку, у координації зі збутовими дочірніми компаніями визначаються та оцінюються стратегічні цілі та розробляються заходи щодо їх реалізації.

OVB стикається з можливостями та ризиками, пов'язаними зі специфічними галузями, зокрема у зв'язку зі змінами на ринках пенсійного забезпечення, охорони здоров'я, інвестицій та фінансування. Податкові та соціально-політичні умови, розвиток ринку капіталу та низка нових нормативних вимог впливають на бізнес OVB. Водночас OVB розглядає такі коригування загальних умов також як можливість продовжувати покращувати якість своїх послуг. Виклики, пов'язані з Регламентом (ЄС) 2016/97 (Директива про розповсюдження страхування, IDD) і Директивою MiFID II 2014/65/ЄС, що регулюють ринки фінансових інструментів, були виявлені та впроваджені на ранній стадії. У рамках стратегії роздрібних інвесторів Європейська комісія прагне зміцнити довіру роздрібних інвесторів до ринків капіталу. Законопроект був оприлюднений у травні 2023 року, включаючи такі пропозиції, як нові зобов'язання в консультаційному процесі, заборона комісії для певних форм брокерської діяльності та розробка контрольних показників [36]. Однак проект

зустрів опір, зокрема проти втручання в систему комісій. Залишається побачити, наскільки аспекти, перелічені тут у проекті звіту, будуть остаточно прийняті.

На додаток до цих директив ЄС, які вже впроваджені, інші директиви, які OVB також має адаптувати, починаючи з 2024 фінансового року, особливо щодо питань сталого розвитку. До них належать директиви щодо ІТ-організації, такі як вимоги DORA (Digital Operational Resilience Act), які набули чинності 16 січня 2023 року та застосовуватимуться з 17 січня 2025 року, за допомогою яких Європейська Комісія прагне створити єдину основу для ефективного та комплексного управління ризиками кібербезпеки, інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) на фінансових ринках [37]. Імплементация національного законодавства в державах-членах у сферах правил ведення бізнесу, положень прозорості, вимог до безперервного професійного навчання та, все частіше, положень щодо питань сталого розвитку є особливо актуальними для OVB. OVB має систему управління відповідністю в масштабах усієї групи, яка постійно працює, щоб забезпечити належне виконання всіх нормативних вимог, а не лише з метою дотримання нормативних вимог. OVB також розглядає ці вимоги як можливість постійного вдосконалення. Що стосується питань сталого розвитку, можливості для OVB виникають через інноваційні продукти та випереджальне висвітлення майбутніх нормативних або соціальних змін, серед іншого. У цьому поточному середовищі OVB постійно відстежує та аналізує національні та європейські процеси прийняття політичних рішень, щоб мати можливість оцінити вплив на свою бізнес-модель та стратегічне позиціонування на національних ринках на ранній стадії.

Ризики комплаєнсу зростають у бізнес-середовищі OVB через нормативні вимоги на національному та міжнародному рівнях, що означає, що система управління відповідністю OVB має постійно розвиватися та адаптуватися. Це також стимулює діяльність з навчання, управління та моніторингу в OVB. Щоб зменшити ризики комплаєнсу, необхідно також забезпечити впровадження та дотримання контрольного середовища, створеного в рамках системи внутрішнього контролю.

Щоб продовжувати успішно зміцнювати свої позиції на ринку, OVB докладає зусиль для подальшої цифровізації та автоматизації процесів і робочих процесів. Це підвищує як ефективність, так і ефективність моніторингу нормативних вимог. Проте все більша реалізація вищезазначених ІТ-можливостей, природно, також збільшує ІТ-ризики, такі як забезпечення відповідності та безпеки систем або забезпечення ефективної ІТ-інфраструктури, яка відповідає вимогам. Тому необхідно продовжувати робити необхідні інвестиції в цільову архітектуру для подальшого розвитку бізнесу. Кіберризики також впливають на OVB, щоб компенсувати це запроваджено CISO (Chief Information Security Officer), захисні заходи для ІТ-інфраструктури та навчання для підвищення обізнаності співробітників. OVB також уклала кіберстрахування, щоб мінімізувати ризик зазнання фінансових збитків.

Типово для галузі, OVB також сильно залежить від економічного стану Європи. Економічні спади та рецесії в окремих країнах призводять до зниження попиту на фінансові продукти. Зміна процентних ставок, викликана європейським фінансовим наглядом, також впливає на норми прибутку компаній. Зокрема, це негативно впливає на сегменти продуктів, які сильно залежать від процентних ставок. Через триваючу загарбницьку війну Росії проти України зростання цін у зв'язку з постійними проблемами в ланцюзі поставок призводить до інфляції та рецесії. Наслідки атаки терористичної організації ХАМАС на Ізраїль 7 жовтня 2023 року також поки непередбачувані. Оскільки регіон має велике значення як постачальник енергії, тривала війна може призвести до підвищення цін і, таким чином, вплинути на економіку Європи, що також може мати наслідки для таких компаній, як OVB, та її клієнтів.

OVB стежить за політичними, регуляторними, економічними та циклічними розвитками на ринках, на яких він працює, і використовує зовнішні ринкові аналізи та ноу-хау зовнішніх експертів і аналітиків, щоб переглянути свою стратегічну та операційну орієнтацію з огляду на ці події. Це також стосується можливостей і ризиків, пов'язаних з освоєнням нових ринків. Плани OVB щодо подальшого розширення залежать від упорядкованих політичних і

правових умов, що переважають у відповідній країні, а також від економічного середовища.

Демографічна зміна, тобто зміна вікової структури, таїть у собі ризики як для OVB, так і для інших компаній. У зв'язку з цим нестача кваліфікованої робочої сили може призвести до того, що спеціалізовані види діяльності, які OVB виконує в брокерських фінансових послугах, з одного боку, і в головних офісах дочірніх компаній, з іншого боку, не можуть бути виконані взагалі або своєчасно. Очікується, що вже існуюча конкуренція між компаніями за робочу силу буде посилюватися. Загалом витрати на робочі місця, які відповідають віку, і витрати на охорону здоров'я можуть зрости. Перелічені ризики також створюють проблеми для OVB.

Валютний ризик є результатом міжнародної орієнтації OVB. Тому OVB постійно стежить за розвитком валютних ринків і обговорює, зокрема, необхідність додаткових заходів хеджування. Ризик ліквідності є низьким для OVB, оскільки бізнес-операції фінансуються за рахунок поточного грошового потоку, а звіти про ліквідність допомагають управляти надлишковою ліквідністю та інвестувати її.

Узагальнено оцінку сильних, слабких сторін компанії, її погроз та можливостей дає SWOT-аналіз. SWOT-аналіз – це аналітичний метод, який використовується для оцінювання сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз, пов'язаних із конкуренцією, що впливають на людину або бізнес. Аббревіатура SWOT складається зі скорочень слів і означає наступне:

- S (Strengths) – сильні сторони. Унікальні характеристики та переваги, які дають можливість виділятися бізнесу на тлі конкурентів. Завдяки їм підприємство може збільшити свій прибуток. Наприклад, досить великий вибір товару, хороший сервіс, більш доступні ціни, сучасне обладнання, лідер галузі.
- W (Weaknesses) – слабкі сторони. Недоліки, які не дають належною мірою розвиватися компанії, гальмують зростання її прибутку і роблять більш вразливою по відношенню до конкурентів. Наприклад, недостатня кількість

співробітників, зрив термінів доставки, невеликий асортимент, низька якість товару, старе обладнання.

- (Opportunities) – можливості. Компоненти оточення, які можуть поліпшити становище і стан бізнесу за умови їх використання. Наприклад, кваліфіковані співробітники, правильне розміщення виробництва, відсутність сильних конкурентів, спонсорство.

- Т (Threats) – загрози. Компоненти оточення, через які компанія може якось постраждати, втратити клієнтів або прибуток. Наприклад, велика конкуренція, фінансова криза, нестабільна ситуація в країні, поява сильного конкурента [39].

SWOT-аналіз OVB Group надано у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

SWOT-аналіз чинників діяльності OVB Group на світовому ринку
фінансового консалтингу

S (Strengths) – сильні сторони	W (Weaknesses) – слабкі сторони
Кваліфікований персонал Значний досвід роботи в галузі Географічна диверсифікація діяльності Надійна репутація Впізнаваність у споживачів	Недостатнє впровадження досягнень цифровізації Недостатня продуктова диверсифікація
O (Opportunities) – можливості	T (Threats) - погрози
Удосконалення системи управління ризиками Впровадження нових послуг Активізація впровадження цифровізації	Валютні ризики Поглиблення економічної кризи в країнах Європи Продовження військового вторгнення в Україну Негативні демографічні зміни в країнах Європи Більш жорсткі регуляторні норми в ЄС

Джерело: авторська розробка

Висновки до розділу 2

OVB Holding AG - постачальник фінансових послуг для Європи. На сьогодні вона нараховує більше 3,7 млн. клієнтів та майже 5000 фінансових

посередників на 16 ринках, Компанія має головний офіс в Німеччині та діє в Іспанії, Франції, Бельгії, Польщі, Чехії, Словаччині, Австрії, Швейцарія, Італія, Словенії, Хорватії, Угорщині, Словаччині, Румунії, Греції, Україні

За останній рік діяльності у порівнянні із 2022 у компанії можна відмітити ефективність підрозділів, які працюють у країнах Центральної та Східної Європи: на 6,7% відбувся приріст клієнтів, на 6,8% збільшилась кількість фінансових консультантів, +13,8 % склав брокерський дохід, на 4,5 % збільшився показник ЕВІТ. Такими ж успіхами не може похизуватись головний підрозділ, розташований в Німеччині, тут на 0,5% зменшилась кількість клієнтів, на -8,1 % стало менше залучених фінансових консультантів, а показник ЕВІТ продемонстрував -33,2 %. У підрозділах, що працюють в регіоні Південна та Західна Європа хоча і відмічається зростання клієнтів на 5,5%, показник ЕВІТ демонструє падіння на -38,0%.

Серед сильних сторін компанії слід відмітити кваліфікований персонал, значний досвід роботи в галузі, географічну диверсифікацію діяльності. Серед слабких сторін відмічається недостатнє впровадження досягнень цифровізації, недостатня продуктова диверсифікація. В числі можливостей слід назвати удосконалення системи управління ризиками, впровадження нових послуг, активізація впровадження цифровізації. Основними погрозами є валютні ризики, поглиблення економічної кризи в країнах Європи, продовження військового вторгнення в Україну, негативні демографічні зміни в країнах Європи, впровадження більш жорстких регуляторних норм в ЄС.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ JSC OVB НА РИНКУ ПОСЛУГ ФІНАНСОВОГО КОНСАЛТИНГУ

3.1. Удосконалення системи управління ризиками міжнародної діяльності JSC OVB на ринку послуг фінансового консалтингу

Загалом у 2023 фінансовому році OVB Group досягла операційного результату (EBIT) у розмірі 17,8 мільйонів євро, як і планувалося. Порівняно з EBIT попереднього року в 22,0 мільйони євро, це відповідає зниженню на 19,0 відсотків. EBIT у сегменті Центральної та Східної Європи покращився на 4,5 відсотка з 18,8 мільйона євро до 19,6 мільйона євро завдяки значному збільшенню доходу від брокерської діяльності. Операційний результат у сегменті Німеччини скоротився на 2,4 мільйона євро з 7,2 мільйона до 4,8 мільйона євро через нижчий брокерський дохід. У сегменті Південної та Західної Європи Група зафіксувала EBIT у розмірі 3,2 мільйона євро, що дорівнює зниженню на 38,0 відсотка порівняно з 2022 фінансовим роком з EBIT у 5,2 мільйона євро. Такий розвиток подій пояснюється збільшенням комісійних витрат, а також більшими витратами на персонал через інфляцію та ринкові умови.

Негативний операційний результат Корпоративного центру дещо збільшився з 9,2 млн євро до 9,8 млн євро за звітний період. Рентабельність EBIT групи OVB знизилася в 2023 фінансовому році з 6,6 відсотка до 5,0 відсотка. Фінансовий результат, який був негативним за аналогічний період минулого року на рівні 0,6 млн євро, значно покращився до 3,1 млн євро. Фінансовий дохід зріс на 1,5 мільйона євро до 3,5 мільйона євро через підвищення процентних ставок, тоді як фінансові витрати впали з -2,6 мільйона євро до -0,4 мільйона євро. Причиною високих фінансових витрат за аналогічний період минулого року стало зниження справедливої вартості цінних паперів та капітальних інвестицій, що, у свою чергу, було спричинене падінням цін на фондових ринках. Податок на прибуток знизився з 6,3 мільйона євро до 6,2 мільйона євро. Без

урахування неконтрольованих часток консолідований чистий прибуток за 2023 фінансовий рік склав 14,3 млн євро порівняно з 14,7 млн євро в попередньому році [30].

Корпоративна культура OVB надає великого значення підприємницькому мисленню та діям. Усі суб'єкти OVB Group зобов'язані визначати можливості та використовувати їх з метою досягнення прибутку вище цільового рівня, якщо це можливо. Такі можливості можуть виникнути, напр. в контексті брокерської діяльності або через покращення ринкових умов. У цьому контексті OVB Holding AG розглядає себе, з одного боку, як ділового партнера торгових дочірніх компаній, створюючи найкращі можливі загальні умови для успішного продажу та роботи консолідованих компаній відповідно до внутрішніх і зовнішніх вимог. З іншого боку, у координації зі збутовими дочірніми компаніями визначаються та оцінюються стратегічні цілі та розробляються заходи щодо їх реалізації. Потім різні відділи та менеджери взаємодії визначають, аналізують і контролюють суттєві можливості та ризики для майбутньої ефективності бізнесу, визнані в ході діяльності та поточного обміну з дочірніми компаніями збуту, і повідомляють про них виконавчій раді OVB Holding AG. Крім того, обов'язком виконавчої ради OVB Holding AG є регулярне обговорення стратегічних можливостей – у багатьох випадках у співпраці з Наглядовою радою – та вжиття відповідних заходів для використання таких можливостей.

Підприємницька діяльність немислима без ризику. Для OVB ризик означає ризик можливих збитків або втрачених прибутків. Таке опромінення може бути викликано внутрішніми або зовнішніми факторами. Виникаючі ризики повинні бути виявлені якнайшвидше, щоб забезпечити швидке та адекватне реагування. Цілями управління ризиками є безперервне вдосконалення впровадженої системи раннього попередження, систематичний розгляд існуючих і потенційних ризиків і сприяння ризик-орієнтованому мисленню та діям у всій організації, а отже, свідомо політика прийняття ризику, заснована на комплексній знання ризиків і зв'язків між ними.

ОВВ приділяє увагу збалансованому співвідношенню між можливостями та ризиками. Щоб найкращим чином знизити ризики, ОВВ прагне до інтеграції різних функцій корпоративного управління в межах Групи. Серед них – комплаєнс-менеджмент, система внутрішнього контролю, внутрішній аудит і управління ризиками: управління ризиками узгоджує сукупність принципів, процесів і визначених заходів для забезпечення структурованого управління ризиками – у сенсі позитивних (можливості) і негативних (ризики) цілей. відхилення.

Для оптимального управління ризиками ОВВ Holding AG пропонується застосування наступної ієрархії в розподілі функцій (Рис. 3.1).

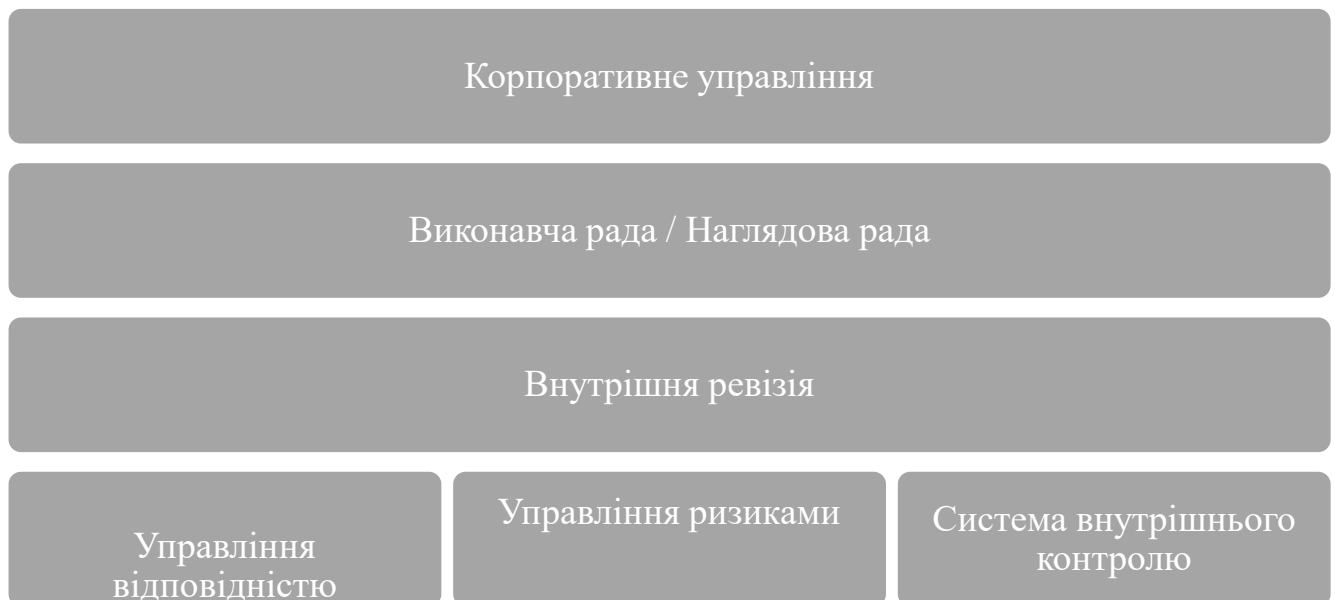


Рис. 3.1. Інтеграція функцій корпоративного управління ОВВ Holding AG

Джерело: авторська розробка

Співпраця з функціями, представленими на діаграмі вище, має забезпечуватися Комітетом з управління, ризиків і відповідності (GRC). Необхідну нормативну базу визначатиме Правління ОВВ Holding AG. На додаток до надання підтримки Виконавчій раді в його управлінських завданнях, серед основних цілей, які переслідуватиме Комітет GRC, буде обмін інформацією, що стосується ризиків, створення узгодженого усвідомлення ризиків і синхронізована координація GRC і контрольної діяльності.

Нижче наведено опис можливостей і ризиків, які можуть мати істотний сприятливий або негативний вплив на активи та зобов'язання, фінансовий стан і прибуток/збитки OVB Holding AG.

Порядок описаних ризиків ґрунтується на відповідному ступені суттєвості для OVB Holding AG, який впливає з інвентаризації ризиків, проведеної у 2023 році. Узагальнено їх можна подати у наступній таблиці (Табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Можливості і ризики, які можуть мати істотний сприятливий або негативний вплив на активи та зобов'язання, фінансовий стан і прибуток/збитки OVB Holding AG

Група ризиків	Ризики	Можливості
Ризики, пов'язані з галузевими та нормативними вимогами.	Нові зобов'язання в консультаційному процесі, заборона комісії для певних форм брокерської діяльності та розробка контрольних показників, посилення захисту споживачів. Вимоги Digital Operational Resilience Act, які застосовуватимуться з 17 січня 2025 р для створення ефективного управління ризиками кібербезпеки на фінансових ринках.	OVB має розглядати коригування загальних умов як можливість продовжувати покращувати якість своїх послуг. Розробити заходи для урахування можливих нових норм ЄС, що передбачають стандартизований рівень вимог до посередництва страхових та фінансових продуктів. Розробити заходи із кібербезпеки.
Ризик відповідності	Законодавство відносно самозайнятого чи найнятого фінансового консультанта не регулюються однаково у межах ЄС та потребують оцінки в конкретній країні.	Відслідковування нових правил ведення бізнесу, вимог до безперервного професійного навчання для вчасного реагування. Розробити заходи із стратегічного позиціонування на національних ринках. Забезпечити впровадження та дотримання контрольного середовища, створеного в рамках системи внутрішнього контролю.
ІТ-ризики	Ризики забезпечення відповідності та безпеки систем або забезпечення ефективної ІТ-інфраструктури	Подальша цифровізація та автоматизація процесів Інвестиції в цільову архітектуру для подальшого розвитку бізнесу Цифрове та автоматизоване розширення програмних рішень для продажів
Макроекономічні ризики	Економічні спади та рецесії в окремих країнах призводять до зниження попиту на фінансові продукти. Зміна процентних ставок, викликана європейським	Підвищення процентних ставок покращує можливості продажу продуктів, орієнтованих на ринок капіталу. Важливо пропонувати відповідні можливості продажу в гнучкий спосіб.

	фінансовим наглядом, впливає на норми прибутку компанії	Диверсифікація ділової діяльності за допомогою різноманітних продуктів, призначених для полегшення базового захисту, захисту активів і фінансових ризиків допомагає компенсувати ризики на окремих географічних сегментах
Ризики, пов'язані з розвитком факторів вартості	Прогнозована рецесія в деяких країнах у поєднанні з інфляцією може продовжувати впливати на доходи та споживчий попит приватних домогосподарств у Європі	Залучення нових клієнтів і підтримка довгострокових відносин з клієнтами
Демографічні ризики	Зміна вікової структури та пов'язана з цим нестача кваліфікованої робочої	Залучення та утримання кваліфікованих фінансових консультантів через прозору структуру контракту, високу комісійну винагороду, можливості міжнародної кар'єри. Пошук робочої сили на нових ринках на аутсорсі.
Ринковий ризик	Акції, облігації та фонди в портфелі можуть в першу чергу піддаватися ціновому ризику в результаті коливання ринкових цін	Змінювати обсяги інвестицій та емітентів, постійний моніторинг та оцінка портфеля. Ліквідація окремих позицій у короткий термін

Джерело: розроблено автором

В цілому, ризики для сталого розвитку є результатом соціальної відповідальності OVB, підвищеної обізнаності щодо сталого розвитку та нормативної бази. OVB розглядає ризики сталого розвитку як події або умови в сферах навколишнього середовища, соціальних справ або корпоративного управління (тому вони також називаються ризиками ESG), виникнення яких може фактично або потенційно мати суттєвий негативний вплив на активи та зобов'язання, фінансові становище та прибуток/збиток, а також репутацію OVB. Вони можуть формуватися у всіх видах індивідуальних можливостей і ризиків. У ході щорічної інвентаризації ризиків OVB Holding AG запитує про поводження з такими ризиками в торгових дочірніх компаніях, оцінює та консолідує їх на рівні Групи та дає рекомендації щодо дій, якщо це необхідно. На додаток до цього, ризики сталого розвитку повідомляються виконавчій раді та наглядовій раді OVB у контексті квартальних звітів про управління ризиками, оскільки вони інтегровані в ключові показники ефективності та, таким чином, є показниками раннього виявлення ризиків. Крім того, OVB бачить можливості в динамічних

загальних умовах, які в майбутньому будуть реалізовані в стратегії сталого розвитку новоствореним Комітетом зі сталого розвитку та розглядатимуться окремо як частина нової середньострокової корпоративної стратегії.

Необхідним є проведення своєчасної оцінки ризиків. Припущення та оцінки в першу чергу стосуються оцінки резервів, стягнення дебіторської заборгованості, знецінення гудвілу, юридичного ризику, амортизації, визначення терміну корисного використання активів і незначних активів у корпоративному плануванні, оскільки вони впливають на капіталізацію відстроченого податку. про перенесення збитків щодо причини та суми. Зміни розглядаються, як тільки стане доступною краща інформація [40, с. 820].

На результативність бізнесу OVB значною мірою впливають регулятивні ризики, характерні для галузі, ризики, пов'язані з доступністю та функціональністю ІТ-систем, а також ризики, пов'язані з розвитком специфічних для компанії факторів вартості. Система управління ризиками та впроваджена система звітності роблять значний внесок у те, що загальна ризикова позиція контролюється та стає прозорою. Разом із початком зміни процентних ставок та прогресуючою інфляцією зростає ризик спаду економічного розвитку, що призведе до занепаду ринків акцій та облігацій і, таким чином, до зменшення прибутку та маржі для OVB. Через наслідки енергетичної кризи споживачі матимуть у своєму розпорядженні менше грошей, що може вплинути на новий бізнес, з одного боку, і на поведінку клієнтів щодо скасування замовлення, з іншого боку. Від цього страждають майже всі європейські країни, в яких працює OVB. Крім того, постійні ризики є результатом все більш скоординованого проведення перевірок регуляторними органами на місцевому та європейському рівнях, а також через незавершені та потенційні регуляторні проекти на європейському рівні, якщо коригування процесів затримується.

З точки зору сьогодення, суттєвих ризиків, які загрожують подальшому існуванню компанії, немає. Система управління та контролю ризиків, а також усі функції корпоративного управління підлягають постійному

вдосконаленню з метою підвищення прозорості щодо прийнятих ризиків і подальшого вдосконалення можливостей управління ризиками.

3.2. Впровадження заходів з активної цифровізації JSC OVB на ринку послуг фінансового консалтингу

Кіберризики, що впливають на OVB, продовжували зростати у 2023 році. Щоб компенсувати це, IT-інфраструктура була більш стійкою та стійкою завдяки технологічним інвестиціям, стратегічному плануванню та постійній оптимізації кібербезпеки. IT-системи також захищені спеціальними концепціями доступу та авторизації, а також ефективним і постійно оновлюваним антивірусним програмним забезпеченням.

OVB має протидіяти вищезазначеним загрозам за допомогою заходів, запроваджених CISO (Chief Information Security Officer), таких як захисні заходи для IT-інфраструктури та навчання для підвищення обізнаності співробітників (ключове слово: план безперервності бізнесу та тести аварійного відновлення).

OVB також рекомендується укласти договори кіберстрахування, щоб мінімізувати ризик зазнання фінансових збитків. Два роки поспіль кібербезпека вважалася головним бізнес-ризиком, оскільки технології, які використовують компанії, стають все складнішими, а кібератаки, з якими вони стикаються, зростають у частоті та витонченості. Середня вартість кіберінциденту становить 15 300 фунтів стерлінгів, а для випадків викрадення даних (витоку даних) ціна може бути набагато вищою.

Хоча кібератаки на великі компанії, як правило, потрапляють у новини, вони лише верхівка айсберга. 61% малих і середніх підприємств зазнавали принаймні одну кібератаку, оскільки їхні практики кібербезпеки часто менш зрілі. Уклавши поліс кіберстрахування, компанії можуть поділитися своїм кіберризиком зі страховиком, що дасть їм змогу працювати з упевненістю та процвітати в цьому цифровому світі.

Кіберстрахування – це тип комерційного покриття, який захищає бізнес від фінансових втрат, спричинених витоком даних та іншими видами кібератак. Він покриває пов’язані з комп’ютером ризики, які не покриваються загальною страховкою відповідальності або комерційної власності. Якщо компанія використовує комп’ютери для надсилання, отримання або зберігання інформації, як-от записи про співробітників, податкові декларації або рахунки-фактури клієнтів, слід подумати про придбання кіберстрахування. Кіберстрахування захищає бізнес від фінансових втрат, спричинених витоком даних та іншими видами кібератак. Багато кіберполісів покривають прямі витрати, наприклад витрати на заміну втрачених даних і врегулювання та захист позовів [41].

Кіберстрахування, також відоме як страхування кібервідповідальності та страхування кібербезпеки, дозволяє підприємствам зменшити свій кіберризик. Найкращі політики пропонують широке охоплення, захищаючи від різноманітних кіберінцидентів від атак програм-вимагачів і витоку даних до криптозлому та соціальної інженерії [42].

Невід’ємна частина управління кіберризиками, кіберстрахування допомагає компаніям реагувати та відновлювати фінансові витрати, пов’язані з кіберподіями, включаючи збитки від збоїв у роботі, витрати на усунення та відновлення, юридичні збори, шкоду репутації, регулятивні штрафи тощо.

Типи кіберстрахування коротко охарактеризовано в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Рекомендоване кіберстрахування для OVB Holding AG

Типи кіберстрахування	Особливості
Покриття від перших сторін	Типові кіберзбитки першої сторони включають: Реагування на інцидент: підтримка та консультації в режимі реального часу щодо кіберподії, юридичні консультації щодо будь-яких юридичних зобов’язань, які може мати бізнес, витрати на проведення судових розслідувань для видалення зловмисного програмного забезпечення та визначення першопричини інциденту та того, що було доступ, вартість сповіщення постраждалих осіб про те, що дані були порушені, тощо. Пошкодження системи та переривання діяльності: відновлення комп’ютерних систем підприємства та даних у стані, в якому вони були до кіберподії, а також будь-які втрати доходу в результаті простою системи.

	Кіберзлочин: втрата електронних коштів або через крадіжку хакером безпосередньо з онлайн-банківського рахунку компанії, або через те, що співробітники були обманом змушені надіслати кошти на шахрайські рахунки за допомогою соціальної інженерії, а також витрати на відшкодування викупу у відповідь на кібервимагання.
Покриття третіх осіб	Типове кіберстрахування від третіх сторін покриває: Збитки: збитки, які застрахована компанія юридично зобов'язана сплатити третім особам. Витрати та витрати: юридичні витрати, понесені для захисту застрахованого бізнесу від позову про відповідальність (часто поширюються на витрати позивачів, якщо страхувальник зобов'язаний їх сплатити). Регуляторні штрафи та пені: штрафи та пені, що стягуються регуляторами та іншими органами.

Джерело: складено за [43; 44]

Таким чином, будь-який бізнес, який покладається на свої комп'ютерні системи для здійснення бізнес-операцій, зберігає важливі для бізнесу або конфіденційні дані або переказує гроші електронними засобами, швидше за все, буде підданий кібернетичному впливу. Типові кіберзбитки першої сторони включають: реагування на інцидент, пошкодження системи та переривання діяльності, кіберзлочин. Страхування третіх сторін покриває витрати на захист і врегулювання судових позовів проти бізнесу від людей, чия інформація була скомпрометована внаслідок порушення даних. Страхування третіх сторін також поширюється на штрафи або покарання, накладені регуляторним органом за недотримання законів про порушення даних.

Кіберпокриття в традиційних лініях страхування часто значно поступається покриттю окремого кіберполісу. Наприклад, страхування майна було розроблено для звичайних, а не цифрових активів, і заходить так далеко, що спеціально виключає кіберподії. Так само політика боротьби зі злочинністю рідко охоплює шахрайство соціальної інженерії, яке є значним джерелом фінансових втрат для багатьох компаній [45].

Стратегічно структурне вирівнювання ІТ-відділів також має особливе значення для зменшення ризиків. Ризики можуть бути адекватно компенсовані лише після того, як організаційна структура та процеси були структуровані та доведені до відома. Особлива увага приділяється управлінню архітектурою

підприємства (EAM – підхід до комплексного планування та управління структурою та розвитком організацій) з метою розробки потужної та масштабованої ІТ-архітектури, яка трансформує ІТ-ризики, які зараз впливають на OVB, які все ще залишаються часто на основі застарілих специфікацій ІТ-архітектури, у сучасну та адаптовану ІТ-архітектуру.

Необхідно переконатися, що ІТ-системи відповідають мінливим бізнес-вимогам щодо операційної спроможності та продажів, залишаючись при цьому ефективними та рентабельними. Таким чином, ІТ-стратегія OVB Holding AG — це поєднання централізованого управління ІТ-ризиками, заходів із забезпечення якості, постійного вдосконалення кібербезпеки, стратегічного планування і сильного акценту на управлінні архітектурою підприємства. Ці підходи спрямовані на те, щоб допомогти оновити ІТ-інфраструктуру в майбутньому та дозволити OVB справлятися з поточними та майбутніми ІТ-завданнями. Цифровізація пропонує можливості підвищити ефективність бізнес-процесів і зробити робочі місця більш гнучкими, що робить їх більш привабливими для персоналу.

Висновки до розділу 3

Підприємницька діяльність немислима без ризику. Для OVB ризик означає ризик можливих збитків або втрачених прибутків. Таке опромінення може бути викликано внутрішніми або зовнішніми факторами. Виникаючі ризики повинні бути виявлені якнайшвидше, щоб забезпечити швидке та адекватне реагування. Цілями управління ризиками є безперервне вдосконалення впровадженої системи раннього попередження, систематичний розгляд існуючих і потенційних ризиків і сприяння ризик-орієнтованому мисленню та діям у всій організації, а отже, свідомо політика прийняття ризику, заснована на комплексній знання ризиків і зв'язків між ними.

Будь-який бізнес, який покладається на свої комп'ютерні системи для здійснення бізнес-операцій, зберігає важливі для бізнесу або конфіденційні дані або переказує гроші електронними засобами, швидше за все, буде підданий

кібернетичному впливу. Пропонується застосувати інструмент кіберстрахування, яке включає реагування на інцидент, пошкодження системи та переривання діяльності, кіберзлочин, покриває витрати на захист і врегулювання судових позовів проти бізнесу від людей, чия інформація була скомпрометована внаслідок порушення даних, поширюється на штрафи або покарання, накладені регуляторним органом за недотримання законів про порушення даних.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в результаті проведеного в кваліфікаційні роботі дослідження можна зробити наступні висновки.

Консультування – вид професійної інтелектуальної послуги, пов’язаної з вирішенням певних проблем організацій у сфері управління та організаційного розвитку. Він включає аналіз існуючих бізнес-процесів клієнта, обґрунтування перспектив розвитку та використання науково-технічних, організаційних та економічних інновацій з урахуванням тематики та особливостей бізнесу клієнта.

Ринок фінансового консультування в усьому світі є свідком зростання та розвитку завдяки мінливим уподобанням клієнтів, новим тенденціям, місцевим особливим обставинам та основним макроекономічним факторам. Оскільки клієнти вимагають персоналізованих і цілісних послуг, фірми адаптуються, впроваджуючи технології та пропонуючи прозорі та платні рішення. Регуляторні зміни, культурні фактори та економічні умови ще більше формують динаміку ринку, створюючи можливості та виклики для фінансових консультантів.

Юридичні проблеми, пов’язані з цими послугами, стають дедалі складнішими, оскільки консалтингові фірми розширюють свою діяльність і змагаються за клієнтів на глобальному ринку. Нормативна база складається з нормативних документів регуляторних органів, таких як SEC, FINRA, FCA та ICAEW.

OVV працює в 16 країнах Європи, розділених на три регіональні сегменти. Сегмент Центральної та Східної Європи OVB включає національні ринки Хорватії, Чехії, Угорщини, Польщі, Румунії, Словаччини, Словенії та України. У минулому фінансовому році Група згенерувала приблизно 56,0% продажів на цих ринках. Близько 16,6% продажів OVB Group припадало на сегмент Німеччини в 2023 році. Національні ринки Австрії, Бельгії, Франції, Греції, Італії, Іспанії та Швейцарії складають сегмент Південної та Західної Європи, що становить 27,4% брокерських послуг OVB Group. дохід за минулий фінансовий рік. За винятком Швейцарії, ці країни належать до єврозони. Таким чином, у

звітному році OVB отримав більше 80 відсотків своїх брокерських доходів за межами Німеччини.

Ділова діяльність Група OVB отримала брокерський дохід у розмірі 354,3 мільйона євро в 2023 фінансовому році. Це на 6,7 відсотка більше, ніж у попередньому році в 331,9 мільйона євро. Такий розвиток був зумовлений насамперед потужним зростанням сегменту Центральної та Східної Європи. Кількість підтриманих клієнтів зросла на 5,4 відсотка з 4,27 мільйона клієнтів станом на 31 грудня 2022 року до 4,50 мільйона клієнтів станом на звітну дату. Станом на кінець 2023 фінансового року відділ продажів OVB складався з 5892 штатних фінансових консультантів (попередній рік: 5772 фінансових консультанта). Структура нового бізнесу відображає фокус консультаційних послуг щодо базового захисту фінансової безпеки, захисту активів і фінансових ризиків, пенсійного забезпечення, а також створення активів і управління капіталом. Продукти Unitlinked продовжували розширювати свої позиції як найбільш продавана категорія продуктів з часткою в новому бізнесі 33,3 відсотка (попередній рік: 32,3 відсотка). Інші продукти забезпечення, в тому числі класичні поліси страхування життя та пенсійного страхування, а також продукти для захисту від біометричних ризиків, також зростали, додавши 27,0 відсотка нового бізнесу в 2023 фінансовому році (попередній рік: 23,4 відсотка).

Посередництво у сфері страхування майна, судових витрат і страхування від нещасних випадків зросло до 17,3 відсотка (попередній рік: 15,5 відсотка), а субсидовані державою продукти забезпечення дещо зменшили свою частку в новому бізнесі до 8,0 відсотка (попередній рік: 8,7 відсотка). Заощаджувальні договори/фінансування групи продуктів для будівельних товариств знизилися з 11,6 відсотка до 6,1 відсотка через підвищення рівня відсоткової ставки. Інвестиційні фонди додали до бізнесу 5,8% (попередній рік: 6,3%). Частка полісів медичного страхування зросла до 2,5 відсотка після 2,1 відсотка у 2022 фінансовому році.

Сегмент Центральної та Східної Європи Сегмент Центральної та Східної Європи включає національні ринки Хорватії, Чехії, Угорщини, Польщі, Румунії,

Словаччини, України та Словенії. У 2023 фінансовому році дохід від брокерської діяльності значно зріс на 13,8 відсотка з 174,4 млн євро до 198,5 млн євро. Станом на кінець 2023 року в ОВБ в регіоні працювало 3695 фінансових консультантів, що на 6,8 відсотка більше, ніж на кінець 2022 фінансового року, коли їх було 3461. Загалом вони обслуговували 3,11 мільйона клієнтів (попередній рік: 2,92 мільйона клієнтів).

Сегмент Німеччини У 2023 фінансовому році ОВБ отримав брокерський дохід у розмірі 58,7 млн євро в сегменті Німеччини порівняно з показником попереднього року в 61,2 млн євро. На кінець звітного періоду кількість фінансових консультантів скоротилася на 8,1 відсотка з 1219 до 1120 консультантів. Вони обслуговували 613 037 клієнтів (попередній рік: 616 224 клієнти). Продукти, пов'язані з наданням послуг, склали значну частку нового бізнесу, збільшившись з 24,3 відсотка до 30,2 відсотка. Далі йшло майно, судові витрати та страхування від нещасних випадків, внесок у бізнес склав 14,3 відсотка (попередній рік: 12,1 відсотка). У 2023 фінансовому році частка ощадних договорів будівельного товариства/групи фінансових продуктів значно впала з 23,7 відсотка до 13,1 відсотка. Інші продовольчі товари становили 12,8 відсотка (попередній рік: 11,7 відсотка), а субсидовані державою продовольчі товари зросли до 12,3 відсотка (попередній рік: 11,8 відсотка).

Сегмент Південної та Західної Європи Сегмент Південної та Західної Європи включає сім національних ринків Австрії, Бельгії, Франції, Греції, Італії, Іспанії та Швейцарії. Брокерський дохід у регіоні трохи зріс на 0,8 відсотка з 96,3 мільйона євро до 97,2 мільйона євро. ОВБ має 1077 фінансових консультантів у регіоні Південна та Західна Європа (попередній рік: 1092 фінансових консультанта). Станом на кінець фінансового року вони загалом обслуговували 779 678 клієнтів порівняно з 738 712 клієнтами роком раніше. З часткою 35,0 відсотка (попередній рік: 36,0 відсотка) продукти, пов'язані з блоками, являли собою категорію бестселерів. Інші продукти забезпечення становили 15,6 відсотка після 12,3 відсотка в попередньому році. Майно, судові витрати та

страхування від нещасних випадків склали 15,0 відсотка (попередній рік: 14,9 відсотка).

У 2023 фінансовому році OVB Group отримала брокерський дохід у розмірі 354,3 мільйона євро, що еквівалентно зростанню на 6,7 відсотка порівняно з 331,9 мільйона євро в попередньому році. З обсягом продажів 354,3 мільйона євро OVB вчетверте поспіль зафіксував історичний максимум. Інші операційні доходи значно впали на 11,1 відсотка з 15,0 мільйонів євро до 13,3 мільйонів євро за звітний період. Це відбулося в основному через значно нижчий дохід від сторнування резервів. Брокерські витрати зросли на 8,0 відсотка з 218,3 мільйона євро до 235,8 мільйона євро за звітний період. Загалом у 2023 фінансовому році OVB Group досягла операційного результату (EBIT) у розмірі 17,8 мільйонів євро. Порівняно з EBIT попереднього року в 22,0 мільйони євро, це відповідає зниженню на 19,0 відсотків.

Серед сильних сторін компанії слід відмітити кваліфікований персонал, значний досвід роботи в галузі, географічну диверсифікацію діяльності. Серед слабких сторін відмічається недостатнє впровадження досягнень цифровізації, недостатня продуктова диверсифікація. В числі можливостей слід назвати удосконалення системи управління ризиками, впровадження нових послуг, активізація впровадження цифровізації. Основними погрозами є валютні ризики, поглиблення економічної кризи в країнах Європи, продовження військового вторгнення в Україну, негативні демографічні зміни в країнах Європи, впровадження більш жорстких регуляторних норм в ЄС.

Підприємницька діяльність немислима без ризику. Для OVB ризик означає ризик можливих збитків або втрачених прибутків. Таке опромінення може бути викликано внутрішніми або зовнішніми факторами. Виникаючі ризики повинні бути виявлені якнайшвидше, щоб забезпечити швидке та адекватне реагування. Цілями управління ризиками є безперервне вдосконалення впровадженої системи раннього попередження, систематичний розгляд існуючих і потенційних ризиків і сприяння ризик-орієнтованому мисленню та діям у всій

організації, а отже, свідома політика прийняття ризику, заснована на комплексній знання ризиків і зв'язків між ними.

Будь-який бізнес, який покладається на свої комп'ютерні системи для здійснення бізнес-операцій, зберігає важливі для бізнесу або конфіденційні дані або переказує гроші електронними засобами, швидше за все, буде підданий кібернетичному впливу. Пропонується застосувати інструмент кіберстрахування, яке включає реагування на інцидент, пошкодження системи та переривання діяльності, кіберзлочин, покриває витрати на захист і врегулювання судових позовів проти бізнесу від людей, чия інформація була скомпрометована внаслідок порушення даних, поширюється на штрафи або покарання, накладені регуляторним органом за недотримання законів про порушення даних.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Altman E.I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy J. Finance
2. Moez Bennouri, Tawhid Chtioui, Haithem Nagati, Mehdi Nekhili, Female board directorship and firm performance: What really matters?, Journal of Banking & Finance, Volume 88, 2018, Pages 267-291, URL:<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.12.010>.
3. Olivier David Zerbib, The effect of pro-environmental preferences on bond prices: Evidence from green bonds, Journal of Banking & Finance, Volume 98, 2019, Pages 39-60, URL:<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.10.012>.
4. Lyons, A. C. & Kass-Hanna, J. (2021). The evolution of financial services in the digital age. In J. Gable & S. Chatterjee (Eds.), Handbook of Personal Finance. Berlin, Germany: De Gruyter
5. Еволюція розвитку консалтингу за кордоном. Стан управлінського консалтингу в країнах з розвинутою ринковою економікою. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.com.ua/13761025/menedzhmentevolyutsiya_razvitiya_konsaltinga_ru_bezhom_sostoyanie_upravlencheskogo_konsaltinga_stranah.htm
6. Кленін О.В., Білопольський М.Г. Стратегічний консалтинг в системі управління розвитком підприємства: ретроспектива та перспективи / О.В. Кленін, М.Г. Білопольський // Вісник економічної науки України – 2017. – № 1. – С. 134–165
7. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В.А. Верба. –К.: КНЕУ, 2011. – 327 с.
8. Gross A. C., Poor J. The Global Management Consulting Sector. Business Economics. 2018. October. P. 59.
9. Farkas F., Gross A. C., Milovecz A. Trends and tendencies in management consulting in light of local and international development. 2018. URL: http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/10%20Farkasne_Gross_Milovetz.pdf

10. Blunsdon B. J. Beneath fashion: why is there a market for management consulting services? Professional Service Firms Workshop University of Alberta, Edmonton, Canada August. 2002 URL: Mode of access: <http://canback.com/archive/blunsdon.pdf>
11. Ajmal M. M. Assessing the effectiveness of business consulting in operations development projects. International Journal of Productivity and Performance Management. 2009. Vol. 58. Iss: 6, pp. 523–541
12. Чаплина А. Н., Антипова Е.С. Особенности формирования механизмов консалтингового рынка на отдельных этапах развития его жизненного цикла. Проблемы современной экономики. 2017. N 1 (45). – С. 214–218
13. Резван А.А., Атмурзаева Ф.М. Сущность и особенности консалтинга. Роль инноваций в трансформации современной науки: сб. статей Международной научно-практической конференции, 2017. с. 62-64.
14. Industry Growth Report. Financial Services Consulting Market Size, Key Influencing Elements, Investment Opportunities. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/financial-services-consulting-market-size-key-influencing-tppcf/>
15. Five factors that determine the size of management consulting markets. URL: <https://www.consultancy.org/news/53/five-factors-that-determine-the-size-of-management-consulting-markets>
16. Financial advisory market. URL: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/financial-advisory-services-market>
17. ICMCI – Global Consulting Community. URL: <https://www.cmcglobal.org/content/global-consulting-community>
18. LexisNexis Predictions for the Consulting Industry in 2016 URL: https://www.lexisnexis.nl/_data/assets/pdf_file/0005/256352/ConsultingIndustry-Report.pdf
19. Size of Global Consulting Industry. URL: <http://www.consultancy.uk/consulting-industry/global>

20. Shein E. The World's Newest Profession. Management Consulting in Twenty First Century / Shein E. New York: Cambridge University Press, 2016. 370 p
21. The Future of Financial Services How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed. World Economic Forum, 2015.
22. Perspectives on Corporate Finance and Strategy. McKensey, report number 69, February 2019.
23. Gartner Market Share Analysis: Consulting Services, Worldwide, 2018, Chrissy Healey, Brendan Williams, Patrick Sullivan, Dean Blackmore, 23 April 2019.
24. Deloitte global reports, insights, services, and solutions. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/aboutdeloitte.html>
25. Ernst&Young : офіційний сайт. URL: https://www.ey.com/en_ua/globalreview/2020/facts-and-figures.
26. Журкевич С., Карпишин Н. Фінансове консультування громадян: теоретичні та організаційні аспекти діяльності. Економічний аналіз, 2017. Том 27. № 2. С. 92–97.
27. Ясинська Н. А. Інституційна інфраструктура особистих фінансів: антикризовий аспект: монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 496 с.
28. Kumar M. The Enron scandal and the neglect of management consulting conflicts of interest. Journal of Business Ethics, 2007, vol. 71 (4), pp. 395–406. DOI: 10.1007/s10551-006-9164-y/
29. Jenkins M. The growing demand for sustainability consulting services. Forbes. 2020. URL: <https://www.forbes.com/sites/michaeljenkins/2020/12/03/the-growing-demand-for-sustainability-consulting-services/?sh=3a2e2db42633/>
30. Наказ Національного агентства України з управління державними корпоративними правами про затвердження Положення про порядок організації та проведення конкурсів на право виконання консалтингових (консультаційних, аудиторських, юридичних та оціночних) послуг № 131 від 15.07.99. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0633-99#Text>

31. Спільник І.В., Загородна О.М., Ярошук О.В. Консультаційна діяльність: актуальність, особливості та перспективи розвитку. Економічний аналіз 2018.Том 28. № 3. С.192–198
32. OVB Holding AG. URL: <https://www.ovb.eu/english/>
33. Внутрішня звітність OVB Holding AG
34. Фінансова звітність OVB Holding AG
35. IMF. URL: <https://www.imf.org/en/>
36. EU Regular Economic Report: Energizing Europe—Rising to the Challenge. URL: <https://www.worldbank.org/en/region/eca/publication/eurer>
37. Верховна Рада України. Директива Європейського Парламенту і Ради 2014/65/ЄС від 15 травня 2014 року про ринки фінансових інструментів. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_041-14#Text
38. Digital Operational Resilience Act (DORA). URL: https://www.eiopa.europa.eu/digital-operational-resilience-act-dora_en
39. What is a SWOT Analysis? (And When To Use It). URL: <https://www.businessnewsdaily.com/4245-swot-analysis.html>
40. Shalev, Ron; Zhang, Ivy Xiying; Zhang, Yong (2013): CEO Compensation and Fair Value Accounting: Evidence from Purchase Price Allocation. In: Journal of Accounting Research, Vol. 51, pp. 819-854
41. Cremer F, Sheehan B, Fortmann M, Kia AN, Mullins M, Murphy F, Materne S. Cyber risk and cybersecurity: a systematic review of data availability. Geneva Pap Risk Insur Issues Pract. 2022;47(3):698-736. doi: 10.1057/s41288-022-00266-6.
42. AlErroud AF, Karabatis G. Queryable semantics to detect cyber-attacks: A flow-based detection approach. IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics: Systems. 2018;48(2):207–223. doi: 10.1109/TSMC.2016.2600405
43. Algarni AM, Thayananthan V, Malaiya YK. Quantitative assessment of cybersecurity risks for mitigating data breaches in business systems. Applied Sciences (switzerland) 2021 doi: 10.3390/app11083678.

44. Arcuri MC, Gai LZ, Ielasi F, Ventisette E. Cyber attacks on hospitality sector: Stock market reaction. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*. 2020;11(2):277–290. doi: 10.1108/jhtt-05-2019-0080.
45. Bakdash JZ, Hutchinson S, Zaroukian EG, Marusich LR, Thirumuruganathan S, Sample C, Hoffman B, Das G. Malware in the future forecasting of analyst detection of cyber events. *Journal of Cybersecurity*. 2018 doi: 10.1093/cybsec/tyy007