

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансового менеджмента та фондового ринку

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи

на здобуття освітнього ступеня магістра

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
магістерська програма «Фінансовий та страховий менеджмент»

на тему: «НОВІТНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ»

Виконавець

студентка ЦЗФН

Тур Оксана

Сергіївна

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник

к.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Арутюнян С.С.

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2018

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження. В умовах зростання фінансової нестабільності, коли вітчизняні банки зазнають кризи ліквідності, впливу фінансових ресурсів, а отже, скорочення фінансування інноваційних та інвестиційних проектів і звуження інноваційно-інвестиційної діяльності виникає потреба пошуку нових підходів до підвищення ефективності своєї діяльності та визначення додаткових шляхів отримання конкурентних переваг. Такими можливими шляхами вирішення проблем банківського сектору може стати впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів та новітніх продуктів та послуг. Саме тому банки України відчують гостру потребу у впровадженні нових концепцій інноваційних стратегій. Ефективність роботи банку і його конкурентоспроможність на фінансовому ринку значною мірою залежать від запровадження інноваційних

банківських продуктів та технологій. У банківській сфері до інновацій відносять ті нові процеси і моделі, за допомогою яких кредитно — фінансові інститути мають намір вийти на технологічно новий рівень функціонування, а також покращити свої позиції на ринку банківських послуг шляхом збільшення частки ринку або нарощення клієнтської бази, а також підвищення рівня довіри та лояльності клієнтів. Таким чином, за сучасних умов запровадження інновацій є одним з найдієвіших інструментів у конкурентній боротьбі. Впровадження наукових досягнень і винаходів в організацію банківського обслуговування забезпечує постійне відновлення і поліпшення банківських продуктів та технологій обслуговування споживачів. Сьогодні інноваційні аспекти взаємодії банків з клієнтами почали розглядатися як ключовий фактор побудови продуктової стратегії банку. Новий банківський продукт — це продукт, самостійно розроблений банком, який не має аналогів на ринку банківських послуг, в якому вперше на даному ринку застосована комбінація існуючих раніше банківських продуктів або модифікована частина їх параметрів чи елементів. В цілому банківські продукти — це кінцевий результат інноваційної діяльності банку, який отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого банківського продукту чи послуги, які впроваджено в практичну діяльність. Тому, у сучасному банківському обслуговуванні особливо актуальним є розробка таких моделей управління, які б перш за все, були орієнтовані на покращення якості обслуговування та підвищення на цій основі доходності банків.

Метою дослідження є аналіз стану, розробки і впровадження новітніх банківських продуктів фінансовими установами України.

Завдання дослідження:

- розглянути специфіку організації роботи банків з новими банківськими продуктами;
- проаналізувати тенденції розвитку послуг для клієнтів сегменту Private Banking у зарубіжних країнах;
- проаналізувати доцільність діяльності українських банків з персональним банківським обслуговуванням, та зробити такий аналіз на прикладі ПАТ «УкрСиббанку»;
- розглянути основні проблеми Private Banking в Україні для виявлення перспектив подальшого розвитку;
- сформулювати рекомендації щодо вдосконалення бізнесу Private Banking в Україні.

Об'єктом дослідження є процеси сучасних актуальних змін в індустрії Private Banking в Україні, розробки і використання новітніх банківських послуг та продуктів в рамках бізнесу Private Banking, які пропонують банки України.

Предметом дослідження є теоретичні засади та методичні підходи до з'ясування стану Private Banking, розкриття тенденцій та перспектив розвитку даного сегменту банківського обслуговування в Україні.

Методи дослідження. У процесі дослідження було застосовано загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення та систематизація, наукова абстракція, аналіз і синтез; був використаний табличний та графічний методи, в яких відображався аналіз фінансових показників діяльності банків України, аналіз продуктів і послуг для клієнтів персонального банкінгу методом розрахунку одиничних і групових показників; системний підхід, функціональний підхід; економіко-статистичні і математичні методи моделювання і прогнозування.

Інформаційною базою дослідження слугували чинні нормативно-правові акти України, Звіти та Постанови НБУ, аналітика Державної Служби Статистики, Асоціації українських банків, дані публічної фінансової звітності банківських установ, наукова і навчальна монографічна література, періодичні видання, роботи вітчизняних та іноземних авторів у галузі Private Banking, ресурси Інтернет.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (53 найменувань) та 4 - ох додатків. Загальний обсяг роботи становить 90 сторінок. Основний зміст викладено на 75 сторінках. Робота містить 5 таблиць, 15 рисунків.

Публікації. За результатами виконання кваліфікаційної роботи магістра

опубліковано: «Новітні банківські продукти на ринку фінансових послуг України» - матеріали II студентської науково-практичної конференції «Стабілізація фінансово-економічної системи України» 16-20 квітня 2018 р.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі *«Теоретичні основи дослідження новітніх банківських продуктів»* розглянуто новітні банківські продукти, сутність та становлення приватного банківського обслуговування, пріоритетні напрями надання послуг РВ, правила ведення бізнесу приватного банківського обслуговування. Охарактеризували комплекс послуг і сервісу які надаються в рамках приватного обслуговування, детально розглянули історію розвитку і країну походження Private Banking та виявили передові світові банки з Private Banking, які у своїй роботі з клієнтами дотримуються класики і завдяки цьому мають успіх.

У другому розділі *«Аналіз сучасного стану ринку послуг приватного банківського обслуговування в Україні»* проаналізовано сучасний стан діяльності приватного банківського обслуговування на теренах України, визначено конкурентоспроможність банківських продуктів і послуг та наведено аналіз фінансових результатів сегменту приватного банківського обслуговування на прикладі ПАТ «УкрСиббанк» та ПАТ «Альфа банк». Охарактеризували тенденцію зміни основних критеріїв входу в бізнес приватного банкінгу, основі дослідження консалтингової компанії Ernst & Young проаналізували такі дані, як: питома вага клієнтів Private Banking в загальній кількості клієнтів українських банків, поріг входу до приватного обслуговування, структура клієнтів РВ по критерію дохідності, а також структуру банків України за критерієм тривалості надання послуг РВ. На основі статистичної вибірки визначили конкурентоспроможність банківських продуктів і послуг сегменту Private Banking ПАТ «УкрСиббанк» та ПАТ «Альфа банк» методом розрахунку одиничних і групових показників.

За допомогою показників фінансового результату ПАТ «УкрСиббанк» в сегменті РВ виявили доцільність функціонування даного напрямку діяльності в умовах не досконало розвинутого комплексу послуг та інструментів бізнесу приватного обслуговування.

У третьому розділі *«Напрями удосконалення бізнесу приватного банківського обслуговування в Україні»* визначено певні проблеми, які торкнулись РВ в Україні та на основі цих проблем сформовано перспективи, які можна очікувати в найближчі часи. Запропоновано світові тенденції розвитку ринку великого приватного капіталу та розглянуто структуру світового багатства за типами активів та його динаміку зміни. Висвітлено проблему пропозиції продуктового ряду в Україні та запропонована низка заходів для поліпшення якості надання послуг, для створення базових умов існування інвестиційного ринку та оптимізації процесу змін юридичного формату ведення бізнесу в Україні.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. VIP - обслуговування це якісне надання послуг та банківських продуктів заможним людям, а послуга Private Banking – це не просто обслуговування, це, в першу чергу, комплексна стратегія управління капіталом, його збереженням та примноженням.
2. Комплекс послуг і сервісу які надаються в рамках приватного обслуговування: класичні банківські послуги, формування індивідуального інвестиційного портфеля і довірче управління, фінансове планування та управління капіталом клієнта, консалтингові послуги, послуги нефінансового характеру, робота зі спадкоємцями капіталу і т.д.
3. З урахуванням зростання пресингу Compliance і законодавчих обмежень на світовому просторі, індустрія Private Banking спостерігає скорочення географій. Відповідність та податкова прозорість стали ключовими поняттями міжнародної фінансової галузі. Аналогічним чином, забезпечення належної інформації про

клієнта та оцінки відповідності, щодо статків клієнта стало ключовою частиною роботи приватних банкірів.

4. Типовими послугами які надаються клієнтам від приватних банкірів - це депозитний та поточний рахунки. Нажаль для приватного обслуговування це занадто прості продукти, що не відповідає «класичному» приватному банкінгу. В результаті цього, нами запропонована низка заходів: для поліпшення якості надання послуг необхідно провести сервісну диверсифікацію, орієнтуючись на світові технологічні інновації; для створення базових умов існування інвестиційного ринку у першу чергу необхідно ліквідувати дефіцит законодавчої бази, прискорити розробку та прийняття єдиного законодавчого акту у частині регулювання складних фінансових інструментів; в питанні змін юридичного формату ведення бізнесу в Україні, так і в рамках світового співтовариства спиратися на вимоги країн OECD, вимоги FATF, FATCA для того, щоб цей процес був оптимізуватися і розвивався постійно із країнами-учасниками домовленостей тощо.
5. Банківський бізнес Private Banking & Wealth Management є одним з найбільш перспективних напрямків сучасного банківського бізнесу як з точки зору потенціалу клієнтського сегменту (стійке зростання добробуту), так і з точки зору можливості фінансової і сервісної пропозиції клієнту. Європейський ринок цього сектору являє собою вже досить розвинену і налагоджену систему функціонування, і очікувати в цьому сегменті ще більшого розвитку не є актуальним на сьогодні, але стосовно країн з економікою, що розвивається це є однією з передових ланок банківського бізнесу. Такі країни, в тому числі і Україна, представляють найбільший інтерес західних бізнесменів і банків. Сьогодні банкам вже не вигідно пропонувати своїм клієнтам стандартні програми по залученню коштів, так як висока конкуренція потребує інших шляхів.
6. Україна знаходиться зараз на початку шляху розвитку повноцінного інвестиційного ринку як у відношенні розширення його інструментарію, так і підвищення рівня грамотності інвесторів. І в зв'язку з цим актуальним завданням банкірів і фінансових експертів є постійна освітньо-роз'яснювальна робота щодо особливостей і переваг альтернативних інструментів вкладення коштів. При цьому повинні враховуватися сучасні реалії, які дозволять здійснити необхідну трансформацію сервісної моделі роботи і зробити сам бізнес ефективнішим.

АНОТАЦІЯ

Тур О. С. «Новітні банківські продукти фінансової установи».

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування» за магістерською програмою «Фінансовий та страховий менеджмент». - Одеський національний економічний університет. - Одеса, 2018 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження ПАТ «УкрСиббанк».

У I розділі роботи розглядаються сутність та історія поняття нових банківських продуктів, різновид персональних банківських послуг в Україні та поширеність серед клієнтів, потреби клієнтів Private Banking. У роботі визначено, що банки почали знижувати рівень входу в бізнес і більше орієнтуватися на Преміум – банкінг. У зв'язку з цим, у роботі розглядаються проблеми та перспективи розвитку сучасного українського приватного банківського обслуговування.

У II розділі роботи наведено аналіз фінансових показників сегменту Private Banking ПАТ «УкрСиббанку». Розглянуто статистику щодо клієнтського портфелю українських банків, що надають приватні послуги, а також динаміку зміни кількості мільйонерів в Україні. Висвітлено пріоритети клієнтів в цьому напрямку. Описано продуктову пропозицію банків для клієнтів з великим приватним капіталом.

В III розділі надано рекомендації щодо поліпшення ситуації в даному бізнесу. В особливості було звернуто увагу на сучасні світові тенденції в даній індустрії, які, в свою чергу, трансформуються і в українській Private

Banking.

Ключові слова: новітні банківські продукти, Private Banking, порогови входу до сегменту PB, конкурентоспроможність продуктів сегменту PB.

ANNOTATION

Tur Oksana. «Modern banking products of financial institutes».

Qualification work on scientific education of master degree in the specialty «Finance, Banking and Insurance» under the master's program «Financial and Insurance Management». Odessa National Economic University. - Odessa, 2018

Master's qualification work consists of three sections. The object of research is Ukrsibbank.

Section I deals with the essence and history of the concept of new banking products, the kind of personal banking services in Ukraine and the prevalence among clients, and the needs of Private Banking clients. It is determined that banks began to reduce the level of entry into the business and to focus more on Premium - banking. In this regard, the paper deals with the problems and prospects of the development of modern Ukrainian private banking services.

In section II of the work the analysis of financial indicators of the Private Banking segment of Ukrsibbank is presented. The statistics on the client portfolio of Ukrainian banks providing private services, as well as the dynamics of changes in the number of millionaires in Ukraine are considered. The priorities of clients in this direction are highlighted. The product offer of banks for customers with large private capital is described.

The third section provides recommendations for improving the situation in this business. In particular, attention was paid to the current world trends in this industry, which, in turn, are transformed into the Ukrainian Private Banking.

Key words: the newest banking products, Private Banking, entry thresholds for the PB segment, and the competitiveness of the products of the PB segment.