

– врахування тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків розвинених країн;

– сприяння розвитку страхового посередництва;

– забезпечення страхового ринку висококваліфікованими кадрами;

– забезпечення високого рівня страхової культури населення [3].

Узагальнюючи вищезазначене можна стверджувати, що страховий ринок України перебуває на етапі розвитку та інтеграції у світовий простір. Незважаючи на певні здобутки він характеризується недоліками, наявність яких показує перспективи розвитку і, таким чином, потенціал для України.

Список використаних джерел

1. Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. Нові вектори розвитку страхового ринку України: монографія / керівник авт. проекту д. е. н., проф. О. В. Козьменко. Суми: Університетська книга, 2012. 316 с.
2. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: веб-сайт. URL: <https://www.nfr.gov.ua/>. (дата звернення: 19.10.2018 р.) .
3. Рудь І. Аналіз страхового ринку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 10. С. 856–859.

*Рилєєв С. В., к. е. н., доцент
Щавинська О. В., студентка*

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Сьогодні трансформаційні процеси безпосередньо пов'язані із розвитком інформаційно-комунікаційних та комп'ютерних технологій у всіх сферах національної економіки, включаючи банківський сектор. Станом на 01.01.2019 р. кількість діючих банків в Україні становила 77 з них з іноземним капіталом – 37, у т.ч. зі 100 % іноземним капіталом – 23 [1]. Відповідно відбувається впровадження передових розробок та інновацій на ринку банківських послуг України, що вимагає адаптації вітчизняних банків до потреб споживачів в системі збереження та підвищення їх конкурентоспроможності.

Інтернет-банкінг (ІБ) став однією з ключових розробок сфери дистанційного обслуговування клієнтів фінансово-кредитних установ. Даний сервіс поряд з мобільним банкінгом стимулює розвиток банківської системи завдяки

збільшенню клієнтообігу та обсягів банківських операцій. Клієнтам надається аналогічний спектр послуг та інструменти управління власним капіталом й банківськими рахунками як і у традиційній філіальній системі обслуговування клієнтів. Відкриття та закриття поточних рахунків, оформлення дебетових та кредитових карток, укладання депозитних, кредитних та страхових договорів, здійснення платежів, грошових переказів та обмін валюти доступні для клієнтів через систему електронного обслуговування. Перевагами ІБ є: економія часу на здійснення операцій через відсутність необхідності відвідувати відділення банку; цілодобовий доступ до банківських операцій; постійний контроль за власними активами; менший обсяг комісійних платежів, аніж при обслуговуванні у відділенні банку; відсутність фінансових консультантів; економія на витратах щодо утримання об'єктів основних засобів та їх амортизації.

Використання ІБ пов'язане як з юридичним та інформаційним ризиком, так і з ризиком втрати банком передової позиції у сфері кредитування фізичних осіб. Юридичний ризик полягає в тому, що не у всіх країнах існує нормативна-правова база для регулювання банківських операцій з використанням електронних підписів, законодавче регулювання правових сторін договору. Це стримує інтеграцію та залучення клієнтів малого та середнього бізнесу, а також корпоративний сегмент, оскільки саме ці клієнти укладають значну кількість комерційних договорів. Юридичні колізії можуть завадити реалізації банківських операцій з певними контрагентами, що вказує на недолік обмеженості Інтернет-банкінгу [2, с. 62]. Інформаційний ризик пов'язаний із недостатньо розвинутою системою захисту персональних даних клієнтів. У фінансовому світі через глобалізацію інформаційних мереж почастишали випадки Інтернет шахрайства та кібератак. Світова практика свідчить, що захист персональних даних повинен мати як мінімум вісім рівнів протекціоністських заходів.

Через стрімкий розвиток комп'ютерних технологій з'являються нові види сервісного обслуговування, які все краще задовольняють потреби ринку. У

споживачів існує проблема – сплата високих комісійних премій за посередницьку функцію установ, що надають послуги у сфері транспортування, готельно-ресторанного бізнесу та банківської справи.

Для того щоб відповісти на вимогу ринку, розробники створили платформи “BlaBla Car”, “Airbnb”, які пропонують перевезення та проживання споживачів за нижчою ціною у зв’язку з відсутністю посередників між угодами. Тобто, прода-вещь товарів та послуг напряму зв’язується з покупцем і вони укладають договір. Дані платформи показують високий попит, який має тенденцію до збільшення.

У світі фінансових послуг також створили подібну платформу пірингового кредитування P2P, яка дозволяє безпосередньо зв’язати кредиторів та позичальників для здійснення активних чи пасивних операцій. Термін «пірингове кредитування» (Peer-to-Peer кредитування) – використовується для опису процесу видачі та отримання позик фізичними особами без залучення традиційних фінансових інститутів у якості посередників. Зазвичай P2P-кредитування реалізується за допомогою Інтернет-платформ, де користувачі можуть виступати і як кредитори, і як позичальники [3, с. 92].

В Україні дана платформа існує у вигляді Інтернет-сайту та мобільного додатку, партнером та інвестором P2P виступає АТ «Таскомбанк». Досвід західних країн свідчить про успішність даного запровадження та світову тенденцію збільшення кількості споживачів даних послуг.

Здешевлення кредитних послуг призводить до зростання обсягів кредитування та інвестицій в бізнес, що неодмінно позитивно впливає на економічний розвиток країни. Конкуренція в сфері надання банківських послуг через Інтернет стимулює банки активніше розвиватися і впроваджувати сприятливіші умови для клієнтів. Однією з актуальних проблем впровадження ІБ є відсутність навичок користування Інтернетом у людей старшого покоління та недостатньо ефективний процес їх навчання. OTP Bank Romania вирішує дане питання шляхом створення демо-версій ІБ.

У 2019-2020 рр. у світі та в Україні очікується зростання обсягів послуг ІБ,

що вимагає: розробки адекватної нормативно-правової бази щодо використання електронних підписів; регулювання та захисту банківських операцій через Інтернет мережу; активізації заходів навчально-консультативного спрямування щодо надання послуг клієнт-банк.

Список використаних джерел

1. Основні показники діяльності банків України // Офіційна статистика Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?artid=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення 21.02.2018 р.).
2. Гаврилко Г. П., Гуштан Т. В. Інтернет банкінг як один з напрямків розвитку банківської справи. Формування ринкових відносин в Україні. 2018. № 5 (203). С. 60–65.
3. Петрушенко Ю. М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування. Вісн. Укр. акад. банк. справи. 2014. № 1. С. 90–94.

Тютюнник Ю. М., к. е. н., доцент

Бактибаєва Н. В., магістрант

Гольченко І. О., магістрант

Полтавська державна аграрна академія

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Важливим напрямом аналізу діяльності банківських установ є оцінювання рівня та динаміки показників рентабельності роботи, активів і власного капіталу. Рентабельність (від нім. *rentabel*: дохідний) – це відносний рівень прибутковості діяльності, що характеризує відношення отриманого ефекту (прибутку) до наявних або використаних ресурсів [2, с. 235]:

$$D = \frac{\dot{I}}{\hat{A}(\hat{E}, D)} \times 100, \quad (1)$$

де P – рентабельність, %;

Π – прибуток;

$B(K, P)$ – витрати (капітал, ресурси).

Рентабельність діяльності фінансово-кредитних установ показує, скільки копійок прибутку одержав банк на 1 грн здійснених витрат (вкладеного капіталу, використаних ресурсів). Рентабельність вимірюється за допомогою системи відносних показників, які характеризують ефективність роботи банківської установи в цілому, її структурних підрозділів, прибутковість різних видів