

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК VIP-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

RESEARCH OF THE MODERN VIP-BANKING IN UKRAINE

УДК 336.717

<https://doi.org/10.32843/infrastruct36-60>**Дубина М.В.**

д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Чернігівський національний технологічний університет

Жаворонок А.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Марич М.Г.

к.е.н., доцент, декан факультету фінансів, підприємництва та обліку

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті визначено, що сегмент VIP-банкінгу вітчизняного банківського ринку є досить специфічним. Головна проблема його аналізу полягає у відсутності будь-якої, хоча би більш-менш об'єктивної статистики, на яку можна було б спиратися. Ринку VIP-банкінгу в Україні властиво постійно змінюватися, реагуючи на найнезначніші тренди в політиці та економіці. Щодо продуктового ряду VIP-банкінгу в Україні визначено, що він включає систему депозитів, набір елітних карт, кредитування, консультаційні послуги. Наявні економічні умови та об'єктивні передумови для випереджаючого розвитку VIP-банкінгу в Україні можуть бути реалізовані тільки у зв'язку з подоланням зазначених проблем, формуванням та пропозицією клієнтам максимально повного продуктового ряду із залученням сучасних технологій, компетентного персоналу та мережі партнерів банку, що діють на різних секторах фінансового ринку (сектори страхування, фондового ринку тощо).

Ключові слова: банк, ринок банківських послуг, приватний банкінг, VIP-банкінг, арт-банкінг, обслуговування клієнтів, фінансова інновація.

В статті определено, что сегмент VIP-банкінга отечественного банковского

рынка является достаточно специфическим. Главная проблема его анализа заключается в отсутствии какой-либо, хотя бы более-менее объективной статистики, на которую можно было бы опираться. Рынку VIP-банкінга в Украине свойственно постоянно меняться, реагируя на самые незначительные тренды в политике и экономике. Касательно продуктового ряда VIP-банкінга в Украине определено, что он включает систему депозитов, набор элитных карт, кредитование, консультационные услуги. Имеющиеся экономические условия и объективные предпосылки для опережающего развития VIP-банкінга в Украине могут быть реализованы только в связи с преодолением указанных проблем, формированием и предложением клиентам максимально полного продуктового ряда с привлечением современных технологий, компетентного персонала и сети партнеров банка, которые действуют на разных секторах финансового рынка (секторы страхования, фондового рынка и др.).

Ключевые слова: рынок банковских услуг, частный банкінг, VIP-банкінг, арт-банкінг, обслуживание клиентов, финансовая инновация.

The article determines that the private banking segment of the domestic banking market is quite specific and interesting. The main problem of his analysis is the lack of any, at least more or less objective statistics, which could be relied on. Of course, VIP-clients are the most financially competent segment of customers. The VIP-banking market in Ukraine tends to constantly change, responding to the most minor trends in politics and economics. Most market participants "let in" the segment of VIP-banking customers with a one-million-dollar fortune, while previously the threshold was more than 2 million UAH. On this basis, it was determined that such a decrease prompted banks to change their approach to analyzing the financial capabilities of clients and included factors: client status (or occupies a managerial position in a company, owns a business, etc.); purchase of a package offer based on a premium level card; monthly income (or the amount of funds that are rotated in bank accounts) compliance with the requirements of financial monitoring of a banking institution. The risks in the economy are very great and the changes in it in recent years are fundamental. As for the VIP-banking product line in Ukraine, it is very modest and now includes: a system of deposits (currencies, interest programs), a set of elite cards (OVDPs, obtaining E-licenses, operations with precious metals) lending (business of the client and his private interests); consulting services. For non-financial services and additional services, it is determined that they include: concierge – service; art-banking; test drives on the most prestigious cars; assistance in organizing the education of children; rental of bank safe deposit boxes; division of property upon divorce. Thus, the existing economic conditions and objective prerequisites for the accelerated development of VIP-banking in Ukraine can be realized only in connection with overcoming these problems, forming and offering customers the most complete product range using modern technologies, competent personnel and a network of bank partners operating on various sectors of the financial market (insurance, stock market, etc.).

Key words: bank, banking services market, private banking, VIP-banking, art-banking, customer service, financial innovation.

Постановка проблеми. Світовий досвід засвідчує, що розвиток банківської системи можливий лише за умови максимальної диверсифікації банківських послуг, розроблення банками окремих продуктів для різних типів клієнтів. Максимальна гнучкість комерційних банків щодо задоволення потреб споживачів є передумовою потенційного зростання їх доходів, іміджу та довіри до них. VIP-банкінг є сферою надання послуг споживачам банківських продуктів, які володіють значними обсягами фінансових ресурсів. Це також обумовлює необхідність розроблення системи обслуговування таких клієнтів, формування пакетних пропозицій для таких споживачів банківськими установами задля залучення їх коштів у тимчасову власність банку.

Диверсифікація як видів банківських продуктів, так і груп клієнтів, для яких вони розробляються, дає

зможу банківським установам краще задовольнити потреби фізичних та юридичних осіб у банківському обслуговуванні та сформувати різні шляхи отримання доходів. VIP-банкінг є окремим сегментом банківського обслуговування й дає банкам можливість розширити спектр своїх послуг, залучити нових клієнтів та підвищити власну конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку VIP-банкінгу в Україні сьогодні розглядаються в наукових роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. До них варто віднести таких науковців, як Т. Васильєва, О. Гонта, О. Заруцька, Ю. Коваленко, О. Крухмаль, Д. Меркулов, І. Петренко, Е. Терновська, С. Шарлет, Е. Федулкіна, В. Шевчук.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного розвитку VIP-банкінгу в Україні,

аналіз продуктового ряду VIP-банкінгу в Україні, визначення особливостей надання цієї послуги вітчизняними комерційними банками, обґрунтування на цій основі наявних економічних умов та об'єктивних передумов для випереджаючого розвитку VIP-банкінгу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток VIP-банкінгу в Україні відбувається в результаті впливу низки чинників зовнішнього та внутрішнього характеру. Звичайно, цей вид обслуговування розвивається суголосно до трансформації всієї банківської системи країни. Як вже зазначалося, VIP-банкінг є особливим видом обслуговування, що обумовлюється насамперед специфічними рисами цієї групи споживачів банківських продуктів, яким пропонується цей вид послуг. Згідно з останніми дослідженнями компанії «Ernst&Young» основними клієнтами, що використовують VIP-банкінг, є представники бізнесу (39% клієнтів) та топ-менеджери (36% клієнтів), тобто клієнтською базою VIP-банкінгу в Україні є люди бізнесу.

Дані дослідження свідчать про те, що число клієнтів VIP-банкінгу з річним доходом понад 1 млн. грн. складає 55% всієї клієнтури. Їх більшість складають чоловіки (62%) віком 35–45 років (35%). Власники великого капіталу молодіють, адже ще 5 років тому середній вік private- та VIP-клієнтів становив 50–60 років, а сьогодні – 35–45 років. Більшість клієнтів сегменту VIP складають громадяни України. На рис. 1 наведено окремі характерні риси сучасного споживача послуг VIP-банкінгу.

Зауважимо, що умови надання послуги VIP-банкінгу комерційними банками постійно змінюються. Особливу увагу ці установи приділяють сумі коштів, яку клієнт готовий передати в розпорядження банку. Більшість учасників ринку «впускає» до сегменту VIP-банкінгу клієнтів з одноміль-

йонним статком, тоді як раніше поріг становив суму у більш ніж 2 млн. грн.

Щодо продуктів, що пропонуються банками в рамках продуктового ряду VIP-банкінгу, то їх перелік є досить обмеженим порівняно з пропозиціями зарубіжних банків для іноземних клієнтів. До основних послуг необхідно віднести залучення депозитів, продаж депозитних сертифікатів, надання овердрафтів, депозитні комірки, придбання окремих видів цінних паперів, надання позик на особливих умовах та інші традиційні послуги банківських установ.

Найбільш прибутковими послугами VIP-банкінгу у 2015 році стали елітні картки, міжбанківські операції з обміну валют, кредитування, обслуговування рахунків та депозитів. Власне, ці послуги складають основу VIP-банкінгу в Україні [2]. Дослідження «Бізнес Private Banking в Україні – 2015» повідомляє про те, що, незважаючи на нестабільну ситуацію в банківському секторі, у 2015 році сукупний дохід (у національній валюті) від послуг VIP-банкінгу виріс в середньому на 38%, а кількість активних клієнтів – на 18%. Начальник департаменту private-банкінгу «УкрСиббанку» відзначив, що основною тенденцією, що протягом останніх років спостерігається серед клієнтів private-банкінгу, є перехід від кількості до якості. У 2018 році з 14,5 сімей близько мільйона домогосподарств, тобто 5–6%, були клієнтами сегменту VIP-банкінгу.

Клієнти стали звертати посилену увагу на якість обслуговування, професіоналізм менеджерів, їх вміння працювати конфіденційно та приділяти увагу навіть найменшим дрібницям під час надання відповідних послуг.

Всі банки-учасники надають послуги VIP у столиці. Також більшість банків надає послуги в таких містах-мільйонниках, як Дніпропетровськ, Хар-

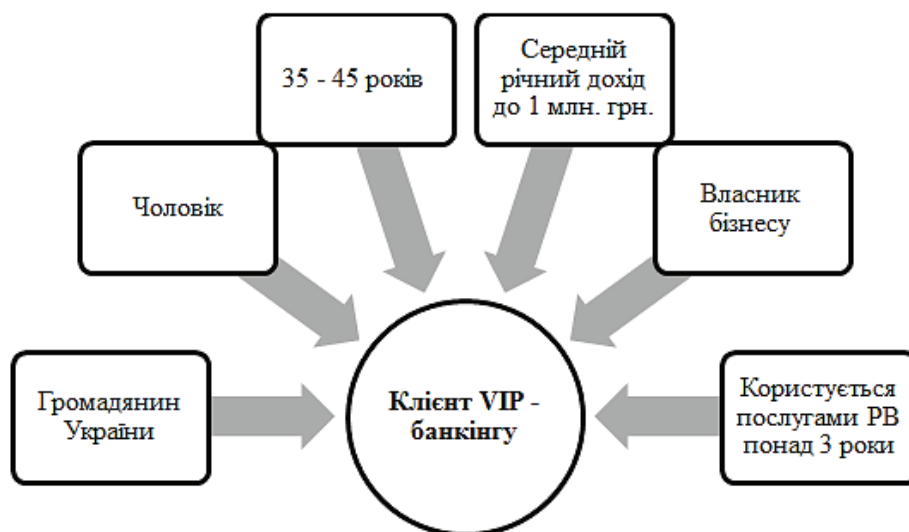


Рис. 1. Основні характерні риси середньостатистичного клієнта VIP-банкінгу в Україні

Джерело: складено авторами на основі [2]

ків, Одеса. При цьому серед учасників 10% банків надають VIP-послуги в усіх обласних центрах України. У зв'язку зі сформованою ситуацією в країні банки були змушені закрити відділення в Донецьку, Луганську й АР Крим. 80% банків надають послуги у VIP-зонах відділень банку, що вважається класичним VIP-банкінгом. 90% банків надають послуги в окремих офісах РВ (середня кількість таких офісів становить 3). Незважаючи на те, що банківська система за 2014–2015 роки переживала один із найбільш непростих періодів в історії незалежної України, попит на підвищений комфорт і якість обслуговування серед клієнтів фінансових установ зберігся. Це дало цьому сегменту банківського обслуговування змогу розвиватися. Умови надання послуги VIP-банкінгу комерційними банками України наведено в табл. 1.

Варто зауважити, що в окремих банках є свої особливості роботи з клієнтами сегменту VIP-банкінгу. Зокрема, в банках «Банк Кредит Дніпро» та «Ощадбанк» до преміум-клієнтів (VIP-клієнтів) зараховують також власників малого та середнього бізнесу, топ-менеджерів великих державних і міжнародних компаній, успішних працівників сфери ІТ, державних чиновників і членів їх сімей.

Основні види продуктів VIP-банкінгу, що найчастіше пропонуються комерційними банками в Україні та світі, наведено на рис. 2.

Розкриємо сутність окремих послуг VIP-банкінгу, що представлені на рис. 2.

1) Депозитні рахунки. Для клієнтів сегменту VIP-банкінгу перш за все важливо, щоб їх кошти перебували в обігу та приносили дохід, тому серед послуг, які користуються найбільшим попитом,

слід назвати депозитні програми для VIP-клієнтів. Щоби зменшити ризики, клієнти, зважаючи на поточну ситуацію у країні, диверсифікують свої вкладення шляхом розміщення коштів у декількох валютах. Для VIP-клієнтів є певні бонуси, які часто залежать від суми вкладу, а іноді – від терміну розміщення. У табл. 2 наведемо деякі з таких бонусів у різних банках України.

2) Ексклюзивні (елітні) картки. Ексклюзивні платіжні картки завжди підкреслюють статус клієнта. Вони зручні у використанні як на території України так і за її межами. Клієнту важливо мати швидкий та безпечний доступ до своїх коштів, що є реальним за допомогою цілодобового доступу до інтернет-банкінгу та використання карток преміум-класу.

3) Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Цікавим інструментом для вкладення власних фінансових ресурсів, який дає гарну прибутковість і гарантується державою, є доларові ОВДП. Їх придбання дає змогу отримати гарантовану виплату відсотків та можливість уникнути втрати реальної вартості ресурсів внаслідок девальвації національної валюти. Іншим позитивним аспектом використання ОВДП є відсутність оподаткування на купонний дохід (у вигляді відсотків) за ОВДП. Оподатковується тільки інвестиційний прибуток. Крім того, фізичні особи можуть купувати й продавати ОВДП як на первинному, так і на вторинному ринках.

Дохідність за гривневими ОВДП у травні 2018 року становила 16–17% річних, за ОВДП у доларі та євро – 5,5% і 4,07% відповідно. Для порівняння, середня прибутковість річного депозиту у гривні становила 14%, у доларі – 3,3%,

Таблиця 1

Умови надання послуги VIP-банкінгу комерційними банками України

| Назва банківської установи | Особливості сегментації VIP-клієнтів | Поріг входу в грошовому вимірі |
|----------------------------|--|---|
| ПУМБ | Поділ клієнтів на premium- та VIP-клієнтів. | Депозити на суму 300 тис. грн. і залишки на рахунках більше 2,5 млн. грн. відповідно. |
| Банк Кредит Дніпро | Клієнти premium- та private-сегментів. | Активи у 50–200 тис. грн., private – від 200 тис. грн./елітна банківська карта. |
| Ощадбанк | Клієнти premium- та private-сегментів. | Депозит від 1 млн. грн. або карта "Mastercard Platinum/Visa Platinum", 2,5 млн. грн. або "Mastercard Word Elite/Visa Infinite". |
| Укргазбанк | Клієнтами premium-банкінгу є керівники великих корпоративних компаній, які користуються преміальними картками та розміщують кошти в банку. | Від 300 тис. грн./статусні картки. |
| ОТП Банк | Рівень private-банкінгу складають власники бізнесу, premium-банкінгу – топ-менеджмент підприємств. | \$100 тис. і дохід понад 20 тис. грн. на місяць відповідно. |
| Райффайзен Банк Аваль | Преміальні клієнти. | Не менше 1 млн. грн. на рахунку або щомісячне зарахування на рахунок не менше 30 тис. грн. протягом шести місяців. |
| Конкорд Банк | Виділяє середній клас, а саме "Affluent" та "UpperAffluent", і «Преміум VIP» | Дохід від 30 до 100 тис. грн. і від 100 тис. грн. на місяць відповідно. |

Джерело: складено авторами на основі [11]



Рис. 2. Основні види продуктів VIP-банкінгу

Джерело: складено авторами

Таблиця 2

Бонусні програми банків за депозитними продуктами для VIP-клієнтів

| Умова надання | Назва банку | Канал/сума оформлення депозиту | Бонус до депозиту |
|-------------------------------|-------------------------------|---|--|
| Більше грошей – більша ставка | Укрсоцбанк | 100 000 грн. (\$5 000 або €5 000). | 1% до базової ставки за гривневими депозитами або 0,5% – за валютними. |
| | Банк Інвестицій та Заощаджень | Понад 200 000 грн.* (або еквівалент в іноземній валюті). | Додаткові 0,5% до річної ставки в гривні або 0,25% – у валюті. |
| | КредіАгріколь Банк | На термін від 3 місяців і на суму понад 50 000 грн. Максимальний бонус становить 1%. Для цього сума депозиту повинна перевищувати 1 млн. грн. | Додаткові 0,25% до базової ставки за гривневими вкладками. |
| Оформлення в «мережі» | ТАСкомбанк | Оформлення через інтернет-банкінг «ТАС24». | 1% до річної ставки за вкладом «Стабільний» у гривні. |
| | Кредобанк | Інтернет-банкінг «KredoDirect». | 1% до ставки за гривневими вкладками. Для валютних заощаджень діє показник 0,5%. |
| | Банк Кредит Дніпро | Інтернет-банкінг «FreeBank». | 0,5% до базової ставки за депозитами в національній валюті, 0,2% – в доларах та євро. |
| | Промінвестбанк | Оформлення вкладу «Стабільний» через інтернет-банкінг або через його контакт-центр. | Бонус до базової ставки становить 0,5% у гривні та 0,25% у валюті. |
| | Банк Форвард | Оформлення вкладів «Крок назустріч стандарт+» або «Максимум» через інтернет-банкінг «ForwardBank». | 2% до річної ставки. |
| Елітні умови | КредіАгріколь Банк | Наявність VIP-пакета. | Додаткові 0,5% до базової ставки за гривневими депозитами (якщо термін вкладу становить більше 6 місяців). |
| | Універсал Банк | Пакет «Еліт/Платинум». | 0,25% до базової річної ставки. |
| | Укргазбанк | Пакети послуг «Люкс Драйв» та «Вояж Драйв». | 0,25% до базової ставки за доларовими вкладками. |

* Фонд гарантування вкладів не гарантує депозити, сума яких перевищує 200 000 грн.

Джерело: складено авторами на основі [6]

а в євро – 2%. З доходу по ОВДП інвестор сплачує військовий збір, а саме 1,5%. Термін інвестиції в ОВДП клієнт вибирає сам: від 3 місяців до 5 років. Якщо інвестору достроково знадобляться гроші, він може продати ОВДП на вторинному ринку за вартістю, яка визначається поточною кон'юнктурою на ринку.

Також значною перевагою ОВДП перед депозитними рахунками є повне гарантування повернення державою вкладених коштів. Гарантована сума за депозитами сьогодні складає 200 тисяч гривень. Проте для VIP-клієнтів ця сума є незначною навіть для того, щоби потрапити до цієї групи споживачів банківських послуг. Саме забезпечення повернення власних коштів та їх збереження є важливими завданнями для VIP-клієнтів щодо управління власними фінансовими ресурсами. Придбання ОВДП дає змогу частково вирішити це завдання, оскільки за цими цінними паперами державою буде повернуто всю суму вкладених інвестором коштів.

Механізм інвестування в ОВДП є таким: проведення процедури ідентифікації клієнта, відкриття рахунку у цінних паперах, підписання брокерського договору з торговцем ОВДП. Отже, всі операції (від проведення процедури ідентифікації до розрахунків під час купівлі/продажу ОВДП з банківського розрахункового рахунку) здійснюються в «одному вікні», а саме банку.

Комплексні пакети ОВДП, які пропонуються банками, стартують від 50 тис. грн. і 10 тис. дол. Найбільшим попитом користуються великі портфелі ОВДП від 1 млн. грн. та 500 тис. дол. Це пов'язане з тим, що на вторинному ринку ціна купівлі ОВДП залежить від обсягу угоди, адже великі партії оцінюються значно дорожче. Стандартні ліквідні лоти коштують 10–25 млн. грн. і 500 тис. дол. Питома вага витрат на відкриття та супровід інвестиційних рахунків зростає за невеликих сум інвестування, відповідно, знижується загальна прибутковість інвестицій, тому ОВДП є інструментом лише для клієнтів VIP-банкінгу, які тримають у вільних активах понад 200 тис. грн.

4) Оренда депозитних банківських сейфів. Сейфові скриньки можуть орендуватись на час вашої відсутності або для постійного зберігання цінностей. Це допоможе уникнути крадіжок та особисто контролювати список тих, хто має доступ до сейфу. Кожен з депозитаріїв відповідає всім вимогам про організацію охорони приміщень банківської установи та вимогам технічного стану. У кожній скриньці є свій унікальний замок з двома різними ключами, один з яких залишається у клієнта, а інший – у банку, що виключає можливість відкрити скриньку без вашої присутності. Розмір скриньки, точний строк її оренди, право доступу до неї визначаються лише клієнтом та зазначаються у договорі з банківською установою.

Наприклад, у «Приватбанку» кожного місяця 25 числа банк знімає комісію за оренду сейфу зі спеціальної картки «Ключ доступу». Комісія включає обслуговування картки «Ключ доступу» (тариф постійний) і вартість користування скринькою залежно від її розміру та кількості днів у місяці, що є змінним тарифом. Наприклад, щоби скористатися невеликою за розміром скринькою для зберігання документів, клієнт має сплачувати по 9 грн. за день.

5) Отримання е-ліцензій. Наявність е-ліцензій дає змогу клієнтам здійснювати інвестиції в іноземні активи. Обсяги таких операцій з кожним роком лише зростають. За наявності цього виду ліцензій можна вивести за кордон 50 000 доларів, але якщо клієнт інвестував 50 000 дол., наприклад, 31 грудня, то 1 січня він може інвестувати ще на таку ж суму.

Електронна ліцензія оформлюється задля:

- перерахування коштів на власний рахунок за кордон;
- проведення інвестиційної операції за кордоном;
- виконання зобов'язань за страховим договором перед нерезидентом.

6) Розширена лінійка сервісів, зокрема конс'єрж-сервіс, асистенти, референти, lifestyle-менеджери, фахівці з пошуку інформації. Конс'єрж-сервіс – це сервіс, який виконає всі прохання клієнтів: від найпростіших (викликати таксі) до найскладніших ситуацій (викликати евакуатор, знайти рідкісні медичні препарати тощо). Набір послуг конс'єрж-сервісу та пакетні пропозиції цього виду послуги залежать від наявності у клієнта конкретного виду платіжної картки («Mastercard» або «Visa») та її класу («Gold» чи «Platinum»). Наприклад, «Ощадбанк» пропонує різний набір послуг для VIP-клієнтів з пакетом «Gold» (для карток «Gold Mastercard» та «Visa») і пакетом «Platinum» (для карток «Platinum» та «World Elite Mastercard», «Visa Platinum» та «Infinite»).

7) Арт-банкінг, інвестування в мистецтво. Арт-банкінг – це фінансово-консультаційна допомога під час інвестування у твори мистецтва, що передбачає їх оцінювання експертами, формування колекцій ікон, картин, антикварних меблів, а також їх відновлення й страхування.

Щодо придбання предметів мистецтва українські VIP-клієнти більше орієнтовані на західний ринок, оскільки операції через офіційні інститути дають змогу уникнути найбільш характерних ризиків для цієї сфери, адже забезпечується стовідсоткове підтвердження істинності (предмет інвестицій включений в авторитетні каталоги, підтверджений експертними висновками); предмет мистецтва забезпечений хорошим провенансом (походження, історія); підтверджено справедливий рівень цін (за кожним предметом мистецтва повинен стояти інститут ціни, який продавець

пред'являє покупцю); продавець надає покупцю прогноз інвестиційної ємності (перспективи зростання ціни); придбаний предмет мистецтва є ліквідним; підтверджено легітимність угоди (операція здійснена через офіційні інститути та скріплена договором); виключений реституційний ризик. Для надання цього виду послуги банківські установи створюють підрозділи арт-банкінгу, які здатні провести необхідну експертизу, здійснити купівлю-продаж вибраного клієнтом арт-об'єкта або предмета колекції, забезпечити його збереження [9].

Особливістю арт-бізнесу в Україні є те, що більшість операцій з купівлі-продажу арт-об'єктів проходить поза великими аукціонами в приватному порядку, тому конкретну суму, на яку було продано твори мистецтва в Україні, визначити неможливо. Аналітики стверджують, що офіційний ринок арт-банкінгу становить лише 20–30% від загального обсягу таких операцій. Українські банки розвивають культуру цього бізнесу, але здебільшого виконують роль посередника між інвестором та арт-саленом. Аналітики зазначають, що прибуток з арт-банкінгу складає в середньому 5–12% річних, а світові колеги мають з цього від 9% до 15%.

Поки купівля-продаж об'єктів мистецтва залишається для заможних людей більше предметом розкоші, а не інвестицій для подальшого збагачення, бо потребує довгострокових вкладень з прибутком через 10–15 років [10].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сучасний розвиток VIP-банкінгу в Україні безпосередньо пов'язаний із загальними тенденціями функціонування всієї банківської системи країни. Нові тренди та можливості щодо вкладення фінансових ресурсів задля отримання доходів також впливають на продуктивний ряд пропозицій банківських установ VIP-клієнтам. Сьогодні кількість таких споживачів в Україні є незначною, що обумовлюється досить низьким рівнем соціально-економічного розвитку країни та низькою кількістю заможних громадян. Проте цей вид обслуговування з кожним роком зростає. Також відзначимо, що комерційні банки намагаються розвивати цю сферу надання фінансових послуг, оскільки з операційної точки зору залучення одного заможного клієнта є вигіднішим та простішим, ніж залучення коштів від десяти й більше споживачів. Проте існують також різноманітні фінансові ризики для банків.

У подальшому сфера VIP-обслуговування клієнтів банківських установ буде розвиватися, оскільки завжди є той сегмент клієнтів, яким вигідно використовувати особливі режими банківського обслуговування та отримувати, окрім традиційних продуктів, певну сукупність додаткових нефінансових послуг. Це дає можливість значно економити час, який для таких споживачів є важливим ресурсом подальшого розвитку та отримання додаткових доходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Що відбувається з банкінгом VIP-класу. Підсумки дослідження «Бізнес Private Banking в Україні – 2015». URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1418512-shcho-vidbuvaetsya-z-bankingom-vip-klasu> (дата звернення: 20.10.2019).
2. Активних клієнтів private banking торік в Україні стало на 18% більше. URL: <http://finbalance.com.ua/news/Aktivnikh-klintiv-Private-Banking-torik-v-Ukraini-stalo-na-18-bilshe---doslidzhennya> (дата звернення: 20.10.2019).
3. Исследование рынка услуг Private Banking в Украине – 2015. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-private-banking-survey/\\$FILE/EY-private-banking-survey.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-private-banking-survey/$FILE/EY-private-banking-survey.pdf) (дата звернення: 20.10.2019).
4. Інвестування в ОВДП – вигідна альтернатива депозитам. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/andriymojsjejenko/investuvannja-v-ovdp-vihidna-alternativa-depozitam-2481962.html> (дата звернення: 20.10.2019).
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> (дата звернення: 20.10.2019).
6. Як заробити більше на депозиті. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/06/29838748> (дата звернення: 20.10.2019).
7. Умови і правила за банківськими сейфовими копірками. URL: <https://conditions-and-rules.privatbank.ua/main/view-content-160/?lang=ua> (дата звернення: 20.10.2019).
8. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua/ua> (дата звернення: 20.10.2019).
9. VIP-банкінг: какой сервис доступен состоятельным клиентам. URL: http://www.prostobank.ua/depozity/stati/vip_banking_kakoy_servis_dostupen_sostoyatelnyim_klientam_video (дата звернення: 20.10.2019).
10. Мистецтво інвестування у мистецтво. URL: <http://slovo.co.ua/2016/03/03/mistetstvo-investuvannya-u-mistetstvo-kolonka-dmitrika> (дата звернення: 20.10.2019).
11. На особливому рахунку. Хто може стати VIP-клієнтом українських банків і навіщо це потрібно. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2018/11/23/35655464> (дата звернення: 20.10.2019).
12. Гонта О., Дубина М., Пархоменко І. Особливості функціонування кредитної системи та її сучасний розвиток в Україні. *Фінансові дослідження*. 2017. № 2(3). URL: <https://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/84.pdf> (дата звернення: 20.10.2019).
13. Як легально інвестувати за кордон за допомогою е-ліцензій. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2018/10/03/35126186> (дата звернення: 20.10.2019).
14. Shkarlet S., Dubyna M., Zhuk O. Determinants of the financial services market functioning in the era of the informational economy development. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. No. 3. P. 349–357. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-349-357> (дата звернення: 20.10.2019).
15. Prerequisites for the creation of financial and credit infrastructure of support for agricultural enterprises in Ukraine / K. Andriushchenko, M. Ishchenko, M. Sahaidak, M. Tepluk, O. Domina. *Banks and Bank Systems*. 2019. Vol. 14. Iss. 2. P. 63–75. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.14\(2\).2019.06](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.14(2).2019.06) (дата звернення: 20.10.2019).

16. Fedyshyn M., Abramova A., Zhavoronok A., Marych M. Management of competitiveness of the banking services. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 1 (28). P. 64–74. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i28.163340> (дата звернення: 20.10.2019).

REFERENCES:

1. Shcho vidbuvaietsia z bankinhom VIP-klasu. Pidsumky doslidzhennia “Biznes Private Banking v Ukraini – 2015” [What happens to VIP-class banking. The results of the study “Business Private Banking in Ukraine – 2015”]. *forbes.net.ua*. Available at: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1418512-shcho-vidbuvaietsia-z-bankingom-vip-klasu> (accessed: 20 October 2019).

2. Aktyvnykh kliientiv private banking torik v ukraini stalo na 18% bilshе [Active private banking clients in Ukraine grew by 18% last year]. *finbalance.com.ua*. Available at: <http://finbalance.com.ua/news/Aktivnykh-klintiv-Private-Banking-torik-v-Ukrani-stalo-na-18-bilshе---doslidzhennya> (accessed: 20 October 2019).

3. Issledovanie ryinka uslug Private Banking v Ukraine – 2015 [Market research of Private Banking services in Ukraine – 2015]. *ey.com*. Available at: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-private-banking-survey/\\$FILE/EY-private-banking-survey.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-private-banking-survey/$FILE/EY-private-banking-survey.pdf) (accessed: 20 October 2019).

4. Investuvannia v OVDP – vyhidna alternatyva depozytam [Investing in government bonds is a viable alternative to deposits]. *biz.nv.ua*. Available at: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/andrij-mojsjejenko/investuvannja-v-ovdp-vihidna-alternativa-depozitam-2481962.html> (accessed: 20 October 2019).

5. Oficijnyj sait Nacionalnogho banku Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. *bank.gov.ua*. Available at: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> (accessed: 20 October 2019).

6. Iak zarobyty bilshе na depozyti [How to earn more on deposit]. *minfin.com.ua*. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/06/29838748> (accessed: 20 October 2019).

7. Umovy i pravyla za bankivskymy seifovymy komirkamy [Terms and Conditions for Bank Safe Boxes]. *conditions-and-rules.privatbank.ua*. Available at: <https://conditions-and-rules.privatbank.ua/main/view-content-160/?lang=ua> (accessed: 20 October 2019).

8. Ofitsiinyi sait AT “Oshchadbank” [Official site of JSC “Oshchadbank”]. Available at: <https://www.oschadbank.ua/ua> (accessed: 20 October 2019).

9. VIP-banking: kakoy servis dostupne sostoyatelnyim klientam [VIP-banking: which service is more affordable for wealthy clients]. *prostobank.ua*. Available at: http://www.prostobank.ua/depozity/stati/vip_banking_kakoy_servis_dostupen_sostoyatelnyim_klientam_video (accessed: 20 October 2019).

10. Mystetstvo investuvannia u mystetstvo [The mystery of the investment]. *slovo.co.ua*. Available at: <http://slovo.co.ua/2016/03/03/mistetstvo-investuvannya-u-mistetstvo-kolonka-dmitrika> (accessed: 20 October 2019).

11. Na osoblyvomu rakhunku. Khto mozhe staty VIP-kliientom ukrainskykh bankiv i navishcho tse potribno [On a special ragun. It may be a VIP-client of Ukrainian banks and navigable prices]. *minfin.com.ua*. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2018/11/23/35655464> (accessed: 20 October 2019).

12. Honta O., Dubyna M., Parkhomenko I. (2017). Osoblyvosti funktsionuvannia kredytnoi systemy ta yii suchasnyi rozvytok v Ukraini [Features of the credit system functioning and its modern development in Ukraine]. *Finansovi doslidzhennia – Financial research*. № 2(3). Available at: <https://fr.stu.cn.ua/tmp/pdf/84.pdf> (accessed: 20 October 2019).

13. Yak lehalno investuvaty za kordon za dopomohoiu e-litsenzii [How to legally invest abroad with e-licenses]. *minfin.com.ua*. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2018/10/03/35126186> (accessed: 20 October 2019).

14. Shkarlet S., Dubyna M., Zhuk O. (2018). Determinants of the financial services market functioning in the era of the informational economy development. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 4. No. 3. P. 349–357. DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-3-349-357> (accessed: 20 October 2019).

15. Andriushchenko K., Ishchenko M., Sahaidak M., Tepluk M., Domina O. (2019). Prerequisites for the creation of financial and credit infrastructure of support for agricultural enterprises in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. Vol. 14. Iss. 2. P. 63–75. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.14\(2\).2019.06](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.14(2).2019.06) (accessed: 20 October 2019).

16. Fedyshyn M., Abramova A., Zhavoronok A., Marych M. (2019). Management of competitiveness of the banking services. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. Vol. 1(28). P. 64–74. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i28.163340> (accessed: 20 October 2019).

Dubyna Maksym

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance
Chernihiv National University of Technology

Zhavoronok Artur

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Public,
Corporate Finance and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Marych Maksym

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Dean of the Faculty of Finance, Business and Accounting
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

RESEARCH OF THE MODERN VIP-BANKING IN UKRAINE

The purpose of the article. The aim of this study is to study the current state of VIP-banking in order to form objective prerequisites for the advance development of VIP-banking in Ukraine.

Methodology. Analysis and synthesis, comparison method, economic-statistical, mathematical, grouping, tabular and graphical are used in the research of the modern VIP-banking in Ukraine.

Results. The article determines that the private banking segment of the domestic banking market is quite specific and interesting. The main problem of his analysis is the lack of any, at least more or less objective statistics, which could be relied on. Of course, VIP-clients are the most financially competent segment of customers. The VIP-banking market in Ukraine tends to constantly change, responding to the most minor trends in politics and economics. Most market participants "let in" the segment of VIP-banking customers with a one-million-dollar fortune, while previously the threshold was more than 2 million UAH. On this basis, it was determined that such a decrease prompted banks to change their approach to analyzing the financial capabilities of clients and included factors: client status (or occupies a managerial position in a company, owns a business, etc.); purchase of a package offer based on a premium level card; monthly income (or the amount of funds that are rotated in bank accounts) compliance with the requirements of financial monitoring of a banking institution. The risks in the economy are very great and the changes in it in recent years are fundamental. As for the VIP-banking product line in Ukraine, it is very modest and now includes: a system of deposits (currencies, interest programs), a set of elite cards (OVDPs, obtaining E-licenses, operations with precious metals) lending (business of the client and his private interests); consulting services. For non-financial services and additional services, it is determined that they include: concierge – service; art-banking; test drives on the most prestigious cars; assistance in organizing the education of children; rental of bank safe deposit boxes; division of property upon divorce. Thus, the existing economic conditions and objective prerequisites for the accelerated development of VIP-banking in Ukraine can be realized only in connection with overcoming these problems, forming and offering customers the most complete product range using modern technologies, competent personnel and a network of bank partners operating on various sectors of the financial market (insurance, stock market, etc.)

Practical implications. Using the existing economic conditions and objective prerequisites for the accelerated development of VIP-banking in Ukraine can be realized only in connection with overcoming these problems, forming and offering customers the most complete product range using modern technologies, competent personnel and a network of bank partners operating on various sectors of the financial market

Value/originality. In our work, we considered an issue of VIP-banking. Analyzing service sphere, this economic category faces certain analytical complexities. Challenges and problematic issues outline prospects for further researches VIP-banking.