

**Я.А. Дроботя, канд. екон. наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія**

НЕТРАДИЦІЙНІ БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ ТА ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПОВ'ЯЗАНІ З НИМИ: РЕАЛІЇ УКРАЇНИ, МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Проаналізовано нетрадиційні банківські послуги такі як факторинг, форфейтинг, лізинг, випуск банком власних цінних паперів, надання консультаційних і інформаційних послуг, трастові послуги, фінансовий мобільний супермаркет, інтернет банкінг, гарантійні послуги. Запропонована власна класифікація даних послуг шляхом їх поділу на три групи: нетрадиційні банківські послуги, що пов'язані з управлінням майном, нетрадиційні банківські послуги, які пов'язані із залученням інтернет мережі, нетрадиційні банківські послуги, які пов'язані із залученням кредитних ресурсів. Досліджено основні переваги і фінансові ризики, що створюють нетрадиційні банківські послуги для комерційних банківських установ та їх клієнтів. Акцентовано увагу на міжнародному досвіді із втілення та здійснення нетрадиційних банківських послуг.

Ключові слова: *нетрадиційні банківські послуги, факторинг, форфейтинг, лізинг, випуск банком власних цінних паперів, надання консультаційних і інформаційних послуг, трастові послуги, фінансовий мобільний супермаркет, інтернет банкінг, гарантійні послуги, фінансові ризики.*

Постановка проблеми. Жорстка конкуренція банків з іншими фінансово-кредитними інституціями на ринку надання фінансових послуг вимагає від банків повсякчас розширювати поле діяльності. Оскільки основних (базових) банківських послуг всього декілька, то розширення кола діяльності можливе лише шляхом надання нетрадиційних для банківських установ послуг, які першочергово були прерогативою небанківських фінансово-кредитних посередників. Здійснюючи надання даних послуг комерційні банки «наживають ворогів», оскільки втручаються в «чужу» для себе територію. А чи дійсно у банків є потреба даного втручання? Які переваги і недоліки для банків і клієнтів створює це втручання? Відповіді на дані питання – це і є основна проблематика даної публікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Банківські послуги є об'єктом дослідження багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Звертаючи увагу на нетрадиційні банківські послуги слід зазначити, що Г.О. Михайлюк аналізував питання стосовно історичних передумов виникнення та розвитку нетрадиційних банківських послуг [7]. В.О. Сизоненко, С.А. Циганов досліджували особливості сучасного розвитку ринку банківських послуг [10]. Деякі науковці здійснюють дослідження окремих нетрадиційних банківських послуг, зокрема Ю.В. Никитченко аналізує проблематику лізингу та участь банків у наданні лізингових послуг в Україні і США [8], О.І. Гонта, А.В. Жаворонок досліджують лізинг як одну із нетрадиційних банківських послуг, здійснюючи аналіз розвитку лізингу в Україні [2]. Факторингові послуги та закордонний досвід з їх надання є об'єктом аналізу Ф.Ю. Андрійчука [1]. Дистанційне обслуговування в банківській діяльності та його вплив на конкурентоспроможність банківських установ досліджували В.Г. Костогриз, О.М. Овчарук [4]. Зарубіжний досвід із надання якісних банківських послуг аналізують у своїй праці М.М. Марценюк, В.Л. Карпенко [6].

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження і аналіз нетрадиційних банківських послуг шляхом виявлення переваг, недоліків та фінансових ризиків від їх втілення в діяльність комерційних банків, аналіз зарубіжного досвіду із надання нетрадиційних банківських послуг.

Виклад основного матеріалу досліджень. Нетрадиційні банківські послуги – це вагома та вже невід'ємна складова діяльності сучасних комерційних банків в усьому світі. Надання даних послуг і їх асортимент – запорука успішності та конкурентоздатності комерційного банку, окрім того – це розширення ринку збуту своїх послуг, отримання додаткового прибутку для банку та диверсифікація його фінансових ризиків. Слід також зазначити, що все більше банківських установ мають іноземний капітал, а іноземці окрім капіталу привносять в банківську діяльність і свої нововведення, нові нетрадиційні банківські послуги та продукти. Отже, нетрадиційних банківських послуг багато і всі вони приносять різний дохід та мають різний рівень фінансового ризику. З метою ефективного аналізу переваг, недоліків та фінансових ризиків, які викликають нетрадиційні банківські послуги, на нашу думку, спочатку необхідно їх класифікувати. Так, такі послуги як інтернет банкінг та створення фінансових мобільних супермаркетів – це ті послуги, які стали можливі лише завдяки розвитку інтернет мережі, а тому, з нашого погляду, їх доцільно об'єднати у групу нетрадиційних банківських послуг, які пов'язані із залученням інтернет мережі. Такі нетрадиційні банківські послуги як факторинг, форфейтинг, лізинг, гарантійні послуги – послуги пов'язані із залученням кредитних

ресурсів нетрадиційним способом, а тому вважаємо доцільним об'єднати їх у групу нетрадиційних банківських послуг, які пов'язані із залученням кредитних ресурсів. Випуск власних цінних паперів, трастові послуги, надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських і інших фінансових операцій – це нетрадиційні послуги, які пов'язані з цінними паперами, майном, а тому, на нашу думку, їх слід об'єднати у групу нетрадиційних банківських послуг з управління майном. Проаналізуємо які ж переваги, недоліки та фінансові ризики генерують у собі нетрадиційні банківські послуги для банків та їх клієнтів (табл. 1, 2, 3).

Досліджуючи такі нетрадиційні послуги як трастові, слід зауважити, що Г.О. Михайлюк стверджує, що ці послуги виникли в США і ще з кінця ХІХ століття вони займають вагомe місце у діяльності банків західних країн. Даним послугам в західних країнах надають перевагу як заможні верстви населення, так і дрібні підприємці та чиновники [7, с. 329]. Трастові послуги надають можливість перекласти свій фінансовий ризик на банк, а оскільки управління в західних країнах має тривалий досвід і є кваліфікованим, то і фінансові ризики банків та їх клієнтів, з нашого погляду, є мінімальними.

Міжнародний досвід щодо здійснення нетрадиційних банківських послуг вказує на те, що дані послуги можуть надавати як банківські, так і небанківські фінансово-кредитні установи. Так, наприклад у Європі лізингові та факторингові послуги надають, як правило лізингові і факторингові компанії відповідно, зазвичай вони створені банками, однак в подальшому вони можуть стати окремою юридичною особою [1, с.243; 8, с. 100-101]. Відокремлення даних компаній, з нашого погляду, генерує фінансовий ризик для банку, оскільки їх відокремлення – втрата додаткових прибутків для банку.

В Америці лізингові та факторингові послуги – це прерогатива небанківських фінансово-кредитних посередників [1, с.243; 8, с. 100-101]. Окрім того заслуговує на увагу і той факт, що, наприклад, в США існує державна підтримка лізингу, яка стимулює процес його розвитку [8, с.101] та, на нашу думку, зменшує правові ризики як для клієнтів, так і для юридичних осіб, що надають дані послуги.

Ю.В. Никитченко вказує, що стандарти ведення і обліку угод лізингу, які запровадили в США є загальноприйнятими в усьому світі [8, с.101]. Ю.В. Никитченко також зазначає, що лізинг в даній країні є заслугою держави, яка стимулювала його законодавчо й шляхом надання податкових пільг [8, с.102]. Ф. Ю. Андрійчук вказує, що хоча банківські установи США і зацікавились факторингом, однак і досі в даній країні

факторинг – поле діяльності приватних компаній [1, с. 243].

1. Переваги, недоліки і фінансові ризики для банків та їх клієнтів від здійснення нетрадиційних банківських послуг, що пов’язані з управлінням майном

Банківські послуги	Переваги, недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги
Випуск власних цінних паперів	Недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги: ризик неотримання коштів вкладниками у разі неплатоспроможності банку
	Переваги, що генерують дані послуги: можливість отримання додаткового доходу для банку та залучення додаткових коштів в оборот; для вкладників окрім можливості отримання доходу цінний папір – додатковий захист та можливість перепродажу у разі необхідності; диверсифікація фінансових ризиків банку шляхом диверсифікації його діяльності; додатковий авторитет та солідність для банківської установи; рівень захищеності цінних паперів банків вищий ніж у інших юридичних осіб
Трастові послуги	Недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги: низький рівень розповсюдження серед банків України та фактично монополізація трастових послуг декількома банками; ризик для клієнта у змові банку з іншими кредитно-фінансовими інституціями, що може призвести до втрати бізнесу клієнта; ризик втрати майна внаслідок некваліфікованого управління; відсутність чіткої законодавчої бази з приводу надання трастових послуг банківськими установами, що генерує ризик правової незахищеності, як для банків, так і для його клієнтів
	Переваги, що генерують дані послуги: можливість кваліфікованого управління та зниження фінансових ризиків, що забезпечить високі прибутки для юридичних осіб; можливість кваліфікованого розпорядження та управління спадщиною для фізичних осіб та зниження їх фінансових ризиків; можливість опікунства та кваліфікованого збереження майна недієздатних осіб; велика ніша та поле діяльності для вітчизняних банків, диверсифікація їх діяльності, розширення клієнтської бази, що забезпечить додаткові прибутки; банк може забезпечити посередництво в організації випуску цінних паперів; можливість формування інвестиційного портфеля за допомогою працівників банків, підбір об’єктів інвестування
Надання консультаційних та інформаційних послуг	Недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги: ризик неякісної консультації внаслідок неповної інформації, неналежної кваліфікації працівника банку; ризик втрати довіри клієнтів до банківської установи через неякісну консультацію як з вини банку, так і по вині клієнта; балансування між ризиком втрати репутації та незначної комісійної винагороди за дані послуги
	Переваги, що генерують дані послуги: можливість отримання клієнтами різноманітних кваліфікованих консультацій та інформаційної підтримки з різних аспектів управління фінансами та інших господарських, фінансових, правових і банківських питань; можливість користування міжбанківською базою даних, якщо така створена

Джерело: узагальнено на основі [6, с. 67-69; 7, с. 328-329]

2. Переваги, недоліки і фінансові ризики для банків та їх клієнтів від здійснення нетрадиційних банківських послуг, що пов’язані із наданням кредитних ресурсів

Банківські послуги	Переваги, недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги
Гарантійні послуги	Недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги: ризик втрати грошових коштів для банку у разі неспроможності особи розрахуватися за позичкою, яку гарантував банк, при цьому комісійна винагорода банку, зазвичай є незначною; ризик правової незахищеності як для банків, так і для його клієнтів внаслідок недосконалості законодавства
	Переваги, що генерують дані послуги: можливість отримання позики для клієнтів, що не мають забезпечення; можливість здешевлення кредитних ресурсів внаслідок отримання гарантії від банку; можливість перенесення ризику на третю особу – банк; можливість розширення клієнтської бази для банку та отримання додаткових прибутків без понесення значних фінансових вкладень
Форфейтинг, факторинг, лізинг	Недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги: ризик втрати грошових коштів у разі неліквідності цінних паперів (для форфейтингових послуг); можливість для банків, що здійснюють факторинг, форфейтинг, лізинг диктувати свої правила, оскільки ринок не розвинений і конкуренція відсутня, а це ризик для клієнтів у зростанні вартості даних послуг; відсутність довіри до залучення коштів на основі факторингу, форфейтингу з боку юридичних осіб; ризик поширення інформації про нестабільність діяльності підприємства, що змушує його вдатись до послуг факторингу, форфейтингу як наслідок втрата репутації підприємства; форфейтинг, факторинг, лізинг – конкуренти кредиту, а тому дані послуги генерують у собі ризик втрати ринку збуту кредитних ресурсів для банку; ризик правової незахищеності як для банків, так і для його клієнтів внаслідок недосконалості законодавства
	Переваги, що генерують дані послуги: можливість для клієнта банку швидкого отримання коштів; можливість розширення клієнтської бази та джерело додаткового доходу для банку; зменшення фінансових ризиків для банку шляхом диверсифікації діяльності; можливість перенесення ризику на третю особу – банк; рівень захисту клієнтів у банків вищий ніж у форфейтингових, факторингових, лізингових компаній; додаткова вигода для клієнтів підприємства та самого підприємства, оскільки співпрацюючи з банком у юридичної особи виникає більше можливостей до надання товарного кредиту покупцям, а покупці отримують товар не залучаючи кредитні ресурси; можливість отримання додаткових послуг, оскільки надаючи факторинг, форфейтинг, лізинг банк здійснює оцінку платоспроможності учасників угоди; шанс придбати нову техніку, майно по пільговим умовам (для лізингу)

Джерело: узагальнено на основі [1, с. 243-244; 2, с. 207-209; 6, с. 67-69; 7, с. 328-329; 8, с. 100-103]

В Україні факторингові послуги надають переважно банки [1, с. 243]. І тут, з нашого погляду, постає дилема між можливістю розширення кола споживачів послуг банківськими установами і фінансовим ризиком для банку, оскільки надання банком лізингових і факторингових послуг скорочує можливість банку в отриманні прибутку від надання кредитних ресурсів. Г.О. Михайлюк зазначає, що «банківський інтернет-сервіс на Заході є одним з найбільш динамічних сегментів електронної комерції» [7, с. 329]. Автор також стверджує, що у банківській практиці ця технологія з'явилась на початку 80-х рр. ХХ ст. і в цей же час почала поширюватись по світу [7, с. 329]. Першим банком, що втілює послугу інтернет банкінгу для клієнтів з метою їх обслуговування був Security First Network [4, с. 73; 7, с.329]. Г.О. Михайлюк також зазначає, що інтернет банкінг – це послуга, що дозволила Security First Network Bank у США значно збільшити свій капітал та клієнтів всього за півтора року [7, с. 329]. Завдяки інтернет банкінгу багато провідних комерційних банків розвинутих країн мають можливість втілювати новітні проекти. Так, наприклад, М.М. Марценюк вказує, що такі банки як Bank of America, Credit Suisse First Boston, Goldman Sachs, HSBC, J.P. Morgan, Morgan Stanley Dean Witter і UBS Warburg ще в 2000 році запустили систему онлайн-доступу до торгів на валютному світовому ринку [6, с. 73-74]. На нашу думку, сама по собі послуга інтернет банкінгу є ризиковою, оскільки вона повсякчас піддається хакерським атакам, що пов'язано з існуванням ймовірності втрати коштів шляхом їх зняття з рахунків клієнтів, окрім того дана послуга майже не приносить банку доходу у вигляді комісії. З нашого погляду дана послуга є більш «іміджевою», але ця послуга досить зручна для клієнтів банку і завдяки цьому значно розширює їх коло. В.О. Сизоненко, С.А. Циганов посилаючись на С.О. Маслову [5] вказують, на те, що іноземні банки здійснюють також такі послуги як ведення амортизаційних і пенсійних рахунків, ведення бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта, нарахування і сплату податків, контроль за товарними запасами господарюючого суб'єкта, дослідження продажів і операційних витрат, ведення інвестиційних проектів [10, с. 46].

З нашого погляду, надання такого широкого кола нетрадиційних послуг пояснюється прагненням до конкурентоздатності на фінансовому ринку, однак дане прагнення може генерувати у собі певні фінансові ризики пов'язані з необхідністю мати додаткові знання працівниками банків. М.М. Марценюк, В.Л. Карпенко стверджують, «універсалізація банківської діяльності» – невід'ємна складова розвитку банківських систем

всіх країн, а найбільшого розвитку універсалізація набула в Німеччині [6, с. 73].

3. Переваги, недоліки і фінансові ризики для банків та їх клієнтів від здійснення нетрадиційних банківських послуг, що пов’язані з залученням інтернет мережі

Банківські послуги	Переваги, недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги
Фінансовий мобільний супермаркет, мобільний банкінг	<p>Недоліки та фінансові ризики, що генерують дані послуги: виникнення технологічних ризиків пов’язаних з програмним забезпеченням, збоями у роботі техніки; постійна залежність від інтернет мереж та зростання загрози фінансової безпеки для банку і клієнтів, зокрема ризик зняття коштів сторонньою особою, ризик хакерських атак; ризики, що виникають у результаті прогалин у законодавстві з приводу інтернет банкінгу та фінансового інтернет супермаркету; ризик фінансових втрат та ризик втрати репутації банку внаслідок ненадійності ін. членів фінансового мобільного супермаркету; значні витрачання коштів та часу на розроблення програмного забезпечення та технічне оснащення самообслуговування клієнтів (для мобільного банкінгу); можливість здійснення операцій в онлайн режимі прискорює товарообіг в країні, що може негативно позначитись на монетарній політиці центрального банку (для мобільного банкінгу)</p>
	<p>Переваги, що генерують дані послуги: можливість перенесення ризику на третю особу – банк; диверсифікація діяльності та зменшення таким чином фінансових ризиків банку; можливість банку до розширення кола клієнтів та прибутків; можливість швидкого отримання додаткових послуг через інших фінансових посередників, які співпрацюють з банком утворюючи фінансовий супермаркет (для фінансового мобільного супермаркету); можливість отримання кваліфікованої онлайн інформації від експертів інвестиційної діяльності, страхової компанії, банку тощо (для фінансового мобільного супермаркету)</p>
	<p>Переваги, що генерує лише мобільний банкінг: можливість повсякчасного управління рахунком та отримання інформації про його стан; можливість здійснювати розрахунки в будь-якому місці та в будь-який час, доступ в будь-якій точці світу, де є інтернет; економія на комісії, оскільки досить часто вона є мінімальною або взагалі відсутня; можливість швидкого блокування картки у разі необхідності; спрощена система реєстрації; можливість швидкого доступу до публічної довідково-аналітичної інформації банку; економія на заробітній платі працівникам банку через те, що багато клієнтів здійснюють послуги через інтернет; підвищення ефективності роботи банку; зростання швидкості обслуговування клієнтів та їх залучення; витіснення готівки та традиційних форм безготівкових розрахунків; запорука тримання позицій на сучасному ринку банківських послуг</p>

Джерело: узагальнено на основі [1, с. 243-244; 2, с. 207-209; 3, с. 70-75; 4, с. 73-75; 6, с. 67-69; 7, с. 328-329; 8, с. 100-103; 9, с.44-50]

В.О. Сизоненко, С.А. Циганов зазначають, що згідно зарубіжного досвіду ведення банківської діяльності комерційні банки, що надають широке коло послуг мають більші конкурентні переваги [10, с. 46]. Зрозуміло, що розширення кола послуг можливе лише завдяки наданню нетрадиційних банківських послуг.

Висновки. Діяльність сучасного комерційного банку вже неможлива без надання нетрадиційних банківських послуг, однак дані послуги мають свої як переваги, так і недоліки та генерують певні фінансові ризики. Дані послуги, безперечно підвищують імідж банківської установи, надають можливість розширити коло клієнтів та отримати додатковий дохід. Для клієнтів же комерційного банку нетрадиційні банківські послуги – це можливість швидкого і якісного вирішення фінансових питань. Підходи до надання нетрадиційних банківських послуг в зарубіжних країнах надають можливість до використання світового досвіду для впровадження даних послуг в Україні.

Бібліографічний список: 1. Андрійчук Ф.Ю. Факторингові послуги: закордонний досвід і практика Українських банків / Ф.Ю. Андрійчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2010. – Випуск 93 (Частина II). – С. 239-245. 2. Гонта О.І. Лізинг як один із видів нетрадиційних банківських послуг: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О.І. Гонта, А.В. Жаворонок // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2013. – Випуск 24. – С. 205-210. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_24_40. 3. Домінова І.В. Ризики електронного банкінгу та їх класифікація / І.В. Домінова // Фінанси та оподаткування. – 2016. – № 3(73). – С. 69-76. 4. Костогриз В.Г. Дистанційне обслуговування як перспективна складова системи дистрибуції банківських продуктів [Електронний ресурс] / В.Г. Костогриз, О.М. Овчарук // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2011. – Вип. 12. – С. 71-76. – Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2011_12_19. 5. Маслова С.О. Фінансовий ринок [Текст]: навч. посібник / С.О. Маслова, О.А. Опалов. – К.: Каравела, 2006. – 274 с. 6. Марценюк М.М. Зарубіжний досвід організації надання якісних послуг як фактор підвищення конкурентоспроможності банку [Електронний ресурс] / М.М. Марценюк, В.Л. Карпенко // Вісник

Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – № 5. – Т. 2. – С. 67-70. – Режим доступу до журн.: [http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4021/1/Vchnu_ekon_2014_5\(2\)_18.pdf](http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/4021/1/Vchnu_ekon_2014_5(2)_18.pdf). 7. Михайлюк Г.О. Історичні передумови виникнення нетрадиційних банківських операцій та послуг [Електронний ресурс] / Г.О. Михайлюк // Актуальні проблеми держави і права. – 2010. – Вип. 56. – С. 324-330. – Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdp_2010_56_52. 8. Никитченко Ю.В. Лізинг в Україні і США: спільне та відмінне [Електронний ресурс] / Ю.В. Никитченко // Інвестиції: досвід та практика. – 2015. – № 7. – С. 100-104. – Режим доступу до журн.: <http://www.investplan.com.ua>. 9. Огієнко В.І. Розвиток інтернет-банкінгу в контексті формування конкурентних переваг банків / В.І. Огієнко, І.М. Боярко // Фінансовий простір. – 2013. – № 4(12). – С. 44-52. 10. Сизоненко В.О. / Особливості сучасного розвитку ринку банківських послуг / В.О. Сизоненко, С.А. Циганов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми, 2009. – Т. 24. – С. 41-53.

Я.А. Дроботя. Нетрадиционные банковские услуги и финансовые риски связанные с ними: реалии Украины и международный опыт. Проанализированы нетрадиционные банковские услуги такие как факторинг, форфейтинг, лизинг, выпуск банком собственных ценных бумаг, предоставление консультационных и информационных услуг, трастовые услуги, финансовый мобильный супермаркет, интернет банкинг, гарантийные услуги. Предложена собственная классификация данных услуг путем их деления на три группы: нетрадиционные банковские услуги, связанные с управлением имуществом, нетрадиционные банковские услуги, связанные с привлечением интернет сети, нетрадиционные банковские услуги, связанные с привлечением кредитных ресурсов. Исследованы основные преимущества и финансовые риски, которые создают нетрадиционные банковские услуги для коммерческих банковских учреждений и их клиентов. Акцентируется внимание на международном опыте по воплощению и осуществлению нетрадиционных банковских услуг.

Ключевые слова: нетрадиционные банковские услуги, факторинг, форфейтинг, лизинг, выпуск банком собственных ценных бумаг, предоставление консультационных и информационных услуг, трастовые услуги, финансовый мобильный супермаркет, интернет банкинг, гарантийные услуги, финансовые риски.

Drobotia Y.A. Non-traditional banking services and financial risks related to them: realities of Ukraine, international experience. Rigid competition between banks and other financial and credit institutions in the financial services market requires banks to expand their field of activity at all times. Since there are only a few main (basic) banking services, expansion of the scope of activities is possible only by providing non-traditional services to banking institutions that were a primarily prerogative of non-bank financial and credit intermediaries. Through the provision of these services, commercial banks «exploit the enemies», as they interfere in the «other» territory for themselves. But is it really necessary for banks to intervene? The purpose of the article is research and analysis of non-traditional banking services by identifying the advantages, disadvantages and financial risks of their implementation in the activities of commercial banks, analysis of foreign experience in providing non-traditional banking services. In particular, non-traditional banking services such as factoring, forfeiting, leasing, issuing of a bank own securities, providing consulting and information services, trust services, financial mobile supermarket, Internet banking, warranty services are analyzed. Our own classification of data services is offered by dividing it into three groups: non-traditional banking services related to property management, non-traditional banking services related the involvement of an Internet network, non-traditional banking services that involve the use of credit resources. The main advantages and financial risks that create non-traditional banking services for commercial banking institutions and their clients are investigated. The emphasis is on international experience of realization and implementing of non-traditional banking services. The results of this article will be useful to both commercial banking institutions and clients of these banking institutions. It is concluded that non-traditional banking services undoubtedly enhance the image of the banking institution, provide an opportunity to expand the range of clients and obtain additional income. For clients of a commercial bank, non-traditional banking services are an opportunity for a quick and high-quality solution of financial issues. Approaches to providing of non-traditional banking services in foreign countries provide opportunities to use world-wide experience for the implementation of these services in Ukraine.

Key words: non-traditional banking services, factoring, forfeiting, leasing, issuing of a bank own securities, providing consulting and information services, trust services, financial mobile supermarket, Internet banking, warranty services are analyzed, financial risks.