**ТЕМА 6. ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ  
Операції банків та їх класифікація**

Банківська діяльність охоплює широкий спектр операцій, які забезпечують основні функції банків у фінансовій системі. Традиційно всі операції комерційних банків поділяються на активні, пасивні та комісійні (посередницькі). Активні операції відображають розміщення ресурсів банку, пасивні – формування цих ресурсів, а комісійні – надання послуг за винагороду. Усі три групи тісно взаємопов’язані та забезпечують прибутковість і стійкість банку. Сьогодні, в умовах цифрової трансформації та появи фінтех-інновацій, кожна з цих категорій зазнає змін. Розглянемо класифікацію банківських операцій, їх взаємозв’язок, а також сучасні тенденції, що впливають на банківську сферу, зокрема впровадження цифрових технологій, фінтеху та новітніх інструментів управління ліквідністю.

**Пасивні операції банку (формування ресурсів)**

Пасивні операції – це операції, за допомогою яких банк формує свої ресурси (залучає кошти) для подальшого використання в активних операціях. Інакше кажучи, пасивні операції відображають джерела фінансування діяльності банку. До них належать:

* *Залучення коштів на рахунки клієнтів* – відкриття і поповнення поточних, ощадних та строкових депозитних рахунків фізичних і юридичних осіб. Це основне джерело ресурсів для більшості банків.
* *Випуск власних боргових зобов’язань* – розміщення облігацій, депозитних сертифікатів, векселів та інших паперів, які засвідчують зобов’язання банку повернути залучені кошти в майбутньому.
* *Отримання позик від інших фінансових установ* – кредити на міжбанківському ринку або від центрального банку. Це додатковий спосіб поповнити ресурсну базу, коли потрібна ліквідність.
* *Формування власного капіталу* – емісія акцій, внески засновників і накопичення прибутку банку (резерви і фонди). Власний капітал є важливою частиною пасивів, що підвищує фінансову стійкість банку.

При здійсненні пасивних операцій банк виступає позичальником (боржником) по відношенню до залучених коштів. Залучені через пасивні операції ресурси утворюють фонд, за рахунок якого здійснюються активні операції.

Сучасні тенденції в пасивних операціях: Цифрові технології кардинально змінили способи залучення коштів. Більшість банків запровадили онлайн- та мобільні сервіси для відкриття рахунків і внесення депозитів, що спрощує клієнтам розміщення коштів. Населення дедалі менше користується готівкою і переходить на безготівкові розрахунки та онлайн-банкінг, тому конкуренція за депозитні ресурси перейшла в цифрове середовище. З’явилися необанки – повністю цифрові банки без фізичних відділень, які пропонують вигідні умови та зручні мобільні застосунки. Наприклад, український мобільний банк Monobank з 2017 року залучив понад 4,4 млн клієнтів повністю через онлайн-канали, пропонуючи конкурентні відсоткові ставки за депозитами та швидкий сервіс. Така модель підтверджує, що інновації в пасивних операціях (онлайн-депозити, дистанційне обслуговування) стали ключем до успіху на сучасному ринку. Традиційні банки змушені адаптуватися – впроваджують цифрові платформи для обслуговування вкладників, програм лояльності, високі ставки за онлайн-вкладами, аби утримати і наростити ресурсну базу.

**Активні операції банку (розміщення ресурсів)**

Активні операції – це операції з розміщення залучених ресурсів з метою отримання прибутку та підтримання ліквідності банку. Простими словами, активні операції відображають використання коштів, які банк отримав через пасивні операції. До основних активних операцій належать:

* *Кредитні операції (позики)* – надання кредитів підприємствам, організаціям та населенню під процент. Кредитування – традиційно найбільша частка активів банку і головне джерело процентного доходу. Банк у цій операції виступає **кредитором**.
* *Інвестиційні операції* – вкладення коштів у цінні папери (державні облігації, корпоративні облігації, акції), дорогоцінні метали, іноземну валюту тощо. Такі операції можуть приносити дохід (відсотки, дивіденди, приріст курсової вартості) та водночас слугують засобом забезпечення ліквідності (наприклад, продаж ліквідних цінних паперів у разі потреби готівки).
* *Лізингові операції –* купівля банком майна (устаткування, транспортних засобів тощо) з подальшою передачею його в оренду клієнту з правом викупу. Лізинг приносить процентний і комісійний дохід та є різновидом кредитування, забезпеченого активом.
* *Факторингові операції –* викуп банком права грошової вимоги у клієнта (приміром, дебіторської заборгованості) з дисконтом. Банк отримує прибуток, стягуючи плату за фінансування обігових коштів клієнта. Схожими за природою є форфейтинг (викуп експортних боргових зобов’язань).
* *Операції з іноземною валютою і дорогоцінними металами* – активні операції, де банк може виступати маркет-мейкером на валютному ринку, забезпечуючи ліквідність і отримуючи прибуток від курсової різниці чи комісій.

Загалом, активні операції – це всі способи розміщення банком своїх коштів, у тому числі участь капіталом в інших компаніях (придбання часток, акцій). В результаті активних операцій у банку формуються доходні активи – ті, що генерують процентний чи інший дохід, на відміну від недоходних (наприклад, будівлі банку, готівка в касі).

Під впливом фінтех-інновацій та цифровізації змінюються підходи до кредитування та інвестування. Банки все частіше застосовують системи штучного інтелекту (AI) та Big Data для оцінки позичальників і прийняття рішень щодо видачі кредитів. Це підвищує швидкість і точність кредитних операцій. За даними Statista, станом на 2023 рік близько 75% банків світу вже впровадили AI-рішення хоча б в одному зі своїх напрямів діяльності – зокрема й у кредитному аналізі та управлінні ризиками. Поширення мобільного банкінгу дозволило банкам пропонувати клієнтам онлайн-кредити (споживчі позики через застосунок за кілька хвилин) та автоматизувати значну частину процесу.

Водночас конкуренція з боку небанківських платформ зростає. З’явилися peer-to-peer платформи і кредитні фінтех-компанії, які напряму з’єднують інвесторів та позичальників, частково заміщуючи банківські кредити. У відповідь банки інвестують у власні фінтех-продукти або співпрацюють зі стартапами. Наприклад, багато банків запустили послуги миттєвого кредитування в точках продажу чи партнерські програми із торговельними майданчиками онлайн. Також активні операції все більше інтегруються з цифровими екосистемами: банки фінансують клієнтів прямо у мобільних додатках e-commerce або ride-sharing сервісів, отримуючи нові канали для розміщення своїх ресурсів. Отже, активні операції залишаються головним джерелом доходів банку, але успіх залежить від здатності банку впроваджувати інновації для швидкого та якісного обслуговування клієнтів у цифрову еру.

**Комісійні операції банку (послуги та посередництво)**

Комісійно-посередницькі операції – це операції, які банк здійснює від імені клієнтів або в інтересах клієнтів, не відволікаючи при цьому власні чи залучені кошти, і отримує дохід у вигляді комісійної винагороди. На відміну від активних і пасивних, ці операції, як правило, не відображаються безпосередньо в балансі банку, адже банк не стає ні боржником, ні кредитором, а виконує роль посередника. Комісійні операції часто називають банківськими послугами. Основні види таких операцій:

* **Розрахунково-касові операції** – проведення платежів, грошових переказів, обслуговування рахунків клієнтів, видача готівки. Це один з ключових видів посередницьких послуг, за які банки отримують комісії. Наприклад, плата за міжбанківський переказ, обслуговування зарплатних проектів, операції в банкоматах тощо.
* *Обмін валют та валютні операції* – купівля-продаж валюти для клієнтів, обмін готівкової валюти. Банк встановлює курс з маржею і отримує прибуток від різниці курсу або фіксовану комісію.
* *Брокерські та дилерські послуги з цінними паперами* – купівля-продаж цінних паперів за дорученням клієнта на біржі або позабіржовому ринку. Банк заробляє комісію за посередництво. Схожі послуги – це андеррайтинг (організація випуску цінних паперів клієнта за винагороду) та дилерські операції з цінними паперами (тут банк може виступати і як принципал).
* *Гарантійні операції –* надання банківських гарантій, поручительств, акредитивів за дорученням клієнта. Банк зобов’язується виплатити кошти третій стороні за клієнта за певних умов і отримує за це комісію. Такі операції не використовують ресурсів банку, доки не настане випадок виплати, тому обліковуються на позабалансових рахунках.
* *Довірчі (трастові) операції* – управління майном, грошима або цінними паперами клієнтів на довірчій основі. Банк виступає довірчим управителем, інвестує кошти клієнта згідно з угодою і отримує комісійну винагороду (% від суми або прибутку).
* *Депозитарні послуги* – зберігання цінних паперів та цінностей клієнтів, ведення рахунків в цінних паперах, оренда індивідуальних сейфів для зберігання цінностей. Клієнти сплачують комісію за безпечне зберігання та обслуговування.
* *Інформаційно-консультаційні та інші послуги* – надання фінансових консультацій, аналіз ринку, бухгалтерських послуг, страхових послуг (як агент) тощо. Банк може стягувати плату за експертизу, навчання клієнтів (наприклад, програми фінансової грамотності для бізнесу) або за доступ до аналітичних систем.

Комісійні операції стали важливим джерелом непроцентного доходу банку. В сучасних умовах, особливо коли процентні ставки були низькими, банки все більше спиралися на комісії. Частка доходів від комісій і послуг у структурі прибутків банків поступово зростала – в середньому в єврозоні вона досягла близько 30% від загального операційного доходу банків вже у середині 2010-х років, і продовжила підвищуватись до початку 2020-х. Ця тенденція пояснюється тим, що заробляти на чистому процентному доході стало складніше (через низькі ставки та конкуренцію), тож банки розвивають комісійні напрямки.

Цифровізація суттєво вплинула на банківські послуги. З одного боку, банки отримали нові можливості для заробітку на комісіях – наприклад, масове впровадження платежів онлайн створило попит на послуги миттєвих переказів, електронних гаманців, інтернет-еквайрингу для бізнесу тощо. Банки пропонують клієнтам мобільні застосунки, де можна сплатити комунальні послуги, замовити квитки, страхові поліси – і все це приносить комісійний дохід. З іншого боку, конкуренція фінтех-компаній та політика регуляторів тисне на традиційні банківські тарифи. Багато небанківських сервісів (FinTech) пропонують безкоштовні або дуже дешеві перекази і платежі, відбираючи у банків частину комісійного доходу. Наприклад, платіжні застосунки та системи на кшталт PayPal, Revolut, Wise тощо дозволяють здійснювати перекази з мінімальними комісіями, що змушує банки знижувати тарифи або пропонувати нові цінні послуги. Необанки часто взагалі відмовляються від комісій за базові речі (відкриття рахунку, обслуговування картки) і натомість залучають клієнтів бонусами — Monobank, зокрема, пропонує кешбек до 20% на певні покупки та безкоштовні платежі за комунальні послуги, чим приваблює молодь та технічно підкованих клієнтів. У відповідь традиційні банки переглядають свою комісійну політику: впроваджують пакетні продукти (коли за фіксовану щомісячну плату клієнт отримує набір послуг без обмежень), розвивають програми лояльності, інвестують у якість сервісу.

Крім того, банки розширюють спектр комісійних послуг. Популярним напрямом стало банківське страхове агентство (bancassurance) – продаж страхових продуктів партнерських страхових компаній клієнтам банку за комісію. Так само банки активно надають послуги з управління заощадженнями клієнтів через зручні платформи (торгівля цінними паперами онлайн, інвестиційні додатки) – це приносить комісію за управління активами. Новітньою тенденцією є Banking-as-a-Service (BaaS) – банки надають фінтех-компаніям доступ до своєї інфраструктури (платіжних систем, ліцензій) за плату, фактично стаючи бекенд-провайдером фінансових послуг. Усі ці інновації змінюють структуру комісійних доходів банку, роблячи її більш диверсифікованою.

**Взаємозв’язок активних, пасивних і комісійних операцій**

Поділ банківських операцій на активні, пасивні та комісійні є умовним, адже в практичній діяльності вони тісно переплітаються. Пасивні операції створюють основу для активних: стабільна і якісна ресурсна база (депозити, капітал) дає змогу банку здійснювати кредитування та інші вкладення. Чим більше банк залучив коштів за прийнятною ціною (наприклад, депозити під невисокий процент), тим більше він може розмістити в доходні активи (кредити під вищий процент, інвестиції) і отримати прибуток. Активні операції, своєю чергою, генерують дохід, з якого банк сплачує витрати за пасивними операціями (проценти за депозитами, виплати по власних боргових зобов’язаннях) і формує прибуток для акціонерів. Таким чином, активні і пасивні операції повинні бути збалансовані за обсягами і строками: банк управляє цим балансом через систему asset-liability management (ALM), аби зберігати ліквідність і платоспроможність.

Комісійні операції доповнюють традиційну процентну діяльність банку. Вони приносять непроцентний дохід, який менше залежить від процентних ставок та економічного циклу. Часто комісійні послуги пов’язані з активними чи пасивними операціями: наприклад, клієнт, відкривши рахунок (пасивна операція для банку), користується платіжною карткою і приносить банку комісію з торговельних точок за розрахунки цією карткою. Або при видачі кредиту (активна операція) банк може стягнути разову комісію за організацію позики чи щомісячні комісії за ведення кредитного рахунку. Інший приклад – клієнт розміщує депозит, але паралельно замовляє банківську комірку для зберігання цінностей (комісійна послуга), тим самим забезпечуючи банку дохід і за цією статтею. Таким чином, налагоджені пасивні операції допомагають залучити клієнтів, яким потім можна продати комісійні послуги, а успішна активна діяльність (наприклад, кредитування торговельних фірм) може привести до попиту на розрахунково-касові чи консультаційні послуги.

Взаємозв’язок проявляється й у сфері ризиків: надто агресивне зростання активів (кредитів) без належного базису пасивів може призвести до браку ліквідності, а надмірна залежність від короткострокових пасивів (наприклад, «гарячих» грошей великих клієнтів) – до ризику відтоку ресурсів і необхідності терміново продавати активи з дисконтом. Комісійні доходи, хоча й не пов’язані безпосередньо з ризиком неплатежів, залежать від обсягу клієнтських операцій: якщо банк втрачає клієнтів або вони менше здійснюють угод, комісійні доходи падають. Тому банк має розвивати всі напрямки збалансовано. Сучасні банки прагнуть диверсифікувати структуру доходів: оптимальним вважається, коли є міцна депозитна база (пасиви) для фінансування надійного кредитного портфеля (активи), а частину витрат покривають стабільні комісійні надходження від широкого спектра послуг. Така модель підвищує стійкість банку до стресів: у період низьких ставок виручають комісії, у період спаду ділової активності – процентні доходи від раніше виданих кредитів тощо.

**Сучасні тенденції і виклики в банківській діяльності**

У ХХІ столітті банківська сфера переживає справжню цифрову революцію. Швидкий розвиток фінансових технологій (FinTech) вплинув практично на всі види банківських операцій.

*Діджиталізація обслуговування:* Банки масово переводять сервіси в онлайн: мобільні додатки та інтернет-банкінг дозволяють клієнтам здійснювати операції 24/7 без відвідування відділень. Це знижує витрати банків і розширює охоплення клієнтів, водночас посилює конкуренцію (клієнту легко змінити банк в кілька кліків). Класичні «brick-and-mortar» банки змушені змагатися з онлайн-банками, які пропонують інтуїтивно зрозумілий інтерфейс і швидкість. Необанки славляться простотою та низькими комісіями, які роблять традиційні установи «застарілими». Як результат, навіть найбільші банки інвестують у покращення цифрового досвіду – запуск чат-ботів, цілодобових кол-центрів, персоналізованих пропозицій через аналіз даних тощо.

*Штучний інтелект та автоматизація:* AI застосовується в різних процесах: від чат-ботів для консультацій до складних алгоритмів виявлення шахрайства та кредитного скорингу. За оцінками експертів, понад 70% банківських установ уже використовують AI-рішення у хоча б одному процесі. Наприклад, алгоритми машинного навчання можуть за лічені секунди оцінити кредитоспроможність клієнта на основі великого масиву даних і прийняти рішення про видачу позики. Роботизація рутинних операцій (RPA – Robotic Process Automation) дозволяє автоматично обробляти платежі, звітність, перевіряти документи. Все це прискорює операції, зменшує людський фактор і витрати. Окремо AI підсилює ризик-менеджмент – прогнозує ймовірність дефолтів, оптимізує портфель активів, виявляє аномальні транзакції. У підсумку, банки стають більш ефективними та проактивними у прийнятті рішень.

*Розвиток фінтех-екосистем і партнерств:* Замість конкуренції багато банків обирають співпрацю з фінтех-компаніями. Виникають екосистеми, де банк на своїй платформі пропонує послуги фінтех-партнерів (страхування, інвестиції, платежі), отримуючи комісійний дохід. Впровадження відкритого банкінгу (Open Banking) в Європі та інших регіонах, зобов’язало банки надавати API-доступ до рахунків клієнтів стороннім постачальникам послуг. Це дало поштовх появі нових сервісів для клієнтів (агрегатори рахунків, аналітика витрат, альтернативні кредити), і водночас змусило банки ділитися частиною «території». Банки відповідають створенням власних Marketplace – платформ, де клієнт може отримати різні фінансові послуги в межах одного застосунку банку. Наприклад, деякі банки інтегрують покупку квитків, замовлення таксі, маркетплейси товарів у свій додаток, щоб стати для клієнта єдиним фінансовим провайдером.

*Безготівкові та миттєві платежі:* Сьогодні стрімко зростає обсяг безготівкових платежів і мобільних транзакцій. Технології контактless (NFC), QR-платежів, P2P-переказів стали масовими. Центральні банки впроваджують системи миттєвих платежів (наприклад, система SEP2 в Україні, SEPA Instant в ЄС), які дають змогу перерахувати кошти між банками за кілька секунд у будь-який час. Для банків це одночасно нова можливість (привабити клієнтів швидкістю сервісу) і виклик – адже миттєві платежі підвищують навантаження на системи та вимагають підтримання достатньої ліквідності в режимі реального часу. Дедалі більшого значення набувають цифрові гаманці (Apple Pay, Google Pay) та embedded finance – коли фінансові послуги вбудовані в інші додатки (наприклад, кредитування прямо при купівлі товару онлайн). Банки інвестують у власні рішення або інтегруються з цими технологіями, щоб залишатися частиною транзакцій клієнтів.

**Сучасні інструменти управління ліквідністю**

Управління ліквідністю – це здатність банку своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов’язання (виплати за пасивами) за рахунок наявних високоліквідних активів або залучення нових ресурсів. Історично банки планували ліквідність, спираючись на прогнози відтоків коштів і середньостатистичну поведінку вкладників. Однак сучасний світ став більш волатильним: стрімкий розвиток цифрових сервісів призвів до того, що відтік коштів може відбутися набагато швидше, ніж раніше. Базельський комітет з питань банківського нагляду в своєму звіті за результатами кризи 2023 року зазначив, що цифровізація фінансів – зокрема миттєві платежі та мобільні додатки – прибирає багато перешкод, які раніше уповільнювали відтік ліквідності. Іншими словами, у цифрову епоху вкладники можуть забрати свої гроші з банку буквально за секунди через смартфон, і «банківський набіг» (масове зняття депозитів) може розгорнутися набагато швидше.

Нові виклики ліквідності яскраво проявилися під час низки банкрутств у 2023 році. Так, у березні 2023 кілька великих банків (наприклад, Silicon Valley Bank у США, Signature Bank та ін.) зазнали раптової кризи ліквідності – вкладники масово забирали гроші, побоюючись за надійність банку, і навіть якісні активи не встигли конвертуватися в гроші. За кілька днів банки втратили значну частину ресурсів і були змушені оголосити неплатоспроможність, що призвело до інтервенції регуляторів і порятунку вкладників. Ці події стали «уроком» для всього сектору: навіть високий обсяг активів не гарантує ліквідність, якщо немає ефективних інструментів її управління в реальному часі.

Банки глобально перебудовують системи управління ліквідністю, впроваджуючи новітні технології та практики. Якщо раніше казначейство банку могло звіряти залишки ліквідних коштів раз на день, то тепер великі банки переходять на *intraday*-моніторинг. Використовуються інформаційні панелі (дашборди), що агрегують дані з усіх рахунків, платежів, банкоматів, біржових позицій і показують сумарний залишок ліквідності щохвилини. Це дозволяє реагувати негайно: залучити міжбанківський кредит, продати частину портфеля цінних паперів або, навпаки, розмістити надлишки на ринку, не чекаючи кінця дня.

Сучасні системи активно використовують прогнозну аналітику. На основі історичних даних і поточних трендів моделі (часто з елементами AI) прогнозують відтік коштів за різних сценаріїв – наприклад, якщо % ставок зміниться, якщо вийде негативна новина про банк, якщо виникне паніка в соцмережах тощо. Банки проводять стрес-тести ліквідності – розраховують, скільки коштів може покинути банк в разі кризової ситуації, і чи вистачить високоякісних ліквідних активів покрити цей відтік. Такі вимоги закріплені регуляторами: наприклад, норматив LCR (Liquidity Coverage Ratio) від Базель III вимагає тримати достатньо високоліквідних активів, щоб пережити 30-денний відтік у стресі. Є також норматив NSFR (Net Stable Funding Ratio), що контролює довгострокову стійкість структури пасивів. Для дотримання цих нормативів банки використовують програмні комплекси, які автоматично розраховують показники ліквідності щоденно і попереджають менеджмент про потенційні проблеми.

Сучасні Treasury Management Systems (TMS) дозволяють автоматично перебалансовувати ліквідність між рахунками та філіями. Наприклад, якщо в одній країні або дочірньому банку надлишок коштів, а в іншому – дефіцит, система може ініціювати переказ або своп між підрозділами. Деякі банки запровадили Zero-Balance Accounts (ZBA) і кеш-пулінг, щоби концентрувати кошти на центральному рахунку наприкінці дня, оптимізуючи управління. Це особливо актуально для міжнародних банківських груп.

Швидкість платежів зросла, тому банки тримають прямий зв’язок своїх внутрішніх систем з платіжними інфраструктурами. Це дає змогу бачити вхідні та вихідні потоки коштів у реальному часі. Також, використовуючи API бірж та ринків капіталу, банки можуть швидко продати або купити необхідні інструменти (наприклад, державні облігації або свопи) для регулювання ліквідності. Деякі великі банки навіть запровадили власні цифрові платіжні засоби для внутрішніх розрахунків – відомий приклад JPM Coin від JP Morgan для миттєвих переказів між рахунками корпорацій.

Управління ліквідністю тісно пов’язане з виконанням нормативів центрального банку. Сучасні регуляторні технології дозволяють автоматично формувати звітність про ліквідність, відстежувати відповідність вимогам. Наприклад, Національний банк може вимагати щоденну передачу показників ліквідності – банки налаштовують системи, що збирають ці дані і надсилають регулятору без втручання людини. Це знижує ризик помилки і забезпечує прозорість.

Нові інструменти управління ліквідністю стали необхідністю після подій 2023 року. Як зазначає звіт Mastercard про ліквідність, банки почали активно впроваджувати аналіз даних в реальному часі та прогнозні моделі, щоб динамічно підлаштовувати ліквідну позицію і запобігати раптовим кризам. Три головні тенденції, що зараз формують управління ризиками ліквідності – це швидкі платежі, посилений нагляд регуляторів та фрагментація ліквідності між різними платформами і валютах. У відповідь банки інвестують у комплексні рішення: наприклад, впроваджують системи, що об’єднують інформацію про всі рахунки і транзакції групи (щоб уникнути «фрагментації» даних), використовують хмарні технології для резервних копій даних та безперервної роботи, співпрацюють з фінтех-компаніями, що спеціалізуються на аналізі фінансових потоків.

*Приклад з практики:* Після кризи ліквідності в SVB 2023 багато банків переглянули свої стратегії. Один із напрямів – активніше комунікувати з клієнтами, щоби запобігти паніці: через додатки і розсилки банки пояснюють свою стійкість, надають більше прозорої інформації про фінансовий стан, аби вкладники не поспішали знімати кошти. Одночасно банки тримають напоготові плани екстрених дій: збільшують портфелі державних облігацій (як запас ліквідності), домовляються про лінії підтримки з центральними банками. Усе це є частиною сучасного управління ліквідністю, яке виходить далеко за рамки традиційних методів минулого.

Банківські операції (активні, пасивні та комісійні) – утворюють основу діяльності банків і перебувають у тісному взаємозв’язку. Пасивні операції забезпечують ресурси, активні – приносять основний процентний дохід, а комісійні – генерують додаткові доходи від послуг. У сучасних умовах ця класична модель зберігається, але наповнюється новим змістом під впливом технологічних і ринкових трендів. Цифрові технології та фінтех-інновації змінили способи залучення і обслуговування клієнтів: банки мусять бути гнучкими, щоб конкурувати в онлайн-середовищі, використовуючи AI та інші інструменти для підвищення ефективності. Сучасні виклики – такі як потреба в управлінні ліквідністю в режимі реального часу – спонукають банки впроваджувати передові системи та практики, щоб забезпечити стабільність і довіру клієнтів.

Знання класифікації банківських операцій і розуміння їх взаємозв’язку залишається актуальним і сьогодні. Це допомагає оцінити бізнес-модель банку, виявити сильні та слабкі сторони в джерелах доходів і фінансування. Конкретні приклади – від успіху Monobank у цифровому залученні депозитів до провалів Silicon Valley Bank через прорахунки в ліквідності – демонструють, що основи банківництва в поєднанні з інноваціями визначають успіх або невдачу банків. Отже, банки, які ефективно поєднують управління активами й пасивами та розвивають сучасні послуги, мають конкурентну перевагу. У майбутньому класифікація банківських операцій може розширюватися новими видами (наприклад, операції з цифровими активами), але суть лишається: успішний банк – це той, що вміє залучити ресурси, прибутково і безпечно їх розмістити та надавати клієнтам якісні послуги, використовуючи найсучасніші інструменти управління та технології.