

5. Meredith, S. (2021). G-20's global crackdown could create a new kind of tax haven. Retrieved from: <https://www.cnn.com/2021/07/16/oecd-tax-reform-g-20s-crackdown-may-create-a-new-kind-of-tax-haven.html>
6. Enache, R. (2020). Cayman Islands and Oman delisted, Barbados and Anguilla added to the EU list of non-cooperative jurisdictions. Retrieved from: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/10/etf-435-eu-blacklist-update.html>
7. ICIJ. (2021). Offshore havens and hidden riches of world leaders and billionaires exposed in unprecedented leak. Retrieved from: <https://www.icij.org/investigations/pandora-papers/global-investigation-tax-havens-offshore/>
8. Guarascio, F. (2021). EU set to remove Seychelles from tax haven blacklist – documents. Retrieved from: <https://www.reuters.com/world/eu-set-remove-seychelles-tax-haven-blacklist-documents-2021-09-28/>
9. Rankin, J. (2021). EU tax haven blacklist trim 'grotesque' after Pandora papers, say critics. Retrieved from: <https://www.theguardian.com/news/2021/oct/05/eu-action-against-tax-havens-is-inadequate-say-meps>
10. Рогач О. Багатонаціональні підприємства. Підручник. / О.Рогач. – ВПЦ Київський Університет., – К., – 2019, 385 с.
11. Рогач О. Нові тенденції вивозу ПІІ/ Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу. Монографія /За редакцією Рогача О.І. К.: Вид-во «Центр учбової літератури», 2019, – с.95-111.

Малюга А.Г.⁶

АУТСОРСИНГ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ

На тлі останніх подій зростає популярність як передачі управління активами зовнішнім менеджерам, так і використання аутсорсингу самими фінансовими консультантами. Опитування Schroder Adviser Pulse Survey показало, що через пандемію 20% фінансових консультантів минулого року збільшили кількість клієнтських активів, управління якими передається на аутсорсинг інвестиційному партнеру [1]. Ключовими факторами для прийняття такого рішення стали доступ до інвестиційних знань та ресурсів, більше часу для спілкування з клієнтами, ефективне управління волатильністю та інтеграція стійкості. Хоча клієнти успішно впоралися із викликами пандемії та зростанням волатильності на ринку, підвищений стрес управління активами в таких умовах змушує все більше консультантів шукати досвідченого інвестиційного партнера. Багато з них все ще лише прямують до ESG (екологічного, соціального та корпоративного управління) та стратегії сталого розвитку, в той час як клієнти починають активніше цікавитись цим питанням і шукати інвестиційні рішення, які потребують спеціальних знань. В свою чергу, не всі консультанти ними володіють. Звернення до зовнішнього експерта за підтримкою та навчанням допоможе вирішити дане питання. Це важливо, оскільки клієнти хочуть розуміти,

⁶ Студентка 4-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини».

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Матей В.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

як виконуються їх вимоги до сталого розвитку та як їх портфель сприяє вирішенню таких проблем, як зміна клімату і перехід на екологічно безпечні джерела енергії. Все більше уваги приділяється тому, як компанії, в які інвестували, ставились до своїх співробітників під час пандемії та як вони керують бізнесом в розрізі переходу до стійкого розвитку (літери “S” і “G” ESG стратегії). Згідно опитування, 69% фінансових консультантів тепер будуть уважніше ставитись до цих питань [1].

В рамках іншого дослідження (The Race To Scalability 2020) було опитано більш ніж 500 консультантів, включаючи RIA (зарєстровані інвестиційні радники) (33%), незалежних брокерів-дилерів (35%), гібридних RIA (13%), регіональних брокерів-дилерів (8%) і страхових брокерів-дилерів (6%). Дослідження розкриває, яким чином консультанти вирішують доцільність залучення зовнішніх підрядників. Хоча частка консультантів, що вирішили не використовувати аутсорсинг, протягом десятиліття складала приблизно 60%, традиційне недовірливе ставлення почало змінюватися. Це відбувається через те, що все менше компаній розглядають управління інвестиціями як свою основну бізнес-пропозицію. Спостерігається перехід до більш цілісного фінансового планування, а фірми прагнуть розширювати свою сферу діяльності. Наразі лише 33% респондентів назвали управління інвестиціями своїм основним видом роботи. Ще в 2010 р. 52% респондентів, що не користувалися послугами зовнішніх субпідрядників, заявляли, що їх думка не зміниться, а в 2020 р. це число різко впало до 30%. До такої переоцінки підходу підштовхнула і пандемія COVID-19. 15% опитаних фірм зазначили, що саме через пандемію планують збільшити використання зовнішніх менеджерів, а 85% вказали, що планують передивитися своє ставлення. Хоча така зміна поки не спостерігається у великих масштабах, але очікується збереження даної тенденції. Основними факторами вибору на користь аутсорсингу були названі доступність рішень для управління інвестиціями (майже 50% опитаних) та зручна технологічна платформа разом з більш широким спектром аутсорсингових рішень (24% опитаних). Додатковим стимулом стало і полегшення роботи консультантів. Так, 100% фірм, які самостійно займаються інвестиційним управлінням, передали на аутсорсинг щонайменше одну неінвестиційну область. Найбільш популярними в таких випадках функціями стали аналіз інвестиційних продуктів (66%), маркетинг (39%) та IT-послуги (60%) [2]. Загалом, 41% консультантів передають на аутсорсинг більше 75% своїх клієнтських активів [3].

Великі корпоративні та державні пенсійні плани, ендаументи і фонди зазвичай мають власні інвестиційні підрозділи і виносять на зовнішній підряд лише окремі функції, в той час як меншим компаніям дешевше передати управління інвестиційним консультантам, як Mercer, або керуючим активами, як BlackRock, що мають спеціалізованих зовнішніх директорів по інвестиціям (outsourced chief investment officer, OCIO) [4]. Ця тенденція є доволі стійкою. Наприклад, лише у Великобританії ринок OCIO зріс вдвічі за останні 5 років. Все більше британських пенсійних фондів наймають фідуціарних менеджерів. Так, BlackRock нещодавно виграла мандат OCIO на 30 млрд дол. США на управління пенсійним планом British Airways, що є найбільшою подібною угодою у галузі. Наразі лише 31% британських пенсійних фондів самостійно управляють активами [5]. Галузь OCIO зростає, оскільки збільшується популярність передачі фінансових ресурсів на аутсорсинг через загрозливий інвестиційний ландшафт. Згідно щорічного дослідження галузевого журналу

Pension & Investments, в березні 2020 р. ОСІО повністю або частково управляли активами на суму 2 трлн дол. США, що вдвічі більше показника за 2013 р. Типовий мандат ОСІО зазвичай складає менше 1 млрд дол. США, при такій сумі університетському чи невеликому пенсійному фонду немає сенсу наймати власний інвестиційний персонал. Все більше клієнтів прагнуть передати весь свій портфель на аутсорсинг через підвищення нормативних вимог, ріст операційних витрат та ускладнення інвестування. Ще одним каталізатором розвитку галузі є негативні очікування щодо доходності у наступні 10 років. Це стимулює до найму зовнішніх експертів для більш ефективного управління. Особливо зацікавленими у послугах ОСІО є корпоративні пенсійні плани, де керування значними грошовими пулами може обтяжувати і заважати основному бізнесу. Загалом, головними причинами використання ОСІО всі типи клієнтів називають нестачу внутрішніх ресурсів та краще управління ризиками [4].

За останні роки ставлення до аутсорсингу серед фінансових консультантів змінилось на краще, що сприяє збільшенню передачі головних та другорядних функцій на субпідряд. Певну роль у цьому зіграла пандемія, а також розширення спектру діяльності таких компаній. При цьому, стрімко зростає і галузь ОСІО. В основному, через ускладнення інвестиційного ландшафту та труднощі, пов'язані з самостійним управлінням активами у деяких випадках.

Список використаних джерел

1. Gillian Hepburn. Industry Voice: Has the pandemic changed the level of investment outsourcing? [Електронний ресурс] / Gillian Hepburn // Investment week. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.investmentweek.co.uk/sponsored/4036574/iw-pandemic-changed-level-investment-outsourcing>.
2. Laura Hanichak Gregg. Why More Advisors Are Open to Outsourcing Investment Management [Електронний ресурс] / Laura Hanichak Gregg // ThinkAdvisor. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thinkadvisor.com/2021/02/04/landscape-change-for-investment-outsourcing/>.
3. Gabriel Garcia. Smart Outsourcing Can Be a Game-Changer for RIAs [Електронний ресурс] / Gabriel Garcia // ThinkAdvisor. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thinkadvisor.com/2021/03/18/smart-outsourcing-can-be-a-game-changer-for-rias/>.
4. Robin Wigglesworth. Treacherous markets fuel boom in outsourcing investment teams [Електронний ресурс] / Robin Wigglesworth // Financial Times. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ft.com/content/fe5706bc-840d-4e99-a8dd-bb98bc0fa6b5>.
5. Hazel Bradford. U.K. outsourcing growth continues [Електронний ресурс] / Hazel Bradford // Pensions&Investments. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.pionline.com/pension-funds/uk-outsourcing-growth-continues>.