

**Сидоренко Катерина Вікторівна**  
кандидат економічних наук, доцент  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Державний університет «Київський авіаційний інститут», Київ, Україна  
декан коледжу бізнесу  
Новий західний університет, Лос-Анджелес, США  
e-mail: kateryna.sydorenko@npp.kai.edu.ua  
ORCID: 0000-0003-3231-2247

## **ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ CHARLES SCHWAB CORPORATION**

**Sydorenko Kateryna**  
PhD in Economics, Associate Professor  
Associate Professor of the Department of International Economics  
State University «Kyiv Aviation Institute», Kyiv, Ukraine  
Academic Dean, New Western University, Los-Angeles, the USA  
e-mail: kateryna.sydorenko@npp.kai.edu.ua  
ORCID: 0000-0003-3231-2247

## **FEATURES OF FINANCIAL TRANSFORMATION AND STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL INVESTMENT MANAGEMENT COMPANY CHARLES SCHWAB CORPORATION**

**Анотація.** У статті досліджено особливості фінансової трансформації та стратегічного розвитку міжнародної компанії інвестиційного менеджменту Charles Schwab Corporation. Метою статті є дослідження ключових особливостей фінансової трансформації та стратегічного розвитку Charles Schwab Corporation у контексті її сучасної бізнес-моделі, конкурентних переваг, цифрових рішень та ринкових трендів. Теоретико-методологічною основою дослідження є положення теорій інвестиційного менеджменту, стратегічного менеджменту, корпоративного управління, а також сучасні наукові підходи до оцінювання цифрової трансформації фінансових компаній. Методичний інструментарій включає структурно-динамічний аналіз, порівняльний аналіз, методи фінансової аналітики, контент-аналіз корпоративних звітів і елементи сценарного моделювання. Розкрито еволюцію бізнес-моделі Charles Schwab Corporation від дискаунт-брокера до комплексної фінансової екосистеми. Особливу увагу приділено трансформації джерел доходів, зокрема зростанню чистого процентного доходу та комісійних від управління активами, впливу цифрових платформ на операційну ефективність, розвитку керованих інвестицій, robo-advisory, ETF, ESG-продуктів і crypto ETPs. Встановлено, що реалізація принципу «Through Clients' Eyes» забезпечила компанії стабільний органічний притік активів. Проведено SWOT-аналіз, який дав змогу систематизувати сильні та слабкі сторони компанії, а також можливості й загрози, зумовлені ринковими та макроекономічними факторами. На основі отриманих результатів розроблено практичні рекомендації щодо подальшого стратегічного розвитку корпорації: удосконалення управління активами, розширення ESG- та інноваційних продуктів, поглиблення діджиталізації, зміцнення ризик-менеджменту та розширення глобальної присутності.

Практична значущість роботи полягає в тому, що результати дослідження можуть бути використані для формування стратегій розвитку фінансових компаній.

**Ключові слова:** інвестиційний менеджмент, компанії інвестиційного менеджменту, інструменти інвестиційного менеджменту, інвестиційні активи у менеджменті, інвестиційні активи у адмініструванні, пасивне інвестування, цифрові платформи інвестиційного менеджменту, взаємні фонди, біржові фонди, ESG-інвестиції, фінансові ринки, фінансові інновації, цифрова трансформація, корпоративне управління, управління ризиками, конкурентоспроможність.

**Abstract.** The article examines the features of the financial transformation and strategic development of the international investment management company Charles Schwab Corporation. The purpose of the study is to analyze the key aspects of the company's financial transformation and strategic development within the context of its modern business model, competitive advantages, digital solutions, and market trends. The theoretical and methodological basis of the research includes the principles of investment management theory, strategic management, corporate governance, as well as contemporary scientific approaches to assessing the digital transformation of financial companies. The methodological toolkit comprises structural-dynamic analysis, comparative analysis, financial analytics methods, content analysis of corporate reports, and elements of scenario modeling. The article reveals the evolution of the Charles Schwab Corporation business model—from a discount broker to a comprehensive financial ecosystem. Particular attention is paid to the transformation of revenue sources, including the growth of net interest income and asset management fees, the impact of digital platforms on operational efficiency, and the development of managed investing, robo-advisory, ETFs, ESG products, and crypto ETPs. It is established that the implementation of the «Through Clients' Eyes» principle has ensured a stable organic inflow of assets into the company. A SWOT analysis was conducted, allowing the systematization of the company's strengths and weaknesses as well as opportunities and threats stemming from market and macroeconomic factors. Based on the obtained results, practical recommendations were developed for the corporation's further strategic development, including the enhancement of asset management efficiency, expansion of ESG and innovative products, deepening of digitalization, strengthening of risk management, and expansion of global presence. The practical significance of the study lies in the fact that its findings can be used in the development of strategic models for financial companies.

**Keywords:** investment management, investment management companies, investment management tools, investment assets under management, investment assets under administration, passive investing, digital investment management platforms, mutual funds, exchange-traded funds (ETFs), ESG investing, financial markets, financial innovations, digital transformation, corporate governance, risk management, competitiveness.

JEL Classification codes: G15, G23, G32, M21

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний глобальний фінансовий сектор перебуває у стані глибокої трансформації, спричиненої розвитком цифрових технологій, зміною поведінки інвесторів, посиленням конкуренції між провайдерами фінансових послуг і зростанням вимог до прозорості, стійкості й операційної ефективності. Провідні компанії інвестиційного менеджменту переосмилюють свої бізнес-моделі, впроваджують інновації та здійснюють структурні зміни, спрямовані на зміцнення конкурентоспроможності та адаптацію до ринкових умов.

Charles Schwab Corporation — одна з найбільших фінансових корпорацій США, яка спеціалізується на брокерських послугах, управлінні активами, банківському обслуговуванні й цифрових рішеннях для інвесторів. Упродовж останніх років компанія демонструє стійку динаміку розвитку, рекордне зростання клієнтських активів і масштабне розширення продуктової лінійки. За результатами 2025 року Charles Schwab Corporation досягла значних фінансових показників — клієнтські активи досягли рекордних 11,59 трлн дол. США, що свідчить про посилення довіри інвесторів та ефективність її стратегічного підходу до розвитку цифрової інфраструктури і клієнтоорієнтованих сервісів.

У контексті стрімкого поширення пасивних інвестицій, розвитку цифрових платформ, підвищення ролі ризик-менеджменту й розширення спектру інструментів інвестиційного менеджменту, дослідження специфіки фінансової трансформації Charles Schwab Corporation набуває особливого значення. Аналіз змін у бізнес-моделі компанії дозволяє простежити, як фінансові корпорації інтегрують інноваційні продукти (ETF (англ. — Exchange Traded Fund, ETF), ESG-інструменти (англ. — Environmental, Social, Governance investing, ESG), автоматизовані системи консультування (robo-advisors), цифрові торгові платформи тощо), оптимізують структуру витрат і впроваджують нові підходи до корпоративного управління для забезпечення довгострокової стійкості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика фінансової трансформації інвестиційних компаній, еволюції бізнес-моделей у сфері wealth management та впливу цифрових технологій на інвестиційну діяльність активно досліджується у працях як зарубіжних, так і українських науковців. Значний внесок у вивчення стратегічного розвитку фінансових компаній зробили наукові праці, присвячені теорії інвестиційного менеджменту та управління активами. Вчені К.Ампонса-Кватіа (K.Amponsah-Kwatiah) та М.Асіама (M.Asiamah) [15], Б.Браун (B.Braun) [18], П.Верніммен (P.Vernimmen), П.Кірі (P.Quiry), І. Ле Фюр (Y. Le Fur) [30], С. Осика, К. Куликов [6; 8-10], О. Плотніков [11], Ч. Чаллоуміс (C.Challoumis) [19], М. Шакіл (M.Shakil) [27] акцентують увагу на важливості диверсифікації, оптимізації портфельних рішень та взаємозв'язку між ризиком і дохідністю. Значна увага приділяється цифровій трансформації фінансового сектору. Науковці Л. Алексеєнко, О. Тулай, С. Бабій [14], М. Баррозо (M. Barroso), Х. Лаборда (J. Laborda) [16], В. Бодепуді (V. Voderudi) [17], В. Данилишин, С. Синиця [3], Д. Ільницький, Я. Столярчук, В. Хоманець, Ю. Солодковський, М. Нечипорчук [4] розглядають зміни, спричинені появою цифрових платформ, мобільних додатків, автоматизованих систем консультування, а також вплив штучного інтелекту (ШІ) на фінансове посередництво. Результати досліджень підкреслюють, що технологічна модернізація суттєво підвищує ефективність бізнес-моделей інвестиційних компаній, знижує витрати на обслуговування та змінює поведінку інвесторів. Наукові праці з корпоративного управління таких науковців, як В. Аффес (W. Affes), А. Жарбоуї (A. Jarbouï) [13], О. Бугров, О. Бугрова, І. Лук'янчук [2], Т. Кінг (T.King), Дж. Вільямс (J. Williams) [20], Б. Луців, Т. Майорова, П.Луців [7], Дж. Соломон (J. Solomon) [28], підкреслюють роль інституційних механізмів контролю, прозорості, стратегічного планування та управління ризиками у функціонуванні великих фінансових організацій. Сучасні дослідження ринкової динаміки (О.Борзенко [1], Ю.Коваленко, Я.Літвін [5], Л.Побоченко [12], А.Прокоп'єва, О.Жихаревич,

О.Гаврилко, Г.Панікар, Т.Гаврилко [21], Й.Рахмад (Y.Rachmad) [22], А.Рілез (A.Riles) [23], Е.Свансон (E.Swanson) [29], Р.Чжан (R.Zhang), С.Насер (S.Naceur) [33], Д.Чжан (D.Zhang), М.Ху (M.Hu), Ц.Цзі (Q.Ji) [32], О. Мозговий, Т. Циганкова, О. Яценко [34-37]) розкривають поведінкові аспекти інвестування, вплив волатильності фондового ринку, інформаційного середовища та макрофінансових змін на активність роздрібних інвесторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд досліджень і публікацій показує, що проблематика інвестиційного менеджменту, цифрових фінансових технологій і стратегічного розвитку фінансових корпорацій має глибоке теоретичне обґрунтування. Проте комплексний аналіз фінансової трансформації Charles Schwab Corporation, який поєднує стратегічні, технологічні та макроекономічні аспекти, залишається недостатньо представленим у науковій літературі, що підкреслює актуальність даної роботи та її внесок у розвиток фінансово-економічних досліджень.

Теоретико-методологічною основою дослідження стали сучасні наукові підходи до аналізу фінансової трансформації інвестиційних компаній, положення теорій інвестиційного менеджменту, концепції стратегічного розвитку фінансових корпорацій, а також аналітичні матеріали, присвячені еволюції глобальних фінансових ринків. В якості теоретичного підґрунтя використано напрацювання провідних дослідників у сфері інвестування, корпоративного управління, цифрових фінансів та стійкого розвитку, що дозволило сформулювати комплексну наукову рамку для оцінки трансформаційних процесів у Charles Schwab Corporation. Емпірична база включає офіційні документи та фінансові звіти Charles Schwab Corporation, які містять актуальні дані щодо клієнтських активів, динаміки доходів, структури портфелю, цифрових ініціатив та оцінок ризиків.

У процесі дослідження застосовано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів: методи економічного аналізу, порівняльний аналіз, структурно-динамічний підхід, елементи фінансового моделювання, а також методи контент-аналізу.

Метою статті є дослідження ключових особливостей фінансової трансформації та стратегічного розвитку Charles Schwab Corporation у контексті її сучасної бізнес-моделі, конкурентних переваг, цифрових рішень та ринкових трендів.

Виклад основного матеріалу. Фінансова трансформація інвестиційних компаній охоплює структурні зміни в бізнес-моделях, способах організації інвестиційних процесів, підходах до управління активами, ризиками та взаємодією з інвесторами. В сучасних умовах конкуренція на фінансових ринках посилюється, що зумовлює необхідність адаптації до нових технологічних можливостей, регуляторних змін і поведінкових особливостей інвесторів. Розуміння теоретичних і методологічних засад даних процесів є ключовим для аналізу формування бізнес-моделей міжнародних компаній інвестиційного менеджменту.

Фінансові ринки у XXI столітті характеризуються значною волатильністю та швидкістю змін, зумовлених поєднанням макроекономічних, технологічних, геополітичних і поведінкових факторів. До ключових сучасних трендів належать зростання ролі пасивного інвестування, діджиталізація, розширення продуктивних лінійок тощо (рис. 1).



Рис. 1. Сучасні тенденції розвитку глобальних фінансових ринків

Джерело: розроблено автором.

Слід наголосити, що в сукупності зазначені тренди формують новий ландшафт ринку інвестиційного менеджменту та визначають напрями фінансової трансформації компаній. Так, на сьогодні цифрові інвестиційні платформи дозволяють інвестиційним корпораціям досягати ефекту масштабу й підвищувати операційну ефективність. Автоматизація обслуговування та алгоритмічні рішення дають змогу обробляти мільярди транзакцій з мінімальними витратами, підвищуючи конкурентоспроможність і забезпечуючи доступ до масових сегментів. Інвестори з різним рівнем підготовки можуть швидко відкривати рахунки, купувати активи, аналізувати портфелі та користуватися освітніми матеріалами. Robo-advisors пропонують автоматизоване управління портфелем, що робить інвестиції доступнішими, а ШІ дозволяє вдосконалювати аналітичні інструменти та прогнозування. А інтеграція з банківськими платформами забезпечує поєднання банківських продуктів та інвестиційних рішень на єдиній цифровій платформі, формуючи багаторівневу фінансову екосистему. В такому середовищі інвестиційні компанії змушені адаптувати свої стратегії, орієнтуючись на сектори з високою стійкістю та переглядаючи підходи до диверсифікації портфелів клієнтів.

Еволюція бізнес-моделі Charles Schwab Corporation є одним із найяскравіших прикладів трансформації фінансової компанії у відповідь на цифровізацію ринків, зміни у поведінці інвесторів та глобальні економічні процеси. Сформувавшись як брокерська компанія, Charles Schwab Corporation поступово перетворилася на одну з найбільших фінансових холдингових компаній світу з потужною платформою управління активами, банківськими сервісами, цифровими рішеннями й розгалуженою екосистемою інвестиційних продуктів. Такі зміни супроводжувалися переглядом стратегічних пріоритетів, розширенням технологічної інфраструктури і фокусом на клієнтоорієнтованість.

Charles Schwab Corporation була заснована у 1971 році Чарльзом Р. Швабом як компанія, що ставила за мету зробити інвестування доступним широким верствам населення. Вже у 1975 році компанія була одним із піонерів дискаунт-брокериджу, запропонувавши суттєво нижчі комісії порівняно з традиційними брокерами, що стало стратегічним проривом і визначило майбутню філософію компанії. У подальші роки Charles Schwab Corporation активно розвивала цифрові канали, запроваджувала онлайн-трейдинг-платформи, а згодом — мобільні додатки та автоматизовані сервіси управління інвестиціями. Вихід на банківські ринки через створення Charles Schwab Bank дозволив компанії інтегрувати інвестиційні та банківські продукти, формуючи єдину фінансову систему для індивідуальних та інституційних клієнтів.

Насьогодні Charles Schwab Corporation є однією з найбільших фінансових корпорацій США, яка поєднує діяльність у сферах брокериджу, банківських послуг, фінансових консультацій, управління активами та обслуговування інвестиційних консультантів (рис. 2). Компанія має понад 45 млн відкритих брокерських рахунків, пропонує широкий спектр інвестиційних інструментів та зберігає статус одного з технологічних лідерів у сфері wealth management [26].

Брокерські послуги	Банківські операції (Schwab Bank)	Управління активами (Asset Management)	Custody-сервіси для незалежних консультантів (RIA)
Надання доступу до торгівлі цінними паперами для індивідуальних та інституційних інвесторів, включаючи: <ul style="list-style-type: none"> <li>– акції, ETF, взаємні фонди;</li> <li>– опіони та інші деривативи;</li> <li>– криптовалютні ETFs;</li> <li>– міжнародні інвестиційні продукти.</li> </ul>	До банківського сегмента належать: <ul style="list-style-type: none"> <li>– депозитні продукти;</li> <li>– кредитні лінії, включаючи надання кредитів під заставу цінних паперів (Pledged Asset Line®);</li> <li>– іпотечні кредити;</li> <li>– управління грошовими залишками (cash management).</li> </ul>	Schwab пропонує широкий спектр інвестиційних рішень: <ul style="list-style-type: none"> <li>– власні фонди Schwab;</li> <li>– індексні фонди;</li> <li>– ETF (Schwab ETFs);</li> <li>– керовані портфелі (Managed Investing);</li> <li>– послуги robo-advisory (Intelligent Portfolios).</li> </ul>	Сегмент Advisor Services є одним із найбільших у США, обслуговуючи десятки тисяч консультантів і забезпечуючи: <ul style="list-style-type: none"> <li>– кастомізовані послуги;</li> <li>– технологічні платформи для управління портфелями;</li> <li>– аналітику та операційний супровід.</li> </ul>

Рис. 2. Основні сегменти діяльності Charles Schwab Corporation

Джерело: розроблено автором.

Станом на кінець 2025 року загальний обсяг клієнтських активів досяг рекордних 11,59 трлн дол. США, що на 17 % більше, ніж роком раніше. Клієнтська база компанії налічує 45,7 мільйонів активних брокерських рахунків, при цьому

лише за один квартал було відкрито 1,1 мільйон нових рахунків [26]. Такі масштаби дозволяють компанії конкурувати з найбільшими світовими лідерами — Fidelity, Vanguard, BlackRock — та утримувати значну частку у сегментах брокериджу та цифрових інвестиційних сервісів.

Особливістю позиції Charles Schwab Corporation є поєднання високого рівня клієнтської довіри, доступності послуг, технологічної інтеграції, наявність банківського підрозділу та найбільшої у США платформи для незалежних фінансових консультантів (Registered Investment Advisor, RIA). Дані фактори дозволяють компанії не лише зберігати конкурентні переваги, але й активно нарощувати ринкову частку.

Одним з базових елементів бізнес-моделі Charles Schwab Corporation є стратегічний принцип «Очима клієнтів» (Through Clients' Eyes), який означає проектування продуктів, сервісів, технологій і операційних процесів через призму потреб і очікувань клієнтів. Реалізація даного принципу передбачає фокусування на:

*Клієнтоорієнтованість та демократизацію інвестування* — компанія робить інвестиційні інструменти доступними для широкого кола інвесторів, включаючи новачків, досвідчених трейдерів і незалежних консультантів.

*Інновації та цифрову трансформацію* — компанія активно інвестує в цифрові платформи, аналітичні інструменти, автоматизацію операцій та ШІ-технології для підвищення ефективності.

*Масштабованість та ефективність* — модель компанії орієнтована на обслуговування мільйонів клієнтів із мінімальними транзакційними витратами та високою швидкістю обробки операцій.

*Поглиблення довіри через прозорість та якість сервіс* — компанія прагне мінімізувати конфлікти інтересів, пропонувати зрозумілі продукти та забезпечувати високу якість обслуговування.

Таким чином, принцип «Очима клієнтів» є не лише маркетинговим підходом, а ключовим стратегічним принципом, який визначає архітектуру бізнес-моделі Charles Schwab Corporation. Він забезпечує підґрунтя для розвитку нових продуктів, адаптації до ринкових змін і довгострокового зростання клієнтських активів.

За останні 15 років компанія продемонструвала експоненційне зростання, зумовлене як органічним припливом активів, так і ефектом масштабу. Якщо у 2010 році, на етапі виходу з фінансової кризи, клієнтські активи становили 1,6 трлн дол. США, то до кінця 2025 року цей показник зріс більш ніж у 7 разів [26], досягнувши історичного максимуму (табл. 1).

Таблиця 1

ДИНАМІКА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ CHARLES SCHWAB CORPORATION

Показник	2010	2015	2020	2025 (III квартал)
Клієнтські активи, трлн дол. США	1,6	2,42	6,69	11,59
Чистий дохід, млрд дол. США	4,2	6,4	11,7	23,0
Чистий прибуток, млрд дол. США	0,45	1,3	3,3	6,5-7,0
Активні рахунки, млн	8,0	9,8	29,6	45,7

Джерело: розраховано автором за даними [24; 25; 26].

Період 2010-2025 років став для Charles Schwab Corporation фазою глибокої й багатовимірної трансформації. Така трансформація відбувалася в умовах кількох ключових подій: хвиля цифровізації фінансових ринків, падіння комісій до нуля у 2019 р., пандемія COVID-19, зміна процентних ставок, а також подальша адаптація до нової макрофінансової реальності.

Проривним став 2020 рік, коли Charles Schwab Corporation реалізувала придбання TD Ameritrade, суттєво збільшивши масштаб бізнесу — за публічними оцінками, об'єднана компанія отримала близько 6 трлн дол. США клієнтських активів і понад 28 млн дол. США брокерських рахунків [31]. У 2025 році Charles Schwab Corporation вийшла на рекордні 11,59 трлн дол. США клієнтських активів (+17 % порівняно з 2024 роком) і показала значне зростання чистих нових активів (core NNA) — 137,5 млрд дол. США за третій квартал 2025 р. (+44 % порівняно з 2024 роком) [25].

Розвиток інструментів та технологій інвестиційного менеджменту в Charles Schwab Corporation є ключовою складовою трансформації бізнес-моделі компанії. Charles Schwab Corporation послідовно поєднує розширення продуктової лінійки з модернізацією цифрової інфраструктури, впровадженням автоматизації, аналітики та елементів ШІ. Насьогодні цифрова платформа Charles Schwab Corporation перетворилася на інтегровану фінансову екосистему, що об'єднує брокерські, банківські, консультативні та кастодіальні сервіси в єдиному цифровому середовищі. Вона забезпечує клієнтам онлайн- і мобільний доступ до широкого спектра інвестиційних інструментів (акції, ETF, взаємні фонди, опціони, облигації, ETPs (англ. — Exchange-Traded Product, ETP), управління готівкою, доступ до кредитних продуктів та банківських послуг, освітні матеріали, дослідницьку аналітику та цифрові консультаційні сервіси. Так, загальна кількість клієнтських взаємодій (логіни, дзвінки, чати, email, звернення у відділення) у 2025 році досягла приблизно 1,6 млрд і зросла на 19% порівняно з попереднім роком, що демонструє інтенсивне використання цифрової платформи клієнтами [26].

Платформа Charles Schwab Corporation виконує роль «one-stop platform» для різних категорій клієнтів — роздрібних інвесторів, активних трейдерів, незалежних фінансових консультантів, високодохідних клієнтів і малих інституційних інвесторів.

Інноваційність екосистеми проявляється у гнучкому поєднанні самообслуговування, цифрової аналітики та доступу до персоналізованих консультацій. Таке рішення дозволяє Charles Schwab Corporation масштабувати бізнес за рахунок цифрових каналів, знижуючи граничні витрати обслуговування одного клієнта й одночасно підвищуючи рівень залученості.

Продуктова стратегія Charles Schwab Corporation спрямована на розширення лінійки інвестиційних інструментів. Компанія пропонує власні взаємні фонди (Schwab Funds) та індексні фонди, а також відкриває доступ до фондів інших провайдерів. Дані інструменти орієнтовані на довгострокових інвесторів, які будують диверсифіковані портфелі, та клієнтів, які користуються послугами консультацій і керованими стратегіями.

Компанія зайняла прагматичну позицію щодо цифрових активів, інтегрувавши доступ до спотових криптовалютних ETP. Станом на 3-й квартал 2025 року Charles Schwab Corporation контролює понад 20 % ринку активів спотових кри-

пто-ETF [25], що свідчить про успішну адаптацію традиційної моделі до запитів нового покоління інвесторів.

Важливою інновацією є robo-advisory платформи. Розвиток автоматизованого консультування відбувається через платформу Schwab Intelligent Portfolios, яка використовує алгоритми для побудови та ребалансування портфелів. Для сегменту RIA компанія запропонувала безкоштовний інструмент ребалансування iRebal, що посилює конкурентні позиції кастодіального бізнесу.

Запуск платформи Schwab Personalized Indexing дозволив клієнтам із капіталом від 100 тис. дол. США отримувати переваги прямого володіння акціями з можливістю податкової оптимізації (tax-loss harvesting), що раніше було прерогативою виключно заможних клієнтів.

Відповідаючи на глобальний тренд сталого інвестування, Charles Schwab Corporation інтегрувала ESG-критерії у ядро своєї продуктової пропозиції. Основні напрями такої інтеграції можна охарактеризувати наступним чином:

- включення ESG-фондів та індексних стратегій, що ґрунтуються на екологічних, соціальних і управлінських критеріях;
- пропозиція ESG-орієнтованих ETF, які відсіюють компанії з низькими рейтингами сталого розвитку або фокусуються на «зелених» секторах;
- консультаційні та аналітичні матеріали, які дозволяють інвесторам поєднувати фінансову дохідність із принципами відповідального інвестування.

ESG-інструменти органічно вбудовуються в екосистему пасивних і керованих інвестицій Charles Schwab Corporation, доповнюючи класичні індексні та тематичні продукти й відповідаючи попиту інвесторів покоління Millennial та Gen Z, для яких сталість і соціальна відповідальність мають підвищене значення.

Одним із ключових напрямів технологічної еволюції Charles Schwab Corporation у 2020-х роках стало використання аналітики, автоматизації та елементів ШІ. Впровадження генеративного ШІ, зокрема інструменту Schwab Knowledge Assistant, дозволило автоматизувати рутинні процеси підтримки клієнтів та внутрішньої аналітики. Це сприяло зниженню вартості обслуговування одного клієнтського рахунку більш ніж на 25% за останнє десятиліття. Використання Big Data дозволяє компанії формувати персоналізовані пропозиції для клієнтів, прогнозуючи потреби на основі поведінкових патернів. Водночас компанія спрямовує значні ресурси на навчання персоналу роботі з новими технологіями, інвестувавши 30 млн дол. США в партнерські програми з університетами для підготовки фінансових радників «цифрової ери» [24].

Таким чином, технологічна трансформація Charles Schwab Corporation не обмежується лише цифровізацією інтерфейсів, а охоплює глибинну перебудову інвестиційних продуктів та операційних процесів, перетворюючи технології на ключовий фактор створення доданої вартості.

У 2025 році Charles Schwab Corporation продемонструвала здатність не лише адаптуватися до складних макроекономічних умов, але й зміцнювати свої ринкові позиції. Стратегічний розвиток компанії базується на моделі, що поєднує стійке органічне зростання, операційну ефективність і консервативне управління ризиками.

По-перше, Charles Schwab Corporation продовжує генерувати стабільний притік нових активів, незалежно від ринкової кон'юнктури. За III квартал 2025 року клієнтську базу збільшено на 1,1 мільйон нових брокерських рахунків, що

дозволило досягти позначки 45,7 мільйони. Показник в понад 1 мільйона четвертий квартал поспіль свідчить про системний характер зростання. Чисті нові активи (англ. — Core Net New Assets, NNA) досягли рекордних 137,5 млрд дол. США у II кварталі 2025 року, що на 44% більше порівняно з аналогічним періодом минулого року. [24] Такий обсяг притоку активів є прямим результатом реалізації стратегії «Очима клієнтів», що забезпечує високу лояльність інвесторів і незалежних фінансових радників.

По-друге, компанія успішно реалізує модель «Масштаб та ефективність» (Scale & Efficiency), яка дозволяє конвертувати зростання доходів у випереджаюче зростання прибутку (ефект операційного важеля). Завдяки зростанню доходів на 27 % та управлінню витратами, скоригована маржа прибутку до оподаткування (англ. — Adjusted Pre-tax Profit Margin) у III кварталі 2025 року розширилася до 51,3 % [26].

По-третє, система корпоративного управління Charles Schwab Corporation сфокусована на корпоративному управлінні та ризик-менеджменті. Компанія дотримується принципів безпеки і надійності, що відобразилося у значному скороченні додаткового банківського фінансування до 14,8 млрд дол. США [25]. Зазначимо, що компанія отримала нагороду «Most Trusted Financial Companies» від Investor’s Business Daily у 2025 році.

Проведений аналіз діяльності Charles Schwab Corporation дозволяє систематизувати внутрішні фактори успіху і недоліки, а також зовнішні можливості і загрози, що визначають стратегічну позицію компанії (табл. 2).

Таблиця 2

**КОНСОЛІДОВАНИЙ SWOT-АНАЛІЗ CHARLES SCHWAB CORPORATION**

<b>Сильні сторони (Strengths)</b>	<b>Слабкі сторони (Weaknesses)</b>
Масштаб і ринкове лідерство Ефективність бізнес-моделі Диверсифікація доходів Висока лояльність клієнтів	Чутливість до відсоткових ставок Залежність від банківського фінансування Ризики переоцінки портфелю цінних паперів
<b>Можливості (Opportunities)</b>	<b>Загрози (Threats)</b>
Розвиток сегменту Managed Investing Інтеграція нових класів активів Демографічна експансія Технологічна оптимізація	Макроекономічна нестабільність Зниження відсоткових ставок Конкуренція та регулювання Зміна поведінки інвесторів

Джерело: розроблено автором.

Отже, після виявлення ключових сильних і слабких сторін, надамо аргументоване пояснення щодо вибору саме цих аспектів для детального розгляду.

**Сильні сторони (Strengths):**

*Масштаб і ринкове лідерство.* Компанія володіє колосальною базою клієнтських активів у розмірі 11,59 трлн дол. США, що є рекордним показником в історії корпорації; Charles Schwab Corporation займає перше місце за обсягом активів та є лідером у сегменті кастодіальних послуг для RIA.

*Ефективність бізнес-моделі.* Реалізація стратегії масштабування дозволяє досягти високої операційної ефективності — скоригована маржа прибутку до оподаткування у III кварталі 2025 року склала 51,3 %, а зростання доходів (+27%) значно випереджає зростання витрат (+5 %) [25], створюючи потужний операційний важіль.

**Диверсифікація доходів.** Компанія збалансувала джерела надходжень, відновивши зростання чистого процентного доходу (+37 %) та наростивши комісійні доходи від управління активами (+13 %) і торгівлі (+25 %) [26].

Висока лояльність клієнтів. Стратегія «Очима клієнтів» забезпечує стабільний органічний притік активів (137,5 млрд дол. США за квартал) та зростання клієнтської бази (1,1 млн нових рахунків) [26], що свідчить про високу довіру до бренду.

#### **Слабкі сторони (Weaknesses):**

*Чутливість до відсоткових ставок.* Бізнес-модель Charles Schwab Corporation, яка значною мірою покладається на чистий процентний дохід, залишається вразливою до змін монетарної політики США.

*Залежність від банківського фінансування.* Хоча компанія суттєво скоротила вартісне додаткове фінансування (на 85 % від пікових значень), факт необхідності залучення значних обсягів ліквідності під час стресових періодів вказує на структурну особливість балансу, що вимагає постійного управління.

*Ризики переоцінки портфеля цінних паперів.* Наявність значного портфеля інвестицій з фіксованою дохідністю (96% активів банку) створює ризики нереалізованих збитків у періоди різкого зростання відсоткових ставок, що впливає на капітал.

#### **Можливості (Opportunities):**

*Розвиток сегменту Managed Investing.* Рекордні чисті притоки у керовані інвестиційні рішення відкривають можливості для подальшого збільшення частки стабільних комісійних доходів та поглиблення відносин із клієнтами.

*Інтеграція нових класів активів.* 20 % ринкової частки активів у спотових криптовалютних ETP свідчить про потенціал зростання у сегменті цифрових активів та залучення нового покоління інвесторів.

*Демографічна експансія.* Успішне залучення молодих інвесторів (зростання кількості клієнтів покоління Gen Z на 13% та міленіалів на 32 % [26]) створює базу для довгострокового зростання активів у міру накопичення цими групами багатства.

*Технологічна оптимізація.* Подальше впровадження ШІ та автоматизації дозволяє знижувати питомі витрати на обслуговування рахунків та покращувати клієнтський досвід.

#### **Загрози (Threats):**

*Макроекономічна нестабільність.* Реалізація сценарію з високими тарифами (понад 15 %) та інфляцією (4 %) може призвести до уповільнення економіки США до 1,6% зростання ВВП, що негативно вплине на інвестиційну активність та вартість активів клієнтів.

*Зниження відсоткових ставок.* Очікуване зниження ставки по федеральних фондах до 3,75 % може чинити тиск на чисту процентну маржу, якщо компанія не зможе компенсувати це зростанням обсягів кредитування або зниженням вартості зобов'язань.

**Конкуренція та регулювання.** Посилення конкуренції з боку фінтех-компаній та традиційних гравців, а також можливі зміни у регуляторних вимогах до капіталу банківських холдингів залишаються постійними факторами ризику.

**Зміна поведінки інвесторів.** Перехід до «Темпераментної ери» з нестабільною кореляцією акцій та облігацій ускладнює управління клієнтськими портфелями та може призвести до відтоку коштів у періоди ринкових турбулентностей.

Таким чином, Charles Schwab Corporation має значний стратегічний потенціал завдяки масштабам бізнесу, цифровій інфраструктурі, диверсифікованим доходам, високому рівню капіталізації та сильній клієнтській лояльності. Водночас компанія залишається чутливою до зміни процентних ставок, конкуренції та регуляторних змін. Однак її інноваційна модель, стратегічна клієнтоорієнтованість і технологічна модернізація створюють передумови для подальшого стійкого розвитку.

Аналіз фінансової трансформації Charles Schwab Corporation, а також оцінка її технологічного і продуктового розвитку дає можливість розробити комплекс практичних рекомендацій, спрямованих на зміцнення конкурентоспроможності компанії (рис. 3).



Рис. 3. Практичні рекомендації щодо стратегічного розвитку Charles Schwab Corporation

Джерело: розроблено автором.

1. Підвищення ефективності управління активами має передбачати:

— розширення портфельних та автоматизованих рішень (Managed Investing) через збільшення кількості портфельних стратегій з різними рівнями ризику, інтеграцію ETF у портфельні моделі, поглиблення персоналізації портфелів шляхом використання алгоритмічних налаштувань та ШІ;

— посилення аналітичних інструментів для інвесторів шляхом удосконалення аналітичних панелей для відстеження портфелів, впровадження прогнозних

інструментів з використанням ML-моделей, поглиблення інтеграції освітніх матеріалів у платформу для різних рівнів підготовки;

— розвиток пропозицій для інституційних клієнтів шляхом поглибленого кастодіального сервісу, спеціалізованих інституційних ETF та облігаційних продуктів, окремих пакетів інструментів для інвестиційних консультантів.

2. Розвиток ESG- та інноваційних продуктів повинен включати:

— розширення лінійки ESG-фондів та ETF через запуск нових ESG-ETF з фокусом на чисту енергетику, компанії з високими рейтингами корпоративного управління, «зелені» облігації, включення ESG-критеріїв у більшість керованих портфельів;

— розвиток «impact investing» інструментів, орієнтованих на соціальний вплив, фінансування інфраструктурних або екологічних проектів, підтримку інноваційних секторів (ШІ, біотехнології, кібербезпека);

— інтеграцію інноваційних класів активів (криптовалютні ETPs, токенизовані цінні папери) з подальшим розширенням підтримки цифрових активів у портфелях, участю у розвитку ринку токенизованих облігацій і фондів, створенням інтегрованих багатокласових рішень з поєднанням традиційних і цифрових інструментів.

3. Поглиблення діджиталізації та автоматизації, спрямованої на:

— впровадження ШІ-платформ для обслуговування клієнтів, щоб скоротити витрати на клієнтський сервіс, автоматизацію до 70-80% стандартних запитів, впровадження інтелектуальних асистентів для інвесторів, що надають рекомендації в режимі реального часу;

— подальшу автоматизацію бек-офісних процесів шляхом впровадження роботизації процесів, автоматизації операцій з трансферу активів, корпоративних дій, оптимізації процесів кастодіальних сервісів;

— масштабування багатоплатформної екосистеми (web + mobile + thinkorswim) для посилення мультимодальних інтерфейсів, запуску аналітичних модулів на мобільних платформах, інтеграції thinkorswim з Managed Investing, створюючи гібридний підхід до інвестування (self-directed + automated).

4. Оптимізація ризик-менеджменту в умовах макрофінансових шоків повинна базуватися на:

— поглибленні моделей прогнозування ліквідності шляхом використання ШІ-підходів до прогнозування відтоків депозитів, планування сценаріїв управління ліквідністю на основі стрес-тестів, посилення диверсифікації структури фондування;

— подальшому зниженні залежності від короткострокового фінансування, де необхідно посилювати якість депозитної бази через інновації у продуктах управління готівкою (cash management);

— розвитку інфраструктури кібербезпеки, де варто посилити системи запобігання кібератак, поведінкову аналітику для виявлення кіберзагроз, системи резервування та відновлення даних у реальному часі.

5. Розширення глобальної присутності та партнерств має відбуватися шляхом:

— виходу на міжнародні ринки через цифрові рішення, зокрема запуску локалізованих цифрових платформ, підтримці ETF і фондів для іноземних інвесторів, кастодіальних рішень у ЄС, Азії та Латинській Америці.

— партнерства з фінтех-компаніями у сфері роботизованого консалтингу, токенизації активів, крос-платформній торгівлі, автоматизації корпоративних дій;

— розвитку освітніх і дослідницьких ініціатив через освітні програми для інвесторів, створення дослідницьких центрів з фінансових технологій, партнерства з університетами та аналітичними центрами.

Таким чином, імплементація вищезазначених рекомендацій дозволить Charles Schwab Corporation не лише зберегти лідерські позиції, але й трансформувати свою бізнес-модель у повноцінну фінансову екосистему майбутнього, стійку до макроекономічних викликів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У дослідженні розкрито особливості фінансової трансформації та стратегічного розвитку Charles Schwab Corporation, з урахуванням структурних змін бізнес-моделі, цифровізації та еволюції продуктового портфеля. Встановлено, що корпорація демонструє приклад успішної фінансової трансформації, що базується на цифрових інноваціях, клієнтоорієнтованій стратегії, розширенні продуктивних рішень та операційній ефективності.

Розроблені практичні рекомендації відображають стратегічний вектор Charles Schwab Corporation на поглиблення цифрової трансформації, зміцнення управління активами, розвиток інноваційних продуктів, підвищення стійкості до макроекономічних ризиків, поступове розширення глобальної присутності. Зазначені кроки дозволять компанії утримати конкурентні переваги та забезпечити стійке зростання, відповідаючи на вимоги ринку, що швидко трансформується.

У контексті швидкої трансформації фінансових ринків подальші дослідження будуть спрямовані на аналіз впливу ШІ на модель wealth management, зокрема на вивчення алгоритмічних рішень у портфельному менеджменті, ризиків автоматизації та етичних аспектів ШІ у фінансах.

## Література

1. Борзенко, О. О. (2020). Геоелекономічні імперативи функціонування сучасних фінансових ринків. *Фінанси України*, 5, 95-100. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2020.05.095>.

11. Бугров, О., Бугрова, О., & Лук'яничук, І. (2021). Синергетична модель розвитку у контексті фінансових аспектів корпоративного управління. *Економіка та держава*, 5, 108-118. DOI: 10.32702/23066806.2021.5.108.

12. Данилишин, В. І., & Синиця, С. М. (2023). Діджиталізація на ринку фінансових послуг: сутність та значення для економіки України в умовах сьогодення. *Трансформаційна економіка*, 3 (03), 16-20. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-3-3>.

13. Ільницький, Д., Столярчук, Я., Хоманець, В., Солодковський, Ю., & Нечипорчук, М. (2024). Зелена та цифрова трансформації глобального ринку фінансових послуг: функціонально-трендові модифікації банківського сектору. *Міжнародна економічна політика*, 105-140. DOI 10.33111/ier.2024.40.04.

14. Коваленко, Ю., & Літвін, Я. (2019). Фінансові інструменти, їх класифікації та напрями інноваційних розвідок. *Проблеми і перспективи економіки та управління*, 1 (17), 132-142. <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/176593>.

15. Куликов, К. (2024). Співвідношення понять «компанія інвестиційного менеджменту» та інших видів інвестиційних компаній. *Економічний простір*, 184, 20-25. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/184-3>.
16. Луців, Б., Майорова, Т., & Луців, П. (2023). «Зелені фінанси» в парадигмі сталого інвестиційного розвитку економіки України. *Світ фінансів*, 3 (76), 64-76. DOI: 10.35774/SF2023.03.064.
17. Осика, С., Куликов, К. (2024). Базові характеристики глобальної компанії інвестиційного менеджменту BlackRock. *Ефективна економіка*, 2. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.2.57>.
18. Осика, С., Куликов, К. (2024). Перехресне взаємне володіння як основа спільної діяльності великої трійки. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*, 3 (80), 408-414. DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.80-70>.
19. Осика, С., Куликов, К. (2024). Платформа Aladdin як базовий інструмент функціонування Blackrock. *Економіка та суспільство*, 64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-14>.
20. Плотніков, О. (2025). Міжнародна компанія інвестиційного менеджменту ISHARES-BLACK ROCK і її основні ETFs. *Економіка та суспільство*, 78. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-128>.
21. Сидоренко, К., Побоченко, Л. (2025). Ключові характеристики та стратегічні пріоритети міжнародної компанії інвестиційного менеджменту Fidelity Investments. *Збірник наукових праць «Вчені записки»*, 40(3), 361-376. DOI: [http://doi.org/10.33111/vz\\_kneu.40.25.03.30.206.212](http://doi.org/10.33111/vz_kneu.40.25.03.30.206.212).
22. Affes, W., & Jarboui, A. (2023). The impact of corporate governance on financial performance: a cross-sector study. *International Journal of Disclosure and Governance*, 1. DOI: 10.1057/s41310-023-00182-8.
23. Alekseyenko, L., Tulai, O., & Babii, S. (2023). Financial sector: regulatory and communication transformations in the digital economy. *Economic Analysis*, 33(3), 222-231. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2023.03.222>.
24. Amponsah-Kwataiah, K., & Asiamah, M. (2021). Working capital management and profitability of listed manufacturing firms in Ghana. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 70 (7), 1751-1771.
25. Barroso, M., & Laborda, J. (2022). Digital transformation and the emergence of the Fintech sector: Systematic literature review. *Digital Business*, 2 (2), 100028. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.digbus.2022.100028>.
26. Bodepudi, V. (2023). Understanding the Fundamentals of Digital Transformation in Financial Services: Drivers and Strategic Insights. *Journal of Artificial Intelligence and Big Data*, 3(1), 10-31586. DOI: <https://doi.org/10.31586/jaibd.2023.1216>.
27. Braun, B. (2021). Asset manager capitalism as a corporate governance regime. In J. Hacker, A. Hertel-Fernandez, P. Pierson, & K. Thelen (Eds.), *The American Political Economy: Politics, Markets, and Power* (pp. 270–294). Cambridge University Press.
28. Challoumis, C. (2024). Theoretical Foundation of Capital and Investment in Economic Theory. SSRN Electronic Journal. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=4911080](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4911080).
29. King, T., & Williams, J. *Corporate Governance in the Banking and Financial Sector*. Springer Nature Switzerland.
30. Pobochoenko, L., Prokopieva, A., Zhyharevych, O., Gavrylko, O., Panikar, G., Gavrilko, T. (2025). Risks of investing in FinTech at the global and national levels. CH&CMiGIN'25: Fourth International Conference on Cyber Hygiene & Conflict Management in Global Information Networks, June 20–22, 2025, Kyiv, Ukraine. <https://ceur-ws.org/Vol-4024/paper30.pdf>

31. Rachmad, Y. E. (2025). The Impact of CBDCs on Monetary Policy and Financial Stability. *The United Nations and the Nobel Peace Prize Awards*.
32. Riles, A. (2019). Collateral knowledge: Legal reasoning in the global financial markets. University of Chicago Press.
33. Schwab (2025). 2025 Mid-Year Outlook: U.S. Stocks and Economy <https://www.schwab.com/learn/story/us-stock-market-outlook>.
34. Schwab (2025). Fall Business Update [https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/schw\\_fall\\_business\\_update\\_10162025.pdf](https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/schw_fall_business_update_10162025.pdf).
35. Schwab (2025). Reports <https://www.schwab.com>.
36. Shakil, M. H. (2021). Environmental, social and governance performance and financial risk: Moderating role of ESG controversies and board gender diversity. *Resources Policy*, 72, 102144. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2021.102144>.
37. Solomon, J. (2020). Corporate governance and accountability. John Wiley.
38. Swanson, E. T. (2021). Measuring the effects of federal reserve forward guidance and asset purchases on financial markets. *Journal of Monetary Economics*, 118, 32-53. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2020.09.003>.
39. Vernimmen, P., Quiry, P., & Le Fur, Y. (2022). *Corporate finance: theory and practice*. John Wiley & Sons.
40. US Securities and Exchange Commission (2020). Form 10-Q. The Charles Schwab Corporation. [https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/SEC Form10Q 09302020.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/SEC Form10Q 09302020.pdf?utm_source=chatgpt.com).
41. Zhang, D., Hu, M., & Ji, Q. (2020). Financial markets under the global pandemic of COVID-19. *Finance Research Letters*, 36, 101528. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101528>
42. Zhang, R., & Naceur, S. B. (2019). Financial development, inequality, and poverty: Some international evidence. *International Review of Economics & Finance*, 61, 1-16. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.12.015>.
43. Mozgovyy O., Rudenko-Sudarieva L., Shevchenko Y., Yatsenko O., Zhou W. (2023). Factors for choosing of investment models by asian companies in the implementation area of global business initiatives. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2(49), 149–162. <https://doi.org/10.55643/fcaptop.2.49.2023.4000>
44. Tsyhankova T., Yatsenko O., Mozgovyy O., Didukh T., Patsola L. (2021). Mobilization of innovative and resource factors of national outsourcing IT companies development. *Naukovi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2021, (1): 191 - 197. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2021-1/191>
45. Panchenko, V., Yatsenko, O., Musiiets T., Zinchenko F., Aleksandrova M. (2024). Global financial crises and their macroeconomic consequences for national economies: the case of Ukraine. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 6(59), 336–352. <https://doi.org/10.55643/fcaptop.6.59.2024.4552>
46. Reznikova, N., Bulatova, O., Yatsenko, O., & Ivashchenko, O. (2022). Fiscal instruments of regulatory competition in the face of challenges to macroeconomic stability during a pandemic COVID-19. *Economics of Development*, 21(2), 35-41. [https://doi.org/10.57111/econ.21\(2\).2022.35-41](https://doi.org/10.57111/econ.21(2).2022.35-41)

## References

1. Borzenko, O. O. (2020). Goeconomic imperatives of the functioning of modern financial markets. *Finance of Ukraine*, 5, 95-100. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2020.05.095>.

2. Buhrov, O., Buhrova, O., & Lukianchuk, I. (2021). Synergistic model of development in the context of financial aspects of corporate governance. *Economy and State*, 5, 108-118. DOI: [10.32702/23066806.2021.5.108](https://doi.org/10.32702/23066806.2021.5.108).
3. Danylyshyn, V. I., & Synytsia, S. M. (2023). Digitalization in the financial services market: essence and significance for the economy of Ukraine in today's conditions. *Transformational Economy*, 3 (03), 16-20. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-3-3>.
4. Ilnytskyi, D., Stoliarchuk, Ya., Khomanets, V., Solodkovskiy, Yu., & Nechyporchuk, M. (2024). Green and digital transformation of the global financial services market: functional and trend modifications of the banking sector. *International Economic Policy*, 105-140. DOI: [10.33111/iep.2024.40.04](https://doi.org/10.33111/iep.2024.40.04).
5. Kovalenko, Yu., & Litvin, Ya. (2019). Financial instruments, their classifications and directions of innovative exploration. *Problems and Prospects of Economics and Management*, 1 (17), 132-142. <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/176593>.
6. Kulykov, K. (2024). The relationship between the concepts of «investment management company» and other types of investment companies. *Economic Space*, 184, 20-25. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/184-3>.
7. Lutsiv, B., Maiorova, T., & Lutsiv, P. (2023). «Green Finance» in the paradigm of sustainable investment development of the Ukrainian economy. *World of Finance*, 3 (76), 64-76. DOI: [10.35774/SF2023.03.064](https://doi.org/10.35774/SF2023.03.064).
8. Osyka, S., Kulykov, K. (2024). Basic characteristics of the global investment management company BlackRock. *Efficient Economy*, 2. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.2.57>.
9. Osyka, S., Kulykov, K. (2024). Cross-mutual ownership as the basis of joint activities of the big three. *Scientific and production journal «Business Navigator»*, 3 (80), 408-414. DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.80-70>.
10. Osyka, S., Kulykov, K. (2024). Aladdin platform as a basic tool for Blackrock's functioning. *Economy and Society*, 64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-14>.
11. Plotnikov, O. (2025). International investment management company ISHARES-BLACK ROCK and its main ETFs. *Economy and Society*, 78. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-128>.
12. Sydorenko, K., Pobochenko, L. (2025). Key characteristics and strategic priorities of the international investment management company Fidelity Investments. *Collection of Scientific Works «Scientific Notes»*, 40(3), 361-376. DOI: [http://doi.org/10.33111/vz\\_kneu.40.25.03.30.206.212](http://doi.org/10.33111/vz_kneu.40.25.03.30.206.212).
13. Affes, W., & Jarboui, A. (2023). The impact of corporate governance on financial performance: a cross-sector study. *International Journal of Disclosure and Governance*, 1. DOI: [10.1057/s41310-023-00182-8](https://doi.org/10.1057/s41310-023-00182-8).
14. Alekseyenko, L., Tulai, O., & Babii, S. (2023). Financial sector: regulatory and communication transformations in the digital economy. *Economic Analysis*, 33(3), 222-231. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2023.03.222>.
15. Amponsah-Kwatiah, K., & Asiamah, M. (2021). Working capital management and profitability of listed manufacturing firms in Ghana. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 70 (7), 1751-1771.
16. Barroso, M., & Laborda, J. (2022). Digital transformation and the emergence of the Fintech sector: Systematic literature review. *Digital Business*, 2 (2), 100028. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.digbus.2022.100028>.
17. Bodepudi, V. (2023). Understanding the Fundamentals of Digital Transformation in Financial Services: Drivers and Strategic Insights. *Journal of Artificial Intelligence and Big Data*, 3(1), 10-31586. DOI: <https://doi.org/10.31586/jaibd.2023.1216>.
18. Braun, B. (2021). Asset manager capitalism as a corporate governance regime. In J. Hacker, A. Hertel-Fernandez, P. Pierson, & K. Thelen (Eds.), *The American Political Economy: Politics, Markets, and Power* (pp. 270–294). Cambridge University Press.

19. Challoumis, C. (2024). Theoretical Foundation of Capital and Investment in Economic Theory. SSRN Electronic Journal. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=4911080](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4911080).
20. King, T., & Williams, J. Corporate Governance in the Banking and Financial Sector. Springer Nature Switzerland.
21. Pobochenko, L., Prokopieva, A., Zhyharevych, O., Gavrylko, O., Panikar, G., Gavrilko, T. (2025). Risks of investing in FinTech at the global and national levels. CH&CMiGIN'25: Fourth International Conference on Cyber Hygiene & Conflict Management in Global Information Networks, June 20–22, 2025, Kyiv, Ukraine. <https://ceur-ws.org/Vol-4024/paper30.pdf>
22. Rachmad, Y. E. (2025). The Impact of CBDCs on Monetary Policy and Financial Stability. *The United Nations and the Nobel Peace Prize Awards*.
23. Riles, A. (2019). Collateral knowledge: Legal reasoning in the global financial markets. University of Chicago Press.
24. Schwab (2025). 2025 Mid-Year Outlook: U.S. Stocks and Economy <https://www.schwab.com/learn/story/us-stock-market-outlook>.
25. Schwab (2025). Fall Business Update [https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/schw\\_fall\\_business\\_update\\_10162025.pdf](https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/schw_fall_business_update_10162025.pdf).
26. Schwab (2025). Reports <https://www.schwab.com>.
27. Shakil, M. H. (2021). Environmental, social and governance performance and financial risk: Moderating role of ESG controversies and board gender diversity. *Resources Policy*, 72, 102144. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2021.102144>.
28. Solomon, J. (2020). Corporate governance and accountability. John Wiley.
29. Swanson, E. T. (2021). Measuring the effects of federal reserve forward guidance and asset purchases on financial markets. *Journal of Monetary Economics*, 118, 32-53. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2020.09.003>.
30. Vernimmen, P., Quiry, P., & Le Fur, Y. (2022). *Corporate finance: theory and practice*. John Wiley & Sons.
31. US Securities and Exchange Commission (2020). Form 10-Q. The Charles Schwab Corporation. [https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/SEC\\_Form10Q\\_09302020.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://content.schwab.com/web/retail/public/about-schwab/SEC_Form10Q_09302020.pdf?utm_source=chatgpt.com).
32. Zhang, D., Hu, M., & Ji, O. (2020). Financial markets under the global pandemic of COVID-19. *Finance Research Letters*, 36, 101528. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101528>
33. Zhang, R., & Naceur, S. B. (2019). Financial development, inequality, and poverty: Some international evidence. *International Review of Economics & Finance*, 61, 1-16. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.12.015>.
34. Mozgovyy O., Rudenko-Sudariyeva L., Shevchenko Y., Yatsenko O., Zhou W. (2023). Factors for choosing of investment models by asian companies in the implementation area of global business initiatives. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2(49), 149–162. <https://doi.org/10.55643/fcaptop.2.49.2023.4000>
35. Tsyhankova T., Yatsenko O., Mozgovyy O., Didukh T., Patsola L. (2021). Mobilization of innovative and resource factors of national outsourcing IT companies development. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2021, (1): 191 - 197. <https://doi.org/10.33271/nvngu/2021-1/191>
36. Panchenko, V., Yatsenko, O., Musiiets T., Zinchenko F., Aleksandrova M. (2024). Global financial crises and their macroeconomic consequences for national economies: the case of Ukraine. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 6(59), 336–352. <https://doi.org/10.55643/fcaptop.6.59.2024.4552>
37. Reznikova, N., Bulatova, O., Yatsenko, O., & Ivashchenko, O. (2022). Fiscal instruments of regulatory competition in the face of challenges to macroeconomic stability during a pandemic COVID-19. *Economics of Development*, 21(2), 35-41. [https://doi.org/10.5711/econ.21\(2\).2022.35-41](https://doi.org/10.5711/econ.21(2).2022.35-41)

Стаття надійшла 04.10.2025; прийнята до друку 21.10.2025