



Sulla strada verso l'STP

Europa

Omgeo Ltd
Aldgate House
33 Aldgate High Street
Londra
EC3N 1DL
Tel: 44.20.7369.7777
askomgeoeurope@omgeo.com

USA

Omgeo LLC
22 Thomson Place
Boston, MA 02210
Tel: 1.866.49.OMGEO
askomgeoamerica@omgeo.com

Asia-Pacifico

Omgeo Plc Ltd
80 Robinson Road
#15-00 Singapore
068898
Tel: 65.6323.1238
askomgeoasia@omgeo.com

Giappone

Omgeo K.K.
Palaceside Building,
9th Floor
1-1-1, Hitotsubashi
Chiyoda-ku, Tokyo 100-0003
Tel: 81.3.5218.6621
askomgeojapan@omgeo.com

“Abbiamo ottenuto un ROI consistente mediante l'eccellenza della performance e l'accesso a nuove opportunità operative”

La nostra reputazione sul mercato è cambiata radicalmente. Riceviamo ormai numerosi inviti a partecipare ad incontri organizzati da banche depositarie con cui non lavoriamo, in virtù della nostra efficienza operativa superiore. Inoltre, la nostra immagine odierna è quella di una società di gestione più affidabile. La trasparenza della nostra attività rappresenta il fattore chiave di questa nuova percezione, poiché in passato non potevamo pubblicare informazioni sui nostri risultati operativi, mentre oggi siamo certi della loro precisione. I nostri eccellenti risultati a livello operativo ci offrono un notevole vantaggio competitivo in diversi settori di nicchia, come, tra gli altri, i fondi pensione, i clienti istituzionali più sensibili al rischio e i fondi dotati di forme di "protezione del capitale", consentendoci di specializzare ulteriormente la nostra attività. Il nodo della questione non è solo investire, ma anche ottenere una comprensione più approfondita dell'investimento ed essere in grado in qualsiasi momento di assumere decisioni consapevoli circa il tipo di investimenti che effettuiamo.

Nextra punta ora a incrementare ulteriormente il proprio livello di automazione con la migrazione ai processi di gestione centralizzata delle transazioni mediante *Omgeo Central Trade ManagerSM*, che verrà realizzata quando avremo formalizzato i nostri programmi per fornire questo servizio in outsourcing ad altri operatori. Ora che disponiamo del tempo necessario ad investigare altre potenziali iniziative operative, speriamo di poter espandere ulteriormente la sfera d'azione di cui disponiamo già tramite *OASYS Global* e auspichiamo di poter beneficiare presto dei vantaggi legati al riscontro centralizzato.

Profilo della società

Nextra gestisce un patrimonio di 110 miliardi di euro in fondi comuni, di cui 90 miliardi gestiti in modo automatico mediante i servizi Omgeo, e 20 miliardi di euro in attività di private banking. L'attività di contrattazione di Nextra riguarda prevalentemente azioni (56%), obbligazioni (10%) ed altri strumenti (33%) tra cui valute, prodotti derivati e pronti contro termine. Ogni mese Nextra effettua più di 2.000 transazioni obbligazionarie e da 13.000 a 15.000 operazioni azionarie (di cui il 90% internazionali). Le transazioni complessive sono composte per l'80% da operazioni internazionali e per il 20% da operazioni nazionali. Tutte le transazioni nazionali sono elaborate in modo automatico mediante i servizi Omgeo.

Boston
New York
Tokyo
San Francisco

Edimburgo
Parigi
Chicago
Seul

Francoforte
Singapore
Hong Kong
Sydney

Londra
Stoccolma
Mumbai

L'automazione del back-office di Nextra mantiene le promesse Mauro Pernigo, Head of Operations, Nextra Investment Management sgr

Sulla strada verso l'STP

Nel 1999 Nextra ha automatizzato le operazioni di back-office mediante l'implementazione di Omgeo OASYS GlobalSM, Omgeo AutoMatchSM e Omgeo ALERTSM. L'iniziativa ha apportato benefici chiari e misurabili, tra cui una riduzione di almeno dieci volte delle transazioni non riuscite e il mantenimento dello stesso numero di addetti per la gestione di maggiori volumi negoziati. Nextra ha ottenuto un ROI¹ consistente mediante l'eccellenza della performance e l'accesso a nuove opportunità operative.

Perché abbiamo deciso di implementare le soluzioni Omgeo? La nostra scelta è riconducibile a una complessa serie di fattori, una situazione ben nota a tutti. Nextra si trovava ad affrontare numerose sfide a livello di back-office che generavano rischi e costi sia per noi che per i nostri clienti. Il fattore principale è che la nostra attività consiste nel gestire gli attivi dei nostri clienti, nei confronti dei quali abbiamo l'obbligo morale di prestare un servizio di massima qualità contenendo il più possibile i costi e i rischi.

Da un punto di vista operativo, era necessario eliminare le inefficienze derivanti dai processi di elaborazione manuale, ovvero: gestire e risolvere un elevato numero di transazioni non riuscite; realizzare le operazioni internazionali in modo efficiente; fissare una serie di parametri validi per valutare la nostra performance e quella delle nostre controparti; e disporre di dati SSI² corretti. In ultima istanza, volevamo trasformare il back-office da una funzione di elaborazione manuale a un gruppo di consulenza che ci consentisse di far fronte alla costante evoluzione dei mercati. Andiamo ad analizzare i diversi elementi legati al processo di automazione affrontato da Nextra.

“Gli operatori non automatizzati comportano un elevato livello di rischio, motivo per cui non possiamo lavorare con loro”

Senza un adeguato livello di automazione è impossibile non commettere errori e questa considerazione è particolarmente valida per chi, come Nextra, gestisce circa 30.000 operazioni al mese. Generiamo la maggior parte dei volumi con controparti internazionali e i paesi con cui operiamo più di frequente sono Regno Unito, Francia, Italia e Germania. La nostra società si avvale di cinquanta broker, di cui dieci gestiscono il 90% dei volumi negoziati complessivi e quaranta il rimanente 10%. Gli operatori di questi paesi, e in particolare quelli del Regno Unito, presentano un elevato livello di automazione, cui abbiamo cercato di conformarci incrementando il nostro grado di automazione, con l'obiettivo di lavorare con le controparti internazionali più ambite. Attualmente il nostro problema è che in Italia ci sono pochissime controparti in grado di adeguarsi ai nostri standard e siamo pienamente consapevoli che l'automazione del processo di elaborazione contribuisce a ridurre sensibilmente il rischio operativo.

“Prima dell'automazione dedicavamo gran parte del nostro tempo alla risoluzione delle transazioni non riuscite, mentre ora siamo in grado di utilizzare le risorse in modo più efficiente”

L'implementazione dei servizi Omgeo ha apportato enormi benefici a livello di back-office, con un impatto particolarmente positivo sull'impiego degli addetti della struttura, che grazie all'automazione sono passati dallo svolgimento delle operazioni manuali di elaborazione alla prestazione di servizi di consulenza. Prima dell'automazione, infatti, il 40% degli addetti si occupava della riconciliazione del conto di cassa; a seguito dell'automazione, invece, la riduzione del numero di transazioni non riuscite ci ha consentito di destinare alcuni dipendenti alla gestione dei rapporti con le controparti, grazie alla disponibilità di informazioni precise per la misurazione della performance.

Inoltre, l'automazione ha determinato una riduzione delle cosiddette transazioni "in sospeso", ovvero le operazioni che non vengono accettate entro il giorno della contrattazione, creando notevoli problemi. L'obiettivo di Nextra consiste nel riscontrare tutte le operazioni entro le ore 19.00 del giorno in cui vengono effettuate, a eccezione degli ordini eseguiti da alcuni broker britannici (che inviano i dati dopo la chiusura della giornata di contrattazione del Regno Unito) e statunitensi (che mandano le informazioni molto presto il giorno successivo). Per incrementare il tasso SDA³, e di conseguenza i livelli di efficienza operativa, dovevamo riuscire a inviare tutti i dati ai depositari entro le 12.00 del giorno successivo (o al più tardi le 13.00).

1. Rendimento del capitale investito
2. Istruzioni standard di regolamento

3. Tasso di accettazione il giorno stesso: tasso di completamento di una transazione (riscontro o accettazione) il giorno in cui viene effettuata. Ciò significa che le controparti accettano la transazione (comprese le relative informazioni) e la regolano il giorno stesso in cui viene eseguita.

Sulla strada verso l'STP

“Per noi non era solo una questione di rendimento economico, bensì soprattutto di reputazione e posizionamento competitivo nel mercato. Per il futuro stiamo valutando il ROI derivante dall'implementazione di altri progetti minori, tra cui Omgeo Central Trade ManagerSM”.

Mauro Pernigo,
Head of Operations,
Nextra Investment
Management sgr

Grazie all'automazione, il giorno successivo alla contrattazione dobbiamo gestire solo 300 transazioni in sospeso, affidate a due persone. Rispetto ai livelli precedenti all'automazione, abbiamo ridotto le transazioni in sospeso di quasi quattro volte. Le operazioni in sospeso non si convertono necessariamente in transazioni non riuscite; ciò significa che abbiamo due ore di tempo per consultare le controparti e individuare le discrepanze, riducendo così il numero di transazioni in sospeso che falliscono. Questo esempio dimostra come l'automazione ci abbia consentito di ottenere una drastica riduzione delle transazioni non riuscite.

Inoltre, è necessario considerare anche il costo associato alla risoluzione delle transazioni non riuscite. In precedenza ci era impossibile verificare tutte le operazioni non riuscite, a causa del loro elevato numero. Con l'automazione, invece, la riduzione del numero delle transazioni non riuscite si è tradotta nella possibilità di riqualificare due membri del team di back-office. *Si tratta di uno degli aspetti più importanti a livello dei benefici apportati a Nextra dall'automazione.*

Gli addetti spostati da tale funzione si occupano attualmente di misurare la performance delle nostre controparti, per assicurare che la nostra operatività goda della massima efficienza possibile. Vengono quindi effettuati controlli duplici, a livello di credito (in base al rating creditizio delle controparti) e di qualità operativa.

Questa attività rappresenta un notevole progresso, poiché oggi disponiamo di statistiche complete relative alla performance delle controparti: istruzioni in ritardo, inesatte, mancanti... *Oggi siamo in grado di scegliere le controparti con cui vogliamo lavorare e, soprattutto, sappiamo come intervenire per migliorare la qualità della nostra collaborazione reciproca.*

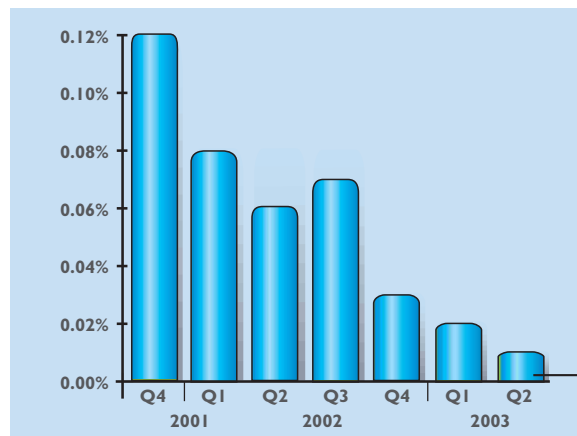
“Abbiamo ridotto di dieci volte il numero di transazioni non riuscite”

A seguito del processo di automazione, le transazioni non riuscite vengono raggruppate con precisione in base alla causa del fallimento, che può essere attribuita a noi o alle controparti. In questo modo siamo in grado di misurare separatamente la performance di ciascun gruppo e intervenire con maggiore rapidità e precisione.

Secondo i nostri dati, solo il 15% delle transazioni non riuscite dipende da Nextra (invio di dati errati o in ritardo); il 24% è riconducibile ai problemi dei depositari (ritardi con la cassa di compensazione), mentre il 61% è causato dalle controparti. *Grazie ai sistemi Omgeo, oggi le transazioni non riuscite rappresentano appena lo 0,01% delle operazioni complessivamente effettuate, per una riduzione di dieci volte delle transazioni non riuscite.*

Sono molto soddisfatto del livello del tasso SDA raggiunto dopo l'automazione. Si tratta di un elemento importante, poiché è chiaro a tutti quanto maggiore risulti la nostra produttività quando arriviamo in ufficio la mattina per scoprire, ad esempio, che le controparti americane ci hanno inviato le conferme durante la notte, dandoci il tempo di gestire le eccezioni. Grazie all'incremento del tasso SDA, oggi posso dedicare le ore del mattino alle transazioni e alle eccezioni rispetto alle controparti statunitensi. Il nostro obiettivo iniziale consisteva in un tasso SDA del 70-80% e sono felice di poter dire che l'abbiamo non solo raggiunto, ma anche superato.

La riduzione delle transazioni fallite di Nextra (%)



I dati rappresentano la media mensile per trimestre dal quarto trimestre 2001 al secondo trimestre 2003. L'iniziativa ha apportato benefici chiari e misurabili, tra cui una riduzione di almeno dieci volte delle transazioni non riuscite e il mantenimento dello stesso numero di addetti per la gestione di maggiori volumi negoziati.

Le transazioni non riuscite rappresentano appena lo 0,01% delle operazioni complessivamente effettuate da Nextra

“A mio avviso l'automazione consente non solo di gestire volumi superiori, ma soprattutto di affrontare al meglio le fasi di picco e stasi”

Ovviamente, i volumi di contrattazione influiscono sulle economie di scala della nostra attività. I processi di elaborazione manuale impongono l'utilizzo di un numero maggiore di addetti di back-office per gestire volumi elevati. L'automazione consente di elaborare un numero maggiore di transazioni utilizzando meno addetti e di aumentare l'efficienza nei confronti delle controparti. Senza l'automazione, invece, non solo mancano i punti di riferimento, ma occorre anche impiegare più persone, l'intera situazione sfugge a ogni controllo e perfino volumi modesti creano problemi.

È per questo che, a mio avviso, la questione dell'automazione non riguarda semplicemente la gestione di volumi elevati, ma anche la variabilità dei volumi, in particolare nei momenti di picco. L'automazione consente di adattarsi e reagire con prontezza ai rapidi cambiamenti dei mercati: la scalabilità rappresenta la chiave per rimanere competitivi in un settore in continua evoluzione.

“Grazie all'automazione, oggi decidiamo con le controparti il modo in cui desideriamo lavorare insieme”

La nostra visione per l'implementazione degli standard si è articolata su due fasi; in un primo momento abbiamo provveduto ad allineare i processi interni, per poi predisporre una chiara configurazione con i depositari. Il cambiamento più radicale è avvenuto con la piena automazione delle istruzioni di regolamento che ricevevamo dalle controparti, che ci ha consentito di ridurre da tre a uno il numero di depositari utilizzati. Inoltre, l'automazione dei processi ci ha permesso di assumere una decisione in merito agli standard, ovvero i messaggi SWIFT. Ecco perché riteniamo che *Omgeo ALERT* e l'integrazione dei depositari costituiscano i veri motori dell'STP.

L'ultima fase del processo di elaborazione delle transazioni consiste nella riconciliazione del conto di cassa. La diminuzione del numero di transazioni non riuscite ci ha consentito di ridurre del 40% il tempo ad esse dedicato (riconciliazione istruzioni di regolamento, istruzioni clienti, dividendi ecc.). Si tratta di un effetto a catena: per regolare una transazione, è necessario incassare il corrispettivo in tempo utile. In precedenza, l'elevato numero di transazioni fallite causava tutta una serie di problemi, tra cui il ritardo nella riscossione dei dividendi di cassa, generando elevati costi aggiuntivi per Nextra.

Attualmente utilizziamo un depositario per il 90% dei volumi negoziati ed altre sei banche per il rimanente 10%. Per quanto riguarda i depositari, maggiori sono i problemi creati loro, peggiori sono il profilo e la reputazione con cui si viene conosciuti nell'intero settore. La reputazione rappresenta un nodo cruciale per Nextra, in quanto assicura il massimo rispetto delle esigenze dei nostri clienti e contribuisce al progresso dell'intero settore. Il nostro CEO e il responsabile dell'area investimenti miravano a costruire un sistema integrato in grado di collegare il front-office al back-office dall'esecuzione della transazione al regolamento, processo che io chiamo "STP interno". Il CEO, in particolare, desiderava ottenere una visione istantanea del processo, dei fallimenti e dell'integrazione con i sistemi contabili. Abbiamo così riportato all'interno alcune attività che in precedenza venivano delegate ai depositari per evitare la mancata riuscita delle transazioni, come la misurazione della performance delle controparti. Oggi siamo in grado di gestire internamente le informazioni relative al nostro "capitale" che prima venivano affidate alle banche depositarie.

Nell'ambito delle nostre attuali procedure, decidiamo con le controparti il modo in cui desideriamo lavorare insieme e costruiamo una matrice composta da parametri e risultati oggettivamente misurabili, che rappresentano standard validi per tutti. In precedenza sarebbe stato impossibile ottenere dati confrontabili, mentre oggi abbiamo pieno controllo di ogni fase operativa e siamo in grado di assumere decisioni fondate su informazioni corrette. Di conseguenza, un altro beneficio chiave per Nextra è stata la radicale trasformazione del back-office in un centro decisionale per l'intera società, che grazie all'automazione ha assunto un approccio e un ruolo dal taglio decisamente più strategico. Anche il CEO ha rafforzato la collaborazione con il back-office per analizzare il profilo operativo delle controparti prima di decidere di lavorare con loro.