

Storebrand Investments – Pionier in der Automatisierung der IT-Systeme für Vermögensverwalter in Norwegen

STP ist unser Geschäft™



Ellen Bratsberg schildert die Pionierarbeit von Storebrand Investments auf dem Gebiet des Straight Through Processing (STP) und erklärt, wie die Implementierung von Omgeo-Lösungen durch die weitgehende Vermeidung des Fehlschlagens von Wertpapiertransaktionen, durch eine verbesserte Skalierbarkeit hinsichtlich des Transaktionsaufkommens und durch das Entstehen interessanter neuer Geschäftschancen einen klar erkennbaren Return on Investment (ROI) bewirkte.

Erfolgskriterium STP

Die Ausgangslage bei Storebrand Investments war folgende: Unsere Back-Office-Kommunikation mit den Brokern wurde vom Empfang der Transaktionsdaten bis hin zur Bestätigung ausschließlich manuell abgewickelt. Das wirkte sich natürlich negativ auf unser Geschäft aus. Die einzelnen per Hand auszuführenden Tätigkeiten, die diese Back-Office-Kommunikation erforderte, verursachten unnötige Kosten, denn es gab bessere Lösungen. Unsere Möglichkeiten, das verwaltete Vermögen quantitativ zu erhöhen, wurden durch das operative Risiko im Zusammenhang mit der manuellen Verarbeitung stark eingeschränkt. Wenn man Faxe entziffern und jede einzelne Transaktion überprüfen muss, um sicherzustellen, dass die Daten korrekt sind, beansprucht man das Back Office in erheblichem Maße durch administrative Tätigkeiten. Uns war klar, dass wir bedeutende Wachstumschancen verpassten und dass wir einen Weg finden mussten, um unser Potenzial zu maximieren.

Wie gingen wir dieses Problem an? Wir starteten im Jahr 2002 ein internes Projekt zur Reduzierung der manuellen Arbeitsschritte – Straight Through Processing (STP) sollte die Lösung sein. Mit der Implementierung einer STP-Lösung würden sich unsere Back-Office-Prozesse für Aktien und Rentenprodukte drastisch verbessern.

Bei der Suche nach einem geeigneten Anbieter fiel die Wahl auf Omgeo. Unsere Nachforschungen ergaben, dass Omgeo über umfassende Kenntnisse der globalen Markterwartungen verfügt. Wir konnten also sicher sein, dass Omgeo die spezifischen Anforderungen und Schwierigkeiten unseres Projekts verstehen würde, und vertrauten darauf, dass Omgeo die Aufgabe meistern würde. Wir wissen alle, dass die Implementierung von STP-Projekten ein mühsamer Prozess sein kann, und wollten sichergehen, dass die Angelegenheit möglichst reibungslos über die Bühne gehen würde.

Warum Omgeo? Wir hatten uns mehrere Ziele gesteckt, die jedes für sich genommen einen großen Problembereich darstellen. Ich werde diese Ziele nun einzeln im Zusammenhang mit ihrem jeweiligen Business Case erläutern. Erstens wollten wir die Skalierbarkeit unserer Back-Office-Aktivitäten erhöhen. Konkret heißt das: Wir wollten sicherstellen, dass die Lösung auch dann noch effektiv funktioniert, wenn das Handelsvolumen weiter zunimmt und die Abwicklung höherer Handelsvolumina an Bedeutung gewinnt. Der von uns erwartete Anstieg des verwalteten Vermögens erforderte, dass unsere Abwicklungslösungen in der Lage sein mussten, hohe Aktien- und Rentenhandelsvolumina fehlerlos zu verarbeiten – unabhängig davon, wie umfangreich sie in Zukunft sein würden.

Ein besonders wichtiges Anliegen war für uns, dass die Daten, mit denen wir arbeiteten, verlässlich und korrekt sein mussten. Da die Daten, die wir mit unseren Brokern und Depotbanken austauschten, aufgrund der Übertragung per Fax und Telex nicht immer deutlich lesbar waren und dies eine Verzögerung oder sogar ein Scheitern der jeweiligen Transaktionen verursachen konnte, war es für uns von entscheidender Bedeutung, dass die implementierte Lösung einen fehlerfreien Datenaustausch ermöglichen kann. Omgeo ALERTSM ist eine zentrale Datenbank, die von Brokern, Investmentmanagern und Depotbanken genutzt wird; wir konnten uns also darauf verlassen, dass all unsere Abwicklungsanweisungen und Konteninformationen korrekt sein würden.

Ein anderes Ziel, das damit Hand in Hand geht, ist die Effizienzsteigerung. Effizienzsteigerung kann viel bedeuten: schnellere Transaktionsbestätigungen, die Umsetzung von T+1, die Erhöhung unserer SDA-Quoten... Doch wie sollten wir die Effizienzsteigerungen messen?

Wir wussten, dass sich unsere SDA-Quoten durch die Implementierung von STP-Projekten erhöhen würden – dies war also eine Selbstverständlichkeit. Infolgedessen würden wir die Transaktionen auch schneller bestätigen können. Die Lösungen würden uns helfen, in zunehmendem Maße auf Exception-Only-Processing umzustellen – auch das war klar, da wir nach der Implementierung einer STP-Lösung keine Back-Office-Mitarbeiter mehr haben

würden, die ausschließlich mit der Überprüfung von Faxen beschäftigt sind. Die Steigerung der Effizienz würde für uns durch den Zeitaufwand für die Verarbeitung einer einzelnen Transaktion sowie durch die Anzahl der von uns verarbeiteten Transaktionen quantifizierbar werden. Eine Effizienzsteigerung würde sich also weiterhin in einer höheren Zahl von verarbeiteten Transaktionen äußern.

Wir hatten darüber hinaus eine besondere Anforderung an den von uns gewählten Lösungsanbieter: Der Anbieter musste mit den Produkten von SimCorp, dem Hersteller unseres Portfoliomanagementsystems, vertraut sein. SimCorp war bereits Omgeo STP-Partner und aufgrund der bestehenden Arbeitsbeziehungen zwischen den beiden Unternehmen konnten wir die Lösungen sehr schnell implementieren. Außerdem blieb uns dank dieser Partnerschaft die problematische Aufgabe erspart, während der Implementierung mehrere Lieferantenbeziehungen zu verwalten. Dies stellte für uns eine große Erleichterung dar, da der Implementierungsprozess bekanntlich recht beschwerlich sein kann.

Zeit für einen Wandel

Wir sind stolz darauf, die erste Vermögensverwaltungsgesellschaft in Norwegen zu sein, die ihre Back-Office-Prozesse für Aktien – und Rentenprodukte durchgehend automatisiert hat. Das bedeutet für uns, dass wir nicht nur einen eindeutigen geschäftlichen Nutzen haben, sondern zudem unseren Markt auf dem Weg zur Automatisierung anführen. Wir hoffen, dass wir als Teil einer prozessautomatisierten Gemeinschaft künftig noch größere Vorteile erfahren werden.

Wir haben drei Omgeo-Lösungen implementiert: *Omgeo OASYS Global*^{SM(1)}, *Omgeo ALERT*^{SM(2)} und *Omgeo AutoMatch*^{SM(3)}. Darüber hinaus installierten wir auch *Omgeo Benchmarks*^{SM(4)}, um unsere eigene Performance und die Performance unserer Broker messen und so im Hinblick auf die Sell-Side die richtigen Entscheidungen treffen zu können.

Zudem haben wir zeitgleich mit der Implementierung dieser Lösungen eine Kooperation mit 50 unserer wichtigsten Broker ins Leben gerufen. Im Rahmen dieses Gemeinschaftsprojekts arbeiteten wir daran, bis Mitte 2002 *OASYS Global* für alle diese Broker zu installieren, und schufen so eine automatisierte Gemeinschaft in unserem Markt.

Das richtige Ergebnis

Die Lösungen von Omgeo bringen unserem Unternehmen einen klar erkennbaren ROI. Bemerkbar macht sich dies in Form des wirtschaftlichen Ertrags, des gesunkenen operativen Risikos und der verbesserten Skalierbarkeit. Darüber hinaus haben wir aufgrund dieser STP-Lösungen damit begonnen, eine interessante neue Geschäftsidee in Betracht zu ziehen, auf die ich später noch zurückkommen werde.

Welchen wirtschaftlichen Ertrag haben die Omgeo-Lösungen mit sich gebracht? Die Anzahl der fehlgeschlagenen Transaktionen ist deutlich zurückgegangen. Infolgedessen haben sich unsere Einkünfte aus der Handelstätigkeit erhöht. Seit Juni 2002 haben wir 24.000 Transaktionen im Aktienbereich und seit Januar 2003 1.300 Rententransaktionen verarbeitet. Dabei handelte es sich um 16.600 grenzüberschreitende und 8.700 inländische Transaktionen. Das folgende Beispiel führt uns den Zeitaufwand vor Augen, den eine Verarbeitung einer Aktien- oder Rententransaktion im Back Office in Anspruch nimmt, und wie viele Transaktionen wir jetzt korrekt verarbeiten können: Früher dauerte die Back-Office-Verarbeitung von Handelstransaktionen drei Arbeitstage, heute werden diese Aufträge in nur zwei Stunden ausgeführt. Man kann also sagen, dass wir den Zeitaufwand pro Transaktion im Durchschnitt um 80% verringert haben.

Darüber hinaus sind weniger Mitarbeiter mit der manuellen Verarbeitung von Transaktionen im Back Office beschäftigt. Das bedeutet, dass mehr Zeit auf das Exception-Only-Processing verwendet werden kann. Die Bestätigung dauerte früher bei korrekten Transaktionen rund vier Minuten, bei inkorrekten Transaktionen noch länger. Jetzt dagegen findet das Matching für korrekte Aktien- und Rententransaktionen sofort statt. Das ist von außerordentlicher Bedeutung für unsere Back-Office-Prozesse. Es ist eine enorme Arbeitserleichterung für das Back Office, nicht mehr jede einzelne Transaktion überprüfen zu müssen.

1. Ermöglicht Investmentmanagern und Brokern die direkte elektronische Übermittlung von Transaktionsdaten untereinander und verringert den Strom von Papierdokumenten zwischen Storebrand Investments und seinen Transaktionspartnern.

2. Ermöglicht Investmentmanagern, Brokern und Depotbanken den automatischen Versand und Empfang aktualisierter Kontoinformationen und Abwicklungsanweisungen.

3. Ermöglicht die Automatisierung des Trade Matching Service über die Portfoliomanagementsysteme.

4. Ein Set von Analysetools zur Erstellung von präzisen, wertfreien Statistiken und Managementinformationen, die den Gesellschaften eine Auswertung, Messung und Verwaltung ihrer operativen Effizienz im Wertpapierhandel ermöglichen.



STP ist unser Geschäft™

Europa

Omgeo Ltd
Aldgate House
33 Aldgate High Street
London
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

Asien-Pazifik

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

Japan

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

Abgesehen vom zentralen wirtschaftlichen Nutzen, den die Automatisierung für unser Unternehmen mit sich gebracht hat, können wir die Verbesserung, die die Arbeitsatmosphäre im Back Office erfahren hat, gar nicht genug betonen. Das Back Office, das früher durch eine Vielzahl von manuellen Prozessen belastet wurde, ist mittlerweile ein automatisiertes Umfeld, in dem beliebig viele Transaktionen ausgeführt werden können.

Storebrand Investments Operations (SIO)

Ich hatte bereits eine interessante neue Geschäftsidee angesprochen, die ich weiter ausführen möchte. Unsere neue Initiative trägt den Namen Storebrand Investments Operations. Wir planen, mithilfe unserer neuen Lösungen Handels- und Abwicklungsaktivitäten für andere Portfoliomanager zu übernehmen. Wir können damit zum Outsourcer werden, eine skalierbare Lösung anbieten und auf diesem Wege – so hoffen wir – unsere eigene Gemeinschaft von automatisierten Gesellschaften aufbauen. Damit haben wir unseres Erachtens einen immensen Wettbewerbsvorteil durch die Implementierung von Omgeos Lösungen erzielt.

Das ist der wichtigste Return on Investment, den wir erreichen möchten. Eine neue Geschäftsinitiative bedeutet für uns eine neue Einkunftsquelle und darüber hinaus auch eine ganz neue Positionierung im skandinavischen Markt. Wir sind stolz darauf, zu den fortschrittlichsten Institutionen in Norwegen zu gehören.

Der Weg zum Central Matching

Welche Pläne haben wir für die Maximierung unseres Ertragspotenzials und die weitere Verbesserung der wirtschaftlichen Vorteile, die wir bei unseren Back-Office-Prozessen bereits verzeichnet haben? Obwohl unser Unternehmen bereits in hohem Maße von lokalem Matching und der Automatisierung der Allokationsprozesse profitiert hat, wollen wir uns keineswegs auf unseren Lorbeeren ausruhen. Wir prüfen gegenwärtig einen Übergang unserer Systeme zum Omgeo Central Trade ManagerSM. Die Umstellung auf das Central Matching ist das große Ziel unseres Unternehmens im Bereich STP. Unserer Meinung nach würde die Migration den Handels- und Settlement-Partnern – darunter bis zu sechs Depotbanken – ermöglichen, die Post-Execution-Abwicklung auf viel effizientere Art und Weise zu verwalten.

Welchen Unterschied macht es, ob wir ein lokales Matching oder ein zentrales Matching verwenden? Mit Omgeo CTM wären wir in der Lage, unsere Korrespondenz mit allen Transaktionspartnern über ein und dasselbe, zentralisierte Kommunikationssystem abzuwickeln. Dies betrifft alle Aspekte unseres Post-Trade-Informationsaustauschs. Aus unserer Sicht würden sich daraus Vorteile ergeben, von denen unser Unternehmen immens profitieren würde.

Die Migration auf Omgeo CTM wird uns eine zuverlässigere Verwaltung unserer Daten ermöglichen, da die Abwicklungsanweisungen und Transaktionsdaten in Echtzeit angereichert werden können – dies würde eine ungeheure Zeitersparnis mit sich bringen! Die nichtsequentielle Transaktionsverarbeitung bedeutet, dass wir nicht auf unsere Transaktionspartner warten müssen, bevor wir unsere Schritte zur Verarbeitung der Transaktion einleiten. Darüber hinaus bleibt uns aufgrund der Migrationsstrategie von Omgeo auch während der Implementierung die Verbindung zu unseren Brokern, Depotbanken und Clearingstellen erhalten.

Weitere Informationen zu den Intelligent Trade Management Solutions von Omgeo finden Sie im Internet unter www.omgeo.com.

Unternehmensportrait

Storebrand Investments ist einer der größten Vermögensverwalter in Norwegen mit 145 Mitarbeitern und einem verwalteten Vermögen von über 140 Milliarden NOK (16 Milliarden Euro). Das Unternehmen hat Niederlassungen in Oslo, Paris, London und Stockholm. Storebrand Investments vermarktet mehr als 50 Aktien- und Rentenfonds und ist die drittgrößte Fondsmanagementgesellschaft auf dem norwegischen Markt.

Boston

New York

Tokio

San Francisco

Edinburgh

Paris

Chicago

Seoul

Frankfurt

Singapur

Hongkong

Sydney

London

Stockholm

Mumbai