

Storebrand Investments apre la strada all'automazione delle società di gestione in Norvegia

Sulla strada verso l'STP™



Ellen Bratsberg ci illustra il ruolo di Storebrand Investments come pioniere nell'ambito dell'STP: l'implementazione delle soluzioni Omgeo ha generato un ROI evidente mediante la diminuzione delle transazioni non riuscite, la maggiore scalabilità e l'accesso a nuove interessanti opportunità in ambito operativo.

L'STP come motore dello sviluppo operativo

Eravamo giunti al punto in cui le comunicazioni del back-office con i broker, realizzate secondo procedure interamente manuali, dalla ricezione dei dati relativi alla transazione fino all'accettazione, esercitavano un impatto negativo sulla nostra attività. L'esecuzione manuale di queste operazioni comportava infatti costi aggiuntivi, soprattutto rispetto alle soluzioni disponibili sul mercato, e il rischio operativo associato all'elaborazione manuale delle transazioni limitava il potenziale di crescita del patrimonio gestito. Quando diventa necessario decifrare montagne di fax e controllare ciascuna transazione per verificare la correttezza dei relativi dati, il back-office viene sommerso da innumerevoli compiti amministrativi. Era ormai evidente che ci stavamo precludendo l'opportunità di una rapida crescita e dovevamo intervenire per esprimere appieno il nostro potenziale.

Quale strada abbiamo intrapreso? Ebbene, nel 2002 abbiamo avviato un progetto interno mirato a ridurre le operazioni manuali, che ovviamente trovava la sua incarnazione ideale nello Straight Through Processing (STP). Per effettuare il passaggio all'STP, necessario per migliorare i processi di back-office relativi all'elaborazione delle transazioni azionarie e obbligazionarie, abbiamo scelto i servizi Omgeo. Le nostre ricerche dimostravano infatti che Omgeo, forte di una profonda conoscenza delle dinamiche dei mercati globali, avrebbe potuto comprendere a fondo tutte le sfaccettature del progetto intrapreso e mantenere la promessa dell'STP. Essendo consapevoli che il processo di implementazione dell'STP poteva rivelarsi estremamente complesso, volevamo essere certi che il nostro passaggio all'STP avvenisse in modo per quanto possibile rapido e agevole.

Perché la scelta è ricaduta su Omgeo? Ci eravamo prefissati diversi obiettivi che vorrei illustrare separatamente, poiché ciascuno di essi rappresentava un ostacolo notevole e implicava considerazioni operative specifiche. Innanzitutto, desideravamo aumentare il grado di scalabilità delle operazioni di back-office. In termini pratici, volevamo essere sicuri che la soluzione adottata avrebbe continuato a funzionare in modo altrettanto efficace anche in presenza di un continuo incremento dei volumi negoziati. In vista dell'attesa espansione del patrimonio gestito, cercavamo quindi una soluzione di elaborazione delle transazioni in grado di gestire in modo accurato e affidabile elevati volumi di operazioni azionarie e obbligazionarie, a prescindere dalle loro dimensioni.

Una questione di importanza cruciale riguardava inoltre l'affidabilità e la correttezza dei dati con cui operavamo. Considerato che l'utilizzo di fax e telex rendeva spesso poco chiari i dati scambiati con i broker e i depositari e poteva comportare un ritardo nell'elaborazione, se non addirittura il fallimento delle transazioni, era fondamentale che la soluzione prescelta fosse in grado di gestire l'intero processo di comunicazione delle informazioni. Mediante *Omgeo ALERT*SM, una base di dati centralizzata impiegata da una vasta comunità di broker, gestori e depositari, avremmo potuto contare sulla correttezza e l'affidabilità dei dati relativi alle istruzioni di regolamento e alle informazioni sui conti.

Un altro obiettivo strettamente collegato alla precisione dei dati consisteva nel conseguimento di una maggiore efficienza. Tuttavia, l'efficienza può essere misurata da diversi parametri, quali la maggiore rapidità della conferma delle transazioni, il raggiungimento del regolamento T+1 o l'incremento del tasso di accettazione il giorno stesso (SDA). Per quanto ci riguardava, sapevamo che l'implementazione dei progetti STP si sarebbe necessariamente tradotta in un aumento del tasso SDA e che, di conseguenza, la conferma delle transazioni sarebbe avvenuta in modo più rapido. L'adozione di una soluzione STP ci avrebbe inoltre consentito di avvicinarci al momento in cui avremmo elaborato solo le eccezioni, poiché i nostri operatori di back-office non avrebbero più passato l'intera giornata a controllare manualmente i fax. Il nostro parametro di misurazione del grado di efficienza consisteva nel tempo impiegato per elaborare ogni transazione e, di conseguenza, nel numero di transazioni elaborate. Il nostro obiettivo in termini di maggiore efficienza si traduceva quindi in un incremento del numero di transazioni elaborate.



LA PROMESSA DELLO STRAIGHT THROUGH PROCESSING



Inoltre, il partner prescelto doveva essere in grado di collaborare con SimCorp, che aveva elaborato il nostro sistema di gestione del portafoglio. SimCorp figurava già tra i Partner STP di Omgeo e il solido rapporto instaurato tra le due società ci ha consentito di adottare le soluzioni Omgeo con estrema rapidità. Inoltre, questa decisione ci ha evitato l'arduo compito di gestire diversi rapporti commerciali con molteplici fornitori durante la fase di implementazione. Per noi si trattava di un vantaggio notevole, poiché, come tutti sappiamo, il processo di attuazione dei nuovi sistemi può rivelarsi alquanto difficile.

Tempo di cambiamenti

Siamo lieti di poterci dichiarare la prima società norvegese di gestione del risparmio ad aver automatizzato i processi di back-office per gli strumenti azionari e obbligazionari. Ciò significa che siamo in grado di cogliere appieno i benefici operativi derivanti dall'implementazione dell'STP e che, avendo aperto la strada all'automazione del nostro mercato, prevediamo di registrare benefici ancora maggiori operando in seno a una comunità automatizzata.

Abbiamo implementato tre soluzioni Omgeo: *Omgeo OASYS Global*^{SM(1)}, *Omgeo ALERT*^{SM(2)} e *Omgeo AutoMatch*^{SM(3)}, e abbiamo installato anche *Omgeo Benchmarks*^{SM(4)}, strumento che ci consente di misurare la nostra performance e quella dei broker, per poter scegliere i nostri collaboratori in modo più consapevole ed efficace.

Durante la fase di implementazione delle soluzioni Omgeo, abbiamo inoltre avviato una stretta collaborazione con 50 dei nostri broker principali perché completassero l'installazione di *OASYS Global* entro il 30 giugno 2002, gettando così le fondamenta di una comunità automatizzata nel mercato norvegese.

Risultati concreti

Le soluzioni Omgeo hanno generato un ROI evidente per la nostra attività, che si è concretizzato in termini di rendimento economico, diminuzione del rischio operativo e maggiore scalabilità. Stiamo inoltre considerando un'opportunità operativa nuova ed entusiasmante legata alle soluzioni STP, che illustrerò più avanti.

Per quanto riguarda il rendimento economico prodotto dalle soluzioni Omgeo, la diminuzione delle transazioni non riuscite ha determinato un aumento dei ricavi dell'attività di negoziazione. Abbiamo elaborato 24.000 transazioni azionarie dal giugno 2002 e 1300 transazioni obbligazionarie dal gennaio 2003, di cui 16.600 operazioni internazionali e 8700 nazionali. Inoltre, un piccolo esempio del tempo necessario per elaborare una transazione azionaria o obbligazionaria basta a illustrare il notevole aumento del numero delle transazioni elaborate correttamente: in precedenza l'esecuzione delle cosiddette operazioni basket trades richiedeva tre giorni di lavoro agli addetti di back-office, mentre oggi sono sufficienti due ore. Possiamo quindi affermare di aver ridotto mediamente dell'80% il tempo impiegato per ciascuna transazione.

Inoltre, il minore ricorso all'elaborazione manuale delle transazioni consente di dedicare più tempo all'elaborazione delle sole eccezioni. Mentre in precedenza la fase di accettazione durava circa 4 minuti per le transazioni corrette e un tempo superiore per quelle errate, il riscontro delle transazioni azionarie e obbligazionarie corrette avviene ora in modo istantaneo, a tutto vantaggio dei processi di back-office, esonerati dalla verifica manuale di ogni singola transazione.

L'automazione dei processi non ha solo generato benefici diretti a livello operativo, ma ha anche attuato una radicale trasformazione dell'attività del back-office, che, libero dai processi manuali, si è convertito in un ambiente altamente automatizzato in grado di assorbire qualsiasi volume di transazioni.

1. Consente ai gestori e ai brokers di scambiarsi direttamente le informazioni relative alle transazioni in formato elettronico, eliminando il passaggio di documenti cartacei tra Storebrand Investments e le controparti

2. Permette ai gestori, ai broker e ai depositari di inviare e ricevere automaticamente gli aggiornamenti relativi alle informazioni sui conti e alle istruzioni di regolamento

3. Realizza in modo automatizzato il riscontro delle transazioni tramite sistemi di gestione del portafoglio

4. Pacchetto di servizi d'analisi che fornisce informazioni statistiche e gestionali precise e imparziali per consentire alle aziende di valutare, misurare e gestire l'efficienza operativa della negoziazione



Sulla strada verso l'STP™

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

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

Storebrand Investments Operations (SIO)

Torniamo ora alla nuova opportunità operativa cui ho accennato in precedenza. Riteniamo che l'implementazione delle soluzioni Omgeo ci abbia permesso di conseguire un considerevole vantaggio competitivo. L'opportunità che stiamo esplorando si chiama Storebrand Investments Operations, una nuova attività che si prefigge di effettuare le operazioni di elaborazione e regolamento delle transazioni per conto di altre case di gestione mediante l'applicazione delle nostre nuove soluzioni. Questo progetto ci consentirà di proporci come una società di servizi in grado di offrire una soluzione scalabile e ci permetterà di creare una nostra comunità di operatori automatizzati.

Questo progetto costituisce a nostro avviso la nostra migliore opportunità di generazione del ROI, poiché l'iniziativa rappresenterà un'ulteriore fonte reddituale, nonché la via d'accesso a una posizione di spicco nella regione nordica: siamo fieri di ritenerci uno degli istituti più lungimiranti della Norvegia.

Sulla strada del riscontro centralizzato

Per il futuro, stiamo elaborando una strategia tesa a massimizzare il nostro potenziale reddituale e ad accrescere i benefici registrati a livello di operazioni di back-office. È nostra ferma intenzione proseguire sulla strada intrapresa con il riscontro locale e l'automazione del processo delle allocazioni, che hanno nettamente agevolato la nostra operatività. Stiamo infatti valutando la possibilità di migrare a *Omgeo Central Trade Manager*™. Il passaggio al riscontro centralizzato rappresenta l'obiettivo ultimo per la nostra attività in termini di STP, poiché consentirebbe alle controparti delle operazioni di negoziazione e regolamento, comprese fino a 6 banche depositarie, di gestire l'elaborazione delle transazioni in un ambiente molto più efficiente.

Che differenza fa effettuare il riscontro a livello centralizzato anziché locale? *Omgeo CTM* ci metterebbe in contatto con tutte le controparti attraverso un unico sistema centrale di comunicazione, che copre tutti gli aspetti relativi allo scambio delle informazioni necessarie per l'elaborazione di ciascuna transazione. La nostra operatività trarrebbe enormi benefici da una simile struttura.

La migrazione a *Omgeo CTM* ci consentirebbe di gestire i dati in modo più affidabile grazie all'arricchimento in tempo reale delle istruzioni di regolamento e delle informazioni relative alle transazioni, conseguendo così un enorme risparmio di tempo. L'attuazione di un sistema non sequenziale di elaborazione delle transazioni significa non dover più aspettare l'intervento delle controparti per poter effettuare le operazioni che ci competono. Inoltre, la strategia di migrazione prevista da Omgeo ci permetterebbe di mantenere la connettività con la nostra comunità di broker, depositari o agenti di compensazione durante la fase di implementazione.

Per ulteriori informazioni sulle soluzioni Intelligent Trade Management di Omgeo, consultare www.omgeo.com

Profilo societario

Storebrand Investments figura tra le principali case norvegesi di gestione del risparmio, con 145 dipendenti e un patrimonio gestito superiore a 140 miliardi di corone (equivalenti a 16 miliardi di euro). La società, che opera presso le sedi di Oslo, Parigi, Londra e Stoccolma, distribuisce oltre 50 fondi d'investimento azionari e obbligazionari, collocandosi al terzo posto nel mercato norvegese dei fondi comuni.

Boston
New York
Tokyo
San Francisco

Edimburgo
Parigi
Chicago
Seul

Francoforte
Singapore
Hong Kong
Sydney

Londra
Stoccolma
Mumbai