

## UNA SOLUZIONE PER IL TRADING IN LINEA CON LA MIFID

**Da ATS e SiGrade, una soluzione congiunta generata e sviluppata, dalle esigenze di Banca Akros, legate alla gestione degli ordini secondo la normativa MiFID.**

*Quali sono i motivi che hanno spinto alla realizzazione della soluzione ATS & SiGrade, per la gestione delle negoziazioni?*

ATS e SiGrade sono due aziende presenti da diversi anni nel mercato della Finanza Titoli, e sono singolarmente fornitori di riferimento per i principali Gruppi Bancari e Sim di Negoziazione, ognuno con competenze specifiche: ATS nell'ambito Front/Middle Office, SiGrade nell'ambito Back-Office. L'occasione per una soluzione congiunta è nata a partire dalle esigenze di un cliente comune, Banca Akros, legate alla gestione degli ordini secondo la normativa MiFID, dal momento in cui l'ordine nasce lato Banca Committente, passa all'Intermediario fino alla sua liquidazione e contabilizzazione.

L'implementazione sviluppata per Banca Akros è stata poi generalizzata da ATS e SiGrade con la conseguente realizzazione della soluzione integrata Order Collection to Direct Market (OC2DM) che gestisce automaticamente la negoziazione degli ordini.

La soluzione OC2DM, indirizzata ai Committenti e agli Intermediari, offre funzionalità di front office, pre-trading e post-trading necessarie a un completo trattamento dell'ordine.

Come valore aggiunto, offre inoltre, un monitoring, aggiornato in tempo reale, dello stato degli ordini consentendo così una costante informazione sulla negoziazione.

*In quale area Banca Akros ha riscontrato maggiori benefici?*

I benefici sono legati alla completa integrazione/automazione che la soluzione ha realizzato nella gestione delle fasi di front-office, pre-trading e post-trading. Questa totale integrazione ha portato significativi miglioramenti nella rapidità e tempestività nel trattamento dell'ordine, che Banca Akros ha posto come obiettivo. Immaginatevi il senso che avrebbe un investimento in un motore di Best-Execution veloce e immediato nella ricerca della Venue migliore, in presenza di applicazioni che a monte dello stesso impiegano diversi secondi dal momento che il messaggio parte dalla raccolta ordine della Banca Committente e arriva, successivamente ai pertinenti controlli (liquidità, adeguatezza e appropriatezza) ad innescare la funzione di Best Execution dell'Intermediario.

Inoltre, la soluzione per come è stata ideata, è in grado di dare un valore aggiunto, probabilmente oggi non presente in nessun'altra realtà, che consente all'Intermediario di offrire il servizio di Best Execution non solo al proprio cliente (la Banca Committente), ma arriva a fornirlo al cliente del cliente (il cliente della Banca Committente), attraverso il passaggio di specifiche informazioni che l'applicazione gestisce, e ad una verifica nella definizione del miglior risultato per il cliente finale, con una logica a matrice cliente/titolo.

*In che tempi siete riusciti a realizzare la soluzione? La soluzione è esportabile? Con che modularità?*

Della Normativa MiFID si parla da diverso tempo mentre i decreti attuativi sono invece più recenti. Banca Akros ha iniziato le analisi di verifica degli impatti che la Normativa introduceva nella propria realtà all'incirca un anno fa, quando sono stati interessati anche i fornitori ATS e SiGrade ognuno per la propria competenza. La gestione e il ritmo imposto ai fornitori da Banca Akros hanno consentito ancora una volta alla stessa di arrivare puntuale alla scadenza prefissata. La soluzione è assolutamente esportabile, in quanto realizzata in maniera modulare a copertura delle seguenti macro aree: Lato Banca Committente dove, consente la ricezione dei messaggi (ordini, revoche) provenienti dal sistema di raccolta, l'invio verso l'Intermediario, la ricezione degli esiti e il monitoraggio di tutti i flussi transanti. Lato Intermediario dove permette la gestione Pre-Trading (controllo liquidità, adeguatezza, appropriatezza), la gestione della Best Execution e relativo accesso diretto alla Venue individuata, la gestione Middle Office degli esiti con relative valorizzazioni (commissioni, spese, prezzo medio, splitting, accorpamenti, ecc.), e l'alimentazione dei sistemi di back-office. Un progetto che dovesse prevedere l'utilizzo totale della piattaforma è stimabile in circa 4 mesi solari.

BancaMatica

gennaio/febbraio 2008

117