

PAGAMENTI B2B, L'ASCESA DELLA CARTA DI CREDITO VIRTUALE



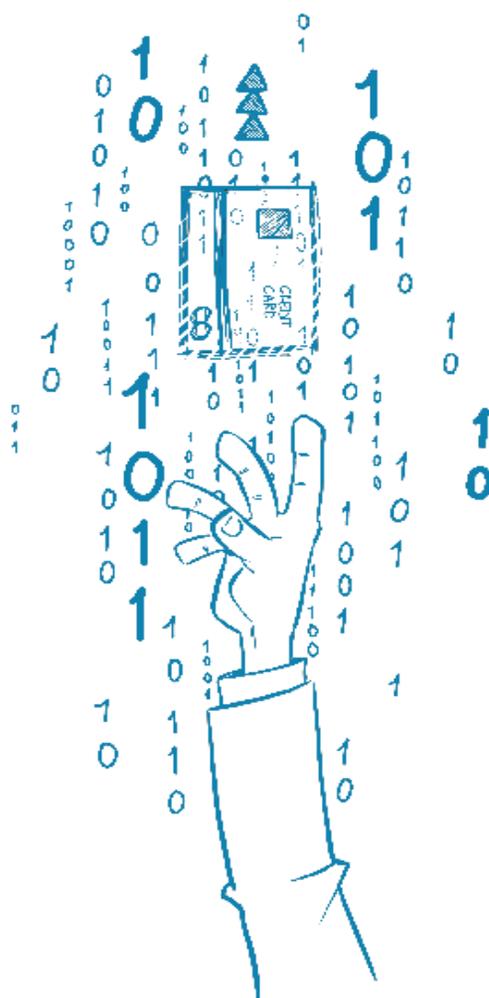
Uno strumento alternativo per le transazioni tra cliente e fornitore, classificato dal Politecnico di Milano tra le soluzioni più innovative di Supply Chain Finance, che offre diversi vantaggi rispetto ai classici bonifici: ottimizzazione del cash flow, miglior controllo e riconciliazione delle spese, semplificazione dei processi interni. Se n'è parlato a un convegno di AirPlus International (Gruppo Lufthansa), con Piteco e Mastercard

La gestione dei pagamenti è stata una delle prime storiche "conquiste" della digitalizzazione nei settori consumer, ed è ormai lo standard anche nelle relazioni business-to-business (B2B). L'innovazione ora lavora a metodi e strumenti di digital payment sempre più semplici da gestire e da utilizzare, migliorando da una parte l'efficienza e dall'altra la customer experience. E sempre più sicuri in termini di autenticazione, tracciamento e transazione. Sono stati questi i temi al centro del recente convegno "Pagamenti digitali: dal consumer al business", organizzato a Milano da AirPlus International, società del Gruppo Lufthansa specializzata in soluzioni di gestione dei pagamenti, e in particolare della sessione "Evoluzione dei pagamenti digitali B2B: le opportunità per la propria azienda", che ha visto protagonisti AirPlus International Italia, Mastercard Italia, e Piteco, la società italiana specialista di software di gestione tesoreria e financial planning. «Il commercial payment in Italia (transazioni business-to-business) sono in tutto 2800 miliardi di euro all'anno, di cui 512 miliardi sono potenzialmente

gestibili con carte di pagamento, ma soltanto 14 miliardi lo sono effettivamente», ha spiegato Francesco Angrisano, Core Products Commercial Manager di Mastercard Italia, citando dati 2016 di Euromonitor e Kaiser Associates.

I SETTORI CHE PIÙ UTILIZZANO LE VIRTUAL CARD: LOGISTICA E FINANCE

Ci sono quindi in Italia grandissime opportunità, sia lato domanda che lato offerta, nello sviluppo della carta di credito come soluzione "virtuale" per la gestione semplificata dei pagamenti B2B. E in particolare di quelli tra buyer e fornitore, grazie al "disaccoppiamento" tra momento del pagamento e momento dell'incasso. Non a caso il Politecnico di Milano classifica la carta di credito virtuale tra gli esempi più innovativi di Supply Chain Finance, le forme di finanziamento del capitale circolante alternative alle banche, e basate sulle performance operative dell'impresa, oltre che sui dati di bilancio. «Sul lato domanda le aziende possono ottenere benefici di ottimizzazio-



ne del cash flow, miglior gestione e utilizzo dei dati, miglior controllo e riconciliazione delle spese, e semplificazione dei processi interni», ha detto Angrisano. «Al momento la percezione tra i settori è molto diversa: quelli più consapevoli di questi benefici, e che quindi utilizzano di più le credit card come strumenti di pagamento B2B, sono logistica e trasporti, finanza e assicurazioni, mentre i meno sensibili per ora sono manufacturing e costruzioni».

L'ESEMPIO: 50 GIORNI IN PIÙ DI DILAZIONE DEL PAGAMENTO

In tale scenario, Piteco e AirPlus International hanno annunciato proprio a questo convegno l'integrazione tra la soluzione di tesoreria Piteco Evo e Aida Flex, piattaforma di generazione di carte di credito virtuali Mastercard di AirPlus. «L'obiettivo è consentire all'azienda utente di predisporre l'accredito puntuale al fornitore, usufruendo di un plafond di spesa aggiuntivo e senza modificare le tempistiche di saldo delle fatture pattuite, beneficiando di una dilazione aggiuntiva del debito commerciale, in termini di valuta, con conseguente aumento dell'indice DPO (Days Payables Outstanding)», ha spiegato Salvo Torre, B2B Payment Solutions Sales Development Manager di AirPlus Italia. Oltre ai benefici già spiegati, le carte di credito virtuali sono molto flessibili, continua Torre: possono essere bloccate per importo, utilizzo, valuta, destinatario di un pagamento, e utilizzate anche per un solo pagamento. «Abbiamo lanciato da poco Aida Flex, la piattaforma al centro dell'accordo con Piteco: è integrabile con tutti i principali sistemi ERP e si basa su una linea di credito che non è bancaria: è nostra. È associata a dilazioni di pagamento in media di 50 giorni, e possiamo arrivare a supportare il 15% delle spese aziendali».

Come per i pagamenti con carta di credito consumer, l'uso è completamente gratuito per chi paga, mentre il fornitore incassa la cifra della fattura depurata di una commissione. Il manager di AirPlus ha anche approfondito con un caso pratico il funzionamento della piattaforma: «Supponiamo di avere un pagamento ricorrente, a 60 giorni fine mese, con dilazione concessa di 20 giorni: al giorno 1 c'è la data di emissione fattura, al giorno 60 invece di fare il bonifico genero la carta di credito con Aida Flex e pago, il fornitore incassa entro 2 giorni, mentre io ho la chiu-

sura estratto conto al giorno 90, e il vero e proprio esborso verso AirPlus al giorno 110: in pratica godo di 50 giorni di DPO addizionali rispetto alla situazione tradizionale».

IL PAGAMENTO B2B CON CARTE VIRTUALI PASSO PER PASSO

La collaborazione con AirPlus, ha poi spiegato Andrea Guillerma, Partner di Piteco, ha portato alla creazione di una soluzione di pagamento B2B unica e innovativa, ma al tempo stesso integrata con i processi aziendali di pagamento, gestendo flussi autorizzativi controllati, tracciati e automatizzati. «Praticamente si possono disporre i pagamenti verso i fornitori selezionati, utilizzando con carte di credito virtuali in totale sicurezza, come si è sempre fatto con le disposizioni di pagamento via banca, coordinandoli con tutte le altre procedure di pagamento dell'azienda».

Tutto ciò, continua Guillerma, con alti livelli di efficienza e automazione dei processi grazie appunto alla gestione attraverso un tool di Tesoreria come Piteco, in grado di concentrare centralmente tutte le procedure di pagamento che le aziende devono organizzare e disporre, e gestire in sicurezza i workflow autorizzativi durante tutte le fasi del pagamento e aggiornamento del cash flow.

«Negli ultimi anni si sono generate forti pressioni su chi sviluppa tecnologie di digital payment. La domanda è in enorme crescita, ma oltre a efficienza, scalabilità e semplicità di gestione ci sono anche esigenze fortissime di flessibilità, sicurezza e controllo».

Guillerma ha infine spiegato passo per passo il processo del pagamento B2B tramite carte virtuali: «In Piteco Evo avvengono le fasi di caricamento fatture pagabili, selezione dei fornitori da pagare con le carte di credito virtuali, creazione della distinta per la generazione delle carte, e gestione del workflow approvativo. AirPlus Aida prende automaticamente in carico la richiesta di emissione delle carte, le emette, e invia l'esito e i numeri delle carte a Evo, che le invia ai fornitori i riferimenti delle rispettive carte, aggiornando il cash flow e la disponibilità di fido su AirPlus».

Tutto questo, ha concluso il Partner Piteco, può essere anche applicato al procurement, cioè al processo inverso con cui un dipendente fa acquisti online per conto dell'azienda a scopo di approvvigionamento.