

# Piteco IDM e la gestione degli incassi documentali. Il progetto di Brembo



Brembo è leader mondiale nella progettazione, sviluppo e produzione di **sistemi frenanti e componentistica per auto, moto e veicoli industriali** per il mercato del primo equipaggiamento, i ricambi e il racing. L'azienda opera in **15 Paesi di 3 continenti, con 23 stabilimenti** e siti commerciali, contando sulla collaborazione di oltre 9.000 persone.

*“Data la nostra esigenza iniziale di ottimizzare e velocizzare la gestione degli incassi clienti con relativa chiusura delle partite contabili nel sistema ERP, attraverso l’implementazione di Piteco IDM siamo riusciti a raggiungere questi obiettivi rendendo questo processo molto efficiente”.*

Giancarlo Cicuttini,  
Responsabile Tesoreria e Credito di Brembo

**#Data Matching**

**#Cash Management**



## L'esigenza

Brembo avvia nel 2015 un progetto di evoluzione tecnologica in ambito Treasury terminato nel 2016 con l'implementazione del software di Tesoreria **Piteco Evo** e la conseguente informatizzazione dei processi di Tesoreria e ottimizzazione della gestione delle principali forme di finanziamento per la raccolta e l'impiego della liquidità.

Durante l'implementazione del progetto, emergono esigenze specifiche legate alle attività di **Credit Management** di gestione degli **incassi provenienti dal mondo automotive**, generati dai bonifici effettuati dalle aziende clienti del settore, pianificati nel tempo in maniera regolare, ma aventi format di comunicazione e informazioni a corredo del pagamento effettuato differenti per ogni casa automobilistica.



## La gestione degli incassi: il problema del Credit Management

Se è vero che le attività legate alla gestione degli incassi non creavano particolari problemi alla Tesoreria di Brembo – si trattava di incassi normalmente cumulativi e spesso con importi rilevanti – è altrettanto vero che le stesse attività risultavano essere molto Credit Management di Brembo: a fronte delle frequenti forniture erogate alle aziende del comparto automotive e dei relativi pagamenti ricevuti, la divisione Crediti doveva poter ottimizzare le proprie esigenze di **rapida individuazione delle moltissime fatture incassate**, informatizzando le azioni svolte fino a quel momento manualmente.



## Gli obiettivi di Brembo

Rapido **riconoscimento degli incassi documentali**, **abbinamento preciso** degli importi e un **tool** a supporto dei processi di gestione degli incassi con il giusto livello di sofisticazione: questi gli obiettivi che la divisione di Credit Management di Brembo si pone di raggiungere avvalendosi di un partner dedicato.



## L'opportunità: il cruscotto Piteco IDM di abbinamento degli incassi documentali

Piteco ha risposto alle richieste di Brembo presentando **Piteco IDM**, la piattaforma proprietaria di **Intelligent Data Matching**, integrata con Piteco Evo.

Piteco IDM è dedicato all'**individuazione, riconciliazione e contabilizzazione degli incassi** e alimenta il circolo virtuoso fra l'area Tesoreria e l'area Credito. Da un lato, il software di Tesoreria è deputato alla ricezione e al corretto trattamento dei flussi bancari in entrata, dall'altro, Piteco IDM intercetta le comunicazioni inviate dai Clienti automotive, interpreta il dettaglio degli incassi e produce la quadratura fra il bonifico incassato e il totale dei documenti ricevuti nei **vari formati** (PDF, documento elettronico, testo). Il processo si completa con la generazione delle scritture contabili e la chiusura delle singole partite a credito.



## La scelta di Brembo: il progetto Piteco IDM

La soluzione scelta da Brembo è stata quella di dotarsi del cruscotto di gestione degli incassi Piteco IDM, collegandolo con il proprio sistema ERP e con il software di Tesoreria Piteco EVO con il quale Piteco IDM è perfettamente integrato, creando così un ambiente omogeneo che potesse dare **risposte simultanee e organiche sia alla Tesoreria sia al Credit Management**, permettendo ad ogni divisione di lavorare in totale autonomia, trattando la stessa informazione, ricevuta però da canali diversi. Piteco IDM in Brembo permette oggi di riconoscere la maggior parte degli incassi documentali, individuarne il **dettaglio contenuto**, calcolarne l'**importo totale**, rendendo possibile, per ogni singolo documento, l'**informatizzazione del processo di abbinamento, quadratura e contabilizzazione**, mettendo a disposizione della divisione Crediti anche i dati relativi alle percentuali di completamento, riconoscimento e corretto abbinamento dei dati, cliente per cliente. In termini di quantificazione, su base annua vengono gestiti circa **8.000 incassi** dalla capogruppo Brembo Spa, con un flusso gestito pari a circa **80.000 documenti**.

Di questi documenti il sistema Piteco IDM consente una **gestione automatica dell'80%, pari a circa 64.000 documenti riconciliati automaticamente**. Questa implementazione consente alle risorse addette al credito di **ridurre i tempi di contabilizzazione** di un incasso e di focalizzarsi maggiormente sull'attività di Credit Management, risultati che raggiungeranno anche le società estere del Gruppo a cui verrà esteso gradualmente il software.

### MIGLIORAMENTI:

- **Miglioramento qualitativo dei controlli.**
- **Totale tracciabilità delle operazioni svolte.**
- **Aumento dell'intercambiabilità e flessibilità delle risorse.**
- **L'accessibilità del sistema via web non richiede installazioni.**
- **Modello "pay per use".**
- **Set up facilitato (template, sviluppo interfaccia utente senza scrittura di codice).**
- **L'utente può configurare autonomamente le regole di riconciliazione.**

**95%**

**Abbinamenti automatici**

**80%**

**Riduzione costi operativi**

**50%**

**Flessibilità e razionalizzazione delle risorse**

# Il progetto di Intelligent Data Matching di Iren



Iren è una delle più importanti e dinamiche **multiutility** del panorama italiano attiva nei settori dell'energia elettrica, del gas, dell'energia termica per il teleriscaldamento, della gestione dei servizi idrici integrati, dei servizi ambientali e dei servizi tecnologici.

*“La volontà di offrire un servizio migliore ai nostri clienti ci portò nel luglio 2017 a creare un hub dei pagamenti che potesse ridurre i tempi e automatizzare l'acclaramento, permettendo così una rapida e sicura verifica dei pagamenti anche online!”.*

Luca Ottolini,  
Credit Director Iren Mercato SpA

**#Data Matching**

Nel 2017 la direzione Credit Management di Iren inizia un articolato progetto di **ottimizzazione e automazione dei processi legati alla riconciliazione degli incassi** proventi dai mercati Energia, Gas, Servizio Idrico e Ambiente che coinvolge progressivamente 9 società del gruppo distribuite sul territorio nazionale. L'obiettivo è la riduzione progressiva dell'operatività legata all'attività manuale gestita in outsourcing da un operatore esterno. La complessità del processo di Cash Collection in Iren è determinata dalla presenza di **diverse società** dislocate in zone geografiche diverse, **differenti sistemi gestionali e una grande diversificazione dei canali e metodi di pagamento** attraverso cui vengono raccolti gli incassi.

## **Tipologie di incassi gestiti**

Oltre agli incassi provenienti da **bonifici** - che attualmente prevedono il collegamento con oltre 20 banche e 100 conti correnti - il processo di riconciliazione degli incassi delle società del gruppo Iren include:

- **bollettini postali bianchi**,
- **pagamenti** provenienti da **canali online** quali Sisal, Poste, Lottomatica, carte di credito, PagoPA;
- **pagamenti da IrenPay**, il nuovo servizio di pagamento disponibile grazie all'Open Banking introdotto dalla PSD2;
- **pagamenti acquisiti offline** da sportelli bancari e POS.

## **Cash Collection: i volumi gestiti**

- Clienti in anagrafica gestiti in IDM: oltre **6 milioni**
- Partite aperte in anagrafica: circa **5 milioni**
- Bonifici gestiti: **65.000/mese**
- Incassi massivi on-line gestiti: **350.000/mese**
- Incassi acquisiti da file: **125.000/mese**
- Incassi da bollettini postali bianchi: **15.000/mese**
- Abbinamenti giornalieri in IDM: **16.000 automatici, 1.500 manuali**

## **Piteco IDM, il gestore unico degli incassi**

Le aziende del comparto **Utilities**, pur condividendo un modello di business comune, hanno caratteristiche differenti per schema organizzativo, composizione della clientela e sistemi di fatturazione diversi fra loro. E' qui che la soluzione **Piteco IDM** dispiega appieno il suo potenziale, costituendosi come elemento di raccordo, agendo da concentratore e ottimizzatore dei processi di collection, gestendo tutte le tipologie di incasso, incluse le nuove modalità di incasso online.

**>80%**

**Riconciliazioni  
automatiche  
dei bonifici dei  
conti principali**

## **Data Matching: tipologie di incasso e abbinamento**

La piattaforma Piteco IDM gestisce il processo di riconciliazione dei dati relativi agli incassi delle società del gruppo Iren attraverso sofisticate attività di **semantic analysis, normalizzazione e validazione dei dati** continuamente alimentate da logiche di autoapprendimento e la successiva applicazione di diverse strategie di riconciliazione.

Applicando algoritmi di machine learning e alimentando un processo continuo di affinamento delle regole di riconoscimento e riconciliazione dei dati, IDM realizza il **matching** tra:

- **bonifici** con identificazione del cliente ordinante e delle fatture pagate,
- codeline per i **bollettini postali**,
- **fatture** singole e multiple,
- fatture di clienti con **contratti diversi**,
- fatture a **saldo, in acconto e scadute**.

In presenza di dati complessi e disomogenei, IDM supporta Iren nel processo di Cash Collection realizzando:

- abbinamenti **a pari importo** e con **arrotondamenti** entro soglie predefinite,
- abbinamenti **in acconto**,
- **giroconti** contabili in caso di incassi Intercompany,
- quadratura degli incassi **PSD2 e PagoPa**.

## **Reporting dedicato**

Il **controllo** e il **monitoraggio** delle attività di Cash Collection e dei risultati ottenuti attraverso l'utilizzo della piattaforma Piteco IDM sono di fondamentale importanza per i team Iren dedicati alla gestione del credito.

Per soddisfare le esigenze di controllo e analisi, per le attività statistiche e la governance dei processi delle diverse società e business del gruppo, IDM produce:

- **report operativi** che rappresentano dati e informazioni di riconciliazione,
- **report di analisi** che espongono i risultati delle analisi statistiche relative ad abbinamenti e KPI calcolati sia per tipologia di attività che per asse temporale,
- **report online** che includono report specifici per gli incassi provenienti da canali online.

I report possono essere richiamati tramite **interfaccia grafica** ogni qual volta sia necessario. Inoltre, per diverse tipologie di report è stato implementato un processo automatico con generazione e invio del report direttamente agli utenti interessati, velocizzandone quindi l'utilizzo.

# La riconciliazione sui Fondi Comuni di investimento in Adepa Italia



**Adepa Italia** fa parte di un gruppo indipendente internazionale operante nel settore dei servizi finanziari, con particolare focus nel comparto del risparmio gestito. La divisione servizi della controllata italiana, con sede a Milano, è specializzata nell'offerta di servizi amministrativi in outsourcing per le società del settore finanziario.

*“Fin dalla POC iniziale si è potuta osservare l'elevata flessibilità e la potenza della soluzione di riconciliazione. Le sue caratteristiche tecniche hanno determinato la scelta del suo utilizzo rispetto ad altri competitor, unitamente all'indiscusso know-how e alla professionalità dello staff di Piteco che hanno permesso la realizzazione di questo progetto di notevole complessità”*

Fabrizio Zingarelli,  
Liquidity Team Manager di Adepa Italia

**#Data Matching**



## L'esigenza

Al fine di sviluppare un servizio innovativo di riconciliazione offerto alle SGR e SIM italiane, Adepa Italia si è affidata a Piteco per l'implementazione di un **sistema automatico di riconciliazione** per le **transazioni su asset mobiliari** quali titoli, obbligazioni, depositi e forex e per il portafoglio titoli, tra il **sistema di front-end Bloomberg AIM** (utilizzato dal trading desk e dai gestori dei fondi), e il **sistema di back-end Temenos-Multifonds** (utilizzato dal Fund Administrator per la gestione contabile). Adepa Italia desiderava ottenere un allineamento costante tra la piattaforma di mercato e i dati di calcolo del NAV e quindi incrementare la qualità dei servizi amministrativi sottostanti.

Il progetto di **riconciliazione delle transazioni finanziarie** si è concretizzato in Adepa nell'implementazione di un'articolata e raffinata soluzione software che permette di **effettuare i controlli** e le **eventuali integrazioni delle differenze** tra i movimenti cash presenti nei due diversi ambienti, grazie ad un sistema di regole di riconciliazione molto specializzato, per tipologia di asset e di transazione.



## Focus: la riconciliazione delle transazioni finanziarie

Nell'ambito dei servizi offerti in outsourcing, le riconciliazioni delle transazioni finanziarie, generanti un movimento "cash" sul singolo fondo, rivestono un'importanza strategica, in quanto permettono di ottenere vantaggi inerenti al controllo dei rischi operativi ed economico-finanziari.

Quest'attività si rende necessaria in quanto le informazioni in oggetto incidono significativamente sulla correttezza del Patrimonio Netto complessivo, **Net Asset Value** e del valore di negoziazione di mercato delle singole quote di un fondo.

Nel caso di Adepa, i saldi dei conti cash presenti sul sistema di front-end, determinati in gran parte dalle operazioni inserite dal trading desk, devono essere perfettamente identici al sistema di registrazione contabile o di back-office del Fund Administrator. I due sistemi risultano spesso disallineati per una serie di casistiche: per differenze su transazioni che derivano dalla natura finanziaria dello strumento (dividendi, cedole, ecc.), per mancanza di movimenti (contabilizzazioni fees, stacchi dividendi del fondo, ecc.) o per disallineamenti temporali e numerici (errori di contabilizzazione, commissioni inglobate nelle transazioni, arrotondamenti, ecc.).



## La soluzione adottata e i risultati raggiunti

Piteco ha proposto ad Adepa, una soluzione di riconciliazione molto flessibile nella gestione dei flussi, delle informazioni in ingresso e nell'attività di riconciliazione, che esprime la sua massima efficacia nella costruzione del corredo dei dati mancanti al sistema di front-end, nei casi in cui vi siano movimenti finanziari presenti nel Fund Administrator, ma assenti in Bloomberg.

Questa soluzione permette al Team di Adepa che eroga il servizio di riconciliazione di lavorare in modo canalizzato, di **accelerare i tempi di lavorazione** e intervenire esclusivamente nella gestione della casistica residuale (eccezioni, anomalie, ecc.) a seguito della riconciliazione automatica effettuata dal sistema.

# 95%

**dei dati importati  
giornalmente è  
riconciliato  
automaticamente**



## Le caratteristiche dell'implementazione

L'intero processo di riconciliazione avviene a monte del singolo fondo, nella fase di **importazione delle informazioni**, quando il sistema verifica la presenza di tutte le estrazioni dati necessarie: nel caso in cui una sola delle fonti dati risulti incompleta, l'importazione del set viene interrotta in attesa dell'aggiornamento, per poi procedere con il completamento dell'importazione dei dati.

Già in fase di importazione, la soluzione opera un'**attività di normalizzazione per colmare le differenze tra i sistemi nativi** e rendere possibile l'attività di riconciliazione: molti dei dati letti dal sistema vengono convertiti secondo una logica comune ai due gestionali, in modo da rendere le informazioni facilmente confrontabili. Solo dopo l'importazione vengono eseguite automaticamente una serie di regole di abbinamento e quadratura, differenziate per tipologia di transazione.

Attraverso questa soluzione, **il 95% dei dati importati giornalmente è riconciliato automaticamente**, garantendo **celerità operativa, comunicazione e integrazione** dei dati di calcolo del NAV sul front-end. Infine, viene prodotta la reportistica sul dettaglio degli abbinamenti e delle transazioni non riconciliate, che saranno poi oggetto di approfondimento da parte del trading desk.



# La trasformazione digital di Optima: il progetto di Smart Reconciliation



**Optima Italia** è la Digital Company italiana che offre una soluzione integrata di servizi Energia (Luce e Gas), Telecomunicazioni (Internet, Telefono Fisso e Mobile) e Soluzioni Assicurative che migliora la vita ai propri clienti, privati e business, grazie ad un'unica fattura, un'unica assistenza H24 e un'unica app per tutti i servizi.

*“Per offrire un servizio di maggior qualità ai nostri clienti abbiamo puntato ad aumentare l'efficienza dei processi: la scelta di IDM è stata vincente perché ci ha permesso di ridurre l'effort operativo, favorendo una riallocazione sulle attività di Tesoreria a maggior valore quali monitoraggio e pianificazione.”*

Vincenzo De Biase,  
Responsabile Credit e Collection di Optima

**#Data Matching**



## **Cash Collection:** efficientare i processi nella gestione degli incassi

Diminuire l'effort del team Gestione degli Incassi riducendo il lavoro manuale e riposizionando il focus sulle attività a valore aggiunto: questi gli obiettivi che Optima ha espresso al team Piteco, da diversi anni partners della Digital Company per la gestione della Tesoreria operativa.

La riconciliazione manuale degli incassi operata dal team Gestione Incassi di Optima portava con sé una serie di problematiche: il dispendio di tempo destinato alle attività manuali; il rallentamento dello svolgimento delle attività amministrative ordinarie; l'alta probabilità di errore umano e l'impossibilità di disporre di un aggiornamento real-time degli incassi.

Oltre alla diversificazione dei canali e dei metodi di incasso - **bonifici, bollettini postali, carte di credito, SDD** - la complessità del processo di riconciliazione degli incassi di Optima era determinata dall'articolata operatività legata alla riconciliazione degli incassi facenti capo - a fronte dei diversi servizi Telco e Utility erogati al cliente - a un'unica fattura.

**La sfida da vincere?** Aumentare significativamente l'automazione delle attività di riconciliazione degli oltre **1.000 movimenti di incassi giornalieri**, riducendo l'attività manuale necessaria per il matching dei 400 record relativi ai **bonifici** che quotidianamente impegnavano il team Gestione Incassi, appesantendo l'attività di 5 risorse.



## **La Smart Reconciliation di Optima:** Piteco Intelligent Data Matching

L'innovazione e l'offerta ai propri clienti di servizi ad alto valore aggiunto sono da sempre gli obiettivi di Optima, così come l'efficientamento dei processi, la loro ottimizzazione facendo leva sul Digital per sfruttare appieno le potenzialità, sono alla base della scelta di **Vincenzo De Biase - Responsabile Credit e Collection di Optima e di Felice Cosentino, Responsabile Incassi e canali di pagamento di Optima** - di affidarsi a Piteco IDM per l'automazione delle attività di riconciliazione degli incassi.



## Semantic Data Analysis e Machine Learning

Già in fase di download dei dati dai sistemi source – il tool di Tesoreria Piteco EVO e l'ERP SAP – Piteco IDM svolge un'elaborata attività di **semantic data analysis** sui campi testuali dei documenti di pagamento, finalizzata al **riconoscimento del soggetto pagante**, facilitando poi la successiva applicazione di algoritmi di **machine learning** che hanno come risultato la **proposta automatica di abbinamento** degli incassi bancari con le fatture e/o bollette dei servizi integrati Optima.

*"Il riconoscimento automatico del cliente, operato da IDM, attraverso la ricerca di una chiave univoca come ad esempio l'ID del bollettino", sottolinea **Felice Cosentino, Responsabile Incassi e canali di pagamento di Optima**, "ci consente oggi di ridurre al minimo gli errori di imputazione e di conseguenza di aumentare la corretta gestione dei flussi di riconciliazione fatture – servizi erogati dall'azienda. In un mercato sempre più competitivo, caratterizzato da cambiamenti continui, che ha raggiunto il culmine dell'imprevisto durante il lockdown in Italia e nel mondo, nei mesi di incertezza quando la pandemia imperversava e le PMI sono state ridotte in ginocchio dalla crisi globale, è cresciuta in noi l'attenzione all'automazione. L'obiettivo è far evolvere tutti i processi aziendali rispetto alle esigenze imposte dall'era digitale dove velocità d'esecuzione ed efficienza rivestono ruoli fondamentali.*

*Puntiamo sull'uso della tecnologia per migliorare radicalmente il rendimento della nostra azienda: un modo di pensare diverso, nuovi modelli di business ed un maggiore utilizzo delle risorse per garantire ai nostri dipendenti, clienti, fornitori, partner e a tutte le parti interessate dell'azienda un'esperienza d'uso arricchita".*

**Piteco IDM propone nuove funzionalità e routine di riconciliazione per la gestione di dati disomogenei e destrutturati che necessitano un'attività di analisi, normalizzazione e validazione per il loro successivo utilizzo all'interno dei sistemi gestionali aziendali**



## Una riconciliazione su misura

Piteco IDM risponde alle esigenze peculiari di ogni organizzazione e divisione aziendale grazie alla profonda flessibilità del sistema che rende possibile un'ampia copertura funzionale e il completo allineamento con i processi aziendali.

Anche nello svolgimento delle **attività di riconciliazione semi automatica** degli incassi più difficili da gestire – **incassi da rimborsare e anticipi ricevuti dai clienti** – IDM ha messo a disposizione del team Optima funzionalità di **marker per la categorizzazione degli incassi da riconciliare**, rendendo la gestione delle eccezioni più efficiente e user friendly.



## L'approccio evolutivo di Optima: Tesoreria e area Crediti integrate

La piattaforma IDM ha un'integrazione e un dialogo privilegiati con il tool di Tesoreria Piteco Evo: ciò consente di gestire i processi legati al Data Matching e alla Cash Collection in modo efficiente, integrato e di fornire risposte simultanee e organiche alle divisioni Treasury e Credit.

*"In un settore fortemente evoluto come quello delle Utilities", conclude **Vincenzo De Biase**, "l'integrazione dei dati tra i vari sistemi deve essere immediatamente fruibile per centralizzare e governare al meglio i flussi di cassa, soprattutto a livello previsionale".*