

# 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 Cicuttin,  
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 formati 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

Nel 2017 la direzione Credit Management di Iren inizia un articolato progetto di **ottimizzazione e automazione dei processi legati alla riconciliazione degli incassi** provenienti 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**

#Data Matching



## 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 transizioni, 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".

# Dainese e Piteco: l'eccellenza nella Tesoreria per il Retail e l'e-Commerce



Dainese, azienda leader globale nell'abbigliamento protettivo per moto, sport dinamici e sicurezza sul lavoro, ha scelto le **soluzioni di Tesoreria Piteco per ottimizzare la propria gestione finanziaria e ampliare significativamente le funzionalità treasury**. Con un Gruppo strutturato che comprende attività produttive e commerciali, una vasta rete di negozi retail e canali e-commerce in tutto il mondo, Dainese necessitava di una **soluzione Treasury all'avanguardia per garantire precisione, velocità e sicurezza nella gestione dei flussi di cassa**.

*"L'adozione di Piteco si è rivelata determinante durante l'emergenza Covid: senza il supporto della piattaforma, la gestione dei processi di pagamento avrebbe comportato notevoli difficoltà",*

Nicola Gonzo,  
Treasury & Credit Manager di Dainese

**#Digital Payments**

**#Financial Planning**

**#e-Commerce**



## **La sfida:** consolidamento dei dati e ottimizzazione dei processi

La collaborazione tra Dainese e Piteco è stata motivata da precise esigenze: **disporre di dati di Tesoreria consolidati e accurati a livello di Gruppo**, aggiornati quotidianamente per supportare decisioni strategiche e la necessità di una reportistica precisa e puntuale per gli stakeholder. A queste si è aggiunta l'urgenza di introdurre funzionalità di Tesoreria innovative e all'avanguardia, sostituendo integralmente un software precedentemente in uso. Il Gruppo Dainese, con la capogruppo Dainese S.p.A., **include società commerciali in Europa con funzioni di agenzia** e la gestione di circa **50 negozi di proprietà tra Europa, Cina e Nord America**. A queste si aggiungono **società importatrici in Svizzera, Cina e negli Stati Uniti e società produttive in Italia, Tunisia, Romania e Vietnam**.



## **Pagamenti sicuri e veloci**

La scelta di Piteco è stata dettata dalla necessità di una gestione della Tesoreria precisa e veloce. Le **funzionalità Piteco dedicate ai pagamenti** hanno rappresentato un decisivo passo in avanti per il team di Tesoreria di Dainese coordinato da **Nicola Gonzo, Treasury & Credit Manager di Dainese**, con una esperienza decennale in area Treasury & Finance in importanti aziende del nord est.

Piteco gestisce efficacemente **diverse tipologie di pagamento** (bonifici, RiBa, lettere di credito all'importazione) e garantisce l'ottimizzazione della distribuzione dei pagamenti sui vari conti correnti, **eliminando la necessità di interventi manuali e la relativa dispersione di tempo**.

Il cambio di passo in Tesoreria è passato anche attraverso **l'integrazione di Piteco con l'ERP** utilizzato da Dainese, **Microsoft Dynamics AX**. La profonda integrazione offerta da Piteco ha eliminato gli scambi di file tra i sistemi, apportando significativi vantaggi anche in termini di sicurezza.

Ed è sempre la sicurezza ciò che è alla base della scelta dell'implementazione della **suite Piteco Corporate Banking Communication (CBC)**. Oggi le disposizioni di pagamento transitano all'interno della piattaforma Piteco e da Piteco sono inviati agli istituti bancari, in modo totalmente protetto e sicuro, nel rispetto della **segregation of duty**, senza possibilità di manipolazione esterna. La possibilità di autorizzare i pagamenti anche in **mobilità** ha ulteriormente snellito il processo, garantendo un **controllo totale e un'integrità dei dati senza precedenti**.



## Retail ed e-Commerce: riconciliazione automatica e riduzione degli errori

Piteco ha digitalizzato e automatizzato la gestione dell'operatività di Tesoreria legata al **Retail** e all'**e-Commerce**, un settore che per Dainese rappresenta una parte significativa del fatturato globale. Dalla piattaforma Adyen il tool Piteco importa automaticamente le **transazioni Retail e-Commerce** e automaticamente le **riconcilia con i movimenti in arrivo dalle casse dei negozi e dalle vendite online**. Questa automazione, che oggi ha raggiunto una percentuale pari al **95% di transazioni riconciliate**, ha **ridotto del 99% la possibilità di errore** nello svolgimento delle attività di Data Matching.

La gestione del mondo e-Commerce di Dainese presenta complessità significative che Piteco ha saputo affrontare con soluzioni mirate. L'ecosistema e-Commerce, infatti, non si limita alla semplice transazione, ma implica **scenari articolati** come la gestione di diverse fatturazioni per il medesimo ordine, la necessità di spedizioni che possono originare da magazzini differenti, e la frequente gestione di resi e rimborsi (refund) che impattano direttamente sui flussi di cassa.

In risposta a queste sfide, Piteco ha implementato una soluzione che consente una **riconciliazione finanziaria estremamente flessibile**. Parliamo di **riconciliazioni "uno a X"** (un pagamento a fronte di molteplici voci) e, in alcuni casi, addirittura **"molti a molti"** (molti pagamenti per molteplici voci o viceversa). Questa capacità è il risultato di un intenso e approfondito lavoro di analisi condotto in stretta collaborazione con i consulenti Piteco, che hanno permesso di mappare ogni casistica e automatizzare processi che, altrimenti, richiederebbero un enorme dispendio di tempo e risorse manuali.

**95%**

Transizioni  
riconciliate

**- 99%**

Possibilità di  
errore nelle attività  
di Data Matching

### OBIETTIVI FUTURI:

- **Integrazione dei pagamenti con carta di credito**
- **Integrazione SWIFT per la gestione dispositivo a livello globale**
- **Interesse per l'applicazione dell'intelligenza artificiale (AI) alla pianificazione di cassa.**



## Pianificazione: previsioni affidabili per scenari complessi

La **pianificazione di breve termine**, con un Cash Flow Forecast a 17 settimane, è un ulteriore ambito in cui Piteco ha fornito un supporto importante. Estraendo da Microsoft Dynamics AX ordini, bolle e fatture (di acquisto e di vendita), Piteco produce un report che supporta la Tesoreria di Dainese nel "disegnare un percorso che puoi controllare e monitorare", un aspetto fondamentale in un periodo di incertezza economica. Inoltre, l'autonomia del team di Tesoreria nell'utilizzo di Piteco permette una "reazione veloce ad eventuali imprevisti", un fattore critico per una gestione efficace del Cash Flow.

# Il progetto di digitalizzazione della Tesoreria in Markas



Markas, operante a livello internazionale come azienda di servizi specializzata, offre a grandi istituzioni pubbliche e private come ospedali, case di riposo, università, scuole e alberghi una gamma di servizi integrati.

*“L'introduzione delle soluzioni Piteco hanno agevolato e velocizzato la spinta verso la digitalizzazione e l'automazione in ambito Finance che Markas si era posta come obiettivo da raggiungere nel breve termine. Le competenze e le best practice condivise da Piteco hanno inoltre facilitato l'istituzione e il consolidamento della nuova funzione Finanza & Tesoreria all'interno del nostro Gruppo”.*

Mattia Melchiori,  
Responsabile Finanza Gruppo Markas

#Cash Management  
#Financial Planning



## L'esigenza di automazione

L'incontro di Piteco con **Markas**, azienda multiservizi di Bolzano, nasce dall'esigenza di **implementare e digitalizzare i processi di Tesoreria aziendale**, passando da una **gestione manuale dei processi** a una **gestione automatizzata e sicura** garantita da un tool dedicato.



## I numeri

Con oltre 11.000 collaboratori, 5 sedi in tre Paesi (Italia, Germania e Austria), oggi il team di Tesoreria di Markas grazie all'adozione dei software di Piteco gestisce in maniera automatica e in totale sicurezza **850 clienti** e **1924 fornitori**, **25 conti correnti bancari**, **500 disposizioni di pagamento a fornitori al mese** e la riconciliazione di **2850 bonifici provenienti da clienti mensili**; oltre alle Riba attive e 400 fidejussioni sempre attive.



## Gli obiettivi di Markas

L'implementazione del tool di Tesoreria Piteco rispondeva alla richiesta di **digitalizzazione, automazione ed ottimizzazione** della gestione dell'**attività Treasury**, in particolare nei seguenti ambiti:

- **Attività finanziaria operativa;**
- **Posizione Finanziaria Netta societaria e di gruppo;**
- **Strumenti finanziari;**
- **Cash Pooling internazionale;**
- **Pianificazione Finanziaria;**
- **Sicurezza dei dati.**



## Si consolida la funzione Finanza e Tesoreria

L'introduzione delle soluzioni Piteco, le competenze e le best practice condivise durante il percorso hanno agevolato e facilitato l'istituzione e il consolidamento di una vera e propria **business unit Finanza & Tesoreria** in Markas in grado di contribuire alla crescita aziendale grazie ad una maggiore attenzione verso attività più strategiche di Tesoreria, quali il **monitoraggio** e la **Pianificazione**.



## Tesoreria Internazionale

Le soluzioni Piteco sono state installate anche nelle sedi estere del Gruppo: i team Markas in **Germania** e **Austria** gestiscono in autonomia i propri processi, i flussi di incasso e pagamento, il controllo degli estratti conto e l'aggiornamento della propria posizione finanziaria.

La scelta di adottare i servizi Piteco risponde all'esigenza dell'azienda di affidarsi ad un partner con un'esperienza consolidata in grado di offrire contestualmente **soluzioni IT, servizi di consulenza ad alto valore aggiunto** e un **expertise internazionale** nella gestione di progetti di Tesoreria.

### RISULTATI RAGGIUNTI:

- **Automazione dei pagamenti**
- **Automazione della riconciliazione degli incassi**
- **Digitalizzazione dei processi di gestione di mutui e fideiussioni;**
- **Ottenimento della situazione finanziaria aggiornata;**
- **Produzione della reportistica finanziaria;**
- **Governance e monitoraggio della Finanza di Gruppo.**

# Innovazione e sicurezza: il binomio della Tesoreria di Helvetia Italia



**Helvetia**, rappresentanza italiana della Casa Madre Svizzera, da oltre 70 anni è nel mercato assicurativo italiano con un **volume di premi** di circa **900 milioni di euro**. Il Gruppo Helvetia Italia conta oggi **520 collaboratori**, una rete di **523 agenzie plurimandatarie, 263 Broker** e poco meno di **700.000 clienti**, tra persone e aziende.

*"Il volume elevato di mandati di pagamento cartacei gestiti a quel tempo richiedeva l'utilizzo di applicazioni specifiche di ultima generazione in grado di soddisfare le molteplici esigenze degli attori del processo. La dematerializzazione dei pagamenti e la loro messa in sicurezza rappresenta una priorità operativa per una compagnia assicurativa di respiro internazionale."*

Franco Muzzolon,  
Head of Treasury Gruppo Helvetia Italia

#Digital Payments



## **Potenziare le funzionalità di Tesoreria con un focus sui pagamenti**

Nel 2008 Helvetia esprime a Piteco l'esigenza di ottimizzare i processi finance per ottenere una previsione analitica dei flussi di incasso e pagamento, controllare le condizioni bancarie per il calcolo degli oneri e dei proventi finanziari, automatizzare il passaggio in contabilità eliminando i conti transitori e gestire la complessità dei movimenti intercompany.

Negli anni, l'aumento del volume delle operazioni bancarie - 1.420.000 nel 2020 - ha reso evidente l'esigenza di ottimizzare la gestione dei mandati di pagamento processati dalla Tesoreria e provenienti dai diversi Uffici e governare i flussi autorizzativi sulla base delle procure e delle deleghe esistenti.



## **Una dashboard per la gestione di tutti i flussi dispositivi**

Da strumento di gestione delle disposizioni di pagamento a **dashboard** per la gestione globale di tutti i flussi dispositivi da e verso il sistema bancario nazionale e internazionale: il tool **Piteco Corporate Banking Communication** gestisce in modo preciso e time-to-market i flussi generati da uffici diversi - Risorse Umane, Fiscale, Contabilità Fornitori, Technical Accounting, Investimenti - ognuno con le proprie specificità in termini di gestione dei livelli autorizzativi.

Inoltre, la flessibilità della soluzione consente la **gestione automatica degli esiti di mancato buon fine della liquidazione degli indennizzi** (vitale per una Compagnia Assicurativa che deve rispettare vincoli temporali di liquidazione stabiliti dall'ente regolatore), la gestione dei **flussi di insoluto SDD**, gli **alert** in caso di errori riscontrati dai sistemi di colloquio con le banche che richiedono immediata attenzione e gestione della Tesoreria, l'**automazione dei flussi di caricamento degli estratti conto giornalieri**.

Anche la comunicazione verso le controparti bancarie è ben gestita dal tool CBC: Piteco ha consentito alla Tesoreria del Gruppo Helvetia la gestione contemporanea di **molteplici connettori**: verso la banca proponente CBI, verso un provider dedicato alla gestione SDD, direttamente verso una banca passiva, anche per fini di backup.

All'interno dei processi di generazione, autorizzazione e invio al sistema bancario delle distinte di pagamento si rendeva necessario rispettare le procure di autorizzazione, delega e le policy di sicurezza per garantire la protezione delle informazioni. Piteco CBC ha soddisfatto questi requisiti digitalizzando e **gestendo in una piattaforma dedicata tutte le procedure di pagamento**, garantendo il rispetto delle policy aziendali e mantenendo inalterati i poteri autorizzativi delle direzioni aziendali coinvolte.

Lo standard di security desiderato dalla Tesoreria del Gruppo Helvetia si attestava a un livello molto alto: evitare la concentrazione in un'unica figura di attività di enorme responsabilità ed evitare la modifica, a fini fraudolenti, di tabelle e dati sensibili. Piteco ha soddisfatto queste esigenze attivando la funzionalità di "doppio amministratore" in modo tale che le operazioni effettuate dal primo amministratore venissero poste in stato di attesa per essere poi validate o rifiutate dal secondo amministratore.

**API, check IBAN e informativa intraday così portiamo innovazione nella gestione dei pagamenti in ambito Insurance**



## **CBC: dematerializzare, automatizzare, controllare**

L'utilizzo del tool CBC ha prodotto la dematerializzazione dell'intero processo dispositivo, la centralizzazione delle procedure di autorizzazione in un'unica piattaforma, la tracciabilità dei flussi autorizzati e l'utilizzo del **mobility payment attraverso app specifiche**.



## **Piteco e Helvetia: l'innovazione nei pagamenti in ambito assicurativo**

La grande capacità di customizzazione della soluzione adottata ha consentito al Gruppo Helvetia di implementare **nuove modalità di pagamento** rese disponibili dagli Istituti Bancari e di offrire una migliore **customer experience** ai propri clienti. Ad esempio, l'attivazione del **bonifico in circolarità** - una soluzione flessibile che consente anche la liquidazione in contanti - ha consentito di azzerare le frodi riducendo nel contempo gli oneri bancari. A breve, inoltre, sarà resa disponibile la soluzione **B2P Bancomat Pay** che consentirà di effettuare operazioni di **pagamento instant** -24/7 - fino a 10.000 euro utilizzando il numero del cellulare e il codice fiscale del beneficiario, con un livello di sicurezza ancor più elevato rispetto al normale Sepa Credit Transfer.



## **What's next? API, check IBAN e informativa**

Grazie alla soluzione Piteco, la Tesoreria di Helvetia sarà presto in grado di utilizzare le più recenti innovazioni in termini di **sicurezza dei pagamenti** verso terzi. Mediante apposite API, a brevissimo, sarà possibile attivare una chiamata al sistema bancario per la verifica in tempo reale - per le banche che offriranno questo servizio - della congruenza tra il dato dell'IBAN e il codice fiscale del beneficiario.

Infine, per garantire il rispetto dei limiti stabiliti dalle policy di **gestione del rischio di liquidità**, sia a livello locale che di Gruppo e il controllo degli effetti generati in termini di assorbimento di capitale (rif. Solvency II), Piteco consentirà alla Tesoreria di Helvetia di gestire, in aggiunta all'usuale canale CBI, gli estratti conto giornalieri in formato Swift MT942.

# La trasformazione digitale della Tesoreria con Piteco del Gruppo Badano



Nato nel 1966 come punto di riferimento nella commercializzazione e distribuzione di carburanti e prodotti petroliferi. Il Gruppo Badano si è evoluto fino a operare oggi in tutta Italia.

*"C'è una forte spinta interiore che ci porta a stare al passo con l'innovazione: se si può fare, vogliamo poterlo fare. Crediamo che il raggiungimento degli obiettivi non dipenda solo dagli strumenti utilizzati anzi, crediamo che siano soprattutto le persone a fare la differenza, e la buona riuscita di questo progetto la si deve anche alla sinergia che si è creata tra il nostro team e quello di Piteco."*

Elena Rocca,  
Project Officer Gruppo Badano

#Digital Payments

Il **Gruppo Badano**, un'importante realtà con **16 società** operanti nel settore energetico, ha intrapreso un **ambizioso progetto di digitalizzazione della propria Tesoreria**. L'obiettivo principale? **Digitalizzare e ottimizzare la gestione finanziaria, assicurando una governance accurata e in tempo reale, e armonizzare le operazioni tra le diverse società del Gruppo**. Un percorso che si poneva come obiettivo finale il superamento della frammentazione esistente, il miglioramento della sicurezza dei dati e dell'efficienza complessiva dei processi.

In Piteco, il Gruppo Badano ha trovato il partner ideale per raggiungere questi traguardi.

## **Le esigenze:** automazione, sicurezza e Tesoreria instant

Il Gruppo Badano necessitava di un sistema di Tesoreria capace di **digitalizzare, automatizzare e mettere in sicurezza tutti i flussi finanziari**, sia in entrata che in uscita.

In particolare, l'azienda gestiva tramite i comuni servizi bancari una vasta gamma di tipologie di pagamenti: quali bonifici a fornitori SEPA ed Esteri, Ricevute Bancarie (Ri.Ba), SDD, PagoPA, e altrettante forme di incasso clienti come ad esempio: SDD (B2B e B2C), MAV, Ricevute Bancarie (Ri.Ba), Cambiali e PagoPA, con la peculiarità che ogni banca applica forme tecniche di fido differenti per tipologie di pagamenti uguali tra loro, con diversificazione anche tra le varie società del Gruppo.

Uno scenario che comportava un grande dispendio di energia e risorse per la gestione della tesoreria e della relativa contabilità con gli strumenti in uso.

L'obiettivo primario del Gruppo Badano era **dematerializzare, semplificare e tracciare la gestione dei processi di autorizzazione dei pagamenti**, governando i flussi e inviandoli in modo sicuro al sistema bancario nazionale e internazionale, ottimizzando le economie di scala e centralizzando la gestione dei pagamenti.

Al fine di ridurre i rischi legati all'approvvigionamento del prodotto, una **sfida critica** riguardava la **gestione dei pagamenti urgenti** alle raffinerie che, in assenza dell'accréditato anticipato sul conto, bloccavano la fornitura causando forti rallentamenti nel servizio di distribuzione ai clienti.

Attraverso il remote banking questa esigenza era gestita tramite l'inserimento manuale del bonifico, la stampa della contabile bancaria e l'invio tramite il servizio di posta elettronica al fornitore, un processo oneroso, propenso a errori e non scalabile in un contesto centralizzato.

L'azienda desiderava, inoltre, un sistema che permettesse l'esecuzione di bonifici istantanei, garantendone la tracciabilità e l'accréditato immediato.



## La soluzione Piteco: efficienza e sicurezza

Affidandosi a Piteco, il Gruppo Badano ha implementato le soluzioni di Tesoreria **Piteco EVO e Piteco CBC (Corporate Banking Communication)**. Piteco CBC, in particolare, è la soluzione dedicata ai pagamenti digitali che garantisce l'**invio sicuro, protetto e tracciato dei flussi di pagamento verso gli istituti bancari**.

Oggi, un pagamento urgente avviato in Piteco EVO può essere **selezionato come bonifico istantaneo**: l'informazione viene trasferita a Piteco CBC, dove il bonifico viene firmato con un tag specifico che ne indica l'esecuzione istantanea da parte della banca. Questa innovazione ha risolto in modo efficace l'esigenza dei pagamenti urgenti, consentendo l'**accréditato al beneficiario nell'arco di due ore** e l'ulteriore possibilità di generare una lettera di conferma da inviare al fornitore, eliminando la necessità di interfacciarsi direttamente con il remote banking.

Il processo autorizzativo, che coinvolge 11 aziende, è stato completamente centralizzato e gestito in base alla segregation of duty definita dal Gruppo. Le disposizioni di pagamento vengono prodotte in Piteco EVO, inviate a Piteco CBC e lì autorizzate, anche da mobile e tramite l'applicazione **My Piteco**. Quest'ultima è utilizzata anche per la scansione dei **QR code dei PagoPA**, relativi alla revisione dei serbatoi GPL e non solo, che vengono creati in Piteco EVO e approvati in CBC prima dell'invio alla banca.

Attualmente, tutti i pagamenti – bonifici normali, urgenti, istantanei, SEPA e non SEPA, oltre a RiBa, RiBa passive, PagoPA e SDD – transitano in un'unica piattaforma, consentendo una **visibilità completa e centralizzata** su tutte le operazioni finanziarie del Gruppo.

### OBIETTIVI RAGGIUNTI:

- **Uniformità e coordinamento:** i processi e le procedure sono stati consolidati e coordinati tra tutte le società del Gruppo, garantendo uniformità operativa.
- **Centralizzazione dei pagamenti:** tutti i flussi di pagamento sono ora gestiti da un unico sistema, migliorando la sicurezza e la tracciabilità.
- **Automazione e sicurezza:** l'automazione della gestione dei flussi finanziari ha ridotto il rischio di errori manuali e aumentato la sicurezza delle transazioni.
- **Gestione efficiente dei pagamenti urgenti:** la possibilità di eseguire bonifici istantanei e generare conferme di pagamento ha eliminato le interruzioni operative, specialmente per i carichi di carburante.
- **Ottimizzazione delle Risorse:** l'abbandono dell'uso di Excel e l'adozione di Piteco hanno permesso di destinare le risorse a attività a più alto valore aggiunto.
- **Accessibilità e mobilità:** la gestione e l'autorizzazione dei pagamenti sono possibili anche da mobile, grazie all'applicazione My Piteco.