TeamSystem

GUIDA ALLA GESTIONE DIGITALE DI PAGAMENTI E LIQUIDITÀ AZIENDALE



Indice

DIGITAL FINANCE: PERCHÉ HA UN GRANDE POTENZIALE IN ITALIA 5

L'IMPORTANZA DI SAPER ANALIZZARE L'IMPRESA 11

PAGAMENTI DIGITALI 21

INCASSI DIGITALI PER ABILITARE NUOVI MODELLI DI BUSINESS 27

PAGARE DAL GESTIONALE 31

RICONCILIAZIONE BANCARIA 35

CESSIONE DEL CREDITO: PERCHÉ, COME, QUANDO 39

DIGITAL FINANCE: GDPR E DATA PROTECTION 45

GLOSSARIO 49

Autore:

Paolo Catti

Associate Partner VPS

Si sente parlare spesso di innovazione e di trasformazione digitale, sempre più frequentemente anche in relazione ai temi della gestione finanziaria, dei pagamenti e della liquidità aziendale: è così che tra le "parole chiave" di questo contesto è entrato, ormai a pieno titolo, anche il "DIGITAL FINANCE".

Di che cosa si tratta? Stiamo parlando di servizi per governare meglio i processi, di nuovi canali di accesso a fonti di finanziamento alternative, oppure di nuovi circuiti monetari più o meno affidabili? Ma soprattutto: come può il Digital Finance supportare e migliorare le attività di un imprenditore e della sua impresa o di un professionista nel proprio studio?

Sono molteplici i termini tecnici - più o meno chiari o comprensibili - che si incontrano quando ci si avvicina al mondo del Digital Finance: Fintech, Digital Payments, Online Trading, Blockchain, Crowdfunding, ma anche Digital Financial Services, Dynamic Discount, Supply Chain Finance, Cybersecurity, Rating&Scoring, ecc.

Per fare un po' di chiarezza tra tecnologie, ambiti di applicazione e - soprattutto - opportunità di supporto al business, abbiamo pensato a questa Guida, che mira a dare qualche indicazione e alcuni consigli "pratici".

La Guida si rivolge sia alle imprese, agli imprenditori e a chi li supporta nei processi di gestione amministrativa e finanziaria, sia ai Professionisti, ai Commercialisti e agli Esperti Contabili che lavorano al servizio delle imprese.

A imprese e imprenditori, la Guida intende offrire un quadro di sintesi chiaro e concreto su tutti gli strumenti digitali oggi disponibili e sulle opportunità che si possono cogliere dal loro utilizzo.

A Professionisti, Commercialisti o Consulenti di Azienda, la Guida propone indicazioni su come andare ad ampliare la propria offerta verso servizi di consulenza anche in ambito finanziario: un modo per aiutare i propri clienti ad evitare potenziali situazioni di crisi, a reperire liquidità e ad adottare nuovi strumenti di incasso e pagamento, sfruttando appieno la leva digitale.

Digital Finance: perché ha un grande potenziale in Italia

È diventato sempre più frequente imbattersi nel termine "Digital Finance". Con questa espressione si indica un ampio numero di servizi finanziari, resi possibili dalla convergenza tra due fenomeni a dir poco "effervescenti", che procedono in parallelo, anche se con dinamiche un po' diverse: l'evoluzione tecnologica e l'evoluzione normativa.

L'evoluzione tecnologica è dirompente e continua, capace di introdurre:

- nuovi "strumenti", ad per esempio di Digital Payment, di accesso ai mercati finanziari, di profilazione dei clienti, di calcolo rapido di rating e scoring, di gestione dei rischi e di monitoraggio dello stato di salute dell'azienda;
- nuovi "ambiti di sviluppo", come per esempio la Blockchain, la Cybersecurity applicata al mondo Finance, i RoboAdvisor e in generale tutto il contesto del Fintech.

L'evoluzione normativa, meno veloce di quella tecnologica, è comunque fertile come mai prima d'ora e negli ultimi anni ha introdotto regole e leggi proprio per "accompagnare" l'evoluzione tecnologica, rendendo possibili nuovi modelli di accesso alle informazioni, servizi finanziari innovativi di cessione del credito e accesso ai finanziamenti (per esempio: le normative del mondo bancario - che hanno prima aperto le porte ai fondi di investimento alternativi, poi abilitato le Direttive sui Servizi di Pagamento che hanno originato il fenomeno dell'Open Banking; il nuovo Codice della Crisi d'Impresa per la prevenzione dell'insolvenza; ma anche le norme che hanno abilitato o diffuso nuovi strumenti digitali, come il regolamento EIDAS per identificazione e sottoscrizione digitali o l'obbligo di Fatturazione Elettronica).

In estrema sintesi, possiamo inquadrare il Digital Finance come l'insieme di servizi che, grazie alle nuove tecnologie e alle nuove normative, impatta in modo agile e accessibile, più di quanto sia mai avvenuto in passato, sulla struttura finanziaria e sulla liquidità di chi questi servizi li richiede.

I servizi di Digital Finance

È possibile distinguere due gruppi di servizi di Digital Finance:

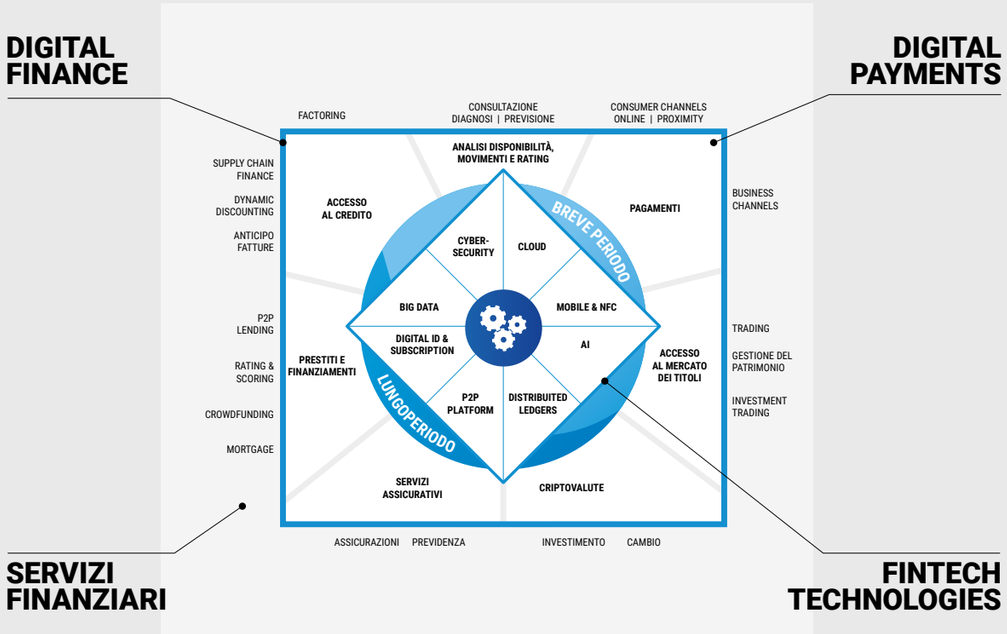
- quelli tradizionali, che le (nuove) tecnologie e le (nuove) normative hanno contribuito a rendere più accessibili, più semplici da gestire e agevoli da estendere a un elevato numero di potenziali utenti;
- quelli innovativi, che prima non c'erano e oggi sono disponibili e che non esisterebbero senza le (nuove) tecnologie e le (nuove) normative che li abilitano.

Più nel dettaglio, i servizi di Digital Finance consentono prestiti e/o finanziamenti (equity o di debito), cessione del credito commerciale per finanziare il Circolante (dall'anticipo fatture, al Factoring, alle forme più innovative di questi servizi), l'analisi della disponibilità e delle movimentazioni anche su più conti correnti corporate contemporaneamente, i pagamenti sia consumer sia business direttamente dal software gestionale e senza ricorrere a strumenti esterni, l'accesso ai mercati dei titoli per abilitare forme di trading, i prodotti assicurativi e, infine, arrivano fino al mondo delle criptovalute.



Dalla liquidità aziendale ai pagamenti e non solo: il Digital Finance

Che cosa si intende per "Digital Finance"? Il contesto è ampio e supera i confini della gestione dei pagamenti e della liquidità, anche se questi ambiti sono tra quelli indubbiamente più noti e interessanti. Per provare a fare un po' di chiarezza, si propone il seguente "modello" di riferimento per il Digital Finance: al centro si trovano le tecnologie, che sono gli ingranaggi del Fintech su cui si sviluppano i vari ambiti del Digital Finance, alcuni orientati al breve altri al lungo periodo. Per ciascuno di questi ambiti è poi possibile individuare diverse tipologie di "servizi finanziari" che ne fanno parte, raffigurati nelle diverse voci che si trovano sulla corona esterna del modello.



Un modello per inquadrare il Digital Finance (sviluppato dall'autore, per TeamSystem)

La dirompente innovazione normativa che ha spinto il Digital Finance

Un importante stimolo alla crescita dei servizi di Digital Finance in tutta Europa è arrivato dal legislatore, che ha emanato due Direttive sui Servizi di Pagamento (PSD nel 2007 e PSD2 nel 2015), per incrementare la competizione sui servizi finanziari, garantendo la sicurezza dei consumatori. La PSD2, in particolare, introduce tra le varie cose:

- l'adozione di strumenti di autenticazione forte;
- la possibilità di consolidare le informazioni prese da più conti correnti in un'unica vista centralizzata fruibile online (così dà vita agli AISP, Account Information Service Provider, fornitori che possono offrire il servizio di visibilità su più conti);
- il servizio di disposizione dei pagamenti da un qualsiasi conto corrente di proprietà (creando il modello dei PISP, Payment Initiation Service Provider, fornitori abilitati a disporre pagamenti su indicazione dell'utente finale.

È proprio grazie alla PSD2 che nasce il cosiddetto "Open Banking", ovvero quel fenomeno per cui le informazioni storicamente appannaggio esclusivo delle Banche vengono rese accessibili anche a nuovi attori, ai quali è data la possibilità di abilitare innovativi servizi finanziari digitali: Istituti di Pagamento o Istituti di Moneta Elettronica, autorizzati da Banca d'Italia.
Proprio l'Italia si è dimostrata un terreno particolarmente fertile per mettere alla prova queste novità. Un elemento importante per questo sviluppo è riconducibile all'essere stati tra i primi Paesi Europei ad adottare l'obbligo diffuso e pervasivo della Fatturazione Elettronica in formato strutturato. L'incrocio tra la Fatturazione Elettronica e i modelli AISP e PISP ha infatti consentito di introdurre nuove modalità di gestione delle fatture, che aprono la strada all'automazione digitale dei processi e danno origine a fatture "più intelligenti", almeno in potenza capaci di riconciliarsi praticamente in autonomia con i loro rispettivi pagamenti e incassi.

Un ulteriore stimolo normativo deriva anche dal Codice della Crisi d'Impresa (D.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14, poi modificato dal d.lgs. 147/2020). Il Codice della Crisi d'Impresa evidenzia l'importanza di monitorare tempestivamente ed efficacemente lo squilibrio economico-finanziario che rende probabile l'insolvenza del debitore: richiede pertanto forti capacità di monitoraggio e diagnosi dell'impresa, sia in tempo reale sia in chiave prospettica. Ecco perché, proprio in Italia, ci troviamo nella condizione di poter definire nuove (e probabilmente migliori) modalità con cui affrontare i processi amministrativi e di tesoreria. Un'interessante opportunità per imprenditori e professionisti.

Una grande occasione per le imprese italiane e per i professionisti

Nel prossimo futuro (quello davvero imminente, che potremmo misurare in mesi o al limite in pochi anni) si assisterà non solo all'impatto di Intelligenza Artificiale e robotizzazione sulle attività a scarso valore aggiunto, ma anche alla penetrazione di queste tecnologie, sempre più accessibili, nelle realtà più piccole (le PMI, per esempio). Da questo "atto di moto" emergeranno nuove abitudini. Proviamo a comprendere meglio che cosa si intende con "nuove abitudini", tracciando qualche esempio ormai facilmente comprensibile.
Già oggi, le fatture elettroniche passive che presentano errori vengono sempre registrare e poi, se intercettate, non autorizzate al pagamento in attesa delle opportune modifiche; in precedenza, era diffusa la prassi di verificare la fattura passiva prima della sua registrazione. Un'abitudine non corretta, ma comoda. In ogni caso, però, oggi inutile, in quanto le fatture passive che arrivano sono ormai già transitate dal Sistema di Interscambio: quindi "esistono" e vanno registrate. Quasi senza accorgercene, in soli pochi mesi abbiamo stravolto un processo che durava immutato da anni (e chi non l'ha fatto, sta oggi "gestendo male").

Un altro esempio è legato ai modelli di gestione "aggregata" dei pagamenti per più fatture: la consuetudine di aggregare più fatture in pochi pagamenti a breve potrebbe non avere più senso, in quanto ogni singola fattura sarà in grado di "portarsi dietro" la sua specifica modalità con cui essere pagata (favorendo, quindi, modelli automatici e ricorsivi sia per la gestione dei pagamenti sia per il monitoraggio degli incassi). In un mondo tradizionale potrebbe apparentemente sembrare una procedura inefficiente, non lo è affatto, invece, in un mondo sempre più digitale, dove le fatiche di aggregazione e gestione puntuale delle riconciliazioni sono annidate nei processi dei nuovi sistemi informatici, capaci di garantire immutata efficacia ma anche maggiore efficienza, pulizia informativa e tempi di verifica più rapidi. Presto il digitale porterà alla riduzione sostanziale delle attività a limitato valore aggiunto nelle procedure amministrative.
Un ulteriore esempio riguarda i servizi di cessione del credito, vere e proprie medicine per lo stato di salute di un'impresa: possono ormai essere attivabili direttamente dal gestionale, per integrare, velocizzare e gestire in tempo reale decisioni e flussi finanziari in grado di impattare tempestivamente sulla liquidità.

In definitiva, le imprese del nostro Paese, e in particolare le piccole e medie imprese, sono oggi nelle condizioni di sperimentare più rapidamente e più velocemente che in altri Paesi il valore dei servizi di Digital Finance sulla loro operatività quotidiana. Un potenziale importante, da saper cogliere e portare nel bagaglio culturale di imprenditori, amministratori, professionisti, commercialisti, consulenti e amministrativi: per guadagnare "differenziali competitivi" gestionali e consolidare nuovi modelli operativi, più efficaci ed efficienti.

L'importanza di saper analizzare l'impresa

Ogni impresa "vive di economia e muore di finanza". Ecco perché è fondamentale per ogni imprenditore, così come per ogni professionista, commercialista o consulente che affianca gli imprenditori nella loro missione di "fare impresa", saper effettuare e leggere le giuste analisi economico-finanziarie. Trasformare questa "sensibilità al monitoraggio" in una vera abitudine consente sia di cogliere tempestivamente i precoci segnali di crisi (per esempio monitorando gli indicatori identificati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili) sia di imparare a leggere la propria impresa e il suo business anche con gli occhi di altri: banche, istituzioni finanziarie, fornitori, clienti. Adottando gli stessi strumenti usati dalle principali istituzioni finanziarie, per esempio, si può conoscere la valutazione di merito creditizio (o rating) che queste istituzioni danno alla propria impresa e verificare così le reali possibilità di accesso al credito; consultando la Centrale Rischi di Banca d'Italia si può verificare come le banche valutano la nostra gestione delle linee di credito e comprendere se abitudini inopportune (di pagamento o di sconfinamento di fido) possono dare origine a rischi di reputazione o addirittura a tensioni finanziarie. Infine, ovviamente, è essenziale tenere sotto controllo lo stato della liquidità di cassa, che è la vera e propria linfa vitale di qualsiasi iniziativa imprenditoriale.

Tenere sotto controllo lo stato di salute di un'impresa - a prescindere dal fatto che a farlo sia l'imprenditore oppure il professionista che lo supporta - significa saper guardare al fatturato, ai costi del venduto o ai costi di produzione, in ottica di breve periodo ma anche in chiave sistemica e di lungo periodo.

La centralità del monitoraggio della liquidità

Monitorare e prevedere la liquidità disponibile, ovvero le riserve di denaro di cui un'azienda può effettivamente disporre o di cui necessita in un dato periodo e le risorse che possono essere rapidamente monetizzate nell'immediato, è un fattore centrale per l'imprenditore e per chiunque intenda fornire consulenza finanziaria a valore alle imprese. Conoscere la situazione dei flussi finanziari consente, infatti, di prendere decisioni consapevoli: di spesa, di investimento, di attesa, di ricerca e recupero fondi. In questo modo, l'imprenditore può capire come e quando reperire per tempo le risorse necessarie oppure scegliere se, come e quando ricorrere al debito.

Disporre di una vista affidabile, aggiornata e precisa sulla situazione delle risorse finanziarie è dunque tanto importante quanto lo è il volante in un'automobile. Ma il volante non è la sola cosa che ci serve, per guidare l'auto...



La gestione consapevole richiede uno scadenziario

Per costruire una vista chiara e completa sulla struttura finanziaria dell'impresa serve in primo luogo saper organizzare i dati che abbiamo a disposizione. In particolare, i valori delle fatture, attive e passive:

- le fatture attive, perché - più o meno alla loro scadenza di pagamento - porteranno i flussi finanziari in ingresso, quelli con segno positivo;
- le fatture passive, perché - più o meno alla loro scadenza - richiederanno di essere pagate e ci indicheranno i flussi finanziari in uscita, quelli con segno negativo.

Il passo successivo è quello di costruire (e tenere aggiornata) la mappa dei tempi di pagamento: per stimare quando si riceveranno soldi (i flussi positivi) e sapere quando ne usciranno (i flussi negativi). Questa lettura "per scadenze" da origine allo scadenziario.

Ecco, con lo scadenziario, ora, accanto al volante, abbiamo anche l'indicatore della benzina: ci dice, infatti, quanto possiamo ancora viaggiare e se possiamo



accelerare o dobbiamo fermarci e fare rifornimento. Non è però ancora abbastanza... è come se guidassimo nella fitta nebbia: ci serve guardare avanti per sapere se troveremo curve, salite, discese o rettilinei.

Oltre alle fatture già emesse o ricevute, serve monitorare anche che cosa avverrà nel prossimo futuro:

- le fatture che arriveranno dai fornitori (il lato passivo) perché alcuni ordini sono già stati fatti o perché alcuni servizi sono stati attivati e/o si presentano come pagamenti ricorsivi;
- le fatture che emetteremo verso i clienti (il lato attivo), perché abbiamo già cominciato a lavorarci e sappiamo che - prima o poi - dovremo fatturare.

Ecco come si riesce a vedere un po' più lontano: restando in metafora, ora si può governare meglio l'auto. Tuttavia, ancora non è sufficiente. Sarebbe opportuno, riuscire a conoscere la strada che dobbiamo fare, per capire quando è il momento per cambiare direzione o prendere l'autostrada. Per farlo occorre prendere visione di tutte le risorse effettivamente disponibili: l'insieme delle disponibilità finanziarie presenti sui Conti Correnti.



L'importanza di disporre di una visione completa

Quando i Conti Correnti sono pochi, due o al massimo tre, può essere sufficiente consultare gli estratti conto; se i conti sono di più, gestirli potrebbe non risultare altrettanto semplice.
Il tipico rischio è quello di cominciare a distinguere i conti per "tipologia di impiego" (questo conto si usa per i pagamenti dei fornitori e gli incassi dai clienti, quest'altro per i dipendenti, quest'altro ancora per le occasioni speciali, ecc.). Questo approccio porta inevitabilmente a disporre di informazioni parziali che spingono a sottostimare l'importanza di avere sempre una visione complessiva. Con informazioni parziali, le disponibilità sembrano sempre più limitate di quello che sono e, a fronte di criticità, si passa prima a un uso "scomposto" dei conti, attingendovi con finalità diverse da quelle pensate rigidamente all'inizio, e poi a un ignaro e poco raccomandabile uso inefficace di fidi e trasferimenti interni (secondo la stessa logica per cui, se in ogni scrivania si fa un piccolo magazzino di cancelleria, il valore complessivo dei costi della cancelleria per l'azienda risulta poi ben più alto di quello che si pensa di sostenere semplicemente guardando nel proprio cassetto ...). È così che la confusione inizia a intrufolarsi nella gestione finanziaria.
A volte, poi, è proprio la capacità di accesso a tutte le risorse realmente disponibili a peggiorare il problema: per esempio, quando le credenziali di accesso a un'informazione (o le persone che ne dispongono) non sono momentaneamente raggiungibili, la tempestività di azione o di decisione diventa una chimera. Disporre di informazioni chiare e aggiornate su tutti i Conti Correnti è un valore importante, perché inquadra la situazione reale da cui poter valutare esaustivamente i prossimi attesi flussi finanziari - positivi o negativi.

La vista su tutte le risorse disponibili è quindi la "mappa" che ci dice come possiamo arrivare dove vogliamo. Ancora, però, non basta per guidare in sicurezza l'impresa: serve anche disporre di un acceleratore.

Per farci accelerare nella gestione finanziaria si usano i servizi finanziari: per esempio, le disponibilità di fido o gli anticipi fattura. Questi servizi si possono attivare sia per aumentare le disponibilità liquide sia per accelerare le dinamiche di incasso sui pagamenti.



Saper gestire la variabile finanziaria

Ora c'è tutto quello che serve per guidare. Spetta all'imprenditore o al commercialista o professionista che lo supporta imparare ad agire per districarsi nelle difficoltà, prendendo decisioni il più possibile consapevoli. Chi guida sa bene come, a volte, di fronte a una curva può non essere sufficiente solo girare il volante e rallentare, ma potrebbe essere utile addirittura accelerare...

Per decidere rapidamente il da farsi mentre ci troviamo alla guida di un'impresa esistono gli strumenti di simulazione: modificando date o valori attesi nei flussi finanziari noti, è possibile vedere che cosa succederà se affrontiamo la curva lentamente oppure accelerando. È il modo migliore per capire sia in quali problematiche finanziarie rischiamo di imbatterci sia su quali strumenti possiamo puntare, sia in che opportunità di investimento dovremmo prospetticamente impegnarci.

Lo stato di salute dell'impresa

Fare diagnosi corrette può essere molto difficile. Lo sanno bene i medici, che per imparare il loro lavoro sommano diversi anni di pratica a quelli impegnativi di studio. Allo stesso modo, è difficile diagnosticare anche lo stato di salute di un'impresa. Qualche indicatore, tuttavia, su questo fronte, può venire in aiuto (misure, come quella dei valori rilevati da un esame del sangue). Si può misurare la crescita nel tempo, per stabilire se è strutturale e stabile oppure estemporanea e fortuita. Si può misurare la redditività, cioè la capacità dell'impresa di produrre margine (e non solo fatturati e costi). Si deve tenere sotto controllo la liquidità, per poter disporre della cassa necessaria per consentire all'azienda di "respirare senza finire in affanno". Infine, si può monitorare la solvibilità, ovvero la capacità di far fronte alle esigenze del business con il corretto rapporto tra capitale investito dalla proprietà e debito contratto con terzi.

Per tenere sotto controllo queste variabili, TeamSystem ha sviluppato la piattaforma in cloud "Check Up Impresa". La soluzione consente di effettuare analisi, misurazioni e monitoraggi economico-finanziari costanti e sempre aggiornati, arrivando anche a stimare il merito creditizio, ovvero il grado di affidabilità economica e finanziaria dell'impresa, alla luce della sua solvibilità e rischiosità oggettiva. Tutto questo genera un set di informazioni indispensabile: per l'imprenditore, per effettuare la corretta diagnosi sullo stato di salute della propria impresa; per il Professionista, il Commercialista o il Consulente in genere, per offrire al proprio cliente-imprenditore le indicazioni efficaci insieme a misurazioni puntuali e oggettive calcolate su dati sempre aggiornati.

Scopri come monitorare lo stato di salute della tua azienda con Check Up Impresa:
https://www.teamsystem.com/store/adempimenti/check-up-impresa/

Nella vita di una PMI, esattamente come in quella di una grande impresa, la variabile finanziaria è critica quanto centrale: la gestione delle problematiche, la capacità di prevederle e di poterle affrontare con strumenti di accesso al credito oppure liberando risorse immobilizzate può rappresentare un vero e proprio differenziale competitivo, capace di condizionare la stabilità e la robustezza dell'impresa stessa lungo il suo cammino. Accanto alla gestione della cassa, indispensabile azione di breve termine, perciò, non deve mai mancare anche la capacità di saper leggere l'andamento strutturale dell'impresa nel suo percorso: una specie di GPS che ci dice dove siamo e dove dovremmo andare. A questo pensano gli indicatori analitici, che ci permettono di prevenire le crisi, di calcolare i livelli di rischio con cui facciamo business e di capire come ci vedono gli altri (banche, investitori, controparti commerciali, ecc.).

Con l'insieme di questi strumenti, c'è tutto quello che effettivamente occorre per prendere decisioni consapevoli e tempestive: tattiche, ovvero di breve periodo (per esempio, restando in metafora automobilistica, "cambiare corsia", "fare un sorpasso" oppure "una breve sosta"), oppure strategiche, cioè di lungo periodo e difficilmente modificabili ("che strada percorrere", "a che altezza pianificare rifornimenti", "come fare tappe lunghe" o addirittura "se cambiare il mezzo di trasporto").

Per prendere decisioni giuste al momento giusto, servono informazioni di qualità, fruibili tempestivamente. Oggi, lo sviluppo significativo delle tecnologie digitali - così come l'impalcatura normativa che ne segue l'evoluzione e stimola la diffusione - ha reso accessibili tutti gli strumenti necessari, mettendo applicazioni nate nelle grandi imprese a disposizione anche delle realtà più piccole.

Il Digital Finance: una leva strategica per imprese e professionisti

TeamSystem ha strategicamente investito nello sviluppo di servizi di Digital Finance. Dato che è il primo provider italiano nel mondo dei sistemi gestionali che si muove in questa direzione, rappresenta un riferimento per comprendere come le nuove funzionalità di Digital Finance si integrano con i gestionali.

Il motivo per cui TeamSystem ha investito nei servizi di pagamento digitale, nei servizi di cessione del credito e nei servizi di monitoraggio della salute d'impresa è stato duplice: da un lato, quello di voler estendere da subito le funzionalità dei propri sistemi anche verso le nuove opportunità digitali per i processi Finance; dall'altro, quello di poter mettere a disposizione dei propri clienti, gli innovativi servizi di pagamento, consultazione dei conti, diagnostica e cessione del credito in modo semplice e accessibile.

Per fare questo percorso, TeamSystem ha costituito nuove società, ha coinvolto risorse competenti e sviluppato le tecnologie per erogare questi servizi, progettandoli direttamente integrati e fruibili dai propri gestionali. Proprio l'integrazione offre sia una sostanziale "comodità di fruizione", in quanto da un unico ambiente è possibile governare diversi servizi, sia l'automazione delle operazioni di riconciliazione amministrativa, in grado di chiudere le posizioni aperte eliminando processi manuali a basso valore aggiunto e ad alto rischio di errore.

Per maggiori informazioni sui servizi Digital Finance di TeamSystem visita il sito:

https://www.teamsystem.com/Digital-finance/

I pagamenti digitali

Qualche recente novità nelle modalità con cui fare i pagamenti l'abbiamo incontrata un po' tutti: App per pagare nei negozi, tecnologie di prossimità nascoste nel nostro Smartphone, carte contactless che, sotto a una certa soglia, pagano senza chiederci codici... Sono tutte modalità di pagamento digitali, costruite su due principi:

- la facilità di utilizzo, spesso ben superiore a quella del ricorso al denaro contante;
- la sicurezza garantita, perché quando si mette mano al portafoglio la sicurezza è indispensabile.

A queste "comode innovazioni" ci stiamo abituando rapidamente e ora, come è naturalmente "umano" che accada, ci aspettiamo di ritrovare quegli stessi principi di facilità e sicurezza anche nei pagamenti che gestiamo "al lavoro" - nel business - all'interno di imprese e studi professionali.

Che cosa vuol dire "pagare in digitale"

Ogni nostro pagamento, consumer o business, attiva la trasmissione di numerose informazioni: chi siamo, chi stiamo pagando, i valori in gioco nel pagamento e il tipo di servizio (la modalità tecnica) con cui lo stiamo effettuando. Queste informazioni circolano in pochi secondi, richiedono controlli in tempo reale e sistemi di autorizzazione tanto robusti quanto efficaci e veloci. Molte di queste tecnologie fanno un uso spinto di algoritmi e modelli articolati, che richiedono potenza di calcolo e canali sicuri di trasmissione. Non mancano anche strumenti di Intelligenza Artificiale, per esempio per sospendere una transazione quando, per qualche motivo, risulta più sospetta di altre. Tutto questo, ovviamente, deve succedere in modalità automatica e alla stessa velocità richiesta dal pagamento.

Gli strumenti di pagamento business

Accanto alla rivoluzione digitale nei nostri pagamenti quotidiani come consumatori corre anche quella nel modo dei pagamenti "business", tra imprese. In questo ambito, le linee guida vengono tracciate - altro esempio di innovazione normativa - da un regolamento Europeo (UE n. 260/2012) che introduce la SEPA (Single Euro Payment Area), un'area geografica in cui gli strumenti di pagamento sono armonizzati, per garantire diritti e doveri uguali a tutti gli operatori dei Paesi aderenti (SEPA tocca i paesi dell'area Euro, ma anche altri Paesi che hanno scelto liberamente di adottarla come riferimento: sono tutti quei Paesi in cui è presente il codice IBAN).

I principali strumenti per fare i pagamenti nel mondo del business sono i seguenti:

- Bonifici - sono trasferimenti di fondi attraverso operazioni di addebito e accredito sui conti correnti. Possono essere nazionali (Italia su Italia), europei (o "transfrontalieri", in cui pagatore e creditore sono entrambi in area Euro) o esteri (almeno una delle due istituzioni finanziarie di appoggio non è in area Euro). Nelle sue più recenti forme innovative, il Bonifico può avvenire non solo su iniziativa del pagatore ma anche su iniziativa del beneficiario, previo accordo col pagatore, per esempio per gestire spese fisse e ricorrenti tecnicamente si chiama "Request To Pay (SRTP).
- Ricevute Bancarie (o Ri.Ba.) - sono strumenti un po' più complessi, che prevedono un ruolo diretto, nel pagamento, dell'istituzione finanziaria coinvolta. A scadenze predefinite e concordate, tipicamente la Banca del creditore avvisa il pagatore di effettuare il pagamento dovuto. In assenza del pagamento, scattano automatismi di sollecito e di segnalazione alla Centrale Rischi.
- Sepa Direct Debit (addebito diretto, SDD), che ha sostituito il il RID (Rapporto Interbancario Diretto) - con questo strumento, chi deve pagare autorizza e delega la propria Banca ad



effettuare autonomamente i pagamenti sulla base degli "ordini di addebito" emessi da un creditore.

- Pagamenti Mediante AVviso (MAV) - si tratta del tipico "bollettino", tradizionalmente usato dalle strutture pubbliche per richiedere il pagamento di servizi, sanzioni, ecc. Ogni MAV ha un codice univoco e a detenere l'archivio storico di questi bollettini (pagati e non) è l'istituzione finanziaria che li emette (per altri tipi di bollettini, spetta invece al pagatore conservare le ricevute di pagamento).
- Pagamenti con Carte - in questo contesto rientrano tutti i pagamenti effettuati con carte di riconoscimento al portatore, che possono essere di Credito (il saldo del pagamento sul conto avviene nel mese successivo), di Debito (il saldo del pagamento sul conto avviene contestualmente all'atto del pagamento) o Prepagate (il saldo avviene contestualmente al pagamento, su un conto precedentemente caricato e dedicato alla Carta).

Quale, tra quelli elencati, è il sistema di pagamento migliore da adottare nel mondo business? Ovviamente, come per i pagamenti personali, non esiste una risposta univoca: tipicamente, nel mondo business si adotta la modalità preventivamente condivisa con il proprio creditore (spesso il fornitore). Tuttavia, ogni sistema di pagamento dovrebbe essere valutato sulla base di almeno due assi:

- i costi e le modalità di attivazione, per stabilire se sono coerenti con quanto conviene al pagatore (difficile accettare addebiti automatici su un conto spesso privo delle necessarie risorse...);
- la facilità di controllo, per agevolare i processi di tracciamento e riconciliazione, successivi al pagamento stesso.

Dopo aver effettuato un pagamento, infatti, è importante tracciare e poi riconciliare i movimenti.

Per farlo, esistono diverse modalità.

Gli strumenti per riconciliare i pagamenti

Nelle imprese, solitamente, chi effettua il pagamento lo inputa nel sito di remote banking e poi si occupa di "segnare" sul gestionale l'avvenuto pagamento di quella partita aperta. O lo fa subito, per così dire contestualmente; oppure lo fa saltuariamente, in un secondo momento, affidandosi al controllo puntuale tra estratti conto e fatture passive da pagare.
In alcune imprese un po' più strutturate, che non amano ricorrere a processi manuali, chi decide i pagamenti stabilisce sul gestionale la modalità da adottare e sono poi i software a produrre i file elettronici che in seguito vengono inviati (in qualche caso anche trasmessi direttamente in modalità integrata) alla Banca.

La Digital Innovation e la normativa PSD2 hanno recentemente introdotto anche nuove modalità per attivare i pagamenti. Si tratta di servizi digitali che accedono al Conto Corrente - e di conseguenza al circuito interbancario - e ordinano i pagamenti: sono i servizi di "payment initiation" (letteralmente: attivatori di pagamento). Se integrati col proprio gestionale, questi servizi rendono possibile disporre i pagamenti, correlandoli "in modo molto forte" - cioè registrandoli nativamente già nel gestionale stesso - alle fatture passive cui si riferiscono, rendendo di fatto irrilevanti attività successive di controllo.

Dal punto di vista pratico, in un gestionale abilitato a questi servizi, accanto a una qualsiasi fattura passiva è presente il tasto "Paga". Cliccando su questo tasto si avvia la disposizione di pagamento, scegliendo il conto corrente preferito da cui farlo passare. Automaticamente, a quella fattura il gestionale associa il pagamento che è stato disposto.

Le funzionalità di AIS e PIS integrate col gestionale: l'esperienza di TeamSystem

TeamSystem ha puntato molto sull'introduzione di servizi AIS e PIS nei propri software gestionali, investendo in sviluppo, user experience, costituzione di un team dedicato e approfondimento di tutti i necessari aspetti legali.
Il servizio AIS consente di prendere visione, direttamente con un click dal gestionale, dello stato dei saldi su ogni Conto Corrente registrato, compresi i Conti Corporate. In questo modo è possibile stabilire su quale Conto appoggiare i pagamenti o dirigere gli incassi.
Il servizio PIS consente di disporre il pagamento delle fatture passive direttamente dal gestionale. Inoltre, grazie all'integrazione fra il gestionale e i servizi di pagamento, è possibile abilitare nuove forme di incasso dai clienti. Per esempio, proponendo abbonamenti a rinnovo automatico su orizzonti temporali più brevi (mensili), oppure accessi in logica "pay per use" o pagamenti dilazionabili nel tempo.

Queste nuove forme di incasso abilitano altrettanto nuovi modelli di pagamento, che permettono di adottare ancora più nuovi modelli di business: per esempio, vendendo servizi, accessi o prodotti ad abbonamento mensile con rinnovo automatico, oppure in "pay per view" oppure dilazionando i pagamenti su più rate. La possibilità di attivare facilmente questi modelli di pagamento cambia le caratteristiche di base della relazione col cliente, rendendola più moderna perché più coerente con le abitudini sempre più spesso preferite dai clienti digitali.

Tutto questo, inoltre, è accessibile in modo semplice, in quanto abilitato direttamente dal gestionale.

Scopri come integrare i servizi di incasso e pagamento digitali all'interno del tuo gestionale:
https://www.teamsystem.com/digital-finance/ts-pay

Incassi digitali per abilitare nuovi modelli di business

Ci siamo: abbiamo emesso le fatture e ora dobbiamo solo accertarci che vengano pagate! Anche in queste attività la Digital Innovation che ha pervaso i processi amministrativi ci ha messo "lo zampino" e le modalità con cui poter operare sono brillantemente evolute.

Gli incassi digitali dal gestionale

Digitalizzare gli incassi significa offrire ai propri clienti una modalità di pagamento, ovviamente elettronico, comoda e coerente con le loro esigenze, naturalmente tracciabile da parte di chi ha emesso la fattura. Con questi ingredienti è possibile introdurre gli "Incassi Digitali", dotati di procedure informatiche in grado di effettuare la riconciliazione completamente automatica tra fattura e incasso.

Con l'incasso digitale si può introdurre nelle fatture (elettroniche) emesse, un set d'informazioni o addirittura un link per attivare una richiesta di pagamento (ovviamente tracciato). Da questo ambiente dedicato, il debitore può effettuare il suo pagamento, appoggiandosi sui propri conti o carte di pagamento e



generando, a favore di chi ha emesso la fattura, "l'incasso perfetto": corredato, cioè, di tutti i dati della fattura attiva cui quel pagamento si riferisce. Di conseguenza, l'incasso viene riconosciuto dal sistema che lo riceve e in cui viene automaticamente effettuata anche l'immediata riconciliazione con la fattura cui si riferisce.

L'incasso digitale delle fatture attive sui gestionali TeamSystem

L'evoluzione di TeamSystem verso i servizi di Digital Finance ha (anche) l'obiettivo di abilitare gli incassi digitali. I gestionali TeamSystem, infatti, sono integrati con la piattaforma "TS Pay" che attiva processi di incasso moderni e innovativi.

Tutto questo avviene producendo, per ogni fattura, un link a un ambiente precompilato, dedicato e sicuro che abilita pagamento a quella fattura. Il set di istruzioni specifiche per procedere al pagamento può essere annidato nelle fatture elettroniche emesse (o inviato al cliente attraverso i canali più disparati, compresi quelli più comuni come e-mail o chat).

Funziona così: un'azienda o uno studio professionale o un professionista, quando emette fatture attive, genera un link che ne abilita il pagamento. Questo link può essere condiviso con i clienti attraverso e-mail, WhatsApp, chat, sms, ecc. Oppure può essere inserito direttamente nella fattura/parcella, così chi riceve il documento si trova già a disposizione le istruzioni e il percorso con cui procedere al saldo.
Una volta ricevuto questo link, il cliente (o "debitore") può procedere al pagamento, usando gli strumenti che preferisce: una carta o tramite un addebito diretto in conto - che è la versione moderna e digitale del RID, per disporre incassi all'interno dei paesi SEPA.

I nuovi modelli di business abilitati dalle forme di incasso digitale

Innovare le modalità di incasso, abilitando strumenti digitali di "pagamento accompagnato", come abbiamo visto, semplifica i sottostanti necessari processi di riconciliazione, automatizzando attività altrimenti onerose e complesse. Disporre di una tale spiccata semplificazione consente non solo di ridurre i tempi di verifica ma anche (e forse soprattutto!) di introdurre un'ulteriore evoluzione: quella di stravolgere le tradizionali modalità di pagamento e abilitare - molto facilmente - nuovi modelli di business.

Facciamo qualche esempio concreto, partendo dal presupposto che ogni fattura attiva può riferirsi in linea di massima a:

- una fornitura per singola cessione (cessione di merci o tempo per un servizio, che in cambio richiede un certo valore);
- operazioni ricorrenti (cessione di merci o erogazione di servizi in continuità nel tempo, sulla base di accordi predefiniti; per esempio una fornitura ricorsiva di merci "per" o "fino a" quantitativi predefiniti oppure un servizio garantito su un arco temporale ampio, come gli interventi di manutenzione preventiva o di supporto professionale in un anno).

In questi casi, gli strumenti di incasso digitale possono abilitare, in modo molto agile, pagamenti rateizzati, capaci anche di scattare, sulla base dell'effettivo uso, in modalità "pay per use".

Qualsiasi cifra fatturata, quindi, può venire spacchettata in più pagamenti, che possono essere richiesti in precisi momenti prestabiliti oppure a valle di alcuni eventi (l'effettiva consegna, l'erogazione di un servizio, la richiesta di un intervento, ecc.).

Questa flessibilità nella gestione dei pagamenti consente a imprese, studi e professionisti di trasformare agevolmente i modelli di business tradizionali, abilitando nuove forme di servizio al cliente.

Un'impresa che offre servizi di manutenzione, per esempio, può rateizzare i pagamenti sia per interventi preventivi sia per eventuali complessi, costosi e imprevisti interventi straordinari. Uno studio professionale può rateizzare il proprio compenso periodico in rate più comode da gestire per i clienti (ma anche per lo studio!), diluendo nel tempo il totale concordato, con una maggiore frequenza di pagamenti per il cliente più accessibili. Una palestra o un centro sportivo può passare da un modello di abbonamenti a scadenza (es. trimestrale o annuale) ad abbonamenti mensili a rinnovo automatico, in cui ogni mese viene generata la fattura o la ricevuta, o addirittura offrire prestazioni dedicate (allenamenti, massaggi, ecc.) in modalità "pay per use", acquistabili online. Un ristorante può offrire promozioni per un menù degustazione in un determinato giorno ai primi "N" clienti che lo prenotano oppure far pagare il conto semplicemente inquadrando il QR code in cassa. Un professionista o uno studio professionale che eroga diverse tipologie di servizi "on demand" può abilitare abbonamenti integrati con logiche "pay per use" da attivare solo a seguito della richiesta di erogazione di specifici servizi non compresi nell'accordo iniziale. Più in generale, volendolo, con tutta questa flessibilità si potrebbe addirittura arrivare a concordare modalità di pagamento personalizzate "one-to-one": specifiche per singolo cliente e per tipologia di fornitura o servizio erogato.

In definitiva, modelli di servizio prima improponibili, se non su pochissimi clienti, perché caratterizzati da costi di gestione insostenibili, sono oggi decisamente alla portata e pertanto a disposizione della fantasia di chi intende adottarli: per innovare proposte di valore e creare nuove nicchie competitive alternative.

Pagare dal gestionale

Molte aziende effettuano i loro pagamenti accedendo al remote banking e, in seguito, vanno a "spuntare" le fatture passive pagate sul gestionale. Questa modalità di gestire i processi di pagamento è frequente, in particolare nelle PMI (non mancano peraltro anche PMI che adottano procedure persino più complicate...). Eppure, sono ormai disponibili interessanti servizi che possono migliorare e ulteriormente semplificare questa modalità di pagamento: per esempio, è possibile pagare direttamente dal proprio sistema gestionale.

Pagare con il gestionale, emettendo i mandati di pagamento

Il pagamento dal gestionale può avvenire emettendo "mandati di pagamento" verso le banche: si tratta di file che contengono tutte le istruzioni necessarie per effettuare un pagamento, da un Conto Corrente, in uno specifico periodo. Questi file vengono di solito scaricati dal gestionale e caricati sui portali di remote banking. Al momento della produzione di questi file, i gestionali annotano direttamente e autonomamente l'operazione di pagamento impostata per ogni fattura passiva, mentre producono il file: indubbiamente una comodità.

Pagare dal gestionale, automatizzando anche le registrazioni

Si può fare anche di più, andando oltre i mandati di pagamento: sistemi gestionali che integrano servizi AIS (che consentono la consultazione dei movimenti di più conti correnti) e soprattutto PIS (per l'attivazione di pagamenti, anche su più conti correnti) possono disporre direttamente i pagamenti, senza produrre file da scaricare e ricaricare altrove e registrando i pagamenti completamente in automatico. Meglio di una comodità, c'è solo un automatismo.

In ambienti evoluti di questo tipo è possibile agire in 4 passi:

- a fine mese si accede alla vista delle fatture passive da pagare (lo scadenziario);
- se in alcune di queste fatture sono presenti indicazioni puntuali di pagamento, queste vengono lette e usate dal gestionale per predisporre il pagamento;
- per le altre, il gestionale chiede all'utente semplici e indispensabili informazioni integrative (per esempio da quale conto e con che data abilitare il pagamento);
- una volta stabilito che cosa pagare e che cosa no, non serve accedere ad altri sistemi: il pagamento è già fatto, le fatture sono già abbinate ai loro pagamenti, registrati, e le partite rimaste aperte sono immediatamente disponibili e consultabili.

In altre parole, pagare dal gestionale - nei gestionali che integrano servizi di pagamento (PIS) - attiva direttamente sia il pagamento sia la sua registrazione nel sistema. Questo non vale solo per le fatture ma, per esempio, può riguardare anche commissioni bancarie o premi assicurativi. Ogni uscita di cassa è pianificabile sul gestionale, rientra nello scadenziario ed è pertanto pagabile con la stessa modalità con cui si salda una fattura passiva: registrandone direttamente il pagamento.

I pagamenti dal gestionale

L'integrazione tra i gestionali di TeamSystem e il servizio PIS TS Pay consente agli utenti dei software gestionali di TeamSystem di fare i pagamenti verso i loro fornitori con pochi semplici passaggi, selezionando le fatture da pagare e i conti su cui appoggiare questi pagamenti.

Il pagamento da gestionale abilita questo semplice percorso:

- accedere a uno scadenzario, che mostra le fatture in scadenza o scadute e il loro ammontare complessivo;
- visualizzare, restando nello stesso ambiente il saldo complessivo disponibile su ogni conto corrente corporate;
- scegliere la fattura da pagare, attingendo allo scadenziario;
- inserire o verificare i dati per il pagamento (il conto da cui pagare, la ragione sociale e l'IBAN del fornitore), che spesso risultano già automaticamente precompilati;
- attivare il pagamento inserendo le credenziali di accesso al remote banking.

A valle del processo, il gestionale registra automaticamente l'avvenuto pagamento.

TeamSystem ha sviluppato questa funzionalità inserendola in un'interfaccia in Cloud accessibile da diversi ambienti:

- TeamSystem Studio / TeamSystem ViaLibera, gestionali pensati per il commercialista;
- Digital Box, applicazione che il commercialista mette a disposizione dei propri clienti;
- TeamSystem Enterprise / TeamSystem Azienda, gestionali per PMI;
- Fatture in Cloud, il gestionale per le microimprese, i freelance e i liberi professionisti.

In questo modo, i gestionali di TeamSystem possono sfruttare pienamente l'innovazione normativa abilitata dalla PSD2, accogliendo di fatto i pagamenti digitali nell'alveo delle funzionalità-base dei software gestionali.

In sintesi, il modello è quello tipico che viene abilitato nei sistemi delle grandi imprese, quando sono integrati direttamente coi circuiti bancari. Oggi, l'accessibilità a questi servizi è nettamente superiore rispetto al passato e questi servizi possono essere adottati agevolmente anche delle PMI.

La sicurezza prima di tutto

Infine, per chi si ponesse ragionevoli dubbi sui temi della sicurezza nei processi di pagamento da gestionale, vale la pena ricordare che i servizi di accesso al circuito bancario (gli AIS e PIS) possono essere offerti esclusivamente da provider (gli AISP e i PISP) preventivamente autorizzati da Banca d'Italia, come previsto dalle norme di rango primario in attuazione della PSD2. Questa è una garanzia in più, che attesta la presenza delle necessarie condizioni al contorno capaci di garantire la stessa sicurezza e affidabilità in cui opera il sistema bancario.

TeamSystem è diventata un istituto di pagamento?

Per integrare i servizi di pagamento all'interno dei propri gestionali, TeamSystem ha costituito TeamSystem Payments, un Istituto di Pagamento registrato all'Albo degli Istituti di Pagamento di Banca d'Italia e, in seguito, al registro dell'EBA (European Banking Authority).
Questo non significa che TeamSystem abbia cominciato a svolgere le attività di una Banca; infatti non si occupa di gestire il contante, non ha sportelli né gestisce attività di sportello, non fa raccolta di fondi, ecc. Tuttavia, TeamSystem ha iniziato ad operare, con TeamSystem Payments, nell'ambito dell'intermediazione finanziaria, abilitandosi a fare "alcune cose" (per esempio la gestione dei pagamenti) che fa anche una Banca. E quando fa le cose che fa una Banca, TeamSystem deve affrontarle esattamente come farebbe una Banca: rispettando vincoli di sicurezza e riservatezza.

L'iscrizione all'Albo degli Istituti di Pagamento attesta esattamente che la società si comporta, per certi servizi, come se fosse una Banca. Pertanto, TeamSystem Payments è soggetta ai rigidi e periodici controlli di vigilanza da parte di Banca d'Italia (che prevedono, per esempio, il rispetto continuo dei requisiti di onorabilità, professionalità e solidità finanziaria) ed è tenuta ad effettuare tutte le comunicazioni periodiche da e verso l'Ente vigilante. Nel corso del processo di accreditamento, tra l'altro, è stato necessario richiedere diversi chiarimenti e approfondimenti, in quanto TeamSystem Payments è stato tra i primissimi attori provenienti dal mondo Digital ad affrontare questo percorso insieme a Banca d'Italia e a sviluppare questi servizi innovativi per il target Corporate.

Per maggiori informazioni su TeamSystem Payments, il nuovo Istituto di pagamento del gruppo TeamSystem autorizzato da Banca d'Italia, visita il sito:
https://www.teamsystempayments.com/

Riconciliazione bancaria

Quando si lavora con ambienti separati, si sa, è sempre necessario prevedere un po' di lavoro per "trasportare e gestire" le informazioni da un contesto verso l'altro e viceversa. Ecco perché, tra contabilità e sistemi bancari, la periodica riconciliazione nella tesoreria è da sempre un processo consuetudinario indispensabile, in ogni impresa.

Si tratta di quell'attività che, a inizio mese, prevede di scaricare gli estratti conto bancari e allineare i diversi movimenti del mese precedente con quanto è presente nel gestionale:

- i pagamenti effettuati sono controllati confrontandoli con le fatture passive, le commissioni bancarie, gli F24, i premi assicurativi, ecc.;
- gli incassi sono riconciliati con il monitoraggio delle fatture attive in scadenza (o dei corrispettivi emessi) nel periodo.

Gli innovativi servizi di Digital Finance tendono un solido ponte tra l'ambiente della contabilità e quello dei sistemi bancari, unendoli e semplificando definitivamente le attività più noiose e onerose della riconciliazione. Capiamo meglio come avviene tutto questo.

La riconciliazione dei movimenti bancari nei gestionali TeamSystem

Un servizio di riconciliazione dei movimenti bancari è diffuso in molti gestionali e in tutti quelli della galassia TeamSystem. Questi servizi sono spesso molto utili per risparmiare tempo e facilitare la riconciliazione con gli estratti conto: la loro efficacia oscilla mediamente tra un 60% e un 85% delle fatture, attive e passive. Le altre fatture richiedono invece un controllo puntuale per essere riconciliate.

Oggi, inoltre, un gestionale dotato di servizi AIS e PIS, introdotti dalla normativa PSD2, può, con efficienti automatismi, procedere in autonomia alle seguenti attività, altrimenti manuali:

- raccogliere le fatture attive e organizzarle per data di incasso o pagamento in uno scadenziario;
- pescare dalle informazioni in suo possesso lo stato di incassi o pagamenti, associandoli automaticamente a ogni fattura;
- chiudere in autonomia le situazioni riconciliabili;
- individuare le posizioni aperte e da gestire.

L'idea di TeamSystem di integrare direttamente nel gestionale i servizi di pagamento e di cessione del credito porta a una gestione automatizzata dei processi di riconciliazione dei movimenti bancari: infatti, grazie a questa innovazione, le operazioni di pagamento o di incasso (anche con cessione del credito) vengono registrate a sistema nel momento stesso in cui sono attivate.

Riconciliare i movimenti bancari con il gestionale

Il servizio di riconciliazione dei movimenti bancari è ormai da alcuni anni integrato in molti gestionali, sia quelli più strutturati e complessi, sia quelli più accessibili e largamente adottati anche da piccole e micro imprese o professionisti. Si tratta di una funzionalità che consente di importare nel gestionale i dati degli estratti conto bancari (precedentemente scaricati dalle banche) e, in seguito di ottenere delle proposte di riconciliazione tre fatture e incassi e fatture e pagamenti: controllandole una a una è poi possibile chiudere le posizioni aperte.

Inoltre, in ambienti gestionali più evoluti, che integrano anche i servizi di consultazione dei conti correnti (AIS) e di disposizione dei pagamenti (PIS), le attività di riconciliazione sono nativamente integrate nelle stesse procedure che attivano i movimenti bancari: le riconciliazioni tra fatture e saldi sono quindi completamente automatizzate.

Nel caso dei movimenti bancari le funzionalità di accesso ai conti correnti (AIS) permettono di importare automaticamente e massivamente tutti i movimenti bancari per riconciliarli in contabilità in modo più facile e con meno errori.

La robotizzazione delle riconciliazioni di incassi e pagamenti

La crescente digitalizzazione ha abilitato ulteriori modi per automatizzare sempre più i processi di riconciliazione, per esempio introducendo in fattura codici e riferimenti da riportare nei pagamenti. Attraverso questa modalità, il Digital Finance impatta sui processi più ripetitivi e onerosi della riconciliazione bancaria: consentendo di "robotizzarli", ovvero di gestirli in modalità fortemente guidata e pienamente automatizzata (si parla in questi casi di RPA, Robot Process Automation: software e procedure informatiche che automatizzano procedure stabili e ricorsive - altrimenti manuali e noiose - abbattendo il tempo che le persone dedicano ad attività non a valore aggiunto - che infatti possono essere automatizzate).

Non tutte le aziende, tuttavia, hanno adottato strumenti in grado di abilitare questo grado di automazione, oggi molto più accessibile. E, allo stesso modo, molti professionisti, che eseguono queste attività per i propri clienti, adottano ancora processi tradizionali, con forte ricorso a persone che lavorano con "vista e mano". Chi ha ignorato questa evoluzione di fatto si è costretto a procedure manuali e onerose. Al crescere del numero di clienti o fornitori e della complessità nelle condizioni commerciali, queste attività risultano sempre più difficili, lunghe e noiose da gestire con approcci tradizionali, perché sono ripetitive - si ripropongono, infatti, almeno ogni mese - e portatrici di spiacevoli errori - sempre dietro l'angolo, quando si affrontano manualmente attività di questo tipo.



Cessione del credito: perché, come, quando

Uno degli ambiti più interessanti nel campo del Digital Finance, che ha addirittura contribuito significativamente alla nascita di diverse start-up un po' in tutto il mondo, è quello della cessione del credito. Si tratta di servizi orientati a favorire l'accesso a disponibilità finanziarie e si basano sulla cessione di titoli di credito (per esempio, le fatture): un'azienda può cedere, a titolo definitivo o temporaneo, un titolo commerciale - tipicamente una Fattura non scaduta - in cambio di un corrispettivo pari a una quota complessivamente poco inferiore al suo valore nominale.

È un po' il concetto che c'è dietro ai ben noti servizi di anticipo fatture - ovvero, si cede un titolo che vale 100, si incassa subito una cifra variabile in media tra 70 e 90 e, al netto del pagamento del servizio reso, che oscilla in media tra 2 e 5 per ogni operazione, il resto viene corrisposto all'effettivo pagamento da parte del destinatario di quel titolo (se parliamo di una fattura, il cliente).

Invoice Trading e Supply Chain Finance

La cessione del credito non è più a esclusivo appannaggio di banche, Factor o altri operatori finanziari istituzionali di matrice tradizionale, ma è ormai digitalmente erogabile anche attraverso nuovi canali. Tra questi si citano, per esempio, quelli dell'Invoice Trading o del Supply Chain Finance.

Si parla di Invoice Trading quando un'azienda carica le proprie fatture attive - non scadute - su un portale in cui alcuni acquirenti, regolarmente iscritti e verificati (fondi, soggetti istituzionali o in alcuni casi addirittura privati) se le contendono in "aste di acquisto", proponendo offerte crescenti, sempre più vicine al valore nominale della fattura. Chi fa l'offerta più alta:

- si aggiudica il titolo commerciale (la fattura);
- paga a chi ha ceduto la fattura quanto gli ha promesso in asta;
- alla scadenza della fattura, riceve tutto l'ammontare del pagamento effettuato da chi quella fattura l'aveva ricevuta inizialmente.

In altre parole: un'azienda carica sul portale una sua fattura attiva pari a 100 crediti. Diversi acquirenti se la contendono e alla fine se la aggiudica qualcuno che si offre di pagarla diciamo 95 crediti. L'azienda incassa subito i 95 crediti e, alla scadenza della fattura, chi l'ha acquisita riceve il pagamento dei 100 crediti dovuti: il guadagno nell'operazione del finanziatore sta nella differenza tra il valore nominale e quello con cui si è aggiudicato l'asta per acquistare la fattura. Il beneficio per l'azienda che ha ceduto la fattura sta nella disponibilità immediata di una quota rilevante del valore di quella fattura.

Il Supply Chain Finance è invece un contesto più articolato, che prevede la definizione di programmi dedicati che coinvolgono un'azienda importante e alcuni suoi clienti o fornitori, spesso strategici, che rappresentano elementi cardine della sua filiera (tuttavia, va detto, col tempo il fenomeno si sta estendendo anche al di fuori delle ristrette cerchie delle relazioni coi partner strategici). Ai clienti o fornitori coinvolti nel programma,



l'azienda offre garanzie su acquisti (volumi e/o tempi di pagamento) oppure vendite (volumi e/o sconti cassa variabili nel tempo) e, in questo modo, trasferisce su di loro parte del proprio rating di rischio. In questo modo:

- le fatture emesse dai fornitori possono essere loro anticipate a tassi migliori (costi inferiori) rispetto a quelli che le singole aziende riuscirebbero ad ottenere se presentassero la loro richiesta di anticipo in autonomia;
- le fatture emesse verso i clienti possono venire pagate in anticipo, evidentemente a fronte di sconti variabili pre-condivisi (decrescenti nel tempo fino ad azzerarsi alla data di pagamento prevista) che ne incentivano la rapidità di pagamento (questo tipo di servizio viene chiamato "Dynamic Discount").

Questi servizi di Digital Finance consentono un'agevole cessione del credito commerciale, sia perché aprono a nuove fonti di finanziamento, infatti tra i finanziatori possono esserci fondi o gestori di fondi, operatori finanziari istituzionali che tradizionalmente non potevano operare in questi mercati, sia perché risultano per l'utilizzatore molto semplici da attivare.

La cessione del credito direttamente dal gestionale

Se le funzionalità di attivazione dei servizi di cessione del credito fossero direttamente integrate nei sistemi gestionali, il grado di immediatezza nella gestione del servizio di "anticipo fattura Digitale" crescerebbe ulteriormente e potrebbe rappresentare un importante strumento non solo per migliorare la pianificazione finanziaria ma anche per praticarla direttamente. Ebbene, i primi servizi di questo tipo pensati come sintesi dell'incrocio tra innovazione normativa e tecnologica, si stanno affacciando sul mercato e sono disponibili anche nel nostro paese.

La cessione del credito dal gestionale: il servizio Incassa Subito

Incassa Subito è il servizio Fintech di cessione del credito commerciale che TeamSystem ha integrato nei propri gestionali.

Come funziona?
Incassa Subito, esaminando tutte le fatture in scadenza nei successivi 90 giorni, evidenzia il valore anticipabile sul totale dei crediti commerciali fatturati. All'utente è chiesto solo di selezionare quali cedere per ricevere l'anticipo. Una volta selezionate quelle da anticipare, la piattaforma elabora la richiesta ed entro massimo 72 ore provvede ad accreditare il 90% del valore nominale di quanto richiesto sui conti del cliente TeamSystem. Al momento del saldo delle Fatture da parte del destinatario, viene poi accreditata anche la differenza, al netto del solo costo del servizio. Il sistema è anche capace di identificare il migliore set di fatture da portare in anticipo per raggiungere un determinato valore desiderato: per esempio, se vi fossero complessivamente 50k€ di fatture anticipabili, ma al cliente servisse anticiparne solo 20k€, il sistema sarebbe in grado di selezionare quali fatture cedere per ricevere la liquidità effettivamente desiderata.

Limiti di accesso al servizio
Esistono naturalmente dei limiti di accesso al servizio Incassa Subito. Per esempio, non è possibile accedervi se si fattura una cifra inferiore a 250k l'anno e le fatture cedibili non sono tutte, ma solo quelle selezionate dal sistema e superiori a un certo valore nominale minimo (ad oggi pari (1000 €), emesse verso società di capitali che fatturano almeno 1 milione di € l'anno. Questi "limiti" - almeno in questa prima fase - sono necessari per creare gli automatismi indispensabili per far funzionare la macchina del servizio senza introdurre impedimenti e rallentamenti di tipo burocratico.

Novità in arrivo
TeamSystem sta lavorando per ampliare la gamma di servizi relativi ad Incassa Subito: in futuro, sarà possibile cedere anche crediti commerciali emessi verso la Pubblica Amministrazione oppure crediti scaduti. Inoltre, il servizio permetterà di gestire anche la cessione di crediti di imposta.

Scopri Incassa Subito, il servizio di accesso al credito del gruppo TeamSystem per ottenere liquidità in modo semplice e completamente digitale:
https://www.teamsystem.com/digital-finance/incassa-subito



"Perché", "come" e "quando" attivare un servizio di cessione del credito commerciale

Sul "perché" ricorrere a un servizio di cessione del credito i motivi possono essere davvero molteplici, per esempio:

- perché si reputa necessario anticipare un incasso;
- perché non si è convinti della solvibilità del cliente;
- perché si vuole ridurre il valore del capitale circolante, bilanciando il rapporto Crediti-(scorte)-Debiti, riducendo i crediti accelerandone e determinandone con certezza il momento dell'incasso.

Riguardo al "come" attivarlo, va detto che, sia nelle modalità tradizionali sia in quelle più innovative, l'attivazione del servizio è sempre preceduta da una fase di indispensabile prevalutazione. Tra l'altro, per consentire l'accesso ai servizi più innovativi, spesso si valutano anche informazioni che favoriscono il cedente e che nei contesti tradizionali non sono (ancora) considerate. Una volta superata questa fase, l'anticipo del credito viene erogato presentando ogni fattura da anticipare: lo si può fare in banca, a operatori che si occupano poi di recuperare i crediti (per esempio i Factor), oppure stringendo accordi con fornitori che concedono credito in cambio di "impegni di acquisto" (questo avviene tipicamente quando ci si rivolge a grossisti, che accanto ai beni che rivendono spesso affiancano anche servizi finanziari). Se si adotta un servizio digitale, lo si può fare dalla postazione di lavoro dell'amministrazione. Se si adotta un servizio digitale integrato nel gestionale, lo si può fare senza uscire dall'ambiente stesso di lavoro. Ovviamente, gli accordi per attivare questi servizi, che siano innovativi o tradizionali, vanno sempre presi preventivamente, stipulando un accordo con cui poi poter agire. I servizi più innovativi, tipicamente, sono più snelli (a volte molto) anche in queste fasi iniziali.

Infine, ha senso attivare i servizi di cessione del credito commerciale "quando" la necessità di disporre di liquidità immediata è superiore al "costo" - comunque percentualmente limitato - del servizio che si sceglie di attivare. Per esempio, come già intravisto tra i "perché", in situazioni impreviste di criticità di cassa, oppure per prevenire esigenze finanziarie di breve, note e/o pianificate, accumulando per tempo quanto necessario per farvi fronte.

Più in generale, più che per far fronte a una situazione inaspettata, un servizio di cessione del credito dovrebbe essere attivato a seguito di una consapevole pianificazione finanziaria che, a partire da entrate e uscite previste nel tempo, aiuti a decidere che cosa anticipare, quando e come. Infatti, come molti imprenditori sanno bene, non è corretto pensare che la pianificazione finanziaria sia una leva gestionale importante solo nelle grandi imprese: è invece indispensabile presidiarla con attenzione anche nei contesti più piccoli, per evitare che situazioni impreviste o inattese, oppure prevedibili ma trascurate, gravino sulla sostenibilità stessa dell'impresa.

Digital Finance: GDPR e Data Protection

La disciplina sulla protezione dei dati personali (General Data Protection Regulation - GDPR - del 2016/679 rappresenta la principale normativa in materia di protezione dei dati personali) è un elemento centrale nella cultura digitale, in particolare in quella rispettosa, responsabile e sostenibile che il legislatore europeo sta faticosamente cercando di costruire. E, infatti, non si parla più solo di "Privacy" ma di "Data Protection by Design": un paradigma che richiede di porre attenzione alla protezione dei dati già a partire dalle fasi di progettazione di un servizio, affinché si diffondano modelli nativamente sicuri e affidabili, non "rattoppati" alla meglio in un secondo momento.

La Data Protection nel Digital Finance

Nel mondo del Digital Finance, come è ragionevole immaginare, la Data Protection riveste un ruolo cardine. Da sempre, infatti, le banche devono gestire con riservatezza i dati personali, finanziari e sensibili sia dei loro clienti sia dei loro interlocutori, come per esempio i loro fornitori e in generale i beneficiari dei mandati di pagamento. E ora che le nuove normative (PSD2) hanno aperto i confini del mondo bancario anche ad altri attori, questi ultimi sono tenuti a rispettare e tutelare, quanto i tradizionali, analoga riservatezza.

Su questo tema si è dibattuto non poco, soprattutto dal punto di vista normativo: nel recente passato si sono infatti fronteggiate norme nate da contesti diversi, finalizzate a obiettivi differenti, che poi hanno portato alla luce discrepanze procedurali non così semplici da conciliare. Stiamo parlando, in particolare, della PSD2, votata ad aprire il mondo bancario per estenderne i dati anche ad altri operatori, e del GDPR, che tutela le informazioni personali e definisce responsabilità e doveri per chi questi dati li detiene.

Al centro della contesa, si trovano tre importanti principi: la responsabilità sul dato, la capacità di difenderlo e le modalità con cui usarlo per fare profilazione. Tutti e tre sono elementi indispensabili nel mondo dei servizi finanziari: garantiti dai provider tradizionali, ma non altrettanto scontatamente presenti nel mondo dei nuovi operatori (quelli introdotti dalla PSD2: AISP e PISP) che sono in grado di accedere ai dati bancari (le cosiddette "terze parti").

GDPR e PSD2: quando i percorsi normativi si scontrano (com'è finita?)

La ricerca di una compatta convergenza tra la direttiva PSD2 e il regolamento GDPR è divenuta una priorità nel dibattito normativo sul Digital Finance, per omogeneizzare obiettivi e modelli operativi e tutelare principi guida ragionevoli e orientati allo sviluppo ma nati in momenti storici e in contesti culturali tra loro molto diversi. Occasioni di confronto e tavoli di lavoro hanno consentito di fare significativi passi avanti, regolamentando consensi e possibilità di azione tra tutti gli attori abilitati dalla PSD2 che entrano in contatto o usano dati oggetto di doverosa protezione. Le iniziali





criticità sono state affrontate e superate, stabilendo modalità di lavoro e regole chiare. Tuttavia, negli sviluppi dei servizi di Digital Finance è ragionevole prevedere che si verificheranno ancora ulteriori (e doverose) riflessioni sugli impatti normativi. Come è tipico delle dinamiche dell'innovazione digitale, infatti, la crescente evoluzione di tecnologie e servizi si accompagna a una continua azione di regolamentazione, sempre più efficace e sempre più rispettosa delle nuove condizioni che si vengono (e in prospettiva si verranno) a creare.

In sintesi, oggi si può affermare che non esiste un problema di Data Protection nell'offerta dei servizi di Digital Finance. Esiste, invece, la possibilità che le misure messe in pratica possano ulteriormente evolvere, nel prossimo futuro, sempre per garantire la migliore tutela nella protezione dei dati dei clienti.

Iscrizione all'albo degli Istituti di pagamento di Banca d'Italia

Per conciliare servizi di Digital Finance e sicurezza, come ogni altro attore interessato ad offrire questi servizi, TeamSystem ha dovuto affrontare il non semplice percorso di iscrizione di una propria società controllata all'albo degli Istituti di Pagamento di Banca d'Italia. Si tratta, infatti, di un passaggio necessario e articolato per erogare servizi AIS e PIS di Digital Finance.

In primo luogo, TeamSystem ha dovuto affrontare fasi di analisi sui servizi che intendeva erogare, per identificare le aree da portare in sicurezza, confrontandosi con quanto avviene a livello nazionale e internazionale. Ha poi creato un team dedicato di esperti capaci di progettare, realizzare e accompagnare i servizi digitali di accesso ai conti correnti, pagamento e cessione del credito nel pieno rispetto delle regole vigenti.

In seguito, il team di progetto ha interagito frequentemente e attivamente con Banca d'Italia per allinearsi e raggiungere l'obiettivo dell'iscrizione all'Albo. In questo percorso sono stati identificati puntualmente e sviluppati i "casi d'uso", ovvero le modalità di fruizione dei servizi da parte di imprese, piccole, medie e grandi: uno sforzo importante che ha consentito di trovare il punto di equilibrio tra le ferree esigenze di (i) rispetto delle norme, (ii) efficacia dei servizi (progettati per essere coerenti con i processi aziendali) e (iii) la necessaria facilità di accesso (semplificando e riducendo tutti passaggi più complessi, ma sempre nel pieno rispetto dei regolamenti).

Infine, il percorso ha visto la realizzazione e la verifica di numerosi test, sperimentazioni e riscontri su esperienze reali.

Glossario

Riportiamo di seguito, in ordine alfabetico, semplici definizioni di alcuni termini tipici del mondo finanziario ma anche legati alla Digital Innovation.

Addebiti Diretti SDD (Sepa Direct Debit)
Strumento di pagamento Digitale per attivare incassi all'interno dei paesi SEPA. Ha sostituito il servizio di RID nazionale, associa a ogni creditore un codice univoco (il CID) e permette l'invio di addebiti sul conto dei propri clienti/debitori, a patto che prima sia stato raccolto il consenso sottoscritto dal debitore. È utilizzabile, anche per addebiti ricorrenti, nelle relazioni sia verso consumatori sia verso imprese, con regole lievemente diverse a seconda dei casi.

AIS
Acronimo di Account Information Services, identifica i servizi offerti dagli AISP.

AISP
Acronimo di Account Information Services Provider, identifica i nuovi operatori finanziari introdotti dalla normativa PSD2, che consentono a un titolare di conti correnti accessibili online di ottenere una vista unica, omnicomprensiva ed esaustiva su saldi e movimenti effettuati.



BIC
Codice alfanumerico di 8 o 11 caratteri utilizzato nei pagamenti internazionali per riconoscere la Banca del creditore; esiste per quasi tutte le banche al mondo e accompagna l'IBAN nei trasferimenti di denaro con bonifici internazionali.

Blockchain
Innovazione tecnologica costituita da registri digitali distribuiti su diversi nodi (si pensi a un nodo per ogni utente) che appartengono a un'ampia rete interconnessa. I registri tracciano l'appartenenza di una determinata "risorsa scarsa digitale" (tipicamente una criptovaluta), associando la risorsa a chi ne detiene la proprietà nella rete e tutti gli scambi che la riguardano. Per effettuare le registrazioni, ogni nodo verifica l'esattezza di ogni transazione che riguarda la risorsa scarsa digitale monitorata: il risultato ottenuto dalla maggioranza dei nodi (per esempio: "A" ha ceduto a "C" un quantitativo pari a "q" della risorsa digitale monitorata da questa Blockchain) viene memorizzato su tutti i registri e rappresenta un blocco che costituisce la catena di scambi di risorsa scarsa che la Blockchain monitora e registra. Ogni Blockchain consente quindi di dare massima e indiscutibile trasparenza ai suoi nodi di una qualsiasi transazione che riguarda la risorsa scarsa digitale monitorata. Alla risorsa scarsa digitale (una criptovaluta oppure un pacchetto dati) può essere associato un qualsiasi omologo nel mondo reale (una fornitura, una spedizione, un container, un servizio, ecc.).

Bonifici
Trasferimento di fondi attraverso operazioni di addebito e accredito sui conti correnti. Possono essere nazionali (Italia su Italia), europei (o transfrontalieri, in cui pagatore e creditore sono entrambi in area Euro) oppure esteri (quando almeno una delle due istituzioni finanziarie di appoggio non è nell'area Euro).



Cessione del Credito

La cessione del credito è un accordo, disciplinato in italia dall'articolo 1260 del Codice Civile, tramite cui un soggetto, detto cedente, trasferisce a un altro (cessionario) il suo credito verso un debitore (ceduto), in cambio di liquidità anticipata. Nel caso dei crediti commerciali, il credito è rappresentato da un documento commerciale (solitamente una fattura). La cessione del credito può essere di due forme tecniche: pro-soluto o pro-solvendo. Nel caso di cessione del credito pro-soluto, il cessionario si assume in toto i rischi del mancato pagamento da parte del debitore ceduto, mentre nella formula pro-solvendo il cessionario può rivalersi sul cedente in caso di mancato pagamento da parte del debitore ceduto.

Credit RATING

Procedura finalizzata a valutare l'affidabilità di un'impresa - cioè la capacità di far fronte ai pagamenti che le spettano - che considera sia valutazioni di tipo numerico (si veda la voce Credit SCORING) sia informazioni più qualitative, per esempio in merito all'imprenditore, alle sue competenze, agli investimenti effettuati, all'andamento del settore, ecc.

Credit SCORING

Indicatore che deriva dall'applicazione di un algoritmo che, sulla base di dati misurati puntualmente, permette di valutare il "punteggio" di affidabilità di un'impresa, stimandone la capacità di far fronte ai pagamenti che le spettano.

Crisi d'Impresa

Concetto attorno al quale il legislatore ha costruito un regolamento, il Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza (D.Lgs. n. 14/2019). Il principale obiettivo di questo Codice è quello di affrontare tempestivamente, in coerenza con quanto chiesto anche dall'Europa, le ristrutturazioni preventive, per aumentare l'efficacia dell'identificazione e della soluzione degli stati di crisi. Un elemento rilevante dietro a questa innovazione normativa sta nell'importanza, per imprese, imprenditori e professionisti, di saper distinguere con anticipo eventuali rischi, per prevenirli o affrontarli nel modo più efficace.

Crowdfunding

Modalità di finanziamento abilitata da sistemi digitali, che consente la partecipazione di tanti potenziali finanziatori, ciascuno dei quali può contribuire con cifre anche molto piccole all'operazione. Grazie al Crowdfunding abilitato dalle tecnologie digitali, un'impresa può chiedere un finanziamento per un progetto che intende intraprendere su una piattaforma. Diversi finanziatori possono valutare il progetto ed effettuare il loro investimento (anche molto piccolo), per portare il proprio contributo. In base all'andamento del progetto, il debito viene in seguito ripagato a ogni partecipante, in proporzione al valore inizialmente conferito. La tecnologia, tipicamente messa a disposizione di piattaforme che facilitano l'incontro tra domanda di finanziamenti e finanziatori, è una leva abilitante indispensabile per riuscire a gestire l'ampio numero di finanziatori nel corso del tempo in cui il progetto stesso viene portato avanti.

Cybersecurity
Caratteristica indispensabile per le tecnologie di supporto alle transazioni finanziarie, è quella che sviluppa, mantiene e nel tempo fortifica le garanzie di sicurezza (disponibilità, riservatezza e integrità) con cui avvengono gli accessi e i servizi attivati. È un fattore imprescindibile per chi offre e per chi usa servizi di Digital Finance.

Fintech
Parola che nasce dall'unione di altre due: Financial e Technologies. È l'insieme delle tecnologie innovative che, applicate ai servizi finanziari nel rispetto delle normative vigenti, abilitano nuove modalità di fruizione, nuovi servizi finanziari e processi più snelli e automatici per gestire dati e transazioni.

GDPR
È il Regolamento Generale europeo sulla Protezione dei Dati (General Data Protection Regulation) e norma il modo in cui imprese, PA e istituzioni finanziarie devono trattare i dati personali.

IBAN
Codice basato su uno standard riconosciuto a livello internazionale per identificare un'utenza bancaria.

Mandati di pagamento
Ordine inviato da parte di un'organizzazione (impresa o PA) a una tesoreria (spesso una Banca) per effettuare un determinato pagamento. Si tratta di un "set di informazioni definite e note a priori" (che riportano codici ed estremi del motivo del pagamento, del pagatore e del beneficiario), che deve essere trasferito alla tesoreria per consentirle di attivare il pagamento.

Pagamenti con Carte
Pagamenti effettuati con carte di riconoscimento al portatore, che possono essere di Credito (il pagamento è immediato, ma il prelievo sul conto avviene nel mese successivo), di Debito (l'addebito del pagamento sul conto avviene contestualmente alla sua attivazione) o Prepagate (operando su un conto precedentemente caricato e dedicato alla Carta; il pagamento avviene fino a disponibilità, contestualmente alla sua attivazione).

Pagamenti Digitali (o Digital Payments)
Modalità per effettuare pagamenti che sfruttano tecnologie digitali. Possono essere "consumer" o "business". Le prime sono a disposizione di ciascuno di noi, accanto e in sostituzione al contante, quando compriamo qualcosa in un negozio o online. Le seconde sono usate nelle imprese. Al netto delle diverse tipologie, si occupano di gestire addebiti e accrediti tra un debitore (chi deve pagare) e un creditore (chi deve ricevere il pagamento).

Pagamenti Mediante AVviso (MAV)
È il tipico "bollettino", usato spesso dalle strutture pubbliche per richiedere il pagamento di servizi, sanzioni, ecc.





PSD2
Acronimo di Payment Services Directive 2, la Direttiva Europea sui servizi di pagamento. Ha l'obiettivo di favorire lo sviluppo e la crescita competitiva dei servizi di pagamento digitale, nel pieno rispetto dei requisiti di efficienza e sicurezza per gli utenti.
Introduce nuovi operatori (diversi dalle Banche: i Third Party Provider - TPP) come AISP e PISP e ne definisce l'ambito operativo.

PIS
Acronimo di Payment Initiation Services, identifica i servizi di disposizione dei pagamenti offerti dai PISP.

PISP
Acronimo di Payment Initiation Service Provider, identifica i nuovi operatori finanziari introdotti dalla normativa PSD2, che per conto dell'utente-cliente possono disporre ordini di pagamento verso soggetti terzi.

Rapporto Interbancario Diretto (RID)
Strumento per la gestione di pagamenti tipicamente ricorsivi autorizzati dal pagatore, che delega la propria banca ad effettuare autonomamente i versamenti sulla base degli "ordini di addebito" emessi da un creditore.

Ricevute Bancarie (o Ri.Ba.)
Sono strumenti di pagamento in cui, a scadenze predefinite e concordate, la Banca del creditore avvisa il pagatore di versare su un certo conto una somma dovuta.

RoboAdvisor
Software abilitatori di consulenza finanziaria che, sulla base di alcuni (anche moltissimi) dati e di algoritmi complessi - spesso facendo leva su Intelligenza Artificiale, capacità di apprendimento e meccanismi di RPA - supportano le decisioni (di investimento o di vendita).

RPA
Acronimo di Robot Process Automation ovvero di automazione applicata ai processi attraverso l'introduzione di Robot. Non si pensi (solo) ai Robot fisici che svolgono attività manuali, quanto piuttosto a Robot virtuali, come per esempio software dotati di Intelligenza Artificiale o capaci di risolvere algoritmi complessi che, in determinate situazioni, sulla base di obiettivi chiari possono svolgere attività e prendere micro-decisioni in totale autonomia. Si prestano all'automazione di attività divenute ormai prive di valore aggiunto (perché automatizzabili).

Scadenzario o Scadenziario
È un documento di sintesi contabile, su cui vengono registrate le scadenze di incassi e pagamenti, noti e/o previsti. Il valore di questo strumento sta nel favorire sia le previsioni su eventuali prossimi "sintomi" di tensione finanziaria sia la pianificazione necessaria per evitare tali tensioni.

I nostri consulenti sono a tua disposizione per una demo di prodotto

Per maggiori informazioni contattaci su
www.teamsystem.com

PREMIUM PARTNER

VERS.01 – FEBBRAIO 2022.
Le informazioni contenute in questo documento sono corrette alla data di pubblicazione; versioni successive del documento sostituiranno integralmente la presente.
TeamSystem si scusa anticipatamente per eventuali inesattezze e/o errori.