



RDS ERP

Gestione del Credito – *cvm*

cvm (Credit Valuation Management) è stato creato per soddisfare le esigenze di utenti che desiderino, in totale autonomia, analizzare al massimo dettaglio il credito concesso ai clienti e le relative politiche da adottare. L'utente può, infatti, sintetizzare, aggregare o comparare le informazioni contabili per ottenere situazioni che rispondano a due obiettivi di interesse aziendale: analisi statistiche sui crediti e recupero crediti.

cvm è un modulo di RDS ERP la soluzione sviluppata in architettura SOA con interfaccia web. Altre caratteristiche:

- Multiplatforma (.Net, Windows, Unix (UIX e AIX) Linux, zLinux, iSeries, zSeries)
- Multilingua (italiano, inglese, francese, polacco, spagnolo e portoghese)
- Multidatabase (SQL, Oracle, DB2 e MySQL)
- Multiazendale
- Multinazionale (è utilizzato in Portogallo, Spagna, Francia, UK, Olanda, Germania, Svizzera, Polonia, Turchia, USA)
- Reportistica e front end integrati con gli strumenti office di Microsoft e Sun
- Reportistica pubblicabile via Internet per i clienti, fornitori, agenti, ecc.
- Interfaccia utente attraverso un Browser
- Integrato con il multimediale

cvm è uno strumento flessibile che consente all'utente di definire, in funzione delle proprie necessità, i dati da monitorare e le modalità di aggregazione. Sfruttando le definizioni impostate, l'utente ha a disposizione query e funzionalità di drill-down (zoom su dati di dettaglio stabiliti).

cvm permette di elaborare informazioni contabili o extracontabili accedendo direttamente agli archivi di RDS ERP o interfacciando altri sistemi informativi. E' inoltre garantita sia l'integrità che la sicurezza dei dati originali in quanto il prodotto consente di leggere i dati dagli archivi aziendali, senza nessuna possibilità di modificarli o danneggiarli.

cvm è una soluzione software realizzata sfruttando le tecnologie più avanzate oggi presenti sul mercato. E' collocabile tra le applicazioni CRM e di B.I. (Business Intelligence), in quanto riunisce in sé sistemi di EIS (Executive Information System) e di DSS (Decision Support System).

E' facilmente integrabile con altri ERP.

Recupero crediti

La componente del modulo è utile a chi si occupa della riscossione dei crediti e raccoglie le seguenti funzionalità:

- definizione delle politiche del credito che l'azienda intende applicare
- emissione lettere di sollecito ai clienti con testi differenziati per livello di gravità
- estratti conto
- stampa manuale di lettere di sollecito, insoluti, estratti conto con testi e contenuti personalizzabili dall'utente
- calcolo degli interessi di mora sui mancati pagamenti

Gestione del Credito – *cvm*

- analisi degli insoluti per cliente
- gestione dei contatti telefonici con i clienti
- aging cliente con la possibilità di indagare sulla sua storia per poter decidere la politica da attuare
- gestione del contenzioso con archiviazione ottica delle pratiche
- gestione divisa estera completamente integrata

Analisi finanziaria del credito

E' la componente di *cvm* dedicata a chi lavora sulla situazione finanziaria dell'azienda e del mercato quali, ad esempio, l'andamento delle vendite per zona, per agente, gli insoluti o i mancati pagamenti per agente. In particolare gestisce le funzioni:

- analisi ABC non pre-definite ma costruite in modo dinamico dall'utente finale
- situazione di aging per gruppi societari
- rappresentazione dei risultati
- analisi dello scaduto e dello scadere
- possibilità di mettere a disposizione di ogni agente i dati per poter visualizzare, anche a distanza, la situazione dei propri clienti

E' l'utente che disegna, in funzione delle proprie necessità, quali dati evidenziare e le modalità di aggregazione dei medesimi.

Sfruttando questo disegno, come strumento di supporto, vengono forniti risultati sui quali l'utente può svolgere non solo query generiche, ma operazioni di drill-down (zoom sui dati sino al dettaglio da lui stabilito). La gestione del credito permette di elaborare informazioni contabili o extracontabili accedendo direttamente ai dati gestiti dagli altri moduli applicativi di RDS ERP interfacciando altri sistemi informativi.

Politiche di credito

Molte aziende hanno la necessità di definire, in funzione dei propri obiettivi, la politica nei confronti dei clienti debitori, e devono poterlo fare in modo articolato prendendo in considerazione fattori diversi.

E' probabile che il comportamento differisca tra cliente e cliente, tra categoria e categoria o per area geografica di appartenenza, oppure che il tono di una lettera di sollecito vari in funzione degli importi da sollecitare, delle date di scadenza, dell'incidenza che l'importo residuo ha rispetto al fatturato del cliente ed altre ancora.

La definizione delle politiche costituisce, quindi, una fase importante nell'identificazione dei parametri del sistema ed è da considerarsi la fase iniziale dell'attività aziendale.

Con *cvm* l'utente gestisce le seguenti parametrizzazioni:

- caratteristiche dell'ambiente di base quali la divisa, la nazione e la lingua di lavoro
- alcuni parametri per guidare la propria attività: il modo di proporre gli importi scaduti o a scadere, gli intervalli di ripartizione delle statistiche ABC ecc...
- parametri relativi alla procedura di insoluti: quando inviare la lettera in funzione del numero e degli importi insoluti
- informazioni connesse alla gestione del credit score: come calcolarlo, a partire da quale punteggio sospendere il credito, quale metodo di arrotondamento utilizzare, quale è la variazione di punteggio minima a partire dalla quale viene evidenziato il cliente
- specifiche relative alla gestione telefonica dei solleciti: come visualizzare gli importi scaduti, come impostare l'attività, se con supporto di domande pre-inserite o in modo libero, punteggio e importo a partire dal quale proporre le telefonate in modo automatico
- gravità delle partite scadute, la funzione consente di visualizzare tutte le partite gravi consentendo all'utente di scegliere, in modo semplice e sicuro, quali portare a contenzioso.

Le variabili della politica del credito possono essere raggruppate nei seguenti argomenti:

- ripartizioni dei clienti in insiemi omogenei
- criteri secondo i quali assegnare un punteggio ad ogni cliente: la procedura mette a disposizione una serie di parametri significativi dell'attività del cliente (fatturato, scaduto, scadere, giorni di dilazione, ecc....); l'utente può scegliere solo i criteri da lui ritenuti più importanti e può pesare l'incidenza di ognuno sul punteggio finale
- contenuto dei reports : è l'utente che stabilisce quali informazioni riportare sia sulle lettere di sollecito sia sugli estratti conto
- modalità di invio delle lettere di sollecito e di insoluto

Estratti conto, solleciti ed insoluti

cvm gestisce la corrispondenza verso clienti in modo da soddisfare due esigenze fondamentali:

- gestire una grossa mole di dati, elaborare e stampare in modo automatico le lettere, seguendo una procedura standard per ciò che riguarda il testo e il contenuto
- gestire le eccezioni, ovvero stampare lettere per alcuni clienti in modalità estemporanea potendo modificare al momento dell'esecuzione il contenuto del testo e dei dati

Gestione del Credito – *cvm*

Le principali attività sono:

- stampare lettere
- possibilità di intervenire manualmente sul testo della lettera
- gestione dei test differenziati per lingua del cliente
- possibilità di calcolare, in modo scalare, gli interessi di mora sugli importi non pagati

Contatti telefonici

cvm gestisce i contatti telefonici con le seguenti principali funzioni:

- possibilità di annotazione, per ciascun cliente, di informazioni anagrafiche aggiuntive che consentano di guidare l'attività telefonica: interlocutori principali, numero di telefono alternativo, giorni e fasce orarie dedicate ai contatti con i fornitori
- proposta giornaliera dei clienti che, per l'importo e il punteggio raggiunto, devono essere sollecitati telefonicamente
- composizione in modo automatico del numero del cliente da contattare
- lista delle domande più frequenti da porre al cliente in relazione ai mancati pagamenti
- memorizzazione dell'esito della telefonata e possibilità di utilizzare una serie di causali che caratterizzano il motivo del mancato pagamento
- stampe e visualizzazioni degli esiti delle telefonate in base a considerazioni parametriche (codici conto, causale ecc...)
- proposta delle telefonate da effettuare per accordi presi con il cliente

Aging per regole di aggregazione e cliente

Obiettivo della funzione è proporre informazioni in modo sintetico per consentire poi di approfondire il livello di analisi sui valori che l'utente ritiene più significativi.

La modalità scelta per l'esposizione dei dati, ad albero, consente di leggere in modo semplice ed immediato i risultati dell'elaborazione.

Vengono proposti i valori al primo livello della regola di aggregazione, lasciando libertà all'utente di proseguire più in dettaglio selezionandone una diramazione.

E' l'utente che decide quali totali visualizzare e in che ordine esporre i dati (decrescente per importo scaduto, fatturato, eccetera).

Per ogni livello gerarchico compreso quello elementare relativo al cliente il modulo fornisce la "fotografia" della situazione in quanto unisce in una sola videata tutte le informazioni più significative:

- situazione degli importi scaduti e a scadere ripartiti per scaglioni temporali, e suddivisi per condizioni di pagamento
- fido attribuito al cliente
- esposizione complessiva del cliente suddivisa in: saldo contabile, esposizione cambiaria, salvo buon fine, importo complessivo degli ordini inevasi e delle bolle non fatturate
- dati relativi alle dilazioni teoriche ed effettive
- insoluti emessi e quelli ancora attivi sia nell'anno in corso sia nell'anno precedente
- incidenza dello scaduto sul fatturato di competenza
- punteggio del cliente, il livello utilizzato per l'ultima lettera di sollecito e la relativa data di invio (se il livello di selezione è quello relativo al cliente)

La funzione consente poi di arrivare con le tecniche di drill-down alla visualizzazione dei partitari dei clienti.

Contenzioso

E' diffusa la necessità di seguire la situazione delle pratiche aperte presso i legali; obiettivo del modulo di CVM è quello di automatizzare l'attività al fine di abbattere i tempi attualmente necessari per la gestione di una pratica e fornire una serie di risultati che consentano di controllarne l'andamento.

Le principali funzioni coperte da *cvm* sono:

- definizione dei criteri di gravità di una partita
- proposta delle partite da passare a contenzioso
- registrazione di una pratica
- gestione di variazioni successive all'apertura
- memorizzazione dello stato di avanzamento delle pratiche mediante note e movimentazioni
- gestione delle comunicazioni con gli studi notarili
- inquiry e stampe delle pratiche in essere con la possibilità di selezionare per cliente, chiave fiscale, avvocato, data di apertura, stato della pratica
- archiviazione ottica dei documenti con possibilità di reperire le informazioni mediante uno dei seguenti dati: numero della pratica, data del documento, avvocato

Analisi ABC

Obiettivo delle analisi ABC è fornire una verifica della consistenza di alcune variabili del credito (scaduto, scadere, numero insoluti, importo insoluti, importo sollecitato...) in funzione di parametri stabiliti dall'utente. Conoscere l'incidenza che gli importi scaduti dei primi "n" clienti hanno sul volume dello scaduto, può dare importanti indicazioni.

Gestione del Credito – *cvm*

RDS srl

Sede Legale

Via Canaletto 164
41122 Modena
Tel. + 39 059 451721
Fax + 39 059 451713

Sede Amministrativa e Operativa

Strada dei Mercati 16/E
43126 Parma
Tel. + 39 0521 940611
Fax + 39 0521 1705213

Sedi Operative

Roma
Via Cristoforo Colombo 456
00145 Roma
Tel. + 39 06 5940517
Fax + 39 06 59646355

Milano

Via S.Rita da Cascia 33
20143 Milano
Tel. + 39 02 89122343
Fax + 39 02 89126845

www.rds-software.com
mkt@rds-software.com

RDS srl

*Tutti i diritti sono riservati.
RDS ERP è un marchio di RDS Srl.
Tutti gli altri nomi di prodotti citati sono marchi delle rispettive società
La scheda tecnica è puramente informativa, senza pretesa di completezza o assenza di imprecisioni ed è soggetta a modifiche.*

L'analisi ABC e' completamente parametrizzabile e consente di analizzare:

- scaduto all'ultima data di estrazione
- scadere all'ultima data di estrazione
- importo corrispondente agli insoluti registrati all'ultimo periodo
- importi sollecitati alla data dell'ultima stampa automatica
- numero complessivo degli insoluti in essere
- totale insoluto in essere
- fatturato complessivo
- dilazioni teoriche ed effettive e ritardi di incasso

I valori vengono divisi in classi e, ad ogni rottura, viene calcolata l'incidenza della classe sul valore complessivo scelto. Le esposizioni dei valori sono accompagnate dalle relative rappresentazioni grafiche (torte o istogrammi).

Attività dedicata agli agenti

Il modulo include anche un Servizio Autorizzazioni tramite il quale è controllato e consentito l'accesso (tramite Internet o linea privata) all'applicazione ed ai dati da parte del singolo agente o di un capo area che coordina più agenti.

Sarà quindi possibile mettere a disposizione del singolo agente tutte le funzionalità precedentemente esposte.

Altri moduli disponibili

controller – Finanza e Amministrazione

cvm – Credit Valuation Management

co.se.ce – Gestione Cespiti

co.gest – Controllo di Gestione

scorecard – Analisi di Bilancio e Rating

fastleas – Leasing Passivo

market – Ciclo Attivo

epm – Enterprise Project Management

order – Ciclo Passivo

production – Ciclo Produttivo

magazzino – Gestione Materiali

docService – Conservazione sostitutiva

dailyBI – Business Intelligence

