



ACCOUNTS RECEIVABLE

6 modi in cui l'AI accelera il flusso di cassa

La guida del CFO su ciò che fa davvero la differenza

ESKER®

Informazioni su questo ebook

In un contesto economico volatile, l'accelerazione del flusso di cassa non deriva più dall'automazione di ulteriori processi o dall'aggiunta di ulteriori funzionalità di AI. Deriva dall'utilizzo dell'AI per prendere decisioni migliori, in tempi più rapidi, lungo l'intero cash conversion cycle.

Indice

Perché l'accelerazione del flusso di cassa è importante ma anche difficile _____	3
La realtà dell'AI: perché l'automazione da sola non basta _____	4
Oltre l'automazione: la nuova frontiera dell'accelerazione del flusso di cassa è la "decision intelligence" _____	5
6 strategie basate sull'AI che accelerano il flusso di cassa _____	6
Impatto sui CFO e i responsabili della tesoreria _____	13
Il nostro approccio all'AI è differente _____	15
Chi è Esker _____	16

Perché l'accelerazione del flusso di cassa è importante ma anche difficile

Quando i mercati sono stabili, una gestione inefficiente dei crediti (AR) può sembrare più un inconveniente che un problema immediato. Ma quando i mercati diventano instabili, diventa una seria responsabilità.

Che i mercati siano in buona o cattiva salute, il vostro mandato come responsabili finanziari rimane lo stesso: accelerare la conversione della liquidità, ridurre l'esposizione al rischio di passività e rafforzare la prevedibilità – il tutto senza aumentare i costi o i rischi. Ma quando i comportamenti di pagamento sono più irregolari, le condizioni di credito sono più restrittive, i casi di insolvenza sono all'ordine del giorno e la complessità normativa continua a crescere, adempiere a tale mandato diventa una lotta estenuante.

I CFO devono trovare un equilibrio tra:

- La disciplina dei costi con investimenti selettivi per la crescita
- La tutela della liquidità con la fidelizzazione dei clienti
- L'accelerazione tecnologica con il controllo della governance

La gestione dei crediti (AR) si trova al centro di questa tensione. Piccole inefficienze che un tempo passavano inosservate ora si trasformano in grandi svantaggi:

- Le decisioni di credito ritardate fanno aumentare i giorni medi di incasso (DSO)
- Gli incassi non riconciliati compromettono la visibilità sulla liquidità disponibile
- La lenta risoluzione delle contestazioni blocca il capitale circolante
- Una prioritizzazione inefficace delle attività di recupero crediti comporta uno spreco di risorse e sforzi

Da anni ormai le organizzazioni fanno affidamento sull'automazione della contabilità clienti per migliorare la velocità di elaborazione e ridurre il lavoro manuale. Ma l'automazione tradizionale ha raggiunto i propri limiti. Accelerare flussi di lavoro statici e creare dashboard dall'aspetto accattivante è ancora utile, ma non fornisce i dati e la flessibilità necessari per affrontare le turbolenze economiche odierne.





La realtà dell'AI: perché l'automazione da sola non basta

Molte organizzazioni hanno già automatizzato almeno in parte la contabilità clienti, eppure le fluttuazioni del DSO persistono. Perché? **Perché l'automazione migliora la velocità di esecuzione, non la qualità delle decisioni.**

I limiti dell'automazione includono:

- Modelli di prioritizzazione statici
- Sequenza di recupero crediti basata sull'anzianità
- Gestione reattiva delle contestazioni
- Reportistica a posteriori

È progettata per svolgere attività manuali ripetitive e fornire visibilità su ciò che sta accadendo e sull'efficienza con cui avviene. L'automazione non è progettata per fornire raccomandazioni o definire strategie.

L'aggiunta della tecnologia di intelligenza artificiale non porterà magicamente a decisioni migliori. Questo perché gli strumenti di intelligenza artificiale spesso si concentrano sul miglioramento della visibilità e sulla generazione di approfondimenti piuttosto che sul promuovere l'azione. Ad esempio, una dashboard di analisi può spiegare perché i pagamenti sono in ritardo, ma non cambia ciò che accadrà in seguito.

Il problema principale non è la mancanza di dati su cui basare le decisioni, ma il divario tra intuizione ed esecuzione. L'AI ha il potere di supportare un processo decisionale migliore e creare valore a livello aziendale, ma solo quando è integrata direttamente nei flussi decisionali operativi con chiare responsabilità e governance.

Quindi la domanda non è più:
“Come automatizziamo la
contabilità clienti?”



Ma:
“Come possiamo migliorare la qualità
e la tempestività delle decisioni che
determinano i risultati di cassa?”

Oltre l'automazione: La nuova frontiera dell'accelerazione del flusso di cassa è la “decision intelligence”

Le principali organizzazioni finanziarie di oggi **stanno passando dall'automazione dei processi all'intelligenza decisionale**. Combinando le capacità dell'intelligenza artificiale con il giudizio umano, l'intelligenza decisionale aiuta le organizzazioni a passare dal reagire a ciò che è già accaduto al plasmare i risultati in modo proattivo.

Quando l'intelligenza artificiale è pienamente integrata nelle operazioni di AR, produce un impatto misurabile sulla liquidità sotto forma di “decision intelligence”. Questo perché aiuta i team AR a rispondere in modo coerente a cinque domande ricorrenti:

1. Su cosa dovremmo lavorare ora?
2. Cosa succederà se non facciamo nulla?
3. Qual è l'azione che ha maggiori probabilità di sbloccare liquidità?
4. Chi dovrebbe occuparsi del passo successivo?
5. Cosa può essere automatizzato in modo sicuro e cosa richiede la supervisione umana?

È importante sottolineare che la “decision intelligence” non sostituisce le persone. Potenzia le capacità del vostro team aiutandolo a migliorare la scelta delle priorità, la tempistica e la coerenza. In altre parole, la “decision intelligence” consente al vostro team di attuare le strategie finanziarie della vostra organizzazione prima, più rapidamente e su larga scala.



6

Strategie basate sull'intelligenza artificiale che accelerano effettivamente la generazione di liquidità

Ridurre il DSO non significa più aumentare il volume delle attività o aggiungere ulteriori livelli di automazione. **Significa migliorare la qualità, la tempistica e la coerenza delle decisioni relative ai crediti commerciali** lungo l'intero ciclo di vita.

Queste sei strategie dimostrano come l'intelligenza artificiale, se applicata con disciplina e determinazione, crei una funzione AR più efficiente e basata sui dati.

Strategia 01

Prioritizzare le attività di recupero crediti in base all'impatto previsto sugli incassi

 Domanda a cui l'AI ti aiuta a rispondere

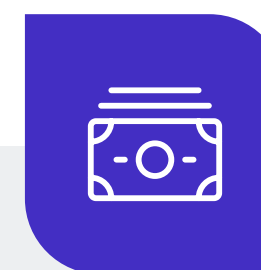
Quali fatture e account meritano attenzione oggi?

La gestione tradizionale del recupero crediti è rimasta sostanzialmente invariata. Le attività di sollecito vengono generalmente pianificate in base ai crediti più vecchi, agli importi più elevati o a segmentazioni per fascia di clientela. Questo modo di organizzare i crediti scaduti aiuta a capire cosa è già in ritardo, ma non consente di prevedere quali situazioni ritarderanno gli incassi in futuro.

L'AI consente una prioritizzazione dinamica delle attività di recupero crediti. Analizzando continuamente lo storico dei pagamenti, le caratteristiche delle singole fatture, la cronologia delle contestazioni, i modelli stagionali e le tendenze specifiche di ciascun cliente, l'AI è in grado di stimare:

- Probabilità di ritardo nel pagamento
- Probabilità di escalation della contestazione
- Tempi previsti di pagamento
- La sensibilità del cliente a specifiche azioni di recupero crediti

La gestione dei recuperi non si concentra più su un follow-up reattivo, ma su una gestione proattiva del rischio. Anziché aumentare il volume delle chiamate, il vostro team ne migliora l'efficacia.



L'impatto sulla liquidità

- Maggiore rendimento per azione di recupero crediti
- Miglioramento dell'indice di efficacia degli incassi (CEI) senza aumentare i costi operativi
- Riduzione della volatilità dei flussi di cassa a breve termine in periodi di incertezza economica

Strategia 02

Prendi decisioni di credito più oculate grazie al risk scoring basato sull'AI

 Domande a cui l'IA ti aiuta a rispondere

A quali clienti dovremmo concedere credito e a quali condizioni?

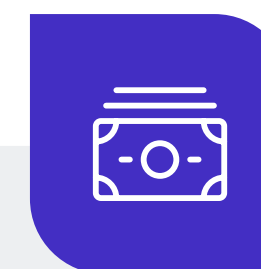
La gestione del credito definisce il DSO futuro molto prima che venga inviato il primo sollecito di pagamento. Eppure molte organizzazioni si affidano ancora a scorecard fisse, dati finanziari obsoleti e revisioni manuali che non tengono il passo con la realtà comportamentale.

L'intelligenza artificiale migliora le valutazioni del credito sintetizzando continuamente:

- Modelli di pagamento trasversali tra le diverse entità aziendali
- Variazioni nei giorni medi di pagamento
- Frequenza e gravità delle contestazioni
- Concentrazione dell'esposizione creditizia interna
- Indicatori finanziari e di rischio provenienti da fonti esterne

Anziché effettuare revisioni periodiche dei rischi, l'analisi creditizia basata sull'AI si evolve costantemente di pari passo con l'evoluzione del comportamento dei clienti.

Fornisce raccomandazioni chiare e spiegabili che consentono ai responsabili del credito di agire più rapidamente e con maggiore sicurezza.



L'impatto sulla liquidità

- Onboarding più rapido dei clienti e attivazione anticipata dei ricavi
- Crediti a basso rischio e minor numero di escalation nell'attività di recupero crediti
- Capitale circolante solido e sostenibile, in grado di far fronte a imprevisti

Strategia 03

Accelerare l'abbinamento degli incassi attraverso la riconciliazione automatica

 Domanda a cui l'AI ti aiuta a rispondere

Quali crediti risultano effettivamente aperti e quali, invece, sono già stati incassati ma non ancora allocati alle relative fatture

Gli incassi non riconciliati rappresentano uno degli elementi più sottovalutati che incidono sulle performance dell'AR. Quando i pagamenti vengono ricevuti ma non correttamente identificati e allocati, si ritardano le attività di riconciliazione, si gonfiano gli indicatori di DSO e diventa più difficile avere una visione accurata della reale posizione di liquidità dell'azienda.

La riconciliazione intelligente degli incassi basata sull'AI sfrutta algoritmi di machine learning e riconoscimento di pattern per:

- Estrarre i dati relativi alle rimesse da fonti non strutturate
- Identificare modelli di corrispondenza anche quando i riferimenti sono incompleti
- Apprendimento dal comportamento storico di contabilizzazione e allocazione
- Suggestire la risoluzione delle eccezioni che richiedono un intervento umano

Ciò aumenta significativamente i tassi di abbinamento automatico, riducendo al contempo l'onere operativo derivante dalla riconciliazione manuale. Inoltre, quando il processo di cash application è più rapido e accurato, la rendicontazione dei crediti diventa più affidabile.



L'impatto sui flussi di cassa

- Riconoscimento più rapido dei pagamenti ricevuti
- Una classificazione cronologica dei crediti più chiara e una misurazione più accurata del DSO
- Previsioni di liquidità più affidabili grazie a una riconciliazione più efficiente dei pagamenti

Strategia 04

Risolvi le controversie e le detrazioni più rapidamente grazie all'automazione intelligente

 Domanda a cui l'AI ti aiuta a rispondere

Quali problemi stanno bloccando la liquidità e come dovrebbero essere risolti?

Le contestazioni e le deduzioni raramente ritardano gli incassi a causa della loro complessità; più spesso il problema è che le informazioni sono disperse tra e-mail, allegati, portali e diversi reparti aziendali.

L'AI affronta questa frammentazione attraverso:

- La classificazione delle deduzioni sulla base dei modelli storici di risoluzione
- Estrazione dei dati chiave dalla documentazione di supporto
- Inoltrando i casi alle parti interessate appropriate
- Raccomandando possibili esiti di risoluzione

Ciò accorcia il ciclo di vita delle controversie ed evita che i silos operativi immobilizzino inutilmente il vostro capitale. Ancora più importante, vi consente di distinguere chiaramente tra circostanze che causano controversie legittime e problemi legati ai processi interni che comportano una perdita di ricavi.



L'impatto sulla liquidità

- Rilascio più rapido della liquidità immobilizzata nelle detrazioni in sospeso
- Riduzione delle perdite di ricavi e tempi più brevi per la risoluzione delle controversie
- Maggiore resilienza di fronte alla variabilità dei pagamenti dei clienti e al calo dei margini

Strategia 05

Migliora le previsioni di flusso di cassa con analisi predittive sui crediti commerciali

 Domanda a cui l'AI ti aiuta a rispondere

Quali incassi arriveranno effettivamente e quando?

I modelli di previsione tradizionali si basano solitamente su medie statiche o ipotesi storiche. Ma in mercati difficili da prevedere, questo approccio non è abbastanza accurato da fornirti una visione affidabile di ciò che sta per accadere; questo può costringerti a reagire in fretta ai cambiamenti.

L'AI migliora la precisione delle previsioni di cassa analizzando:

- I modelli di pagamento a livello di singola fattura
- I cambiamenti nel comportamento di pagamento dei clienti
- Lo stato di avanzamento degli incassi in tempo reale
- I tempi di risoluzione delle controversie

Ciò si traduce in previsioni più dettagliate delle date di pagamento attese, sia a livello di fattura che di cliente. Grazie all'AI le vostre previsioni di liquidità passano da un'analisi retrospettiva delle tendenze a un'intelligenza operativa orientata al futuro.



L'impatto sulla liquidità

- Maggiore visibilità sulla liquidità a breve termine
- Riduzione della varianza tra i flussi di cassa previsti e quelli effettivi
- Maggiore fiducia nelle decisioni relative all'allocazione del capitale e alla pianificazione della liquidità

Strategia 06

Potenziare la produttività del team AR per sostenere e consolidare i risultati ottenuti

 Domanda a cui l'AI ti aiuta a rispondere

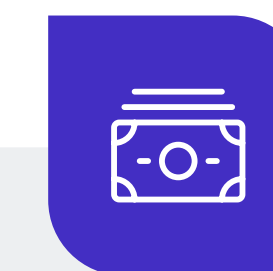
Su cosa dovrebbero concentrarsi le persone e in quali ambiti dovrebbe intervenire l'AI?

Migliorare il DSO richiede soprattutto costanza nella fatturazione, nei solleciti e nel monitoraggio dei crediti. Tuttavia, quando i team Accounts Receivable sono gravati da attività ripetitive e spesso manuali, dedicano meno tempo alle iniziative strategiche che possono avere un impatto maggiore sulle performance del credito.

L'AI riduce questo carico operativo automatizzando:

- L'estrazione dei dati da e-mail e documenti
- I follow-up di routine e le comunicazioni sullo stato delle pratiche
- La generazione di report e il supporto alla riconciliazione
- La selezione preliminare delle eccezioni

Con l'AI che si fa carico del lavoro di routine, i team della contabilità clienti possono concentrarsi su attività ad alto valore aggiunto quali la gestione delle relazioni, le negoziazioni complesse e l'applicazione delle policy di credito e incasso, ovvero gli ambiti in cui il giudizio umano, l'esperienza e la sensibilità commerciale fanno realmente la differenza.



L'impatto sulla liquidità

- Riduzione del carico di lavoro manuale
- Miglioramento sostenuto del DSO senza un aumento proporzionale del personale
- Operazioni di contabilità clienti scalabili che crescono insieme all'azienda senza far lievitare i costi operativi

Cosa significa questo per i CFO e i responsabili della Tesoreria

Investire in un'intelligenza decisionale basata sull'AI può accelerare in modo significativo il cash flow migliorando le performance dell'Accounts Receivable (AR). Quando l'esecuzione dei processi AR migliora, migliorano anche le previsioni. E quando le previsioni diventano più accurate, migliora anche l'allocazione del capitale.

Ecco perché è così importante selezionare la giusta tecnologia di AI e integrarla in modo ponderato nelle vostre operazioni finanziarie. L'AI nella gestione dei crediti diventa strategicamente rilevante solo quando:

- **Migliora** la prevedibilità dei flussi di cassa in entrata
- **Rafforza** la qualità del portafoglio crediti tenendo conto del rischio associato
- **Aumenta** l'affidabilità della pianificazione della liquidità
- **Consente** di scalare le attività senza incrementare i costi operativi



Cosa richiedere all'AI nella gestione dell'AR

Prima di investire, i responsabili finanziari dovrebbero insistere su tre aspetti:

1. Metriche incentrate sulla liquidità

Se non influisce in modo misurabile su DSO, CEI o liquidità non utilizzata, non è importante.

2. Spiegabilità e governance

I consigli dell'AI devono essere verificabili e allineati alle politiche aziendali.

3. Integrazione nel flusso di lavoro quotidiano

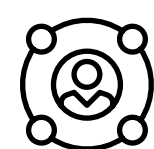
Se i team non lo utilizzano nelle routine operative, il suo valore non si amplierà

Ogni figura finance svolge un ruolo fondamentale nell'attuazione della strategia AI lungo l'intero ciclo dell'Accounts Receivable (AR).



I CFO sono i promotori strategici della trasformazione digitale

Definiscono la visione d'insieme di ciò che l'AI consentirà di realizzare, allineandola agli obiettivi dell'organizzazione, promuovendo la sostituzione delle attività manuali e sostenendo gli sforzi di pulizia e strutturazione dei dati.



I responsabili del recupero crediti rendono operativi i modelli di prioritizzazione

Utilizzano l'AI per analizzare il comportamento di pagamento e prevedere i conti a rischio, consentendo un intervento prima che una fattura diventi insoluta. Sfruttano l'AI per attribuire un punteggio ai clienti in base alla probabilità di pagamento, permettendo ai team di collection di concentrarsi sui crediti prioritari.



I responsabili del credito integrano l'AI nella politica di esposizione

Operano come "human in the loop", supervisionando e addestrando gli agenti AI, gestendo le eccezioni e definendo regole e controlli operativi per garantire che l'intelligenza artificiale preveda correttamente i comportamenti di pagamento e automatizzi le attività ripetitive.



I responsabili della riconciliazione degli incassi ottimizzano l'elaborazione automatizzata in modo sicuro

Contribuiscono ad addestrare la piattaforma AI affinché riconosca strutture di fatturazione specifiche, modelli di pagamento e codici motivo delle deduzioni, massimizzando così il tasso di abbinamento automatico degli incassi. Inoltre, aiutano il proprio team a spostare il focus dall'inserimento manuale dei dati alla gestione delle eccezioni identificate dall'AI (ad esempio pagamenti parziali o incassi allocati in modo errato), sfruttando la piattaforma per analizzare i casi e suggerire le possibili azioni correttive o soluzioni.

In fin dei conti, l'intelligenza decisionale basata sull'AI consiste nel passare da:

"Perché questo pagamento è in ritardo?"



A:

"Cosa dovremmo fare ora per evitare ritardi nei flussi di cassa?"



L'AI che fa la differenza dove conta

L'AI che accelera i flussi di cassa non elimina il coinvolgimento umano né si basa su trucchi e illusioni. Lavora instancabilmente in background migliorando la definizione delle priorità, rafforzando l'esecuzione, riducendo gli attriti e rendendo più prevedibili i risultati in termini di flussi di cassa. È così che si ottengono risultati concreti in tempi incerti.

Esker Synergy: Il nostro approccio AI è differente

Frutto di oltre 15 anni di ricerca e sviluppo, Esker Synergy AI è un potente insieme di tecnologie progettato per rispondere alle domande in continua evoluzione relative all'usabilità, alla sicurezza e alla sostenibilità dell'AI. Ecco perché Esker si distingue tra i numerosi fornitori di AI:

I tuoi dati rimangono di tua proprietà

Tutte le soluzioni Esker e le funzionalità di Synergy GPT sono progettate per garantire la sicurezza e la privacy dei dati, assicurando che i tuoi dati non possano essere utilizzati, salvati o condivisi da terze parti.

La nostra AI è mirata e responsabile

Addestriamo il nostro modello LLM per un utilizzo mirato, consapevole e di alto valore dell'AI, mentre i modelli più grandi girano su server condivisi. La nostra GenAI viene continuamente ottimizzata in termini di prestazioni e sostenibilità.

Offriamo LLM-as-a-Service

Esker Synergy GenAI è perfettamente integrata nelle nostre soluzioni, quindi non è necessario ricorrere a un fornitore di LLM separato. Ci occupiamo noi della progettazione dei prompt, degli aggiornamenti e del ridimensionamento sicuro, riducendo il costo totale di proprietà.



Overall sentiment

S Positive **Powered by Synergy**

S Synergy

Hi, I'm Synergy Assistant!
I'm here to display and manage
information.

You

What's the status of invoice 528?

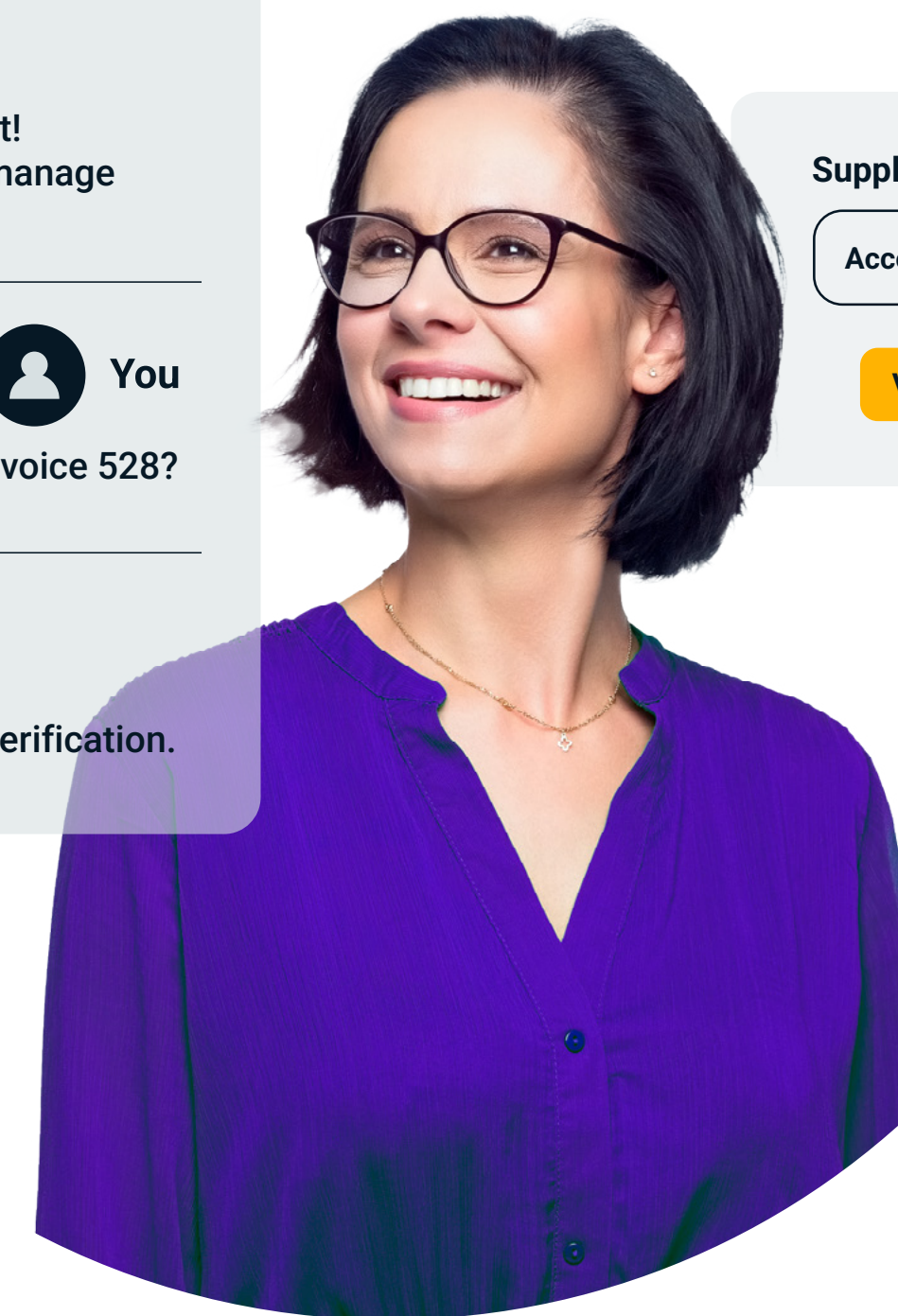
S Synergy

Invoice 528 is pending verification.

Supplier document

Account Statement **▼**

Valued inferred by AI



Noi siamo Esker

La suite di automazione AI di Esker per l'Office of the CFO sfrutta le più recenti tecnologie di Agentic AI e automazione per ottimizzare il capitale circolante e il flusso di cassa, migliorare il processo decisionale strategico e rafforzare le relazioni umane con clienti, fornitori e dipendenti. Le soluzioni Source-to-Pay e Order-to-Cash di Esker automatizzano qualsiasi processo aziendale, supportando strategie di crescita a lungo termine.



40+

anni di esperienza di cui 20 focalizzati sullo sviluppo di soluzioni cloud



1.200+

dipendenti che lavorano per 1,12M+ utenti e oltre 3.000 clienti in tutto il mondo



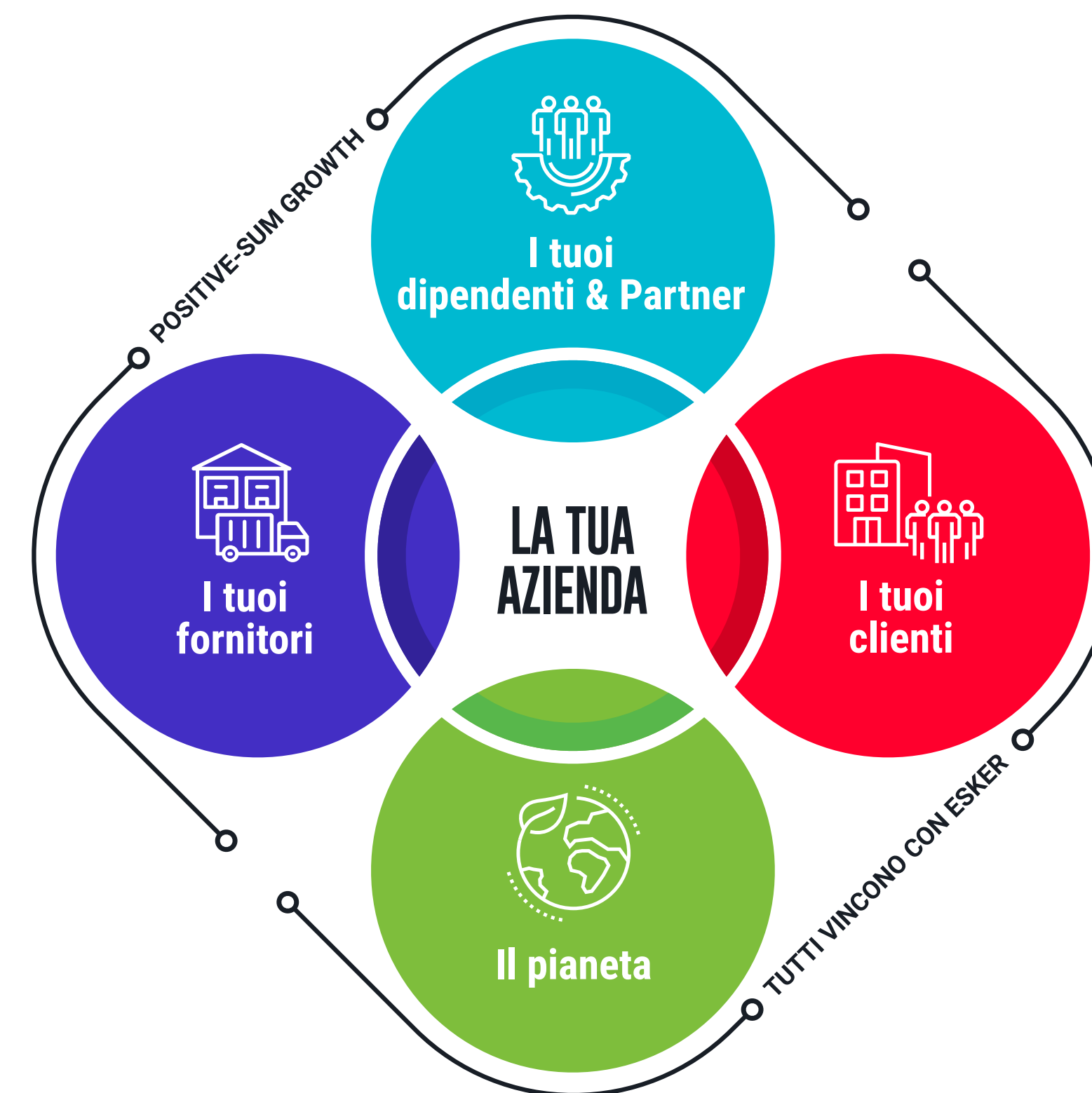
15

filiali globali e casa madre a Lione, in Francia



~€250

milioni di euro di fatturato nel 2025



Il successo aziendale è migliore quando viene condiviso

In Esker crediamo che l'unico modo per creare un cambiamento reale e significativo sia attraverso una crescita a somma positiva. Questo significa ottenere risultati di business senza penalizzare persone, team o aziende — tutti ne traggono vantaggio! Per questo la nostra tecnologia basata sull'AI è progettata per valorizzare ogni stakeholder, promuovendo la creazione di valore a lungo termine.

