



CGmanager

Powered by **si⁺tema**
sistemi - tecnologia - management

Le principali milestones nell'evoluzione di CGmanager



L'idea progetto:
Business
Intelligence e
Performance
management

CGmanager è il
primo software con
softphone e
centralino integrati
nel gestionale

L'app nativa
integrata consente
l'accesso off-line
per la home
collection

CGmanager
diventa un
prodotto e viene
presentato al
CVDay

Il predictive
dialing integrato
completa la
soluzione per la
phone collection

Comunicazioni
massive e pay
by link integrati

Workflow e
automazione
del back-office

Soluzioni
verticali
per
Utilities e
Studi legali

Analisi del
rischio del
credito e
previsioni con
Artificial
Intelligence

Cyber-Sec
e DB
cripting

Coming soon

WhatsApp integration

Poste Host to Host integration

2014

2016

2017

2018

2019

2020

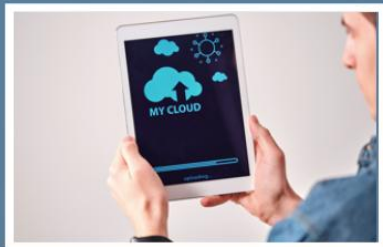
2021

2022

2023

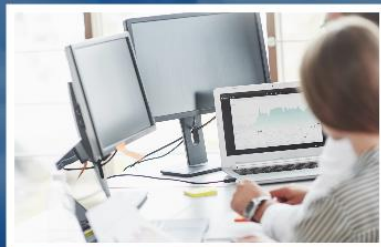
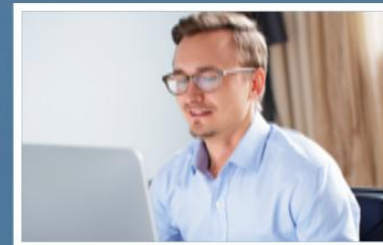
2024

La piattaforma software



Cloud
Responsive
Mobile

Accesso sicuro
Profilazione
User-Friendly



Modularità
Configurazione
Integrazione

Reporting
dinamico
Dashboard
Performance
management



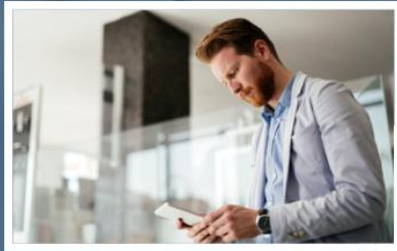
Tutte le funzionalità in un unico prodotto



CGmanager

Un'unica applicazione per tutti i tuoi utenti

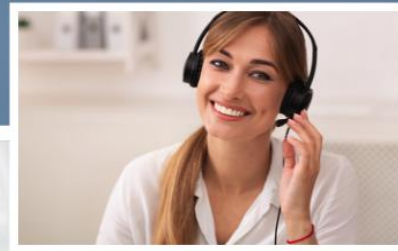
Home
collection



Back-office



Phone
collection



Controller



Direzione

Importazione dei lotti da qualsiasi committente

- ✓ 28 Committenti pre-configurate
- ✓ Importazione generica Excel-like
- ✓ Ambiente di stage per verifiche e quadrature
- ✓ Suddivisione automatica di fasce o prodotti

CGmanager

Utente connesso: Antonio Russo [demo]
Azienda: Azienda Recupero Crediti Cdr: AMMINISTRATOR

CGManager DataWarehouse

Amministrazione Gestione Pratiche Predictive

Menù Importazione Generica - Mappatura dei campi

Anteprima File

CODICE	CODICE ESTERNO	COMMITTENTE	PRODOTTO	LOTTO	DEBITORE	NDG	CODICE FISCALE	PARTITA IVA	DATA NASCITA	COMUNE DI NASCITA	CAPITALE	INTERESSI	SPESE	ONERI
130400	00/052/00018685 - 00/052/00019381	CR VOLTERRA	TR2	1632	XXXXXXXX	YYYYYY					9698.19000000000000509317032962839813232421875	0	0	0

Obbligatorio	Campo	Tipo	Lunghezza	Campo File	Formato	Default
<input checked="" type="checkbox"/>	Data Affido	DATA		AFFIDO	dd/MM/yyyy	current_date
<input type="checkbox"/>	NDG Cliente	TESTO	100			
<input checked="" type="checkbox"/>	Scadenza Mandato	DATA		SCADENZA	dd/MM/yyyy	current_date
<input checked="" type="checkbox"/>	Posizione	TESTO	50	CODICE		
<input checked="" type="checkbox"/>	Ragione Sociale	TESTO	200	COMUNE DI NASCITA DATORE LAVORO DEBITORE DOCUMENTO DI RICONOSCIMENTO EMAIL DAT LAV ENTE RILASCIO DOC FASCIA OPERATIVA		

Il coinvolgimento degli agenti nel processo di recupero

Map showing the geographical distribution of agents (red pins) across Italy, with a focus on the Rome area. The map includes labels for cities like Piombino, Follonica, Grosseto, Castiglione della Pescaia, Porto Santo Stefano, Orbetello, Viterbo, Civitavecchia, Santa Marinella, Roma, Terni, Rieti, and Perugia. A pop-up window displays details for a specific practice:

DB2 - CS1 - 0000005783765200
Debitore: MO
Indirizzo: FR2 7D, RIETI, RI
Pratica in carico a: Agente FON

Assegnazione pratica ad esattore

Pratica N° 0000005783765200 DEUTSCHE BANK S.P.A. DB2 - CS1

Esattore	FON - Agente FON (Esattore INTERNO)		
Data Affido Esattore	07/09/2018	Data Affido Pratica	06/09/2018
Data Scadenza Esattore	29/09/2018	Scadenza Mandato	28/12/2018

Azzera Assegnazione Salva



- ✓ Affido per area geografica
- ✓ Affido bilanciato per numero pratiche e valore
- ✓ Ri-affido automatico per stessa pratica o debitore
- ✓ Aggiunta di criteri personalizzati
- ✓ Dashboard di bilanciamento del carico
- ✓ Ogni team leader può affidare nel suo team



Phone Collection: velocità



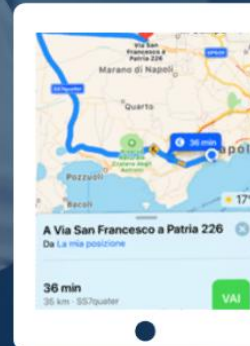
- ✓ Softphone integrato
- ✓ Apertura automatica della pratica
- ✓ Schedulazione attività
- ✓ Gateway multi-SIM integrati
- ✓ Monitoring delle postazioni
- ✓ *Predictive dialing* integrato
- ✓ Dashboard sulle attività di fonia

Home Collection: mobilità

L'APP di CGmanager, perfettamente integrata e sempre allineata con la piattaforma web, permette di gestire in ogni momento ed in modo estremamente facile tutte le attività del recupero crediti.

Tutte le attività degli esattori in mobilità

- ✓ **Notifica degli affidi**
- ✓ **Lavorazione su tablet con interfaccia dedicata**
- ✓ **Stampa del fascicolo cartaceo**
- ✓ **Geolocalizzazione**
- ✓ **Documentazione foto e video**
- ✓ **APP nativa per Android e iOS con e senza connettività**



Back-Office: automazione e monitoraggio

- ✓ Comunicazioni integrate multi-canale (Mail, PEC, SMS, Raccomandate A/R) in ingresso e in uscita con associazione automatica alle pratiche
- ✓ Template di comunicazione parametrici con Jasper Report e Adobe Acrobat Pro
- ✓ Dashboard di monitoraggio per Committenti e Lotti
- ✓ Export degli aggiornamenti e degli esiti configurabili
- ✓ Motore di Workflow per automazione di tutte le attività ripetitive sia operative che di controllo

L'introduzione del motore di workflow



- interroga e segmenta
- definisce le azioni
- esegue e monitora



- L'utilizzo di un motore di workflow consente di introdurre le logiche definite e le scadenze gestionali o normative nel sistema e di rendere il sistema proattivo nelle azioni da compiere quotidianamente, invertendo il modo tradizionale di lavorare



- definisce logiche

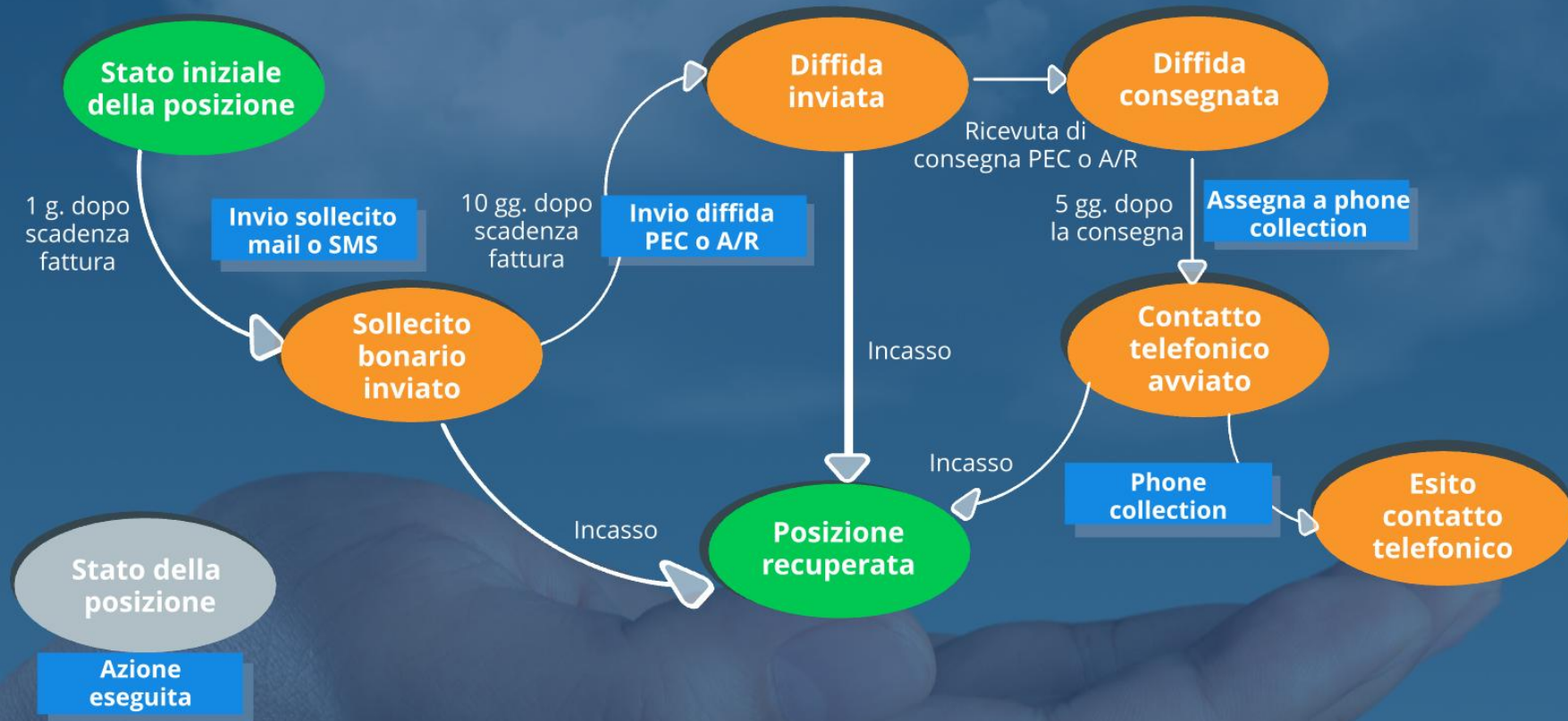
- segmenta in maniera automatica
- prepara le azioni

- avvia le azioni



- Il sistema presenta agli operatori una dashboard operativa con tutte le azioni da compiere, già predisposte e pronte per essere avviate automaticamente, massimizza l'efficienza nelle attività ricorrenti e permette di focalizzarsi sul core del recupero

Una rappresentazione del workflow



Caso d'uso 1: back-office di una società di recupero crediti

Identificazione dei cluster:

- Profilo delle pratiche e tipo di intervento richiesto dalla committente
- Profilo del debitore
- Zona geografica del debitore
- Valore della posizione
- Esito delle azioni già eseguite

Date di riferimento per le attività:

- Data affido del lotto
- Data scadenza del lotto
- Date piani di rientro e promesse di pagamento



Caso d'uso 2: back-office gestione crediti di una utilities

Identificazione dei cluster:

- Clienti in fornitura o cessati
- Esposizione del cliente
- Regolarità storica del cliente
- Presenza di assicurazioni e profilo di rischio
- Esiti delle azioni già eseguite

Date di riferimento per le attività:

- Scadenza fatture
- Date piani di rientro e promesse di pagamento
- Data di consegna delle comunicazioni A/R e PEC
- Vincoli per le azioni legali di recupero

AZIONI TIPICHE

invia avviso di pagamento via mail o SMS

invia sollecito di pagamento via mail o SMS

invia secondo sollecito con «pay by link»

invia diffida PEC o A/R

contatta telefonicamente il debitore

assegna ad una società di recupero esterna

avvia la richiesta di distacco

avvia azioni legali

2 gg. prima della scadenza fattura

1 g. dopo la scadenza fattura

5 gg. dopo la scadenza fattura

10 gg. dopo la scadenza fattura

5 gg. dopo la consegna della diffida

15 gg dopo il primo contatto telefonico

35 gg dopo la consegna della diffida

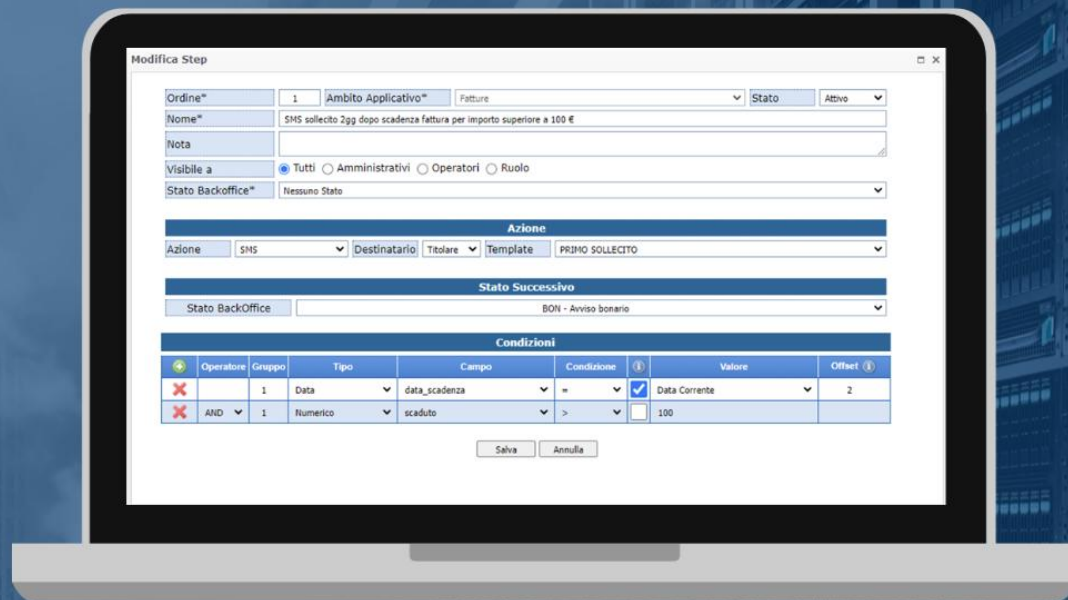
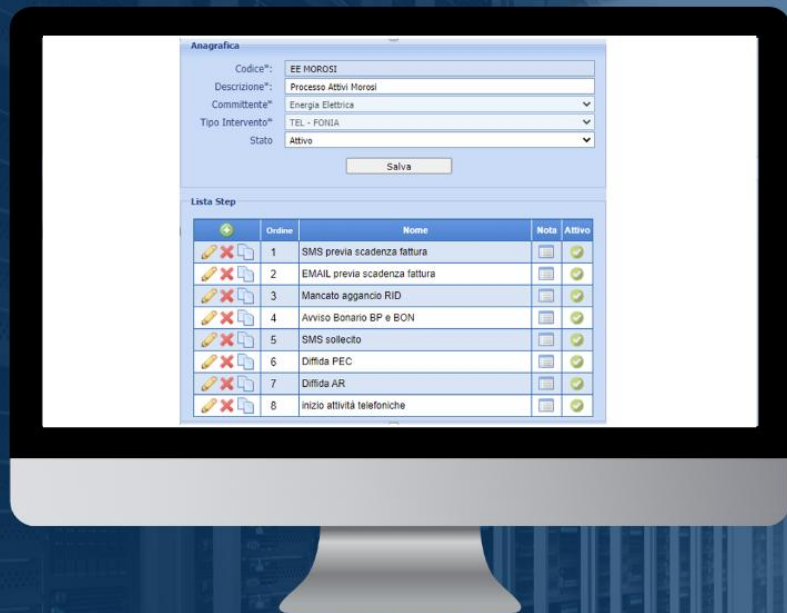
10 gg dopo il distacco

scadenza fattura

consegna diffida

distacco

La configurazione del workflow in CGmanager



Gestione Workflow

Committente	Tipo Intervento	Workflow	Step	Nota	Ambito	N.Occorrenze	N.Pratiche	Azione
Energia Elettrica	FONIA	Energia Elettrica Clienti Attivi	SMS Avviso pagamento fatture in scadenza		Fatture	113	<u>86</u>	
Energia Elettrica	FONIA	Workflow	Step1		Pratiche	11295	<u>11295</u>	
Energia Elettrica	FONIA	Workflow	Step2		Pratiche	1182	<u>1182</u>	

Esporta in: CSV Excel PDF

Provvigioni e incentivi real time

che Predictive

Configurazione Incentivi - AG2 - CC - HC2A

Condizione n. 1				Condizione n. 2				Condizione n. 3				Condizione n. 4				Condizione n. 5				Condizione n. 6				Bonus			
Tipo	Campo	Cond.	Valore	Tipo	Campo	Cond.	Valore	Tipo	Campo	Cond.	Valore	Tipo	Campo	Cond.	Valore	Tipo	Campo	Cond.	Valore	Tipo	Campo	Cond.	Valore	%	Campo		
% ▼	total_out ▼	< ▼	34	% ▼	risolto_piu_ ▼	> ▼	13	% ▼	risolto_piu_ ▼	< ▼	20	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	1,0	capitale_i ▼	
% ▼	total_out ▼	< ▼	34	% ▼	risolto_piu_ ▼	> ▼	20	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	3,0	capitale_i ▼	
% ▼	total_out ▼	> ▼	34	% ▼	total_out ▼	< ▼	39	% ▼	risolto_piu_ ▼	< ▼	13	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	1,0	capitale_i ▼	
% ▼	total_out ▼	> ▼	34	% ▼	total_out ▼	< ▼	39	% ▼	risolto_piu_ ▼	> ▼	13	% ▼	risolto_piu_ ▼	< ▼	20	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	2,0	capitale_i ▼
% ▼	total_out ▼	> ▼	34	% ▼	total_out ▼	< ▼	39	% ▼	risolto_piu_ ▼	> ▼	20	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	5,0	capitale_i ▼
% ▼	total_out ▼	> ▼	39	% ▼	risolto_piu_ ▼	< ▼	13	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	2,0	capitale_i ▼
% ▼	total_out ▼	> ▼	39	% ▼	risolto_piu_ ▼	> ▼	13	% ▼	risolto_piu_ ▼	< ▼	20	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	3,0	capitale_i ▼
% ▼	total_out ▼	> ▼	39	% ▼	risolto_piu_ ▼	> ▼	20	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	7,0	capitale_i ▼
▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼

INCENTIVI COMPASS SPA

Lotto																												
CMP: C08 - 2018-07-04 - CAMPANIA - A2 - Easione ESTERNO																												
CMP: C03 - 2018-07-31 - CAMPANIA - A2 - Easione ESTERNO																												
S. PROVVIGIONI per FIDITALIA S.P.A.																												
Profilo: FID - 2A																												
BARRACCO LUIGIO	INCENTIVI	VE	Verifica	26/07/2018	348,00	0,00	0,00	348,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
BALZANO ROBA	INCENTIVI	VE	Verifica	24/07/2018	364,80	0,00	0,00	364,80	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
CATERINO PASQUALE	INCENTIVI	VE	Verifica	30/07/2018	294,30	0,00	0,00	294,30	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
CIMARNO ANTONIO	INCENTIVI	VE	Verifica	30/07/2018	198,00	0,00	0,00	198,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
GIORGI MARGHERITA	INCENTIVI	VE	Verifica	30/07/2018	218,50	0,00	0,00	218,50	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
DI BUCCO RENATO	INCENTIVI	VE	Verifica	05/07/2018	175,10	0,00	0,00	175,10	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
DI TELLA DANIELE	INCENTIVI	VE	Verifica	24/07/2018	145,10	0,00	0,00	145,10	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
FALCO ANTONELLA	INCENTIVI	VE	Verifica	17/07/2018	212,30	0,00	0,00	212,30	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
FONTANELLA MARIA	INCENTIVI	VE	Verifica	30/07/2018	47,00	0,00	0,00	47,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
FONTANELLA MARIA	INCENTIVI	VE	Verifica	05/07/2018	31,00	0,00	0,00	31,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Totale Profilo (2018-07-04-2018-07-31)					763,10	0,00	0,00	763,10	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
GALLUCCI DANIEL	INCENTIVI	VE	Verifica	05/07/2018	393,10	0,00	0,00	393,10	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
MALLARDI PIERO	INCENTIVI	VE	Verifica	05/07/2018	44,80	0,00	0,00	44,80	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
MARCELLO BATTISTINA	INCENTIVI	VE	Verifica	30/07/2018	191,80	0,00	0,00	191,80	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
MARCIANO ANGELO	INCENTIVI	VE	Verifica	05/07/2018	117,80	0,00	0,00	117,80	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
MARTINELLO ALESSANDRO	INCENTIVI	VE	Verifica	14/07/2018	300,00	0,00	0,00	300,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
MARUZZO FRANCESCO	INCENTIVI	VE	Verifica	11/07/2018	313,50	0,00	0,00	313,50	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
PELINO SALVATORE	INCENTIVI	VE	Verifica	05/07/2018	319,10	0,00	0,00	319,10	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
PELINO SALVATORE	INCENTIVI	VE	Verifica	05/07/2018	319,10	0,00	0,00	319,10	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Totale Profilo (2018-07-04-2018-07-31)					414,30	0,00	0,00	414,30	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
PIRE ANTONIO	INCENTIVI	VE	Verifica	26/07/2018	280,00	0,00	0,00	280,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
VALLUPODO NICOLA	INCENTIVI	VE	Verifica	14/07/2018	67,00	0,00	0,00	67,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
VIGORANO MASSIMO	INCENTIVI	VE	Verifica	26/07/2018	217,50	0,00	0,00	217,50	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Totale Profilo (2018-07-04-2018-07-31)					6.743,94	0,00	0,00	6.743,94	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Totale Committente (FIDITALIA S.P.A.)					6.743,94	0,00	0,00	6.743,94	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

- ✓ Diversi modelli di calcolo delle provvigioni
- ✓ Massima flessibilità nella configurazione degli incentivi
- ✓ Gestione degli anticipi condizionati
- ✓ Dashboard di monitoraggio di provvigioni e incentivi

Business Intelligence & Reporting



DASHBOARD:

- ✓ già pronte all'uso
- ✓ personalizzate, configurabili
- ✓ operative per il singolo esattore
- ✓ per il team leader
- ✓ per la direzione

CGManager DataWarehouse

Amministratore Pratiche Predictive

Home Page AFFIDO_ESA_DAY PROVVISORIA BDG - CONSUNTIVO AFFIDO ESATTORI IMPORT REPORT CTI FCA_OPERATORI MESSAGGI SANTANDER OP INCENTIVI GEOFOTO CONTROLLO

MODULO CGMANAGER - DASHBOARD AFFIDO ESATTORI

Prefiltri: sessione Pericolo: Anno corrente Dal: 01/01/2018 Al: 22/10/2018 Filtra Azzer

Filtro: -

Contenitore Pratiche	Importo Totale	Cash Balance	Num.Pratiche
	92.511,74	783.968	107
IN Lavorazione	22.398.729,62	73.126.092	7.391

Dimensioni Esporta

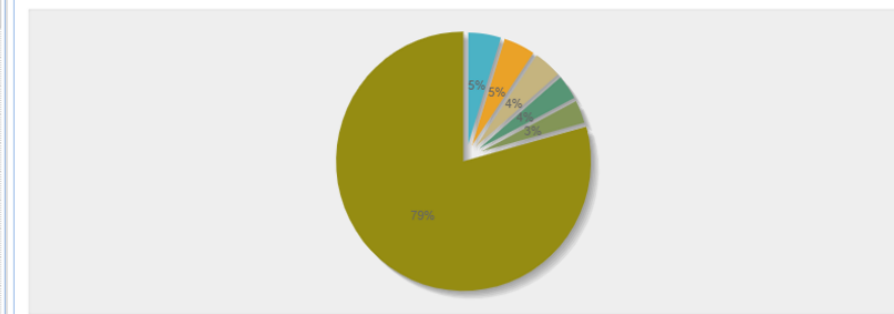
Committente	Importo Totale	Cash Balance	Num.Pratiche
AGOS EDUCATION	961.690,26	5.811.692	727
AGOS S.p.A.	7.660,89	9.661	4
COMPASS SPA	476.295,60	4.665.294	479
CREDIT LIFT SPA	78.513,27	190.228	32
FCA BANK	911.368,14	8.579.045	1.070
FIDITALIA S.P.A.	742.111,16	20.790.235	2.197
FINDOMESTIC BANCA SPA	253.890,90	1.665.495	373
SANTANDER CONSUMER BANK	17.803.671,23	17.803.671	1.436
VERSAMENTI DA ALLOCARE	1.284.049,92	14.394.770	1.239
	0,00	0	1

>> Geo > Regione

Regione	Importo Totale	Cash Balance	Num.Pratiche
---	1.768,86	80.695,50	5
ABRUZZO	187.704,75	1.980.253,43	215
BASILICATA	439.912,00	1.506.898,59	194
CALABRIA	1.305.898,21	2.623.603,00	259
CAMPANIA	9.336.580,99	21.268.170,85	2.308
EMILIA ROMAGNA	199.550,83	3.290.766,62	328
FRIULI VENEZIA GIULIA	9.448,08	220.324,51	23
LAZIO	2.550.894,15	13.269.435,09	1.681
LIGURIA	9.749,54	317.691,01	31
LOMBARDIA	109.080,76	2.540.797,79	291
MARCHE	84.304,67	1.448.180,51	139

Dimensioni Esporta

>> Affidate > Esattore



CGmanager: roadmap di sviluppo

I contenuti delle nuove release vengono definiti, a valle di meeting periodici che il team di Sixtema tiene con i principali clienti nei quali vengono condivise:

- nuove esigenze
- idee di sviluppo

Il team di Sixtema supporta i clienti nell'adozione della nuova release attraverso:

- incontri formativi sulle nuove funzionalità
- supporto all'adozione nell'ambito dei processi del cliente
- preparazione delle procedure software di rilascio per l'ambiente specifico del cliente
- supporto al go-live remoto o locale per singolo cliente

L'evoluzione della soluzione CGmanager segue una roadmap che prevede 2 rilasci all'anno di nuove release software (aprile, ottobre)

Progetti personalizzati per esigenze specifiche

- ✓ La vocazione per la consulenza direzionale ed organizzativa di Sixtema e l'esperienza di 25 anni ci consentono di analizzare in tempi rapidi le specificità dei processi del Cliente e le sue esigenze particolari
- ✓ Possiamo così disegnare insieme al Cliente un progetto che trasformi il software standard in una soluzione su misura
- ✓ Il nostro team tecnico opera con metodologie Agile con Sprint di progetto di breve durata che garantiscono un continuo allineamento con il Cliente e un'esperienza immediata sul software e consentono di giungere al termine del progetto con un risultato condiviso e pienamente soddisfacente

Assistenza a 360°



-
- ✓ L'attenzione per il Cliente è la nostra caratteristica più apprezzata
 - ✓ Incontri periodici di brainstorming con il management dei Clienti consentono di condividere nuove esigenze e di accompagnare il Cliente nelle nuove sfide del suo business
 - ✓ Il nostro efficiente sistema di gestione delle richieste direttamente integrato nella piattaforma software consente al nostro team di rispondere con rapidità a qualsiasi richiesta o problema segnalato
 - ✓ Il nostro team è sempre disponibile al telefono per le richieste urgenti

Contatti



(+39) 081.2482119



Via Rione Sirignano 7,
Napoli 80121



info@sixtema.net



CGmanager

è un prodotto

si^xtema
sistemi e tecnologie manageriali