

PARLA FRANCO TATÒ: «Il virus peggio della guerra, è un nemico invisibile. Ma l'Italia ha grandi possibilità»

# Economy

MODELLI. OPPORTUNITÀ. SOLUZIONI.

www.economymag.it

Aprile 2020 Euro 3,50



ECONOMY | ANNO IV | N. 33 | MENSILE | APRILE | USCITA IN EDICOLA | 31 MARZO 2020 | POSTE ITALIANE SPA - SPECIAZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D.L. 355/2003 (CONVERTITO IN LEGGE 27/2/2004 N. 46) ART. 1, COMMA 1, L. 10/01/2017



## RIALZIAMOCI!

### IMPRESE, MANAGER PROFESSIONISTI: L'ITALIA SUL RING DEL DOPO-VIRUS

#### EMMA MARCEGAGLIA

«Le crisi 2009 e 2012 insegnano che la ripresa va preparata oggi»



#### MARCO BUCCI

«Il caso Genova dimostra che l'Italia nell'emergenza dà il meglio di sé»



#### STEFANO CUZZILLA

«Abbiamo mobilitato subito tutte le nostre competenze di manager»



## «L'E-LEARNING NON È UN RIPIEGO: È IL FUTURO»

DANILO IERVOLINO (PEGASO): «GLI ESAMI ON-LINE UN GRANDE PASSO AVANTI»



DANILO IERVOLINO

#### REVISIONE CONTABILE

Abbondanza (Rsm): «La svolta del nostro nuovo software»



#### MERCATO ELETTRICO

Putti (Gme): «Energia, dove deve portarci la transizione»



#### IL GREEN DEAL DI ALIS

Proposta organica al governo per la logistica sostenibile

#### I PIANI DI CARREFOUR

Con i market in franchising l'uomo al centro del servizio

#### CONFRONTA & VINCI

Comparatori, guida ai segreti delle bussole dello shopping

#### BOIRON & IL GENDER

L'a.d. Valérie Lorentz-Poinsot «Bilanciamo vita e lavoro»



Non la manifattura ma anche i servizi ad alto valore aggiunto: l'impatto dell'intelligenza artificiale, o meglio "aumentata", come ormai la definiscono tutti gli esperti più illuminati, sta cambiando davvero tutto. Ne è riprova la storia d'apertura di questa sezione, che illustra una bella conquista di Rsm nella revisione contabile.

**Eco**



**56**

**FACTORING**  
LÀ DOVE IL CREDITO STRINGE  
IL FONDO SI ALLARGA...



**58**

**NSA ECONOMY RANKING**  
LA "BUONA STAMPA" È QUELLA  
DELLE ARTI GRAFICHE

## CON L'«INTELLIGENZA AUMENTATA» LA NUOVA VITA DELLA REVISIONE

**Rendere automatiche la maggior parte delle funzioni operative lasciando all'uomo la responsabilità cruciale delle fasi valutative del processo: è il primato mondiale raggiunto da Rsm con Raffaele D'Alessio e **Nts Project****

*di Sergio Luciano*

**È** un primato mondiale, proprio un successo italiano, firmato da Rsm Società di revisione Spa insieme con **Nts Project, una software house specializzata e qualificatissima**. Si tratta di un software inedito che riesce ad effettuare in modalità totalmente automatiche la maggior parte delle funzioni operative comprese nel processo di revisione di un bilancio societario lasciando all'intervento umano del revisore qualificato soltanto la responsabilità delle fasi valutative e conclusive del processo stesso.

Una svolta, un balzo in avanti in termini di efficienza e potenzialità produttiva che farà scuola in tutta l'"industry" mondiale della

revisione. «Ne siamo orgogliosi perché ci abbiamo investito risorse finanziarie, ma soprattutto studio e approfondimento professionale», spiega Rocco Abbondanza, managing partner di Rsm, «e perché in questo momento anche gli altri operatori del settore non riescono a fare la revisione con un simile massivo contributo dell'intelligenza aumentata, come ci piace definire ciò che molti altri chiamano intelligenza artificiale».

### **Intelligenza aumentata**

Ma di che si tratta? Proviamo a capirlo meglio, anche e soprattutto dal punto di vista di quella vasta fascia di imprese - soltanto in questo 2020 oltre 80 mila in più rispetto

**L'USO MASSIVO DEL DIGITALE AVANZATO  
RAPPRESENTA UNA SVOLTA  
CHE FARÀ SCUOLA IN TUTTA  
L'INDUSTRY MONDIALE DEL SETTORE**

a prima – che per legge devono certificare il bilancio e temono, o temevano, di doversi sobbarcare per questo all'ennesimo, proibitivo costo di un adempimento obbligatorio. «Per spiegarmi al meglio vorrei ricordare quel che di solito accade oggi nei processi tradizionali del lavoro di revisione, che peraltro non cambiano da cent'anni», dice Abbondanza. E spiega: «Attualmente gli incaricati delle società di revisione si trasferiscono presso gli uffici amministrativi del cliente e vi trascorrono una, due o anche tre settimane per esaminare la documentazione di base. Inutile dire che è un lavoro dispersivo, ripetitivo, di modesto valore qualitativo. È sostanzialmente una lunga collazione di documenti». Ragionando su come ovviare a questa prassi così sterilmente dispersiva e lenta, Abbondanza ha costituito in Rsm un dream-team, costituito da Raffaele D'Alessio – professore ordinario di revisione all'Università di Salerno - e Teresa Puca. «Due veri visionari», li definisce lui. D'Alessio ha la peculiarità di essere un vero esperto d'informatica, e aveva già lavorato con la **Nts Project, boutique informatica progettuale focalizzata nella realizzazione di software unici, customizzati sulle necessità dei clienti**. Che ha coinvolto nella sfida. «E che si è confermata una compagine di veri fuoriclasse», sintetizza Abbondanza. E dunque, come opera questo software? Innanzitutto, si collega – con la massima flessibilità tecnologica, nel senso che riesce a parlare con tutti! – al sistema contabile della società di cui si deve revisionare il bilancio. Ne legge i dati e inizia, avvalendosi di specifici algoritmi di intelligenza artificiale, a fare quel che di regola fanno a mano – su fogli excel, con la spunta, e quindi con l'errore, dei processi manuali – i revisori. Naturalmente, il sistema agisce anche da remoto, prerogativa preziosa di questi tempi. «Poniamo che la società debba spedire le mail per la conferma dei saldi – illustra Abbondanza – Quel-



ROCCO ABBONDANZA, MANAGING PARTNER DI RSM

le che solitamente dicono: "Gentile cliente, ci risulta che il suo saldo sia di 100 euro. Risulta anche a lei?". Devono compilare e spedire a mano decine e centinaia di mail di posta elettronica certificata. Dunque il nostro sistema provvede direttamente e in via informatica a inviare questa verifica al cliente come anche al fornitore. E risparmia tantissimo tempo e qualche errore al team umano».

#### Il lavoro del software

Il software legge i libri contabili, valuta a chi sia necessario inviare le mail, le spedisce, e il cliente viene invitato a flaggare un sì o un no rispetto al saldo che gli viene proposto. Molto tempo si risparmia anche nella verifica dei rapporti bancari: interagendo in automatico con gli istituti di credito, il nuovo software non solo riscontra il saldo delle controparti, ma dialoga direttamente con la centrale rischi.

«Un'altra considerazione ritengo sia facil-



**L'IMPRENDITORE  
VEDE IL REVISORE  
COME UN CENSORE  
MA PRESTO POTRÀ  
CONDIVIDERE CON  
LUI LE DECISIONI  
CRUCIALI**

mente comprensibile da ogni imprenditore – prosegue Rocco Abbondanza – Oggi le fatture sono tutte elettroniche, che senso ha doverle raccogliere in forma cartacea per esaminarle, quando sullo Sdi possiamo vedere sia le fatture emesse sia le relative accettazioni? La missione del revisore è accettarsi dell'autenticità del fatturato, ma non è più indispensabile accontentarsi di una campionatura, poiché si può verificare tutto automaticamente e analiticamente. È chiaro quale rafforzamento della prevenzione antifrode comporti questa nostra innovazione? Introduce tutele algoritmiche imbattibili».

Già: perché la realtà quotidiana del lavoro della revisione è che, in caso di sospetta frode, il revisore di solito chiede chiarimenti e documenti al management della società, e in definitiva si deve avvalere – meglio: accontentare – di quel che gli viene fornito in risposta, soprattutto quando la frode è grave e si serve di un tasso avanzato di contraffazione. Quindi ci sono tutele algoritmiche antifrode. «Il caso Enron – sottolinea Abbondanza – venne alla luce pro-

prio grazie all'utilizzo di un software per la verifica di uno specifico dato di bilancio».

### Metamorfosi metodologica

Inutile dire che questa metamorfosi metodologica comporta una serie di modifiche all'attività dei revisori, impegnative nella fase in cui verranno calate nel lavoro quotidiano, ma molto vantaggiose in prospettiva. «Sì, dal nostro punto di vista tutto ciò aiuta e qualifica il nostro lavoro – argomenta Abbondanza – Ci permette di impiegare al meglio le risorse umane, con un flusso organizzativo univoco. La macchina guida i processi, parte dall'accettazione, prende i bilanci, confronta tutto con i regolari parametri di settore. In 20 secondi genera report completi di 30 pagine sulla società cliente...

Ne illustra il posizionamento, ne elenca i competitor. Permette anche al cliente di guardare a se stesso in un'ottica critica rispetto al contesto... anziché dire semplicemente "tutto è a posto", l'output di revisione è articolato e autenticamente personalizzato, non è la solita relazione uguale per tutti. Quella resta, è un obbligo di legge, ma il nostro sistema va molto al di là».

Ma c'è di più. Questa dose d'urto d'intelligenza aumentata che viene immessa nella professione del revisore s'inserisce perfettamente nel processo di evoluzione e rinno-

vamento della professione stessa. I revisori di nuova generazione non si occupano più della spunta delle fatture e della loro riconciliazione bancaria. Sono analisti esperti dei vari settori di business di cui si occupano. Passano da un ruolo (e un'attività) paragonabile a una commodity ad un'altra, decisamente connotata come una specialty. Da serial-counter a specialist... Da revisore contabile a consulente integrale. «Fermo restando il ruolo istituzionale cruciale della revisione del bilancio – osserva ancora Rocco Abbondanza – il futuro del nostro ruolo

**RSM HA ADOTTATO LA "GLOBAL AUDIT  
METHODOLOGY" PORTANDO  
LE TECNOLOGIE PIÙ AVANZATE  
AL SERVIZIO DELLA REVISIONE**

inizierà quando l'imprenditore ci vedrà non più soltanto come un possibile censore pronto ad agitare la paletta rossa davanti al bilancio, ma come uno da convocare al momento di prendere e condividere le decisioni cruciali per l'avvenire dell'impresa».

Non sarà facile, né automatico: e chi conosce dall'interno la realtà della professione, come anche quella delle imprese, sa bene che il processo evolutivo è appena iniziato. Ma col piede giusto, almeno dalle parti di Rsm Revisione. «Ci occorrerà vivere un'umile e non breve fase di formazione – aggiun-

ge Abbondanza – che costruiremo insieme, per impossessarci delle nuove dinamiche lavorative e imparare a cambiare il planning lavorativo, parallelizzando le attività, ma insieme calandoci nel nuovo ruolo più qualitativo e preventivando tutto secondo nuovi parametri».

Tutto questo si comincerà a vedere già dai bilanci societari che entro aprile le imprese devono in un modo o nell'altro approvare e quindi devono prima ottenere la relazione di certificazione del revisore: «Sarà una stagione-test, ma è già iniziata. E stiamo intanto pensando a un modo del tutto nuovo di affrontare questo snodo della vita dell'impresa», dice Abbondanza, «iniziando il lavoro di revisione con un approccio completamente nuovo».

### La nuova frontiera

Il tutto, per Rsm Revisione, si ingrana perfettamente con la nuova "global audit methodology" che il gruppo ha adottato a livello mondiale, in sigla Orb. «È la nuova frontiera – conclude Abbondanza – che renderà possibili alleanze commerciali inedite per i revisori, a disposizione di una categoria chiamata a una sfida industriale senza precedenti, con gli 80 mila nuovi clienti da certificare per la prima volta quest'anno. Il nostro software, che aderisce pienamente alla metodologia Orb lanciata da Rsm, è un modo di portare tutte le tecnologie più avanzate al servizio della revisione ed al servizio di quello che rimane lo strumento più importante di audit: cioè la preparazione e la passione di ogni professionista e revisore nello svolgere il proprio lavoro. Il nostro nuovo software mette al servizio dei professionisti della revisione una infinità maggiore di dati di quelli disponibili fino ad ora ed in pochi secondi. Preparerà, ripeto, dei report di decine e decine di pagine calibrati su misura sulle necessità dei nostri clienti. Sarà la miglior risposta a chi riteneva che l'audit fosse una "commodity": al contrario, l'audit dovrà, nel rispetto del proprio ruolo e delle regole di indipendenza, dare un valore aggiunto ai nostri clienti».

