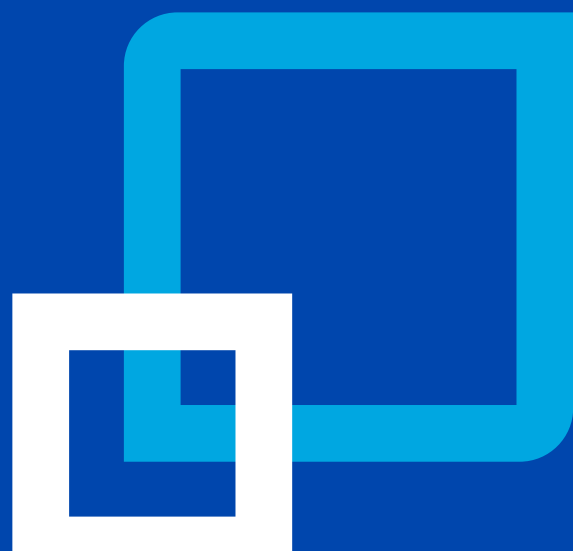




fabrick

Con Fabrick la PSD2 diventa, per le banche,
uno stimolo a giocare un ruolo attivo
nell'innovazione



Non è solo un passaggio tecnico, ma si tratta di un radicale cambiamento culturale. Per questo la data del 14 settembre, scadenza entro la quale – dopo lo step di test dello scorso 14 marzo - gli istituti di credito dovranno rendere disponibili le API (Application Programming Interfaces) agli sviluppatori terzi secondo quanto previsto dalla normativa europea PSD2, rappresenta qualcosa di diverso (e di decisamente più intrigante) rispetto all'assolvimento di un formale obbligo di compliance normativa.

Il nuovo scenario è open

Subire il cambiamento o esserne protagonista. Si può partire da questa scelta per leggere la situazione che sta vivendo il mondo bancario italiano in questo passaggio epocale, guidato dall'innovazione tecnologica. Se le banche si fermano infatti ai soli adempimenti del dettato normativo, scelgono la prima prospettiva.

Quel che prevede la PSD2, infatti, è che «i prestatori di servizi di pagamento di radicamento di conti di pagamento», cioè gli Account Servicing Payment Service Providers (ASPSP) sono chiamati a predisporre, entro il 14 settembre 2019, un'interfaccia di accesso per consentire agli intermediari che prestano servizi di disposizione degli ordini di pagamento e/o di informazione sui conti, nonché ai prestatori di servizi di pagamento che emettono strumenti di pagamento basati su carta (le cosiddette Third Party Providers o TPPs), di svolgere la propria attività.

Traducendo dal gergo tecnico, e andando al cuore della questione, la novità più importante che porta con sé la PSD2 è l'apertura delle cosiddette API di esposizione e accesso alle informazioni bancarie. Il che favorisce l'operato di nuovi player capaci di sfruttarne il valore, anche in campi diversi da quello strettamente bancario. Si tratta, in particolare, dei nuovi intermediari dei dati, gli AISP (Account Information Service Provider), che una volta autorizzati dal cliente potranno accedere ai dati del conto per sviluppare nuovi servizi, e dei PISP (Payment Initiation Service Provider), che avranno il diritto di dare inizio al processo di pagamento verso qualsiasi beneficiario addebitando direttamente sul conto corrente del cliente.

Un ruolo "attivo" con Fabrick

Uno scenario che può apparire critico, per le banche, se ci si ferma all'obbligo "passivo" di esporre su una piattaforma l'accesso ai dati dei propri utenti-clienti. Ma tale approccio rischia di essere estremamente riduttivo. Non può essere (solo) questa la strada, per chi vuole volare alto. Per questo, la riflessione che ha avviato Fabrick, l'ecosistema di open banking che oggi – a un meno di un anno dalla nascita – è il modello di riferimento nell'approccio alla PSD2 come "opportunità attiva" per le banche. Ovvero, leggere la PSD2 come stimolo per portare nel sistema bancario e finanziario i vantaggi positivi dell'open innovation, facendo dell'open banking un nuovo paradigma di sviluppo. Perché quelle che ci sono oggi sul piatto sono più opportunità che rischi, ma per coglierle appieno le banche devono in qualche modo emanciparsi da canoni e abitudini di processo (e visione) acquisite, e essere "open" dal punto di vista mentale, prima ancora che tecnologico.

La mission di Fabrick va in questa direzione, una direzione che supera ed è decisamente più ampia rispetto alla "piattaforma" di strumenti tecnici e tecnologici. È un ambiente condiviso che mette a fattor comune idee e modelli di business, che presuppone da parte di Fabrick un affiancamento anche consulenziale (in una logica win-win) e di relazione: un ruolo di abilitatore per le banche verso nuovi modelli di collaborazione e business, che vada oltre la compliance e le porti a essere soggetti attivi nel nuovo territorio del fintech, fornendo loro nuove leve competitive e nuove opportunità di revenue. In primo luogo, grazie allo sviluppo di modelli basati su nuovi servizi che vengono disegnati anche in base alla lettura e interpretazione dei dati e delle informazioni a cui la PSD2 dà accesso.

Per sviluppare nuovi prodotti e servizi on top alla PSD2: la piattaforma infatti abilita AISP e PISP, quindi anche le banche stesse, ad accedere ai dati dei clienti di tutte le altre banche.

Una piattaforma di servizi innovativi

Letta secondo questa prospettiva, la PSD2 apre per le banche straordinarie praterie di crescita, un radicale ripensamento – attivo e positivo – del fare banca. Secondo il

Fabrick-pensiero, le banche non sono insomma chiamate solo ad adempiere un obbligo normativo e – obtorto collo – ad “aprire” il forziere del loro tesoro più prezioso, i dati dei clienti, ma hanno l’opportunità di qualificarsi loro stesse come “parte terza” all’interno di un nuovo ecosistema aperto all’interno del quale sviluppare nuove e concrete opportunità di business, allargando lo spettro dei servizi. Scegliere Fabrick significa scegliere la possibilità di interagire con un ecosistema collaborativo, che prevede la centralità del modello piattaforma, che comprenda oltre ai servizi PSD2 i servizi di pagamento, il digital lending e altri servizi verticali. Un ecosistema di partner attivi e proattivi (banche, fintech, corporate, TPP, altri producer di servizi su piattaforma), una piattaforma di servizi multibanca (SCF, Equity Crowdfunding, Payments, Light Banking, Credit Scoring, PFM) oltre che, appunto, una piattaforma aperta di API (PSD2 Gateway, PSD2 Active, Identity management, TPP management). Se si considera che già delle oltre 200 API esposte oggi sulla piattaforma Fabrick solo poco più di una decina sono quelle “obbligatorie” secondo la normativa PSD2, è facile comprendere come i benefici per le banche che scelgono questo percorso sono incalcolabilmente più ampi rispetto alle perdite. Giocando d’anticipo, Fabrick ha infatti saputo costruire un’offerta articolata di soluzioni che vanno da quelle studiate per offrire alle banche l’accesso semplice alla piena conformità della PSD2, ai più sofisticati e completi sistemi di gestione dei pagamenti online, delle fatture elettroniche e dei finanziamenti della supply chain fino alle soluzioni di supporto alle operazioni online di equity crowdfunding, nonché a una completa suite di funzionalità white-label per costruire servizi bancari innovativi, mobile only e digitali.

Se la scadenza del 14 settembre è quella che ha fatto scattare la campanella dell’ultimo miglio, è evidente come la finestra di opportunità per le banche di posizionarsi in maniera solida, competente, strategica in questo mercato e secondo questa nuova visione aperta del fare banca è molto stretta: si parla di mesi. Entro il 2020 i giochi saranno fatti, e la competizione con nuovi player, anche e soprattutto non bancari, potenzialmente (oltre che nei fatti) interessati a giocare un ruolo di primo piano in questo mercato costituirà per le banche “passive” un problema serio. Il tempo per scegliere diventare protagonisti, in quest’era di straordinario cambiamento, è oggi.



fabrick

SHAPING FINANCE, TOGETHER

Fabrick S.p.A.

P.zza G. Sella 1 - 13900 Biella
info@fabrick.com
fabrick.com

 Fabrick
 Fabrick Platform
 @FabrickPlatform