

Brega (Be): con PSD3 competizione si risposta tra le banche, fintech e big tech sono abilitatori

(Teleborsa) - "Veniamo da un mondo in cui la PSD2 era stata lanciata con alcuni tipi di aspettative. Da un lato, rafforzare la sicurezza da parte degli utenti nell'accesso ai canali, e dall'altro aprire delle opportunità eco-sistemiche, quindi la possibilità nei canali delle banche di agganciare nuovi servizi finanziari e non". Lo ha detto a Teleborsa Stefano Brega, Director di Be Shaping The Future (Gruppo Engineering), in occasione del Salone dei Pagamenti a Milano. "La PSD2 non ha raggiunto un po' gli obiettivi che ci si aspettava dal punto di vista dell'opportunità: sono stati sviluppati alcuni servizi aperti, ma è stato fatto in via abbastanza sperimentale - ha aggiunto - Solo nell'ultima parte, e anche di recente grazie all'esempio degli instant payment, sono stati prodotti dei servizi open che hanno realmente migliorato l'erogazione dei servizi". "La PSD3 promette l'apertura ulteriore dell'ecosistema - ha spiegato l'esperto - Mentre prima si lavorava più sul tema dei servizi da erogare da parte delle banche attraverso terze parti, adesso il vero game changer risulta il miglior utilizzo dell'informazione del dato. Prima il dato era semplicemente preso, aggregato e mostrato. Adesso il dato deve essere preso, elaborato - possibilmente in modo veloce, quindi anche real time - e utilizzato per personalizzare l'esperienza di canale del cliente sui canali digitali della banca. Quindi una cosa molto più tecnologica, molto più immediata, molto più real time, senza elaborazioni in back, che deve in qualche modo cambiare l'esperienza del cliente più che arricchire il catalogo offerta delle banche". "La nuova normativa della PSD3 fa un lavoro importante anche dal punto di vista della compliance e dell'impianto regolatorio - ha sostenuto Brega - In particolare, è più restrittiva dal punto di vista della supervisione e dell'autorizzazione dei soggetti abilitati a operare nel settore open e lo fa con lo spirito di omogeneizzare il tutto per tutta l'Unione Europea - prima c'erano molte asimmetrie locali che impedivano di fatto un'adozione su scala europea - e dall'altra parte lo fa dando dei requisiti importanti sui sistemi di controllo e governance". "Dobbiamo prendere questa cosa da un lato ovviamente come un adeguamento, quindi gli operatori dovranno adeguarsi implementando dei sistemi di governance e di controllo rilevanti; però dall'altra parte, ed è questa la lettura secondo me più positiva, un impianto autorizzativo e di supervisione uniforme e fatto bene - con i player che riescono a mettere su dei sistemi di controllo e di governance snelli ma efficaci - diventa un elemento importante per lo sviluppo del business. Abbiamo un impianto uniforme in tutta Europa, per tutti i paesi, a questo punto lo scopo e la sfida per le banche è andare a fare un'espansione omogenea su scala globale dei modelli di business". "Il tema delle partnership è l'altro vero cambiamento importante che porta la - ha detto il Director di Be Shaping The Future - Nella PSD2 le partnership erano una sorta di gioco che facevano gli operatori principali, le banche, andandosi



a scegliere in modo più o meno strategico alcuni partner da esporre sui propri canali e integrandoli attraverso l'API. Adesso c'è innanzitutto un upgrade tecnologico: passiamo da API semplici a infrastrutture basati su API native e basate sul cloud first, perché l'utilizzo real time del dato è la cosa più importante che porterà la PSD3. Per garantire un utilizzo così veloce, così immediato, così embedded nell'esperienza del dato, sono necessarie infrastrutture scalabili, cloud e multi-responsive". "Questo si tira dietro il tema delle partnership - ha aggiunto - Quindi prima le fintech erano viste erano state viste, soprattutto in fase iniziale, come un avversario da parte delle banche, perché potevano sottrarre fette di clientela grazie a una tecnologia e un'esperienza migliore. Adesso invece cambia radicalmente il discorso: fintech e big tech - per il tema del cloud - diventano il driver della competizione tra le banche, ovvero chi sarà in grado di scegliersi i migliori accordi con fintech e big tech - sarà in grado di utilizzarli ai fini del miglioramento della propria offerta - sarà quello che potrà avere un vantaggio competitivo reale. La competizione si risolve tra le banche, fintech e big tech diventano un abilitatore (Foto: Giovanni Ricciardi) Usa il pulsante Accetta per acconsentire. Chiudi questa informativa per continuare senza accettare.