

Tra le nuvole con la PSD2

APRIRSI ALLE TERZE PARTI, CREARE API DA METTERE A DISPOSIZIONE E DEFINIRE UNA STRATEGIA ADEGUATA AI PARADIGMI DELL'OPEN BANKING. LA PSD2 È UNA SFIDA PER LE BANCHE ITALIANE E, SECONDO TAS GROUP, IL CLOUD AVRÀ UN RUOLO CENTRALE

Volenti o nolenti è l'ora del cloud. Con la PSD2 alle porte, le banche devono necessariamente adottare la logica dell'open banking e mettersi al lavoro sulle API. «In Italia il cloud sarà sospinto dalla seconda direttiva sui pagamenti: per chi è già preparato, questa apertura verso terze parti e istituti di credito, sarà un'opportunità per portare nel cloud la pubblicazione delle API; per gli altri, senza gli investimenti giusti e il sostegno degli stakeholder, potrebbe rivelarsi una minaccia – osserva Peter Caiazzi, Direttore Digital SW Factory di TAS Group. Ma restano ancora 18 mesi di tempo per adottare le logiche di banking as a platform».



Peter Caiazzi,
Direttore Digital
SW Factory di
TAS Group

La sicurezza prima di tutto

L'obiettivo di TAS Group è lavorare al fianco delle banche con una piattaforma che facilita l'adeguamento alla PSD2. «Una soluzione su misura e infrastrutturale – afferma Caiazzi – che doterà le banche degli strumenti indispensabili per pubblicare le API e difendere il patrimonio informativo e la privacy dei clienti: con gli smart account, ad esempio, la banca consentirà al cliente di proteggersi, permettendo alle terze parti di operare sui propri conti senza conoscere il numero di conto ed eventualmente entro determinati limiti di importo».

Un mix tra pubblico e on-premise

L'apertura passa dalla nuvola. «Ma sarà di tipo ibrido – chiarisce Caiazzi. Le API possono essere pubblicate nel cloud pubblico, accessibili a chi ne avrà diritto. Però il legislatore non definisce quali siano gli standard di sicurezza e interoperabilità in questo ambito e, quindi, inizialmente nel public cloud approderanno le API con meno criticità. Le restanti saranno on-premise, ovvero nel private cloud o nel cloud@customer come nella definizione del nostro Partner strategico Oracle, e potranno essere richieste attraverso un gateway che dialoga con il core banking».

Cosa andrà sul cloud

Un caso tangibile di questo approccio al cloud è rappresentato dagli scenari di deployment di Card 3.0., la piattaforma per l'emissione e la

gestione di carte e prodotti di pagamento dell'azienda. «La soluzione funziona out of the box su infrastrutture on-premise della banca e su cloud ibrido – spiega Caiazzi. Per ora sono accessibili via API e portate sulla nuvola alcune funzionalità: la configurazione del prodotto, la pre e post vendita, il blocco della carta, l'impostazione di limiti di spesa e così via, mentre la parte di processing è on-premise. Queste funzionalità sono già su app mobile ma richiedono ancora una stretta interazione con il core system bancario. Gli aspetti più relazionali, di personalizzazione configurabile da parte della stessa clientela, trovano naturalmente posto nel cloud, dove possono integrarsi con valori aggiunti introdotti da terze parti. Con risposte rapide ai clienti e grande scalabilità».

Essere pronti per il futuro

È un lungo percorso quello che porterà alla definizione del nuovo paradigma bank as a platform. «Le banche devono trovare il proprio core business nell'era della digitalizzazione – conclude Caiazzi. Solo così potranno aprirsi in modo competitivo alle terze parti, che diventeranno partner del business: ad esempio, nell'onboarding dei clienti, scaricando dalla banca il costo di acquisizione della clientela, per trovare nuove marginalità nei servizi a corollario».

G.C.