

Psd2, trasformare le difficoltà in opportunità: la sfida delle banche

LINK: <https://www.professionefinanza.com/psd2-trasformare-le-difficolta-in-opportunita-la-sfida-delle-banche/>

NEWS Psd2, trasformare le difficoltà in opportunità: la sfida delle banche L'innovazione degli istituti di credito passa dalla capacità di sapersi adattare ai cambiamenti e alle imposizioni normative Con l'entrata in vigore della Psd2, ha avuto ufficialmente inizio quella che può essere definita la digital transformation del mondo bancario: la nuova direttiva è vista infatti come la chiave di volta nella rivoluzione che sta investendo il mondo dei pagamenti, sia da parte delle banche sia da parte di quei soggetti definiti fornitori di servizi di tipo bancario. Di fronte a uno scenario completamente nuovo, dove i cosiddetti Tpp (Third Party Providers) possono avere accesso alle informazioni dei conti correnti e dei pagamenti e controllare la disponibilità dei fondi dei clienti bancari (previo ovviamente consenso di quest'ultimi alla banca di riferimento) e dove la nuova direttiva sui pagamenti ridefinisce il ruolo degli istituti finanziari, le banche dovranno ridisegnare i propri modelli di business non solo per mantenere un vantaggio competitivo acquisito nei payment services ma anche per offrire ai clienti un'ampia libertà di scelta rispetto alle modalità di esecuzione delle transazioni, a prescindere dal punto di contatto utilizzato. Questa la valutazione fatta dagli esperti di Auriga . Tutto questo si inserisce in un momento in cui cresce rapidamente la domanda di servizi innovativi da parte dei clienti. I dati del recente Osservatorio Fintech & Digital Finance del Politecnico di Milano rivelano che gli italiani stanno iniziando a utilizzare i servizi offerti dalle Fintech (il 16% degli italiani ne ha utilizzato almeno uno) e i clienti bancari che accedono ai servizi della propria banca da Pc, tablet e smartphone sono ormai la maggioranza (56%). E sono soprattutto le nuove generazioni, i Millennial, a cercare nelle terze parti i servizi a valore. Le banche, approfittando del vantaggio competitivo di cui dispongono nei confronti dei nuovi soggetti come i Tpp in termini di conoscenza del mercato e della clientela, possono giocare un ruolo fondamentale in questa trasformazione. La parola d'ordine è la collaborazione: solo attraverso lo sviluppo di piattaforme aperte in grado di accogliere gli strumenti e la user experience delle Tpp, gli istituti finanziari possono trasformarsi in hub capaci di offrire un'esperienza omogenea ai clienti, che potranno accedere a ciascun aspetto della propria vita finanziaria da un'unica interfaccia - e allo stesso tempo stimolare le Fintech alla ricerca e sviluppo in un'ottica data-driven. Se non accettano questa sfida, il rischio a cui le banche vanno incontro è molto alto: in gioco c'è la perdita di contatto con i propri clienti, sempre più evoluti ed esigenti, che pur mantenendo attivi i loro conti correnti potrebbero per esempio scegliere di accedervi attraverso i servizi di digital payment forniti da terze parti. Per cavalcare questa trasformazione avviata dalla Psd2, le banche dovrebbero aprirsi ai nuovi scenari di open banking grazie alla nuova concezione di "Bank as a platform" attraverso la pubblicazione delle proprie Api, per fare rete con Fintech e Insurtech. Il nuovo concetto di Bank as a platform abilita la fruizione delle applicazioni e dei servizi da parte dei clienti, a prescindere da chi li fornisce, siano esse le banche o i Tpp, in una modalità di erogazione che evoca la flessibilità tipica dell'approccio Cloud. In quest'ottica di open banking , la collaborazione tra banche e Fintech può risultare strategica. Perché se l'obiettivo è innovare e offrire ai clienti servizi a valore aggiunto, le Fintech, attraverso soluzioni tecnologiche all'avanguardia e a continui investimenti in ricerca e sviluppo, possono accompagnare le banche in questo processo di apertura. Nell'ambito dei nuovi servizi delineati dalla Psd2 (avvio di una operazione di pagamento tramite Pisp, consultazione di informazioni aggregate dei conti tramite Aisp e controllo frodi tramite Cisp) sono diversi gli approcci al cliente che si

possono sviluppare attraverso l'apertura dei sistemi e la condivisione di piattaforme. A seconda delle priorità strategiche degli istituti finanziari, grazie alla collaborazione con gli altri player, le organizzazioni possono ottenere un time-to-market più veloce ed efficiente nell'erogazione di nuovi servizi, oltre che avere una visione unificata sulle attività e sulle esigenze del cliente e del prospect, cui seguono azioni più mirate di customer acquisition e retention. Affiancate da chi svolge il ruolo di abilitatore tecnologico, le banche innovative sapranno adattarsi ai cambiamenti e alle imposizioni normative, trasformando in opportunità ciò che inizialmente può sembrare una complessità e un rischio competitivo. 07/11/2018 |
Categorie: Economia e Dintorni Firma: Redazione Ti potrebbe anche interessare