

SPECIALE - OPEN BANKING

OPEN BANKING.

Tra *sicurezza* e *Fintegration*

UN RISCHIO DI FRODE CRESCENTE E ANCHE IL TIMORE DI PERDERE IL VANTAGGIO COMPETITIVO NEI PAGAMENTI. A QUESTE DUE PAURE DEL MONDO BANCARIO DI FRONTE ALLA PSD2, AURIGA RISPONDE CON UNA SOLUZIONE TECNOLOGICA

Due timori contraddistinguono l'avvento della PSD2: «il primo è l'obbligo per la banca di rilasciare, previa autorizzazione del destinatario, tutti i dati sull'identità e l'attività del correntista, a chiunque ne faccia richiesta – spiega Antonella Comes, Chief Marketing Officer di Auriga. E questo ha un impatto sul rischio di frode e quindi sulla necessità di monitorare le transazioni. In secondo luogo, sono i tempi e le scadenze stringenti che spaventano le banche: solo rispettandole possono mantenere un vantaggio competitivo acquisito nei servizi di pagamento e offrire ai clienti una ampia libertà di scelta sulle modalità di esecuzione della transazione, indipendentemente dal punto di contatto utilizzato».

La risposta di Auriga

Per scalzare queste paure, Auriga ha scelto di supportare le banche attraverso WWS OPEN API: una soluzione che offre, tramite il tool Transaction Risk Detection, l'analisi in tempo reale dei comportamenti dell'utente, individuando potenziali azioni fraudolente; «e in ottica di accelerazione della fruibilità digitale dei servizi, essendo un nuovo canale della suite WWS di Auriga – osserva Comes –, consente di utilizzare servizi preesistenti

della banca integrandoli con nuovi a valore aggiunto. Per una maggiore soddisfazione dell'utente finale e una user experience più innovativa».

È il momento della Fintegration

Secondo Auriga le banche hanno quindi compreso le opportunità della PSD2 e per questo motivo stanno intraprendendo un cammino di innovazione e open innovation nell'ottica di diventare un punto di riferimento di aggregazione di servizi per il pubblico, assicurandosi una posizione rilevante nel panorama bancario. E per fare questo, nell'open banking diventano strategiche le partnership con il settore FinTech, capaci di portare servizi innovativi sul mercato in modo più veloce e più economico. «L'open banking svolge quindi un ruolo strategico, perché il nuovo modello di business può aprire potenzialità significative per le banche – conclude Comes. Ma un altro elemento chiave è la Fintegration, ovvero la collaborazione con le FinTech, importante per lo sviluppo di servizi innovativi, per massimizzare il contenimento dei costi e l'erogazione dei servizi stessi».

G.C.



Antonella Comes, Chief Marketing Officer di Auriga