

Open banking: dalla compliance alla strategia

L'EVOLUZIONE VERSO UN MODELLO OPEN È COMUNE A TUTTE LE BANCHE. MA LA SUA IMPLEMENTAZIONE DIPENDE DAL POSIZIONAMENTO DI OGNI ISTITUTO, CHE DEVE DOTARSI DI UNA STRUTTURA IT CHE NE SUPPORTI LE SCELTE STRATEGICHE

Compliance, business, efficienza e innovazione. Sono le direttrici dell'azione progettuale in corso nelle nostre banche dalla prospettiva di Cedacri. «Come centro servizi del sistema bancario – spiega Roberto Manini, Responsabile Gestione Clienti e Sviluppo Commerciale di Cedacri – vediamo sforzi in varie direzioni, con uno spostamento da un approccio normativo, legato alla PSD2, a uno che va verso lo sviluppo della competizione e del business».

Efficientare l'esistente, innovare aprendo

Sul fronte IT, ciò si traduce in una duplice visione del supporto che l'IT può dare alla banca. «Da un lato nel contenimento dei costi, applicato soprattutto alla dimensione dell'IT più consolidata, rappresentata dalla suite di core banking – prosegue Manini – attraverso il cambio di paradigma tecnologico consentito dalla riduzione

degli applicativi su mainframe verso un'erogazione di servizio più efficiente. Ma lavoriamo molto con le banche anche per supportare la crescita dei loro ricavi con il lancio di nuovi prodotti, facendo leva sulla relazione fiduciaria con il cliente. Questo grazie a una piattaforma aperta che consenta sia di offrire prodotti tradizionali sia di integrare prodotti di altri, come quelli assicurativi, previdenziali, di assistenza sanitaria, etc. Tutte le banche affrontano questo tema con approcci diversi in base al modello di business e alle loro specificità, ma è comune la necessità di passare a un modello IT aperto».

Customizzazione a costi industriali

Aumentare la share of wallet di servizi sul cliente significa scegliere prodotti e servizi innovativi dal mercato, facendo attenzione alla loro redditività e coerenza con il posizionamento della banca, e dotarsi di sistemi IT aperti e in grado di rendere più semplice l'esperienza di acquisto su un catalogo prodotti più ampio. «Abbiamo fornito un gateway proprietario per la PSD2 – illustra Manini

– e definito una roadmap di servizi per individuare quelli di maggiore interesse, così da proporre un catalogo che ogni banca può usare con il cliente. L'obiettivo è realizzare una customizzazione avanzata attraverso analisi dei dati e AI per giungere a un'offerta one-to-one».

Apertura e sicurezza

La collaborazione con le FinTech, la cui specializzazione verticale consente sinergie e integrazioni modulari, può completare l'offerta della banca che conserva la relazione fiduciaria con il cliente. «Con il passaggio dai sistemi interni a una logica a piattaforma, è necessario investire di più in cybersecurity – conclude Manini. Servono criteri che tutelino banca e clienti, nel rispetto della roadmap del regolatore italiano ed europeo. Tutte le attività legate alla sicurezza delle nostre banche seguono questo duplice parametro che si sposa al tema della compliance. Nei prossimi anni ci aspettiamo un ulteriore incremento della pressione normativa: serve un approccio di sistema per essere compliant a costi ridotti rispetto al passato. La nostra cabina di regia normativa è a disposizione sia dei nostri clienti attuali sia di clienti non in outsourcing da noi che hanno la necessità di intraprendere questo percorso, ottimizzando i costi di progetto e di servizio».



Roberto Manini,
Responsabile
Gestione Clienti
e Sviluppo
Commerciale di
Cedacri

A.G.