



CASE STUDY CLIENTE

SETTORE

Bancario

AREA GEOGRAFICA

EMEA

SFIDE

Ottenere informazioni sull'utilizzo delle API, necessarie per creare e implementare un'efficace strategia di monetizzazione delle API con molteplici gateway API in tutta la società.

SOLUZIONE

Amplify API Management Platform with Amplify Catalog

RISULTATI

Implementando Amplify Catalog nei gateway API in tutto il mondo, BNPP PF getta solide fondamenta per le future iniziative di monetizzazione.

BNP Paribas Personal Finance

Leading consumer credit provider pone le basi per la monetizzazione delle API a livello globale

BNP Paribas Personal Finance (BNPP PF), operativa in 30 paesi, è una delle principali società mondiali di credito al consumo. BNPP PF ha rimodulato la sua offerta per rispondere alle nuove esigenze dei consumatori, le cui preferenze si orientano verso il digitale.

Oggi la società commercializza i suoi prodotti attraverso una grande rete di partner, come commercianti e concessionari automobilistici e le API giocano un ruolo di primaria importanza in questa strategia go-to-market. La società utilizza Amplify API Management Platform per fornire gateway API a ciascuno dei 30 paesi, che mensilmente gestiscono fino a 100 milioni di chiamate ciascuno.

Jérémy Ségura, architetto aziendale presso BNP Paribas Personal Finance, dichiara: "In un contesto caratterizzato da trend di consumo in rapido cambiamento e dall'adozione di nuovi regolamenti, come nel caso della modifica della Direttiva Europea sui servizi di pagamento (PSD2), sappiamo che dobbiamo agire velocemente per adottare un approccio per l'erogazione dei servizi incentrato in primo luogo sulle API."

"Lavorando con Axway abbiamo raggiunto il nostro scopo: implementare con successo Amplify API Management Platform presso tutte le nostre aziende internazionali nel rispetto di scadenze molto rigide. Considerando la quantità di lavoro necessaria, si tratta di un risultato eccezionale."

Fare il passo successivo

BNPP PF ha creato una ricca comunità di partner che si affidano alle integrazioni delle API con l'azienda per offrire soluzioni finanziarie sui propri canali digitali. Mentre le API riscuotevano un grande successo fra le aziende globali di BNPP PF, la società ha iniziato a pianificare la fase successiva della sua trasformazione digitale: la monetizzazione delle API.



“Crediamo che le API diventeranno il principale modo di consumo di dati e servizi sia per i partner che per i clienti”, spiega Ségura. “Ci sono molte opzioni diverse per la monetizzazione delle API: per unità o gruppo di API, per transazione, con sottoscrizioni e accordi di condivisione dei profitti, per menzionarne solo alcune. Prima di poter delineare una strategia di monetizzazione competitiva, avevamo bisogno di dati granulari sull'utilizzo delle API in tutte le nostre attività globali.”

Individuare le sfide

Fin dall'inizio del percorso di trasformazione digitale, BNPP PF ha deciso che ciascuna delle sue 30 aziende internazionali sarebbe stata responsabile della costruzione, dei test e della gestione delle proprie API, nonché dell'operatività dei propri gateway Amplify. Oltre a permettere a ogni azienda di dare priorità allo sviluppo delle API con il maggiore impatto per gli stakeholder locali, la società era fiduciosa che questo approccio avrebbe offerto una maggiore agilità rispetto a una direttiva top-down, aiutando a far crescere rapidamente il portafoglio API.

“Dando alle nostre 30 aziende globali il controllo sulle proprie piattaforme e strategie di API, abbiamo riscontrato un grande successo nel favorire l'adozione di una concezione basata primariamente sulle API. Questo approccio ha tuttavia presentato alcune sfide per quanto riguarda la monetizzazione” continua Ségura.

“Dato che ci sono numerosi gateway API, ognuno con i propri cataloghi API, non avevamo nessuna maniera diretta di ottenere una visione unica e accurata di tutte le API utilizzate nell'insieme delle attività. E soprattutto non potevano vedere come i partner stessero usando le nostre API, il che ha reso molto difficile corroborare le nostre idee sulla monetizzazione con dati concreti.”

Ottenere informazioni fruibili

Per risolvere questa sfida, BNPP PF ha deciso di diventare uno dei primi utilizzatori di Amplify Catalog: un'offerta software-as-a-service (SaaS) che fa parte della piattaforma API Management. Utilizzando gli agent leggeri di Amplify Catalog su ciascuno dei gateway Amplify API, la società può sbloccare informazioni granulari e in tempo reale su tutte le API utilizzate nell'organizzazione.

“Quando Axway ci ha parlato di Amplify Catalog, abbiamo immediatamente compreso che ci avrebbe permesso di raccogliere le informazioni di cui avevamo bisogno per mettere in moto la nostra iniziativa di monetizzazione”, spiega Ségura. “Dato che Amplify Catalog fa parte dell'offerta SaaS, non è necessario modificare l'architettura dei nostri gateway API: tutto ciò che dobbiamo fare è implementare i client. Oltre ad accelerare il processo di implementazione, scegliere una soluzione SaaS significa evitare i costi e la complessità di adottare ulteriori infrastrutture nel nostro data center primario, in Francia.”

“

Prima di poter delineare una strategia di monetizzazione competitiva, avevamo bisogno di dati granulari sull'utilizzo delle API in tutte le nostre attività globali.

Jérémy Ségura, architetto aziendale,
BNP Paribas Personal Finance

“

Quando Axway ci ha parlato di Amplify Catalog, abbiamo immediatamente compreso che ci avrebbe permesso di raccogliere le informazioni di cui avevamo bisogno per mettere in moto la nostra iniziativa di monetizzazione.

Un'implementazione rapida

In collaborazione con Axway, BNPP PF ha iniziato a lanciare Amplify Catalog su tutti i gateway API. Quando l'implementazione sarà completa, la società otterrà una panoramica esauriente e accurata di tutte le API e delle loro statistiche di utilizzo.

Ségura afferma: "Oggi abbiamo circa 200 API in produzione a livello globale. Quando l'implementazione di Amplify Catalog sarà completa, saremo in grado di identificare facilmente le funzionalità sovrapposte e duplicate nelle nostre API e di adottare come standard le API più efficienti per ogni caso d'uso. Una panoramica singola di tutte le nostre API è anche estremamente preziosa dal punto di vista della governance dei dati e della sicurezza delle informazioni e ci aiuta a incoraggiare l'adozione di standard aziendali e best practice."

Pronti per il futuro

Permettendo agli sviluppatori API delle diverse entità dell'organizzazione di collaborare, BNPP PF punta a creare un contesto competitivo e amichevole, incentivando i team a puntare a creare le API che saranno poi adottate da tutta l'attività. Amplify Catalog sarà cruciale nel fornire alla società le informazioni sull'utilizzo delle API necessarie per costruire una strategia di monetizzazione persuasiva e altamente competitiva.

"Axway continua a essere un partner strategico nel nostro percorso di trasformazione", conclude Ségura. "Aumentando i nostri gateway Amplify API Management Platform con Amplify Catalog, abbiamo fondamenta più solide per procedere con la fase successiva del progetto: la monetizzazione delle API."

“

Aumentando i nostri gateway API Management Platform con Amplify Catalog, abbiamo fondamenta più solide per procedere con la fase successiva del progetto: la monetizzazione delle API.

Scopri di più su Amplify
API Management Platform →