



SETTORE

Servizi finanziari

AREA GEOGRAFICA

Europa

SFIDE

Fabrick mira a diventare il principale ecosistema aperto leader in Europa per i servizi finanziari. Questa azienda come permette a banche, fintech e aziende di collaborare a livello internazionale sulla sua nuova piattaforma in maniera affidabile, sicura ed economica?

SOLUZIONE

La piattaforma
Amplify API Management

RISULTATI

- Supporta una crescita annuale decuplicata delle transazioni API
- Offre un prezzo vantaggioso per gli utenti finali
- Mission-critical: protegge i dati finanziari

CASE STUDY CLIENTE

Fabrick: una piattaforma aperta per l'innovazione dei servizi finanziari

Fornisce soluzioni all'avanguardia a banche, fintech e aziende

In tutta Europa, la Direttiva Europea sui servizi di pagamento (PSD2) ha portato un aumento delle attività di open finance. Per alcune banche, la conformità è diventata l'obiettivo principale. Molte organizzazioni hanno accelerato l'implementazione di nuove funzionalità prima dell'imminente entrata in vigore delle norme. Fabrick, pioniere in Europa nel settore dell'open finance, ha colto l'esigenza latente di andare al di là della conformità sfruttando nuovi servizi basati sui dati per creare offerte collaborative e portando velocità, convenienza e sicurezza.

Giulio Rattone, Chief Information Officer presso Fabrick, spiega: "Alcuni anni fa, abbiamo visto emergere una situazione senza precedenti. I ricavi tradizionali del settore bancario erano in continua diminuzione. Nuove banche lanciavano una sfida rivoluzionaria alle aziende tradizionali, differenziandosi grazie a esperienze fluide, personalizzate e altamente adattabili. Abbiamo colto l'occasione di creare qualcosa di unico: uno spazio in cui banche, fintech e aziende potessero sperimentare, collaborare e creare insieme soluzioni innovative per i propri clienti."

Una nuova visione per i servizi finanziari

L'idea di Fabrick è di consentire alle banche e ad altri operatori di servizi finanziari di andare al di là della conformità passiva alle normative di open finance, sfruttando in maniera proattiva i dati di diversi stakeholder per creare nuove fonti di valore per i clienti. Per banche, fintech e aziende, le opportunità consistono nel rafforzare i servizi esistenti, comprendere in maniera più efficace i bisogni individuali dei clienti e creare offerte composite che forniscono esperienze agili e consentono la fidelizzazione del cliente.

Fabrick ha identificato diverse funzionalità chiave per la sua piattaforma di open banking. L'azienda ha individuato quali microservizi offrono il minore time to market e la maggiore scalabilità, nonché la flessibilità per uno spostamento futuro verso il cloud.

Fabrick era consapevole che l'integrazione dei dati sarebbe stata essenziale sia per creare una adeguata service mesh per il suo ambiente di microservizi sia per supportare lo scambio di dati in maniera affidabile e sicura con gli stakeholder esterni.

La selezione di una piattaforma solida

Per gettare le fondamenta della sua nuova offerta, Fabrick ha selezionato la piattaforma Amplify API Management, una piattaforma aperta che automatizza il riutilizzo e la governance delle API.

"Una delle principali ragioni per cui abbiamo selezionato la piattaforma Axway è la sua solidità", dice Rattone. "Stavamo costruendo un nuovo ecosistema per un settore altamente regolamentato, dove anche un solo imprevisto di interruzione delle attività è semplicemente inaccettabile. Dal nostro punto di vista, Axway è estremamente affidabile. Siamo pienamente soddisfatti della sua stabilità, delle funzionalità e disponibilità del team.

Anche se i propositi iniziali per Fabrick erano finalizzati all'onboarding dell'ecosistema partner, abbiamo sempre mantenuto il nostro obiettivo finale ovvero diventare l'ecosistema aperto leader in Europa per i servizi finanziari. L'integrazione, la flessibilità e la scalabilità sono fattori cruciali per raggiungere le nostre ambizioni nel lungo termine e la piattaforma Amplify API Management garantisce queste capacità."

La piattaforma Axway consente a Fabrick di scalare da un piccolo numero di chiamate API a volumi massicci in un modo altamente efficiente in termini di costi. In particolare, Amplify fornisce informazioni in tempo reale su ogni transazione, consentendo a Fabrick di fornire opzioni di fatturazione complete ai suoi partner: inclusa la fatturazione per API, per transazione e per servizi basati su abbonamenti.

Costruire partnership forti su larga scala

Oggi Amplify è il cuore dell'ecosistema bancario aperto di Fabrick. La piattaforma sta crescendo rapidamente, Fabrick gode infatti di oltre 250 partner che utilizzano 500 API per fornire 16 servizi data-driven: dalle soluzioni di conformità PSD2 per le banche alle offerte di banking-as-service per le fintech.

"Un importante indicatore del nostro successo è il fatto che molte organizzazioni arrivano sulla nostra piattaforma come utilizzatori di API e diventano produttori, pubblicando i loro servizi nel nostro ecosistema", spiega Rattone. "Circa il 5% dei nostri clienti sono ormai produttori di API e prevediamo che questa cifra aumenterà con la crescita della piattaforma".

In Axway, Fabrick è sicura di aver trovato il miglior partner per aiutarla a raggiungere i suoi obiettivi di crescita a lungo termine.

"In un anno, le nostre chiamate API sono cresciute da un milione di transazioni al mese a un milione al giorno. I nostri volumi di API si decuplicano di anno in anno" conclude Rattone. "La piattaforma Amplify API Management ci dà la sicurezza, la scalabilità e l'efficienza nei costi per espandere il nostro ecosistema in tutta Italia, e non solo. Non vediamo l'ora di continuare a collaborare con Axway, portando l'innovazione dei servizi agli stakeholder in tutta Europa".

**Scopri perché le principali
piattaforme si affidano ad Axway →**

“

La piattaforma Amplify API Management ci dà la sicurezza, la scalabilità e l'efficienza nei costi per espandere il nostro ecosistema in tutta Italia, e non solo.

Giulio Rattone, CIO, Fabrick

Una partnership di successo

Fabrick ha creato una forte collaborazione con Axway e considera l'azienda un vero partner. Giulio Rattone conferma: "Nonostante Axway sia una grande organizzazione, trovano sempre il tempo per fornirci supporto e assistenza quando ne abbiamo bisogno".