



## SECTOR

Servicios financieros

## PAÍS

Europa

## RETOS

Fabrick aspira a convertirse en el principal ecosistema abierto de Europa para los servicios financieros. ¿Cómo podría conseguir que las instituciones financieras y las empresas de tecnofinanzas y de otros sectores colaboren de forma segura y rentable en su nueva plataforma a nivel internacional?

## SOLUCIÓN

Amplify, plataforma de gestión de API.

## RESULTADOS

- Crecimiento x10 de las transacciones anuales con API
- Tarifas rentables para los usuarios finales
- Protege los datos financieros clave

## CASO PRÁCTICO DE CLIENTE

# Fabrick gestiona una plataforma abierta para la innovación de los servicios financieros

## El grupo ofrece novedosas soluciones para instituciones financieras y empresas de tecnofinanzas y de otros sectores

La nueva directiva sobre servicios de pago (PSD2) ha supuesto un incremento de las actividades en banca abierta en toda Europa. Para algunos bancos, el objetivo principal era ajustarse a la nueva normativa. Muchos se apresuraron en habilitar nuevas funcionalidades antes de la fecha de entrada en vigor. Fabrick es un pionero europeo en finanzas abiertas con sede en Milán. El grupo notó las ganas de no limitarse al cumplimiento de la normativa y se propuso aprovechar los nuevos servicios basados en datos para crear ofertas de colaboración. Su objetivo era elevar la velocidad, la idoneidad y la seguridad de la experiencia del cliente a nuevas cotas.

Giulio Rattone, Chief Information Officer en Fabrick, explica: "Hace unos años, presenciamos la aparición de una situación sin precedentes. Los ingresos de la banca tradicional estaban en constante declive y los nuevos *challenger banks* estaban revolucionando el sistema establecido al diferenciarse mediante una experiencia al cliente sin fisuras, personalizada y con gran capacidad de respuesta. Entonces, vimos la oportunidad de crear algo único: un espacio en el que las instituciones financieras y las empresas de tecnofinanzas y de otros sectores pudieran descubrir, colaborar y crear conjuntamente soluciones innovadoras para sus clientes".

### Una nueva perspectiva para los servicios financieros

El objetivo de Fabrick es capacitar a los bancos y a otras empresas de servicios financieros para que no se conformen con un cumplimiento pasivo de la legislación sobre banca abierta y, en su lugar, aprovechen de forma proactiva los datos de las diferentes partes interesadas para crear nuevas fuentes de valor para el cliente. Para las instituciones financieras y las empresas de tecnofinanzas y de otros sectores, estas oportunidades consisten en mejorar los servicios existentes, comprender mejor las necesidades individuales de los clientes y elaborar ofertas combinadas que ofrezcan experiencias fluidas y mejoren la fidelidad.

Fabrick identificó varias funcionalidades básicas para su plataforma de banca abierta. La empresa determinó que los microservicios ofrecerían el menor tiempo de comercialización y la mayor escalabilidad, así como flexibilidad para una futura transferencia a la nube.

Además, Fabrick era consciente de la importancia de una integración de datos eficaz, tanto para crear la malla de servicios para su entorno de microservicios como para apoyar un intercambio de datos protegido y fiable con varias partes interesadas externas.

### Una plataforma de la máxima fiabilidad

Para sentar las bases de esta nueva oferta, Fabrick escogió Amplify, una plataforma abierta de gestión de API que automáticamente descubre, reutiliza y gestiona API.

"La solidez es, sin duda, uno de los motivos que nos llevaron a elegir la plataforma de Axway" comenta Giulio Rattone. "Estábamos construyendo un nuevo ecosistema para un sector muy regulado en el que incluso un minuto de inactividad no planificado es simplemente inaceptable. Para nosotros, Amplify es infalible y nos han impresionado su estabilidad y la alta disponibilidad de sus funcionalidades".

"Aunque, al principio, Fabrick apuntaba a partners nacionales, nuestro objetivo siempre ha sido convertirnos en el mayor ecosistema abierto para servicios financieros de Europa. La flexibilidad y la escalabilidad son cruciales para la integración y para conseguir nuestros objetivos a largo plazo. La plataforma de gestión de API Amplify nos garantiza estas funcionalidades".

Gracias a la plataforma de Axway, Fabrick ha podido pasar de un reducido número de llamadas a la API a unos volúmenes impresionantes de manera muy rentable. Además, Amplify suministra información en tiempo real sobre cada transacción, por lo que Fabrick puede ofrecer opciones de facturación completas a sus partners: por API, por transacción y por servicios de suscripción.

### Una colaboración sólida y a medida

Amplify es la base del ecosistema de banca abierta de Fabrick y la plataforma registra un rápido crecimiento. Fabrick cuenta con más de 250 partners que utilizan 500 API para proporcionar 16 servicios basados en los datos: desde soluciones de cumplimiento PSD2 para instituciones financieras hasta ofertas de banca como servicio (BaaS) para las empresas del sector tecnofinanciero.

"Un indicador claro de nuestro éxito es que muchas organizaciones llegan a nuestra plataforma como clientes de API y evolucionan hasta ofertar sus propios servicios en nuestro ecosistema" explica Giulio Rattone. "Alrededor de un 5 % de nuestra base de clientes produce API.

Esperamos que este porcentaje siga aumentando a medida que desarrollamos la plataforma".

Fabrick está seguro de que ha encontrado en Axway al partner que necesitaba para lograr sus objetivos de crecimiento a largo plazo.

"En tan solo un año, nuestras llamadas a la API han pasado del millón de transacciones mensuales al millón diario. Nuestros volúmenes de API se multiplican por diez cada año" concluye. "Amplify, la plataforma de gestión de API, nos garantiza la seguridad, la escalabilidad y la rentabilidad necesarias para ampliar nuestro ecosistema abierto en Italia y en el extranjero. Estamos deseando seguir colaborando con Axway para suministrar nuestros servicios innovadores en toda Europa".

“

*Amplify, la plataforma de gestión de API nos garantiza la seguridad, la escalabilidad y la rentabilidad necesarias para ampliar nuestro ecosistema abierto en Italia y en el extranjero.*

Giulio Rattone, CIO, Fabrick

### El éxito de una colaboración

Fabrick ha construido una relación muy estrecha con Axway, a la que considera un verdadero partner. Giulio Rattone corrobora: "A pesar de su gran envergadura, Axway siempre nos brinda su apoyo y asistencia cuando lo necesitamos".

Descubra por qué las empresas con plataformas líderes confían en Axway →