



CASO PRÁCTICO DE CLIENTE

SECTOR

Banca

PAÍS

EMEA

RETOS

Obtener la información sobre el uso de las API necesaria para diseñar e implantar una estrategia de monetización de API eficaz con varias pasarelas de API en la empresa.

SOLUCIÓN

Plataforma de gestión de API Amplify con Amplify Catalog

RESULTADOS

Al implantar Amplify Catalog en sus pasarelas de API en todo el mundo, BNPP PF sienta una base sólida para las futuras iniciativas de monetización.

BNP Paribas Personal Finance

El principal proveedor de créditos al consumo sienta las bases para monetizar las API a nivel global

BNP Paribas Personal Finance (BNPP PF) es una de las principales entidades mundiales de créditos al consumo y opera en 30 países. BNPP PF ha adaptado su oferta para responder a las nuevas exigencias de los consumidores, que han orientado sus preferencias hacia los canales digitales.

Actualmente la empresa comercializa sus productos a través de una amplia red de partners, como comerciantes y concesionarios de coches, y las API desempeñan un papel fundamental en esta estrategia de comercialización. La empresa utiliza la plataforma de gestión de API Amplify para ofrecer pasarelas de API a cada uno de los 30 países, que gestionan mensualmente hasta 100 millones de llamadas.

Jérémy Ségura, arquitecto de empresa de BNP Paribas Personal Finance, comenta: «Ante la rápida evolución de las tendencias de consumo y la llegada de nuevas normativas como la Directiva europea de servicios de pago revisada (PSD2), sabíamos que teníamos que actuar con rapidez para adoptar un enfoque de prestación de servicios que priorice las API».

«Eso es exactamente lo que hemos conseguido al asociarnos con Axway: implantar con éxito la plataforma de gestión de API Amplify en todas nuestras empresas internacionales dentro de unos plazos estrictos. Teniendo en cuenta la cantidad de trabajo necesaria, ha sido un logro excepcional».

Dar el siguiente paso

BNPP PF ha creado una próspera comunidad de partners que confían en las integraciones de API con la empresa para ofrecer soluciones financieras en sus propios canales digitales. Mientras que las API se asentaban con éxito en las empresas internacionales de BNPP PF, la entidad empezó a planificar la próxima fase de su transformación digital: la monetización de las API.



«Las API terminarán convirtiéndose en la principal forma de consumo de datos y servicios tanto para los partners como para los consumidores», explica Ségura. «Existen muchas opciones diferentes para la monetización de las API: por API o grupos de API, por transacción o a través de suscripciones y acuerdos de reparto de ingresos, por citar algunos ejemplos. Antes de poder definir una estrategia de monetización competitiva, primero necesitábamos datos detallados sobre el uso de las API en todas nuestras actividades globales».

Identificar los retos

Al comenzar su transformación digital, BNPP PF decidió que cada una de sus 30 empresas internacionales sería responsable de desarrollar, probar y gestionar sus propias API, así como de operar sus propias pasarelas de la plataforma de gestión de API Amplify. Además de permitir a cada empresa dar prioridad al desarrollo de las API con el mayor impacto para los grupos de interés locales, la empresa estaba segura de que este enfoque ofrecería una mayor agilidad que una dirección descendente, contribuyendo a ampliar la cartera de API rápidamente.

«Al permitir a nuestras 30 líneas de negocio globales controlar sus propias estrategias y plataformas de API, impulsamos con éxito la adopción de una visión centrada principalmente en las API. Sin embargo, este enfoque dio algunos problemas a la hora de monetizar», explica Ségura.

«Dado que existen varias pasarelas de API, cada una con sus propios catálogos de API, no había una forma directa de conseguir una visión única y precisa de las API que se usan en todas las empresas. Y lo más importante, no podíamos ver cómo los partners usaban nuestras API, por lo que nos resultó muy difícil corroborar nuestras ideas sobre la monetización con datos concretos».

Obtener información práctica

Para superar el reto, BNPP PF decidió ser uno de los primeros en adoptar Amplify Catalog: una oferta software-as-a-service (SaaS) que forma parte de la plataforma de gestión de API Amplify. Al utilizar agentes ligeros de Amplify Catalog en cada una de sus pasarelas de API, la empresa puede obtener información detallada en tiempo real de todas las API que se usan en la organización.

«Cuando Axway nos habló de Amplify Catalog, nos dimos cuenta de inmediato de que nos permitiría obtener la información que necesitábamos para poner en marcha nuestra iniciativa de monetización», explica Ségura. «Amplify Catalog es una oferta SaaS, por lo que no necesitamos modificar la arquitectura de nuestras pasarelas de API: lo único que tenemos que hacer es implantar los clientes. Además de acelerar el proceso de implantación, seleccionar una solución SaaS permite evitar el coste y la complejidad de adoptar una infraestructura adicional en nuestro centro de datos principal de Francia».

“

Antes de poder definir una estrategia de monetización competitiva, primero necesitábamos datos detallados sobre el uso de las API en todas nuestras actividades globales.

Jérémy Ségura, arquitecto de empresa de BNP Paribas Personal Finance

“

Cuando Axway nos habló de Amplify Catalog, nos dimos cuenta de inmediato de que nos permitiría obtener la información que necesitábamos para poner en marcha nuestra iniciativa de monetización.

Una rápida implantación

En colaboración con Axway, BNPP PF ha empezado a implantar Amplify Catalog en todas sus pasarelas de API. Una vez que termine la implantación, la empresa contará con un inventario completo y preciso de todas sus API y sus estadísticas de uso.

Ségura comenta: «Actualmente tenemos alrededor de 200 API en producción a nivel mundial. Cuando hayamos acabado de poner en marcha Amplify Catalog, podremos identificar fácilmente las funciones duplicadas y redundantes de nuestras API y estandarizar las API más eficientes para cada tipo de uso. Tener una visión unificada de todas nuestras API también será muy valioso desde la perspectiva de la gestión de los datos y la seguridad de la información, y nos permitirá fomentar la adopción de estándares corporativos y prácticas recomendadas».

Listos para el futuro

Al permitir colaborar a los desarrolladores de API de las diferentes entidades de la organización global, BNPP PF busca crear un entorno de competencia amistosa, incentivando a los equipos para que se esfuercen en crear API que se adoptarán en todas las entidades. Amplify Catalog será crucial para proporcionar a la empresa la información sobre el uso de las API necesaria para construir una estrategia de monetización atractiva y altamente competitiva.

«Axway sigue siendo un partner clave en nuestro proceso de transformación», concluye Ségura. «Al aumentar nuestras pasarelas de la plataforma de gestión de API Amplify con Amplify Catalog, tendremos una base sólida para pasar a la próxima fase del proyecto: la monetización de las API».

“

Al aumentar nuestras pasarelas de la plataforma de gestión de API Amplify con Amplify Catalog, tendremos una base sólida para pasar a la próxima fase del proyecto: la monetización de las API.

**Más información sobre la
plataforma de gestión de API Amplify →**