



PSD2

Requisiti tecnici e impatti di mercato

Panel della Survey Deloitte EMEA PSD2

Oltre 70 player coinvolti a livello europeo, 8 dei quali in Italia

Tra agosto e settembre 2017 abbiamo intervistato alcuni dei nostri clienti a livello Europeo al fine di raccogliere insight e punti di vista sullo stato delle diverse iniziative PSD2

PLAYER INTERVISTATI

La survey ha riguardato oltre 70 player in 18 Paesi europei, 8 dei quali in Italia



SOGGETTI COINVOLTI

Oltre alle Banche, la survey ha coinvolto PSP, card player, FinTech e Centri Servizi



STRUTTURE AZIENDALI IMPATTATE

Per la survey sono state coinvolte le differenti strutture aziendali tipicamente impattate dalle iniziative PSD2, quindi Business, Payment division, Marketing, IT e Compliance



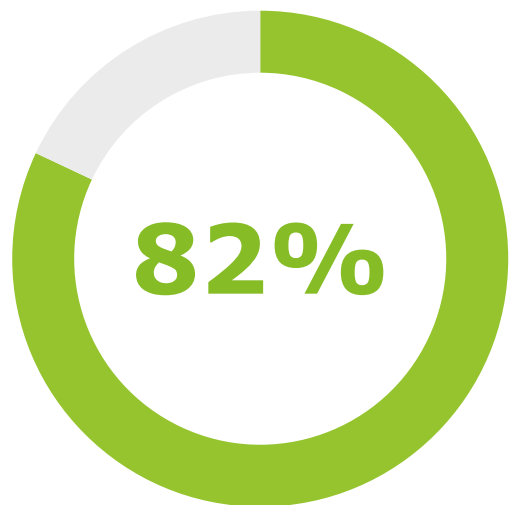
**QUALI TAKEAWAY DALLA
SURVEY DELOITTE EMEA
SULLE SFIDE DELLA
PSD2?**



Quali sono le principali sfide per il sistema?

La maggior parte degli intervistati è preoccupato dalle sfide associate dallo sviluppo della soluzione e della piattaforma di accesso delle Terze Parti

L'82% dei player indica come la sfida principale sia lo sviluppo della soluzione di accesso ai TPP



KEY FINDINGS

Preoccupazione su gestione degli accessi da parte delle terze parti e delle relative modalità di comunicazione sicura

Necessità di identificazione di modalità e soluzioni per **l'attribuzione delle responsabilità tra Banche e TPP**

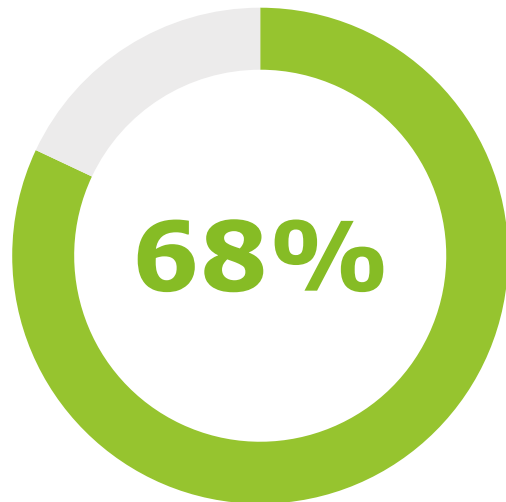
Necessità di identificazione e progettazione dei processi di governance per **API ed Open Banking**

Priorità al disegno delle **piattaforme scalabili per API & Open Banking**

Le Banche hanno già intrapreso valutazioni strategiche sulla PSD2?

Larga parte del mercato ha già effettuato considerazioni interne ed è consapevole delle opportunità potenziali di PSD2 o Open Banking

Il 68% dei player intende assumere un ruolo attivo o predisporre piattaforme che permetta di farlo in futuro



KEY FINDINGS

Il 49% dei player coinvolti ha **già definito nuove strategie di business basate su Open Banking** o vuole comunque adottare un approccio proattivo

È interessante notare che **il 57% degli intervistati non aveva un budget assegnato per rispondere a PSD2 da un punto di vista strategico**

Il 19% dei player prevede di **adempiere ai requisiti di compliance ma introdurre architetture e piattaforme** che permettano di offrire nei prossimi anni **nuovi servizi**

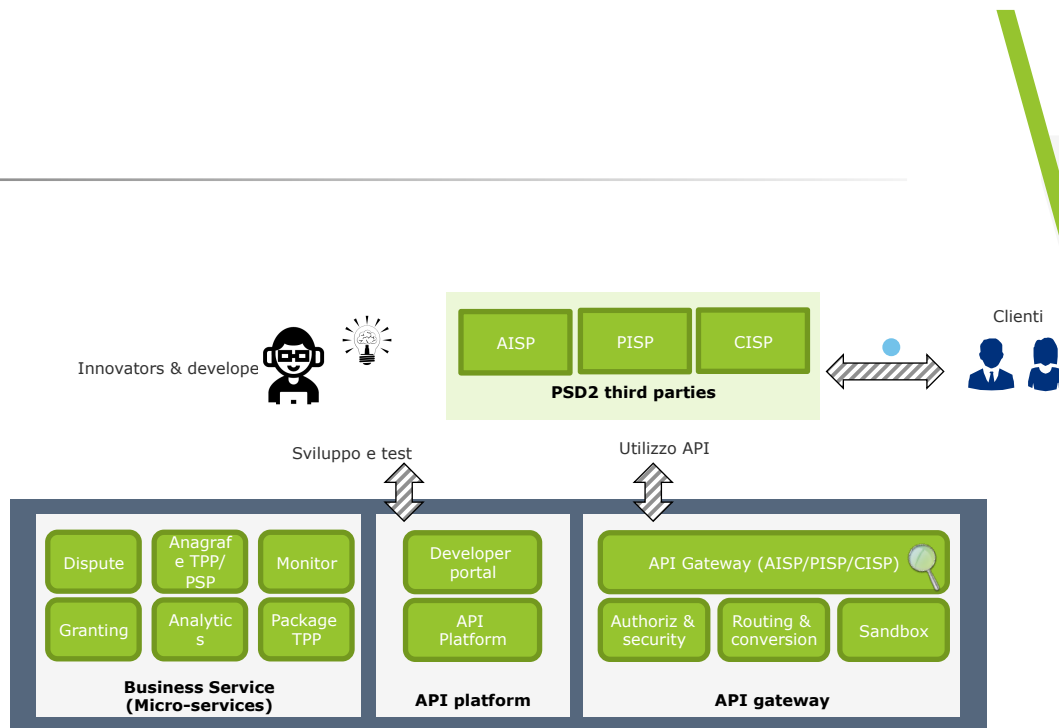
La **necessità di adottare piattaforme tecnologiche scalabili** in grado di abilitare nuovi servizi **è considerata una priorità strategica**

**COME GLI ATTUALI
TREND TECNOLOGICI
POSSONO RISPONDERE
ALLE ESIGENZE ED ALLE
SFIDE DELLE BANCHE SU
PSD2 E OPEN BANKING?**



Architetture tecnologiche modulari basate su micro-servizi

Time to market, scalabilità e TCO ridotto per accompagnare il processo di adoption



TIME TO MARKET

La necessità di disporre di piattaforme sulle quali realizzare velocemente nuovi prodotti e servizi è fondamentali in un ecosistema nel quale si compete con OTT e FinTech

MICRO-SERVIZI

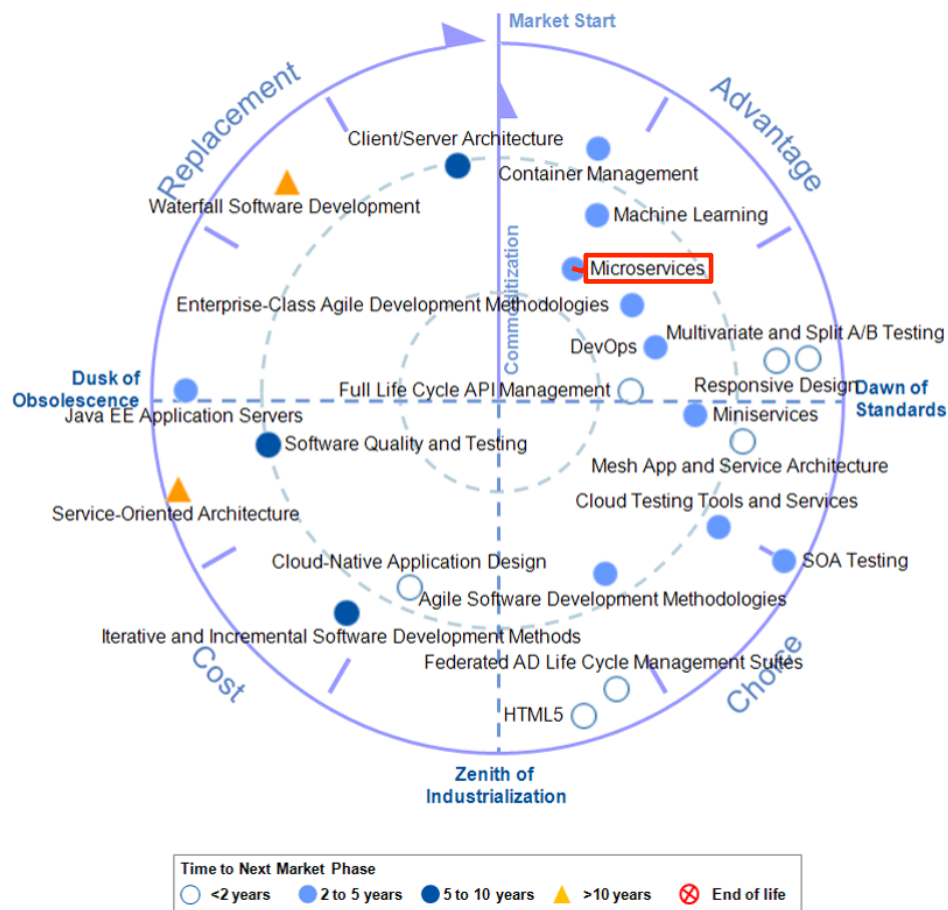
Oltre alle Banche, la survey ha coinvolto PSP, card player, FinTech e Centri Servizi

SCALABILITA'

In un contesto dove ancora non sono chiari i tassi di adoption, le piattaforme devono essere scalabili e flessibili per contenere i costi correnti e favorire gli sviluppi futuri

I benefici dei micro-servizi per l'Open Banking

IT MARKET CLOCK FOR APPLICATION DEVELOPMENT



Tecnologia ancora in fase di «Market Start», la cui adoption crescerà progressivamente nei prossimi anni

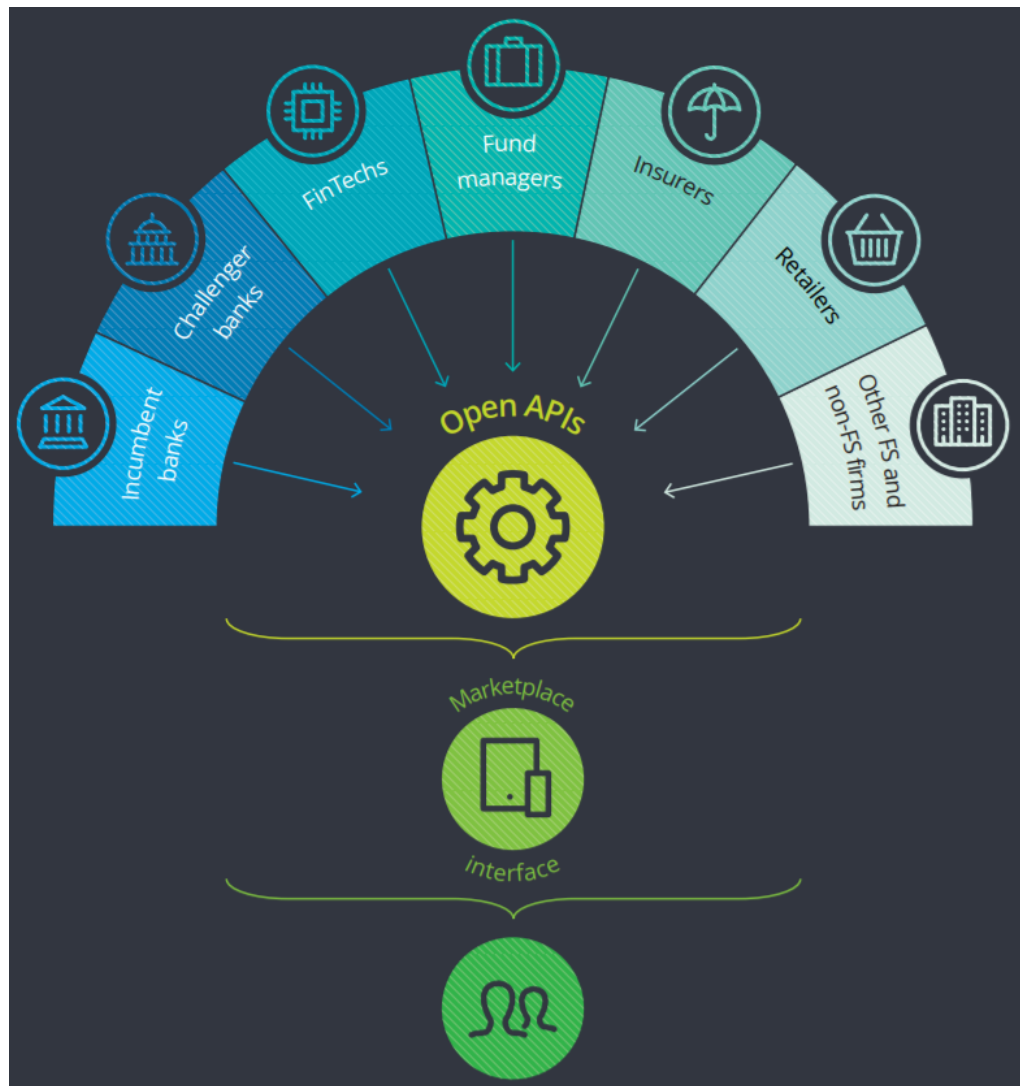
I micro-servizi permettono economicità, scalabilità, flessibilità ed agilità per supportare i roll-out futuri

Gli investimenti attuali possono essere valorizzati nei prossimi anni tramite progressive migrazioni di vecchie piattaforme caratterizzate dall'elevato TCO

Fonte: Gartner

PSD2 e pagamenti sono solo il principio verso l'Open Banking

Le piattaforme correnti permettono di scalare in futuro verso altri servizi di Banking



KEY FINDINGS

La PSD2 ed i pagamento costituiscono solo il **primo step verso l'Open Banking**

Le architetture di Open Banking abilitano la costruzione **marketplace di «Service Aggregation»**, l'adozione di strategie di monetizzazione dei propri dati e la collaborazione con l'ecosistema di business (third party e service provider)

Le sfide regolamentare correnti sono a nostro avviso **un'opportunità per** ripensare le piattaforme legacy ed **essere pronti alle sfide dei prossimi anni**



Il nome Deloitte si riferisce a una o più delle seguenti entità: Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una società inglese a responsabilità limitata ("DTTL"), le member firm aderenti al suo network e le entità a esse correlate. DTTL e ciascuna delle sue member firm sono entità giuridicamente separate e indipendenti tra loro. DTTL (denominata anche "Deloitte Global") non fornisce servizi ai clienti. Si invita a leggere l'informazione completa relativa alla descrizione della struttura legale di Deloitte Touche Tohmatsu Limited e delle sue member firm all'indirizzo www.deloitte.com/about.

© 2017 Deloitte Touche Tohmatsu Limited