



LIBRO BLANCO DE **PAYTECH**

La evolución del sector PayTech y los nuevos retos regulatorios

Diciembre 2020



Patrocinado por:



Con la colaboración de:

KINEOX

Con el apoyo de:

C/M/S'

Law . Tax

**Hogan
Lovells**

LIBRO BLANCO DE PAYTECH

Patrocinado por:

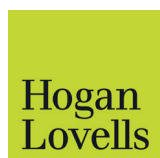


Con la colaboración de:

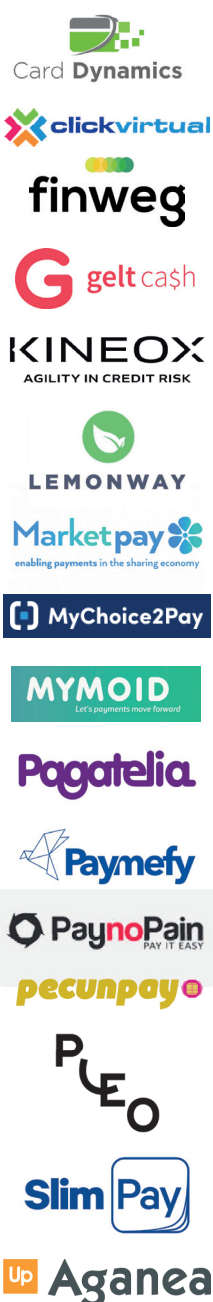
KINEOX

C/M/S

Law . Tax



Medios de pago:



Infraestructuras financieras:







Índice

1.	Introducción	13
2.	De los medios de pago al sector <i>PayTech</i>	16
2.a.	Cadena de valor y evolución de los medios de pago	16
2.b.	Qué son las compañías <i>PayTech</i>	18
2.c.	Tendencias, retos y oportunidades en el sector <i>PayTech</i>	19
2.d.	Consecuencias de la irrupción de las <i>PayTech</i>	23
3.	Verticales <i>PayTech</i> (modelos de negocio)	24
3.a.	Emisión	24
3.b.	Adquirencia	33
3.c.	Otros servicios ligados a <i>PayTech</i>	38
4.	Regulación actual	42
4.a.	Sobre los servicios de pago	42
4.b.	RDL de servicios de pago	47
4.c.	Crédito al consumo	47
4.d.	Entidades de dinero electrónico	50
4.e.	Conclusiones	52
5.	Principales aspectos regulatorios y sus barreras normativas	52
5.a.	Autorización previa	53
5.b.	Identificación del cliente - bases de datos compartidas	54
5.c.	El uso del papel	55
5.d.	Autenticación reforzada	56
5.e.	Aspectos tecnológicos	57
5.f.	TPPs - Protección de datos	58
5.g.	Las EP pueden dar crédito al consumo, pero no pueden depositar el dinero	60
6.	Régimen jurídico de las principales entidades ligadas al sector <i>PayTech</i>	64
6.a.	Neobancos	64
6.b.	Otros servicios ligados al <i>PayTech</i>	72
7.	Recomendaciones al sector	75
7.a.	Medidas Urgentes	76
7.b.	Medidas Importantes	77
7.c.	Medidas Necesarias	78



Prólogo de Carlos Conesa

Las nuevas tecnologías y la creciente interconexión a través de dispositivos portátiles están redefiniendo muchos aspectos de nuestras vidas, como nuestra forma de comunicarnos, la manera en la que buscamos y adquirimos productos y servicios o el modo de disfrutar nuestro ocio. La pandemia global, cuyo impacto estamos todavía sufriendo, no ha hecho sino acelerar esta tendencia que, de hecho, ya desde hace tiempo venía modificando nuestras empresas y nuestros hábitos diarios. En este sentido, muchas ramas de actividad han sufrido el impacto de la transformación digital, y el sector financiero no es una excepción.

La aplicación de tecnologías emergentes a los servicios financieros ha permitido introducir mejoras en los servicios ya existentes y ha propiciado la aparición de nuevos actores y nuevos modelos de negocio. En este proceso de transformación digital de la industria financiera, hay un área en concreto que destaca, tanto por la intensidad del cambio, como por la importancia central que tiene en la actividad económica y las sinergias que puede tener con otras actividades dentro y fuera del sector financiero: los servicios de pago. La transformación de estos servicios afecta tanto a la oferta, con nuevas propuestas de valor o la reorganización de las tradicionales, como a la demanda, con un notable incremento de las expectativas de los usuarios respecto del nivel de servicio.

En Europa, este fenómeno ha estado acompañado de adaptaciones regulatorias de amplio alcance para acomodarse a la nueva realidad. La primera y segunda directiva de servicios de pago (popularmente conocidas como PSD1 y PSD2) han regularizado la actividad de nuevos actores, contribuyendo a consolidar nuevas áreas de negocio como son la agregación y la iniciación de pagos por parte de terceros. Es más que previsible que, en los próximos años, siga produciéndose la revisión de este marco legal con el fin eliminar obstáculos innecesarios que puedan condicionar el ritmo de la innovación, al tiempo que se continúan reforzando los aspectos de seguridad y salvaguardando los intereses generales de la sociedad. El denominado “digital finance package” de la Comisión Europea, presentado recientemente, apunta con claridad en esa dirección.

Desde el Banco de España somos conscientes de que el proceso de innovación actual es más profundo y complejo que el que haya podido experimentar la industria financiera en otras etapas precedentes. También sabemos que éste puede tener implicaciones de gran calado potencial, con mejoras de los servicios y ganancias de eficiencia, pero, también, con cambios en la estructura de los mercados y la posible aparición de nuevos riesgos que hay que gestionar y mitigar adecuadamente. Por ello, en 2018 se creó una Dirección General Adjunta de Innovación Financiera cuya misión es efectuar un seguimiento permanente de este proceso de transformación a fin de tener una visión amplia y consistente del impacto que la innovación pueda tener en los servicios financieros. Con este propósito, desde esta Dirección General Adjunta hemos impulsado un diálogo continuado con todos los agentes que integran el ecosistema financiero -los nuevos, pero también los proveedores tradicionales-, hemos tratado de profundizar en el análisis del alcance y consecuencias de sus propuestas, hemos reforzado nuestra participación en el debate internacional sobre estas cuestiones, tanto en Europa como globalmente, y hemos contribuido a incrementar los niveles de colaboración y coordinación interna entre las diferentes áreas del Banco de España. Más allá de la Dirección General Adjunta, este esfuerzo por adaptarse y tratar de apoyar la transformación digital

y la mejora del sector financiero se extiende a la práctica totalidad de nuestra institución. Esto incluye, entre otros ejemplos, la atención creciente que reciben los temas de innovación dentro de las iniciativas de educación financiera que promovemos, el diálogo permanente que mantenemos con las entidades supervisadas a propósito de sus proyectos de innovación, la adaptación del Banco de España a las nuevas responsabilidades como autoridad competente de acuerdo con la PSD2 o el permanente esfuerzo para tramitar licencias de entidades con modelos de negocio cada vez más diversos.

Asimismo, el notable dinamismo de la innovación financiera, con iniciativas que en muchos casos trascienden el ámbito de los reguladores sectoriales, hace aconsejable aumentar los canales de comunicación y cooperación tanto con la propia industria como con otras autoridades. En este sentido, es de esperar que la inminente puesta en funcionamiento del espacio controlado de pruebas o “sandbox” acabe resultando una herramienta valiosa para el Banco de España y para otros reguladores nacionales. En todos los casos, el objetivo es el mismo: contribuir desde el Banco de España a la modernización y mejora de los servicios financieros, incorporando innovaciones que permitan aumentar la eficiencia de dichos servicios, pero siempre mitigando los posibles riesgos que puedan aparecer.

En España tenemos una industria fintech vibrante y activa, especialmente en el sector de los servicios de pago, por lo que resulta particularmente relevante poder extender y profundizar el diálogo entre autoridades, proveedores y usuarios en este campo. Iniciativas como la de este Libro Blanco ofrecen una oportunidad única para hacerlo, por cuanto aportan una valiosa información para comprender mejor las inquietudes y necesidades de un sector que será clave en la transformación y mejora de nuestro sistema financiero, particularmente en un área en la que la innovación ya no es solo una promesa para el futuro, sino una realidad palpable que afecta a unos servicios que todos, como usuarios, empleamos en nuestro día a día. Desde el Banco de España no coincidimos necesariamente con todas las recetas y recomendaciones incluidas en este estudio, pero compartimos plenamente el objetivo último que se persigue: fomentar el avance de los servicios de pago, haciéndolos más eficientes y útiles para nuestra comunidad al tiempo que se mitigan sus potenciales riesgos y se garantiza un terreno de juego equilibrado para los proveedores tradicionales y nuevos. Estoy seguro de que este Libro Blanco será una valiosa herramienta que nos permitirá identificar las principales preocupaciones de la industria, así como los posibles puntos de confusión o conflicto existentes y que, por tanto, contribuirá decisivamente a establecer prioridades y optimizar el diálogo en este proceso de transformación en el que todos podemos y debemos colaborar.

Carlos Conesa

Director General Adjunto Innovación Financiera e Infraestructuras de Mercados del Banco de España





1. Introducción

La AEFI comenzó su andadura en 2016, cuando un pequeño grupo de Fintechs se reunió para comentar los retos, las barreras y todas aquellas dificultades que compartían para poder lanzar sus proyectos, sus empresas, en definitiva para comenzar a crecer. Aquel grupo de emprendedores creó la Asociación Española de Fintech e Insurtech con el objetivo de hacer comunidad, apoyarse los unos a los otros y tener la interlocución pertinente con los Organismos Públicos a los que debían dirigirse.

Actualmente, la AEFI está formada por más de 150 empresas de la industria financiera, y sigue persiguiendo con entusiasmo y profesionalidad el compromiso de representar a sus asociados y compañeros de fatigas ante los diferentes jugadores de la industria y de la sociedad. El pilar fundamental sobre el que se apoya la asociación es dar a conocer el ecosistema Fintech en su amplia extensión y aplicación. Esta difusión y divulgación pretende crear un entorno favorable en términos de regulación, inversión y atracción de talento. Gracias a estas guías de trabajo, estamos logrando el fomento de la innovación, la aceleración de la transformación digital y la mejora de la inclusión financiera y de seguros en la sociedad. Las guías que seguimos para alcanzar estos objetivos se fijan en el buen gobierno corporativo, el desarrollo de buenas prácticas en la industria FinTech e InsurTech y la protección e información al cliente y usuario final, todo ello asentado en la innovación tecnológica.

En 2017, la AEFI desarrolló el Libro Blanco de FinTech, documento de referencia mundial en el sector de la innovación financiera; durante el 2018 se presentó la Guía de Buenas Prácticas en el Sector Fintech. En el mes de junio de 2019, se hizo público el Libro Blanco de Insurtech, un documento pionero a nivel internacional, enfocado en la mejora de la regulación y supervisión de este sector, y con una gran acogida por parte de los agentes de toda la industria. A comienzos del 2020, la AEFI presentó Libro Blanco de WealthTech, un sector cada vez más prolífico que acerca la inversión a usuarios financieros que antes estaban lejos de poder acceder este tipo de productos financieros; es decir, el sector WealthTech es un democratizador de las finanzas natural.

Siguiendo el camino de mejorar el entorno español en pro de la innovación de la tecnología financiera, la AEFI presenta su Libro Blanco de PayTech, un sector que cada vez cobra más importancia en la sociedad y en los ciudadanos. Ciertamente, hemos visto cómo durante la primavera de 2020, el sector PayTech ha permitido a muchas empresas seguir con su actividad gracias a la tecnología puesta al servicio de los pagos digitales, basados en su alta seguridad y eficiencia; desgraciadamente, este auge se va visto impulsado por la pandemia que ha azotado al mundo entero provocado por la Covid-19.

Las empresas PayTech forman un sector que espera tener una gran evolución en los próximos años y al que no podemos ser indiferentes. Por eso, la AEFI ha querido recoger en este documento la fotografía del sector PayTech y analizarla junto a los expertos de la industria.

Este libro blanco tiene tres objetivos principales:

1. La divulgación de los modelos de negocio del sector; fruto de la transformación digital de la sociedad que ha empezado por la transformación del ciudadano medio a la hora de comportarse, adquirir productos, relacionarse con los comercios y organizar sus compras.
2. El análisis de los marcos regulatorios y de supervisión, que mejoren el desarrollo del sector PayTech y la innovación en la industria, creando más oportunidades para los emprendedores españoles en materia de inversión, talento y desarrollo tecnológico.
3. La elaboración de una serie de propuestas de trabajo que, tras identificar las áreas de mejora para el impulso de la innovación en el sector PayTech y la protección al consumidor, se encuentran resumidas al final de este libro blanco. La AEFI se compromete a impulsar la ejecución de este plan de trabajo.

Respecto al contenido de este Libro Blanco, la primera parte del documento está dedicada a ofrecer al lector la visión general y completa del sector PayTech, se explican su definición y orígenes, los cambios que se están produciendo en el sector y modelos de negocio y los tipos de actores del sector.

A continuación, se detallan las principales barreras y limitaciones normativas y regulatorias para el ejercicio de la actividad de las entidades PayTech que empresas del sector, asociadas a la AEFI, han identificado durante el desarrollo de este documento.

Por último, y como ya he comentado anteriormente, se propone una serie de medidas de mejora normativa y cambios regulatorios para el buen, correcto y prometedor desarrollo del sector PayTech.

Aprovechamos la ocasión para hacer énfasis en la reciente aprobación del regulatory sandbox Español, necesario y pertinente para desarrollar la innovación dentro de un entorno contralado y seguro.

Por supuesto, me gustaría transmitir mi sincero agradecimiento a todas las personas que han formado este equipo de trabajo constante y metódico; gracias a este equipo se ha logrado un libro que seguro será útil y relevante para que nuestro país lidere la innovación en el sector PayTech.

Gracias al Director General Adjunto de Innovación Financiera e Infraestructuras de Mercados del Banco de España, el Sr. D. Carlos Conesa, por su apoyo y el magnífico texto que prologa este Libro Blanco. A José Manuel Marqués, Jefe de la División de Innovación Financiera del Banco de España.

A todos los miembros de la AEFI que han colaborado con especial dedicación y esfuerzo en este proyecto en particular a Arturo González MacDowell, CEO de Eurobits y Vicepresidente de AEFI y Carlos Blanco, Jefe de Servicios de Pago de Eurobits. A Javier Bartolomé, Director de Innovación de Kíneox y vocal de la vertical de PayTech de la AEFI, gracias a Kíneox por su colaboración necesaria en este documento.

A Jaime Bofill, Macarena Sanz y Adriana de Zunzunegui y a todo el equipo de la firma de abogados CMS Albiñana y Suárez de Lezo. También a la firma de abogados Hogan Lovells por su apoyo.

Y, por supuesto, un agradecimiento especial a Mastercard y a la gran entrega de Alejandro Banegas y Elena Martínez, partners de la AEFI, por su apoyo y colaboración en la redacción del documento, gracias a ellos la AEFI es capaz de mejorar el ecosistema español.

No quiero dejar mencionar a Leyre Celdrán y Kassandra Hernández por ser, no solo el motor de este libro, sino el de la AEFI, ¡gran trabajo equipazo!

Animo al lector a bucear en el sector PayTech, mediante este documento y en las posibilidades infinitas que trae consigo la innovación y el desarrollo tecnológico aplicados a sectores tradicionales.

Rodrigo García de la Cruz

Presidente de la Asociación Española de Fintech e Insurtech

2. De los medios de pago al sector *PayTech*

a. Cadena de valor y evolución de los medios de pago

Los medios de pago existen desde el momento en que el hombre comienza a comerciar y existe la necesidad de intercambiar unos productos por otros, siendo el trueque el primer sistema reconocido como un medio de pago. Fue en el siglo VII a. de C., cuando surgieron las primeras monedas y el material del que estaban hechas era lo que fijaba su valor. Desde entonces y hasta finales del siglo XX, los medios de pago no han cambiado tanto. Fijémonos en que desde el siglo VII a. de C. y hasta hoy, siguen existiendo las monedas con el mismo fin que tenían en su origen. Los primeros billetes aparecieron en 1661, los imprimió el cambista Johan Palmstruch, que los entregaba como recibo o resguardo a quien depositaba oro o plata en el Banco de Estocolmo, y siguen existiendo hoy en día, aunque haya evolucionado el tipo de papel utilizado.

A partir de los medios de pago (billetes y monedas) surgen los instrumentos de pago, como la Tarjeta. Tras el éxito de la primera tarjeta de crédito, tal y como la conocemos hoy en día, la Diners Club en 1949, la revelación llegó en el año 1958. En España no fue hasta 1978 cuando se emitió la primera tarjeta de crédito.

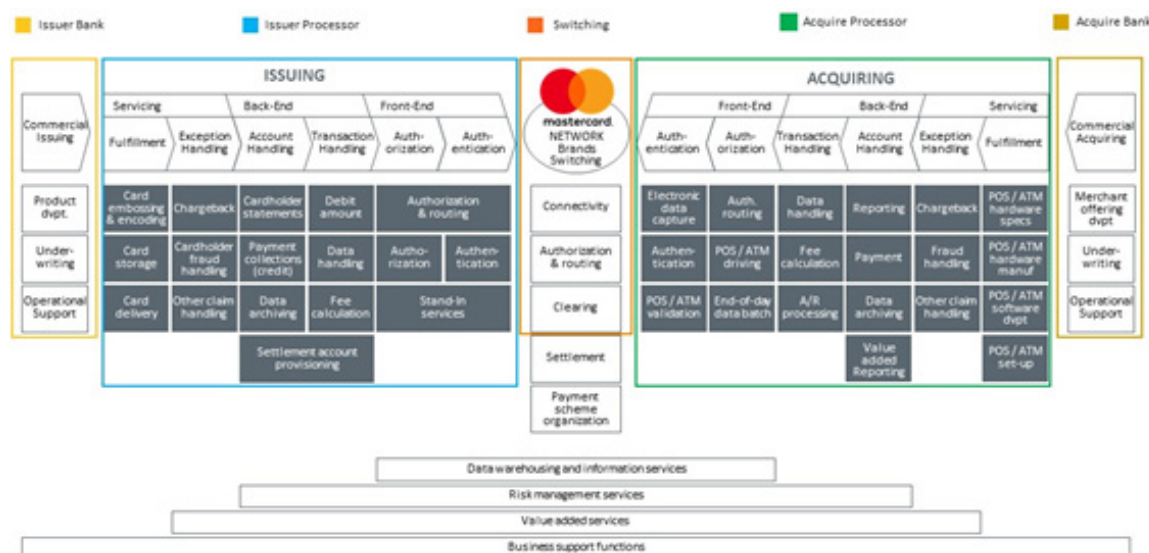
Desde el punto de vista geográfico, la realidad sobre el desarrollo de los medios de pago es muy distinta. Por lo general, existe una relación directamente proporcional entre el desarrollo de la economía de un país y el uso de medios de pago distintos al dinero, de tal forma que ha sido el avance de la economía lo que ha forzado la modernización de los medios de pago.

Cabe destacar que se ha producido un cambio relevante en los medios de pago como consecuencia del uso de la tecnología que fueron incorporando los instrumentos de pago. En este sentido, nada tiene que ver la primera tarjeta emitida con las que utilizamos actualmente. Seguro que muchos recuerdan las troqueladoras que permitían calcar en un papel los datos de las tarjetas para posteriormente facilitar la información al banco que permitía adquirir esa transacción y liquidar el pago con el comercio, con el consecuente riesgo que tenía no ser un proceso *online*. Posteriormente llegó la banda magnética que permitía realizar un proceso de recogida *online* de los datos de la tarjeta, los chips EMV (Europay Mastercard Visa) que permitían dar una mayor seguridad. A diferencia de la banda magnética, este chip es un elemento activo de seguridad, ya que es la propia tarjeta la encargada de evitar su manipulación garantizando su autenticidad. Por lo tanto, se reducen las acciones de fraude con respecto a la banda magnética o el copiado de la numeración de la tarjeta. Y por último la tecnología *contactless* que agiliza los pagos sin necesidad de contacto y que ha permitido la posterior evolución a los pagos con instrumentos de pago como desde el móvil, a través del empleo de los monederos electrónicos o *wallets*.

La evolución de la economía, Internet y la tecnología ha provocado el desarrollo de los instrumentos de pago, abriendo paso a nuevos *players* en el mercado y requiriendo la adaptación de la banca tradicional a nuevos modelos de negocio que fomentan la innovación y una mayor competencia que se traduce en mayores beneficios para los usuarios de servicios de pago (“PSU”, por sus siglas en inglés). Estas evolucio-

nes no sólo son beneficiosas para los PSU, sino también para las propias compañías que han evolucionado paralelamente, desarrollando sus procesos internos y ofreciendo soluciones más ágiles.

En el gráfico que se muestra a continuación se ejemplifica la cadena de valor de los instrumentos de pago: desde la emisión de tarjetas hasta la adquierecia, que permite la aceptación de estos instrumentos de pago electrónicos y la confirmación del cobro y garantía de pago al comercio de forma instantánea. La evolución de este sistema y su complejidad también ha llevado a tener que incorporar sistemas de protección contra el fraude dentro del procesamiento de las tarjetas y de mecanismos de gestión de devoluciones (comúnmente conocido como “chargebacks”).

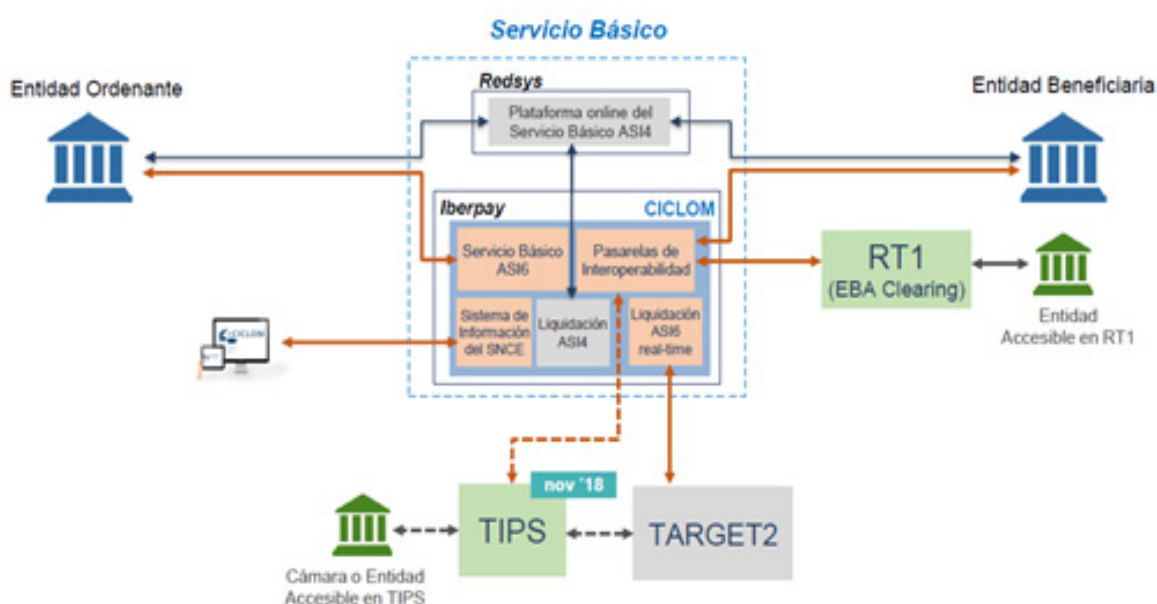


Fuente: Mastercard. Esquema de procesamiento de una transacción con tarjeta.

El crecimiento y evolución de la tecnología, a través de los ordenadores personales, hace que comiencen a aparecer nuevas soluciones de pago, basadas en instrumentos de pago ya existentes, que ayudan a una mejor gestión de los mismos. Sistemas como PayPal, gran referente en el ámbito del comercio electrónico, son probablemente las primeras *PayTech* que nacieron para, sin cambiar los instrumentos de pago existentes, desarrollar soluciones tecnológicas que ayudaran a mejorar la gestión de los instrumentos y la experiencia de pago. Es en el siglo XXI (año 2009) cuando aparece un nuevo sistema de pago, basado en el empleo de criptoactivos, tales como Bitcoin, considerada la primera Cryptomoneda en el mercado. No obstante, cabe recordar que las cryptomonedas no están reconocidas ni aceptadas oficialmente como medio de pago.

Otro de los grandes avances ha sido la adhesión e integración de la industria bancaria con el nuevo esquema SEPA de transferencias inmediatas (SCT Inst.). A diferencia del esquema SEPA tradicional en el que las transferencias son procesadas en horarios limitados y por lotes (*batch*), aunque ahora mismo ya se puede liquidar en el mismo día, normalmente hay un retraso (D+1) en el abono efectivo, el esquema SCT Inst. procesa las transferencias en tiempo real (<10s.) de forma ininterrumpida (24/7/365). El nuevo esquema

SCT Inst. se encuentra en una fase de desarrollo e implementación muy avanzada no sólo a escala nacional, sino también a escala de interoperabilidad europea. Esta innovación, unida a la nueva directiva de servicios de pago, Directiva (UE) 2015/2366, de 25 de noviembre de 2015 ("PSD2", por sus siglas en inglés), está permitiendo el desarrollo de nuevos modelos de negocio relacionados con los pagos de cuenta a cuenta ("account to account" o "A2A"), como los pagos persona a persona ("peer-to-peer" o "P2P") o la iniciación de pagos, tal como refleja el gráfico siguiente:



Fuente: Iberpay.

b. Qué son las compañías PayTech

Para la AEFI, una entidad *PayTech* puede definirse como:

"Cualquier compañía que, apoyándose en la tecnología, desarrolla soluciones de pago innovadoras que mejoran las características y capacidades de los medios de pago existentes, y proveen una mejor experiencia de usuario."

Para una mayor comprensión de las empresas catalogadas como *PayTech*, hemos realizado una clasificación en función de su actividad principal y que permite tener una clara diferenciación e identificación, creando así las siguientes clasificaciones:

Emisión

- ❖ Bank as a service (“Banca como Servicio”)
- ❖ P2P (“Pagos de Persona a Persona”)
- ❖ Neobancos

Adquirencia

- ❖ Adquirentes
- ❖ Pasarelas de Pago
- ❖ Servicios de valor añadido a comercios (VAS)

Otros servicios ligados al *PayTech*

- ❖ Iniciadores de pago
- ❖ Agregadores

Así, las compañías (i) integradas en el sector de medios de pago y que (ii) apliquen la tecnología para la mejora y eficiencia de sus procesos, podrán ser consideradas como entidades *PayTech*.

Se abordará específicamente la distinta tipología de modelos de negocio en la Sección 3.

c. Tendencias, retos y oportunidades en el sector *PayTech*

Existen tres factores que van a marcar las **tendencias** presentes y futuras en el mundo de los pagos y las *PayTech*:

› **La tecnología.** El avance de la tecnología está permitiendo (i) el desarrollo de sistemas más robustos y seguros, con nuevas capacidades, que nos permiten dotar de mayor seguridad a los pagos, como ocurre con los sistemas biométricos y (ii) la aparición de nuevos sistemas o soluciones de pago, basados en el empleo de criptoactivos. No podemos tampoco olvidarnos de las DLT (Distributed Ledger Technology, en inglés) ya que las cryptomonedas se basan en blockchain siendo este uno de los tipos de DLT con características particulares. Ambos se apoyan en el concepto de la descentralización y distribución de registros de forma segura.

Cabe destacar, por su relación con las tendencias tecnológicas mencionadas, la tokenización. La oleada emergente de nuevas formas de pago online y nuevos instrumentos han potenciado el surgimiento de herramientas que permitan realizar transacciones de forma más segura. Así, en el ámbito de los servicios de pago, la tokenización está estrechamente vinculada con la seguridad de los datos. Pero ¿qué es la tokenización?. En este contexto, por tokenización se ha de entender la sustitución de elementos o datos sensibles por un código equivalente no sensible. Lo anterior, llevado al ejemplo ilustrativo de las tarjetas de pago, consiste en la transformación del número PAN¹ de la tarjeta por un código sustitutivo vinculado a la misma y que no contiene datos sensibles.

Estos códigos sustitutos (o tokens) son generados por empresas como VISA o Mastercard, quienes los asignan a tarjetas debidamente emitidas y autorizadas, quedando almacenados los códigos en sus propias bases de datos encriptadas. Así, en el momento de la transacción, la pasarela de pago asocia el token con los datos de la tarjeta de pago, enviando una señal por la que se solicita la autorización de la orden; una vez autorizada, se ejecuta la transacción.

Las ventajas de la tokenización son notorias. Por un lado, desde la óptica del PSU se percibe una mejora experiencia del usuario en la transacción, pues se reduce el tiempo de transacción (ya que el empleo de tokens implica que el PSU no tiene que introducir los datos de su tarjeta de pago para cada transacción). Por otro lado, desde la perspectiva de los *merchants*², el uso de tokens redundante en una mayor protección de los datos, reduciendo las probabilidades de que se comprometa la protección de datos personales de la tarjeta, en la medida en la que el merchant sólo almacena los datos relativos al token, no a la tarjeta de pago. Asimismo, se reducen los costes asociados al cumplimiento de PCI-DDS³.

› **Cambio en el comportamiento, usos y expectativas de los PSU.** Mientras que los PSU de la generación Z prefieren pagos vinculados a sus redes sociales y confían en ellas, no ocurre igual con la generación Y (habitualmente conocida como *millennial*), de la que sólo un 3% estaría dispuesto a realizar pagos a través de redes sociales.

› **La regulación.** Como consecuencia del avance en la tecnología están surgiendo nuevos sistemas para el procesamiento de pagos, así como nuevos medios de cambio privados, a pesar de no estar emitidos ni garantizados por una autoridad pública (activos virtuales, como los criptoactivos), que crean la necesidad imperiosa de regular su conversión por moneda fiduciaria o de curso legal, con el objetivo de garantizar su seguridad y trazabilidad (la 5AMLD ya regula su empleo en materia de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo).

Asimismo, en cuestión de **tendencias**, el uso de los móviles ha permitido mayores avances en el entorno de sistemas de pagos, así la evolución de tecnologías como el NFC (*"Near Field Communication"*⁴) ha convertido a los móviles en los nuevos monederos para nuestras tarjetas, permitiendo que grandes empresas como **Apple**, **Google**, **Samsung**⁵ hayan desarrollado sistemas *wallet* para facilitar la vida del PSU en los pagos en comercio físico y en comercio electrónico o *e-commerce*.

Los *wallets*, son instrumentos (aplicaciones) a través de los cuales se brinda a los PSU la oportunidad de administrar su dinero de forma virtual (predominantemente desde su móvil), así como de realizar pagos de manera simple, segura y rápida. Estas carteras digitales –por su modalidad de aplicación electrónica–, sin duda, facilitan el proceso de pago tanto para el consumidor, como para el beneficiario. Así, los *wallets* dotan cualquier operación de pago del mismo nivel de seguridad que ofrece un pago físico con tarjeta, ya que añaden un nuevo factor más de protección al superponer el acceso del dispositivo de forma segura

¹ El código PAN, personal account number o número de tarjeta es el código numérico que aparece en el anverso de las tarjetas de pago.

² A lo largo del presente Libro Blanco, cualquier referencia a *merchants* habrá de entenderse hecha a los comercios que hagan uso de servicios puestos a su disposición por los actores del sector paytech para la comercialización y/o digitalización de los intercambios o compraventas de sus productos.

³ PCI DDS, Payment Card Industry Data Security Standard o Estándar de Seguridad de Datos para la Industria de Tarjeta de Pago es una guía para ayudar e impulsar que las empresas que procesan almacenan o transmiten datos de titulares de tarjetas de pago puedan asegurar dichos datos.

⁴ Sistema de comunicación inalámbrico de corto alcance que funciona por proximidad que permite el intercambio de datos entre dispositivos.

⁵ Respectivamente: Apple, Inc; Google LLC y Samsung, Inc.

por encima de la propia seguridad del instrumento de pago, haciendo más agradable, a la vez que fiable, el proceso de compra (todo ello, puesto que –a modo de ejemplo– se le da al consumidor la posibilidad de almacenar las tarjetas en una misma aplicación y pagar con cualquiera de ellas en el mismo instante, de manera segura y sin la necesidad de tener que depender de los monederos tradicionales).

Los pagos P2P han evolucionado también significativamente, sistemas como Bizum o Twypcash ayudan a optimizarlos, permitiendo hacer transferencias P2P sin conocer el IBAN de destino, es decir, tan solo seleccionando el contacto en la agenda del móvil. Desde otro punto de vista pero con el mismo objetivo, en la vertiente de la web aparecen los iniciadores de transferencias que permiten al PSU realizar una transferencia desde una web de *e-commerce* sin necesidad de conocer el IBAN de destino, haciendo uso de sus credenciales de banca *online*, realizando la transferencia de forma automatizada, con total seguridad y a través de un proceso menos tedioso para el PSU.

Si bien el pago con criptoactivos está todavía en proceso de desarrollo y consolidación y, por tanto, aún resulta difícil su uso “masivo” para el consumo diario, ya existen *wallets* que permiten gestionar el pago con este sistema de manera sencilla, con la fluctuación actual en el valor del cambio de dicho instrumento.

Según un informe de Accenture de 2017 “*North America Consumer Payments Pulse Survey*” el 68% de los consumidores de la generación Z tienen un mayor interés en pagos inmediatos P2P que el resto de grupos de otras edades. El 61% de los consumidores están abiertos al acceso a la financiación siempre que los instrumentos de pago estén vinculados a dispositivos móviles. Probablemente en Europa estos porcentajes sean algo menores, pero son tendencias que llegarán a todos los mercados y en tiempos cada vez menores. Esto obligará a las empresas a adaptarse a los requisitos de las generaciones que entran en el mercado de consumo. El *customer centricity*, o colocar al cliente en el centro de la actividad de marketing y ventas y la multicanalidad afectan en gran medida al comportamiento en los medios de pago, los PSU no quieren un medio de pago distinto, dependiendo de si el pago se realiza en una tienda física o en el ámbito *e-commerce*, sino que buscan un sistema integral que les permita pagar cuando, donde y como ellos quieran de una forma ágil, fácil y segura.

Por otro lado, en cuanto a los principales **retos** a los que se enfrentan las *PayTech* se podrían resumir en la dificultad de llegar a los PSU y de conseguir un suficiente volumen de penetración para que los proyectos sean rentables. Esto hace que las grandes compañías consolidadas en el mercado tengan una ventaja competitiva con respecto a aquellas pequeñas empresas recientemente creadas, ya que tienen más capacidad de adquirir una base de PSU lo suficientemente grande como para ser relevante en el mercado, que una pequeña entidad en un proyecto en el que, a priori, los ingresos a corto plazo son mínimos.

Por otro lado, y al igual que ocurre en otros sectores, la regulación, como por ejemplo la normativa PSD2, puede ser una ventaja desde el punto de vista de la imagen que se proyecta a los PSU sobre una entidad que está regulada y/o supervisada; sin embargo, también puede implicar una serie de inversiones, en términos de tiempo, recursos y costes, hasta el punto de que llegue a paralizar una actividad y sea inviable acometer el proyecto. Asimismo, la seguridad cumple una función esencial en el ecosistema de pagos en general, siendo de gran importancia para el PSU y la propia entidad. Por ello, los sistemas antifraude

necesitarán avanzar al mismo ritmo que las nuevas formas de fraude que surjan, lo cual supone un importante reto para las entidades a la hora de ofrecer sistemas plenamente digitales y tecnológicos y a la vez seguros.

Son muchas las **oportunidades** que ofrece el sector *PayTech*, sobre todo para las pequeñas empresas. La tecnología avanza tan rápido que para las grandes empresas resulta difícil a veces saber aprovechar las oportunidades que les ofrecen nuevas tecnologías como la inteligencia artificial o el *machine learning*. A través de las redes sociales, resulta más fácil llegar a los PSU, acelerando los procesos de adopción de estas nuevas soluciones al consumidor y las empresas.

Los sistemas de *machine learning* evolucionan cada vez más rápidamente, al mismo tiempo que disponemos de más información de los PSU y esto permite utilizar estas tecnologías para desarrollar algoritmos que nos permitan afinar más en las predicciones. Estos sistemas están siendo muy utilizados sobre todo en motores de control de fraude para detectar patrones que identifiquen conductas incorrectas. Asimismo, en sistemas de financiación están siendo utilizados para ofrecer mejores productos y en menor tiempo por parte de los neobancos y compañías *fintech*. Tener un mayor conocimiento de los PSU y predecir sus comportamientos de pago permite ofrecerles una experiencia de pago adaptada a sus necesidades, sabiendo cuál es su método de pago preferido y a su vez se ofrece total seguridad al comercio con el control de fraude.

Los modelos de *machine learning* tienen una característica que los hace muy útiles y es la capacidad de adaptación y autoaprendizaje; el comportamiento de los PSU cambia con el tiempo, por lo que los modelos de predicción fijos no son capaces de resolver estas adaptaciones al momento, es ahí donde el *machine learning* nos aporta todo el valor. Con estos modelos, podemos detectar si un individuo concreto ha realizado un cambio de patrón comportamental y tenemos la posibilidad de identificar una acción diferente a la que hubiera realizado dicha persona horas o días antes a este momento, siendo esta en concreto la transacción que el sistema debe parar o si simplemente debe ofrecerle otras opciones de pago.

Identificar al PSU es muy importante, y esto está llevando a las grandes marcas a implantar soluciones de pago digitales también en comercios físicos. Por ejemplo, ya hay varias marcas de ropa con probadores virtuales donde puedes realizar directamente el pago en el probador y salir con tu compra del probador reduciendo los tiempos de espera, puntos de pago en el comercio que agilizan la gestión de los pagos en físico, pero sobre todo son datos, datos que ayudan a conocer mejor a los PSU, para poder ofrecerles mejores experiencias y con total seguridad.

Estos sistemas de *machine learning* junto con la inteligencia artificial serán claves para el pago en sistemas de *Internet of Things*⁶ ("IoT"); cada vez veremos más dispositivos con capacidad de pago, o soluciones de pago invisible como sucede actualmente hoy en el repostaje en gasolineras: Repsol⁷ a través de su marca Waylet ha habilitado que se pueda realizar el pago al repostar en las gasolineras directamente desde el vehículo (al llegar a la gasolinera, el vehículo es identificado, el PSU reposta gasolina, y al finalizar vuelve a su vehículo y continúa el viaje). Es el propio vehículo y el dispositivo móvil del PSU los que permiten identificar cuánto ha repostado y ejecutar el pago.

⁶ Internet of Things puede definirse como la agrupación e interconexión de dispositivos, capaces de conectarse a Internet e interactuar, de máquina a máquina (i.e. doméstica).

⁷ Repsol, S.A.

d. Consecuencias de la irrupción de las *PayTech*

La irrupción de las *PayTech* en el mundo de los pagos ha venido acompañada de la irrupción de la tecnología en la vida diaria. El objetivo principal de las *PayTech* es utilizar la tecnología para ofrecer soluciones que simplifiquen los procesos de pago, mejorando la experiencia del PSU. Esto ha servido para dar mayor facilidad de acceso a los sistemas de pago. Un buen ejemplo son los *wallets*, que permiten hacer un pago en cualquier momento con tu teléfono móvil, sin necesidad de que lleves contigo la cartera. Incluso se puede comprar por voz desde **Alexa** o **Google Home** (aunque estos dispositivos todavía no han entrado con mucha fuerza en el mercado) y además existen ya sistemas de prueba en cajeros para autenticar al PSU a través de constantes biométricas (facial o huella dactilar). Estas tecnologías aportarán todavía más seguridad y facilidad de uso al proceso de pago. Cada vez más las empresas buscan una menor “fricción” en el momento del pago, pero manteniendo siempre la seguridad.

Todo ello se traduce en cinco consecuencias principales:

1. La oferta de nuevos productos y servicios innovadores (por ejemplo, nuevos métodos de pago, tarjetas de pago con nuevas funcionalidades y servicios de valor añadido).
2. Transformación de la experiencia de usuario, y en concreto en la gestión de sus finanzas y de su actividad como consumidor, con foco en la simplificación y en la inmediatez. Algunos ejemplos de la transformación en la experiencia de pago más relevantes podrían ser los siguientes:

✚ **Emisión Instantánea:** Bajo los modelos más recientes de banca digital y oferta de servicios de pago (tarjetas financieras), se está apostando por emisión de instrumentos de pago de manera instantánea – en su acepción en inglés “*Instant Issuing*” – y su portabilidad inmediata en soporte móvil a través de la tecnología conocida como “tokenización”, que permite de forma segura digitalizar la tarjeta en carteras digitales (como el caso de **Apple Pay**) para poder realizar pagos con tarjeta en cualquier Terminal Punto de Venta (“TPV”) físico, sin necesidad de contar con una tarjeta en soporte físico, a través de la tecnología *contactless* embebida en el dispositivo móvil del PSU.

✚ **Pago Invisible:** en el ámbito de proveedores de movilidad compartida como **Uber** o **Cabify** se ha puesto de manifiesto cómo es posible hacer “invisible” el proceso de pagar por un servicio, que generalmente supone una fricción al consumidor. En este caso, el proceso de pago por el servicio se realiza de forma automática sin intervención del consumidor a través de canal online en base a un acuerdo previo entre cliente y proveedor del servicio.

3. El uso de nuevos esquemas de pago como el esquema SEPA de transferencias instantáneas (“SCT Inst.”), no solo por parte de las entidades financieras sino, especialmente, por parte de *PayTechs* que adoptan la figura de Iniciador de Pagos, recientemente regulada en PSD2, que permite aprovechar la infraestructura interbancaria para emitir pagos en nombre del pagador previo consentimiento de éste, a través de los esquemas SEPA a los que están adheridos los bancos. La inmediatez de los pagos mediante el esquema SCT Inst. está llamada a revolucionar la industria de pagos y solventar los problemas históricos del esquema SCT convencional relacionados con la seguridad del cobro. Bajo el nuevo esquema SCT Inst., una vez la

orden de transferencia ha sido ejecutada correctamente en tiempo real desde la página web del comercio, éste tiene la certeza de cobrar el importe gracias al abono efectivo en cuenta de destino al cabo de unos pocos segundos. En comparación con el esquema SCT tradicional, en el que el pagador tenía la posibilidad de cancelar la emisión de la transferencia hasta que el banco emisor procesaba el pago de forma efectiva, esta nueva operativa del esquema SCT Inst. permitirá a los comercios liberar un pedido cobrado mediante SCT Inst. en tiempo real. De este modo, el pago mediante transferencia bancaria se posiciona al mismo nivel de conveniencia que los métodos de pago concebidos para pagar en internet, con la ventaja añadida de no estar sujeta a posibles retrocesiones de pago unilaterales futuras.

4. La profesionalización del sector de pagos con servicios de valor añadido, facilitando a los comercios herramientas que mejoran la gestión del fraude (información sobre cuentas, *machine learning*), conciliación y tareas administrativas internas (suites de gestión y administración), y la experiencia del PSU (herramientas de medición de supervisión y conversión).

5. Mayor competencia y oferta de servicios, lo que se traduce en el crecimiento y desarrollo del sector mediante la innovación en beneficio último del consumidor.

3. Verticales *PayTech* (modelos de negocio)

Las entidades *PayTech* no son fácilmente encuadrables en una única definición debido a la variada naturaleza de los productos y servicios que ofrecen a sus clientes. No obstante, existe una nota común a todas ellas: el uso de tecnología y la innovación en los procesos y modelos de negocio para facilitar, agilizar y hacer más eficientes los servicios de pago.

A continuación, se analizan las principales verticales que integran la industria *PayTech*, así como los actores que forman parte de cada una de ellas.

a. Emisión

La actividad de emisión consiste, como el propio término sugiere, en emitir y/o proporcionar un instrumento de pago por parte del proveedor al PSU final. A su vez, los instrumentos de pago son dispositivos, procedimientos que permiten iniciar y procesar las operaciones de pago. Dentro de esta categoría se engloban principalmente las tarjetas bancarias físicas o digitales en las distintas modalidades de crédito, débito⁸ y prepago y las aplicaciones digitales (*e.g. wallets* o códigos QR), los cupones físicos (*e.g. tickets*

⁸ Las tarjetas siguen siendo, a día de hoy, el instrumento de pago más común y utilizado por los PSU de servicios de pago. No obstante, parece que se empieza a tomar en consideración el cambio de paradigma que está aconteciendo en la oferta de instrumentos de pago no sólo por los PSU sino por el propio legislador. En este sentido, PSD2 en su Considerando (67) reconoce que, aunque las tarjetas son el medio de pago más utilizado en el punto de venta, la proliferación de nuevos canales de pago e instrumentos suponen un factor a tener en cuenta desde el prisma regulatorio-legislativo, previendo la posibilidad de revisar el ámbito de aplicación de la norma, sobre todo en materia de confirmación de disponibilidad de los fondos por parte de los gestores de cuenta.

restaurante) como soluciones técnicas que posibilitan el uso de los instrumentos de pago subyacentes indicados anteriormente.

Tradicionalmente (y hasta la fecha), la emisión de instrumentos de pago se ha venido realizando eminentemente por las entidades de crédito ("EC"), que son la vía principal para obtener estos instrumentos. Sin embargo, con la aprobación de la Directiva (UE) 2007/64/CE, de 13 de noviembre de 2007 ("PSD") se abrió esta puerta a nuevos actores, pues en ella se regulaban por primera vez los servicios de pago en la UE, proporcionando una mejor y mayor oferta para el consumidor y fomentando la competencia en la industria de pagos.

(i) *Bank-as-a-Service* (Banca como Servicio)

Los Bancos como Servicio ("**BaaS**") son entidades que ofrecen servicios digitales de banca a terceros mediante el uso de Interfaces de Programación de Aplicaciones ("**APIs**", por sus siglas en inglés).

Los BaaS actúan de plataforma para terceros, tales como *fintechs* o *PayTechs*, arrendándoles su infraestructura para que puedan ofertar sus servicios financieros al cliente final. Este tipo de plataforma suele estructurarse de forma modular, concediendo al cliente la posibilidad de personalizar y elegir qué productos y servicios quiere usar y cuándo.

La banca está continuamente experimentando transformaciones en respuesta a las nuevas tecnologías, regulaciones y modelos operativos, así, este nuevo modelo de negocio surge principalmente, por dos factores: (i) de un lado, el impulso de Open Banking (concepto en el que nos centraremos más adelante); y (ii), de otro lado, por la necesidad del ahorro en costes y la agilización de procesos. Por ejemplo, supongamos que un banco quiere integrar uno de sus servicios en un punto de venta sin llevar a cabo la inversión que esto supone, puede integrar su *software* en los servidores del BaaS provider, que facilitará la interacción con un tercero que, a su vez, proveerá al consumidor final con ese producto o servicio bancario. Así, el banco está consiguiendo su objetivo último: vender su producto o servicio, y todo ello sin que conlleve una gran inversión para la propia entidad. De esta manera, las entidades reguladas –sean EC, entidades de pago ("EP") o entidades de dinero electrónico ("EDE")– han comenzado a asumir un rol de "fábrica" de productos financieros o de servicios de pago, delegando en otras entidades tanto la gestión tecnológica de las plataformas y la intermediación (a los BaaS providers) como la comercialización y la gestión del servicio al PSU (a las *fintechs* y *PayTechs*), con el objetivo de incorporar propuestas de valor.

Los servicios más comunes que se ofrecen son la emisión de instrumentos de pago, servicios de capa legal como, por ejemplo, la identificación o autenticación ("**KYC**"⁹) o conexión con los esquemas de tarjeta globales (e.g. **Mastercard**¹⁰) para el desarrollo de soluciones de pago *ad hoc*.

No obstante, el esquema BaaS no solo favorece a los actores tradicionales. Para las *fintechs* y *PayTechs* no reguladas el surgimiento del BaaS les permite ofrecer a sus clientes servicios de banca digital como cuentas, tarjetas o préstamos gestionados por entidades autorizadas, centrándose así las *fintechs* y *PayTechs* en la digitalización e innovación en los procesos y en la mejora de la experiencia del PSU.

⁹ El concepto KYC o Known Your Customer se aborda debidamente en la sección 4.

¹⁰ Mastercard, Inc.

En síntesis, las entidades que ofrecen productos financieros de terceros, que incorporan en sus sistemas a través de la interconexión con la entidad "fabricante" del producto o servicio, consiguen acceder de forma más rápida al mercado de servicios financieros y de pago, evitando las innumerables barreras de entrada a este sector y superando, por ende, las también considerables barreras normativas. Lo anterior deviene en la posibilidad de iniciar su actividad sin necesidad de obtener licencia.

Una característica más técnica, pero igualmente importante, es que en este modelo o esquema BaaS es fundamental el concepto de las APIs. En esencia las APIs son conexiones funcionales informáticas que permiten sincronizar, enlazar y conectar una base de datos con una aplicación. Son, en otras palabras, conductos o puentes o, si se quiere, "llaves" que garantizan el tráfico de datos de forma segura. En el ámbito de los servicios financieros o de pago, las APIs comunican las bases de datos de las entidades de crédito, EPs o EDEs con las de una aplicación o programa, iniciándose un servicio o pago o proporcionándose un producto.

El esquema BaaS se estructura en torno a tres capas o *layers*, cada una de las cuales cumple una función en la cadena de valor del servicio financiero o de pago en cuestión¹¹ y parte de la base de la existencia de otros dos actores: de un lado, las entidades reguladas (ECs, EPs o EDEs) y, de otro lado, las entidades *fintech* o *PayTech* que realizan servicios *front-end* con el PSU.

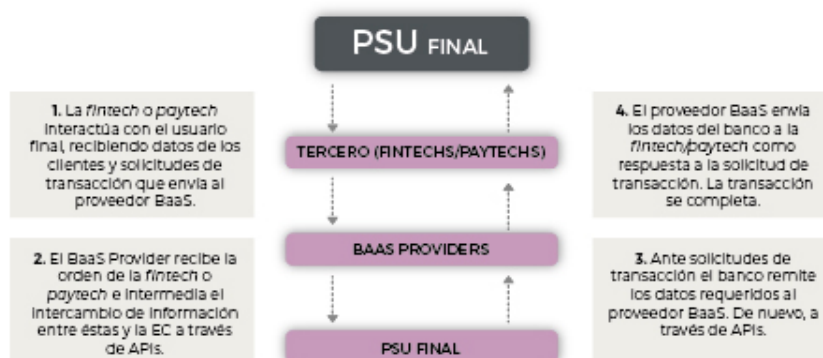
❖ La **capa inferior** estaría representada por las entidades reguladas que, por sí o mediante un acuerdo de colaboración con una empresa de servicios tecnológicos (que actúa como BaaS Provider), desarrolla una plataforma de APIs.

❖ La **capa intermedia**, que puede no existir en caso de que la entidad regulada lleve a cabo esta función, la constituyen los BaaS Providers, quienes diseñan y desarrollan los servicios personalizados para las *fintech* que serán ofrecidos a los PSU, y permite la comunicación entre los *softwares* o sistemas de la entidad regulada y los de la *fintech* o *PayTech* en cuestión.

❖ La **capa superior** está formada por las empresas *fintech* o *PayTech* que se comunican directamente con el PSU, recibiendo datos de los clientes e intercambiando esta información con el BaaS Provider a través de APIs.

¹¹ FinTech Ranking & Life.SREDA Venture Capital (n.d.) Overview of APIs and Bank-as-a-Service in FinTech.

A continuación se plasma una figura explicativa del esquema anterior:



Fuente: Basado en el informe *Overview of APIs and Bank-as-a-Service in fintech* de *fintech Ranking & Life*. SREDA Venture Capital.

Como hemos mencionado, la interacción entre las dos capas (superior e inferior) se presta mayoritariamente por un tercero intermediario: BaaS Provider. No obstante, el esquema intermediado está evolucionando hacia un modelo “desintermediado”, conocido como Banking-as-a-Platform (“BaaP”), en el que se prescinde de los servicios de la capa intermedia, siendo directa la interacción entre el banco y la *fintech* o *PayTech*¹². En nuestro país, este es el caso de **PecunPay**¹³, EDE que actúa de capa inferior e intermedia, ofreciendo servicios financieros a terceros a través de sus APIs. La comunicación entre el tercero y la EDE se produce directamente a través de sus APIs, prescindiendo del rol del BaaS Provider.

El concepto BaaS es a menudo utilizado como sinónimo de *Open Banking*, puesto que ambos conceptos hacen posible el acceso por parte de terceros a determinados elementos. No obstante, debe señalarse que mientras que *Open Banking* supone facilitar el acceso a los “terceros proveedores” (“*Third Party Providers*” o “*TPP*”, por sus siglas en inglés) a datos de los clientes bancarios, BaaS implica facilitar el acceso a determinados servicios de banca a terceros, que prestan un servicio más comercial al PSU no cliente de la EC, EP o EDE en cuestión¹⁴. Esta pequeña diferencia (esto es, acceso a información vs. acceso a servicios) es, sin embargo, de gran relevancia a efectos de desarrollo, habida cuenta del hecho de que uno y otro están sujetos a requerimientos legales y regulatorios de diferente índole.

Por último, es preciso destacar que empieza a ser común en el sector de los servicios de pago la utilización del concepto Payment-as-a-Service (“*PaaS*”)¹⁵, un concepto más concreto para definir a los intermediarios que facilitan a terceros el uso de los productos de adquirencia de las EP que se encuentran al inicio de la cadena de valor, y que ofrecen sus soluciones de pago como marcas blancas.

(ii) P2P (“Pagos de Persona a Persona”)

Esta vertical es producto de la oleada de economía colaborativa que ha impactado en todos los sectores de forma transversal, trayendo consigo nuevos modelos de negocio inspirados en los principios de colaboración económica, entre los que destacan la democratización de la tecnología y la autonomía econó-

¹² <https://www.moneythor.com/2020/01/09/banking-as-a-service-back-to-basics/>

¹³ Pecunia Cards, EDE, S.L.U.

¹⁴ Moneythor. (2020). “Banking-as-a-Service. Back to Basics”. <https://www.moneythor.com/2020/01/09/banking-as-a-service-back-to-basics/>

¹⁵ McKinsey & Co. (2019). “Global Payments Report 2019: A mis sustained growth, accelerating challenges demand bold actions”.

mica de las partes¹⁶. El sector de los servicios de pago no es una excepción, aunque, como veremos tiene sus peculiaridades.

Los pagos persona a persona, punto a punto o, P2P son transacciones que se configuran como una transferencia de fondos entre particulares a través de un medio o plataforma digital, que puede tomar la forma de aplicación o web. El término P2P es un novedoso elemento que se suma a la ya tradicional clasificación de los modelos de prestación según sus participantes (que hasta hace poco se limitaba a modelos *"bank to customer"* (**"B2C"**) y *"bank to bank"* (**"B2B"**). En el modelo P2P, son los particulares quienes, a través de una plataforma, interactúan¹⁷. Hay que destacar que en el sector financiero y de pagos, los modelos P2P no son exactamente idénticos a los que han surgido en otros sectores como el inmobiliario, donde la autonomía de las partes cobra un mayor protagonismo.

Generalmente, las plataformas P2P cuentan con una infraestructura tecnológica que es prestada por proveedores de servicios técnicos, apoyándose mayoritariamente en infraestructuras propias, pero también en esquemas SEPA (principalmente a través del esquema de pagos instantáneos, SCT Inst.).

Esta vertical es especialmente importante no sólo en términos de valor transaccional, sino en términos de volumen de PSU. Un informe de Statista¹⁸ prevé que la cantidad de PSU a escala global ascienda de 181 millones en 2018 a 188 millones en 2022. Las cifras anteriores no parecen desproporcionadas si tomamos en consideración que el modelo P2P, ya novedoso de por sí, sigue reinventándose cada día. Y es que, aunque los ejemplos más paradigmáticos son representativos de la actividad de emisión, como es el caso de Bizum y Verse en España o PayPal en el ámbito internacional, no se descarta que este modelo evolucione hacia la vertical de adquirencia como servicio a terceros (B2B) o al consumidor final (B2C).

Asimismo, se percibe una nueva corriente en este tipo de modelo, sobre todo en países infrabancarizados, donde el uso de aplicaciones desarrolladas por bancos se ve sustituido por empresas de telecomunicaciones como **Mpesa**¹⁹; redes sociales (**Whatsapp Pay**) y *superapps*²⁰ como Grab, Rappi o **WeChat**²¹. Existe un nuevo nicho de mercado para las entidades P2P en estos países infrabancarizados o en los países en los que, independientemente del grado de bancarización, las *superapps* tienen un peso importante en la industria de los pagos²².

Mención aparte merece el nuevo proyecto de WhatsApp²³, la empresa de servicios de mensajería instantánea: **Whatsapp Pay**. En este servicio, el componente social que señalábamos con anterioridad se ve propulsado, lo que puede suponer un valor añadido y un atractivo para los PSU de servicios P2P. Los PSU podrán realizar o recibir pagos sin necesidad de abandonar su conversación de WhatsApp. Este servicio,

¹⁶ Pardo, N. (2019). "5 principios para entender realmente la economía colaborativa".

¹⁷ Alfonso Sánchez, R. (2016). "Economía colaborativa: un nuevo Mercado para la economía social". CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, núm. 88, diciembre, 2016, pp. 230-258. <https://www.redalyc.org/pdf/174/17449696008.pdf>

¹⁸ Statista (2018). Digital Remittances Worldwide. <https://www.statista.com/outlook/332/100/digital-remittances/worldwide?currency=eur>

¹⁹ M-pesa, un producto de Safaricom Inc (filial de Vodafone que presta servicios en Kenia, Uganda, Tanzania, Ruanda y Afganistán) y permite a sus usuarios realizar transferencias de fondos desde la aplicación móvil Mas, I., y Morawczynski, O. (2009). "Designing Mobile Money Services Lessons from M-PESA".

²⁰ El término *superapp* se refiere a aquellas aplicaciones que aglutinan en un único portal o plataforma diversos productos virtuales y/o servicios. Las *superapps* se caracterizan, asimismo, por albergar una importante cantidad de datos de sus clientes, debido a la variedad de servicios que ofrecen.

KPMG, (2019). "Super app or super disruption? Reshaping the banking experience". <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/06/super-app-or-super-disruption.pdf>

²¹ Respectivamente: Grab Holdings Inc., Rappi Inc y Tencent Holdings.

²² BBVA (2020). "¿Qué son las 'superapps'? El nuevo modelo digital de aplicaciones". <https://www.bbva.com/es/que-son-las-superapps-el-nuevo-modelo-digital-de-aplicaciones/>

²³ Whatsapp Inc.

ya disponible en Brasil, permite a los PSU, previo registro de sus datos de cuenta, realizar pagos a cualquiera de sus contactos, siendo el número de teléfono el código identificativo de los PSU. En principio, se prevé que este servicio de pagos sea entre personas y no entre comercios, aunque sólo el tiempo dirá si este sistema evoluciona (así como lo hicieron los tipos de cuentas de WhatsApp, donde ahora se permite el registro de cuentas corporativas).

(iii) Neobancos

La digitalización ha traído consigo la réplica, "simplificación" o readaptación de modelos de negocio tradicionales a las necesidades de una industria cada vez más digitalizada. En este contexto surgen precisamente los neobancos. Debe tenerse en cuenta que en la actualidad el término "neobanco" no cuenta con una definición oficialmente aceptada. Sin embargo, a los meros efectos del este Libro -y en aras de que la definición sea lo más exhaustiva y comprehensiva posible-, definiremos "neobancos" como aquellas entidades que se constituyen como plataformas digitales que, mediante un uso intensivo de la tecnología, comercializan servicios financieros propios o de terceros. El modelo de negocio de los neobancos se basa, por tanto, en la innovación de las prácticas y procesos propios de la banca tradicional²⁴. Por su naturaleza digital, estas entidades mejoran inevitablemente la experiencia del PSU, haciendo la operativa bancaria más ágil y sencilla. Un neobanco funciona a través de aplicaciones o plataformas digitales que facilitan la gestión de cuentas e instrumentos de pago –que, en el caso de las primeras administra un banco, EDE o EP con licencia y, en el caso de los segundos, son emitidos por un tercero autorizado al PSU -.

Fundamentalmente, los neobancos han venido posicionándose como proveedores de servicios B2C, pues su modelo de negocio surge como solución a una serie de problemas que sobre todo afectan a los consumidores: (i) la ausencia de agilidad en los procesos de contratación bancaria; (ii) la carencia de plataformas cómodas a través de las que operar; y (iii) la intrincada accesibilidad a los servicios financieros por parte de algunos PSU.

Antes de la digitalización de la banca tradicional, cualquier operación o transacción en la que participara un banco requería de una llamada telefónica o la visita a la oficina o sucursal, lo que a menudo suponía un proceso largo, tedioso y caracterizado por gestiones y papeleo considerables, algo que se materializaba, a su vez, en un coste para el PSU tanto en términos de eficiencia como en términos monetarios (pues dichas operaciones venían a menudo acompañadas de elevadas comisiones). En este contexto, *fintechs* y *PayTechs* han encontrado una forma de hacer negocio reinventando la banca tradicional.

La clave de bóveda de su éxito radica, por tanto, en hacer más accesibles al público los servicios financieros, democratizándolos. Este es precisamente el motivo por el cual los neobancos despliegan una gran parte de su esfuerzo operativo y financiero en innovar e impulsar la experiencia del PSU, así como en ofrecer condiciones especiales que les diferencien de sus competidores tradicionales (e.g. el intercambio de divisas gratuito de **Revolut**²⁵) para atraer clientes.

²⁴ CrowdfundUP Team. (2018). "What is a Neo Bank and how are they disrupting traditional banking models?" <https://medium.com/crowdfundup/what-is-a-neo-bank-and-how-are-they-disrupting-traditional-banking-models-3c1b2fa5b8e1>

²⁵ Revolut Ltd.

Es preciso destacar que, aunque los neobancos presten servicios financieros de carácter idéntico, o basados en la banca tradicional²⁶, no son bancos en sentido estricto pues, en general, carecen de la licencia como EC. Hasta la fecha, se ha podido identificar en el entorno financiero tres categorías de neobancos, en función del tipo de licencia con la que cuentan y, por tanto, del tipo de servicios que pueden prestar: neobancos sin licencia, neobancos con licencia de EDE o EP y neobancos con licencia de EC.

❖ Neobancos que actúan sin licencia a través de un tercero

Los neobancos que operan sin licencia son propiamente el origen de este tipo de entidades. Algunos neobancos, centrados eminentemente en la experiencia del PSU y en actividades más relacionadas con el Marketing y la tecnología que con los servicios financieros o de pago, han venido actuando sin licencia puesto que los servicios que prestan quedan fuera del ámbito regulatorio²⁷. Su modelo de negocio viene a dar solución a los problemas que abordábamos en la introducción a esta Sección, mejorando y facilitando la experiencia del PSU que demanda un producto o servicio.

Su actividad es posible gracias a los acuerdos que este tipo de empresas alcanzan con ECs, EPs o EDEs, quienes proporcionan la infraestructura o, en el ámbito de la actividad de emisión, el instrumento de pago en sí al que el neobanco en cuestión puede añadir su distintivo personal o marca. De nuevo, es la entidad regulada la que se encuentra en el estadio inicial de la cadena de valor o la "fabricante" del instrumento de pago y el neobanco la entidad que se encuentra en la posición de la cadena de valor inmediatamente anterior a la puesta a disposición del instrumento al consumidor. Es decir, un neobanco sin licencia (que es el caso de la mayoría de ellos en sus orígenes) puede proporcionar a sus clientes un instrumento de pago como, por ejemplo, una tarjeta con su propia marca pero que ha sido emitida por una entidad con licencia. Podemos hablar de un sistema de "marca blanca" en el que el "fabricante" y el "comercializador" son dos entidades diferentes. El *branding* que aparecerá en el instrumento de pago será el de la entidad sin licencia, por lo que el PSU será informado, a través de los términos y condiciones, de la identidad del proveedor de servicios de pago con licencia que presta realmente el servicio de pago en cuestión.

❖ Neobancos que actúan con licencia propia de EP o EDE

Si la modalidad sin licencia representa la primera fase del ciclo de desarrollo de la mayoría de neobancos, esta segunda modalidad (neobancos que han adquirido licencia de EP o EDE) representaría la segunda fase. La razón principal que explica esta tendencia es sencilla: las EPs y las EDEs tienen una menor carga regulatoria que las ECs, como consecuencia de la limitación de las actividades que pueden desarrollar y, con ello, de los riesgos que entrañan. Un ejemplo de este tipo de neobanco es BNext, que cuenta con una licencia de EDE concedida por el Banco de España ("BdE"). En sus orígenes, BNext operaba como uno de los neobancos sin licencia o intermediarios que hemos explicado en la fase anterior, ofreciendo en su plataforma servicios que en realidad eran prestados por terceras entidades.

❖ Neobancos que actúan con licencia de EC o *Challenger Banks*

Los *Challenger Banks* son bancos digitales. Siguiendo nuestro ejemplo del ciclo de desarrollo de los neo-

²⁶ García Rodríguez, A. (2019). "Neobanks, los Challenger Banks y los Banks: una nueva forma de hacer banking". BIB 2019\9050.

²⁷ *Ibid*

bancos, los *Challenger Banks* o neobancos con licencia de EC se situarían en una tercera fase. Normalmente, los neobancos obtienen esta licencia después de haber prestado servicios como neobanco sin licencia o como EP o EDE. Aunque existen excepciones como **Atom Bank**²⁸, un neobanco con licencia en Reino Unido (participado por BBVA) desde 2015, que comenzó a prestar sus servicios en 2016.

La característica esencial –y diferencia principal con las dos modalidades de neobancos anteriormente mencionadas– es que los *Challenger Banks* sí cuentan con licencia de EC, pudiendo llevar a cabo la actividad reservada de captación de fondos reembolsables del público y quedando sujetos (al menos en España) a los mismos requisitos regulatorios de las EC; precisamos "en España" porque en determinadas jurisdicciones existe una flexibilización²⁹ en relación con los requisitos regulatorios aplicables a este tipo de entidades, algo que no sucede por el momento en nuestro país. Es el caso de Reino Unido, donde las autoridades financieras, Financial Conduct Authority ("FCA") y la Prudential Regulation Authority ("PRA"), han flexibilizado los requisitos de capital requeridos, incrementado los plazos para la adquisición de capital requerido con respecto a Basilea III³⁰ y facilitado el proceso de obtención de la licencia para los bancos³¹. Esto beneficia enormemente a los neobancos, ya que se enfrentan a unas exigencias más ajustadas a su realidad. En este sentido, la FCA y la PRA, ofrecen dos opciones a los solicitantes de licencias bancarias:

› Opción A: Reducción de plazos.

Cuando un solicitante está capacitado para presentar una solicitud completa (acompañada de todos los documentos acreditativos del cumplimiento de los requisitos pertinentes) la PRA y la FCA, se pronunciarán sobre la autorización en el plazo de 6 meses desde la presentación de la solicitud.

Si bien este plazo es el legalmente previsto también para la resolución de solicitudes bajo la normativa española, acudimos al plano práctico para dejar constancia de la reducción referida.

Es evidente que, ya sea en Reino Unido o en España, para que se pueda cumplir con el plazo de 6 meses, es necesario que la solicitud para acceder a la actividad "neobancaria" esté completa. Ahora bien, son las facilidades ofrecidas lo que permite que se completen debidamente las solicitudes y se cumplan los referidos plazos; en concreto, el equipo de Asistencia directa (o "*Innovation Hub*") de la FCA ofrece un punto de contacto específico para empresas innovadoras que sopesen solicitar la autorización o una modificación de una autorización, necesiten ayuda al respecto, o bien que no requieran de autorización, pero que podrían beneficiarse de la ayuda del supervisor.

²⁸ Atom Bank plc

²⁹ Téngase en cuenta que España, al igual que los demás países de la zona del euro y otros países cuya moneda no es aún el euro pero así lo establecen (a través de una "cooperación estrecha" con el Banco Central Europeo o "BCE"), participan en el Mecanismo Único de Supervisión ("MUS"): el sistema de supervisión bancaria en Europa. El MUS está integrado por el BCE y las autoridades supervisoras competentes de los países de la UE participantes, siendo la función principal del BCE la de supervisar directamente las 115 entidades de crédito significativas de los países participantes, que representan casi el 82 % del total de los activos bancarios en la zona del euro. Pues bien, en última instancia aplicarían los requisitos previstos por el BCE en su Guía para la evaluación de las solicitudes de entidades de crédito fintech; no obstante, la flexibilización a la que hacemos referencia es latente si atendemos a la práctica: y es que aunque los requisitos regulatorios en su máximo sean los mismos en todos los países participantes en el MUS, las especialidades (o mínimos establecidos en cada determinado Estado), la forma y los tiempos en que se aplican son los elementos que marcan la diferencia entre dichos países.

³⁰ Los Acuerdos de Basilea III se refieren a un conjunto de propuestas de reforma de la regulación bancaria que fueron transpuestas en la Unión Europea a través de la Directiva 2013/36/UE relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión, y el Reglamento (UE) 575/2013 sobre los requisitos prudenciales de las entidades de crédito y las empresas de inversión. Los principios básicos de Basilea III informan los requisitos de exigencias de capital, apalancamiento y liquidez de las entidades de crédito de la Unión Europea.

³¹ FCA. (2014). "Banking authorisation process". <https://www.fca.org.uk/publication/corporate/banking-authorisation-process.pdf>

Y es que, sin coste añadido alguno, la FCA pone a disposición de las entidades innovadoras (al objeto de evitar retrasos innecesarios), un equipo de soporte directo dedicado en exclusiva a dichas entidades y que comprende, entre otros, la prestación de asistencia personalizada por un funcionario asignado al proceso concreto de autorización o de modificación de la misma (es decir, una persona que asesora y guía a las referidas entidades para completar la solicitud).

Téngase a bien esta constatación referente a los plazos. No pretende en ningún caso criticarse la gestión del BdE respecto de las solicitudes presentadas por los diferentes actores para llevar a cabo actividades reguladas y circunscritas de alguna manera en el sector bancario o financiero. De hecho, es notable el esfuerzo ímprobo que desde este organismo de supervisión se ha estado haciendo para lograr una rápida adaptación a la actualización de regulaciones financieras y al propio esquema del mercado, el cual a causa de la innovación y la tecnología se está adelantando de manera evidente a las propias leyes y a su implementación.

No obstante, no cabría negar el hecho de que el BdE actualmente no cuenta con los mismos recursos que otros organismos de supervisión en Europa (como se ha visto en el caso de Reino Unido), ni, en consecuencia, con los suficientes para poder hacer frente de manera ágil y adecuada, conforme a las exigencias del mercado, a las solicitudes de entes innovadores como pueden ser los neobancos.

Por desgracia, aunque el BdE trate de agilizar los procesos de autorización y para ello organice reuniones preliminares con los solicitantes a efectos de coordinar una puesta en situación que les permita señalar un punto de partida para la solicitud en cuestión; todo ello no es suficiente. Como quedará destacado más adelante, la tesitura actual del sector *PayTech*, y en particular el hecho de que está compuesto en gran parte por entidades de pequeño o medio tamaño que no pueden permitirse ningún freno al inicio de sus actuaciones, requiere de (i) mayor inversión en **recursos** de los organismos de supervisión competentes (en este caso, el BdE), para la agilización de procesos; y de (ii) **formación y asistencia** que ha de prestar el supervisor a los potenciales solicitantes (es decir, las entidades innovadoras como, por ejemplo, los neobancos), para que con carácter previo a presentar la solicitud conozcan debidamente los detalles y requisitos necesarios de cara a su compleción y a posteriori puedan seguir cumpliendo con los requisitos que conlleva ser una entidad autorizada y supervisada por el BdE, todo ello, con el fin de asegurar la estabilidad de los mercados financieros y la protección del consumidor.

1 Opción B: Proceso de autorización en dos fases.

La FCA y la PRA, conscientes de que no todos los solicitantes pueden recopilar la información requerida en la solicitud o cumplir los requisitos de capital en 6 meses y que esto puede suponer una barrera a la entrada, han diseñado un procedimiento alternativo que –en sus propias palabras– aborda dichas barreras de entrada.

Se trata de un proceso de autorización en dos fases, de tal forma que, en una primera fase, las entidades pueden presentar una solicitud menos exhaustiva centrada en los elementos esenciales (*i.e.* plan de negocio, liquidez, gobierno corporativo) y, siempre que la información sea completa, concederán en los 6 meses posteriores a su presentación una autorización con restricciones. Concedida la autorización, comenzaría la segunda fase, la fase de movilización. En esta segunda fase, la entidad autorizada puede

empezar a "movilizarse" para cumplir los requisitos que no cumpliera en la primera fase (e.g. capital, personal, tecnología, infraestructuras...). La FCA manifiesta en su publicación³² que la razón de ser de esta alternativa es que las entidades han manifestado que es más sencillo "movilizarse" y obtener capital, una vez han sido autorizadas y pueden presentarse como tales ante posibles inversores.

A pesar de que los neobancos han mostrado una preferencia notoria por los modelos B2C, se percibe un interés creciente de éstos por los servicios B2B, especialmente destinados a PYMEs. Ejemplo de ello son los neobancos sin licencia EC como **BREX**³³.

BREX es una empresa estadounidense de servicios financieros que ofrece tarjetas denominadas "*Corporate Credit Cards*": se trata de tarjetas de crédito comerciales cuyos destinatarios son eminentemente empresas tecnológicas, que ofrecen el uso de tarjetas en lugar de préstamos tradicionales, ofreciendo buenas condiciones y servicios adicionales que facilitan las gestiones que acompañan a los préstamos tradicionales.

Uno de sus servicios diferenciales es la contratación y apertura de cuenta bancaria en menos de quince minutos y con tan solo la firma de dos documentos. La experiencia de PSU se ve potenciada por la integración de un servicio al cliente operativo 24/7 y que asegura la respuesta adecuada a la consulta planteada por el cliente en cuestión de minutos.

b. Adquirencia

La actividad de adquirencia se materializa en la aceptación de operaciones de pago mediante diferentes instrumentos tanto en el ámbito *online* como presencialmente, pudiéndose distinguir tres tipos de modelos: adquirentes, pasarelas de pago³⁴ y servicios a comercios o *merchants*.

(i) Adquirentes

Los adquirentes desarrollan la actividad de adquirencia o adquisición de operaciones de pago, un servicio de pago en el que el proveedor (adquirente) se compromete a aceptar, adquirir y procesar el pago por cuenta de un beneficiario, al que posteriormente liquidará los fondos. El adquirente entra, por tanto, en posesión de los fondos, motivo por el que esta actividad sólo puede prestarse por entidades con licencia de EC, EDE o EP. Asimismo, precisamente por ser entidades con licencia, deben cumplir una serie de requisitos (solventía, liquidez, licencia para operar, cumplimiento en materia de prevención y blanqueo de capitales y, en su caso, PSD2). El adquirente, a su vez, asume una serie de costes y responsabilidades por ofrecer este servicio. En este sentido, el adquirente está obligado a:

- ❖ Pagar a los diferentes actores del sistema financiero por los servicios provistos (por ejemplo, a procesadores, entidades emisoras y otros proveedores tecnológicos).

³² *Ibid*

³³ Respectivamente: BREX Inc.

³⁴ En el mundo anglosajón al adquirente se le conoce como "Collecting-PSP" y a la pasarela de pagos como "Technical-PSP". Este último está exento de solicitar licencia para operar, puesto que no entra en posesión de los fondos que deben transferirse, prestando únicamente la tecnología necesaria para poder llevar a cabo la operación de pago. Si bien es considerado también proveedor de servicios de pago, dado que presta servicios relacionados con los pagos.

- ❖ Habilitar la interconexión con los esquemas de tarjetas bancarias (por ejemplo, **Mastercard**, **Visa**³⁵ o **Union Pay**³⁶) mediante una serie de pruebas específicas. De esta forma, el adquirente puede garantizar que es capaz de que la operación de pago se autorice, compense y liquide con los emisores de los medios de pago que acepta el comercio.

- ❖ Someter al comercio a una certificación extremo a extremo que valide que las transacciones originadas en todos y cada uno de los puntos de acceso se cursan a través de la pasarela de pago hasta el adquirente.

Los adquirentes pueden ser, por tanto: EC, EP y EDEs. Según un reciente informe de la consultora Boston Consulting Group³⁷, aunque los adquirentes bancarios siguen teniendo una posición dominante en el mercado de los servicios de adquirencia, se prevé que la presencia de los adquirentes no bancarios crezca en los próximos años. De hecho, estos segundos adquirentes dominan ya los segmentos de mercado *e-commerce*, PYME y de pagos integrados, quedando el poder de los adquirentes bancarios relegado a los grandes comercios. La consultora entiende que pronto las EC se enfrentarán a la decisión de si seguir prestando este servicio o externalizarlo, pudiendo dar lugar a una oleada de operaciones M&A entre los adquirentes y los adquirentes no bancarios.

En el mismo informe se aprecia que algunas de las tendencias más significativas en adquirencia son la oferta de método de pagos multicanal y el desarrollo de servicios de valor añadido que complementen el procesamiento de pagos. Y es precisamente en estas tendencias donde cobra sentido nuestro siguiente modelo: las pasarelas de pago.

(ii) Pasarelas de Pago

En este ámbito de la vertical de adquirencia, nos centraremos en las empresas que prestan servicios de optimización de procesos de cobro, soluciones de pago y el servicio de pasarela de pago, desde el punto de vista tecnológico.

Como adelantábamos en la vertical de emisión, uno de los efectos de la revolución digital en los servicios financieros y de pago es la mejora de la experiencia de los PSU de estos servicios. En la vertiente de adquirencia también han surgido empresas que, sin prestar propiamente un servicio de pago -tal y como se define por PSD2-, contribuyen a dinamizar procesos, reinventar modelos, agilizar tiempos de ejecución de operaciones y reducir costes transaccionales.

Puede parecer lógico pensar que estos proveedores prestan sus servicios a las entidades adquirentes de los fondos, sin embargo, el PSU principal de los servicios prestados por los proveedores tecnológicos es el *merchant*, que incorpora a su sitio web o App las soluciones tecnológicas de la pasarela con el fin de ofrecer un mejor servicio a sus clientes y facilitar las transacciones en su negocio. Por otro lado, la relación que guarda la pasarela de pago con las entidades reguladas es más de *partnership* o colaboración. La pasarela puede integrar en su plataforma diversos canales y medios de pago convencionales (e.g. TPV

³⁵ Visa, Inc.

³⁶ UnionPay International es una subsidiaria de China UnionPay.

³⁷ Boston Consulting Group. (2019). "Global Payments 2019. Tapping into pockets of growth". Recuperado de: https://image-src.bcg.com/Images/BCG-Global-Payments-2019-Tapping-into-Pockets-of-Growth-September-2019-rev_tcm9-231986.pdf

virtual para tarjetas bancarias) o métodos de pago alternativos a las tarjetas bancarias (APM por sus siglas en inglés), como transferencias, domiciliaciones, financiación, etc. con un alcance limitado o específico para un país en concreto.

Para explicar el funcionamiento de este servicio, nos basaremos en el ejemplo de **Kíneox**³⁸. Esta *fintech* ofrece soluciones innovadoras y seguras destinadas a mejorar la experiencia del PSU, optimizando los procesos de pago a través de su plataforma omnicanal y multi-medio³⁹, que se implementa en la página web del merchant o en el e-commerce en cuestión. Cada uno de los medios de pago que soporta **Kíneox** está respaldado por entidades que cuentan con la debida licencia para prestar el servicio de pago al usuario. La labor de **Kíneox** es, por tanto, de integración. Se aglutinan en una única plataforma diversos canales de pago (*online*, telefónico, a través de agentes o en el punto de venta) e instrumentos de pago (tarjeta de crédito, débito y prepago, PayPal, efectivo, *wallet* o transferencia).

Como adelantábamos en el apartado anterior, además de la labor de integración que llevan a cabo estas empresas tecnológicas, son especialmente relevantes los servicios de valor añadido que acompañan a las plataformas de pago. Estos servicios pueden consistir en, entre otros: servicios de facturación a clientes; servicios de gestión de disputas (por ejemplo, cuando un cliente no reconoce el cargo, entidades como Stripe incorporan un servicio adicional de mediación para investigar dicho cargo); contabilidad (conectando los flujos de efectivo a tiempo real con los estados financieros del comercio); análisis de datos y *reporting* avanzado.

En conclusión, ¿por qué contratan los *merchants* este tipo de servicios? En definitiva, los proveedores de servicios tecnológicos permiten al comercio ofrecer un mejor servicio al cliente final mediante, entre otros, el procesamiento del pago en tiempo real, la oferta de métodos alternativos de pago, la optimización y customización de la experiencia de compra. Todo lo anterior explica que proveedores de servicios tecnológicos se hayan convertido en una figura especialmente importante en las transacciones *online*, pues de la calidad y oferta de soluciones de pago depende, en gran medida, el éxito de las transacciones *online*.

(iii) Servicios de valor añadido a comercios- VAS

En la revolución operada por la tecnología en el sector de pagos, han surgido compañías que ofrecen servicios digitales relacionados con el sector, cuyo principal objetivo es el de proporcionar servicios de valor añadido ("*value-added service*" o "**VAS**", por sus siglas en inglés) a los *merchants* en el entorno *online*. Y es que, todo buen servicio necesita valerse de una plusvalía para asegurar su diferenciación en el mercado, razón (o, al menos, una de ellas) por la que cada vez es más frecuente la constitución de compañías prestadoras de servicios adicionales al proceso de pago, de carácter B2B, que buscan ofrecer un mejor servicio al consumidor.

Entre los servicios más relevantes que prestan estos innovadores proveedores cabe destacar los siguientes: (i) servicios de financiación en el punto de venta y (ii) servicios de seguridad, y (iii) otros servicios de valor añadido.

³⁸ Kineox Solutions S.L.

³⁹ <https://kineox.com/es/kx-paymentsuite-plataforma-de-pago-omnicanal-y-multi-medio-de-pago/>

› Servicios de financiación en el punto de venta

Cabe destacar que, si bien el comercio electrónico no es per se una novedad, el reciente incremento del uso del comercio en su acepción más amplia así como del *e-commerce* como resultado de la adaptación de los comerciantes a la era de desarrollo tecnológico y a la adopción por su parte de soluciones de este carácter (como puede ser el servicio de pagos *online*), ha resultado –y resulta– en el exponencial crecimiento de la oferta de diferentes servicios financieros “en línea”. Entre otros, nos encontramos con que se están ofreciendo a los consumidores nuevas opciones de financiación a través de canales digitales, como los servicios de financiación en el punto de venta. De esta forma, los proveedores de servicios de pagos ponen a disposición de los referidos comerciantes plataformas tecnológicas que permiten ofrecer una solución de financiación flexible a los consumidores finales que adquieren productos mediante los canales de comercio en línea de los anteriores. Esta moderna tipología de financiación flexible, ofrece a los consumidores la posibilidad de (i) comprar un producto en tiempo real (es decir, sin la necesidad de recurrir a los servicios de financiación tradicionales) y pagarlo en algún momento posterior (esto es, aplicando un mecanismo de “*buy now pay later*” o “**BNPL**” por sus siglas en inglés), o (ii) incluso llevar a cabo la compra con el compromiso de pago fraccionado en diferentes mensualidades (generalmente 3, 6, o 12 meses).

Esta nueva corriente de financiación en el punto de venta beneficia tanto a los *merchants* (ya que se incrementa la probabilidad de que el cliente lleve a cabo la transacción y queda reducida la probabilidad de abandono del proceso de compra), como a los consumidores (a quienes se les presenta la opción de gestionar mejor sus finanzas y fraccionar sus gastos, lo cual les dota incluso de mayor autonomía y libertad a la hora de decidir si gastar más veces en más artículos de interés). Es por ello, para promover el consumo, y en particular porque en la práctica el 75% de los consumidores deciden buscar financiación al principio del proceso de compra, por lo que se introducen estos servicios en el comercio *online*.⁴⁰

De entre los actores en el mercado español que ofrecen esta clase de servicios, destacan **Aplazame, Pagantis y SeQura**⁴¹. Los tres ponen a disposición del público procesos de financiación extremadamente sencillos, como es el caso de Pagantis –por ejemplo– en el que una vez finalizado el proceso de selección y justo en el momento en el que el cliente se dispone a realizar la compra aparece como alternativa para realizar el pago (esto es, junto a los tradicionales mecanismos de pago –como puede ser el modelo de pago mediante tarjeta de crédito/débito– aparece esta nueva modalidad de servicio de financiación en punto de venta *online*). La instrumentación real de este tipo de servicios y su traslado al público es en puridad sencillo: la elección por parte de cualquier cliente o consumidor de financiación en punto de venta conlleva generalmente su redirección a la plataforma tecnológica de la compañía que ofrezca el servicio, en la cual se diseña el plan de financiación de dicho cliente o consumidor (en función de las opciones que proporcione cada compañía), se introducen sus datos de pago (por ejemplo, el número de una tarjeta bancaria), se procede al envío de la documentación pre-contractual y la aprobación *ad hoc* de la financiación por parte de la compañía prestadora del servicio, y finalmente procede nuevamente a la redirección del cliente o consumidor a la página web del comercio en la que inicialmente estuviera realizando la compra. Todo ello en cuestión de minutos.

⁴⁰ Más información en: <https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/tracking%20the%20sources%20of%20robust%20payments%20growth%20mckinsey%20global%20payments%20map/global-payments-report-2019-amid-sustained-growth-vf.ashx>

⁴¹ Aplazame, S.L., PAGANTIS S.A. y SEQURA WORLDWIDE, S.A. respectivamente.

Uno de los alicientes para la selección de este tipo de financiación en línea es el hecho de que –generalmente– el único interés pagadero en este tipo de operaciones es el asociado con la propia financiación (que puede oscilar entre el 0% y el 25% TAE). No obstante, muchas más ventajas se atribuyen a estos servicios VAS, como la posibilidad de amortizar anticipadamente el préstamo, adelantar los pagos pendientes, e incluso, devolver las cantidades pagadas en el caso de que el producto cuya compra se haya financiado sea defectuoso.

En suma, la financiación en el punto de venta es, sin duda, un servicio que está revolucionando el comercio *online*, incentivando el consumo mediante la financiación alternativa y facilitándolo desde la adquisición.

› Servicios de seguridad

Por otro lado, en lo referente a los servicios de seguridad considerados VAS por su conveniencia y utilidad en relación con la adquisición en los procesos de pago en línea, surgen proveedores cuya finalidad es la de promover mediante la prestación de sus servicios la seguridad de las operaciones de pago, la reducción del riesgo de fraude y la aportación de medios de autenticación suficientes y válidos.

No sería posible la evolución de los procesos de pagos sin el desarrollo (aunque a veces no equidistante temporalmente) paralelamente de los mecanismos de seguridad. Y es que el hecho de que en la actualidad sea posible incluso el pago sin tarjeta presente (*"no card present payments"* o **"CNPP"** por sus siglas en inglés), entre otras muchas opciones innovadoras, han hecho –y hacen día a día– necesaria la aparición y constante adaptación de proveedores de servicios que integren soluciones de seguridad suficientes para afrontar cualquier riesgo en que se puedan ver inmersos tanto *merchants* como consumidores en el variable mundo de los pagos y el comercio *online*. Los principales proveedores de servicios de seguridad en línea proporcionan a los comerciantes un protocolo de seguridad 3 Domain Secure (**"3DS"**), cuyo objetivo consiste en la prevención del fraude en las transacciones *online*, mediante la verificación y la autenticación del consumidor. Este protocolo, proporciona un canal de comunicación segura entre el titular de la tarjeta bancaria (esto es, el consumidor), el *merchant*, y el banco, que permite la identificación fiable del referido titular, es decir, su autenticación, con carácter previo a la autorización de la transacción. Si bien no procede aquí llevar a cabo un análisis exhaustivo de todos los mecanismos de seguridad que han desarrollado y continúan desarrollando los proveedores de estos servicios de valor añadido, únicamente a efectos ilustrativos, resaltamos de entre muchas otras ventajas que una de las formas en las que se proporciona esta seguridad es mediante la comprobación del historial de compras del consumidor, así como sus patrones y dispositivos de compra (etc.), en aras de identificar posibles conductas sospechosas.

En suma, los VAS en materia de seguridad se podrían considerar incluso como generadoras de oportunidades para los comerciantes, puesto que el fraude en el *e-commerce* generalmente recae dentro de su responsabilidad, y este riesgo se reduce significativamente gracias a los canales de autenticación segura. Con todo, es innegable que la evolución y el crecimiento del *e-commerce* no solo se está dando respecto de su volumen, sino también respecto de la accesibilidad al mismo (por ejemplo, en cuanto al número de dispositivos mediante los cuales se puede acceder a los mismos), por lo que la autenticación y prevención

de fraude son elementos claves para proporcionar unos servicios de pago seguros, y que en esencia dan razón de ser a estos proveedores de seguridad en línea.

› Otros servicios de valor añadido

Como ya hemos comentado, el foco en la experiencia de PSU hace que surjan compañías centradas en mejorar la experiencia de compra, en todas las fases del ciclo, ofreciendo servicios de valor añadido a los comercios. Si bien la mayoría se engloban dentro de los apartados de financiación y seguridad anteriormente descritos, también han surgido compañías que mejoran la experiencia post-pago, un aspecto muy importante del ciclo de compra. Hablamos de *start-ups* como **Returnly**⁴², cuya actividad consiste en ayudar a las tiendas *online* a agilizar sus procesos de devolución, ofreciendo al consumidor una compensación inmediata, incluso antes de que devuelva al comercio el artículo no deseado.

c. Otros servicios ligados al PayTech

Como queda constatado, en los modelos de negocio del sector *PayTech* predominan –por la propia naturaleza de este último– los derivados de las verticales de Emisión (*vid.* Sección 3 “Verticales *PayTech*”, apartado “a”) y de Adquirencia (*vid.* Sección 3 “Verticales *PayTech*”, apartado “b”). No obstante, resulta necesario incluir un tercer apartado de algunos otros servicios clave concretamente vinculados a dicho sector, y que no se encuentren contemplados en las verticales anteriormente referidas.

En este sentido, además de los servicios denominados VAS y referidos en la vertical de Adquirencia (*vid.* Sección 3 “Verticales *PayTech*”, apartado “b”, subapartado “iii”), existen servicios que dotan de valor añadido a los servicios de pago y que no se prestan por meros proveedores de servicios, sino por proveedores debidamente autorizados mediante licencia o registrados para ello, y supervisados por la autoridad competente (el BdE).

En relación con los primeros, hallamos los proveedores de servicios de iniciación de pagos (“**Iniciadores**”, “*Payment Initiation Services Provider*” o “PISP” por sus siglas en inglés), cuyo fin es –a grandes rasgos– facilitar el pago mediante transferencia desde la entidad gestora de la cuenta (habitualmente, una entidad de crédito) de forma segura, sencilla y conveniente para consumidores y comercios; mientras que los segundos consisten en los proveedores de servicios de información sobre cuentas (“**Agregadores**”, “*Account Information Services Provider*” o “AISP” por sus siglas en inglés), cuyo fin es acceder a las cuentas de pago mantenidas por el consumidor en su(s) banco(s) para ofrecerle una visión consolidada de su situación financiera. De esta forma, la prestación de servicios por parte de Iniciadores y Agregadores dota al cliente con una mayor agilidad, conveniencia, e información a la hora de gestionar sus cuentas y llevar a cabo operaciones de pago (por ejemplo, se posibilitan entre otros la realización de pagos sin tener que introducir todos los datos bancarios; el acceso a todas las cuentas desde una misma aplicación; el ahorro y la inversión en función de los gastos del PSU; etc.).

⁴² *Vid.* Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera.

Históricamente, las EC han sido las principales oferentes de servicios de pago, que facilitaban estas funcionalidades sobre las cuentas de sus clientes. No obstante –y ahora más que nunca, tras la regulación de sus figuras en el ordenamiento jurídico español⁴³ a raíz de la implementación de la PSD2–, se está incrementando la prestación de estos servicios por parte de Iniciadores y Agregadores, distintos de las ECs, cuya característica fundamental es que, para prestar sus servicios, no necesitan administrar una cuenta de pago como tal en sus propios sistemas, sino que cuentan con el consentimiento del cliente para, respectivamente, pagar directamente en un comercio electrónico desde la cuenta de cualquier proveedor de servicios de pago (habitualmente, una entidad de crédito), sin necesidad de utilizar la tarjeta de crédito, ni de registrarse previamente en ninguna plataforma, o para obtener información de una o varias cuentas de pago que el cliente mantiene en otras entidades. De esta forma, se abre la puerta a nuevos prestadores de servicios que vienen para quedarse y romper el esquema tradicional bilateral de EC–cliente, por lo que se les suele llamar como TPP⁴⁴.

Como se verá más adelante, la PSD2 ha supuesto un gran avance para las “terceras empresas” o TPPs puesto que, al regular las actividades y servicios de los Iniciadores y Agregadores, dota de mayor seguridad su prestación y la promueve (*vid.* Sección 4 “Regulación actual”, apartado “a”).

Con carácter previo a la incorporación a este apartado de sendas explicaciones detalladas de los perfiles de Iniciador y Agregador en el sector *PayTech*, conviene resumir brevemente los mecanismos de acceso a las cuentas de los clientes con los que éstos TPP cuentan:

❖ **Acceso directo:** consiste en la utilización por parte del TPP del mismo canal de comunicación que el establecido por la entidad gestora de la cuenta para sus clientes (normalmente una aplicación de Banca *online*) mediante técnicas de screen scraping. El *screen scraping* es una técnica común para la extracción de información de sitios web que se utiliza mediante programas de software y suele simular la navegación de un humano en la red de internet ya sea utilizando el protocolo HTTP manualmente, o incrustando un navegador en una aplicación. Desde la entrada en vigor de PSD2, los TPPs que utilicen esta técnica deben identificarse ante la EC como entidad TPP (Agregador o Iniciador) licenciada y supervisada por la Autoridad Nacional Competente (en España, el BdE).

❖ **Interfaz de acceso dedicada:** PSD2 obliga a las EC a desarrollar y documentar un canal de comunicación específico para el acceso a cuentas de pago por parte de los TPPs. Esta comunicación comúnmente tiene lugar a través de las ya mencionadas APIs⁴⁵, que a su vez significan la capacidad de comunicación entre componentes de software. Sirven de interfaz entre programas diferentes, generalmente (aunque no necesariamente) entre los niveles o capas inferiores y los superiores del software. En el caso de que el API puesto a disposición de los TPPs por parte de las EC cumplan con las funcionalidades y rendimiento establecidos por PSD2, la Autoridad Nacional Competente puede otorgarle la exención de poner a disposición un canal alternativo de respaldo (Fallback o Contingency Mechanism) que, comúnmente suele ser el propio canal de Banca *online* utilizado por los clientes de la EC.

⁴³ Vid. Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera.

⁴⁴ RUBIO, GREGORIO; GORJÓN, SERGIO; CONESA, CARLOS. “Un nuevo régimen de acceso a las cuentas de pago: la PSD2.” *Link* disponible en: https://www.bde.es/ff/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/18/NOVIEMBRE/Un_nuevo_regimen_de_acceso_a_las_cuentas_de_pago_la_PSD2.pdf.

⁴⁵ Los mecanismos de respaldo (cuando la EC no ha obtenido la exención de la PSD2 del mecanismo de contingencia o “*fallback mechanism*” por no haber podido evidenciar su capacidad para proporcionar acceso a su infraestructura a TPP) pueden ser una réplica de la banca *online* sobre la que el TPP puede seguir haciendo screen scraping, si bien el ASPSP debe documentar ese interfaz dedicado y comunicar cualquier cambio con 3 meses de antelación.

Téngase en cuenta que, con independencia del mecanismo de acceso a las cuentas de pago utilizado, en todo caso se ha de garantizar que dicho acceso se lleva a cabo de una manera segura, identificándose claramente el TPP ante la EC en la que está accediendo a las cuentas de pago, debiendo implementar la EC correspondiente los procesos de autenticación reforzada adecuados.

(i) Iniciadores de pago

El servicio de iniciación de pagos se define en PSD2 como aquel *“servicio que permite iniciar una orden de pago, a petición del usuario del servicio de pago, respecto de una cuenta de pago abierta con otro proveedor de servicios de pago”*.

De esta esta definición se pueden extraer las siguientes características básicas de los Iniciadores de pagos:

- › Este servicio permite iniciar una orden de pago.
- › Es necesario que la orden la dé el PSU de estos servicios.
- › El que inicia la orden no es el proveedor que mantiene la cuenta de pago del PSU.

En otras palabras, los Iniciadores permiten al PSU, a través de una plataforma intermedia entre el vendedor (tercero) y el cliente (o consumidor PSU)⁴⁶, realizar pagos a terceros mediante transferencia bancaria utilizando únicamente sus credenciales de Banca *online* de su banco habitual, resolviendo el mecanismo de autenticación reforzada (SCA) que utilice su banco.

Los pagos se inician por transferencia desde su banco en el punto de venta y ofrecen una solución tanto a los comerciantes como a los PSU, que permite realizar compras directamente desde su cuenta bancaria sin necesidad de disponer de otros medios de pago como tarjetas bancarias.

Por lo tanto, el valor añadido que aportan los Iniciadores al ecosistema de pagos es que adecuan el pago mediante transferencia tanto a las necesidades del comercio (facilitando la trazabilidad electrónica de pago, confirmando la operación de pago, confirmando la existencia de fondos suficientes, garantizando la conciliación del pago, integrando el pago en el propio servicio de compra, etc.), como a las necesidades del consumidor (en términos de comodidad, agilidad, facilidad de uso, confirmación del pago, posibilidad de comprar sin la necesidad de disponer de una tarjeta bancaria, etc.).

Por último, se destacan a continuación las principales obligaciones de los Iniciadores: identificarse frente al banco cada vez que se inicie una operación de pagos, no entrar en posesión de los fondos del cliente, garantizar que las credenciales de seguridad personalizadas no sean accesibles a terceros, no modificar el importe, ni ningún otro elemento de la operación, ni almacenar datos de pago sensibles.

En suma, los Iniciadores, prestan un servicio que indudablemente facilita y mejora el proceso de pago de los consumidores, presentándose como una oportunidad tanto a los consumidores como a los *merchants*.

⁴⁶ Como ejemplos de entidades de pagos que prestan estos servicios cabe señalar: Trustly, Sofort, Tink y Eurobits (Banconecta y Paybits).

(ii) Agregadores

Los Agregadores prestan servicios de información sobre cuentas, definidos en PSD2 de la siguiente manera: *“servicio en línea cuya finalidad consiste en facilitar información agregada sobre una o varias cuentas de pago de las que es titular el usuario del servicio de pago bien en otro proveedor de servicios de pago, bien en varios proveedores de servicios de pago”*.

Por ende, las características básicas de los Agregadores serían las siguientes:

- › Se trata de un servicio en línea.
- › Su finalidad es la de facilitar información agregada sobre varias cuentas de pago de un cliente que sean accesibles en línea.
- › Estas cuentas pueden encontrarse en uno o en diferentes proveedores de servicio.

Resulta evidente pues, que la finalidad de los Agregadores es permitir al consumidor PSU de los servicios de pago tener en todo momento disponible una visión a tiempo real e inmediata de su situación financiera. De esta forma, la función del Agregador es la de aunar toda la información que un determinado cliente (consumidor PSU) solicite respecto de sus cuentas de pago abiertas con otros proveedores (como las ECs). Téngase en cuenta que PSD2 únicamente regula el acceso por parte de los TPPs a las cuentas de pago, sin especificar en qué consisten ni determinar sus características. La Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago, el traslado de cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básicas define cuenta de pago como *“cuenta abierta a nombre de uno o varios consumidores que se utiliza para ejecutar operaciones de pago”*. Por su parte el Real Decreto-ley 19/2017 que transpone dicha directiva, adopta la misma definición que la norma europea. Especial mención merecen las tarjetas bancarias dado que la nueva directiva PSD2, a la hora de definir qué productos son considerados cuentas de pago, no ha sido del todo concisa en su definición y, por consiguiente, no hay actualmente homogeneidad al respecto en las transposiciones nacionales de la directiva a nivel Europeo: en algunos estados miembros las tarjetas bancarias han sido consideradas como cuentas de pago (tal y como esperaban y preveían los TPPs) y, en otros, como es el caso de España, no ha sido el caso.

Conforme a lo anterior y teniendo en cuenta la definición de servicio de información sobre cuentas señalada anteriormente, no parece posible que los agregadores puedan acceder a las cuentas de pago básicas asociadas a las tarjetas de crédito o débito del usuario. Por lo tanto, existe un espacio al que los Agregadores no pueden acceder actualmente en el ejercicio de la prestación de sus servicios, véase depósitos, fondos, planes de pensiones, hipotecas o a los movimientos realizados con tarjetas de crédito o débito ligadas de forma subyacente a una cuenta corriente, etc.

Al igual que ocurre en el caso de los Iniciadores, la prestación de servicios por parte de Agregadores conlleva también la intervención de dos proveedores: el Agregador y el gestor de cuentas (que generalmente suele ser una EC y, como en el caso anterior, gestiona la cuenta a cuya información tiene acceso el Agregador). Nuevamente, la prestación del servicio de información sobre cuentas por parte de los Agregadores

no conlleva la necesaria relación contractual entre el proveedor gestor de cuentas y el Agregador en sí, si bien los primeros deben dar acceso a éstos a las cuentas de sus clientes (PSUs) si así lo solicitan/indican y consienten los propios clientes.

Por último, entre las obligaciones principales de los Agregadores cabe destacar la de recabar el consentimiento explícito del PSU, garantizar que las credenciales no sean accesible a terceros y que la transmisión se realiza a través de canales seguros y eficientes, y la de acceder únicamente a la información necesaria para prestar el servicio.

En definitiva, los Agregadores son justo lo que su nombre indica: entidades dedicadas al acceso instantáneo y en tiempo real a las cuentas de sus consumidores (PSUs) con el fin de dotar a éstos con el conocimiento (una imagen) de la situación de sus cuentas de pago en cualquier momento y en cualquier lugar mediante el uso de una única aplicación.

4. Regulación actual

a. Sobre los servicios de pago

El incremento y la innovación en los pagos minoristas en los últimos años, unido a la aparición de modelos de negocio alternativos y a la ausencia de competitividad efectiva de los grandes bancos en el sector⁴⁷ han hecho necesaria una revisión del marco jurídico de la UE en el ámbito de los servicios de pago. En atención a la necesidad que se venía fraguando en el sector, la Comisión Europea decidió materializar dicha revisión en la PSD2 sobre servicios de pago en el mercado interior, heredera de la anterior PSD.

Desde el prisma legal, PSD2 es el centro de gravitación de los principales aspectos jurídicos que afectan a las *PayTech*, pues en ella se estructuran la regulación de los servicios de pago; la forma de prestación de dichos servicios; el régimen jurídico de las EP; el régimen de transparencia e información aplicable a los servicios de pago y los derechos y obligaciones tanto de los PSU como de los proveedores. Sin embargo, PSD2 no culmina con la regulación de estos aspectos, que han sido prácticamente trasladados desde la PSD sin sufrir modificaciones significativas. Como veremos, PSD2 ha revolucionado los principios sobre los que se estructuraba la prestación de servicios pago tradicional, impulsando la competencia efectiva del sector y favoreciendo la entrada a nuevos actores.

Antes de analizar las novedades legislativas que se han plasmado en la Directiva, es preciso destacar que el ámbito de aplicación de PSD2 sigue un esquema doble⁴⁸ pues, como hemos mencionado, regula por un lado el régimen jurídico de las EP y, por otro lado, los servicios de pago en sí y determinadas obligaciones asociadas a los mismos, con independencia de la naturaleza de la entidad que los preste.

⁴⁷ En 2016, la Autoridad de Competencia y Mercados de Reino Unido (CMA, por sus siglas en inglés) publicó un informe en el que se concluía que en el sector bancario no existía verdadera competencia efectiva, existiendo múltiples dificultades para los neobancos para crecer y acceder al mercado. Para abordar esta situación, se incluyeron en el informe una serie de medidas, entre las que se incluía el concepto Open Banking, del que hablaremos posteriormente. Más información: <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/57ac9667e5274a0f6c00007a/retail-banking-market-investigation-full-final-report.pdf>

⁴⁸ LA SEGUNDA DIRECTIVA DE SERVICIOS DE PAGO Alberto Javier Tapia Hermida

Por tanto, por un lado, la normativa tiene **alcance subjetivo**, delimitando el estatuto de las EP, distinto del régimen jurídico de otro tipo de entidades que, junto a aquéllas, pueden prestar servicios de pago (*i.e.* EC, EDE y la Sociedad Estatal de Correos y Telégrafos). *Grosso modo*, el régimen o estatuto jurídico de las EP se concreta en los siguientes aspectos:

- › Las condiciones de acceso a la actividad de prestación de servicios de pago;
- › Las condiciones para el ejercicio de dicha actividad;
- › El régimen de supervisión y sanción al que quedan sometidas estas entidades; y
- › Las exenciones en relación a la aplicabilidad de la normativa.

Por otro lado, la norma tiene un **alcance objetivo**, desplegando un elenco de normas comunes sobre transparencia y derechos y obligaciones de los PSU y proveedores de servicios de pago. Estas disposiciones afectan a todas las categorías de proveedores independientemente de su estatuto como EP, EC o EDE.

Aunque el esquema anterior ha sido migrado de PSD, sin sufrir alteraciones significativas, tal y como mencionamos anteriormente, PSD2 trae consigo una serie de novedades legislativas que reflejan la efervescencia del mercado de servicios de pago. Las principales novedades pueden sintetizarse en tres aspectos relacionados entre sí: (i) la introducción de nuevos proveedores de servicios de pago; (ii) la introducción del requisito de autenticación reforzada de clientes y (iii) la apertura por parte de los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas a terceras empresas (TTPs).

Decimos que estos aspectos están interrelacionados entre sí porque el reconocimiento jurídico regulatorio de estos actores implica el reconocimiento de la necesidad de acceso a la información almacenada por los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas, pues en esto precisamente reside su modelo de negocio. Lo anterior, es decir, el acceso de terceros a las cuentas de los PSU que hayan prestado su consentimiento, hace que surjan inquietudes sobre la seguridad de los sistemas y la protección de datos de los PSU. Inquietudes que, como veremos más adelante, tratan de ser solventadas mediante la introducción de una medida de refuerzo extra, como es la autenticación reforzada.

A continuación, analizaremos brevemente cada una de las novedades por separado:

(i) Terceros proveedores de servicios de pago

Como adelantábamos, se trata de terceros proveedores o **TPP** que prestan servicios basados en el acceso a cuentas de pago mantenidas por los PSU en proveedores de servicios de pago gestores de cuentas (*"Account Servicing Payment Service Provider"* o *"ASPSP"* por sus siglas en inglés), habitualmente a las cuentas corrientes mantenidas por los consumidores en los bancos. Estos servicios son, por un lado (i) los servicios de iniciación de pagos (por sus siglas en inglés *"PISP"*) y, por otro lado, (ii) los servicios de información sobre cuentas (por sus siglas en inglés *"AISP"*), ya definidos en la Sección 3, apartado c.

(ii) Autenticación reforzada de clientes

La autenticación es un procedimiento de comprobación, de constatación con una realidad. En el ámbito

de los servicios de pago, hace referencia a la comprobación de la identidad de los PSU o la validez de un determinado instrumento de pago.

La autenticación como concepto aislado ya existía en PSD. Hasta la entrada en vigor de PSD2⁴⁹, no era preciso exigir más que los datos de pago para completar una transacción online. Sin embargo, el establecimiento de estándares de comunicación seguros, unido al incremento de transacciones *online* al objeto de garantizar la seguridad en los pagos *online* y reducir el fraude hacía necesario incrementar la seguridad y robustez de los procedimientos de autenticación, algo que se pretende conseguir con el procedimiento de autenticación reforzada de clientes ("**SCA**" por sus siglas en inglés). Este procedimiento exige la identificación del PSU basada en la utilización de, como mínimo, dos de estos tres elementos:

Conocimiento: algo que solo conoce el PSU.

Posesión: algo que solo posee el PSU. La Autoridad Bancaria Europea ("**EBA**") ha aclarado que la posesión no se limita a la posesión física, sino también a elementos intangibles (como un software o una app). Algunos ejemplos de posesión son, generación de contraseñas de un solo uso, *tokens*, mensajes de texto⁵⁰ o notificaciones de aceptación⁵¹.

Inherencia: algo que es intrínseco al PSU. La EBA se ha pronunciado sobre qué elementos pueden constituir inherencia, en este sentido, se considera como tal el escaneo de iris o retina, de huella dactilar, reconocimiento a través de la red vascular, reconocimiento facial, entre otros⁵².

Así, cuando un usuario realice un pago *online* o cuando acceda a su información financiera, se le solicitarán unas credenciales para reforzar su identidad y evitar fraudes.

El artículo 97 PSD2 prevé que los proveedores de servicios de pago deberán aplicar la autenticación reforzada cuando el ordenante(i) acceda a su cuenta de pago en línea; (ii) inicie una operación de pago electrónico; o (iii) cuando realice por canal remoto cualquier acción que pudiera entrañar un riesgo de fraude.

En principio, pudiera parecer desorbitada la aplicación de la SCA a un espectro tan amplio de operaciones como el que recoge el artículo 97 PSD2. Esto ha sido contemplado por el legislador europeo y es por ello que el Reglamento Delegado (UE) 2018/389 de la Comisión, de 27 de noviembre de 2017, por el que se complementa PSD2 ("**Reglamento Delegado (UE) 2018/389**") prevé una serie de excepciones si se cumplen determinadas condiciones. Así, quedan exentos de la SCA (artículo 10 y ss Reglamento Delegado (UE) 2018/389):

› El acceso por parte del cliente a su información financiera con un máximo 90 días de antigüedad, siempre que no se divulguen datos sensibles o no se haya aplicado la SCA en los últimos 90 días;

⁴⁹ En materia de autenticación reforzada, esta fecha era el 14 de septiembre de 2019. No obstante, la EBA ha establecido un periodo transitorio adicional hasta el 31 de diciembre de 2020 para las entidades e-commerce en su Opinión EBA-Op-2019-11, de 16 de octubre de 2019. Recuperado de: <https://eba.europa.eu/sites/default/documents/files/documents/10180/2622242/e8b3ec84-c1c6-4e9a-96ea-3575361dc230/Opinion%20on%20the%20deadline%20for%20the%20migration%20to%20SCA.pdf>

⁵⁰ Sobre los mensajes de texto, la EBA ha aclarado en su Q&A 2018_4039 Strong customer authentication and common and secure communication que "lo que constituye el elemento de posesión no es el SMS en sí, sino la tarjeta SIM asociada al teléfono móvil respectivo". Recuperado de: https://eba.europa.eu/single-rule-book-qa/-/qna/view/publicid/2018_4039

⁵¹ *Opinion of the European Banking Authority on the elements of strong customer authentication under PSD2*. EBA-Op-2019-06. Recuperado de: <https://eba.europa.eu/sites/default/documents/files/documents/10180/2622242/4bf4e536-69a5-44a5-a685-de42e292ef78/EBA%20Opinion%20on%20SCA%20elements%20under%20PSD2%20.pdf>

⁵² *Ibid.*

› A los pagos electrónicos por importe inferior a 50€, siempre que el importe acumulado de las operaciones previas de pago electrónico no supere los 150€ o se hayan realizado más de cinco operaciones sin SCA (en tales casos no estarán exentos);

› Cuando el usuario pague transportes o aparcamientos en una terminal de pago no atendida;

› Cuando el usuario realice un movimiento hacia a un beneficiario de confianza (designado por él previamente a través del proveedor de servicios de pago gestor de cuenta), no siendo aplicable en el caso de creación, modificación o confirmación de la lista de beneficiarios;

› Cuando se trate de operaciones frecuentes (salvo la primera vez);

› Las transferencias o traspasos entre cuentas mantenidas por la misma persona física o jurídica y las cuentas sean mantenidas por la misma entidad;

› Las operaciones de escasa cuantía, esto es, las operaciones de pago *online* que no excedan de 30€, siempre que el importe acumulado de las anteriores operaciones no supere los 100€ o se hayan realizado más de cinco operaciones sin que la SCA sea aplicada;

› Cuando la operación de pago remoto esté considerada como de riesgo bajo.

(iii) Estándares de comunicación abiertos y el concepto de *Open Banking*

Antes de la aprobación e implementación de PSD2, las relaciones entre los TPPs y gestores de cuentas no estaban reguladas por ninguna normativa, por lo que éstos últimos se negaban a reconocer la cabida de los TPPs en el mercado. Con PSD2, tal y como mencionábamos, se establece un canal de comunicación seguro que toma una forma estandarizada de dar acceso a la información de los PSU por parte de los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas (que son, fundamentalmente, bancos). Lo anterior se plasma en el Considerando (93) de PSD2, en el que el legislador europeo manifiesta la necesidad de instaurar un marco legal en el que se fijen las condiciones de dicha relación.

Como se ha indicado, con carácter previo a la PSD2 los proveedores de servicios de pagos gestores de cuentas se mostraban reticentes a la posibilidad de cooperar con TPPs, tal vez por la necesidad de dispensar protección a sus clientes, lo cual fomentaba prácticas por parte de los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas que limitaban el acceso a estos agentes. Tanto es así que, en el previo a la PSD2, los TPPs se veían obligados a prestar sus servicios de manera unilateral –sin ningún tipo de acuerdo con los proveedores gestores de cuentas y sin escudo de protección legal alguno– accediendo a las cuentas bancarias a través de la interfaz de PSU (Banca *online*) mediante técnicas de *screen scraping*. Y es que parece que existía una falta de voluntad tal por parte de los proveedores de servicios de pagos gestores de cuentas de llegar a ningún tipo de acuerdo con los TPPs, que se traducía en la imposición de barreras por los primeros para que estos últimos no se vieran en la capacidad de desempeñar correctamente sus funciones. La nueva regulación en materia de pagos evita esta práctica, promoviendo que los TPPs puedan

prestar sus servicios sin que el proveedor de servicios de pago gestor de cuenta pueda exigir, en términos de la propia directiva, *"la utilización de un modelo de negocio específico, tanto basado en un acceso directo como en un acceso indirecto para la prestación de estos servicios"*. La incorporación de esta nueva regulación se presenta como una respuesta a los constantes reclamos que hasta el momento habrían realizado los TPPs, quienes necesitaban que la normativa les respaldase y garantizase su acceso a las cuentas de sus PSU sin oposición de los proveedores de servicios de pagos gestores de cuentas.

Sin embargo, esta Directiva no incide en los aspectos técnicos de los estándares de comunicación abiertos, encomendando a la Autoridad Bancaria Europea (**"EBA"** por sus siglas en inglés) la elaboración de normas técnicas sobre comunicación y autenticación. Este mandato se concreta en el artículo 98 de la meritada Directiva, en el que el legislador europeo establece que la EBA, en cooperación con el BCE y previa consulta de las partes interesadas pertinentes, debe elaborar proyectos de normas técnicas dirigidas a los proveedores de servicios de pago (artículo 1.1.), cuyo contenido debe versar sobre:

- › los requisitos de autenticación reforzada y sus exenciones;
- › los requisitos de las medidas de seguridad para proteger la confidencialidad y la integridad de las credenciales de seguridad personalizadas de los PSU de servicios de pago, en el marco de la autenticación reforzada; y
- › los requisitos que han de aplicar a los estándares de comunicación abiertos y comunes (**"CCS"**) a efectos de identificación, autenticación, notificación, información y seguridad.

La EBA, dando cumplimiento a su cometido, ha elaborado el Reglamento Delegado (UE) 2018/389 de la Comisión, de 27 de noviembre de 2017, por el que se complementa la Directiva (UE) 2015/2366 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las normas técnicas de regulación para la autenticación reforzada de clientes y unos estándares de comunicación abiertos comunes y seguros (**"Reglamento 2018/389"**).

En lo que respecta a los CCS, el Reglamento 2018/389 establece -sin ánimo de ser exhaustivos- la obligación de los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas de ofrecer una interfaz de acceso dedicada (comúnmente en forma de *"application programming interface"* o **"API"** por sus siglas en inglés, aunque puede ser cualquier tipo de interfaz -por ejemplo, basada en web-) que permita una comunicación segura con los TPPs. Asimismo, el Reglamento establece la obligación de los gestores de cuentas de permitir a los TPPs utilizar los procedimientos de autenticación facilitados al PSU del servicio de pago por el proveedor de servicios de pago gestor de cuenta (apareciendo por primera vez ese *"doble escudo protector legal"* que antes había faltado).

La transferencia de los datos financieros del banco al propio cliente tiene como consecuencia que éste pueda prestar su consentimiento para que terceras entidades (TPPs) hagan uso de su información financiera. Estos datos, que residen en general en el seno de consolidadas entidades financieras, sólo pueden ser utilizados por TPPs si dichas entidades facilitan el acceso a los terceros proveedores de servicios, motivo por el que el legislador europeo ha considerado imperativo *"abrir"* la banca a nuevas figuras que han surgido en el sector como consecuencia de la digitalización.

b. RDL de servicios de pago

La Directiva PSD2 ha sido incorporada a nuestro ordenamiento de forma prácticamente idéntica, tanto en contenido como en estructura, mediante el Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera ("**RDL 19/2018**").

El RDL 19/2018 se articula en cinco títulos:

Un título preliminar en el que se disponen una serie de preceptos de aplicación general a todo el texto legal en el que se reitera el esquema dual objetivo-subjetivo introducido por PSD2.

› En el título I se regula la concesión de la autorización y el estatuto de las EP propiamente dichas. Una novedad operacional importante con respecto a la ley anterior es que las competencias de autorización, supervisión y control en todo en lo que concierne a estas entidades ha sido atribuida al BdE.

› En el título II se establece un sistema de transparencia y se delimitan las condiciones y requisitos de información aplicables a los servicios de pago. Se erigen, por tanto, una serie de obligaciones para con los PSU de servicios de pago basadas en el derecho a la información de los mismos. Se trata de derechos no dispositivos, es decir, no renunciables ni transigibles para los consumidores y microempresas⁵³, tal y como aclara el apartado segundo del artículo 28 del RDL 19/2018.

Como especificidad, huelga destacar que el legislador, haciendo acopio de la posibilidad que la Directiva PSD2 otorgaba a discreción de los Estados Miembros, ha decidido ampliar la protección a las microempresas en relación con la transparencia de las condiciones y requisitos de información aplicables a los servicios de pago.

› El título III enumera los derechos y obligaciones de los PSU y de los proveedores de servicios de pago.

› El título IV regula el régimen sancionador aplicable a los proveedores de servicios de pago.

Esta norma ha sido desarrollada posteriormente por el Real Decreto 736/2019, de 20 de diciembre de régimen jurídico de los servicios de pago y de las EP y por el que se modifican el Real Decreto 778/2012, de 4 de mayo, de régimen jurídico de las entidades de dinero electrónico, y el Real Decreto 84/2015, de 13 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito. ("**RD 736/2019**"). En el Real Decreto se incide en los aspectos regulados por el RDL 19/2018.

c. Crédito al consumo

El artículo 3.1 de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito ("**LOSSEC**") reserva la actividad de captación de fondos reembolsables del público en forma de

⁵³ A efectos del artículo 3.25. del RDL 19/2018, son microempresas tanto las personas físicas que realizan una actividad profesional o empresarial como las personas jurídicas, que, en la fecha de celebración del contrato de servicios de pago ocupa a menos de diez personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los dos millones de euros.

depósito, préstamo o cesión temporal de activos a las EC. Las EP y las EDE no son excepción. El legislador ha querido remarcar la imposibilidad de estas entidades de prestar este servicio reservado a las EC, cuestión que se manifiesta no solo en la LOSSEC, sino también en el artículo 8.2 de la Ley 21/2011, de 26 de julio, de dinero electrónico (“**Ley 21/2011**”) y en el artículo 10.2 del RDL 19/2018.

En este sentido, el RDL 19/2018 establece que las EP no podrán llevar a cabo la actividad de captación de fondos reembolsables del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos u otras análogas. En efecto, se establece que los fondos que reciban dichas entidades en el desempeño de su actividad como empresa proveedora de servicios de pago no tendrán la consideración de depósitos, dinero electrónico o fondos reembolsables.

No obstante lo anterior, dentro de ciertos límites, las EP sí que podrán llevar a cabo **actividades de concesión de créditos**. De hecho, el propio ámbito de aplicación del RDL 19/2018 se encuentra sujeto a lo establecido en la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo (“**LCCC**”), en aquellos casos en los que el servicio de pago incluya la concesión de un crédito de esta naturaleza.

Así las cosas, conforme a lo establecido en el artículo 2.2 LCCC, podrá conceder créditos al consumo toda persona física o jurídica que conceda un crédito en el ejercicio de su actividad comercial o profesional. Por ende, esta definición acoge a las EP como entidades prestamistas de estos créditos al consumo. Estos créditos están cobrando cada vez más relevancia y constituyen una parte muy importante de los préstamos personales a las personas físicas.

Llegado este punto, cabe señalar que las EP únicamente podrán conceder créditos en el marco de la prestación de los siguientes servicios (apartados d) y e) del artículo 1.2 del RDL 19/2018):

- › De ejecución de operaciones de pago cuando los fondos estén cubiertos por una línea de crédito abierta para un PSU; y

- › De emisión de instrumentos de pago o adquisición de operaciones de pago.

Para poder conceder créditos a los servicios detallados será imprescindible que las EP cumplan con los siguientes requisitos:

- › Que no constituya su actividad principal y se trate de un crédito concedido exclusivamente en relación con la ejecución de una operación de pago;

- › Que el crédito concedido sea reembolsado dentro un plazo máximo de 12 meses;

- › Que dicho crédito no se conceda con cargo a los fondos recibidos o en posesión a efectos de la ejecución de una operación de pago; y

- › Que los fondos propios sean adecuados, teniendo en cuenta la cuantía total de créditos concedidos, conforme a los criterios establecidos por el BdE.

Además de estos requisitos también han de cumplir con los requisitos objetivos detallados en la misma LCCC (por ejemplo, el crédito ha de ser oneroso, no puede ser inferior a 200 euros, el prestatario ha de ser una persona física que actúe al margen de su actividad con el propósito de satisfacer una necesidad de consumo etc.).

Las EP podrán formalizar los créditos tanto en el mismo momento de la ejecución de la orden de pago en relación con la cual se concede o con posterioridad.

Por otra parte, en aras de proteger los intereses de los clientes, estos créditos estarán sujetos a las disposiciones de transparencia y protección previstas en el artículo 5 de la LOSSEC (por ejemplo, en relación a la información precontractual que se ha de facilitar al cliente).

A mayor abundamiento, cabe señalar que, cada vez más, está proliferando en nuestro país la **actividad de intermediación de préstamos**. Esta actividad se encuentra regulada en la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito ("**Ley 2/2009**").

Se trata de una actividad llevada a cabo por personas físicas o jurídicas que no entran dentro de la categoría de EC y que, de manera profesional, realizan actividades de intermediación para la celebración de un contrato de préstamo o crédito con un consumidor. Entre las actividades de intermediación se encuentran: la presentación, propuesta o realización de los trabajos preparatorios para la celebración de estos contratos, así como, en su caso, la puesta a disposición de estos contratos a los consumidores para su suscripción. Antes de iniciar su actividad, estos intermediarios de crédito se deberán inscribir en los registros de las comunidades autónomas correspondientes a su domicilio social.

No obstante lo anterior, se puede dar la situación de que sea el propio proveedor de bienes y servicios, el comerciante, el que actúe como intermediario para la contratación de préstamos o créditos, destinados a la financiación de los productos que comercializa. En este caso, únicamente les será de aplicación lo dispuesto en el artículo 22.5 de la Ley 2/2009, en virtud del cual deberán prestar al consumidor la información que le resulte exigible en función del tipo de contrato de préstamo y crédito que ofrezca al consumidor y la normativa específica que regule estos contratos.

Siguiendo esta línea, cabe destacar que cada vez juegan un papel más importante las tarjetas de crédito al consumo ofrecidas por los propios comercios. Estas tarjetas se están convirtiendo en una pieza clave en los créditos al consumo. Se trata de tarjetas diseñadas con el propio formato del proveedor que las ofrece (i.e., aparece el nombre y logo del proveedor) y que ofrecen la alternativa al consumidor de financiar una compra en pagos mensuales. Otro de los servicios que ofrecen como valor añadido las empresas que en España se dedican al crédito al consumo es la provisión de instrumentos de pago (i.e. tarjetas *wallets*) a los cuales se adscribe el crédito concedido, a través de la alianza con un proveedor de servicios de pago con licencia para ofrecer este servicio adicional al cliente.

Por último, es importante tener en consideración que, en el caso de que las EP sí que cobren intereses a los PSU, estos intereses han de ser acordes al interés legal del dinero. Recientemente, nuestros tribunales

están declarando nulos ciertos contratos de tarjetas de crédito al consumo por considerar que los intereses no se equiparaban al tipo de interés medio para los préstamos al consumo.⁵⁴

Así las cosas, si bien es cierto que las EP no podrán llevar a cabo la actividad de captación de fondos reembolsables del público en forma de préstamo, sí que podrán conceder créditos en el marco de la operación de pago, siempre que se cumpla con las condiciones y requisitos recogidos en las normativas expuestas (principalmente la LOSSEC, LCCC y RDL 19/2018).

d. Entidades de dinero electrónico

Las EDE se encuentran reguladas en la Ley 21/2011, de 26 de julio, de dinero electrónico ("**Ley 21/2011**") y en el Real Decreto 778/2012, de 4 de mayo, de régimen jurídico de las entidades de dinero electrónico ("**RD 778/2012**").

Entre los principales propósitos de esta regulación, cabe señalar: (i) tratar de mejorar la precisión del régimen jurídico aplicable a la emisión de dinero electrónico, en aras de clarificar su definición y el ámbito de aplicación de la norma, (ii) diseñar un régimen jurídico más proporcionado eliminando ciertas barreras normativas que se aplicaban a las EDE y (iii) adaptar la regulación de las EDE a la nueva regulación aplicable a las EP.

Sin embargo, el ámbito de aplicación de la PSD2, el RDL 19/2018 y el RD 736/2019 alcanza a las EDE y, consecuentemente, modifica parte de su contenido. Por lo tanto, la Ley 21/2011 y el RD 778/2012 serán de aplicación en todo lo que no contradiga a lo dispuesto en la normativa señalada.

Las EDE son personas jurídicas autorizadas a llevar a cabo la actividad de emisión de dinero electrónico, entendiéndose como tal *"todo valor monetario almacenado por medios electrónicos o magnéticos que represente un crédito sobre el emisor, que se emita al recibo de fondos con el propósito de efectuar operaciones de pago y que sea aceptado por una persona física o jurídica distinta del emisor de dinero electrónico"*⁵⁵.

La actividad de emisión de dinero electrónico cuenta, asimismo, con reserva de actividad. Esta actividad puede llevarse a cabo exclusivamente por EC, EDE, la Sociedad Estatal de Correos y Telégrafos, el BdE y la Administración General del Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales.

Además de la emisión de dinero electrónico, y siempre que así se prevea en sus estatutos sociales, las EDE pueden realizar otras actividades entre las que, precisamente, se encuentra la prestación de servicios de pago. Cabe destacar que, a diferencia de las EDE, las EP no pueden emitir dinero electrónico al tratarse de una actividad reservada a los organismos detallados anteriormente.

Para constituirse como entidad de dinero electrónico será preciso obtener la previa autorización por parte del BdE, previo informe del Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales

⁵⁴ Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección Pleno) Sentencia núm. 628/2015 de 25 noviembre. RJ 2015\5001; Audiencia Provincial de Asturias (Sección 6ª) Sentencia núm. 26/2019 de 25 enero. JUR 2019\105587.

⁵⁵ Artículo 1.2. de la Ley 21/2011, de 26 de julio, de dinero electrónico <https://www.boe.es/boe/dias/2011/07/27/pdfs/BOE-A-2011-12909.pdf>

e Infracciones Monetarias ("SEPBLAC"). Una vez obtenida la autorización y tras su inscripción en el Registro Mercantil, las EDE se deberán inscribir en el Registro Especial de EDE del BdE. Por otra parte, conforme a lo establecido en el artículo 8.2 de la Ley 21/2011 las EDE no podrán llevar a cabo actividades de depósito y deberán salvaguardar los fondos que reciban de los PSU conforme al procedimiento detallado en el artículo 21.1.a) del RDL 19/2018. En virtud de este procedimiento, si al final del día hábil siguiente al día en que recibieron los fondos, la EDE sigue estando en posesión de los mismos, se depositarán en una cuenta separada en una EC. En otras palabras, las EDE tienen un acuerdo con un banco, donde tienen una cuenta única con el saldo de todos sus clientes y realizan anotaciones contables del saldo que corresponde a cada uno de estos clientes. Estas cuentas se conocen como cuentas corrientes ómnibus, en las que se custodian de forma aislada los recursos obtenidos por la EDE y a cuya entrega se emite el dinero electrónico. Alternativamente, también se podrán invertir estos fondos en activos seguros, líquidos y de bajo riesgo.

No obstante, en caso de que el BdE les autorice, podrán llevar a cabo el método de salvaguarda previsto en el artículo 21.1.b), en virtud del cual estos fondos estarán cubiertos por una póliza de seguros u otra garantía comparable de una compañía de seguros o de una EC (que no pertenezca al mismo grupo).

Por último, cabe traer a colación la opinión publicada por la EBA, el pasado 24 de abril 2019, respecto a los agentes y distribuidores⁵⁶ de las EDE y EP y la importancia de diferenciar si estos agentes o distribuidores actúan bajo el marco jurídico de un establecimiento permanente o de la libre prestación de servicios.

Esta diferencia no es baladí, puesto que actuar bajo el marco jurídico de establecimientos permanentes puede acarrear algunas obligaciones adicionales a las ya establecidas en PSD2, como las siguientes:

- a) Obligaciones adicionales de información por el Estado miembro de acogida (artículo 29.2 PSD2).
- b) La obligación de establecer un punto de contacto central en el Estado miembro de acogida (artículo 29.4 PSD2). Esta obligación únicamente se aplicará a los agentes.

No obstante, independientemente de que cuenten con un establecimiento permanente o no, tendrán que seguir cumpliendo con ciertas obligaciones generales como los requisitos (*i.e.* notificación de pasaportes y las normas técnicas de emisión de pasaportes).

Así las cosas, para diferenciar si la actividad se presta en el ámbito del derecho de establecimiento o de la libre prestación de servicios habrá que tener en cuenta los siguientes aspectos:

› Si la actividad encomendada hace referencia a una tarea específica y de manera ocasional (que sería un indicio de libre prestación de servicios) o si, por el contrario, ha recibido el mandato de prestar los servicios en nombre de la entidad de forma regular o continua (que sería un indicio del derecho de establecimiento).

› La duración total de la relación o de los acuerdos contractuales.

⁵⁶ Los agentes pueden llevar a cabo actividades de pago, pero no de emisión de dinero electrónico, han de cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 19 de PSD2 y han de estar inscritos en un registro que lleva la autoridad competente del Estado miembro de origen. Los distribuidores no pueden prestar servicios de pago ni emitir dinero electrónico, pero no tendrán que estar inscritos en ningún registro del Estado miembro de origen.

› Si los clientes en el Estado miembro se pueden beneficiar de los servicios ofrecidos en el Estado miembro.

e. Conclusiones

No cabe duda de que PSD2, y su normativa complementaria, trae consigo considerables avances en la medida en que estos servicios, aunque existentes en nuestra realidad financiera en un estadio pre-PSD2, no habían sido objeto de regulación. Su inclusión en un texto legislativo favorece, desde el punto de vista del PSU, la seguridad y protección en sus relaciones con el proveedor de servicios y, desde la perspectiva del mercado, la competencia y la accesibilidad. Se percibe, por tanto, una tendencia creciente del legislador europeo a reconocer en instancia legal el cambio que acontece en el mercado.

Sin embargo, se plantean dudas sobre la capacidad de adaptación normativa a dichas circunstancias, sobre todo en entornos tan cambiantes como el del sector *PayTech*.

5. Principales aspectos regulatorios y sus barreras⁵⁷ normativas

Sin ánimo de desprestigiar el valor de la normativa aplicable al sector *PayTech*, se recogen a continuación una serie de reflexiones relativas a las limitaciones a las que sus *players* hacen frente (y que en cierta medida guardan relación directa con dicha regulación). En este sentido, ha de tenerse en cuenta que la mayoría de la regulación aplicable al sector proviene de una serie de máximas fijadas a nivel europeo, cuyo fin es el de dotar de seguridad al usuario.

No obstante, la práctica ha demostrado que –pese a su origen comunitario– las “reglas del juego” de los *players* del sector no siempre parecen estar armonizadas, o al menos no el modo de su implementación, y prueba de ello son los distintos niveles de exigencia y/o tiempos que pueden apreciarse a través de diferentes países de la UE.

En este sentido, la irrupción de los *players* innovadores y tecnológicos en el tradicional sector de pagos, que en esencia ha dado lugar al surgimiento de la vertiente *PayTech*, precisa de unos mecanismos de supervisión con una suficiente capacidad de adaptación y actualización para seguir un ritmo –cuanto menos– caracterizado por su alto dinamismo y velocidad. Es evidente que, por el planteamiento actual de la regulación y supervisión en España, no cabe esperar que ningún organismo ni regulatorio ni de supervisión vayan a la par –y mucho menos se adelanten– a la tecnología. Sin embargo, sería no solo conveniente sino necesario que se dotase al BdE de mayores recursos y que a su vez se fomentase la

⁵⁷ A los efectos de esta Sección 5 “Principales aspectos regulatorios y sus barreras normativas”, ha de entenderse por barrera todo obstáculo (objetivo o subjetivo) previsto en la normativa aplicable (o que se desprende inexorablemente de ella) que complica o dificulta el acceso o permanencia en el mercado de las entidades paytech. Debe destacarse que muchas de estas barreras traen causa de su propia estructura, dado que en el sector paytech hallamos a menudo empresas de menor tamaño y recursos, que no siempre logran cumplir con los requisitos exigidos por el legislador y el regulador; requisitos que, hemos de apuntar, en ocasiones dimanarán de las máximas de la normativa europea.

formación tanto de sus integrantes como de aquellos *players* interesados en obtener alguna licencia, con el fin de adaptar procesos como pueden ser el de autorización (que se verá más adelante) a la realidad práctica de los referidos *players*.

En otros países como Reino Unido ya lo han hecho, y es que, ni una EP, ni una EDE, ni un neobanco, ni ninguna entidad innovadora con vistas a la obtención de alguna autorización y/o resolución por parte del organismo supervisor en el sector pagos puede permitirse la paralización de su actividad o el freno del inicio de la misma durante un periodo prolongado. Independientemente de cómo quiera denominarse finalmente, sea flexibilización, agilización, adaptación o cualquier otro concepto, se necesita que en aquél plano en el que juegue un papel clave el BdE (véase, dónde no se necesite un cambio normativo sino una aplicación más ágil de la normativa actual), éste tenga los suficientes recursos y formación para poder ofrecer un servicio de atención a los *players* más personalizado y accesible. Todo ello, sin perjuicio del hecho que por medio del presente Libro Blanco se reconoce el ímprobo esfuerzo que ha venido realizando el BdE para adaptarse a los nuevos requerimientos normativos y nuevos procedimientos surgidos a raíz de la PSD2, a la vez que ha tratado de adoptar la regulación y mantener la supervisión de forma rigurosa, lo cual se traduce en una mejor supervisión y mayor seguridad jurídica para el mercado y para los consumidores.

a. Autorización previa

El RDL 19/2018, siguiendo la fórmula legislativa –ya tradicional– que caracteriza al sector financiero, establece un sistema de autorización o licencia única para el acceso a la actividad de prestación de servicios de pago. Como se ha mencionado, la autorización conlleva la concesión de un estatuto jurídico específico como EP, que se regula en el título I del RDL 19/2018. Este marco normativo es común a toda la UE, pues, como adelantábamos, el RDL 19/2018 transpone a nuestro ordenamiento lo dispuesto por PSD2, una Directiva de máximos.

Así, para acceder a cualquiera de las actividades reservadas a las EP –a excepción de los servicios de información sobre cuentas–, existen una serie de requisitos organizativos y de capital que deben cumplirse como paso previo a la obtención de la autorización. Si bien estos requisitos son más flexibles con respecto a los establecidos para las EC y EDE, pueden suponer una barrera objetiva de entrada al mercado para las entidades *PayTech*.

Otra de las novedades que introduce el RDL 19/2018 es la posibilidad de que las personas físicas y jurídicas que quieran prestar servicios de pago, distintos del servicio de iniciación e información sobre cuentas, cuyo valor total medio de las operaciones de pago no vaya a exceder de 3 millones de euros mensuales y no tengan previsto prestar sus servicios en el extranjero, queden exentas del proceso de autorización. Sin embargo, dichas entidades están sujetas a un proceso de registro que culmina con la inscripción en el Registro Especial del BdE.

En España, la normativa exige a los proveedores de servicios de pago que prestan el servicio de informa-

ción sobre cuentas o los de tamaño reducido⁵⁸ de solicitar la autorización, quedando únicamente sometidos a inscripción en el Registro Especial del BdE. En estos casos, por tanto, la actividad de dichos actores no queda supeditada a autorización, pudiendo ejercer su actividad desde el momento de su inscripción.

Adicionalmente, no debemos olvidar que las EP son sujeto obligado conforme a la normativa de blanqueo de capitales, debiendo cumplir con los requisitos de diligencia debida, obligaciones de información y medidas de control interno, lo cual conlleva, entre otras muchas medidas, la identificación de todos aquellos clientes que deseen realizar operaciones de pago, cuyo importe sea igual o superior a mil euros, a excepción de las operaciones relacionadas con el envío de dinero y gestión de transferencias que deberán proceder a la identificación en todo caso.

Los requisitos de acceso a la actividad de servicios de pago con las cargas financieras y organizativas suponen una serie de exigencias económicas y de recursos para las *PayTech*, que en muchos casos les es difícil de alcanzar.

En este caso particular, a lo que se enfrentan los *players* del sector es a una barrera objetiva de autorización dimanante de la normativa comunitaria, que por otro lado sirve al mercado al actuar como salvaguarda de los intereses de los consumidores frente a los riesgos de este tipo de actividad. Sin embargo, si bien no cabría solicitar a los entes reguladores y supervisores españoles que modificasen las máximas europeas en la regulación de acceso a la actividad de servicios de pago, por escapar a sus competencias; es necesario destacar que los procesos de autorización no solo conllevan la barrera objetiva referida a nivel comunitario, sino que muchas veces se ven frenados o ralentizados por la falta de recursos y formación del organismo regulador (así como de formación de los solicitantes) que se adelantaba en el apartado "a"(iii) de la Sección 3 del presente texto.

b. Identificación del cliente - bases de datos compartidas

En base al Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo ("RD 304/2014"), para llevar a cabo la identificación del cliente existen una serie de requisitos que deberán cumplir todos aquellos que establezcan relaciones de negocio de forma no presencial, que en el caso de las entidades ligadas al sector *PayTech* son todas.

Así, se podrán establecer relaciones de negocio con clientes que no se encuentren físicamente presentes, siempre que concurra alguna de las siguientes circunstancias:

) La identidad del cliente quede acreditada de conformidad con lo dispuesto en la normativa aplicable sobre firma electrónica.

⁵⁸ De conformidad con el artículo 14 del RDL 19/2018 se considera de tamaño reducido a las personas físicas o jurídicas que presten los servicios de pago enumerados en las letras a) a f) del artículo 1.2 siempre que cumplan estos dos requisitos: a) el valor total medio de las operaciones de pago ejecutadas en los 12 meses precedentes por la persona de que se trate, incluidos los posibles agentes con respecto a los cuales asume plena responsabilidad, no exceda de 3.000.000 euros mensuales. Dicho requisito se evaluará con respecto a la cuantía total de las operaciones de pago prevista en su plan de negocios, a menos que el Banco de España exija la modificación de dicho plan, y b) ninguna de las personas físicas responsables de la gestión o el ejercicio de la actividad haya sido condenada por delitos de blanqueo de capitales o financiación del terrorismo u otros delitos de carácter financiero.

› La identidad del cliente quede acreditada mediante copia del documento de identidad, de los establecidos en el artículo 6, que corresponda, siempre que dicha copia esté expedida por un fedatario público.

› El primer ingreso proceda de una cuenta a nombre del mismo cliente abierta en una entidad domiciliada en España, en la Unión Europea o en países terceros equivalentes.

› La identidad del cliente quede acreditada mediante el empleo de otros procedimientos seguros de identificación de clientes en operaciones no presenciales, siempre que tales procedimientos hayan sido previamente autorizados por el Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias (en adelante, Servicio Ejecutivo de la Comisión).

Algunas de estas alternativas resultan muy difíciles de cumplir para la entidad y demasiado tediosas y costosas para el cliente, como verificar la identidad del cliente mediante la copia del documento de identidad expedida por fedatario público. Otras opciones, sin embargo, son demasiado costosas para las entidades *PayTech*, muchas de las cuales disponen de escasos recursos para implementar un sistema de video-identificación que cumpla con los requisitos dispuestos por el SEPBLAC.

Esta sin duda es una barrera para el sector, el cual aboga por la creación de una base de datos de acceso a todas las entidades del sector *PayTech*, que de manera ágil y fiable puedan comprobar la identificación del cliente sin tener que recurrir a una mayor inversión en tiempo y costes tanto para la entidad como para el propio cliente, creando a su vez una experiencia de PSU mucho más favorable y atractiva sin dejar de cumplir con la normativa de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.

c. El uso de papel

De conformidad con PSD2, la información previa sobre los contratos marco debe facilitarse en papel o a través de otros soportes duraderos (*i.e.* CD-ROM, DVD, discos duros, extractos de cuenta impresos a través de cajeros automáticos, sitios de internet siempre que se pueda acceder a dicho sitio con fines de consulta durante un tiempo adecuado y razonable.) De esta forma, PSD2 parece querer adaptarse a la creciente digitalización de los documentos.

Sin embargo, se percibe, en relación con la emisión de ciertos instrumentos de pago como los cheques y pagarés, una barrera normativa derivada del uso de papel. Pues la Ley 19/1985, de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque (la “**Ley Cambiaria**”) no permite la utilización de alternativas electrónicas pues lo limita a documentos en papel con firma manuscrita.

Además, la Ley 22/2007, de 11 de julio, sobre la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores (“**Ley 22/2007**”), en su artículo 9.3, establece que en cualquier momento de la relación contractual, el consumidor tendrá derecho a obtener las condiciones contractuales en soporte de papel y que, además, el consumidor podrá cambiar en cualquier momento la técnica de comunicación a distancia utilizada (salvo que sea incompatible con el contrato celebrado o con la naturaleza del servicio financiero contratado).

Cabe destacar que, precisamente, la imposición del uso de papel es una de las barreras que pueden afrontar las EP y EDE en el ejercicio de su actividad. Si bien es cierto que existe una tendencia por parte del regulador de querer adaptarse a la digitalización, aún existen ciertos obstáculos en la normativa que dificultan este proceso de digitalización.

d. Autenticación reforzada

La justificación tras el sistema de autenticación es garantizar el descenso del fraude en los pagos *online* pues, al precisar la autenticación de más de un elemento, la vulneración de la seguridad de uno de ellos no compromete necesariamente la seguridad del otro.

Aunque la autenticación reforzada es una medida que puede efectivamente disminuir el fraude en los pagos, implica una experiencia más tediosa para el consumidor o PSU que, en ocasiones, puede desistir de su proceso de pago, al haberse instaurado requisitos adicionales. Las intrincaciones que supone para los sujetos obligados la incorporación de la autenticación reforzada a sus procesos y sistemas no ha sido desconocida por el regulador europeo. Así, como apuntamos con anterioridad, la EBA ha flexibilizado el plazo de incorporación de estas medidas hasta el 31 de diciembre de 2020⁵⁹ en relación con las operaciones realizadas en el seno del comercio electrónico. No obstante, esta flexibilización se aplica únicamente respecto de ciertas modalidades de pagos, como lo son los pagos con tarjetas bancarias en comercios *online*. De lo anterior se desprende que la flexibilidad supervisora no se ha extendido a otros aspectos que afectan a otros actores como los TTPs, regulados por primera vez en PSD2. La EBA ha reconocido en varias ocasiones que la complejidad del mercado de pagos de la UE supone un reto para los actores de dicho mercado, especialmente para aquellos que no son PSPs.

Sin embargo, y sin poner en tela de juicio que los comercios *online* precisen de dicha dispensa para adaptar sus sistemas a las exigencias normativas, desde el punto de vista del espíritu de la PSD2 sí resulta paradójico que un método de pago incumbente como es el de los pagos *online* con tarjeta bancaria, que además es el que tiene la mayor tasa de fraude, reciba un trato de favor por parte de la EBA. Esta situación no fomenta la competencia, ni incentiva la innovación siendo estos dos objetivos fundamentales de PSD2.

De esta forma, los TPPs, por el tipo de actividad que prestan, se han visto perjudicados por haberse visto sumidos en un escenario en el que se les viene exigiendo su adaptación e implementación a estas medidas de autenticación reforzada desde tiempo atrás (véase septiembre de 2019)⁶⁰ pues, la adaptación a las exigencias de la SCA habría precisado, asimismo, de flexibilidad regulatoria.

Esta sofisticada técnica de prevención del fraude supera, de forma insólita, la capacidad de las empresas de la industria para dar cumplimiento a sus obligaciones a la vez que mantienen un grado de asistencia óptimo para el consumidor o PSU. En este sentido, se enfrentan dos intereses contrapuestos: por un lado, la protección de los consumidores y PSU y la prevención del fraude; por otro lado, las necesidades de las

⁵⁹ Opinión EBA-Op-2019-11, de 16 de octubre de 2019. Recuperado de: <https://eba.europa.eu/sites/default/documents/files/documents/10180/2622242/e8b3ec84-c1c6-4e9a-96ea-3575361dc230/Opinion%20on%20the%20deadline%20for%20the%20migration%20to%20SCA.pdf>

⁶⁰ Esto aplica a ambos métodos de acceso de las TPPs a las cuentas ostentadas por sus SPU en proveedores de servicios de pagos gestores de cuentas; el acceso mediante APIs y al acceso directo que todavía usan la mayoría de TPPs debido a la inmadurez de las APIs.

empresas pertenecientes al ámbito de los servicios de pago y, como ya hemos señalado, a las entidades *e-commerce*.

La implementación correcta de esta medida, es decir, su aplicación con el menor riesgo operativo posible para los sujetos obligados o afectados por esta medida, implicaría un esfuerzo extraordinario del regulador, que debería coordinarse con las distintas partes interesadas a los efectos de hacer esta transición lo más llevadera posible para las empresas del sector *PayTech*.

e. Aspectos tecnológicos

Tal y como adelantábamos en la sección anterior, una de las novedades de PSD2 es el establecimiento de estándares de comunicación abiertos o canales de comunicación por medio de los cuales los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas faciliten el acceso a las cuentas de pago de los PSU para recabar sus datos financieros (AIS) o efectuar un pago en su nombre (mediante transferencia bancaria) (PIS), previo consentimiento de éstos.

En el sector *PayTech* se percibe una creciente preocupación por el modo en que los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas están dando cumplimiento a esta obligación, pues, aunque estas entidades gestoras de cuentas facilitan ya detalles sobre sus APIs abiertas a los TPPs (habiendo sido ya expuestas y documentadas, y pudiendo ser ya utilizadas por los TPPs), en la práctica la calidad de dichas APIs presenta más dificultades que comodidades a la hora de que los TPPs desempeñen sus funciones en la prestación de servicios. En este sentido, hasta la fecha las APIs que las entidades gestoras de cuentas ponen a disposición de los TPPs para que éstos puedan prestar sus servicios han resultado y siguen resultando insuficientes, ya que la información (esto es, la calidad y profundidad del dato) que ofrecen (sea financiera o la relativa a un pago realizado por medio de un PISP) no está al nivel de la información que es posible recabar a través del interfaz de PSU del gestor de cuentas –como cliente PSU de Banca *online*–. Ello ha desembocado en el hecho de que, por el momento, el método de acceso por parte de los TPPs a las cuentas de sus clientes en entidades gestoras de cuenta más extendido sea el acceso directo con identificación (*scraping*), que supone el acceso a la cuenta del PSU a través del interfaz de PSU canal web (Banca *online*) del proveedor de servicios de pago gestor de cuentas, con el consentimiento del PSU mediante la cesión temporal de sus credenciales de Banca *online* al TPP. Pero es que este mecanismo de acceso por las TPPs por medio del interfaz de PSU canal web no debería ser ya necesario, habida cuenta de que la actual normativa PSD2 exige que las APIs faciliten la misma calidad, funcionalidad y profundidad de información que el interfaz de PSU del proveedor de servicios de pagos gestor de cuentas (un hecho que a día de hoy sería imposible de constatar ya que no se está dando). Tanto es así, que lamentablemente los TPPs que estaban establecidos antes de la entrada en vigor e implementación de la PSD2, continúan accediendo a la interfaz de PSU canal web previa identificación con un certificado eIDAS y esperan no verse obligados a usar las APIs hasta que éstas dispongan de la calidad suficiente para realizar una transición del sistema actual mediante acceso directo con identificación a las APIs dedicadas de PSD2 sin que su negocio se vea deteriorado.

Igualmente, los actores del sector *PayTech* han manifestado que la calidad y estabilidad de las APIs varía en función de los sistemas, y que sería necesaria la intervención del regulador para garantizar unos requisitos

de funcionalidad mínimos. En este sentido, aunque PSD2, las RTS y las opiniones de la EBA establecen una serie de funcionalidades que deben aplicarse a las APIs, los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas no están obligados a utilizar un estándar, y puesto que PSD2 también establece como uno de sus principios esenciales la neutralidad tecnológica, no parece previsible, al menos en el corto plazo, que el legislador haya planeado sistematizar los requisitos de funcionalidad de las APIs.

Ello resulta paradójico, ya que a escala europea ciertas demandas efectuadas por parte de los TPPs de ajustes de los referidos requisitos de funcionalidad han llegado a la EBA, quien sí ha respondido sacando al público las iniciativas de estándares de APIs (propuestas que a su vez se han interpretado en el plano privado, véase Berlin Group, STET, etc.), las cuales han sido efectivamente adoptadas e implementadas por proveedores de servicios de pagos gestores de cuentas. A efectos ilustrativos, ahora las APIs informan del nombre completo del interviniente que está interactuando con el TPP. Es de esperar que próximamente se incluya también para servicios de iniciación de pagos. Asimismo, a modo de ejemplo aplicable a los PISP, estos antes no obtenían la relación de cuentas de pago disponibles del PSU en el proveedor de servicios de pagos gestor de cuentas, y ahora esta información sí se dará a través de las APIs aunque, según la última Opinión de la EBA, sólo cuando se produzca una redirección al entorno del ASPSP. Sin embargo, existen todavía múltiples peticiones pendientes de los TPPs que no han sido respondidas ni a escala europea ni a escala nacional, por lo que sería conveniente que, a la espera de alguna regulación o cambio técnico de las APIs a escala europea por la EBA, el regulador y supervisor nacionales actuaran e implementaran una serie de exigencias a los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas relativas a las funcionalidades de las APIs, en respuesta directa a las demandas de los TPPs.

Como parte de un proyecto más ambicioso, también se propone la homogeneización de los estándares de las APIs a escala europea, ya que determinados modelos de negocio no son escalables a otros países de la propia UE. Esta limitación choca directamente con uno de los fundamentos elementales de PSD2: la armonización en materia de servicios de pago a escala comunitaria.

En síntesis, la introducción de PSD2 ha traído consigo un deterioro notable de los servicios no regulados que venían prestando los TPPs en Europa desde hace décadas, reduciendo la competencia y la innovación, eso sí, aumentando algo la seguridad, exceptuando los pagos con tarjetas hasta, al menos, diciembre de 2020.

f. TPPs - Protección de datos

En relación con lo anterior, la introducción del concepto de Open Banking en PSD2, ha supuesto la apertura a terceras partes debidamente autorizadas, de cierta información que custodian las entidades financieras acerca de sus clientes, con el fin de que los TPPs puedan hacer uso de esos datos para prestar sus servicios innovadores. Por ende, para que los TPPs puedan prestar sus servicios resulta imprescindible el acceso a esta información de los clientes de las entidades financieras.

Esta apertura a terceros de la información, podría suponer un colapso con la normativa de protección de datos y, en concreto, con el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de

abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE ("RGPD"). No obstante, en PSD2 se establece que, los proveedores de servicios de pago únicamente podrán tratar, obtener y conservar los datos necesarios para la provisión de sus servicios de pago, si obtienen el consentimiento expreso del PSU del servicio de pago.

Entre los aspectos más importantes que han de tener en cuenta los proveedores de servicios de pago sobre el RGPD en relación al consentimiento del PSU, cabe destacar, que este consentimiento ha de ser:

- ❖ Libre: No se considerará libre cuando la denegación o retirada del consentimiento implique consecuencias negativas para el interesado.

- ❖ Específico: Debe existir consentimiento para cada una de las distintas finalidades para las que se requiera la autorización del cliente. En otras palabras, no puede ampliarse el objeto del consentimiento una vez obtenido por parte del cliente.

- ❖ Informado: Se ha de detallar las operaciones de tratamiento concretas que se van a realizar con los datos obtenidos.

- ❖ Inequívoco: Exige que el interesado realice una declaración o una clara acción afirmativa que manifieste su voluntad de consentir (por ejemplo, marcar una casilla de un sitio web en internet).

Muchos proveedores de servicios de pago están encontrando dificultades a la hora de prestar sus servicios por las exigencias establecidas por la normativa de protección de datos y por la necesidad incorporada en PSD2 de recabar esta autorización del PSU, que afecta directamente a Iniciadores y Agregadores.

El ámbito de actuación de estos proveedores de servicios de pago dependerá del alcance de la autorización de los clientes finales, debiendo los proveedores recabar un **dobles consentimiento** por parte del PSU:

- › el consentimiento informado que firman los consumidores PSU como parte del contrato de prestación de servicios (generalmente bajo la forma de condiciones generales del servicio) que suscriben con el TPP correspondiente; y

- › el consentimiento o la autorización que los Iniciadores y los Agregadores deben solicitar y obtener del consumidor PSU, redireccionándole a su ASPSP para resolver un procedimiento de autenticación reforzada con sus credenciales y OTP habituales. El procedimiento de autenticación reforzada que el consumidor PSU resuelve en la página web del banco (habiendo sido redireccionado desde el TPP), es el consentimiento que necesita el TPP para acceder a sus cuentas.

Por ende, para los TPPs existen dos limitaciones que pueden suponer un freno a potenciales ampliaciones de sus servicios: (i) la imposibilidad de prestar servicios adicionales distintos al servicio para el que han sido autorizados, iniciación o agregación; y (ii) en el caso de que pudiesen prestar un servicio adicio-

nal, desarrollado a partir de la utilización de los datos a los que tienen acceso los TPPs por el servicio de iniciación o agregación, la necesidad de recabar el consentimiento *ad hoc* del PSU para poder utilizar los datos con un fin distinto y prestarle dicho servicio adicional.

La primera limitación no es en sí, pero sí derivaría en última instancia en, una barrera objetiva (ya que no afecta *per se* en exclusiva a los TPP). En este sentido al tratarse de actividades reservadas, la naturaleza de la licencia y los requisitos asociados a la misma a nivel europeo establecen los límites de lo que puede hacer cada uno de sus respectivos adjudicatarios. La actividad de los Iniciadores y los Agregadores se corresponde con una categoría de la lista de servicios de pago que reconoce y regula la PSD2. Por consiguiente, quienes quieran desarrollar otras actividades, además de la anterior deben acomodar su gobernanza, plan de negocio, etc. a las correspondientes exigencias legales.

Pues bien, se plantea la duda de cuándo y hasta qué punto es realmente necesaria dicha acomodación. Véase, en el caso de los Agregadores: su actividad se define en el RDL 19/2018 como prestación del servicio en línea cuya finalidad consiste en facilitar información agregada sobre una o varias cuentas de pago de las que es titular el PSU bien en otro proveedor de servicios de pago, bien en varios proveedores de servicios de pago; y están sometidos a la obligación de que no se utilice, almacene o acceda a ningún dato, para fines distintos de la prestación del servicio de información sobre cuentas expresamente solicitado por el usuario del servicio de pago. Necesariamente surge la duda: ¿el servicio de información sobre cuentas excluye el del uso de dicha información para la prestación de servicios de valor añadido al mismo, como el de comparador personalizado de productos? De ser así, ¿no serían los requisitos exigidos para la prestación de estos servicios adicionales excesivos a la luz de los riesgos que entrañan (entre otras cosas, mínimos cuando no consisten en servicios financieros)? Es decir, la existencia de diferentes licencias no representa como tal una barrera a los TPPs, pero debería discernirse por el regulador o supervisor competente (puesto que esta cuestión no ha sido resuelta ni a nivel europeo ni a nivel estatal) qué requisitos ulteriores serían aplicables a qué servicios adicionales, dentro del principio de proporcionalidad y teniendo en cuenta los riesgos que se entrañen.

En cuanto a la segunda limitación, si bien es cierto que la obtención de consentimientos *ad hoc* puede dificultar la funcionalidad de un servicio (por ejemplo, en relación con la rapidez de gestión y prestación del mismo), también es verdad que el objeto de la actividad de los TPPs es, precisamente, manejar datos que, en buena medida, se ajustan a los que la GDPR califica como de carácter personal y cuya limitación en las finalidades de uso establece dicha normativa como principio fundamental.

g. Las EP pueden dar crédito al consumo, pero no pueden depositar el dinero

Las EP encuentran limitada su actividad en cuanto a la posibilidad de captar depósitos reembolsables del público, debido al perfil de riesgo que supone esta actividad, así como de disponer del dinero de la misma manera en la que lo hacen las EC y, en consecuencia, carecen de beneficios adicionales como pudieran ser, por ejemplo la remuneración en forma de intereses o la autonomía.

La captación de depósitos reembolsables del público cuenta con un régimen de protección específico a través de unos requerimientos claros y conocidos, que no habría de entenderse como una barrera subje-

tiva, en la medida en que no existe discriminación de solicitantes en caso de que puedan satisfacer dichos requerimientos. No obstante, podría hallarse aquí una barrera nivel de la normativa comunitaria, ya que cada vez surgen más modelos de negocio que –de poder ponerse en práctica– acreditarían que no siempre (por muy pocas que sean las ocasiones contrarias) es necesario dar cumplimiento a dicho régimen para garantizar la seguridad y la protección que pretende dicha normativa.

Además, aun pudiendo conceder créditos al consumo en relación a la operación de pago que se esté llevando a cabo, los fondos obtenidos no tendrán la consideración de depósitos. Este hecho, dificulta la posición de la EP a la hora de conceder créditos futuros, ya que no podrán valerse de los depósitos de sus PSU y tendrán que utilizar sus fondos propios.

Por último, cabe señalar que a pesar de que el elenco de actividades o servicios que puede prestar una EP en comparación con una EC es menor, éste hecho no se ve reflejado en el proceso de obtención de licencia de EP. Los procesos administrativos para la obtención de licencia de EP incluyen requisitos y exigencias comparables (es decir, plazos y cargas administrativas equiparables, aunque no mayores) a aquellas se exigidas a las EC para operar.

De igual forma, es reseñable el hecho de que en caso de querer optar por una licencia para operar como EC, las EP tendrían que iniciar un nuevo proceso de obtención de licencia desde el principio (como si de una nueva compañía se tratase), sin poder hacer valer (o convalidar) aquellos requisitos ya cumplidos, acreditados y constatados a través de la licencia obtenida como EP. Todo lo anterior, teniendo en cuenta que muchos de los requisitos son idénticos.

Por todo lo anterior, la imposibilidad de las EP de depositar dinero de los PSU y la dificultad que afrontan las mismas para la obtención de licencias bancarias, se presenta como una barrera normativa para estas EP. Una posible mejora regulatoria a considerar sería convalidar aquellos requisitos que pudieran compartir las EDE y EC, en aras de facilitar el proceso de la obtención de las licencias.

Recomendaciones:

- ❖ Que se adapten las normativas más obsoletas teniendo en cuenta la digitalización de los instrumentos y sistemas de pago. En relación al uso de papel, optar por un sistema 100% digitalizado en el que la única opción para el PSU con respecto a la documentación sea su visualización digital (o, en su defecto, permanencia de la documentación física a elección del consumidor, pero atribución de valor legal a la documentación digital en idénticos términos que a la física para los casos en que el consumidor opte por esta otra). Sería conveniente la adaptación de normativas como la Ley Cambiaria y de la Ley 22/2007 en consecuencia, con el fin de evitar cualquier desfase respecto de los usos y hábitos utilizados para realizar transacciones de una forma ágil.

- ❖ Que se mejoren los canales de comunicación con ciertas autoridades supervisoras (Banco de España, Agencia Española de Protección de Datos), con el fin de facilitar la entrada al mercado de *players* con proyectos innovadores que incidan en el sector *PayTech* en todo o en parte (como hace la FCA en Reino Unido por medio de su *Innovation Hub*).

- ❖ Que se publiquen más criterios y consultas vinculantes de aplicabilidad a todos los *players* del sector de pagos y *PayTech* (para asegurar así un máximo nivel de transparencia y oportunidad de negocio).

- ❖ Que intervenga el regulador y/o el supervisor (cuando cada uno sea competente) para garantizar unos requisitos mínimos de funcionalidad en relación a las APIs y que se incluya a los proveedores de servicios tecnológicos como público objetivo (y sujeto pasivo) de la normativa y las directrices, circulares u opiniones publicadas o emitidas por el regulador y/o el supervisor. Los proveedores de servicios tecnológicos, por encontrarse excluidos de la normativa de pagos, permanecen ajenos a la consideración de los organismos de regulación y supervisión. A pesar de que la regulación que está vigente en cada momento es de acceso público, en la práctica se dan generalmente supuestos que requieren de consultas formales o informales que reciben respuestas –ya sean vinculantes o no– a los que éstos proveedores de servicios tecnológicos no suelen tener acceso. Sin embargo, la normativa les afecta (al menos de forma indirecta), por lo que sería necesario que tuvieran acceso a los desarrollos normativos en un plano práctico para poder adaptar sus sistemas tecnológicos a los requisitos de infraestructura previstos para las EP, así como trasladar al regulador y/o supervisor deficiencias que se aprecien en el seno de su actividad, que en mayor o menor medida afecta a la actividad de las entidades reguladas.

- ❖ Que se apruebe un *Sandbox* que permita probar aquellas propuestas más disruptivas y de mayor calado que requieren el respaldo del regulador, del supervisor y la garantía de protección del consumidor.

- ❖ Que se incremente la colaboración de los *players* del sector *PayTech* con el Banco de España, en aras de analizar en qué medida se pueden mejorar los procedimientos de autorización en el ámbito de pagos, para realmente conseguir que se tramiten las solicitudes conforme a los principios de celeridad, y economía procedimental. Actualmente, los procesos para obtener autorizaciones son muy poco atractivos para las entidades y, en consecuencia, provoca que muchos solicitantes opten por establecerse en otros países que cuentan con sistemas de autorización más dóciles, suponiendo una fuga muy importante de talento e ingresos.

- ❖ Que se promueva una intervención por parte del Banco de España para la adaptación y simplificación de los procedimientos para que las EP y EDE puedan conseguir las licencias de EC. En consecuencia, que se impulse la adaptación de las normas actuales para que las EP y EDE, cumpliendo los requisitos estrictamente necesarios (que no se hayan acreditado ya previamente para la obtención de la licencia de EP o EDE), puedan captar depósitos de sus PSU. Adicionalmente, es altamente recomendable y necesario para el sector *PayTech* permitir a las EP participar en la Sociedad Española de Sistemas de Pago, con el objetivo de contar con la visión y experiencia de las entidades dedicadas de manera exclusiva al sector de pagos y EDE.

- ❖ Que se establezca un sistema colaborativo con la Agencia Española de Protección de Datos, para establecer unos criterios más flexibles para las entidades que cuentan con recursos más limitados a la hora de obtener el consentimiento por parte de los clientes, así como, crear unas guías específicas que se adapten a las necesidades reales de estas entidades. Por otra parte, teniendo en consideración que las

EC han de facilitar la información de sus PSU a las EP y EDE, sería conveniente que se estipule una relación estrecha con las EC para cumplir con las obligaciones exigidas por PSD2 y por RGPD con relación al consentimiento de los PSU.

- ❖ Que el Banco de España establezca unas reglas de conducta, con la finalidad de determinar la relación entre las EP o las EDE y las EC (habida cuenta del grado de dependencia que existe por parte de las anteriores con respecto a las EC para el desarrollo de determinadas actividades, como, por ejemplo, la necesaria apertura de cuentas en EC para depositar los fondos de los PSU). Con ello, habría de favorecerse la prestación de los servicios de pago de las EP y las EDE, al mismo nivel que las EC, sin distinción, y siempre en beneficio del consumidor.

- ❖ Que se permita y consecuentemente se adapten los sistemas de las Administraciones Públicas para la obtención y renacimiento de certificados digitales y su validez ante las instituciones tanto públicas como privadas.

- ❖ Que se ponga a disposición tanto del organismo supervisor (Banco de España) como de aquellos *players* del sector interesados, un sistema de formación *PayTech* con el fin de asegurar la presentación de proyectos maduros, la agilización de sus procesos de solicitud y la eficiencia y la optimización de tiempo y recursos. En este contexto, cabría la formación bidireccional de modelos de negocio, a beneficio de ambas partes mencionadas.

6. Régimen jurídico de las principales entidades ligadas al sector *paytech*

a. Neobancos

NEOBANCOS			
	ENTIDADES DE CRÉDITO	ENTIDADES DE PAGO	ENTIDADES DE DINERO ELECTRÓNICO
Actividad	Su actividad consiste en recibir dinero del público y utilizarlo para conceder préstamos y operaciones similares. Su principal diferencia con otros tipos de entidades es que tienen reservada con carácter excluyente, la actividad de captación de fondos, con excepción de las emisiones o instrumentos del mercado de valores. Estas entidades están autorizadas a realizar prácticamente todo tipo de operaciones financieras, salvo las de seguros, si bien pueden comercializarlos.	Son entidades que prestan y ejecutan uno o varios de los servicios de pago regulados en el Real Decreto Ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera, tales como: - el ingreso de efectivo en una cuenta de pago; - la retirada de efectivo de una cuenta de pago; - la ejecución de operaciones de pago a través de una cuenta de pago mediante transferencias, adeudos domiciliados u operaciones de pago con tarjeta o dispositivo similar (operaciones de pago a débito); - la ejecución de operaciones de pago cuando los fondos están cubiertos por una línea de crédito, mediante transferencias, adeudos domiciliados u operaciones de pago con tarjeta o dispositivo similar (operaciones de pago a crédito); - la emisión de instrumentos de pago o adquisición de operaciones de pago - el envío de dinero; - la iniciación de pagos o los servicios de información sobre cuentas.	Su actividad consiste en la emisión de dinero electrónico, que es admitido como medio de pago por empresas distintas a la entidad emisora. La actividad de emisión de dinero electrónico tiene reserva de actividad y puede llevarse a cabo por ECs, EDEs, la Sociedad Estatal de Correos y Telégrafos, el BdE y la AGE/CCAA/EELL. A estas entidades se les reconoce, asimismo, la posibilidad de prestar servicios de pago.

NEOBANCOS			
	ENTIDADES DE CRÉDITO	ENTIDADES DE PAGO	ENTIDADES DE DINERO ELECTRÓNICO
Regulación principal	(i) Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito.	(vii) Real Decreto Ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera ("RDL 19/2018").	1. Ley 21/2011, de 26 de julio, de dinero electrónico.
	(ii) Real Decreto 84/2015, de 13 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito.	(viii) Real Decreto 736/2019, de 20 de diciembre, de régimen jurídico de los servicios de pago y de las entidades de pago y por el que se modifica el Real Decreto 778/2012, de 4 de mayo, de régimen jurídico de las entidades de dinero electrónico, y el Real Decreto 84/2015, de 13 de febrero, por el que se desarrolla la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito ("RDRJSP").	2. Real Decreto 778/2012, de 4 de mayo, de régimen jurídico de las entidades de dinero electrónico en la medida en que no se oponga al RD Ley 19/2018.
	(iii) Reglamento (UE) No 575/2013 Del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, sobre los requisitos prudenciales de las entidades de crédito y las empresas de inversión, y por el que se modifica el Reglamento (UE) no 648/2012.	(ix) Directiva (UE) 2015/2366 sobre servicios de pago en el mercado interior ("PSD2").	3. Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera.
	(iv) Orden ECO/734/2004, de 11 de marzo, sobre los departamentos y servicios de atención al cliente y el defensor del cliente de las entidades financieras.	(x) Orden ECO/734/2004, de 11 de marzo, sobre los departamentos y servicios de atención al cliente y el defensor del cliente de las entidades financieras.	4. Orden ECO/734/2004, de 11 de marzo, sobre los departamentos y servicios de atención al cliente y el defensor del cliente de las entidades financieras.
	(v) Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.	(xi) Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.	(xiii) Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.
	(vi) Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo.	(xii) Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.	(xiv) Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo de 5 de mayo por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

NEOBANCOS			
	ENTIDADES DE CRÉDITO	ENTIDADES DE PAGO	ENTIDADES DE DINERO ELECTRÓNICO
Principales condiciones de acceso	(i) Autorización administrativa previa concedida por parte del Banco Central Europeo ("BCE"), se tienen en cuenta los siguientes requisitos: - Limitar estatutariamente el objeto social a las actividades propias de una entidad de crédito. (*) En el caso de cajas de ahorro y ciertas cooperativas de crédito, la autorización se concede por las autoridades de la comunidad autónoma correspondiente, previo informe del Banco de España ("BdE").	- Autorización administrativa previa concedida por el BdE previo informe del SEPBLAC (*). (*) Los proveedores de servicios de pago que presten el servicio de información sobre cuentas o aquellas entidades que soliciten a autorización como entidad de pago y cuyo valor total medio de las operaciones de pago ejecutadas en los 12 meses precedentes no exceda de 3.000.000 Euros, se les aplicarán un menor número de requisitos para solicitar su autorización.	- Autorización administrativa previa concedida por el BdE previo informe del Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias ("SEPBLAC").
Requisitos posteriores a la autorización	(ii) Inscripción en el Registro Mercantil como S.A. en el plazo de un año. (iii) Inscripción de sus consejeros, directores generales o asimilados en el Registro de Altos Cargos del BdE. (iv) Inscripción en el Registro de Entidades del BdE. (v) Obligación de formar parte del Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. (vi) Presentación de un Plan General de Viabilidad ante el BdE para su aprobación.	(vii) Inscripción en el Registro Mercantil. (viii) Inscripción de la entidad, servicios de pago para los que se le haya autorizado, sus agentes y países en los que pretenda actuar en el Registro Especial del BdE.	(ix) Inscripción en el Registro Mercantil. (x) Inscripción de la entidad, sus agentes, sucursales y actividades autorizadas en el Registro Especial de entidades de dinero electrónico del BdE. (xi) Las Entidades pueden emitir dinero electrónico por intermediación de agentes.

NEOBANCOS			
	ENTIDADES DE CRÉDITO	ENTIDADES DE PAGO	ENTIDADES DE DINERO ELECTRÓNICO
Control y supervisión	(xii) Las entidades significativas⁶¹ están sometidas a controles por el Mecanismo Único de Supervisión ("MUS"). (xiii) Las entidades no consideradas significativas son supervisadas por el BdE. (xiv) La conducta de mercado, relaciones con la clientela, normativa de transparencia es controlada por el BdE, con independencia de la consideración de la entidad como significativa o no. (xv) Supervisión de mecanismos de cumplimiento normativo. (xvi) Supervisión de riesgos a los que puedan estar sujetas las entidades. (xvii) Supervisión de sistemas de gobierno corporativo. (xviii) Las EC quedan obligadas a poner a disposición del BdE cuantos libros, registros y documentos considere precisos, incluidos los programas informáticos, ficheros y bases de datos, sea cual sea su soporte, físico o virtual.	(xix) Obligación de poner a disposición del BdE cuantos libros, registros y documentos les solicite, incluidos los programas informáticos, ficheros y bases de datos, sea cual sea su soporte, físico o virtual.	(xx) Obligación de poner a disposición del BdE cuantos libros, registros y documentos les solicite, incluidos los programas informáticos, ficheros y bases de datos, sea cual sea su soporte, físico o virtual.

⁶¹ Se considera que una EC es significativa cuando cumple una de las siguientes condiciones:

1. En función del tamaño: si el valor total de sus activos supera los 30.000 millones de euros.
2. En función de la importancia económica que tenga para un país concreto o para la economía de la UE en su conjunto.
3. Si lleva a cabo actividades transfronterizas que cumplan estas condiciones: si el valor total de sus activos excede de 5.000 millones de euros y la ratio entre sus activos/pasivos transfronterizos y sus activos totales en más de otro Estado miembro participante es superior al 20 %
4. Asistencia financiera pública directa: si ha solicitado o recibido financiación del Mecanismo Europeo de Estabilidad o de la Facilidad Europea de Estabilidad Financiera
5. Una entidad supervisada puede también considerarse significativa si es una de las tres entidades de crédito más significativas establecidas en un país.

No obstante, el BCE puede decidir en cualquier momento clasificar a una entidad como significativa (incluso si no cumple los requisitos mencionados anteriormente) para garantizar la aplicación coherente de los estándares de supervisión.

Más información: <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/list/criteria/html/index.es.html>

NEOBANCOS			
	ENTIDADES DE CRÉDITO	ENTIDADES DE PAGO	ENTIDADES DE DINERO ELECTRÓNICO
Gobierno corporativo y política de remuneraciones	(xxi) Honorabilidad e idoneidad de los administradores, accionistas y altos cargos. (xxii) Estructura organizativa clara. (xxiii) Procedimientos eficaces de identificación, gestión, control, comunicación de riesgos. (xxiv) Mecanismos adecuados de control interno. (xxv) Políticas y prácticas de remuneración que sean compatibles con una gestión adecuada y eficaz de riesgos y que la promuevan. (xxvi) Elaboración de un Plan General de Viabilidad que contemple las medidas que se vayan a adoptar para restaurar la viabilidad y solidez financiera de la entidad en caso de que sufran algún deterioro significativo. (xxvii) Constitución de un comité de nombramientos. (xxviii) Cumplir con la política de remuneraciones (xxix) Revelación de la identidad de las personas que posean participaciones significativas.	(xxx) Honorabilidad e idoneidad de los administradores, accionistas y altos cargos. (xxxi) Mecanismos adecuados de control interno, (xxxii) Procedimientos administrativos, de gestión del riesgo y contables apropiados, sólidos y adecuados. (xxxiii) Revelación de la identidad de las personas que posean participaciones significativas.	(xxxiv) Honorabilidad e idoneidad de los administradores, accionistas y altos cargos. (xxxv) Mecanismos adecuados de control interno. (xxxvi) Procedimientos administrativos, de gestión de riesgo y contables, apropiados, sólidos y adecuados. (xxxvii) Descripción de la organización estructural de la ED. (xxxviii) Revelación de la identidad de las personas que posean participaciones significativas.

NEOBANCOS			
	ENTIDADES DE CRÉDITO	ENTIDADES DE PAGO	ENTIDADES DE DINERO ELECTRÓNICO
Garantías necesarias para ejercer su actividad y protección de los usuarios	(xxxix) Obligación de tener un Servicio de Atención al Cliente ⁶¹ .	(xl) Las entidades de pago (art. 1.2.a)-f) RDL 19/2018) deberán proteger los fondos recibidos de los usuarios o de otro proveedor de servicios de pago para la ejecución de operaciones de pago mediante una de las dos vías que recoge el artículo 21 del RDL 19/2018: (i) Custodiando los fondos recibidos de los PSU de los fondos de una persona física o jurídica que no sean PSU de servicios de pago. (ii) Cubriendo los fondos por una póliza de seguro o otra garantía comparable de una compañía de seguros o de una EC que no pertenezcan al mismo grupo que la propia entidad de pago, por una cantidad equivalente a la que habría sido separada en caso de no existir garantía. (xli) Obligación de tener un Servicio de Atención al Cliente.	(xlii) Deber de salvaguardar los fondos recibidos a cambio del dinero electrónico emitido. (xliii) Obligación de tener un Servicio de Atención al Cliente.

⁶¹ Orden ECO/734/2004, de 11 de marzo, sobre los departamentos y servicios de atención al cliente y el defensor del cliente de las entidades financieras.

NEOBANCOS			
	ENTIDADES DE CRÉDITO	ENTIDADES DE PAGO	ENTIDADES DE DINERO ELECTRÓNICO
Prevención de blanqueo de capitales	(xlv) Identificación formal de sus clientes (xlv) Identificación del titular real (xlv) Obtención de información sobre el propósito de la relación de negocios: conocimiento de la naturaleza profesional. (xlvii) Aplicación de medidas de diligencia debida que correspondan en función del riesgo de blanqueo de capitales o financiación del terrorismo de los clientes, productos u operaciones. (xlviii) Nombramiento de representante ante el SEPBLAC. (xlix) Obligaciones de información 1. Examen especial 2. Comunicación por indicio 3. Comunicación sistemática 4. Facilitar a la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias ("CPBCIM") o sus órganos de apoyo, la información requerida.	(l) Identificación formal de sus clientes (li) Identificación del titular real (lii) Obtención de información sobre el propósito de la relación de negocios: conocimiento de la naturaleza profesional. (liii) Aplicación de medidas de diligencia debida que correspondan en función del riesgo de blanqueo de capitales o financiación del terrorismo de los clientes, productos u operaciones. (liv) Nombramiento de representante ante el SEPBLAC. (lv) Obligaciones de información 1. Examen especial 2. Comunicación por indicio 3. Comunicación sistemática 4. Facilitar a la CPBCIM o a sus órganos de apoyo, la información requerida.	(lvi) Identificación formal de sus clientes (lvii) Identificación del titular real (lviii) Obtención de información sobre el propósito de la relación de negocios: conocimiento de la naturaleza profesional. (lix) Aplicación de medidas de diligencia debida que correspondan en función del riesgo de blanqueo de capitales o financiación del terrorismo de los clientes, productos u operaciones. (lx) Nombramiento de representante ante el SEPBLAC. (lxi) Obligaciones de información (i) Examen especial (ii) Comunicación por indicio (iii) Comunicación sistemática (iv) Facilitar a la CPBCIM o a sus órganos de apoyo, la información requerida.

NEOBANCOS			
	ENTIDADES DE CRÉDITO	ENTIDADES DE PAGO	ENTIDADES DE DINERO ELECTRÓNICO
Requisitos financieros	(i) <u>Requisitos de capital</u> Capital social: 18.000.000 euros. Se asignan determinados grados al capital dependiendo de su calidad y riesgo. El capital de nivel 1 se considera capital destinado a garantizar la continuidad de las actividades. Este capital permite que un banco prosiga sus actividades y mantenga su solvencia. El capital de nivel 1 de mayor calidad se denomina capital de nivel 1 ordinario. El capital de nivel 2 se considera capital destinado a absorber pérdidas en caso de liquidación. Este capital permite que una entidad reembolse a los depositantes y acreedores preferentes en caso de insolvencia de un banco. El importe total del capital que se exige mantener a los bancos y empresas de inversión debería ser al menos igual al 8 % de los activos ponderados por riesgo. La parte correspondiente al capital de la más alta calidad –capital de nivel 1 ordinario– debería representar el 4,5 % de los activos ponderados por riesgo (hasta diciembre de 2014: entre el 4 % y el 4,5 %). (ii) <u>Requisitos de liquidez.</u> La cantidad mínima de activos líquidos que un banco debe mantener debe ser igual al 25 % de las salidas.	(i) <u>Requisitos de capital</u> Capital social: (i) 20.000 euros en caso de que únicamente se presten servicios de envío de dinero; (ii) 50.000 euros para los servicios de iniciación de pagos; (iii) 125.000 euros para los siguientes servicios: (i) Servicios de ingreso de efectivo en una cuenta de pago y servicios de gestión de la cuenta de pago. (ii) Servicios que permiten la retirada de efectivo de una cuenta de pago. (iii) Servicios de ejecución de operaciones de pago, incluida la transferencia de fondos a través de una cuenta de pago en el proveedor de servicios de pago del PSU u otro proveedor de servicios de pago. El legislador destaca tres tipos de actividades: (i) ejecución de adeudos domiciliados, incluidos los adeudos domiciliados no recurrentes; (ii) ejecución de operaciones de pago mediante tarjeta de pago u otro dispositivo; (iii) ejecución de transferencias. (iv) Ejecución de órdenes de pago cuando los fondos estén cubiertos por una línea de crédito. (v) Emisión de instrumentos de pago o adquisición de operaciones de pago. (ii) <u>Requisitos de fondos propios</u> Se deben mantener unos fondos propios por el	- <u>Requisitos de capital</u> Capital social: 350.000 euros. - <u>Requisitos de fondos propios</u> Se deben mantener unos fondos propios por el importe de la cantidad mayor de las siguientes: - Las cantidades previstas como requisito de capital. - El importe que resulte de calcular los fondos propios con arreglo a uno de los tres métodos de cálculo estipulados en el Anexo del RDRJSP.

	(iii) Colchones de capital. Las EC deben disponer en todo momento de colchón de capital de nivel 1 ordinario y, si procede, además deben disponer de: (i) Un colchón de capital anti-cíclico específico de cada entidad. (ii) Un colchón para las entidades de importancia sistémica mundial.	importe de la cantidad mayor de las siguientes: - Las cantidades previstas como requisito de capital. - El importe que resulte de calcular los fondos propios con arreglo a uno de los tres métodos de cálculo estipulados en el Anexo del RDRJSP.	
--	--	--	--

b. Otros servicios ligados al *paytech*

	INICIADORES DE PAGOS	AGREGADORES DE PAGOS
Actividad	Proveedores de servicios de pago que ejercen a título profesional actividades de iniciación de pagos, permitiendo iniciar un pago, a petición del PSU, respecto de una cuenta de pago abierta en una entidad financiera que actúa como proveedor de servicios de pagos gestor de cuentas.ⁱⁱ Permiten al PSU realizar una transacción, sin tener que utilizar ningún medio de pago (por ejemplo, una tarjeta de crédito o una cuenta bancaria). Esto es posible, ya que este proveedor cuenta con una plataforma en la que ya se han incluido previamente, los datos bancarios del consumidor. Ofrecen, por un lado, seguridad al vendedor, garantizando que el pago se ha realizado, una vez que se da la orden. Por otro lado, ofrecen seguridad al PSU, puesto que no tendrán que proporcionar sus datos bancarios en cada transacción.ⁱⁱⁱ	Persona física o jurídica que se haya registrado para ejercer a título provisional únicamente actividades de servicios de información sobre cuentas^{iv}. De tal forma, proporcionan al PSU información sobre las distintas cuentas bancarias y de pago que tienen contratadas con sus entidades, permitiéndoles obtener información inmediata sobre su salud financiera.^v

	INICIADORES DE PAGOS	AGREGADORES DE PAGOS
Regulación principal	PSD2 RDL 19/2018	PSD2 RDL 19/2018
Principales condiciones de acceso	- Autorización administrativa previa concedida por el BdE.	(i) Comunicación previa al BdE incluyendo la información detallada previamente para las entidades de pago. (ii) Será necesario que tengan su administración central, su domicilio social o, en su caso, su lugar de residencia y una parte de sus actividades de prestación de servicios en España. ^{vi} (iii) No será necesaria la celebración de un contrato con los proveedores de servicios de pago gestores de cuentas. ^{vii} (iv) Será necesario recabar el consentimiento explícito del PSU del servicio de pago. ^{viii}
Requisitos posteriores a la autorización	(lxii) Inscripción en el Registro Mercantil y en su caso, y modificación o inclusión en los Estatutos y en el objeto de la entidad de la prestación del servicio de iniciación de pagos. (lxiii) Inscripción de la entidad en el Registro Especial de BdE.	(lxiv) Inscripción en el Registro Mercantil y modificación o inclusión en los Estatutos y en el objeto de la entidad de la prestación del servicio de información sobre cuentas. (lxv) Inscripción de la entidad en el Registro Especial de BdE. En este registro deberán figurar sus agentes y sucursales en otros Estados. ^{ix}
Capital Social	Capital social: 50.000 Euros	N/A. No se les aplica el artículo 19 de "Capital y fondos propios" del RDL 19/2018. ^x
Garantías necesarias para ejercer su actividad y protección de los usuarios	Estarán obligados a contar con un seguro de responsabilidad civil profesional o garantía equivalente suficiente, que cubra los territorios en los que ofrezcan sus servicios, para poder hacer frente a responsabilidades derivadas de operaciones de pago no autorizadas y por la no ejecución o ejecución defectuosa de operaciones de pago. ^{xi}	Estarán obligados a contar con un seguro de responsabilidad civil profesional o garantía equivalente suficiente, que cubra los territorios en los que ofrezcan sus servicios, para poder hacer frente a las responsabilidades que puedan incurrir respecto a los proveedores de servicios de pago gestor de cuentas o de los PSU, derivadas del acceso no autorizado o fraudulento a información de la cuenta de pago o de la utilización no autorizada o fraudulenta de dicha información. ^{xii}

Protección al cliente	• No entrará en su poder de los fondos del PSU. • Garantizará que las credenciales de seguridad del PSU–o cualquier otra información del mismo– no son accesibles a terceros y que las transmite a través de canales seguros y eficientes. • No almacenará datos de pago sensible del PSU. • No almacenará o accederá a ningún dato del PSU con fines distintos a los de iniciación de pagos. • No modificará el importe ni ningún otro elemento de la operación.^{xiii} • Demostrará que la operación de pago fue autenticada y registrada con exactitud y sin fallos técnicos. En su caso, recaerá sobre el proveedor de servicios de iniciación de pago probar que el PSU cometió fraude o negligencia grave.^{xiv}	• Garantizará que las credenciales de seguridad del PSU–o cualquier otra información del mismo– no son accesibles a terceros y que las transmite a través de canales seguros y eficientes. • En cada comunicación, se identificará ante los proveedores de servicios de pago gestores de cuenta del PSU. • Solo podrá acceder a las cuentas de pago designadas por el PSU. • No solicitará datos de pago sensibles vinculados a las cuentas de pago. • No utilizará, almacenará o accederá a ningún dato del PSU con fines distintos a los de iniciación de pagos.^{xv}
Prevención de blanqueo de capitales	(lxxvi) Identificación formal de sus clientes. (lxxvii) Identificación del titular real. (lxxviii) Obtención de información sobre el propósito de la relación de negocios: conocimiento de la naturaleza profesional. (lxxix) Aplicación de medidas de diligencia debida que correspondan en función del riesgo de blanqueo de capitales o financiación del terrorismo de los clientes, productos u operaciones. (lxxx) Obligaciones de información: 5. Examen especial 6. Comunicación por indicio 7. Comunicación sistemática (lxxxi) Facilitar a la CPBCIM o sus órganos de apoyo, la información requerida.	N/A

ⁱ <https://www.unacc.com/glosario/proveedores-de-servicios-de-iniciacion-de-pagos/> + def artículo 3. 31 RDL 19/2018

ⁱⁱ <https://www.comunidad.madrid/servicios/consumo/servicios-iniciacion-pagos-e-informacion-cuentas-son-recomendaciones>

^{iv} Artículo 3.30 RDL 19/2018

^v <https://www.comunidad.madrid/servicios/consumo/servicios-iniciacion-pagos-e-informacion-cuentas-son-recomendaciones>

^{vi} Artículo 7 RDL 19/2018

^{vii} Artículo 7 RDL 19/2018

^{viii} Artículo 39 RDL 19/2018

^{ix} Artículo 7 RDL 19/2018

^x Artículo 15 RDL 19/2018

^{xi} Artículo 16 RDL 19/2018

^{xii} Artículo 16 RDL 19/2018

^{xiii} Hasta aquí artículo 38 RDL 19/2018

^{xiv} Artículo 44 RDL 19/2018

^{xv} Artículo 39 RDL 19/2018

7. Recomendaciones del sector



MEDIDAS URGENTES

1. Aprobación de un marco regulatorio específico para entidades de pago y de dinero electrónico españolas, de forma que para determinados aspectos recogidos en el texto normativo que regula cada una de las actividades, no se aplique la normativa de entidades de crédito y se elabore un régimen específico para aquellas adaptado a su actividad y riesgos.
2. Aprobación de guías prácticas por parte de los organismos supervisores y reguladores que faciliten a los emprendedores y a las pequeñas y medianas empresas del sector el conocimiento y aplicación de la regulación que directamente les afecta.
3. Asignación de personal específico dedicado a temas FinTech y Paytech en los organismos reguladores y supervisores y dotación de la formación adecuada para el citado personal.
4. Creación de un Fast Track para empresas salientes del UK con motivo del Brexit para atraer talento, inversión y negocio en España, de manera que permita una transición ordenada y asegure la continuidad del negocio de las Paytech.
5. Colaboración con la autoridad competente en UK, la FCA, para que el Brexit no suponga un impedimento a las entidades españolas que quieran seguir prestando servicios en UK o quieran comenzar a hacerlo.
6. Exigir unos estándares mínimos, mediante intervención del regulador, en cuanto a calidad de las APIs que faciliten la funcionalidad de las mismas y la no obligatoriedad de uso por parte de los TPP hasta que cumplan estos mínimos de calidad. Creación de grupos de trabajo para la coordinación entre actores.
7. Transposición de la V Directiva de PBC y FT teniendo en cuenta las necesidades y recursos de las Paytech y flexibilización de los métodos de identificación de clientes en operaciones no presenciales, de forma que la experiencia de usuario en el onboarding sea positiva.



MEDIDAS IMPORTANTES

1. Dotar a determinados medios de pago electrónicos suficientemente fiables con el mismo valor jurídico que el reconocido a los pagos sobre soporte papel, y consecuentemente eliminar la imposición del uso de dicho soporte de papel en el ejercicio de determinadas actividades de las EP y EDE.
2. Permitir el acceso de las Paytech en las mismas condiciones a las plataformas de transferencias instantáneas por parte de todo el ecosistema.
3. Colaboración con el BdE en aras de adaptar y facilitar los procedimientos para que las EP y EDE puedan estar más preparadas en completar de forma satisfactoria la solicitud de las licencias de EC.
4. Adaptar la normativa para las EP y EDE, cumpliendo ciertos requisitos, puedan captar depósitos de sus PSU.
5. Incluir a las EP dentro de la Sociedad Española de Sistema de Pago, así como en el Comité Nacional de Pagos, con el objetivo de contar con la visión y experiencia de las entidades dedicadas de manera exclusiva al sector de pagos y EDE.
6. Permitir a las EP y EDE su adhesión a TARGET2, el sistema de liquidación de pagos que permite el libre flujo de dinero entre las entidades financieras de la UE en tiempo real. Permitir asimismo la “delegación de autenticación” para acceder a dichas APIs, de manera que el TPP pueda gestionar la experiencia del usuario final.



MEDIDAS NECESARIAS

1. Creación de un sello de reconocimiento para aquellas entidades que hayan obtenido autorización en Banco de España para su adhesión en su página web corporativa, comunicaciones o acciones de marketing, de forma que sea un distintivo y un sello de seguridad y fiabilidad para el usuario.
2. Permitir y adaptar los sistemas de las AAPP para la obtención y reconocimiento de certificados digitales y su validez ante las instituciones.
3. Mejorar el sistema del registro electrónico del Banco de España para la presentación de documentación de forma ágil y sencilla.
4. Incorporación al registro de entidades del Banco de España de un listado de EP y EDE comunitarias y extracomunitarias que operen en España en régimen de libre prestación de servicios.
5. Creación de un espacio informal de comunicación con el Banco de España como punto de contacto para las entidades que operen en el sector FinTech y PayTech, por medio del cual puedan plantear preguntas relacionadas con el ecosistema de pagos y los procesos de autorización, y cuyas respuestas el supervisor haga públicas (en formato Q&A) en la medida en que respondan a cuestiones comúnmente planteadas por los actores del sector.
6. Creación de un registro que identifique a aquellas entidades que en la actualidad prestan servicios de pago sin tener la autorización correspondiente y que por tanto, no están sujetas a los controles de los organismos supervisores, pudiendo cualquier particular informar al Banco de España sobre este hecho, a través de un formulario.





AEFI LIDERANDO LA TRANSFORMACIÓN DE ESPAÑA COMO HUB FINANCIERO MUNDIAL

CREANDO UN ENTORNO FAVORABLE PARA EL DESARROLLO
DE EMPRESAS FINTECH E INSURTECH EN ESPAÑA

Edición Diciembre 2020



Diciembre 2020

contacto@asociacionfintech.es