



Libro Blanco de **Lending Online**

La financiación alternativa ofrece nuevas oportunidades.

Con la colaboración de



Con el patrocinio de



Con el apoyo de



Con la colaboración de



Con el patrocinio de



Con el apoyo de



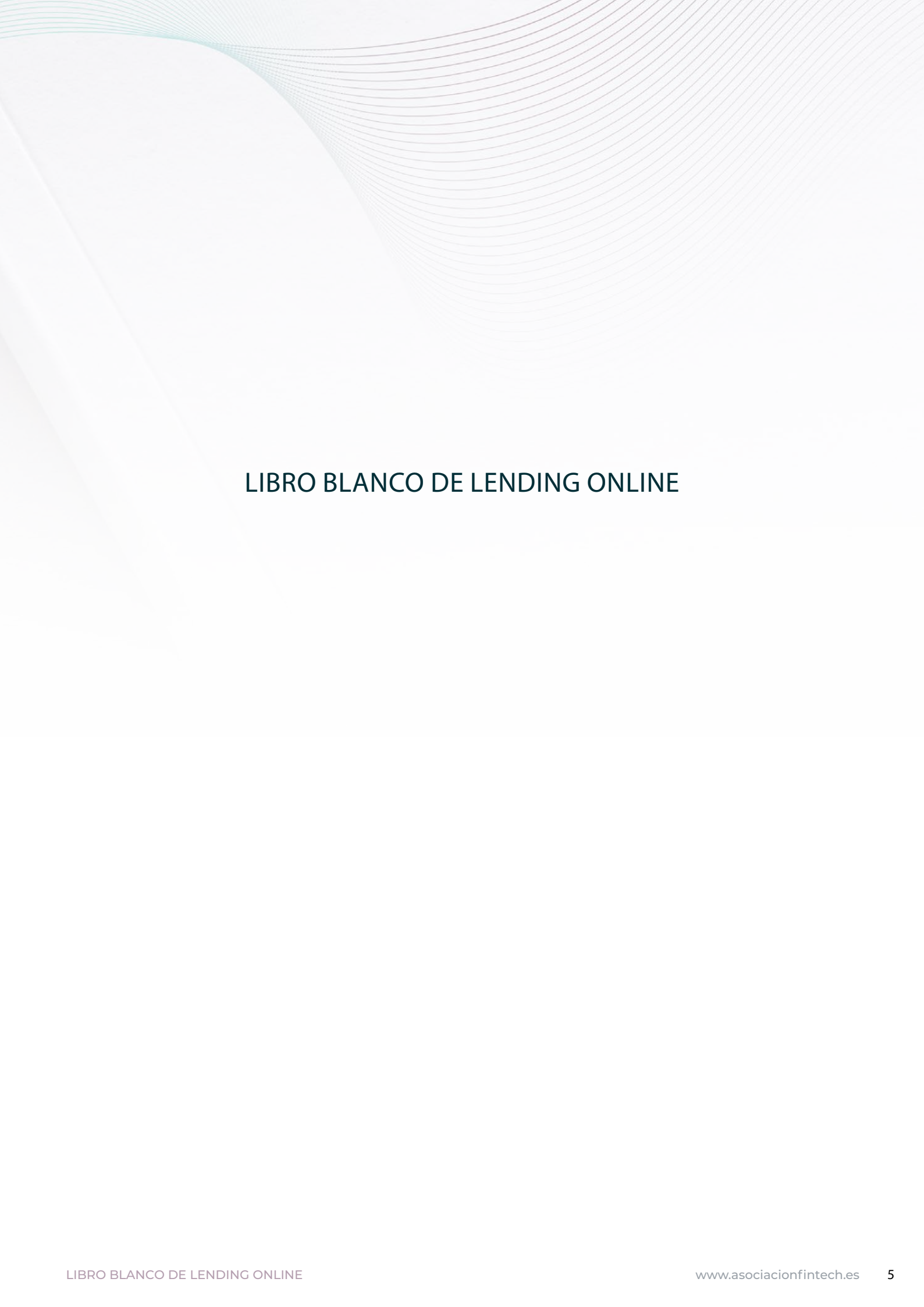
Agradecimientos





Marzo 2022 · Madrid, España





LIBRO BLANCO DE LENDING ONLINE

Índice

Prólogo de Patricia Suárez	11
BIENVENIDA de Rodrigo García de la Cruz	13
1. INTRODUCCIÓN	17
2. LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR Y SU PAPEL COMO MÉTODO DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA	19
2.2. Cadena de valor	20
2.3. Tendencias, retos y oportunidad en el sector de <i>Lending online</i>	22
2.4. Consecuencias de la irrupción de la financiación alternativa	24
3. MODELOS DE NEGOCIO	25
3.1. Crédito al consumo	25
3.2. Actividad de intermediación	31
3.3. Plataformas de financiación participativa	32
3.4. El <i>factoring</i>	33
4. MARCO REGULATORIO	36
4.1. Ley de Blanqueo de Capitales	40
4.2. El crédito revolvente	42
4.3. Marco Europeo	45

5. BARRERAS ²⁴ NORMATIVAS Y PROPUESTAS DE CAMBIO	48
5.1. Requisitos formales y de información	49
5.2. Escasa tipificación de los distintos productos de crédito al consumo	50
5.3. Aplicación por analogía de los tipos de interés del boletín estadístico del Banco de España	51
5.4. Ausencia del elemento subjetivo al aplicar la Ley de Represión de la Usura	53
5.5. Monopolio en el acceso a los datos de la Central de Información de Riesgos (CIR)	54
5.6. Inclusión en la Tasa Anual Equivalente (TAE) de costes ajenos al coste financiero	55
5.7. Normativa de protección de datos	56
5.8. Normativa de blanqueo de capitales	57
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES AL SECTOR	58
PROPUESTAS DESDE EL SECTOR FINTECH	59
MEDIDAS URGENTES	59
MEDIDAS IMPORTANTES	60
MEDIDAS NECESARIAS	60
ANEXOS	63

Prólogo de Patricia Suárez

En primer lugar, quiero dar la enhorabuena a la AEFI por este documento esclarecedor para los usuarios financieros sobre las diversas modalidades de financiación que ha impulsado el contexto de alta digitalización en el que estamos inmersos desde hace unas décadas. Desde ASUFIN estamos convencidos de que necesitamos se necesita análisis profundo para llegar a un entendimiento entre todos los actores del mercado, de manera que construyamos puentes y diálogo en torno a una realidad que hay que conocer, tratar e intentar mejorar día a día de manera colaborativa y cooperativa.

ASUFIN vela por la protección de los derechos de los usuarios financieros y aspira a retirar del mercado todos los abusos y malas prácticas heredadas de tiempos pasados. Nuestro objetivo final es equilibrar las relaciones entre industria, proveedores de productos y servicios, y consumidores, último eslabón y pieza imprescindible para garantizar la estabilidad del sistema económico que apoya la riqueza y bienestar de nuestra sociedad.

En este sentido, desde la asociación de consumidores financieros representativa que tengo el orgullo de presidir consideramos como un pilar fundamental la educación financiera. El presente estudio está alineado con esta pretensión, al centrarse en un tema que consideramos de gran importancia en estos momentos, el crédito al consumo que ofrecen operadores alternativos que coexisten con el mercado convencional de las entidades bancarias. Un mercado, absolutamente necesario para el buen funcionamiento de la economía, cuyas características deben ser conocidas por el consumidor y que debe contar con un marco normativo adecuado que garantice su protección.

Así pues, este documento de la AEFI resulta de utilidad para acercarnos a un sector que contribuye a la financiación de productos y servicios al tiempo que hace las veces de guía práctica para identificar a empresas con prácticas dudosas, que pueden ser muy perjudiciales para las economías domésticas.

Desde ASUFIN nos encontrarán siempre del lado de la protección a consumidores y adoptamos siempre una actitud crítica y exigente ante la industria. Es por ello por lo que valoramos positivamente la voluntad de la AEFI en mantener con los consumidores un debate constructivo en la búsqueda común de excelencia en la prestación de productos y servicios a los consumidores financieros. Este documento es, una vez más, un instrumento para debatir y mejorar las relaciones entre las empresas y los consumidores.

Patricia Suárez
Presidenta de ASUFIN

BIENVENIDA de Rodrigo García de la Cruz

Hace casi 7 años que la Asociación Española de FinTech e InsurTech fue creada por los emprendedores de tecnología financiera del momento. Las empresas FinTechs, nacidas de la crisis financiera mundial de 2008, encontraron barreras y dificultades para desarrollarse y crecer en la industria financiera española.

Actualmente, la AEFI está formada por casi 200 empresas de la industria FinTech e InsurTech y se esfuerza por seguir construyendo puentes y entornos en los que la cooperación y colaboración entre *players* de la industria financiera y de seguros sean las máximas para situar a España como potencia mundial en innovación.

El objetivo de la AEFI 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 estos libros blancos, creamos guías de trabajo que están siendo básicas para fomentar 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.

Uno de los mayores hitos alcanzados por la AEFI ha sido la aprobación y puesta en marcha del *Sandbox* Financiero español, este objetivo fue marcado en 2017 y en 2018 se lanzó el primer documento sobre el *Sandbox* en España, tras ello, se inició un largo camino hasta que se aprobó la Ley de Transformación Digital del Sector Financiero en 2020.

También 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. Este documento fue prologado y apoyado por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

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. Este Libro Blanco fue presentado y prologado por el presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, dando su apoyo a la industria FinTech.

Siguiendo el camino de mejorar el entorno español en pro de la innovación de la tecnología financiera, la AEFI presentó su Libro Blanco de PayTech en diciembre de 2020. El sector de los pagos ha supuesto una gran ayuda para empresas y ciudadanos desde el comienzo de la pandemia de la Covid-19. Y así lo defendió el Director de Innovación del Banco de España con su apoyo y colaboración en este documento.

Ahora, al comienzo de 2022, desde la AEFI hemos comprobado cómo otro sector ha ayudado mucho a las familias y empresas azotadas por la crisis de la Covid-19, ese sector es el del *Lending Online*. Empresas

que han otorgado crédito al consumo a familias que necesitaban de manera urgente un adelanto para poder seguir desarrollando su vida, por ejemplo, reparar el coche familiar o adquirir un nuevo frigorífico.

Las empresas de financiación alternativa forman un sector indispensable para muchas personas de nuestra sociedad que no pueden acceder a un crédito bancario. Este sector es una alternativa al crédito y préstamos tradicional muy importante y que vive momentos complejos y se enfrenta a barreras a las que, desde la AEFI, intentamos superar y derribar.

Por eso, la AEFI ha querido recoger en este documento la fotografía del sector de *Lending Online* 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. Además, la AEFI cree que la sociedad merece más educación financiera y que esa será su máxima protección en lo que al consumidor respecta.
2. El análisis de los marcos regulatorios y de supervisión, que mejoren el desarrollo del sector de *Lending Online* y la innovación en la industria. Dando más oportunidades de negocio a las empresas de este sector mediante la correcta interpretación de la Ley y la correcta aplicación de las normas que vienen desde Bruselas.
3. La elaboración de una serie de propuestas de trabajo y de medidas necesarias, urgentes e importantes que la industria financiera de la mano de reguladores debe ejecutar para no excluir a la población de crédito al consumo.

Respecto al contenido de este Libro Blanco, se pretende dar a conocer al lector la situación tanto de los consumidores de este tipo de financiación alternativa como de las empresas que conforman este sector, particularmente el de *Lending Online*. También se incide en el marco regulatorio y la normativa que estas empresas deben cumplir, ya que, aunque no haya una licencia o autorización específica para ellas, sí que están sujetas a normativa aplicable para su buen funcionamiento.

Otro de los puntos que se aborda con interés es la conocida Ley de Usura que está dando pie a múltiples interpretaciones por parte de los juzgados españoles y está creando confusión y desconcierto para los consumidores y empresas.

Por último, me gustaría transmitir mi sincero agradecimiento a todas las personas que han trabajado de forma constante en este documento; gracias a este equipo se ha logrado un libro revelador y útil para entender mejor al sector de la financiación alternativa.

Gracias a Patricia Suárez, presidenta de la Asociación de Usuarios Financieros -ASUFIN- por su apoyo y saber ver la necesidad de este documento en la industria financiera española.

Y, por supuesto, un agradecimiento especial a Equifax y a todo su equipo en la confianza depositada no solo en este documento, sino en todas las iniciativas que nos apoyan como partners de la AEFI. A MetLife por su apoyo como patrocinador del documento y de la asociación. A Electronic ID y a Creditea por aportar todo su *Know-How* y colaboración para que este Libro Blanco saliera adelante.

A Jaime Bofill y a todo el equipo de la firma de abogados CMS Albiñana y Suárez de Lezo por su incansable trabajo de análisis y profundidad en la norma y su interpretación, además de darle forma a puntos complejos y hacerlos comprensibles al lector.

A Jorge Bardón, vicepresidente y representante de la vertical de *Lending Online* de la AEFI por su constancia, dedicación y por darle voz a nuestros asociados. También a BIP Consulting por sus datos reveladores e importantes sobre este sector.

Y, por supuesto, muchas gracias a nuestro equipo de la AEFI, Leyre Celdrán, *Business Manager Director*, y a Kassandra Hernández, *Community Manager*, sin las cuales no habría sido posible que este Libro Blanco viera la luz.

Animo al lector a comprender este documento sobre el sector de financiación alternativa y a que entienda las infinitas posibilidades que ofrece el ecosistema FinTech a la sociedad para facilitarle las relaciones con los productos y servicios financieros.

Rodrigo García de la Cruz

Presidente de la Asociación Española de FinTech e InsurTech

1. INTRODUCCIÓN

Una vez más, el uso de la tecnología ha revolucionado todos y cada uno de los sectores financieros del mercado, siendo uno de ellos el sector de crédito al consumo. El mercado del crédito al consumo ha experimentado un gran cambio a lo largo de los últimos años teniendo como consecuencia el desarrollo de nuevas técnicas financieras, lo que denota su continua evolución. Son numerosos los esfuerzos realizados en el ámbito comunitario sobre el crédito al consumo, con miras a superar dos retos latentes: la protección de los consumidores y la armonización competencial en el mercado común.

El desembarco de la tecnología y la transformación del negocio de crédito al consumo ha dado lugar al surgimiento de nuevos modelos de negocio, como el *crédito al consumo online*, el *crowdfunding*, *crowlending* o el *crowdfactoring*.

El crédito al consumo contribuye a la importantísima función de facilitar y acelerar el consumo privado, que no deja de ser el oxígeno de la economía, beneficiando a todos los segmentos de la población, especialmente a los colectivos de rentas inferiores, que se enfrentan a mayores restricciones presupuestarias. El crédito al consumo, ofrecido a través de toda la tipología de entidades que lo han venido concediendo a lo largo de los años, ha supuesto una fuente de financiación alternativa para una demanda que no siempre se ha cubierto. De esta manera, y acercando el crédito a la población, se contribuye a la evolución económica de la sociedad y a la dinamización de la economía.

El crédito online supone una actividad que ha experimentado un fuerte crecimiento gracias a la digitalización y a la innovación desarrollada por las empresas del sector FinTech, y que puede ser especialmente relevante en estos momentos para contribuir a la recuperación económica pospandemia. Desarrollado bajo un marco de seguridad jurídica, genera indudables beneficios al conjunto de la economía y del sistema financiero. En la senda de la normativa comunitaria, su regulación debe centrarse fundamentalmente en la simetría de información entre prestatario y prestamista, en la adecuada protección del consumidor en un entorno digital y en la creación de un mercado europeo homogeneizado, necesario para garantizar que todos los consumidores de la Unión Europea se beneficien de un nivel elevado y equivalente de protección de sus intereses y puedan acceder al crédito con todas las ventajas que aportan las FinTech del sector del *Lending online*.

Este Libro Blanco tiene como objetivo dar a conocer el negocio del crédito al consumo online en todas sus vertientes mencionadas mediante el uso de la tecnología, su regulación en España y las barreras a las que se enfrenta actualmente, proponiendo cambios en aras de una mayor protección del consumidor y regulación homogénea del sector que incentive su crecimiento.

De este modo, el Libro se ha estructurado en cuatro secciones principales.

Al inicio del Libro se aporta una visión general del sector de la financiación alternativa online, mediante la definición de cada uno de los modelos de negocio: *crédito al consumo online*, también llamado *lending*

online, crowdfunding, crowlending, crowdfactoring y las tendencias y consecuencias de su presencia en el mercado.

Como continuación, se entrará a analizar en detalle el crédito al consumo online, las plataformas de financiación participativa o *crowdfunding* y el *factoring* y *crowdfactoring* por su relevancia en el sector.

Seguidamente se analizará la principal regulación aplicable donde se detallan algunas de las barreras del sector que se expondrán en la siguiente sección. Adicionalmente se dedica un capítulo al análisis de las principales novedades que presenta la revisión de la Directiva Europea de crédito al consumo.

Finalmente, una vez expuestas las barreras normativas, se propondrán cambios para la mejora de la regulación y del crecimiento del sector, tomando como subyacente la protección del consumidor.

2. LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR Y SU PAPEL COMO MÉTODO DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA

2.1. Orígenes del crédito online

El surgimiento del crédito online, caracterizado por su inmediatez y accesibilidad, surge a principios del siglo XXI como consecuencia del progreso de Internet y las nuevas tecnologías, creando nuevos canales digitales y cubriendo otras necesidades distintas a las que venían cubriendo los préstamos tradicionales.

El crédito online suele estar dirigido al préstamo de cantidades monetarias más pequeñas, por lo que su accesibilidad es mayor y más rápida, y el cliente lo utiliza para cubrir necesidades puntuales no previstas o para acceder a productos *premium* sin tener que renunciar o limitar sus niveles de gastos mensuales.

A continuación, se ofrece una definición de cada uno de los modelos de negocio que se han identificado dentro de la financiación alternativa.

1. Crédito al consumo online

Para la definición de crédito al consumo debemos acudir a la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo que indica lo siguiente:

"Por el contrato de crédito al consumo un prestamista concede o se compromete a conceder a un consumidor un crédito bajo la forma de pago aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de financiación".

2. Crowdfunding

El crowdfunding conocido en España como plataformas de financiación participativa se regula en la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial¹ y lo define como:

"Son plataformas de financiación participativa las empresas autorizadas cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios electrónicos, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario, denominados inversores, con personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto de financiación participativa, denominados promotores".

3. Crowdfunding

Es una nueva modalidad de financiación que, tomando como base la actividad de *factoring*, va un

¹ Se encuentra en trámite de aprobación por las Cortes el nuevo proyecto de Ley Creación y Crecimiento de Empresas que hace referencia a la normativa europea de obligatorio cumplimiento para todas las empresas de la UE de Crowdfunding desde el 11 de noviembre de 2022. Esta normativa afectará esencialmente al sector Crowdfunding y debe ser tenida en cuenta para un análisis en profundidad de la misma. La Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial será derogada con motivo de la aprobación del Reglamento 2020/1503, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de octubre de 2020, relativo a los proveedores europeos de servicios de financiación participativa para empresas. Con la llegada de este Reglamento, se está tramitando la referida Ley de Creación y Crecimiento de Empresas en España, para optimizar la aplicación del Reglamento.

paso más allá y permite a las empresas poder adelantar el cobro de sus facturas a través de inversores particulares que adelantan el importe de las mismas y a cambio obtienen el derecho de cobro al vencimiento de la factura.

4. Crowdlending

El *crowdlending* consiste en la financiación entre particulares, es decir, un particular financia a otro particular, conforme a las condiciones acordadas por ambos (i.e. intereses, periodicidad de las cuotas). En este modelo de negocio el riesgo es menor, ya que, salvo endeudamiento del prestatario, este abonará las cuotas con los intereses acordados en el plazo acordado. Sin embargo, en el *crowdfunding*, los beneficios del prestamista dependen del éxito del proyecto.

2.2. Cadena de valor

El crédito al consumo ha sido una herramienta fundamental para el bienestar de las familias españolas y para el desarrollo económico del país. Ya desde mediados del S.XX, con la prosperidad experimentada en los años 60-70, lo que antes se conocía como venta a plazos, contribuyó de manera decisiva a impulsar el desarrollo de la industria (coches, electrodomésticos), que se nutrió de la capacidad adquisitiva de las familias que podrían acceder, por medio del crédito al consumo, a una liquidez que las entidades financieras convencionales no habrían sido capaces de satisfacer por sí solas.

Podemos definir crédito al consumo como aquello que, bajo la forma de pago aplazado, préstamo o cualquiera facilidad de pago, se otorga a las personas físicas, y es destinado a financiar el gasto en la adquisición de bienes o servicios para uso personal y familiar, por medio de una persona, normalmente jurídica, que regularmente opera en el mercado crediticio. Se consideran dentro de esta definición, entre otros, los créditos otorgados a las personas físicas a través de tarjeta de crédito, préstamo personal, apertura de líneas de crédito, crédito *revolving* o créditos rápidos online.

La regulación de este producto se remonta al año 1962, cuando la Ley de Ordenación del Crédito y la Banca anuncia la creación de entidades específicas para facilitar la financiación de este tipo de operaciones, que culminaría con la aprobación de la Ley 50/65, de 17 de julio, sobre Ventas de Bienes Muebles a Plazos, primer cuerpo legal sobre la materia. La Ley de 1965 fue derogada por la Ley 28/98 de 13 de julio, y a su vez, este cuerpo legal fue sustituido por la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo (que incorpora por vez primera esta denominación procedente de Europa, que sustituye a la anterior de “venta a plazos”) y que incorpora la Directiva 87/102/CEE, del Consejo, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo. Esta fue la primera iniciativa comunitaria que trató de fomentar la integración de los mercados de crédito al consumo en la entonces Comunidad Europea, y fue transpuesta a nuestro ordenamiento jurídico mediante la precitada Ley 7/1995.

Tras sucesivas modificaciones en los años 1998, 2002 y 2003, la norma del 95 fue finalmente derogada por la vigente Ley 16/2011, de 24 de junio, de Contratos de Crédito al Consumo, y que a su vez transpone la Directiva 2008/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de abril de 2008. Esta Directiva europea está siendo objeto de revisión en estos momentos, con el fin de mejorar y adaptar los derechos

de los consumidores a un mundo digitalizado y reconfigurado por la pandemia de la COVID-19, que es el contexto en el que se publica este Libro Blanco.

Es decir, el crédito al consumo siempre ha estado en el foco del legislador, tanto a nivel nacional como comunitario, fundamentalmente con el objeto de proteger al consumidor a través del suministro de información, la armonización europea, la forma de calcular los costes financieros, la regulación de los contratos a distancia, los medios de reclamación, el derecho de desistimiento, las medidas para evitar el sobreendeudamiento, etc. No obstante, la regulación del crédito al consumo no incide, como si lo hacen los sucesivos acuerdos de Basilea, en requisitos de solvencia aplicables a todas las entidades que operan en el sector.

Respecto la tipología de empresas que operan en el sector del crédito al consumo, esta ha evolucionado notablemente, desde la banca tradicional, entidades financieras de crédito (EFCs), hasta empresas que operan libremente en el mercado con una distribución y un funcionamiento basado casi exclusivamente en tecnología, y que son las principales impulsoras del *Lending* online. Estas empresas, que son las que destacamos porque operan en el entorno FinTech, no están bajo el paraguas del regulador por una razón muy sencilla: operan con sus propios recursos, sin recibir depósitos ni acudir a la financiación interbancaria. Por lo tanto, las empresas FinTech que operan bajo el paraguas de la normativa del crédito al consumo se caracterizan (i) por una fuerte inversión en tecnología para facilitar los procesos (KYC, atención al cliente, sistemas) y (ii) por innovar en producto y servicios disponibles al consumidor, con un tipo de interés/precio más elevado, al no contar, como se ha dicho, con las posibilidades de financiación de las entidades bancarias. Este es el modelo sobre el que se ocupa el presente Libro Blanco.

Como previamente se ha puesto en tela de juicio, el crédito al consumo desempeña un rol fundamental en la dinamización de la economía española. En 2019, los préstamos al consumo representaban el 11% del total del crédito concedido en España, en cifras rondarían los 260.000 millones de euros, lo que nos lleva a afirmar que se trata de un stock en términos absolutos que se sitúa sólo por detrás de Francia en toda la Unión Europea. El estudio de la Autoridad Bancaria Europea² también señala que el crecimiento de los préstamos al consumo en la Unión Europea en los últimos años ha sido impulsado principalmente por estos dos países. El peso del crédito al consumo en los hogares españoles también es constatado por un estudio³ realizado por Grupo Inmark para la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito, que revela que en 2020 algo más de uno de cada cuatro (26,4%) consumidores entrevistados disponía de un préstamo personal o estaba pagando a plazos alguna compra en algún establecimiento comercial.

En España, el canal preferido para hacer transacciones bancarias sigue siendo el ordenador (66%), pero los móviles y *tablets* ya están en segundo lugar (59%) superando el ir a una oficina bancaria (46%) o hacer la operación por teléfono (11%)⁴.

² Consumer Lending in the EU banking sector. Retrieved 29 September 2021, from https://www.eba.europa.eu/sites/default/documents/files/document_library/Risk%20Analysis%20and%20Data/Risk%20Assessment%20Reports/2020/Thematic%20notes/881264/Thematic%20note%20on%20Consumer%20Lending%20in%20the%20EU%20banking%20sector.pdf

³ <https://publicaciones.asnef.com/2021/09/10/memoria-2020-2021/>

⁴ Informe Ditrendia : « Mobile España y en el Mundo 2020 + Especial COVID-29. Retrieved 5 October 2021 from https://www.amic.media/media/files/file_352_2531.pdf

Esta transformación digital por la que está atravesando la industria financiera española tiene sus raíces en la crisis de 2008, que provocó una falta de liquidez y de financiación en el mercado financiero. El cierre de sucursales bancarias y la erosión de confianza que esto generó en los consumidores, tuvo como corolario el nacimiento de nuevas empresas de crédito especialmente de financiación alternativa a la banca tradicional. Ello, junto con los nuevos avances tecnológicos en la prestación de servicios financieros, ha supuesto un gran vector de crecimiento del sector FinTech español en los últimos años. A diferencia de la banca tradicional, las empresas de este sector destacan por su uso intensivo en tecnología para atender necesidades de financiación de forma ágil y personalizada. Esta ventaja competitiva se ha traducido en el nacimiento de un volumen significativo de empresas y un incremento de la actividad de crédito online en España en poco tiempo.

Según la consultora Bip Consulting, el crédito online es una de las verticales con mayor peso económico en el sector FinTech español.

El papel clave que juegan los créditos online en el desarrollo económico del país tampoco se ha visto especialmente mermado en el actual contexto de pandemia. El último barómetro de innovación financiera de Funcas y Finnovating⁵ constata que la cantidad de usuarios que contrató un préstamo de manera 100% digital se mantuvo estable a lo largo de 2020. No obstante, el Banco de España sí que confirmó en 2020 una caída en la demanda de crédito al consumo en el sector bancario debido, principalmente al descenso del autocrédito durante la pandemia y, adicionalmente, a la incertidumbre sobre la situación económica futura de los hogares. En este contexto, el Gobierno de España aprobó entre 2020 y 2021 cinco tipos diferentes de moratorias de crédito para personas vulnerables, autónomos y empresas. Tras esta etapa de desaceleración en el crédito al consumo, ahora se espera que el previsible repunte de la demanda interna y el mayor gasto de los hogares⁶ devuelva al crédito online a la senda de crecimiento, como venía haciendo antes de la irrupción de la pandemia.

2.3. Tendencias, retos y oportunidad en el sector de *Lending online*

El nivel de consumo de los usuarios depende en gran medida de su nivel de renta, variando de manera proporcional cuando se experimenten aumentos o descensos en su riqueza. El objetivo de la financiación es dar acceso a bienes sin tener que realizar un desembolso inicial o asumir un gran coste que suponga la falta de liquidez del consumidor. Si bien este tipo de financiación puede provenir del sector bancario, actualmente están cobrando gran importancia, los establecimientos financieros de crédito (EFC), así como, en el caso de España, entidades cuyo objeto social es la financiación, pero para lo cual no requieren de autorización o licencia. Según la consultora Bip Consulting en 2019 las empresas del sector FinTech en España dedicadas al crédito al consumo online siguieron consolidándose como fuente de financiación alternativa, registrando un volumen de financiación superior a los 1.300 millones de euros.

⁵ Barómetro especial ODF. Efectos de la Covid-19 en la digitalización financiera. Retrieved 29 September 2021 from https://www.finnovating.com/news/wp-content/uploads/2021/02/BIF-2020.II_-Funcas-Finnovating-1.pdf#page=21

⁶ Banco de España. Artículos Económicos 4/2020. Retrieved 5 October 2021 from <https://repositorio.bde.es/bitstream/123456789/13723/1/be2004-art28.pdf#page=11>

En base a los resultados obtenidos en los últimos años, se confía que el crédito al consumo experimentará un crecimiento exponencial en los próximos años, ligado al crecimiento del PIB español, lo cual muestra su estable configuración en el sector financiero.

Uno de los principales aliados en este mercado ha sido la tecnología y el *big data*, que han permitido a los usuarios disfrutar de una experiencia con mayor accesibilidad, eficacia y rapidez en los procesos de financiación, permitiendo llevar a cabo un análisis del perfil del solicitante acerca de cuáles son sus necesidades, para posteriormente adecuar de una forma más individualizada los servicios ofrecidos.

Estos cambios tan vanguardistas que se están experimentando hallaron su epicentro en la crisis de 2008 que provocó una falta de liquidez y de financiación en el mercado financiero español y reforzó el nacimiento de nuevas empresas de crédito, especialmente las de financiación alternativa a la banca tradicional. Desde entonces el número de créditos otorgados por las entidades bancarias han disminuido de 1 trillón de euros en 2008 a 500 billones⁷ de euros en 2018 y el número de bancos se ha visto reducido considerablemente pasando de 62 a 11, lo que supone un aumento de la concentración bancaria como claro ejemplo de la transformación del sector de crédito tradicional. En cambio, la financiación no bancaria B2B y B2C, a lo largo del mismo periodo de tiempo ha experimentado un incremento exponencial pasando de 35 billones a 98 billones destacando su uso intensivo en tecnología para dar soluciones más ágiles y personalizadas a las necesidades de financiación. Algo similar, se ha experimentado recientemente en el sector financiero a raíz de la pandemia de la COVID-19, cuando los requisitos para la concesión de créditos por parte de entidades bancarias se intensificaron a causa de los resultados negativos de la economía y la incertidumbre actual, situando a las fuentes de financiación alternativa como una solución atractiva para el acceso a la financiación⁸.

Se estima que la financiación que los bancos ponen a disposición de las familias para la adquisición de bienes sigue un 17% por debajo de los niveles precovid. Según los últimos datos del Banco de España, las entidades financieras han concedido préstamos al consumo por valor de 26.509 millones de euros, mientras que en 2019 se situaba en 31.663 millones.

De acuerdo con lo anterior, se puede concluir que la digitalización, la COVID-19 y la evolución del comportamiento de los consumidores han marcado las **tendencias** del sector del crédito al consumo y seguirán haciéndolo en un futuro.

❖ **La digitalización:** el uso de la tecnología ha permitido la digitalización de los procesos de compra-venta, *onboarding*, y con ello han aparecido nuevos productos de crédito, principalmente a través de internet, lo cual ha supuesto un gran avance para los consumidores, las propias empresas y para el crecimiento del mercado. No obstante, es cierto que existen todavía ciertos perfiles de consumidores que se muestran escépticos al uso de las nuevas tecnologías en la contratación de productos financieros, acostumbrados a sistemáticas de contratación presencial.

⁷ Martínez, F. (2019). La evolución de la financiación alternativa en España. Retrieved 21 June 2021, from <https://es.october.eu/la-evolucion-de-la-financiacion-alternativa-en-espana/>

⁸ Banco de España. (2021). Evolución reciente de la financiación y del crédito bancario al sector privado no financiero. Retrieved 18 June 2021, from <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/21/T1/descargar/Fich/be2101-art02.pdf>

❖ **Situación de pandemia:** la crisis de la COVID-19 y el confinamiento ha desestabilizado la economía, teniendo una fuerte repercusión en el mercado del crédito y los consumidores, enfrentándose a una mayor situación de vulnerabilidad. Para ello, se adoptaron distintas medidas gubernamentales con el objetivo de aliviar las cargas económicas en una situación de crisis, como ha sido la moratoria en el reembolso de los préstamos, tanto hipotecarios como no hipotecarios, medida extendida también a los créditos al consumo.

❖ **Cambio en el comportamiento de los consumidores:** las preferencias de los consumidores a la hora de contratar productos de financiación ha cambiado significativamente en los últimos años con el uso intensivo de tecnología por parte de las entidades de crédito. Los clientes han preferido optar por productos más inmediatos, con un *onboarding* ágil y fácil, valorando la rapidez como elemento clave en su obtención. Un claro ejemplo lo encontramos con el uso de la financiación en el punto de venta, un método cada vez más presente, tanto en el mundo online como en la venta física, permitiendo financiar las compras de una forma rápida y con opciones de reembolso muy atractivas para los consumidores.

En cuanto a los principales **retos** a los que se enfrenta el sector, tal y como se ha señalado anteriormente, se puede destacar (i) la protección de los consumidores y (ii) la armonización del crédito al consumo en el mercado común.

Ambos retos fueron considerados en la evaluación llevada a cabo según el programa de adecuación y eficacia de la reglamentación de la Comisión Europea (REFIT), como objetivos de la Directiva de 2008 relativa a los contratos de crédito al consumo, para garantizar elevados niveles de protección de los consumidores, así como fomentar el desarrollo de un mercado interior de crédito, que presenta una importante fragmentación en toda la UE y obstaculiza el buen funcionamiento del mercado interior del crédito al consumo, a la vez que no garantiza un nivel elevado de protección de los consumidores.

Las **oportunidades** que plantea el sector de *Lending* online son cada vez más atractivas y ambiciosas ofreciendo múltiples posibilidades que se adaptan a las necesidades de los consumidores, sin que estos tengan que renunciar o limitar la compra de productos.

El sector de *Lending online* se encuentra en fase de crecimiento y se presenta como una fuerte solución a la financiación ofrecida por la banca tradicional, al apostar por la tecnología en sus procesos (e.g. inteligencia artificial, *blockchain*), ahorrando costes y aportando eficiencia.

2.4. Consecuencias de la irrupción de la financiación alternativa

Como ya ha sido anunciado al principio de este Libro, la irrupción de la tecnología ha dado lugar a nuevos modelos de negocio de financiación alternativa, que, a su vez han supuesto ventajas importantes para el sector: (1) acercamiento al consumidor a través de canales digitales y su contratación online; (2) la rapidez en la concesión del crédito ; y (3) oferta de nuevos productos innovadores.

1. Contratación 100% online

El hecho de que los modelos de negocio y los servicios enmarcados dentro de la financiación alternativa sean provistos de forma 100% online hace que se puedan introducir nuevas formas de venta, contratación y atención al cliente, que hacen que sea un servicio más accesible por la sencillez en su utilización y la inmediatez en el acceso y resolución de incidencias o gestiones.

2. La rapidez en la contratación

Dado que uno de los objetivos de la financiación alternativa online es cubrir gastos inesperados y extraordinarios, es clave un servicio de contratación rápido y ágil, de forma que se pueda disponer del dinero en un periodo corto de tiempo, sin tener que enfrentarse a una larga burocracia, y ofreciendo todas las garantías al consumidor.

3. Oferta de nuevos productos innovadores

La financiación alternativa online, a pesar de ser un sector relativamente nuevo, con el tiempo ha ido evolucionando hacia nuevos servicios para así adaptarse a las necesidades de los consumidores y del propio mercado; prueba de ello, lo encontramos en el servicio ofrecido en el marco de la financiación de compras en *e-commerce*, conocido comúnmente como *Buy now-Pay Later*. Esta solución permite financiar la compra de productos de cualquier importe y se integra dentro del mismo proceso de compra, siendo el propio *merchant* el que ofrece la solución a través de un tercer proveedor de financiación.

3. MODELOS DE NEGOCIO

A lo largo de este apartado se analiza la base legal en España del crédito al consumo, con sus principales características y modalidades, así como las distintas modalidades de prestar actualmente financiación alternativa.

3.1. Crédito al consumo

La Ley 16/2011, de 24 de junio de Contratos de Crédito al Consumo ("LCCC") incorporó al ordenamiento jurídico interno la Directiva 2008/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de abril de 2008 de crédito al consumo ("**Directiva de crédito al consumo**"), y derogó la Ley 7/1995, de 23 de marzo de Crédito al Consumo⁹.

La Directiva de crédito al consumo se propuso superar las diferencias sustanciales existentes entre los Estados miembros de la Unión Europea en materia de crédito al consumo, ya que entorpecían el funciona-

⁹ BOE 25 de junio de 2011, núm. 151.

miento del mercado interior y reducían las posibilidades del consumidor de acogerse al crédito transfronterizo y adaptarse a la evolución de las técnicas financieras. A su vez, la Directiva de crédito al consumo tiene como principal propósito elevar el nivel de protección del consumidor y homogeneizarlo a nivel europeo¹⁰ para crear un verdadero mercado único de crédito al consumo.

No obstante, a día de hoy no existe todavía homogenización con respecto al acceso a esta actividad. Como veremos más adelante, algunos Estados miembros de la Unión Europea exigen la obtención de licencia para conceder crédito al consumo, mientras en España aún no es necesario.

Con este contexto, la LCCC incorporó mayores exigencias que la anterior Ley 7/1995, en relación a la información que debe recibir el consumidor:

- (i) mayor control en la publicidad sobre el crédito;
- (ii) control más severo del riesgo de la operación y de la solvencia del consumidor, con el fin de evitar el sobreendeudamiento;
- (iii) especial atención a determinadas técnicas crediticias, como los contratos vinculados y el otorgamiento de crédito bajo la forma de descubierto en cuenta corriente.

A lo anterior habría que añadir otras novedades, así, por ejemplo, la ampliación o redefinición de los contratos excluidos del ámbito de la LCCC, la definición de la figura “intermediario de crédito”, la facultad del consumidor de poner fin a un contrato de crédito de duración indefinida y el derecho de desistimiento del consumidor.

Esta normativa refleja el desarrollo que ha experimentado en las últimas décadas el mercado de crédito al consumo y los distintos instrumentos que se han implementado para la defensa de los consumidores y usuarios. El binomio crédito-consumo, particularmente a partir de la década de los ochenta, ha sido y es fundamental para el crecimiento de la sociedad española; una sociedad en la que el pago al contado ha pasado de ser una de las principales formas de pago de los bienes o servicios adquiridos por los consumidores (reservándose los instrumentos de financiación, tales como préstamos personales o hipotecarios, principalmente para la adquisición de inmuebles o bienes de elevado valor), siendo cada vez más habitual que un sujeto solicite un crédito para financiar el pago de un curso de idiomas, un tratamiento estético o las vacaciones, mejorando, en definitiva, la calidad de vida del consumidor, en la medida en que puede disfrutar del bien o servicio contratado sin necesidad de pagarlo de forma inmediata, evitando así reducir su liquidez o capacidad de pago a corto plazo¹¹.

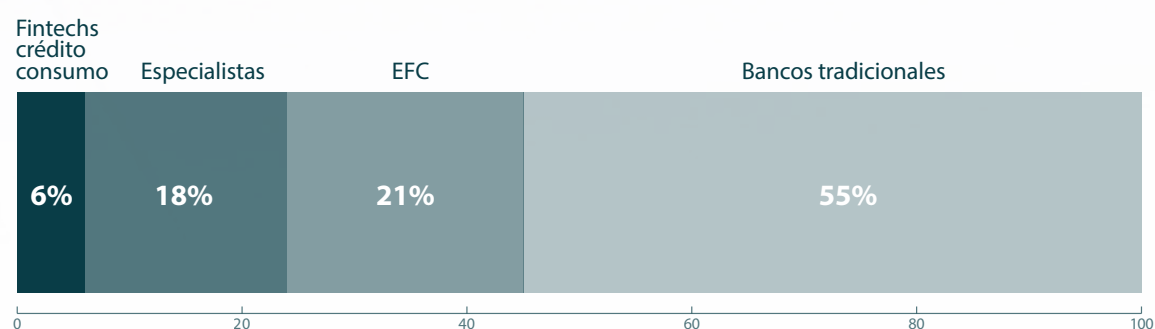
Por este motivo, según afirma Bip Consulting han sido los competidores de créditos de bajo importe y duración reducida los que más han crecido durante los últimos años. Este segmento creció un 38% en

¹⁰ Nuevamente sobre los grupos de contratos en el Crédito al Consumo: las aportaciones de la jurisprudencia desde la perspectiva de la Ley 16/2011, de 24 de junio de Crédito al Consumo. Georgina Álvarez Martínez. Revista Crítica de Derecho Inmobiliario, Año nº 92, Nº 753, 2016.

¹¹ Nuevamente sobre los grupos de contratos en el Crédito al Consumo: las aportaciones de la jurisprudencia desde la perspectiva de la Ley 16/2011, de 24 de junio de Crédito al Consumo. Georgina Álvarez Martínez. Revista Crítica de Derecho Inmobiliario, Año nº 92, Nº 753, 2016.

crédito personal concedido comparado con el año anterior, llegando en 2019 a suponer el 6% del crédito personal total concedido en España, mientras que, en dicho periodo, los bancos tradicionales perdieron en torno a un 3% de cuota.

Distribución de crédito consumo personal¹² concedido en España por tipo de entidad, 2019



3.1.1. Ámbito objetivo. El crédito para el consumo

Según establece el artículo 1.1 de la LCCC, esta norma aplica a los contratos de crédito al consumo en los que *“un prestamista concede o se compromete a conceder a un consumidor un crédito bajo la forma de pago aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de financiación”*.

En consecuencia, por crédito al consumo se entiende todos aquellos contratos que permitan financiar la adquisición de un bien o servicio, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, no existiendo limitación alguna a este respecto. Se acoge así una definición general que comprende cualquier operación contractual que suponga financiación¹³.

Este mismo artículo 1 de la norma también recoge las tres modalidades de concesión del crédito: el préstamo, el pago aplazado y la apertura del crédito.

Si bien se matiza a continuación en el artículo 1 apartado 2 de la LCCC aquellos contratos que no se consideran de crédito al consumo: [...] *“los que consistan en el suministro de bienes de un mismo tipo o en la prestación continuada de servicios, siempre que en el marco de aquéllos asista al consumidor el derecho a pagar por tales bienes o servicios a plazos durante el período de su duración”*. Así, por ejemplo, el contrato de renting no está sujeto a esta norma.

¹² Incluye préstamos personales, financiación en punto de venta y crédito revolving, no incluye financiación auto u otros tipos de crédito al consumo.

¹³ Comentarios a la Ley de Contratos de Créditos al Consumo, Manuel Jesús Marín López.

También cabe destacar que el legislador delimita en el artículo 3 un listado de contratos que quedan excluidos de la LCCC. Algunos de los contratos que excluye son, entre otros, (i) los contratos de crédito cuya finalidad sea adquirir o conservar derechos de propiedad sobre terrenos o edificios construidos o por construir; (ii) los contratos de crédito garantizados con hipoteca inmobiliaria; (iii) los contratos de crédito cuyo importe total sea inferior a 200 euros; (iv) los contratos de crédito concedidos libres de intereses y sin ningún otro tipo de gastos; o (v) los contratos de crédito en virtud de los cuales el crédito deba ser reembolsado en el plazo máximo de tres meses y por los que sólo se deban pagar unos gastos mínimos.

Como se puede observar, el legislador ha utilizado un método dividido en dos fases: primero define de manera amplia el crédito al consumo, y en segundo lugar, restringe la aplicación de la LCCC por la vía de la excepción, para excluir aquellos contratos de crédito que, por unas u otras razones, se considera que no deben quedar sometidos a esta regulación¹⁴.

3.1.2. Ámbito subjetivo. El consumidor, el prestamista y los intermediarios de crédito

La LCCC anticipa en su preámbulo que esta *“se aplica a aquellos contratos en que el prestamista concede o se compromete a conceder a un consumidor un crédito bajo la forma de pago aplazado, préstamo, apertura de crédito o cualquier medio equivalente de financiación”*.

De este modo, la LCCC aplica al consumidor que actúa fuera de su ámbito profesional.

Algunos autores abogaron, pero sin éxito, por extender la aplicación de la norma a los entes sin personalidad jurídica como las comunidades de bienes o las asociaciones de vecinos, siendo de exclusiva aplicación sobre las operaciones con personas físicas que actúan al margen de actividades económicas. Ello supone excluir a asociaciones y fundaciones que se financian para realizar actividades sociales, políticas o culturales y que no encuentran una fácil justificación al hecho de tener una posición de menor protección que la de los consumidores personas físicas, no pareciendo demasiado acertado.¹⁵

Por otro lado, la LCCC define al prestamista de manera muy amplia como aquella persona física o jurídica que concede o se compromete a conceder un crédito en el ejercicio de su actividad comercial o profesional.

Por último, la figura del intermediario de crédito es objeto de regulación por la LCCC debido a su trascendencia y auge en el mercado crediticio. No obstante, esta figura, así como el acceso a la actividad, se desarrolla originariamente 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 (la **“Ley 2/2009”**) y que se analizará más adelante.

¹⁴ Comentarios a la Ley de Contratos de Créditos al Consumo, Manuel Jesús Marín López.

¹⁵ La contratación bancaria (Crédito al consumo), Francisco Javier Arias.

El intermediario de crédito se define como una persona física o jurídica que ostenta la condición de profesional o empresario, y en cuya actividad concurre: (i) el requisito negativo de no actuar como prestamista, y (ii) el positivo de desempeñar alguna de las funciones que se señalarán más adelante.

3.1.3. Medidas de protección al consumidor

1. Fase precontractual

La información precontractual que debe entregarse al consumidor de forma previa a la contratación ha de ser facilitada por el prestamista o en su caso, por el intermediario de crédito, tal y como señala el artículo 10 de la LCCC, debiéndose de hacer en papel o en cualquier otro soporte duradero y, se facilitará mediante la Ficha Europea de Información Normalizada ("FEIN") sobre el crédito al consumo cuyo modelo se recoge en el Anexo II de la LCCC.

La información previa al contrato no supone una oferta de contrato y la aceptación de esta información por parte del cliente no supone la conclusión del contrato de crédito al consumo.

Esta información deberá facilitarse de forma gratuita y antes de que el consumidor asuma cualquier obligación en virtud del contrato de crédito o una oferta relativa a los contratos de crédito.

2. Fase de la perfección del contrato de crédito al consumo

El legislador en la fase de perfección del contrato se centra principalmente en la forma y el contenido del contrato, cuyo objetivo es establecer un nivel mínimo de protección al consumidor y evitar su sobreendeudamiento. El artículo 16 de la LCCC además de establecer que los contratos de crédito deberán de constar por escrito, en papel o en otro soporte duradero y que serán redactados en letra que resulte legible y con un contraste de impresión adecuado, recoge un exhaustivo listado que contienen requisitos que son de obligado cumplimiento, como la obligación de que el documento especifique de forma clara y concisa entre otros, el tipo de crédito, la duración del contrato de crédito, los gastos, el importe, el número y la periodicidad de los pagos que deberá efectuar el consumidor, la identidad, las garantías y los seguros a los que se condicione la concesión del crédito o el importe total del crédito.

3. Fase ejecución del contrato

Una vez celebrado el contrato, el legislador aborda una serie de obligaciones para ambas partes, prestamista y/o intermediario de crédito y el consumidor. Algunas de las medidas de protección al inversor en esta fase del contrato que recoge la LCCC son el derecho de desistimiento, el derecho a poner fin al contrato de duración indefinida o el derecho del consumidor a la amortización anticipada del crédito.

Además, tendrá la obligación de informar al consumidor de toda modificación del tipo deudor con anterioridad a que el cambio entre en vigor, tal y como se recoge en el artículo 18 de la LCCC.

El derecho de desistimiento, nombrado anteriormente, supone una novedad de la LCCC, definido en el artículo 28 como: *“la facultad del consumidor de dejar sin efecto el contrato celebrado, comunicándoselo así a la otra parte contratante en un plazo de catorce días naturales sin necesidad de indicar los motivos y sin penalización alguna”*.

La LCCC fija una serie de requisitos para que surtan los efectos correspondientes al desistimiento. En primer lugar, el derecho se ha de ejercitar dentro de los catorce días naturales siguientes a la suscripción del contrato de crédito bien, si fuera posterior, en la fecha en que el consumidor reciba las condiciones contractuales y la información recogida en el artículo 16 de la LCCC. Otras de las obligaciones es que el consumidor deberá de comunicar al prestamista su intención de ejercer el derecho de desistimiento en dicho plazo y siempre y cuando haya sido efectuada mediante documento en papel o cualquier otro soporte duradero a disposición del prestamista.

Por último, el consumidor deberá de pagar al prestamista el capital prestado más los intereses devengados sobre dicho capital y sin ningún retraso indebido y a más tardar a los treinta días naturales de haber enviado la notificación de desistimiento al prestamista.

Cabe señalar que, tal y como se recoge en la Ley 3/2014, de 27 de marzo, por la que se modifica el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (**“Ley 3/2014”**), así como en la Ley 22/2007, de 11 de julio, sobre comercialización a distancia de los servicios financieros destinados a los consumidores, el derecho de desistimiento no será aplicable a los contratos por los cuales la prestación de servicios se haya ejecutado completamente por el ejecutado o cuando la ejecución haya comenzado, con previo consentimiento expreso del consumidor y usuario y con el reconocimiento por su parte de que es consciente de que una vez que el contrato haya sido completamente ejecutado por el empresario, habrá perdido su derecho de desistimiento.

Otras de las novedades que se incluyen en la LCCC es el derecho a rescindir el contrato de duración indefinida. El artículo 27 contempla la posibilidad de que el contrato de crédito celebrado pueda ser resuelto en cualquier momento por cualquiera de las partes.

El consumidor podrá poner fin de forma gratuita y en cualquier momento, por el procedimiento habitual o en la misma forma en que lo celebró, a un contrato de crédito de duración indefinida, a menos que las partes hayan convenido un plazo previo de notificación. En cualquier caso, el plazo de preaviso no podrá exceder de un mes.

Adicionalmente, el prestamista podrá poner fin al contrato si así ha sido pactado, notificando al prestatario con un preaviso de al menos dos meses y señalando las razones que motivan la terminación del contrato.

Por último, el consumidor podrá liquidar anticipadamente, de forma total o parcial y en cualquier momento el crédito concedido. En tal caso, tendrá derecho a una reducción del coste total del crédito que comprenda los intereses y costes, incluso si éstos hubieran sido ya pagados, correspondientes a la duración del contrato que quedase por transcurrir.

3.2. Actividad de intermediación

Tal y como se adelantaba anteriormente, el intermediario de crédito ha adquirido una mayor relevancia en los últimos años, ya no solo en el ámbito del crédito al consumo, mediante la aparición de cada vez más *brokers* online, sino también en la intermediación de créditos inmobiliarios a través de plataformas online comparadoras de servicios financieros. La LCCC lo define en el artículo 3 de la siguiente forma:

“es la persona física o jurídica que no actúa como prestamista y que, en el transcurso de su actividad comercial o profesional, contra una remuneración que puede ser de índole pecuniaria o revestir cualquier otra forma de beneficio económico acordado:

- 1.º Presenta u ofrece contratos de crédito,*
- 2.º Asiste a los consumidores en los trámites previos de los contratos de crédito, distintos de los indicados en el inciso 1.º), o*
- 3.º Celebra contratos de crédito con consumidores en nombre del prestamista.”*

Recientemente en nuestro país han proliferado las actividades de intermediación de préstamos a través de plataformas de online. Las entidades que ofrecen este tipo de servicios lo hacen como meros intermediarios de préstamos entre particulares. Por un lado, evalúan la solvencia de los demandantes de créditos y les asignan un *rating* en función del riesgo de impago que resulte del mismo, y por otra parte ponen esa información a disposición de los posibles oferentes. Por tanto, la entidad intermediaria efectúa la recolección de los pagos, negocia los impagos, y en su caso, ejercita en nombre de aquellos, las acciones judiciales correspondientes a los prestamistas¹⁶.

La Ley 2/2009 regula la actividad de intermediación para la celebración de contratos de préstamos o créditos, cualquiera que sea su finalidad, y establece un marco transparente y seguro para toda aquella operación de acceso al crédito que sea intermediada por una tercera entidad. La actividad de intermediación está sujeta a inscripción en los registros de las comunidades autónomas correspondientes al domicilio social del intermediario o en el caso de estar domiciliado fuera de España, deberán registrarse en el registro estatal creado por el Instituto Nacional del Consumo. El registro incluirá, entre otros, los datos identificativos de la empresa, el ámbito territorial en el que desarrolla su actividad, la actividad desarrollada y los demás extremos que reglamentariamente se establezcan. Adicionalmente, deberán figurar los datos identificativos de la entidad aseguradora o bancaria con la que se haya suscrito el seguro de responsabilidad civil o el aval bancario que exige la norma.

La actividad de intermediación se regula en el Capítulo III de la referida norma, el cual desgana las obligaciones aplicables a la actividad de intermediación. Las obligaciones se recogen en cuatro artículos que regulan (i) cómo deberá realizarse cualquier tipo de comunicación comercial o publicidad; (ii) la información previa al contrato que deberá entregarse al consumidor; (iii) el contenido del contrato de intermediación; y (iv) obligaciones relativas al sistema de retribución por la intermediación y a la oferta de aquellos productos que mejor se adapten a las características y necesidades del consumidor.

¹⁶ Comentarios a la Ley de Contratos de Créditos al Consumo, Manuel Jesús Marín López.

Como se mencionaba anteriormente, el intermediario deberá contratar un seguro de responsabilidad civil con una aseguradora o un aval bancario, con el objetivo de cubrir las responsabilidades en que pudiera incurrir, fruto de la actividad de intermediación. El importe mínimo del seguro de responsabilidad civil profesional o la garantía comparable será de 460.000 euros por siniestro, o de forma agregada, 750.000 euros por año natural para todos los siniestros¹⁷.

La Ley 2/2009, también recoge una nueva figura en cuanto a la intermediación y son los proveedores de bienes y servicios que actúan como intermediarios para la contratación de préstamos o créditos destinados a la financiación de los productos que ellos mismos comercialicen, donde se encuadrarían los *merchants* que operan a través de *e-commerce* y ofrecen financiación para la compra de sus productos.

No obstante, solamente les es de aplicación la obligación de prestar al consumidor la información que resulte exigible por la normativa específica sobre el contrato o contratos de préstamos o de crédito que ofrezcan al consumidor que en este caso aplicará la LCCC.

3.3. Plataformas de financiación participativa

En España, las plataformas de financiación participativa ("**PFP**"), más conocidas por su denominación en inglés *crowdfunding*, se encuentran reguladas en la **Ley 5/2015**, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial ("**Ley 5/2015**"). Conforme al artículo 46 de esta Ley 5/2015, las PFP facilitan la puesta en contacto de una pluralidad de inversores (personas físicas o jurídicas) que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario, con promotores (personas físicas o jurídicas) que solicitan dicha financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto.

Ha sido aprobado el Reglamento 2020/1503, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 7 de octubre de 2020, relativo a los proveedores europeos de servicios de financiación participativa para empresas, por el que se modifican el Reglamento 2017/1129 y la Directiva 2019/1937 (el "**Reglamento 2020/1503**"), y que es de aplicación a partir del 10 de noviembre de 2021.

Tal y como recoge el Reglamento 2020/1503, dicha financiación puede revestir la forma de préstamos o de adquisición de valores negociables. Con esta afirmación, y conforme a la redacción que se le da a las PFP en la Ley 5/2015, puede entenderse que las PFP se presentan como una forma de financiación similar al crédito al consumo, sin embargo, el Reglamento 2020/1503 aclara que el objetivo de dicho texto legal es fomentar la financiación transfronteriza de las empresas, por lo que los servicios de financiación participativa relacionados con préstamos y créditos a los consumidores, tal y como se definen en la Directiva de crédito al consumo no entran dentro del objeto de dicho Reglamento.

Las PFP se configuran legalmente como plataformas digitales intermediarias que -sin asumir riesgo propio- ponen a disposición de proyectos emergentes y de PYMEs mecanismos alternativos para su financiación, habilitando inversiones de menor calado del habitual.

¹⁷ Reglamento Delegado (UE) No 1125/2014 de la Comisión de 19 de septiembre de 2014 por el que se complementa la Directiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las normas técnicas de regulación del importe mínimo del seguro de responsabilidad civil profesional u otra garantía comparable de que deben disponer los intermediarios de crédito.

Para constituirse como PFP, la Ley 5/2015 exige la obtención de autorización por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, previo informe preceptivo y vinculante del Banco de España en caso de que aquéllas pretendan publicar proyectos que conlleven la solicitud de préstamos, incluidos los préstamos participativos.

Y es que, en los métodos de financiación que se habilitan por las PFP se incluyen, entre otros, los acuerdos de préstamo -entre uno o más inversores y uno o más promotores de proyectos- que conlleven necesariamente el pago de intereses. La legislación asimila por tanto la financiación participativa de crédito a la financiación participativa de inversión (esto es, de adquisición de valores negociables).

En particular, en relación con la financiación participativa de créditos, el ámbito de aplicación del Reglamento 2020/1503 abarca los servicios de financiación participativa que consisten en facilitar la concesión de préstamos otorgados por los inversores a promotores de proyectos a cambio de la asunción por éstos de la obligación incondicional de reembolso de una cantidad acordada (incluyendo principal más intereses). La labor de facilitación de concesión de préstamos de las PFP se distingue de la actividad de una entidad de crédito, que concede créditos por cuenta propia y recibe de particulares depósitos u otros fondos reembolsables, ya que incluso en la financiación participativa de crédito las PFP actúan como meros intermediarios, y en ningún momento como acreedores del promotor del proyecto.

En este sentido, cabe destacar que el artículo 52 de la Ley 5/2015 prohíbe que las propias PFP concedan créditos o préstamos a los inversores o promotores, salvo en determinados supuestos previstos en el artículo 63 de dicha norma, es decir, en aquellos proyectos publicados en la página web de la PFP, siempre y cuando su participación no sea superior al 10% del objetivo de financiación de cada proyecto, debiendo informar a los inversores de forma clara y accesible del importe de su participación. Asimismo, publicarán en la página web los criterios de su política interna para decidir su participación en los proyectos.

Según afirma BIP Consulting, el *crowdfunding* recaudó en España cerca de 170 millones de euros en el 2020, lo que representa un ligera caída respecto al 2019 debido en parte al impacto de la pandemia. Los préstamos personales representaron casi 30% de la financiación por *crowdfunding* mientras que las inversiones en *equity* e inmobiliario, representan 27% y 18% respectivamente.

3.4. El *factoring*

El *factoring* dependiendo de la modalidad que revista podría considerarse como una forma de financiación de forma anticipada, que al igual que el crédito al consumo no está sujeto a licencia o autorización. Se denomina *factoring* a la alternativa de financiación (de gran utilidad para PYMEs) consistente en el negocio de colaboración atípico a través del cual sociedades y empresarios ceden o transmiten sus créditos comerciales para descontar riesgos o financiar sus actividades comerciales.

El contrato de *factoring* es un contrato atípico, mixto y complejo¹⁸, por el que una sociedad especializada facilita a sociedades terceras, a cambio de una retribución económica consistente en un porcentaje,

¹⁸ Tribunal Supremo (Sala Primera de lo Civil), Sentencia núm 80/2003 de 11 Feb 2003, [Ref 2003/938].

servicios tales como información y selección de clientela, facturación de los servicios prestados a clientes de las sociedades terceras y su contabilización, gestión del cobro de facturas o créditos cedidos, anticipo de fondos de los créditos cedidos por las sociedades terceras, etc.

El contrato de *factoring* no está sujeto a ninguna formalidad, careciendo la configuración de su fondo y de su forma de regulación legal alguna (tanto es así, que ni siquiera se ha establecido una definición jurídica integradora de aquel).

Sin perjuicio de lo anterior, el referido contrato suele regular en la práctica tres principales modalidades de servicios que permiten identificar la existencia de un negocio de *factoring* tras la relación contractual:

- (i) **La gestión de cobro:** la sociedad encargada del *factoring* lleva a cabo aquellas actividades que permitan el cobro de los créditos reconocidos a favor de la sociedad tercera contratante;
- (ii) **La garantía de solvencia:** la sociedad encargada del *factoring* asume el riesgo de insolvencia de determinados deudores de la sociedad tercera contratante, al adquirir créditos que hayan sido reconocidos a favor de ésta. Como es natural, en la medida en que bajo esta modalidad la sociedad encargada del *factoring* asumirá cualquier perjuicio que resulte del impago de los créditos cedidos por la sociedad tercera contratante, aquella obtendrá una retribución más elevada que la que correspondería bajo las demás modalidades de *factoring*.
- (iii) **La financiación:** la sociedad encargada del *factoring* anticipa a la sociedad tercera contratante el importe de determinados créditos reconocidos a su favor, devengando aquella a cambio el derecho a percibir la cuantía anticipada junto con un interés aplicado a la misma¹⁹. Esta posiblemente es la modalidad más atractiva del *factoring*, por cuanto permite a la entidad tercera contratante obtener liquidez inmediata, asegurando así un sistema de ingresos regulares que facilita su operatividad comercial²⁰.

Con todo, parecería que se podría identificar al contrato de *factoring* como aquel por el que una persona jurídica se compromete a tramitar el cobro de los créditos de un empresario frente a sus clientes (con o sin anticipo de importes o asunción de riesgos de insolvencia de deudores), mediando cesión o compromiso de cesión por parte de dicho empresario del conjunto de los créditos afectados a la sociedad encargada del *factoring*²¹.

Como se anticipaba al inicio del Libro, el *factoring* ha derivado en la modalidad de *crowdfactoring*, consiguiendo posicionarse como la segunda actividad dentro del sector de financiación alternativa online con mayor volumen de actividad, alcanzando en 2019 los 310 millones de euros, lo que representa un 29% del total del volumen financiado.

¹⁹ Tribunal Supremo, (Sala Primera, de lo Civil), Sentencia núm 622/2007 de 31 May. 2007, [Ref. 2168/2000].

²⁰ La contratación bancaria, el contrato de *factoring* (Francisco Javier Arias).

²¹ *Ibid.*

El *crowdfunding* ha sido una solución muy aclamada por las PYMEs fundamentalmente durante la pandemia, ya que ha permitido la continuidad de muchos negocios, destinando esta financiación al pago de facturas o salarios.

3.4.1. Las obligaciones de las partes en el contrato de *factoring*

En relación con la sociedad encargada del *factoring*, las principales obligaciones que generalmente se regulan en los contratos suscritos a tales efectos pueden clasificarse en:

- (i) Administrativas (o de gestión de cobro de créditos cedidos); y/o
 - (ii) Financieras (mediante anticipos o asunción de riesgos de solvencia).
- Por otro lado, en relación con las sociedades terceras contratantes de dichos servicios de *factoring*, suelen recogerse las siguientes obligaciones fundamentales:
- (i) Cesión de los créditos (generalmente se rige según los principios de globalidad y de exclusividad, que determinan la amplitud de la cuantía de créditos cedidos y la prohibición de duplicidad en las cesiones, respectivamente).
 - (ii) Pago de la comisión vía *factoring* (de libre acuerdo entre las partes y adecuada a la modalidad de *factoring* pactada).

3.4.2. Configuración contractual del *factoring*

En función de la asunción del riesgo de insolvencia de la posición deudora:

En términos generales, el contrato de *factoring* que conlleve la cesión firme de los créditos puede ser:

- (i) **Con recurso:** cesión de los créditos con cláusula "pro solvendo", de modo que, si el deudor no paga, la sociedad encargada del *factoring* recupera su crédito del cedente. En este caso el "*factoring*" es equivalente al descuento bancario o anticipo de efectos.
- (ii) **Sin recurso:** adquisición de los créditos por la sociedad encargada del *factoring*, sin recurso contra el cedente aunque haya impago por parte del deudor, es decir, la referida sociedad encargada del *factoring* asume el riesgo de insolvencia.

3.4.3. Contexto de mercado del *factoring* en España

El mercado del *factoring* en España se compone de dos realidades diferentes, algunas regiones tienen

mercados muy penetrados mientras que otras tienen todavía mucho espacio para crecer. Es por ello que Bip Consulting lo define como un mercado a 3 velocidades:

- (i) Madrid y País Vasco, que concentran el 25% del negocio y cuentan con una penetración del 33% y del 21% respectivamente;
- (ii) Canarias, Cataluña, Valencia, Galicia, La Rioja, Murcia, Aragón, Asturias y Navarra que concentran un casi un 40% del negocio, con penetraciones del 16% al 10% sobre el PIB;
- (iii) El resto de CCAA, con penetraciones inferiores que oscilan entre el 2% de Cantabria y el 8% Balear.

En un mercado de rápido crecimiento y con niveles tan desiguales de penetración, sigue siendo necesario en muchas regiones un modelo de captación físico encaminado a incorporar nuevos clientes al negocio que desconocen en la práctica el producto. Por su parte, el modelo de captación digital es más apropiado para clientes que ya están dispuestos a operar con el producto y que son capaces de buscar al proveedor más conveniente a través de medios digitales.

4. MARCO REGULATORIO

A lo largo de este capítulo se analiza normativa intrínsecamente aplicable a la actividad de *Lending* online, así como aquella que de algún modo dificulta el desarrollo ágil de la misma, a la vez que seguro, junto con normativa que será de aplicación en función del medio utilizado para la financiación y de la forma en que se preste.

No obstante, a modo de introducción se debe destacar la labor del propio sector de *Lending* online que, en aras de fomentar una mayor regulación, el autocontrol y una vez más la protección del consumidor, se autoregula en base a los principios del préstamo responsable comúnmente conocidos en el sector y de aplicación por sus *players*.

Profundizando en el aspecto regulatorio, cabe recordar que sí es un sector regulado, prueba de ello lo encontramos en la Directiva de crédito al consumo y la LCCC, sin embargo, aquellos actores, dedicados a esta actividad, distintos de las entidades de crédito, EFCs, no están supervisados por una autoridad supervisora, lo cual no es óbice para que se cumpla con la normativa que les es de aplicación. Así, a través de los principios del préstamo responsable, los actores del sector aportan seguridad a los consumidores, a falta de un control externo por parte de una autoridad supervisora.

Principios del préstamo responsable

El crédito al consumo representa una importante fuente de financiación alternativa para los particulares

y por ello deberá configurarse bajo un marco legal que aporte seguridad y transparencia al cliente, con el objetivo de preservar sus intereses y sus derechos como consumidor.

A continuación, se detallan los principios del préstamo responsable que definen una buena conducta empresarial en el sector de crédito al consumo y que están basados en las mejores prácticas a nivel europeo y en la LCCC.

Principio de transparencia y ética empresarial

1. Evaluación de la solvencia del cliente

Los préstamos deben basarse en información objetiva sobre la capacidad del cliente para cumplir con las obligaciones derivadas del contrato, es decir, deberá tenerse en cuenta las deudas actuales contraídas por el solicitante del crédito, los ingresos regulares, y siempre que sea posible obtener información sobre su situación actual.

Para ello el prestamista responsable deberá llevar a cabo las siguientes comprobaciones:

- (i) Consulta sobre el historial crediticio para garantizar que no conceden préstamos a clientes con créditos impagados y que no hayan sido liquidados.
- (ii) Consulta e información positiva sobre su solvencia, con el objetivo de verificar el nivel de endeudamiento del cliente.
- (iii) Utilizar tecnología de terceros en tiempo real, de fuentes públicas como la Seguridad Social para comprobar los niveles de ingresos del cliente.
- (iv) Solicitar a los clientes la información necesaria para determinar su nivel de ingresos recurrentes (e.g. herramientas de agregación de cuentas bancarias, documentos oficiales).

2. Garantizar una operación segura y factible

El prestamista debe asegurarse de que el cliente es capaz de pagar el préstamo en base a las condiciones acordadas en el contrato, realizando las siguientes actuaciones:

- (i) Cálculo del nivel de endeudamiento y solvencia del solicitante en base a los datos anteriormente señalados y asegurándose de que, con los ingresos del solicitante disponibles antes de la concesión del mismo, sería capaz de pagar las cuotas del préstamo.
- (ii) En caso de que el cliente reciba ingresos tras la jubilación o prestaciones por desempleo, los prestamistas deben comprobar la duración de las percepciones de dichos ingresos y asegurarse de que la duración del préstamo está alineada con la duración de las prestaciones o ingresos tras la jubilación.

(iii) Disponer de procesos sólidos para la realización del proceso de *Know Your Customer* ("**KYC**"), utilizando la tecnología validada por el Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias (en adelante, "**SEPBLAC**") para el *onboarding* de los clientes y para evitar la suplantación de la identidad.

(iv) Información y consulta del fichero EFICAZ²².

(v) Evitar la capitalización de intereses, así como la existencia de cuotas que no cubran los intereses -el plan de amortización mensual debe cubrir los intereses suficientes para saldar la deuda en el periodo acordado-.

(vi) No aceptar a menores de 18 años como clientes.

(vii) Garantizar que las condiciones de refinanciación de la deuda sean claras y justas. El producto debe de contribuir a mejorar la situación financiera del cliente.

3. Proporcionar una información completa, clara y precisa implica lo siguiente:

(i) En caso de que se aumente el límite de crédito o de otros productos financieros, será necesario justificar que se ha realizado un nuevo análisis de solvencia del cliente.

(ii) El cliente deberá recibir la siguiente información:

- Información precontractual antes de la firma del contrato: importe, duración, el cuadro de amortización, el total de los intereses a pagar al final del préstamo y tres ejemplos de escenarios sobre el posible ahorro que representaría aumentar el importe de la cuota por encima de la establecida en el contrato.

- Una vez que el cliente haya contratado el producto financiero se le debe entregar en soporte duradero y accesible de forma online en cualquier momento, las condiciones generales y particulares del préstamo.

Principio de publicidad responsable

La publicidad responsable conlleva el compromiso de orientar la publicidad en información objetiva y demostrable en cada momento. La publicidad deberá prestar especial atención al cumplimiento de los derechos de protección de los consumidores y garantizar que estos reciben la máxima información acerca del producto o el coste total del préstamo, a través de un ejemplo representativo. Un prestamista responsable deberá cumplir con los siguientes requisitos:

²² La Federación Española de Jugadores de Azar Rehabilitados presentó en febrero de 2020 el "Fichero Eficaz" (Fichero de exclusiones de financiación para conductas adictivas y de azar). Mediante este fichero, aquellas personas jugadoras que quieran voluntariamente restringir su capacidad de acceso a la financiación alternativa online podrán inscribirse en el Fichero Eficaz, de manera que le será denegado el acceso a la financiación alternativa. Las entidades adheridas podrán consultar este fichero para comprobar si el solicitante está inscrito en el mismo y de este modo, se le denegar automáticamente la financiación.

- (i) No promover préstamos gratuitos para captar más clientes.
- (ii) No incentivar al consumo irreflexivo.
- (iii) No anunciarse en sitios web relacionados con los juegos de azar.
- (iv) Respetar las franjas horarias publicitarias de menores, evitando también la publicidad en franjas de madrugada.
- (v) No publicitar ni promocionar préstamos preautorizados sin disponer de la información básica del cliente para un estudio crediticio que justifique dicha oferta.
- (vi) No utilizar palabras clave agresivas para evitar generar confusión en los clientes.
- (vii) No realizar prácticas publicitarias que puedan entenderse como apoyo a las adicciones al juego o a cualquier otra adicción perjudicial.
- (viii) Permitir la supervisión por la autoridad responsable del autocontrol sobre la actividad publicitaria.

Principio de comunicación justa con el cliente

Mantener un alto nivel de comunicación con los clientes es una de las características fundamentales del préstamo responsable.

Los prestamistas deben tratar a los clientes de manera justa y respetuosa en todo momento:

- (i) Compromiso de comunicación con los clientes de forma transparente, limitando las llamadas proactivas comerciales y de marketing a una franja horaria, entre las 09:00 y las 21:00 horas.
- (ii) Respetar el derecho de privacidad y protección de datos de los clientes de acuerdo 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 ("**RGPD**") y las leyes de privacidad.
- (iii) Crear y desarrollar procesos internos eficaces para resolver posibles situaciones de conflicto de forma rápida y eficaz.

Principio de prevención del sobreendeudamiento

El negocio de crédito al consumo no deberá basarse en aprovechar la morosidad de los clientes. La estrategia comercial de la compañía no debe enfocarse a los clientes que están en una situación de impago y los intereses de demora reclamados nunca podrán ser superiores al principal pendiente de amortización.

Por ello, este principio de préstamo responsable implica:

- (i) Compromiso a prestar apoyo y asesoramiento al consumidor, con el objetivo de ofrecerle una solución justa en caso de impago para la refinanciación de su deuda bajo las condiciones más beneficiosas para el cliente.
- (ii) Asegurar que la acción de recuperación de deuda sea razonable y acorde a la protección del consumidor.

4.1. Ley de Blanqueo de Capitales

El régimen de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo vigente en España establece determinadas categorías de personas y entidades que, por motivo de su actividad, ostentan la condición de sujetos obligados.

Así, dentro del listado de sujetos obligados que señala el artículo 2 de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo ("**Ley 10/2010**"), se encuentran las personas dedicadas profesionalmente a la intermediación en la concesión de préstamos o créditos, las personas que, sin haber obtenido autorización como establecimientos financieros de crédito, desarrollen profesionalmente alguna de las actividades de *factoring* con o sin recurso y/o la concesión de préstamos y créditos incluyendo crédito al consumo, crédito hipotecario y financiación de transacciones comerciales. Los sujetos obligados están sometidos a las disposiciones establecidas en la Ley 10/2010, entre ellas, obligaciones en materia de diligencia debida, de información y medidas de control interno.

Sin perjuicio de lo establecido en la Ley 10/2010, el 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, (el "**RD 304/2014**"), establece como una de las medidas de diligencia debida la identificación, por parte de los sujetos obligados, de quienes pretendan establecer relaciones de negocio o intervenir en cualquier operación. Debe destacarse que, la mayoría de *players* que operan en el sector de crédito al consumo, son FinTech y que ofrecen sus servicios a distancia, llevándose a cabo todo el proceso de contratación y posterior relación con el consumidor de manera no presencial.

Así, el RD 304/2014 detalla en su artículo 21 los sistemas de identificación que deberán ser utilizados para aquellas operaciones que se realicen de forma no presencial, debiendo de utilizar alguno de los siguientes:

- (i) La identidad del cliente quede acreditada de conformidad con lo dispuesto en la normativa aplicable sobre firma electrónica;
- (ii) La identidad del cliente quede acreditada mediante copia del documento de identidad, que corresponda, siempre que dicha copia esté expedida por un fedatario público;

(iii) 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;

(iv) 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 SEPBLAC.

En relación con este último punto, el SEPBLAC ha autorizado tres procedimientos en materia de identificación no presencial: (i) identificación en remoto; (ii) identificación por videoconferencia; y (iii) video-identificación.

De los sistemas de identificación señalados por el RD 304/2014, los más utilizados son la video-identificación, así como la identificación conforme a lo estipulado en la normativa sobre firma electrónica, que regula tres tipos, la simple, la avanzada y la cualificada.

Con el nuevo Real Decreto-ley 7/2021, de 27 de abril, de transposición de directivas de la Unión Europea en las materias de competencia, prevención del blanqueo de capitales, entidades de crédito, telecomunicaciones, medidas tributarias, prevención y reparación de daños medioambientales, desplazamiento de trabajadores en la prestación de servicios transnacionales y defensa de los consumidores, se modifica el artículo 12 de la Ley 10/2010 haciendo referencia expresa al uso de la **firma electrónica cualificada** como método de identificación en operaciones no presenciales.

La firma electrónica cualificada proporciona unos niveles muy altos de seguridad y de garantías legales. Los requisitos de los certificados cualificados de firma electrónica vienen recogidos en el Anexo I del Reglamento 910/2014 relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior y entre otros se necesita una indicación, de al menos un formato adecuado para el procesamiento automático, de que el certificado ha sido expedido como certificado cualificado de firma electrónica y un conjunto de datos que se represente inequívocamente al prestador cualificado de servicios de confianza que expide los certificados cualificados como por ejemplo, los datos de validación de la firma electrónica, el código de identidad del certificado, la localización de los servicios, etc.

Aquí encontramos una de las principales barreras que se plantean actualmente en el sector de crédito al consumo, y en otros sectores donde la mayoría de proveedores forman parte del ecosistema FinTech.

La firma electrónica cualificada es un procedimiento costoso en tiempo, costes, recursos y no sólo para el proveedor del servicio, sino también para el propio consumidor, haciendo que el proceso de *onboarding* de los clientes sea arduo y tedioso.

Gracias a las nuevas tecnologías y a la digitalización, han surgido nuevas regulaciones que fomentan la seguridad de los procesos en aras de una mayor protección de los consumidores, como el uso de la autenticación reforzada.

Sería muy útil para los consumidores, además de para el propio sector, explorar nuevos procesos de identificación que aporten un alto nivel de seguridad, además de hacer más eficientes los procesos de *onboarding* en lo que se refiere al blanqueo de capitales.

4.2. El crédito revolving

La Orden ETD/699/2020, de 24 de julio, de regulación del crédito revolving ("**Orden ETD/699/2020**") modifica, entre otras, la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios ("**Orden EHA/2899/2011**") mediante la inserción del nuevo capítulo III bis del Título III de esta última, por el cual se pretende crear un marco de protección mayor para el consumidor a través del suministro de información al prestatario. Lo dispuesto en este nuevo capítulo se aplicará a los créditos de duración indefinida o de duración definida prorrogable de forma automática en que el crédito dispuesto no se satisface en su totalidad al final del periodo de liquidación pactado -actualmente conocido como crédito revolving o *revolving*-.

El crédito revolving existe cuando los importes de las cuotas destinadas a la amortización del capital dispuesto, y que el prestatario abona de forma periódica mediante sus cuotas, vuelve a formar parte de su crédito disponible, por lo que se renueva automáticamente en cada vencimiento.

Es importante señalar que sobre el capital dispuesto se aplica el tipo de interés pactado. Una de las características del *revolving* es que cuando el cliente no paga la cuota correspondiente o la cuantía de esta es muy baja de forma que no llega a cubrir los intereses, estas cantidades debidas se capitalizan mediante nuevas disposiciones del crédito que, a su vez, generarán intereses. Esto puede provocar que la deuda aumente considerablemente, y pese a pagar las cuotas, la deuda sigue creciendo hasta convertirse en indefinida.

Los principales objetivos de la Orden ETD/699/2020 se pueden resumir principalmente en dos:

- (i) Reducir el riesgo de prolongación excesiva del crédito y, por tanto, el sobreendeudamiento.
- (ii) Reforzar la información que la entidad proporciona al prestatario, antes y durante la vigencia del contrato, lo cual permitirá al prestatario conocer en todo momento la deuda que mantiene con la entidad.

Se excluye de la aplicación de este nuevo capítulo aquellos créditos en los que el titular abone la totalidad del crédito dispuesto de una sola vez al final del periodo de liquidación pactado y sin intereses, estén o no asociados a instrumentos de pago.

La nueva Orden ETD/699/2020 refuerza la obligación por parte de las entidades de realizar evaluaciones de solvencia sobre el potencial cliente previamente a la concesión del crédito y de contar con procedimientos internos para llevar a cabo la evaluación de solvencia, que deberán ser revisados periódicamente.

En el caso de los créditos revolventes, con el objetivo de evitar el sobreendeudamiento, la norma impone como nuevo requisito que el importe anual de la cuota a pagar deberá tener como objetivo la amortización de al menos el 25% del límite del crédito concedido.

No obstante, se observa en el Capítulo III que la propia norma recoge la posibilidad de que no se amortice ese porcentaje mínimo, en la medida en que se señala que cuando la cuantía de la cuota de amortización sea inferior al 25%, la entidad deberá añadir la siguiente información:

- (i) Ejemplos de escenarios sobre el posible ahorro que representaría aumentar el importe de la cuota por encima de la establecida en el momento.
- (ii) El importe de la cuota mensual que le permitiría liquidar toda la deuda en el plazo de un año.

Es evidente que el gran cambio que promueve la Orden ETD/699/2020 es a través de su Capítulo III, relativo al *revolving* y la información precontractual y contractual que debe proveerse al cliente, mientras que en el Capítulo II se recoge la información previa que debe entregarse al cliente, la cual cumplirá con lo recogido en la LCCC y en la FEIN a la firma del contrato, que deberá contener lo siguiente:

- (i) Mención expresa a la modalidad de pago establecida, señalando expresamente el término *revolving*;
- (ii) Si existe la posibilidad que el cliente modifique la modalidad de pago y las condiciones para su ejercicio;
- (iii) Un ejemplo representativo de crédito con dos o más alternativas de financiación en función de la cuota mínima que pueda establecerse para el reembolso del crédito con arreglo al contrato.

Durante la vida del contrato de crédito, el prestamista deberá entregar al cliente al menos trimestralmente la siguiente información:

- (i) El importe del crédito dispuesto;
- (ii) El tipo deudor;
- (iii) La modalidad de pago establecida, señalando expresamente el término *revolving* e indicando la cuota mensual fijada en ese momento;
- (iv) Fecha estimada en la que el cliente terminará de pagar el crédito dispuesto, teniendo en cuenta la cuota de amortización.

Otro de los escenarios que regula la Orden ETD/699/2020 es el escenario en el que se amplíe el límite del crédito concedido, en cuyo caso la entidad deberá comunicar al cliente con una antelación mínima de un mes:

- (i) El nuevo límite;
- (ii) La cuantía de la deuda acumulada;
- (iii) La nueva cuota que deberá pagar, en su caso.

Cabe señalar que el hecho de que un producto se comercialice como “*revolving* o crédito revolvente” no implica que este incumpla con cierta normativa de protección al consumidor, ya que existe actualmente una cierta connotación negativa sobre los créditos *revolving* derivado de las sentencias sobre los tipos de interés usurarios aplicados al *revolving*. Por tanto, no implica que todo producto denominado como *revolving* conlleve un incumplimiento de los límites de usura en el crédito al consumo, establecido por la jurisprudencia.

Entrando en la parte más práctica de la materia, y haciendo referencia a la jurisprudencia del Tribunal Supremo representada por sus sentencias de 25 de noviembre de 2015 y de 4 de marzo de 2020, existe a día de hoy un bazar jurisprudencial sobre crédito *revolving*, habiendo opiniones dispares y contrarias a lo establecido por el Tribunal Supremo en su sentencias.

Tanto es así, que el Juzgado de 1ª Instancia número cuatro de Castellón, elevó en mayo de 2021 una cuestión prejudicial ante el TJUE, en la que cuestiona si el fallo del Tribunal Supremo español sobre las tarjetas *revolving* es compatible con el Derecho de la Unión Europea. En concreto, pregunta si pueden los jueces españoles realizar un control de precios en los contratos de crédito -si el control por el órgano jurisdiccional nacional para fijar el precio o coste sin una previa norma nacional que le dé cobertura es compatible con el artículo 120 TFUE sobre una economía de mercado abierta y el principio de libre contratación de las partes-.

En una segunda cuestión prejudicial, la juez también plantea la duda razonable sobre si la sentencia del Supremo es contraria al principio de seguridad jurídica del Derecho europeo, dado que la limitación de la TAE que establece es “extremadamente ambigua o indeterminada” y está teniendo como consecuencia que los juzgados y tribunales españoles estén estableciendo cada uno, de manera arbitraria, el margen que consideran que determina el carácter usuario del crédito al consumo.

La magistrada ha solicitado que su petición de decisión prejudicial se tramite de manera acelerada, “dada la incidencia y urgencia que presenta dicha decisión en el contexto actual del mercado financiero del crédito al consumo”.

Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que el Supremo para hacer la comparación a los efectos de determinar lo que se entiende por “interés notablemente superior”, utiliza como índice de referencia la TAE. Sin embargo, el Boletín Estadístico del Banco de España no fija la TAE media para los créditos *revolving*, sino la TEDR. TEDR según lo define el Banco de España es *tipo efectivo definición restringida y equivale a TAE (tasa anual equivalente) sin incluir comisiones*.

Es decir, el tipo medio que facilita el Boletín Estadístico del Banco de España para los créditos *revolving* no se corresponden con la TAE, sino con el TEDR, que es el equivalente al TIN -tipo de interés nominal-(sin comisiones).

De conformidad con lo anterior, resultaría arriesgado a día de hoy determinar si la TAE que están aplicando las entidades podrían declararse usuraria si analizamos los tipos medios que publica mensualmente

el Banco de España. Así, desde el sector e incluso desde ciertas salas de los órganos judiciales existe la esperanza en la cuestión prejudicial planteada de que el efecto de la sentencia del Supremo de marzo de 2020 se diluya.

4.3. Marco Europeo

4.3.1. Principales novedades de la propuesta de cambio de la directiva de crédito al consumo

Una vez más la digitalización es uno de los principales factores que ha impulsado el cambio en el proceso de toma de decisiones, así como en los hábitos de los consumidores que demandan procesos rápidos y fluidos para la obtención de crédito online.

Adicionalmente, la crisis de la COVID-19, como se ha señalado en este Libro, ha tenido una influencia importante en el sector, ya que son muchos los hogares que han visto afectada su economía, aumentando la situación de vulnerabilidad económica en España.

Con estos antecedentes, la Comisión anunció la revisión de la Directiva de crédito al consumo en su programa de trabajo para 2020.

4.3.2. Problemas que han motivado la propuesta de revisión

1. Un ámbito de aplicación inadecuado: la aparición de nuevos operadores y nuevas modalidades de crédito al consumo pueden quedar fuera de la aplicación de la Directiva y esto se traduce en una falta de protección al consumidor, desvirtuando el objetivo principal de la misma.

2. El contenido y la divulgación de la información: los requisitos de información en la publicidad y en la fase precontractual en los contratos de crédito al consumo no reflejan el creciente uso de los dispositivos digitales. Además, la información que reciben los consumidores de acuerdo con la Directiva se considera que es compleja y difícil de entender.

3. Insuficiencia de garantías para asegurar el préstamo responsable: la Directiva no especifica qué datos deben utilizarse para evaluar la solvencia del consumidor y esto impide que se obtenga una evaluación exhaustiva de la capacidad de reembolso del consumidor.

4. Situaciones excepcionales: la Directiva no contiene disposiciones para proteger los intereses de las partes en caso de situaciones económicas excepcionales como la COVID-19.

²³ No todo el contenido normativo resulta de aplicación, sino que exclusivamente lo serán los artículos 1, 2 y 3, los artículos 5 a 10, los artículos 12 a 23, los artículos 26, 27 y 28, los artículos 30 a 33, el artículo 37 y los artículos 39 a 50.

4.3.3. Novedades normativas de la propuesta de revisión de la Directiva de crédito al consumo

Una vez definidos los antecedentes que explican la necesidad de la actualización de la Directiva de crédito al consumo, se analizan a continuación las principales novedades que plantea incluir esta propuesta:

1. Modificaciones en el ámbito de aplicación. La nueva redacción será de plena aplicación a los contratos de crédito al consumo, y de aplicación parcial²³ a los servicios de crédito de financiación participativa cuando dichos servicios no sean proporcionados por un prestamista o un intermediario de crédito.

Con la propuesta pasan a estar incluidos dentro del ámbito de aplicación de la norma: (i) los créditos cualquiera que sea su importe, a excepción de aquellos que superen los 100.000 € (ii) los contratos de arrendamiento financiero con opción de compra de bienes o servicios; (iii) los concedidos con posibilidad de descubierta; (iv) los créditos libres de intereses y sin gastos; o (v) los créditos que han de reembolsarse en el plazo de tres meses con gastos mínimos.

La propuesta de incluir en el ámbito de aplicación de la Directiva a los préstamos inferiores a 200 €, responde al hecho de que existen prestatarios de pequeños préstamos que suelen tener más de un préstamo. Esto es especialmente peligroso ya que hace que estos prestatarios queden fuera del control y de la evaluación de solvencia por parte de los prestamistas, lo que puede traducirse en un sobreendeudamiento.

2. Información precontractual. A través de varios artículos se da una gran importancia a la información precontractual que debe facilitarse a clientes. Con el objetivo de ayudar a los consumidores a comprender y comparar ofertas, junto con la Información Normalizada Europea sobre el Crédito al consumo, se deberá facilitar el Resumen Normalizado Europeo sobre el Crédito al Consumo, de manera que se sintetice de forma clara la información esencial del crédito, y los consumidores puedan ver toda la información a simple vista, incluso en la pantalla del móvil.

Asimismo se establece un límite de tiempo para la entrega de la información precontractual, y es que esta deberá facilitarse al menos con un día de antelación a que el consumidor quede vinculado por la oferta o el crédito. En el caso de no cumplirse, el prestamista deberá enviar al consumidor, no más tarde del día después a la celebración del contrato, la posibilidad de desistir del contrato de crédito, junto con el procedimiento para hacerlo.

3. Inteligencia Artificial para la evaluación de solvencia. En base a la propuesta de Reglamento en materia de Inteligencia Artificial (Ley de Inteligencia Artificial), cuya utilización en el área de *credit scoring* cada vez está más extendida, la propuesta de Directiva dedica un artículo al riesgo de utilizar la inteligencia artificial en este ámbito, habida cuenta de sus implicaciones. De este modo, se introduce que cuando la evaluación de solvencia implique un tratamiento automatizado, el consumidor debe tener derecho a obtener la intervención humana de la parte del prestamista. Asimismo, el prestatario deberá tener derecho a una explicación de la evaluación realizada y del funcionamiento

del tratamiento automatizado utilizado, que incluirá, entre otras cosas, las variables utilizadas, la lógica y los riesgos que conlleva, así como tendrá derecho a expresar su punto de vista y a impugnar la evaluación de solvencia y la decisión.

4. Reconocimiento, registro y supervisión de entidades no supervisadas. Otra de las novedades que se introduce es la referencia a las entidades no supervisadas, con el objeto de que estén sujetas a un proceso de reconocimiento adecuado y a un mecanismo de registro y supervisión que se establezca por la autoridad competente. En el caso de España, son aquellas entidades que concediendo crédito bajo el paraguas de la normativa aplicable citada en apartados anteriores, no son consideradas entidades de crédito al no disponer de una licencia emitida por el Banco de España.

Hasta ahora las entidades que prestan crédito al consumo bajo la LCCC, no están sujetas a un procedimiento de registro ni supervisión por parte del Banco de España, aunque les aplique la normativa vigente.

De este modo, habrá que esperar a la transposición de la propuesta de Directiva de crédito al consumo al derecho español, para ver de qué forma impacta en las entidades no supervisadas que ya prestan actividad en España.

5. Límites máximos. En la propuesta de cambio de la Directiva de crédito al consumo se propone la posibilidad de que los Estados miembros puedan mantener su actual régimen jurídico pero permite la introducción de límites máximos a los tipos de interés, a la TAE y/o al coste total del crédito para el consumidor. Incluso se señala que los Estados miembros, si así lo desearan, podrán introducir límites máximos adicionales para las líneas de crédito *revolving*.

Sin duda esta es una de las grandes novedades por su impacto negativo en el sector de *Lending* y en la comercialización de crédito online, tal y como lo conocemos hasta ahora.

6. Casillas premarcadas y venta de productos no solicitados. Se prohíbe que los prestamistas intermediarios de crédito puedan interferir en la decisión de los consumidores para la adquisición de servicios accesorios, mediante la opción de marcado por defecto. Asimismo, se prohíbe la venta de crédito que no haya sido previamente solicitado y sin el acuerdo del consumidor. Esto incluye el envío de tarjetas de crédito preconcedidas y no solicitadas, o el aumento del límite de gasto de forma unilateral por parte del prestamista.

7. Políticas de remuneración del personal. La forma en que los prestamistas remuneren al personal no deberá colisionar con las normas de conducta que les aplica, de forma que su política remunerativa sea compatible con una gestión sana del riesgo y no ofrecerán incentivos que rebasen el nivel de riesgo tolerado por el prestamista.

²⁴ A los efectos de esta sección 5, 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 *lending*. Debe entenderse que muchas de las barreras son causadas por su propia estructura, dado que en el sector de *lending* se hayan entidades de menor estructura y con menos recursos, que no siempre son capaces de cumplir con los requisitos exigidos por la norma.

8. Ventas vinculadas. Se prohíbe expresamente la venta vinculada de productos, salvo que se demuestre que son un beneficio para el consumidor, mientras que se permiten las prácticas de venta combinada.

5. BARRERAS²⁴ NORMATIVAS Y PROPUESTAS DE CAMBIO

El presente capítulo tiene por objeto el desarrollo de los principales obstáculos, dificultades o barreras dimanantes, en parte, de la aplicación de la regulación vigente del crédito al consumo a los que han de enfrentarse los *players* del sector de *Lending* online.

En este sentido, ha de tenerse en cuenta que la principal regulación a la que quedan sometidos los *players* del sector es la LCCC, que transpone la Directiva de crédito al consumo, y tiene por objeto la armonización total del mercado común europeo, de forma que los Estados miembros deben asegurar el nivel mínimo de protección de los consumidores que se pretende con la Directiva de crédito al consumo, por lo que no pueden mantener o introducir disposiciones nacionales distintas a las disposiciones armonizadas o que presenten un nivel de protección inferior al marcado por el texto europeo, sin perjuicio de la adopción de normas nacionales para aquellas disposiciones no armonizadas.

No obstante lo anterior, en reiteradas ocasiones -tal y como se expondrá a lo largo del presente capítulo- los *players* del sector de *Lending* se encuentran sometidos a regulaciones que originalmente habrían sido desarrolladas e implementadas con ánimo de reglar otro tipo de sectores (e.g. en relación con la normativa aplicable a entidades de crédito). Tanto es así que, en muchos de los aspectos no cubiertos por la LCCC, el desarrollo de la actividad de crédito al consumo se ve sometido a normativa no adaptada a las especificidades y necesidades derivadas de dicha actividad.

Es importante resaltar que la LCCC no supedita la actividad de crédito al consumo a la concesión de autorización administrativa previa, no existiendo la necesidad de obtener una licencia emitida por el Banco de España también conocida como “reserva de actividad”. Es decir, con base en el artículo 2 de la LCCC, podrá conceder créditos al consumo toda persona física o jurídica que conceda un crédito en el ejercicio de su actividad comercial o profesional.

En consecuencia, el servicio de crédito al consumo puede ser prestado tanto por entidades sometidas a la supervisión del Banco de España -entidades de crédito, entidades de pago mediante la utilización de un instrumento de pago²⁵, establecimientos financieros de crédito- como por entidades no sometidas a requisitos de autorización para el desarrollo de su actividad, por el principal motivo, ya expuesto en este Libro, de que estas entidades no toman depósitos del público en general -véanse las entidades que prestan únicamente crédito al consumo (“**Prestamistas CC**”), principal objeto de análisis del presente Libro Blanco.

²⁵ La aplicación de la normativa reguladora de las entidades de pago, el RDL 19/2018 de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera (“RDL 19/2018”) está supeditada, en virtud de su artículo 2.3, a lo establecido en la LCCC, en aquellos casos en los que el servicio de pago incluya la concesión de un crédito de esta naturaleza.

La exposición de las siguientes barreras normativas tiene como fin último poner de manifiesto una idea trascendental de fondo, con el fin de impulsar la potencial generación de mejoras regulatorias aplicables al sector *Lending*, tanto en relación con lo ya regulado por la propia LCCC como con todo aquello que queda fuera de ésta. Y es que, aunque la LCCC no aborde todos los elementos susceptibles de ser sometidos a regulación específica en relación con la actividad de crédito al consumo, los prestadores de tales servicios no deberían estar sujetos a máximas aplicables a *players* de otros sectores (i.e. entidades de crédito), ya que las empresas de *Lending* no están autorizadas a desarrollar la misma actividad.

En última instancia, el análisis de los desafíos que presenta la normativa que actualmente se aplica al crédito al consumo conlleva una tendencia de la regulación a estar basada en tipos de interés y comisiones, en lugar de estarlo en prácticas responsables, solución por la que abogan las entidades del sector *Lending*, y que podría resultar más eficiente y oportuna tanto para consumidores como para el mercado.

5.1. Requisitos formales y de información

La LCCC regula los requisitos de forma y las obligaciones de información -tanto contractual como precontractual- que debe desempeñar cualquier proveedor de crédito al consumo, estableciendo un régimen esencialmente oneroso para este último, dado que implica una serie de exigencias que pueden resultar tediosas de cumplir.

Entre las obligaciones previas a la contratación a cargo del prestamista, figura la de proporcionar con la debida antelación al consumidor, mediante papel o cualquier otro soporte duradero, toda la información relativa al crédito, especificada en la FEIN. Esta debe recoger todos los datos tipificados en el artículo 10 y el Anexo II de la LCCC, resultando en una extensa lista comprensiva de diecinueve elementos. Se trata de una obligación legal que aplica de igual manera a meros Prestamistas CC (Prestamistas de Crédito al Consumo), como a entidades de crédito que emplean formas de contratación a distancia y a “prescriptores”²⁶. Son estos Prestamistas CC y demás obligados quienes asumen la carga de la prueba del cumplimiento de estas obligaciones, sin que baste la mera inclusión en el contrato de una cláusula por la que su titular (esto es, el prestatario) declara que se le ha facilitado la FEIN sin que se acompañe al contrato de dicho documento, o bien declara que ha quedado informado de que la misma se encuentra disponible en la página web del proveedor del crédito al consumo en cuestión.

En cuanto a la información contractual, el artículo 16 de la LCCC establece unos estrictos requisitos de contenido y forma, cuyo incumplimiento podría comportar la anulabilidad del contrato. Por su parte, la omisión de determinada información contractual puede conllevar (en función del tipo de información omitida) la reducción de la obligación del consumidor a abonar el interés legal en los plazos convenidos, o la posibilidad para el consumidor del abono del precio al contado o el nominal en los plazos convenidos. Por último, cualquier inexactitud de la información establecida en el contrato, acarrearía asimismo las anteriores consecuencias moduladas en función del perjuicio ocasionado al prestatario.

²⁶ Establecimientos comerciales en los cuales el consumidor adquiere los artículos que se dispone a financiar mediante la concesión de los correspondientes créditos.

Asimismo, la entidad prestamista está obligada a facilitar al consumidor, siempre y cuando éste lo solicite, una oferta vinculante previa a la contratación, que reúna, sin excepción, todas las menciones establecidas en el artículo 10 LCCC respecto de la FEIN, si bien dicha oferta vinculante debe distinguirse del documento independiente en que se presenta ésta última, aun en el supuesto de que ambos documentos se entreguen al mismo tiempo.

Como conclusión a lo anteriormente expuesto, el régimen de información y las obligaciones formales de su suministro previstos en la LCCC implica procedimientos de gestión documental offline excesivamente onerosos, que se consideran por gran parte de los actores del sector de *Lending* como una barrera normativa objetiva al ejercicio de su actividad, y que en la práctica podrían ser sustituidos por mecanismos de información online igualmente garantes para el consumidor pero más adaptados al negocio propio de los Prestamistas CC, agilizando así los procesos de contratación y dando respuesta a uno de los reclamos del consumidor, la agilidad en la obtención de financiación.

Desde la AEFI se propone la aprobación de normativa sectorial aplicable a la actividad de crédito al consumo bajo la LCCC, de forma que no apliquen por analogía determinados aspectos propios de la actividad desarrollada por entidades de crédito, por tratarse esta de normativa que recoge requisitos desproporcionados para la actividad y tipología de empresas que lleva a cabo el sector de *Lending* online.

5.2. Escasa tipificación de los distintos productos de crédito al consumo

El artículo 1 de la LCCC viene a delimitar el concepto de contrato de crédito al consumo, al tiempo que el artículo 3 tiene por objeto determinar qué contratos no se encuentran amparados bajo el paraguas de la presente normativa -en esencia, los créditos garantizados con hipoteca inmobiliaria; los créditos para adquirir o conservar derechos sobre terrenos; los contratos de arrendamiento o arrendamiento financiero sin obligación de compra; los créditos por importe inferior a 200 euros; los contratos de crédito no onerosos y aquellos en los que el reembolso de lo financiado no es aplazado-.

Sin embargo, la LCCC no recoge una tipificación tasada de los distintos productos de crédito al consumo. En su lugar, la única clasificación a la que aspira la regulación vigente se halla en el artículo 4 -sobre aplicación parcial de la ley-, que distingue entre (i) contratos de crédito en forma de posibilidad de descubierto con reembolso previa petición o en un plazo máximo de tres meses; (ii) contratos de descubiertos tácitos; (iii) contratos de excedidos tácitos sobre los límites pactados en cuenta de crédito; (iv) contratos de crédito en los que se prevé la posibilidad de establecer acuerdos entre las partes relativos al pago aplazado o los métodos de reembolso una vez el consumidor ya se encuentre en situación de impago del crédito inicial; y (v) contratos de crédito por un importe superior a 75.000 euros.

Para todos los demás contratos de crédito al consumo, con independencia de las condiciones de cada crédito concedido, los requisitos formales y materiales aplicables a los Prestamistas CC y a cualquier proveedor de crédito al consumo son idénticos (por ejemplo, en relación con la cuantía o plazo de reembolso del capital). Esto supone la imposibilidad de adaptar cada producto verdaderamente a las necesidades del consumidor y al desarrollo más óptimo en cuanto a inversión en tiempo y costes para el Prestamista CC.

Lo anterior resulta especialmente contradictorio si se tiene en cuenta lo estricto que resulta el régimen de información previsto en la LCCC. Y es que, como consecuencia de la escasa tipificación normativa de los diferentes productos de créditos al consumo, aquellos modelos de negocio enfocados, por ejemplo, a la concesión de créditos de pequeñas cuantías a devolver en el corto plazo, se encuentran sometidos a los mismos requisitos de información que aquellos dirigidos a la concesión de créditos más amplios, que adolecen de mayor dificultad en su comprensión o que comportan un riesgo más elevado. Todo ello redundaría en detrimento de la operación de crédito, que podría tacharse de excesivamente compleja o abrumadora la documentación que se le proporciona al consumidor respecto de un producto, provocando un efecto disuasorio, lo que constituye otra importante barrera normativa generada por la LCCC.

En consecuencia, desde el sector de *Lending* se propondría la inclusión de una tipificación de productos de crédito al consumo en la LCCC, de manera que aquellos que sean más simples y entrañen menor riesgo para el consumidor requieran unos requisitos mejor adaptados a su naturaleza.

5.3. Aplicación por analogía de los tipos de interés del boletín estadístico del Banco de España

La norma segunda de la Circular 1/2010 de 27 de enero, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre estadísticas de los tipos de interés que se aplican a los depósitos y a los créditos frente a los hogares y las sociedades no financieras ("**Circular 1/2010**"), impone a las entidades de crédito españolas, así como a las sucursales españolas de entidades de crédito extranjeras que cumplan con determinados requisitos (ambas denominadas en dicha Circular 1/2010 como "**entidades declarantes**"), como la obligación de suministrar mensualmente al Banco de España información relativa a los tipos de interés de los saldos vivos y a los tipos de interés de las nuevas operaciones.

Esta obligación tiene su origen en el artículo 5.1 de los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales y del Banco Central Europeo ("**BCE**"), que recoge la obligación de este último, asistido por los bancos centrales nacionales, de recopilar la información estadística necesaria a través de los agentes económicos. A tal efecto, el BCE adoptó el Reglamento (CE) nº 63/2002, de 20 de diciembre de 2001, sobre estadísticas de los tipos de interés que las instituciones financieras monetarias aplican a los depósitos y a los préstamos frente a los hogares y a las sociedades no financieras. Posteriormente, el Banco de España, a través de su Circular 4/2002, de 25 de junio -modificada más adelante por la vigente Circular 1/2010-, impuso el obligado cumplimiento del contenido del Reglamento anteriormente mencionado, con objeto de poder obtener de las entidades de crédito la información requerida.

En este sentido, para quedar vinculado al anterior deber, es necesario cumplir los siguientes tres requisitos acumulativos:

- (i) Ser entidad de crédito, de acuerdo con la definición de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito ("**Ley 10/2014**");
- (ii) Tener un activo total por un importe igual o superior a 1.500 millones de euros; y

(iii) Tener depósitos o créditos, denominados en euros, frente a los hogares -incluidas las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares- y las sociedades no financieras residentes en España o en alguno de los restantes Estados participantes en la Unión Económica y Monetaria, por un importe igual o superior a 500 millones de euros.

No obstante lo anterior, se faculta al Banco de España por medio de la Circular 1/2010 a requerir a otras entidades y sucursales que no alcancen los citados importes la remisión de los estados antes señalados, siempre que lo considere necesario para que la información declarada alcance la representatividad necesaria.

La gran parte de los modelos de negocio que operan en el sector de *Lending*, que no ostentan el estatuto jurídico de entidad declarante, no habrían de quedar sometidos a la Circular 1/2010. Al mismo tiempo, no existe ninguna obligación legal expresa de reportar información sobre los tipos de interés a la que se vean compelidos los *players* de este sector, por lo que no existe una analogía con otras entidades reguladas por Banco de España. Así, en la medida en que las entidades del sector de *Lending* no entran dentro del ámbito de aplicación de la Circular 1/2020, las umbrales establecidos en las estadísticas que publica el Banco de España sobre los tipos de interés no deberían ser entonces de aplicación a los productos de *Lending* online.

Por otro lado, la Ley de 23 de julio de 1908 sobre nulidad de los contratos de préstamos usurarios ("**Ley de Represión de la Usura**"), dispone en su artículo primero, apartado primero, que será nulo todo contrato de préstamo en que se estipule un interés notablemente superior al normal del dinero y manifiestamente desproporcionado con las circunstancias del caso. El concepto de interés normal del dinero ha sido objeto de interpretación por el Tribunal Supremo, precisando éste, mediante sentencia de 25 de noviembre de 2015²⁷, que para establecer lo que se considera interés normal, puede acudir a la estadística que publica el Banco de España, tomando como base la información que mensualmente tienen que facilitarle las entidades declarantes sobre los tipos de interés que aplican a diversas modalidades de operaciones activas y pasivas -obligación legal dimanante, como adelantábamos, de la Circular 1/2010-, sin embargo no se incluye la información aplicable a otras entidades no reguladas por Banco de España a las que a día de hoy dicha estadística les es de aplicación.

No obstante, el Tribunal Supremo no fija un criterio objetivo sobre los parámetros que deberían tenerse en cuenta para no considerar notablemente superior al interés normal del dinero para este tipo de productos, que sobrepasen la media del 20%, y que irá variando en función del precio medio del mercado para este producto en cada momento²⁸. Todo ello genera incertidumbre e inseguridad en el sector de *Lending* online que deberán adaptar sus intereses de manera recurrente.

Adicionalmente, de la jurisprudencia señalada parece desprenderse una confusión entre el término "tipo medio" y "tipo máximo", ya que podría entenderse que todo lo que supere el tipo medio es considerado nulo, eliminando el concepto de tipo máximo y siendo necesario recalcular constantemente la media.

²⁷ Tribunal Supremo (Sala Primera de lo Civil), Sentencia núm 628/2015 de 25 Nov 2015, [Ref 2015/5001]

²⁸ Diario La Ley, Nº 9590, Sección Tribuna, 10 de Marzo de 2020, Wolters Kluwer

²⁹ Juzgado de Primera Instancia e Instrucción de las Palmas de Gran Canaria (número 4), Sentencia núm 159/2020 de 23 Oct de 2020

Siguiendo este criterio jurisprudencial, los jueces y tribunales toman como referencia, en litigios cuyo objeto son créditos al consumo concedidos por entidades no declarantes, los tipos de interés medio publicados por el Banco de España relativos a créditos al consumo²⁹, sin que realmente éstos les resulten aplicables a estas entidades no declarantes, que, reiteramos, no están obligadas a informar sobre los tipos de interés al Banco de España. Ello constituye una importante limitación que afecta a esta clase de entidades. En este sentido, se acredita la conveniencia de establecer una estadística que recoja los tipos de interés aplicados por entidades no reguladas en operaciones de crédito al consumo, a fin de que sirva como mejor referencia.

Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que las entidades autorizadas para conceder financiación y captar depósitos, sujetas a la supervisión del Banco de España, ofrecen un tipo de interés más atractivo que, en ocasiones, el que pueda ofrecer una entidad dedicada al crédito al consumo online, bajo la LCCC, teniendo en cuenta que las mencionadas entidades supervisadas se financian a través de los depósitos, lo que implica el acceso a una financiación a coste cero y por tanto, con una rentabilidad sólida y con un bajo riesgo de descapitalización. Por ello, el coste de financiación ofrecido por las empresas dedicadas al crédito al consumo online es normalmente mayor, lo cual se traduce en la oferta de crédito con un tipo de interés en ocasiones más alto que el que pueda ofrecer una entidad de crédito.

5.4. Ausencia del elemento subjetivo al aplicar la Ley de Represión de la Usura

El artículo primero de la Ley de Represión de la Usura contiene un inciso final en su apartado primero, al que no hemos hecho referencia con antelación por ser objeto de un análisis separado. De este modo, también es requisito para apreciar la nulidad por usura, de acuerdo con la ley, que el préstamo se conceda en condiciones tales que resulte leonino, habiendo motivos para estimar que ha sido aceptado por el prestatario a causa de su situación angustiosa, de su inexperiencia o de lo limitado de sus facultades mentales.

Sin embargo, el Tribunal Supremo, en su sentencia de 25 de noviembre de 2015 y posteriormente consolidada en su sentencia de 4 de marzo de 2020, ha declarado que, para considerar usurario un contrato de préstamo, basta con la concurrencia de los dos requisitos que adelantábamos en la sección anterior -interés notablemente superior al normal y manifiestamente desproporcionado-, sin que sea exigible que, acumuladamente, haya sido aceptado por el prestatario a causa de su situación angustiosa, de su inexperiencia o de lo limitado de sus facultades mentales.

Esta jurisprudencia del Tribunal Supremo parece obviar la aplicación del significativo elemento subjetivo de la Ley de Represión de la Usura, que sanciona un abuso inmoral especialmente reprochable, predicable de los préstamos leoninos. Se limita, en su lugar, a tener en cuenta exclusivamente el elemento objetivo, en un instrumento de fijación de precios, al considerar que los tipos de interés que se aplican sobre determinados productos de crédito son elevados, sin reparar en que el artículo 315 del Código de Comercio establece el principio de libertad de la tasa de interés³⁰.

³⁰ Diario La Ley, Nº 9590, Sección Tribuna, 10 de Marzo de 2020, Wolters Kluwer.

Son ya muchas las voces que han apoyado el incorrecto uso de la Ley de Represión de Usura al caso del crédito al consumo, y a la modalidad de *revolving*. La Ley de Represión de Usura data de 1908, y surge con el objetivo de paliar un problema latente que era el conceder un préstamo en condiciones leoninas; el crédito al consumo no existía en aquel momento.

Algunos hablan incluso de la extralimitación del Tribunal Supremo en sus funciones, ejerciendo un control sobre los precios, y cuya interpretación es totalmente subjetiva y fáctica, creando una inseguridad jurídica, pues habría que evaluar cuantas de las personas que han contratado un producto como el aquí discutido no han sido informadas de las características del producto, de sus costes, y no han prestado un consentimiento libre e informado.

Adicionalmente, es importante señalar que el Banco de España incluye en el mismo supuesto productos que son totalmente distintos -tarjetas de crédito y tarjetas *revolving*- para determinar su tipo de interés medio.

El mercado de las tarjetas de crédito es muy distinto al de las *revolving*, en la medida en que las primeras sirven para proporcionar financiación al consumidor a través del aplazamiento del pago y el límite máximo del principal va disminuyendo a lo largo de la vida del contrato.

Las tarjetas *revolving* es un crédito preaprobado cuyo importe máximo es el mismo a lo largo de la vida del contrato y no se reduce al producirse vencimientos. El prestamista a su disposición tiene desde el inicio el importe total del préstamo y de forma permanente durante la vida del contrato.

Así, el riesgo asumido por los prestamistas en las tarjetas *revolving* es siempre el mismo y de forma permanente durante la vida del contrato, a diferencia de lo que ocurre con las tarjetas de crédito, donde el riesgo va disminuyendo a medida que disminuye el importe del principal disponible. Todo ello se traduce en que un mayor coste y riesgo para la entidad implica un tipo de interés superior al que se pueda ofertar a través de las tarjetas de crédito. Lo expuesto, si bien es cierto que encuentra su justificación en la salvaguarda de los intereses de los consumidores, deja patente la tendencia de la regulación -en este caso particular, la aplicación de la ley por la jurisprudencia- de fundamentarse en aspectos fácticos y no jurídicos, sin tener en las cuenta prácticas responsables del sector, dificultando el ejercicio de la actividad desempeñada por los proveedores de crédito al consumo y creando una inseguridad jurídica para las entidades y el mercado crediticio en general.

5.5. Monopolio en el acceso a los datos de la Central de Información de Riesgos (CIR)

El artículo 14 de la LCCC establece la obligación del prestamista de evaluar la solvencia patrimonial del consumidor con carácter previo a la celebración del contrato. A tal efecto, la gran mayoría de los operadores de la vertical *Lending* disponen, únicamente, de dos fuentes informativas: (i) el propio cliente; y (ii) los ficheros de solvencia patrimonial, supeditados a la normativa de protección de datos.

En otro orden de cosas, la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero ("**Ley 44/2002**") prevé el refuerzo del papel de la CIR (o CIRBE), como servicio público gestionado por el Banco de España, con objeto de recopilar los datos sobre los riesgos de crédito proporcionados por las

entidades declarantes³¹ conforme a la mencionada ley, para así, entre otros fines, facilitar a estas últimas los datos necesarios para el ejercicio de su actividad.

No obstante lo anterior, exclusivamente las siguientes entidades podrán acceder a los datos declarados a la CIRBE:

- a) Entidades declarantes.
- b) Intermediarios de crédito inmobiliario.
- c) Instituto de Crédito Oficial (ICO) en relación con los titulares cuyos préstamos haya avalado.

Por consiguiente, dichas entidades reciben periódicamente -con carácter mensual- información agregada del riesgo contraído por las personas físicas y jurídicas ("titulares") para las que han hecho una declaración, lo que facilita bastante el seguimiento de sus riesgos de crédito. Del mismo modo, cualquiera de estas entidades puede solicitar información relativa a un titular, si éste solicita una operación de riesgo, o incluso si figura como obligado al pago o garante en documentos cambiarios o de crédito cuya adquisición o negociación haya sido solicitada a aquella.

En síntesis, el resto de los *players* de la vertical *Lending* que no ostenten la condición de entidad declarante conforme a la Ley 44/2002 -como suele suceder-, no tienen acceso a los datos recogidos en la CIRBE, lo que constituye un importante obstáculo. Varios actores del mercado han manifestado que la inaccesibilidad a dichos datos dificulta la correcta calificación crediticia del cliente, impidiendo el análisis de su capacidad de pago y nivel de endeudamiento. Resulta pertinente añadir que el acceso a un perfil completo del cliente, bien sea a través del CIRBE o a través de otras bases de datos de uso restringido a entidades bancarias, permitiría reducir el riesgo de los proveedores de crédito al consumo, mejorar en los altos niveles de impago del sector de *Lending* comparado con otras entidades reguladas, y con ello, una mejora en los precios, logrando, a su vez, una financiación responsable y evitando el sobreendeudamiento.

Esta es indudablemente una barrera para el sector, el cual aboga por su adhesión a la CIRBE y la creación de un *bureau* positivo de crédito que permita consultar y reportar el índice de cumplimiento de pago de cada usuario, en beneficio de todo el sector y del mercado. Esto permitiría al sector tener un mayor conocimiento sobre los niveles de endeudamiento que puede permitirse el consumidor.

5.6. Inclusión en la Tasa Anual Equivalente (TAE) de costes ajenos al coste financiero

De acuerdo con el artículo 32 LCCC, para el cálculo de la TAE se determinará el coste total del crédito para el consumidor, a excepción de los gastos derivados de su incumplimiento y los gastos, distintos del precio de compra, que corran por su cuenta en la adquisición de bienes o servicios. En este sentido, el artículo 6 a) de la antedicha ley delimita el concepto de coste total del crédito para el consumidor, el cual comprende todos los gastos, intereses, comisiones, impuestos, y cualquier otro tipo de gasto relativo al contrato

³¹ De acuerdo con el artículo 60 de la Ley 44/2002, son entidades declarantes, entre otras, las entidades de crédito y los establecimientos financieros de crédito.

de crédito, conocido por el prestamista, así como el coste de los servicios accesorios relacionados con el contrato de crédito -en especial, las primas de seguro- cuando la concesión del crédito se encuentra condicionada a la celebración del correspondiente contrato de seguro. En cambio, los gastos de notaría quedan excluidos del coste total del crédito para el consumidor.

Sin duda, la actual regulación de la TAE conlleva la inclusión en la misma de costes que son propios de servicios distintos del coste financiero del préstamo (e.g. costes de mantenimiento, costes relativos a la utilización de un medio de pago que permita realizar operaciones de pago y de disposición de crédito).

Como consecuencia de ello, en el supuesto ejemplificativo de una operación de concesión de un crédito de importe inferior a 1.000 €, en la que la entidad no regulada requerirá el cobro de unos honorarios mínimos a fin de que la operación resulte rentable -especialmente cuando en los últimos diez años, este tipo de créditos no han sido rentables para las entidades financieras tradicionales, puesto que los trámites eran costosos y lentos, de forma que el propio consumidor buscaba otras alternativas más ágiles como las empresas de *Lending online*-, si se calcula la TAE conforme a la fórmula establecida por la LCCC, ésta puede resultar algo elevada por la inclusión de todos los costes conocidos por el prestamista relacionados con el crédito. Es más, tomando en consideración la ausencia de estadísticas oficiales del Banco de España para este tipo de operaciones, y el hecho de que, no obstante lo anterior, las estadísticas oficiales relativas al crédito al consumo le van a ser aplicadas por analogía, la entidad incurre en un alto riesgo de que su TAE sea considerada usuraria.

Se percibe una creciente preocupación en el sector en relación con este punto, puesto que la determinación de la TAE conforme a la LCCC impide a muchos de los *players* llegar a ser tan competitivos como las entidades financieras que tienen la ventaja de acceder a fondos a costes mínimos o a coste cero, sin que las TAE que ofrecen sean consideradas usurarias.

La ambiciosa propuesta de cambio a este respecto va encaminada hacia (i) la supresión para el cálculo de la TAE de costes ajenos al coste financiero del préstamo, por ser propios de otros productos o servicios distintos a la prestación esencial, que es el préstamo, junto con (ii) la creación de estadísticas que recojan los tipos de interés de las entidades no reguladas, que ya adelantábamos en el apartado 5.3. del presente capítulo.

5.7. Normativa de protección de datos

El tratamiento y la protección de los datos personales facilitados por el consumidor para la concesión del crédito se hallan regulados por el RGPD y por la Ley Orgánica 3/2018, de Protección de Datos de Carácter Personal y Garantía Derechos Digitales ("**LOPDGDD**").

Conforme al antedicho compendio normativo, el consumidor tiene a su disposición una batería de derechos ejercitables frente a la entidad prestamista: (i) derecho a la oposición al tratamiento de los datos; (ii) derecho al acceso a los datos contenidos en los ficheros de la entidad; (iii) derecho a la supresión o rectificación de los datos; (iv) derecho a la limitación del tratamiento; (v) derecho a la portabilidad de los datos.

Asimismo, el responsable del tratamiento queda sujeto a una serie de obligaciones -en virtud del Capítulo I del Título V LOPDGDD-, entre las que figuran la adopción de las oportunas medidas técnicas y organizativas para garantizar el cumplimiento de la normativa, el mantenimiento de un registro de actividades del tratamiento, así como el bloqueo de datos cuando proceda su rectificación o supresión.

Cabe añadir, en última instancia, el deber de la entidad prestamista de informar al consumidor afectado, ya sea en el contrato o en el momento de requerir el pago, acerca de la posibilidad de inclusión de sus datos en sistemas de información crediticia -los cuales tienen por objeto la agrupación de datos personales relativos al incumplimiento de obligaciones dinerarias-, con indicación de aquéllos en los que participe, por disposición del artículo 20.1 c) LOPDGDD.

El intercambio de información entre los distintos actores del sector a través de plataformas que cumplan con los requerimientos fijados en la LOPDGDD, fomenta la innovación así como mejora la protección del consumidor, al poder conocer sus necesidades y situación crediticia, lo cual redundará en la aplicación del espíritu de los principios de préstamo responsable, a la vez que mejora la rentabilidad de las empresas del sector.

La creación de una base de datos común y actualizada en tiempo real, nutrida con la información de los *players* del sector, desde la banca tradicional hasta las FinTech dedicadas a la financiación online, evitaría en un alto porcentaje el sobreendeudamiento de los consumidores, en aras de una mejor y mayor educación financiera.

Adicionalmente, los actores del sector *Lending* han manifestado, en este sentido, que las obligaciones legales dimanantes de la LOPDGDD resultan en ocasiones de difícil comprensión para las empresas, además de suponer una elevada inversión en tiempo y costes para su correcta aplicación. Desde la AEFI se propone (i) la creación por parte de la Agencia Española de Protección de Datos de guías de desarrollo, para una aplicación correcta y ágil de la normativa aplicable en materia de protección de datos, así como de canales de consulta directa con la Agencia para la resolución de consultas; (ii) creación de bases de datos por entidades dedicadas al tratamiento y análisis de datos para su acceso y utilización por los actores del sector de financiación al consumo, incluyendo la banca tradicional, que se nutra de la información de la que dispone cada uno de los *players* y su consulta evite el sobreendeudamiento y fomente el crédito responsable.

5.8. Normativa de blanqueo de capitales

Tal y como expuesto en la sección 5 de este Libro Blanco, los métodos de identificación aprobados por el SEPBLAC como válidos para la identificación de clientes en operaciones no presenciales se presentan como un obstáculo y un reto para las FinTech, en la medida en que parte de los métodos propuestos conllevan una fuerte inversión de tiempo y costes para los *players* del sector al tratarse de empresas que operan 100% online por el bien de la rapidez y agilidad en la oferta del servicio al cliente. El uso de la firma electrónica, ahora cualificada, presenta una experiencia de usuario poco atractiva para este, como es el método consistente en que 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.

Por ello se propone el estudio de nuevos métodos de identificación de clientes o simplificación de los existentes, de forma que sin renunciar a la seguridad, aporten una mejor experiencia de usuario y cuyo cumplimiento por parte de los *players* sea ágil, sencillo y no implique altos costes, ya que la seguridad y la protección del consumidor en el sistema financiero no debería nunca implicar elevados costes para su cumplimiento, ya que este objetivo debe ser prioritario y para ello deben desaparecer aquellas barreras que dificultan su alcance.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES AL SECTOR

A lo largo de este Libro Blanco se ha pretendido aportar una imagen real y actual sobre el sector de financiación alternativa online y su presencia en el mercado a través del uso de la tecnología. La financiación alternativa ha ido evolucionando hacia nuevos modelos de negocio gracias al uso de la tecnología en los procesos de comercialización y venta, lo cual se ha traducido en un crecimiento del sector.

No obstante, existen todavía importantes barreras la evolución de los modelos de negocio que han surgido y que surgirán en torno al *Lending*.

Este Libro Blanco recoge una serie de medidas de mejora, con el objetivo de adecuar el actual marco regulatorio a las necesidades de los consumidores y del mercado, de tal forma que España se convierta en un referente seguro y regulado para el establecimiento de negocios dedicados a la financiación alternativa.

Por ello, la transposición de la propuesta de cambio de la Directiva de crédito al consumo, debe ser ágil y adaptarse, en la medida de lo posible, al mercado español, de forma que se asegure el mantenimiento y crecimiento de este sector.

Por último, para concluir este Libro Blanco se recogen a continuación una serie de medidas, graduadas en función de su impacto e importancia para el sector, con la esperanza de que a través de una regulación armonizada y adaptada a la situación actual y a la evolución del mercado, se lleguen a implementar en beneficio de los consumidores y del propio sector.

PROPUESTAS DESDE EL SECTOR FINTECH

MEDIDAS URGENTES

1. Acceso a la CIRBE por las entidades dedicadas al crédito online con el objetivo de que acceder información relevante para la realización del estudio de solvencia de los clientes, de esta manera prevenir su sobreendeudamiento, y a la vez aportar mayor seguridad a las empresas que conceden dichos préstamos. Que las consultas y reportes de operaciones en la CIRBE se puedan realizar en tiempo real, al igual que ya se hace en otros bureaux de crédito, y de esta manera se permita la realización de un estudio de crédito en el mismo momento de la solicitud en línea con la agilidad que ofrecen las empresas de concesión de créditos online.

2. En su defecto, impulsar la creación de un bureau positivo único de consulta y reporte de operaciones de concesión de crédito. Este deberá ser utilizado tanto por entidades supervisadas, como no supervisadas por el Banco de España, y de esta manera evitar el sobreendeudamiento de los consumidores.

3. No utilizar la TAE como referencia para comparar el coste del crédito en entidades no supervisadas por el Banco de España, ya que mayoritariamente estas ofrecen productos financieros de muy corta duración y por la manera de cálculo de la TAE esta queda distorsionada. En caso de comparativas de TAEs en el sector financiero, se deberían separar ambas tipologías de empresas financieras y en el caso de entidades no supervisadas por el Banco de España se debería de tomar de referencia el tipo medio de las mismas.

4. Supresión para el cálculo de la TAE de costes ajenos al coste financiero del préstamo, por ser propios de otros productos o servicios adquiridos voluntariamente por el consumidor.

MEDIDAS IMPORTANTES

1. Avanzar en la armonización y homogenización del mercado y de la legislación en la UE eliminando barreras que supongan una limitación a la libertad de mercado.
2. Inclusión de una tipificación de productos de crédito al consumo online en la LCCC.
3. Inclusión de las entidades de crédito al consumo online en el ámbito de aplicación de la Circular 1/2010, para que puedan informar sobre los tipos medios aplicados a sus productos, distintos de los ofrecidos por las entidades de crédito.
4. Impulsar la obligatoriedad de la consulta del fichero EFICAZ (Exclusiones para Conductas Adictivas y Juegos de Azar) antes de la concesión de cualquier crédito.

MEDIDAS NECESARIAS

1. Creación de un Registro en el Banco de España de las diferentes entidades de crédito online no supervisadas.
2. Creación de un boletín estadístico que incluya información sobre los tipos medios aplicados por el sector de crédito online en los productos de crédito al consumo.
3. Aprobación de guías prácticas por parte de la AEPD para una correcta y ágil implementación de la normativa de protección de datos, especialmente en lo relacionado con los estudios de crédito y solvencia.
4. Aprobación por parte del SEPBLAC de nuevos métodos de identificación de clientes en operaciones no presenciales, de forma que se mejore la experiencia de usuario sin renunciar a la seguridad y prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.

ANEXOS

ANEXO I³ LENDING MARCO REGULATORIO EUROPEO

JURISDICCIÓN	EXIGENCIA DE LICENCIA PARA CONCEDER CRÉDITO AL CONSUMO	PRESENCIA LOCAL (EXCLUYENDO PASAPORTE DE LICENCIA)	TIEMPO PARA OBTENER LA LICENCIA	LÍMITES DE LOS INTERESES (EXCLUYENDO EL TIPO DE INTERÉS USURARIO)
POLONIA	NO	NO	Hasta 14 días	Tipo de interés máximo anual del 8%
ALEMANIA	SÍ	SÍ	Entre 9 y 12 meses	No existen límites. Excepción: prohibición de usura (art 138 BGB)
FRANCIA	SÍ	SÍ	Entre 9 y 24 meses	Principio general de prohibición de la usura
ITALIA	SÍ	SÍ	De 4 a 6 meses	Sujeto a los umbrales de la usura
PAÍSES BAJOS	SÍ	SÍ	Entre 3 y 5 meses	Límite actual se fija en el 14% anual (tipo anual no puede exceder del 12% más el interés legal aplicable 2%)
PORTUGAL	SÍ	SÍ	De 3 a 12 meses	Contrato de crédito al consumo es usurario cuando: (a) TAE superior a la TAE media de las entidades de crédito en el trimestre anterior para cada tipo de contrato de crédito al consumo; o, cuando (b) la TAE, en su fecha de ejecución, supera en un 50% la TAE media de los contratos de crédito al consumo suscritos en el último trimestre.

JURISDICCIÓN	EXIGENCIA DE LICENCIA PARA CONCEDER CRÉDITO AL CONSUMO	PRESENCIA LOCAL (EXCLUYENDO PASAPORTE DE LICENCIA)	TIEMPO PARA OBTENER LA LICENCIA	LÍMITES DE LOS INTERESES (EXCLUYENDO EL TIPO DE INTERÉS USUARIO)
DINAMARCA	SÍ	SÍ	Entre 3 y 6 meses	Sujetos a las normas relativas a la usura
AUSTRIA	SÍ	NO	Entre 12 y 18 meses	Sujetos a las normas de la usura y de los estándares de buena fe
REPÚBLICA CHECA	SÍ	SÍ	Entre 1 y 6 meses	Sujetos a las normas relativas a la usura
BÉLGICA	SÍ	NO	Entre 2 y 6 meses	Restricciones que la legislación belga impone a la TAE, que dependerán de la cuantía del crédito.
SUECIA	SÍ	SÍ	3 meses	Establecimiento de límite superior para créditos de alto coste y sujetos a normas adicionales

Alguna letra pequeña?

³ La presente tabla ha sido elaborada a meros efectos informativos, sin que deba tomarse como base legal en situaciones concretas y específicas, debiendo ajustarse a cada caso en concreto para su correcta aplicación.





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 2022



Marzo 2022

contacto@asociacionfintech.es