

Situación Economía Digital

ENERO 2016 | UNIDAD REGULACIÓN DIGITAL



01
La agenda de
regulación digital
de la UE

02
Contratación
digital de
servicios
financieros

03
Uso de internet
en España:
aproximación
generacional

04
Actualización
sobre el sistema
de pagos
instantáneos
europeo basado
en las
transferencias

05
Neobancos:
creando el banco
digital desde cero

Índice

Resumen	3
1 La agenda de regulación digital de la UE	4
2 Contratación digital de servicios financieros	7
3 Uso de Internet en España: aproximación generacional	9
4 Actualización sobre el sistema de pagos instantáneos europeo basado en las transferencias	11
5 Neobancos: creando el banco digital desde cero	14

Resumen

La agenda de regulación digital de la UE: las tecnologías digitales como impulsoras del mercado único

2016 será un año intenso en la Comisión Europea (CE) para materializar la estrategia del Mercado único digital y el Libro verde sobre servicios financieros minoristas en propuestas regulatorias concretas. La Comisión debe aprovechar al máximo las innovaciones tecnológicas para superar las barreras que obstaculizan el mercado único europeo.

Contratación digital de servicios financieros: la identidad electrónica como elemento clave

Hoy en día los consumidores tienen la posibilidad de comprar y contratar online infinidad de productos y servicios. Esta práctica, tan habitual en otros ámbitos, no está completamente extendida en los servicios financieros. La dificultad principal se produce cuando un usuario decide iniciar una relación comercial con una entidad financiera a través de Internet. Para que este sencillo paso pueda llevarse a cabo es necesario que la regulación permita a los bancos verificar a distancia la identidad de sus nuevos clientes. Así pues, un mecanismo de identidad digital fehaciente es fundamental para el completo desarrollo de los servicios financieros online.

Uso de internet en España: aproximación generacional

El uso de Internet constituye un factor relevante que condiciona la expansión de servicios especializados como la banca electrónica. Con el paso del tiempo, se aprecia que hay convergencia en el uso de los más jóvenes y se ha generado un fenómeno dicotómico respecto a los mayores de edad. El nivel de educación también constituye un elemento relevante en el uso de Internet.

Actualización sobre el sistema de pagos instantáneos europeo basado en las transferencias

El Consejo de Pagos Minoristas en Euros (ERPB por sus siglas en inglés) junto con el Consejo Europeo de Pagos (EPC por sus siglas en inglés) está desarrollando un sistema de pagos instantáneos paneuropeo en estrecha colaboración con los grupos de interés del sector. La propuesta del EPC para el diseño de un sistema de pagos instantáneos basado en el modelo de transferencias establecido por la Single Euro Payments Areas (SEPA). Este sistema denominado SCT Instant en inglés, fue aprobado por el ERPB en su reunión del 26 de noviembre. En dicho documento se establecen las bases de este sistema aunque serán precisos futuros desarrollos y aclaraciones. Se prevé que este sistema entrará en vigor a finales de 2016. Por su parte, España ya está dando pasos para crear su propio sistema de pagos instantáneos capaz de conectarse al sistema SCT Instant y, por tanto, a todos los países SEPA.

Neobancos: creando el banco digital desde cero

Entre las empresas fintech, algunas aspiran a convertirse en bancos y ser una alternativa solo digital a las entidades tradicionales. Hasta ahora el mayor escollo que encontraban era la complejidad y el coste para obtener una licencia bancaria, pero en el Reino Unido ya se han dado pasos para simplificar este proceso, facilitando el surgimiento de varios neobancos.

1 La agenda de regulación digital de la UE

Las tecnologías digitales como impulsoras del mercado único

2016 será un año intenso en la Comisión Europea (CE) para materializar la estrategia del Mercado único digital y el Libro verde sobre servicios financieros minoristas en propuestas regulatorias concretas. La Comisión debe aprovechar al máximo las innovaciones tecnológicas para superar las barreras que obstaculizan el mercado único europeo.

Dado que el ecosistema digital difumina las barreras geográficas, resulta una herramienta poderosa para superar la actual fragmentación del mercado de la UE en distintos sectores económicos. Los canales digitales facilitan las transacciones entre agentes geográficamente dispersos. Pero los obstáculos regulatorios y administrativos siguen limitando las operaciones transfronterizas, fragmentando así el mercado interno. Esta es la razón por la que la CE está trabajando en varias iniciativas para eliminar o mitigar estos obstáculos y hacer el mejor uso posible de las nuevas tecnologías para fortalecer el múnico.

La estrategia del Mercado único digital

En mayo de 2015, la Comisión lanzó la estrategia del Mercado único digital (DSM por sus siglas en inglés) con el objetivo de eliminar las barreras técnicas y jurídicas que impiden que la Unión Europea constituya un solo mercado para las actividades digitales. Además de ampliar el mercado en el que operan los negocios digitales, la estrategia del DSM pretende abordar los problemas de competencia que surgen con la entrada de nuevos competidores y de plataformas y e intermediarios, así como reforzar la seguridad y la confianza en los servicios digitales. La estrategia se basa en tres pilares: garantizar un mejor acceso para consumidores y empresas a los bienes y servicios digitales en toda Europa, crear las condiciones adecuadas y un terreno de juego equitativo para que florezcan las redes digitales y los servicios innovadores, y maximizar el potencial de crecimiento de la economía digital.

A pesar del nombre general de la estrategia, la mayoría de sus 16 iniciativas se dirigen a unos cuantos sectores en particular: el comercio electrónico, la industria de contenidos y medios audiovisuales y el sector de las telecomunicaciones. La CE está realizando consultas públicas para recabar las opiniones de todos los grupos de interés antes de convertir las iniciativas del DSM en propuestas concretas, legislativas y no legislativas, antes de que finalice 2016. Aparte de las iniciativas más específicas relacionadas con un sector en concreto, la Comisión planea las siguientes acciones: establecer un acuerdo contractual público-privado sobre seguridad cibernética, abordar las restricciones al libre flujo de datos dentro de la Unión Europea y lanzar una iniciativa de “nube europea” que aborde la certificación de los servicios en la nube y el cambio entre proveedores. Estas iniciativas completarán la Directiva para la seguridad de las redes y de la información (NIS por sus siglas en inglés) y el Reglamento general de protección de datos (GDPR por sus siglas en inglés), cuya adopción formal tendrá lugar a comienzos de 2016.

La **Directiva NIS**, la primera ley sobre ciberseguridad para toda la UE, aumentará la cooperación entre los estados miembros y establecerá obligaciones para determinadas empresas. Los operadores de servicios esenciales de energía, transporte, finanzas y asistencia sanitaria, así como los proveedores de servicios digitales clave como mercados en línea, motores de búsqueda y servicios en la nube, estarán obligados a tomar medidas de seguridad apropiadas y a informar de los incidentes que sufran a las autoridades nacionales. Los requisitos serán más exigentes para los operadores de servicios esenciales que para los proveedores de servicios digitales, en consonancia con el grado de riesgo que plantea cualquier trastorno en sus servicios. Por otra parte, cada país de la UE designará a una o varias autoridades nacionales competentes y establecerá una estrategia para abordar las amenazas cibernéticas. La cooperación entre los

estados miembros, tanto a nivel estratégico como operativo, se realizará a través de un "Grupo de coordinación" y una red de equipos de respuesta a incidentes de seguridad informática.

Además, el reglamento **GDPR** actualizará y modernizará los principios de la Directiva de protección de datos de 1995 para garantizar los derechos de privacidad. Se centra en: reforzar los derechos de las personas, fortalecer el mercado interno de la UE, garantizar una aplicación más rigurosa de las normas, optimizar las transferencias internacionales de datos personales y establecer normas de protección de datos a nivel global. Las empresas se beneficiarán de tener un solo conjunto de normas cuando ofrecen sus servicios en la UE, independientemente de dónde estén ubicadas. Además, las empresas tendrán que tratar con una sola autoridad supervisora.

El Libro verde sobre los servicios financieros minoristas

En diciembre de 2015, la Comisión Europea publicó un Libro verde sobre los servicios financieros minoristas con el objetivo de superar la actual fragmentación del mercado de la UE con respecto a seguros, préstamos, pagos, cuentas corrientes y de ahorro y otras inversiones al por menor. La Comisión ha hallado pruebas de fragmentación en la limitada actividad transfronteriza (menos del 3% de los consumidores han adquirido tarjetas de crédito, cuentas corrientes o hipotecas de otro estado miembro), en la diferencia de precios entre los distintos países para productos idénticos o similares y en la restricción de las opciones disponibles para los consumidores de algunos estados miembros. Para superar esta fragmentación del mercado, la CE quiere hacer más fácil para los proveedores ofrecer sus servicios en otros países de la UE, y más fácil para los consumidores comprar los servicios que se ofrecen en otros estados miembros y llevar consigo sus servicios financieros si se mudan dentro de la UE.

Los canales digitales ofrecen una gran oportunidad para fomentar la actividad transfronteriza sin que los bancos tengan que establecerse físicamente en otros estados miembros. Por tanto, la Comisión señala que hacer el mejor uso posible de la tecnología es una de las formas de mitigar las barreras a las que se enfrentan consumidores y empresas para usar de forma efectiva el mercado único europeo. Por ejemplo, la identificación electrónica transfronteriza es una de las áreas donde la CE ve un potencial de mejora considerable. Algunas de las posibles medidas planteadas por la Comisión son la ampliación de los métodos de verificación a distancia actualmente disponibles en algunos estados miembros, la implantación satisfactoria de la normativa sobre identificación electrónica y servicios de confianza (Reglamento eIDAS), la eliminación de límites administrativos a la contratación a distancia y el desarrollo de nuevos sistemas de identificación electrónica.

Como un primer paso en la hoja de ruta del Libro verde, la Comisión está recabando las opiniones de distintos grupos de interés por medio de una consulta pública abierta hasta el 18 de marzo de 2016. Después, teniendo en cuenta las barreras identificadas para la actividad transfronteriza y las soluciones propuestas, la Comisión prevé hacer público un plan de acción en el verano de 2016. Se prevén medidas legislativas y no legislativas en los próximos años para fortalecer el mercado único para los servicios financieros minoristas.

Novedades en el panorama de los pagos

En noviembre de 2015 se adoptó formalmente la nueva Directiva sobre servicios de pago (PSD2), que regula el acceso a las cuentas bancarias por parte de los TPP (proveedores de servicios de pago terceros), muy poco regulados hasta ahora. La PSD2 exige a los bancos conceder a los TPP acceso a las cuentas de los clientes, lo que permite a estos proveedores ofrecer servicios de iniciación de pagos o de agregación de información de cuentas a través de la infraestructura de los bancos.

Los estados miembros tienen dos años para transponer la PSD2 a las legislaciones nacionales. Al mismo tiempo, la Autoridad Bancaria Europea (ABE) está encargada de publicar las guías y estándares técnicos

que desarrollarán la Directiva. Como primer paso, la ABE ha puesto en marcha dos consultas públicas sobre autenticación fuerte y comunicación segura, y sobre la cooperación y el intercambio de información entre las autoridades supervisoras nacionales.

La ABE debería precisar más algunas cuestiones pendientes para garantizar la seguridad y la confianza de los clientes: i) la asignación de responsabilidad entre el banco y el TTP en caso de incumplimiento o fraude, ii) la definición del método de autenticación segura que se requerirá entre el TPP y el banco y iii) los datos de los clientes que los TTP podrán recabar cuando accedan a las cuentas.

En otro orden de cosas, el Banco Central Europeo (BCE), el Consejo de Pagos Minoristas en Euros (ERP por sus siglas en inglés) y el Consejo Europeo de Pagos (EPC por sus siglas en inglés) están trabajando en el desarrollo de los pagos instantáneos en euros, que se espera que sean una realidad en noviembre de 2017. Se creará un nuevo esquema SEPA para las transferencias de crédito instantáneas con el fin de evitar la fragmentación de las soluciones en Europa. El EPC prevé publicar el borrador del reglamento (las normas técnicas y empresariales que rigen el esquema) en el verano de 2016. Después de una consulta pública de tres meses, debería estar disponible para la adhesión voluntaria de los proveedores de servicios de pago de la UE a partir de noviembre de 2016 y entrar en vigor un año después. De forma simultánea, el EPC abordará varios asuntos pendientes, como el número máximo de segundos necesarios para procesar una transferencia de crédito instantánea y el importe máximo en euros por transacción.

2 Contratación digital de servicios financieros

La identidad electrónica como elemento clave

Hoy en día los consumidores tienen la posibilidad de comprar y contratar *online* infinidad de productos y servicios. Esta práctica, tan habitual en otros ámbitos, no está completamente extendida en los servicios financieros. La dificultad principal se produce cuando un usuario decide iniciar una relación comercial con una entidad financiera a través de Internet. Para que este sencillo paso pueda llevarse a cabo es necesario que la regulación permita a los bancos verificar a distancia la identidad de sus nuevos clientes. Así pues, un mecanismo de identidad digital fehaciente es fundamental para el completo desarrollo de los servicios financieros *online*.

Crear una cuenta de usuario en Google o Facebook, comenzar a utilizar Skype, o comprar en Amazon son actividades que cualquier persona realiza habitualmente desde un ordenador, tableta o teléfono móvil. Los servicios financieros también llevan años ofreciendo a sus clientes la posibilidad de operar con su dinero a través de estos canales digitales. Sin embargo, el alta de un nuevo cliente en una entidad financiera, por ejemplo para contratar una cuenta corriente, usando estos medios digitales, no siempre es posible. Existen algunas restricciones, normalmente relacionadas con las regulaciones de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, y en particular con la obligación que tienen los bancos de identificar fehacientemente al cliente antes de proceder a la contratación de cualquier producto o realización de ciertas operaciones.

Esta diferencia es fundamental respecto a otros proveedores que ofrecen sus productos y servicios en Internet. Google, Facebook o Skype no necesitan verificar la identidad real de la persona que accede a sus servicios, ni siquiera Amazon necesita verificar la identidad real de sus clientes cuando compran un producto, aunque intentará asegurarse de que las compras no son fraudulentas, obviamente.

En el entorno de los servicios financieros, una vez que la identidad del cliente ha sido verificada la primera vez, el banco proporciona unas credenciales y mecanismos de autenticación para las posteriores interacciones que, a menudo, permiten la contratación de nuevos productos u operar con los ya contratados, de manera equivalente a los otros servicios online mencionados anteriormente.

El marco regulatorio que afecta al alta de clientes en el sector financiero no es completamente homogéneo a nivel global. Algunos países prohíben los procesos de alta a través de canales digitales y requieren una reunión presencial para proceder a la identificación del cliente y comprobación de sus documentos de identidad. Por otra parte, en aquellos lugares donde sí está permitida la contratación no presencial, a veces es difícil establecer mecanismos de verificación de la identidad en estos canales digitales que permitan conocer, de manera unívoca, quién es el cliente.

En aquellos países que poseen una versión electrónica del documento oficial de identidad emitido por el gobierno, normalmente puede usarse este mecanismo para proceder a una identificación fehaciente del cliente de forma remota. Aun así, en algunos de estos casos, no siempre es fácil para el usuario la utilización de estas versiones electrónicas del documento de identidad, como cuando las credenciales están almacenadas en tarjetas inteligentes (con chip) y el usuario no posee un periférico que lea dicha tarjeta; o simplemente quiere usar su móvil o *tablet* en lugar de un ordenador convencional, una tendencia creciente en los últimos años.

En otros casos, como Reino Unido o Estados Unidos, no existe un documento de identidad oficial emitido por el gobierno (aparte del pasaporte, documento que no todos los ciudadanos poseen), por lo que se recurre a otros mecanismos como la validación de datos del cliente usando información proporcionada por

terceros o apoyándose en otros documentos que pueden ayudar a la identificación, como pueden ser los permisos de conducir. Estos mecanismos basados en el contraste de la información proporcionada por el cliente, mediante el uso de terceras partes, pueden tener el inconveniente de obligar al potencial cliente a completar más información durante el proceso de alta.

En general, todos estos mecanismos de diligencia debida hacen que la experiencia de usuario, en el proceso de alta como cliente en una entidad financiera, a través de canales digitales, quede mermada respecto a los estándares establecidos por los gigantes de Internet, que la mayoría de clientes tienen como referencia.

Además de la identificación del cliente, para poder completar el proceso de alta completamente *online*, es necesario que exista cobertura legal para los procesos de firma electrónica, de forma que el cliente pueda proceder a la firma remota de los contratos relacionados con los productos a contratar. Por citar dos casos extremos, la firma electrónica puede ser tan simple como marcar una casilla diciendo que se han leído los términos y condiciones del producto a contratar y se está de acuerdo con los mismos, o llegar a métodos tan sofisticados como el uso de certificados digitales almacenados en elementos seguros de creación de firma electrónica (ej DNle). A este respecto, como ocurre con la información que debe recabar la entidad financiera de los clientes con los que inicia una relación, entra en juego tanto el marco regulatorio como el nivel de riesgo que quiera asumir cada entidad, dando así lugar a algunas diferencias entre los procesos de distintos bancos en un mismo mercado.

En España, la administración pública del Estado está estableciendo nuevos mecanismos de identificación, autenticación y firma electrónica basados en claves concertadas como alternativa al DNI electrónico, en concreto con el sistema [CI@ve](#). Además, parece que el sistema [CI@ve](#) ofrecerá servicios de firma electrónica en la nube mediante certificados centralizados y DNI en la nube. Si se produjera una apertura de este sistema hacia el sector privado, y su aceptación como mecanismo de identificación fehaciente por parte de los organismos supervisores en el caso de la banca, podría facilitar los procesos de alta de clientes en las entidades financieras. Adicionalmente, la nueva versión del DNI electrónico, 3.0, dispone de interfaz NFC (Near Field Communications), que facilitará la interacción con él desde aquellos teléfonos y tablets que posean dicha interfaz, cada vez más comunes.

Desde el punto de vista regulatorio, en el ámbito europeo el Reglamento [eIDAS](#), publicado en 2014, pretende armonizar los sistemas de identificación electrónica de los estados miembros, así como el reconocimiento mutuo para los servicios prestados en línea por los organismos públicos a efectos de la autenticación transfronteriza. Entre los objetivos del reglamento están reforzar la confianza en las transacciones electrónicas en el mercado interior europeo proporcionando una base común para lograr interacciones electrónicas seguras entre los ciudadanos, las empresas y las administraciones públicas e incrementando, en consecuencia, la eficacia de los servicios en línea públicos y privados, los negocios electrónicos y el comercio electrónico en la Unión.

Como hemos visto, existen ciertas dificultades que hacen que la experiencia de usuario, a la hora de establecer nuevas relaciones de negocio con las entidades financieras por mecanismos no presenciales, no sea tan sencilla y cómoda para los clientes como en otros sectores. Uno de los retos para el futuro será establecer métodos fehacientes de identificación electrónica, de forma que la contratación digital de productos financieros por nuevos clientes de una entidad se pueda llevar a cabo con las garantías que exige la ley y ofreciendo altos niveles de comodidad y sencillez a los usuarios.

3 Uso de Internet en España: aproximación generacional

Uso de Internet en España

El uso de Internet constituye un factor relevante que condiciona la expansión de servicios especializados como la banca electrónica. Con el paso del tiempo, se aprecia que hay convergencia en el uso de los más jóvenes y se ha generado un fenómeno dicotómico respecto a los mayores de edad. El nivel de educación también constituye un elemento relevante en el uso de Internet.

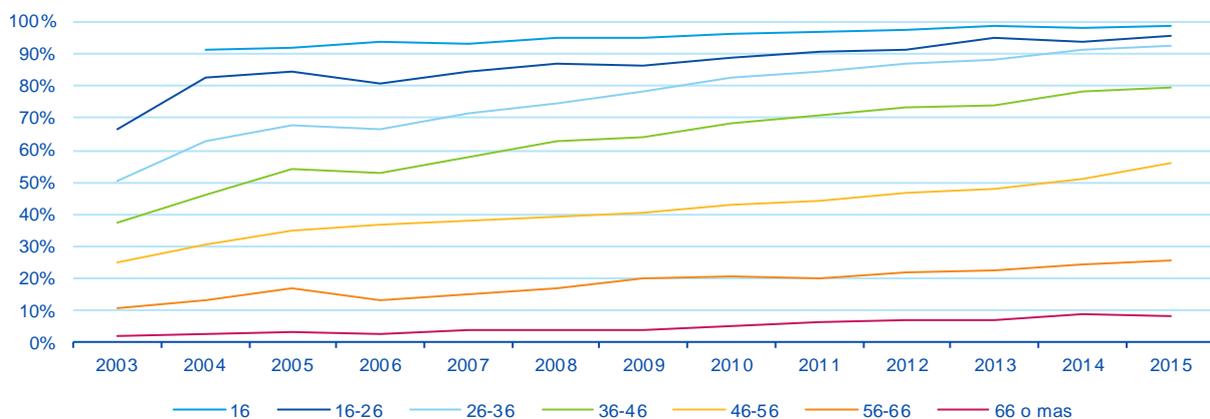
Generaciones de consumidores

Siguiendo la línea argumental del DEO de noviembre de 2015 y a través de los datos de la encuesta TIC-H del INE (Instituto Nacional de Estadística) entre 2003 y 2015, se han generado grupos de consumidores mayores de 16 años en función de la edad en 2003, en intervalos de décadas salvo el último grupo, que incluye a la gente de 66 años o más. A partir de esta clasificación para el año 2003, los límites de edad se van moviendo año a año en función de las encuestas de los siguientes años. A través de este ejercicio, se pretende controlar por generaciones de individuos y averiguar la evolución del comportamiento de estos grupos.

La Figura 1.1 muestra el comportamiento durante el periodo de estudio en la respuesta a la pregunta sobre si la persona encuestada ha usado Internet alguna vez.

Gráfico 3.1

Distribución por edad del uso de Internet (%), 2003-2015



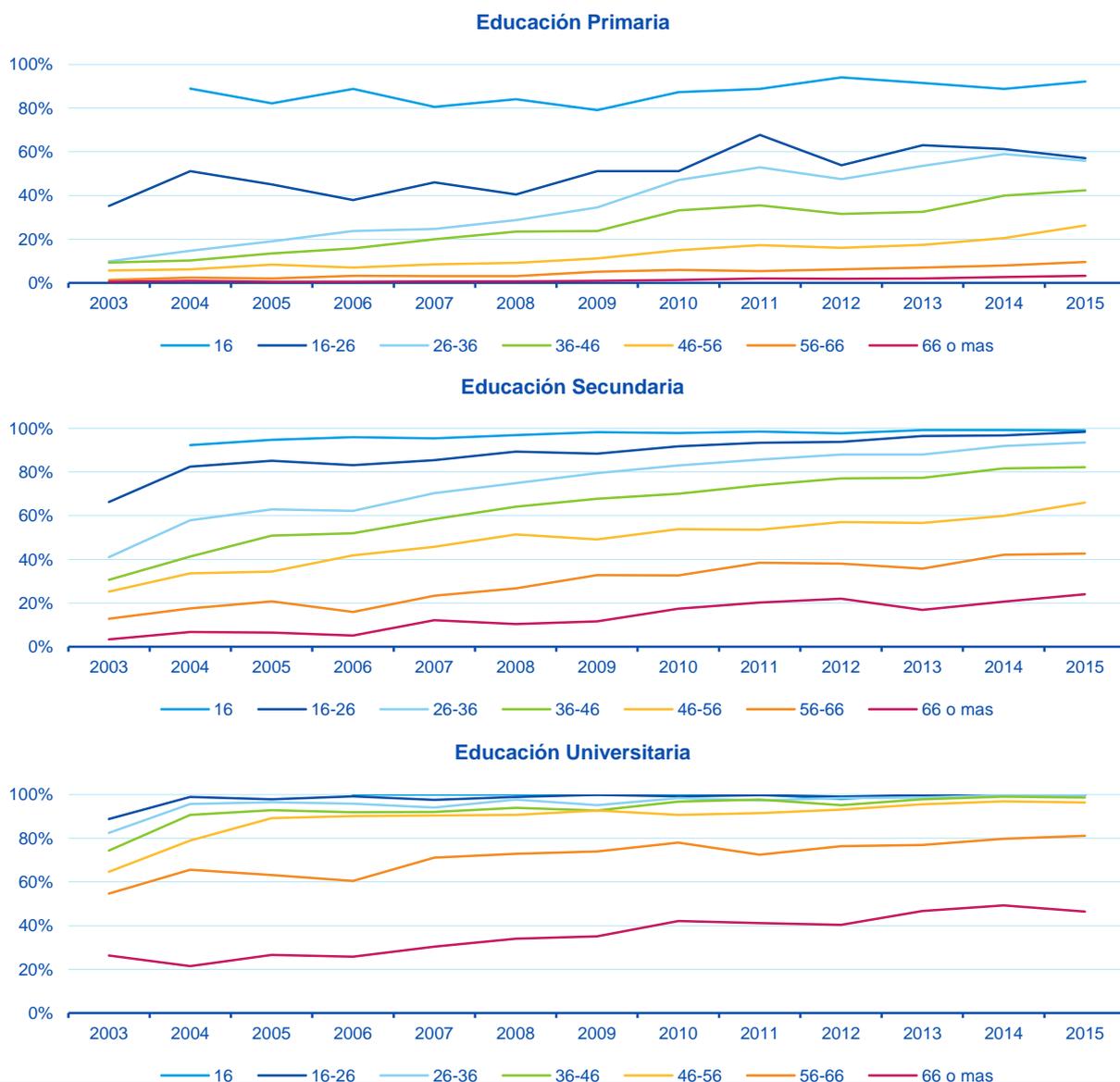
Fuente: BBVA Research a partir de TIC-H (INE)

Los resultados confirman el incremento del uso de Internet en todos los intervalos de edad entre 2003 y 2015, sin que se aprecien signos derivados del ciclo económico. El ritmo de crecimiento ha sido diferente entre intervalos de edad y ha dependido del nivel inicial del que partían. Más de un 80% de las personas menores de 26 años ya habían utilizado Internet en 2003, y han acabado convergiendo a cifras cercanas al 100%. Los incrementos más elevados se han producido entre la población entre 26 y 56 años, con un aumento superior a los 30 puntos porcentuales, con mayor margen de mejora al partir de niveles cercanos o inferiores al 50% en 2003. Los mayores de 55 años han incrementado su porcentaje a un ritmo mucho menor. El resultado final es doble. Por un lado, se han eliminado prácticamente las diferencias entre intervalos de edad para la población menor de 36 años, se ha reducido con respecto al intervalo 36-46 años y en menor medida con el intervalo 46-56 años. Por otro lado, se ha generado una brecha en el uso de Internet con respecto a la población de 56 años o más, dando lugar a una clara dicotomía en la población que antes no existía.

La educación en el uso de Internet

Otra variable relevante es el nivel de educación. Se distinguen tres niveles alcanzados: Educación Primaria o menor, Educación Secundaria y Educación Universitaria o superior. Los resultados se muestran en la Figura 1.2.

Gráfico 3.2
Distribución por educación y edad del uso de Internet (%), 2003-2015



Fuente: BBVA Research a partir de TIC-Hogares (INE)

Como ocurría con la disponibilidad de Internet en el hogar, existe una relación positiva entre el nivel de educación y el porcentaje de personas que afirma haber usado Internet, con independencia de la edad. Las personas con estudios universitarios han alcanzado los porcentajes máximos en todos los grupos de edad, salvo en los mayores de 56 años. Las diferencias generacionales comentadas anteriormente se observan de forma muy similar en los estudios secundarios. Los estudios primarios muestran un proceso de mayor dispersión entre intervalos de edad y solo los más jóvenes presentan tasas superiores al 90% al final del periodo. Este resultado parece sugerir un retraso en la evolución del uso de Internet respecto a los otros dos niveles de educación, especialmente en los grupos más jóvenes.

4 Actualización sobre el sistema de pagos instantáneos europeo basado en las transferencias

Posición de la UE y de España para lograr los pagos instantáneos

El Consejo de Pagos Minoristas en Euros (ERPB por sus siglas en inglés) junto con el Consejo Europeo de Pagos (EPC por sus siglas en inglés) está desarrollando un sistema de pagos instantáneos paneuropeo en estrecha colaboración con los grupos de interés del sector. La propuesta del EPC para el diseño de un sistema de pagos instantáneos basado en el modelo de transferencias establecido por la Single Euro Payments Areas (SEPA). Este sistema denominado *SCT Instant* en inglés, fue aprobado por el ERPB en su reunión del 26 de noviembre. En dicho documento se establecen las bases de este sistema aunque serán precisos futuros desarrollos y aclaraciones. Se prevé que este sistema entrará en vigor a finales de 2016. Por su parte, España ya está dando pasos para crear su propio sistema de pagos instantáneos capaz de conectarse al sistema *SCT Instant* y, por tanto, a todos los países SEPA.

Definición de pagos instantáneos

Los pagos instantáneos son una cuestión clave en los servicios financieros y varios países y empresas ya han adoptado medidas para conseguir ese objetivo. El ERPB está trabajando para ofrecer un marco común junto con el EPC y otros grupos de interés para evitar la fragmentación y facilitar la interoperabilidad en un mercado integrado. El debate se inició cuando la solicitud del ERPB al EPC en 2014 del desarrollo de un sistema de pagos instantáneos paneuropeo. El EPC presentó un informe en junio de 2015 seguido de una propuesta para el diseño de un sistema de pagos instantáneos SCT que el ERPB aprobó en su reunión del 26 de noviembre. El primer paso en esa dirección ha sido proporcionar una definición común.

El ERPB define los pagos instantáneos como "*soluciones de pagos electrónicos minoristas disponibles las 24/7/365 y cuyo resultado es la compensación interbancaria inmediata o casi inmediata de la transacción y el abono en la cuenta del beneficiario con confirmación para el pagador (en el plazo de unos segundos desde que se inicia el pago). Esto es independiente del instrumento de pago subyacente que se utilice (transferencia de fondos, domiciliación o tarjeta de crédito) y de los acuerdos subyacentes para la compensación (ya se trate de una compensación interbancaria bilateral o de una compensación a través de infraestructuras) y la liquidación (p. ej. con garantías o en tiempo real) que lo hacen posible.*"¹¹

Esta definición responde a la creciente exigencia de los clientes digitales, que esperan servicios en todo momento y en cualquier lugar. La definición abarca a las tarjetas de pago, las domiciliaciones y las transferencias de crédito. Sin embargo, la propuesta de diseño introduce un sistema de pagos instantáneos basados únicamente en transferencias de crédito. Tradicionalmente, las transferencias de crédito conllevan un retraso en el abono, lo que interfiere en su uso para pagos que exigen rapidez, como los relacionados con el comercio electrónico. Permitir las transferencias de crédito instantáneas abre el campo a nuevos usos y servicios.

¿Cómo funcionará el sistema *SCT Instant*?

El objetivo de esta propuesta es crear un sistema paneuropeo para impulsar los pagos inmediatos entre países. Este sistema parte de los hitos alcanzados por SEPA. Por primera vez, el mensaje de los nuevos fondos disponibles y de los fondos reales será accesible de forma instantánea para el beneficiario en lugar

1: *EPC proposal for the design of an optional euro SCT Instant scheme.* (2015). EPC, EPC 269-15 v 1.0. <http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/epc-proposal-for-the-design-of-an-optional-euro-sct-instant-scheme/epc269-15-v10-epc-proposal-for-the-design-of-an-sct-instant-scheme-in-europdf/>.

de la diferencia actual de un día entre la notificación y la disponibilidad de los fondos. El diseño se basa en el sistema de transferencias establecido en SEPA y será opcional para los participantes en una primera etapa. Todos los proveedores de servicios de pago (PSP por sus siglas en inglés) con servicio de cuentas constituidos o con licencia en cualquiera de los países de la SEPA podrán adherirse a este sistema. No obstante, si un participante no es accesible bajo el *sistema SCT Instant*, la transacción será rechazada. Este proyecto tiene en cuenta que cada PSP que preste servicios de cuentas y esté dispuesto a ofrecer los servicios del sistema *SCT Instant* deberá que hacer las inversiones necesarias. Para facilitárselo a los participantes, el EPC reutilizará el Reglamento referido a las transferencias SEPA actual en la medida de lo posible. No obstante, surgen algunas diferencias como la disponibilidad inmediata de los fondos, el número máximo de segundos para que se ejecute correctamente una transacción SCT, la certidumbre de la liquidación de los fondos en nombre del beneficiario o los límites del importe máximo. Los mecanismos de compensación y liquidación específicos están fuera del ámbito del sistema *SCT Instant* y quedará a criterio de cada participante del sistema *SCT Instant* cómo organizar sus futuras transacciones entrantes y salientes en dicho sistema.

España ya está tomando medidas hacia los pagos en tiempo real

En España, los pagos inmediatos son una cuestión clave en el desarrollo de la economía digital y el sistema financiero está en una posición fuerte para enfrentarse a este reto. El Banco Central de España (BE), junto con las asociaciones de los grupos de interés del sector, decidió en junio de 2015 establecer una estrategia para desarrollar un sistema de pagos en tiempo real en España. Las transferencias intraestatales son todavía el tipo más común en Europa, pero el objetivo de la SEPA es reducir las barreras para las transferencias transfronterizas entre los países miembros y la propuesta española tiene en cuenta esta necesidad. La primera propuesta se presentó en julio de 2015, cuando se establecieron las directrices para dos tipos de servicios: el servicio básico y los servicios de valor añadido. El segundo tipo utilizará las vías del servicio básico, pero permitirá a todos los participantes crear servicios innovadores para cubrir la demanda de los clientes. El servicio básico se desarrollará bajo el control de Iberpay, que ya tiene el control del Sistema Nacional de Compensación Electrónica (SNCE). Este sistema se desarrollará según los requisitos establecidos por la Unión Europea, utilizará el sistema de transferencia SEPA y la norma ISO 20022 y tendrá como objetivo proporcionar interoperabilidad no solo dentro del sistema financiero español, sino también con el resto de los países de la SEPA. Este sistema estará conectado con TARGET2, que actualmente ofrece tres ventanas de liquidación. Sin embargo, el proyecto español podría alcanzar el tiempo real si TARGET2 lo permite. En la actualidad, eCICLOM, la plataforma tecnológica de Iberpay, ya puede procesar transferencias inmediatas. Está previsto el lanzamiento de este sistema en verano de 2017 y ya existen distintos grupos de trabajo centrados en la tecnología y la normativa, así como un grupo de comunicación encargado de llegar a todos los grupos de interés.

Próximos pasos

La propuesta para el diseño de un sistema *SCT Instant* todavía se encuentra en un alto nivel y requerirá un mayor desarrollo. Las características técnicas detalladas, como las excepciones y las interrupciones (p. ej. los problemas de transmisión de mensajes, las transacciones-R) se definirán en el futuro Reglamento *SCT Inst* del EPC y en las guías de implementación relacionadas.

A comienzos de 2016 está previsto un ejercicio de asignación de procesos por parte del EPC, conjuntamente con un diálogo con grupos de interés, para resolver algunas cuestiones abiertas como el máximo número de segundos permitido, cómo abordar las obligaciones de la normativa contra el blanqueo de capitales, las comprobaciones necesarias o los importes máximos. Asimismo, este sistema se ha diseñado para la transferencia instantánea entre dos participantes que utilizan el mismo sistema de compensación. Será preciso abordar en futuros desarrollos Se la problemática de las transacciones que implican más de un sistema de compensación, como puede ser el tiempo extra necesario.

También existen otras cuestiones importantes pendientes de aclaración como las relacionadas con el riesgo crediticio y de liquidez debidas a la disponibilidad inmediata de los. Esta propuesta se remite al BCE para que organice la coordinación entre los mecanismos de compensación, los mecanismos de liquidación y el EPC con el fin de alcanzar una solución adecuada. Probablemente, la primera medida se referirá a los límites al importe de la transacción, algo especialmente relevante cuando cuando la transacción involucre la participación de diferentes actores.

Por último, el EPC entregará un plan de proyecto integral con distintas etapas para el desarrollo de un sistema *SCT Instant* basado en los compromisos alcanzados en la reunión que celebró el ERPB en noviembre de 2015.

5 Neobancos: creando el banco digital desde cero

Facilitar la obtención de licencias bancarias abre el camino a nuevos jugadores

Entre las empresas *fintech*, algunas aspiran a convertirse en bancos y ser una alternativa solo digital a las entidades tradicionales. Hasta ahora el mayor escollo que encontraban era la complejidad y el coste para obtener una licencia bancaria, pero en el Reino Unido ya se han dado pasos para simplificar este proceso, facilitando el surgimiento de varios neobancos.

Introducción

Una característica de las empresas emergentes en el sector financiero (*fintech*) es que se especializan en un solo producto, en el que su mayor agilidad y una mejor experiencia de cliente, así como el menor peso regulatorio, les dan una ventaja competitiva frente a los bancos tradicionales. Los segmentos de la cadena de valor de los bancos en los que han surgido un mayor número de estas empresas son los pagos, y más recientemente los préstamos a particulares y pequeñas empresas.

Entre las empresas que buscan ser protagonistas en la vida financiera de las personas, o su banco de referencia, un grupo relevante son los llamados “neobancos”. Estas entidades aspiran a satisfacer las necesidades financieras básicas de una parte muy importante de la población, que no requiere productos sofisticados. Utilizan básicamente canales digitales, especial o únicamente el móvil, y se orientan sobre todo a los clientes de las nuevas generaciones, que están más dispuestos a aceptar una entidad sin presencia física.

Su oferta de productos está basada en cuentas corrientes y de ahorro, tarjetas de débito y prepago, servicios básicos como los envíos de dinero entre particulares, combinados con distintas herramientas de gestión de las finanzas (ayuda en planes de ahorro, gestión de gastos e ingresos a través de alertas y mensajes, etc.). Pero la novedad es su foco en una mejor experiencia, más cercana a los clientes, a través de móvil y otros canales no presenciales, y su énfasis en la transparencia y reducción de las comisiones. Con este enfoque esperan conseguir una mayor fidelización de los clientes, así como la obtención de datos y retroalimentación que les permitan mejorar sus servicios adaptándolos a las necesidades de los usuarios.

Por ahora el volumen de estas entidades en número de clientes es pequeño, y su oferta está basada en productos básicos, sobre todo cuentas corrientes y de ahorro. Sin embargo, su enfoque orientado a las necesidades de los clientes, especialmente de los *millennials* y su novedad les hace interesantes como potenciales competidores de los bancos establecidos.

Frente a los bancos tradicionales, cuentan con la ventaja de no tener un legado tecnológico complejo, con datos difíciles de explotar al estar organizados en silos, y con el ahorro de costes que supone no contar con un red física de distribución. Esta modernidad y simplicidad de los sistemas tecnológicos y no dependencia de una red física les posiciona muy favorablemente para crecer rápidamente en nuevos mercados. Además, desde su inicio priman la importancia de los datos de los clientes que les permitirán ajustar su oferta a las necesidades de los clientes y dinamizar sus precios. Esta agilidad y eficiencia, así como un mayor cercanía a las necesidades de los clientes digitales, es la que les da ventaja en la competencia con los bancos tradicionales.

Dos enfoques: sólo relación y oferta completa

Aunque todos se denominen a sí mismos como bancos, podemos distinguir dos grandes grupos. Por una parte empresas sin licencia bancaria que ofrecen sólo la parte de relación con el cliente, utilizando un banco tradicional para el proceso de las operaciones o en un modelo de colaboración. En este caso el

cumplimiento de la regulación lo garantiza el banco en el que se apoyan. Estas empresas basan su propuesta de valor en la mejor experiencia de usuario, y ponen en valor herramientas de ayuda en la gestión de las finanzas (PFM), como [Mint](#), que evolucionan incrementando los servicios a la gestión de operaciones. Algunos ejemplos: [Simple](#), [Moven](#) y [GoBank](#) en Estados Unidos o [Number26](#) en Europa.

Con la abundancia de empresas que ofrecen servicios financieros, comienza a ser factible la construcción de un banco mediante la agregación de los diversos servicios a través de APIs, siendo transparente para el usuario final el modo en que se procesan o el banco por el que se encuentran respaldados.

También encontramos una evolución de las tarjetas prepago, con las que se pueden llegar a ofrecer los servicios de una cuenta corriente básica sin los mismos requisitos regulatorios. Este es por ejemplo el caso de [Bluebird](#), un producto lanzado por Walmart y American Express para alcanzar a segmentos de la población poco bancarizados en Estados Unidos, y que permite realizar ingresos y pagos.

Por otra parte, el segundo modelo es el de aquellos que buscan desde el inicio convertirse en bancos minoristas completos, con todos los servicios, pero prescindiendo de los canales de distribución basados en oficinas, surgiendo como bancos móviles. Como ejemplos podemos considerar a [Fidor](#), un banco alemán fundado en 2009, que está destacando por su innovación y que opera en el Reino Unido desde 2015, o [mBank](#) en Polonia.

Estos bancos, para operar como tales y no con el modelo del primer grupo garantizando la protección de los consumidores, deben obtener licencias bancarias, lo que en la mayor parte de los países es complejo y costoso en términos económicos.

Las autoridades financieras en el Reino Unido (FCA y PRA), con el fin de incentivar la competencia, han modificado las condiciones de obtención de licencias bancarias, rebajando los requisitos en cuanto a capital, incrementando el plazo para la adquisición del capital requerido por Basilea III y simplificando el proceso de obtención de la licencia, lo que permite reducir el plazo para este trámite de más de 2 años (lo que tardó [Metro Bank](#) en obtener la licencia siendo el primero banco nuevo en conseguirlo en 100 años) a seis meses en el nuevo escenario. El nuevo proceso de obtención de la licencia consta de tres fases²:

- Presolicitud, en el que se presenta el modelo y plan de negocio a un comité.
- Solicitud: se presenta una vez superada la primera fase
- Puesta en marcha de la licencia: periodo de crecimiento del capital

Desde la publicación de esta normativa hasta diciembre se habían recibido más de 20 solicitudes, y se han otorgado licencias a [Atom Bank](#) en junio de 2015 y [Tandem](#) en diciembre.

Atom Bank fue fundado por Anthony Thompson, co fundador de Metro Bank y entre sus inversores se encuentran BBVA (con una participación de 29,5%), Anthemis Group, Woodford Investment Management, Polar Capital Group, and Marathon Asset Management.

Tandem Bank, antes llamado OpenBank, cuenta entre sus fundadores con Matt Cooper, anterior miembro de Capital One, y Ricky Knox, fundador de Azimo. Entre sus inversores destaca Route 66 Ventures.

Habrá que esperar para ver si otros países siguen la iniciativa de los reguladores británicos y simplifican igualmente sus procesos de obtención de licencias para facilitar la entrada de nuevos bancos.

Los jugadores tradicionales también están explorando las posibilidades de los modelos de distribución por canales solo digitales, con ejemplos como [Hello Bank](#) (filial de BNP Paribas) o [UBank](#) (del australiano NAB). En estos casos la oferta de productos puede ser más extensa, incluyendo productos más complejos (como hipotecas), ya que cuentan con el respaldo de los bancos matriz.

² *Banking authorisation process*, Financial Conduct Authority, London, 2014 <<https://www.fca.org.uk/static/documents/banking-authorisation-process.pdf>>

AVISO LEGAL

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.

Este informe ha sido elaborado por la unidad de Regulación Digital:

Economista Jefe de Regulación Digital

Álvaro Martín

alvaro.martin@bbva.com

Vanesa Casadas

vanesa.casadas@bbva.com

Pablo Urbiola

pablo.urbiola@bbva.com

Con la colaboración de:

David Tuesta

david.tuesta@bbva.com

Israel Hernanz

israel.hernanz@bbva.com

Sang Gu Yim

sanggu.yim@bbva.com

Alfonso Arellano

Alfonso.arellano@bbva.com

Alicia Sánchez

alicia.sanchezs@bbva.com

Javier Sebastián

jsebastian@bbva.com

BBVA Research

Economista Jefe Grupo BBVA

Jorge Sicilia Serrano

Área de Economías Desarrolladas

Rafael Doménech

r.domenech@bbva.com

España

Miguel Cardoso

miguel.cardoso@bbva.com

Europa

Miguel Jiménez

mjimenezg@bbva.com

Estados Unidos

Nathaniel Karp

Nathaniel.Karp@bbva.com

Área de Economías Emergentes

Análisis Transversal de Economías Emergentes

Álvaro Ortiz

alvaro.ortiz@bbva.com

Asia

Le Xia

le.xia@bbva.com

México

Carlos Serrano

carlos.serrano@bbva.com

Turquía

Álvaro Ortiz

alvaro.ortiz@bbva.com

Coordinación LATAM

Juan Manuel Ruiz

juan.ruiz@bbva.com

Argentina

Gloria Sorensen

gsorensen@bbva.com

Chile

Jorge Selaive

jselaive@bbva.com

Colombia

Juana Téllez

juana.tellez@bbva.com

Perú

Hugo Perea

hperea@bbva.com

Venezuela

Julio Pineda

juliocesar.pineda@bbva.com

Área de Sistemas Financieros y Regulación

Santiago Fernández de Lis

sfernandezdelis@bbva.com

Sistemas Financieros

Ana Rubio

arubiog@bbva.com

Inclusión Financiera

David Tuesta

david.tuesta@bbva.com

Regulación y Políticas Públicas

María Abascal

maria.abascal@bbva.com

Regulación Digital

Álvaro Martín

alvaro.martin@bbva.com

Áreas Globales

Escenarios Económicos

Julián Cubero

juan.cubero@bbva.com

Escenarios Financieros

Sonsoles Castillo

s.castillo@bbva.com

Innovación y Procesos

Oscar de las Peñas

oscar.delaspenas@bbva.com

Interesados dirigirse a:

BBVA Research

Calle Azul, 4

Edificio de la Vela - 4ª y 5ª plantas

28050 Madrid (España)

Tel.: +34 91 374 60 00 y +34 91 537 70 00

Fax: +34 91 374 30 25

bbvaresearch@bbva.com

www.bbvaresearch.com