

La banca se prepara para abrir los datos de sus cuentas a las 'fintech'

Una directiva europea obliga al sector a facilitar servicios a terceros para 2018



El consejero delegado de BBVA, Carlos Torres, durante unas conferencias sobre transformación digital en banca.

Publicado en Cinco Días. 2 de junio de 2016.

Aunque de puertas afuera los banqueros solo parecen tener voz para hablar del pernicioso efecto de los tipos cero sobre sus márgenes de beneficio, en el interior de las entidades buena parte de los esfuerzos están centrados ya en afrontar el siguiente desafío del sector. **Uno que pone en juego el modelo mismo de negocio de la banca en la era digital.** Es el que se deriva de la entrada en vigor, el pasado 13 de enero, de la nueva directiva europea de servicios de pago (PSD2, por sus siglas en inglés) que busca promover la competencia, la innovación y la seguridad. Una norma, que los diferentes países tienen un máximo de dos años para transponer, y que obliga a la banca comunitaria a abrir sus cuentas a terceros permitiéndoles hacer negocio con ellas.

En concreto, a los llamados **proveedores de servicios de pago terceros** (TPP, por sus siglas en inglés) que son básicamente firmas de pago no bancarias y agregadores de información, se les dará ahora acceso a las cuentas de clientes (siempre con el permiso de estos), lo que les

permitirá ofrecer sus servicios a través de la infraestructura de los bancos. Hasta ahora, estas firmas, como las nuevas empresas financieras y tecnológicas (*fintech*) que a menudo operan como simples aplicaciones móviles, debían alcanzar acuerdos con los bancos, pues necesitan servicios que solo la banca provee. La directiva europea obligará ahora por ley a las entidades a prestar estos servicios a quien así lo requiera. En un reciente estudio elaborado por Finextra se comparaba este fenómeno con el momento en que se obligó a las firmas de telecomunicaciones a compartir sus infraestructuras para permitir la entrada de nuevos competidores.

“Las *fintech* ya lo venían haciendo [trabajar sobre la estructura de los bancos] pero la manera en la que lo van a poder hacer ahora va a abrir bastante su campo de acción, y también **despeja el camino a nuevos jugadores** como las teleco, empresas de *retail*, eléctricas o de *utilities*, que van a poder tratar con el cliente final sin intermediación de un banco”, explica Jordi Gascon, Security Presales Lead para Europa, Oriente Medio y África de CA Technologies, compañía desarrolladora de programas informáticos para el sector financiero.

La directiva “**no es sólo una nueva normativa a la que dar cumplimiento, es el punto de partida de un nuevo ecosistema bancario abierto**”, avanzan desde BBVA, donde subrayan lo “singular” de esta iniciativa de la Comisión Europea. “Normalmente el regulador tenía que velar por la protección al consumidor y por la estabilidad, pero ahora tiene un foco particular que es generar competencia y más oferta para los consumidores. Es un cambio relevante y que no sabemos hacia dónde nos llevará”, explicaba el economista jefe de regulación digital de BBVA Research en las recientes jornadas de “Revolution banking”.

En aquel mismo foro, el responsable de pagos de Capgemini en España, Marcos Alonso, avanzaba que la banca tendrá que **compartir su información con dos tipos de jugadores**. “Los primeros nos van a permitir iniciar pagos desde cualquier plataforma *online*, los segundos serán los que conocemos ya como agregadores de información financiera, que accederán a esa información de cliente para ofrecerle servicios de valor añadido”, ilustró.

“La banca lo percibe inicialmente como un coste”, advierte Gascon explicando que las entidades serán los responsables de costear este nuevo modelo de acceso abierto que, sin embargo, no debe descuidar la protección de los datos de la clientela. “Pero los bancos pueden dedicarse a abrir las cuentas y sufrir, porque se pueden convertir en una mera

infraestructura” para terceros, sostiene, o “si son listos, y lo son, lo que van a intentar **ser ellos la interfaz con el usuario**, de manera que se conviertan en su proveedor de pagos”.

“**Todos los bancos estamos ya trabajando en ello**”, revelan desde Sabadell. Entidades como BBVA trabajan ya en modelos de prueba que recrean el nuevo terreno de juego que abrirá la directiva, y buena parte del sector está atando pactos con las *fintech* que darán los servicios finales o comprándolas directamente. Desde CA Technologies asumen que la directiva impulsará este tipo de alianzas estratégicas, cuyos resultados no tardarán en ser visibles. “Cuanto antes lo hagas antes llegas al mercado y el que pega primero pega dos veces”, apuntan.

¿Más costes o rentabilidad?

A la banca le preocupa la factura que pueda suponer adaptarse a la nueva directiva, pero hay quien ve una oportunidad en su aplicación. “Si solo lo consideras una regulación y haces lo mínimo para salir del paso, te verás comprometido a un ROE [ratio de rentabilidad] de un solo dígito”, defiende John Lyons, responsable de estrategia, desarrollo de negocio y pagos de RBS en un estudio elaborado por Finextra. “Si lo abrazas, trabajas en colaboración y construyes una gran experiencia para el consumidor, si trabajas para tus clientes, entonces tendrás una oportunidad mucho mejor para convertir esto en un ROE de doble dígito”, agrega Lyons, que ve “una oportunidad para el desarrollo de nuevas líneas de negocio”.