

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

Nueva directiva PSD2 y sus efectos sobre el sistema financiero español
New PSD2 directive and its effects on the Spanish financial system

Autor/a: D Manuel Duranza Noda
D^a Mónica González Calimano Doble

Tutor/a: D^a María Gracia Rodríguez Brito

Grado en ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2016/ 2017

La Laguna a 7 de Septiembre de 2017

RESUMEN

Debido al continuado crecimiento del sector Fintech en Europa, especialmente el de pagos digitales, la Unión Europea se ha visto en la necesidad de adaptar la regulación a las necesidades actuales. Este trabajo trata de exponer los cambios que se presentan en España con la nueva regulación, la PSD2, la cual pretende formar un mercado de pagos europeo, entre otros objetivos, y los cambios que proponía su predecesora, la PSD1, que no llegó a implementarse, en contraste con los obstáculos que presenta el sector Fintech. Previamente se presentará al sector Fintech, los agentes que actúan en el ámbito de las transacciones digitales y las principales regulaciones españolas en este ámbito. De este modo, se pretende hacer una previsión a partir de los datos recogidos sobre los retos a los que se enfrenta la PSD2 y los resultados que cabría esperar a corto y a largo plazo.

Palabras clave: Fintech, Competitividad, Medios de pago, Sector financiero, Regulación.

ABSTRACT

Due the constant growth in the Fintech sector and in the different methods of payments carried via online the European Union has had to change the regulations that involve these. This thesis aims to explain the changes produced in Spain with the new regulation PSD2 whilst comparing it with the previous regulation held, the PSD1. The PSD2 want to create a market of a new ways of payments that reduces the barriers for those supplying new payment services and the effects produced by the PSD1 in contrast with the obstacles presented in the Fintech sector. Thus, this thesis will introduce the related with the area, showing if the PSD1 achieved the objectives for which it was created. On the other hand, it will also show the challenges that will be faced by the PSD2 as well as the results expected in the short and long run through the data gathered for this study

Keywords: Fintech Competitiveness, Financial sector, Regulations, Types of payments

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN
2. MARCO DE REFERENCIA
 - 2.1 SECTOR FINTECH
 - 2.2 PRINCIPALES AGENTES Y ENFOQUES DEL SECTOR
 - 2.3 EMPRESAS FINTECH PROVEEDORAS DE PAGOS
 - 2.4 LA REGULACIÓN DE PAGOS EN LA UNIÓN EUROPEA
 - 2.5 DIRECTIVAS PSD1 Y PSD2
3. IMPACTOS DE LA PSD2
 - 3.1 IMPACTO SOBRE EL SECTOR FINTECH
 - 3.2 IMPACTO SOBRE EL SECTOR BANCARIO
4. CONCLUSIONES
5. BIBLIOGRAFÍA

TABLAS Y GRÁFICAS

Gráfica 1: Volumen transaccional en Fintech en el mundo en 2016 (millones de dólares)

Gráfica 2: Evolución anual del volumen transaccional de pagos digitales del sector Fintech en España (2014-2020) (millones de dólares)

Gráfica 3: Número de empresas Fintech (2013-2016)

Tabla 1: Aspectos más valorados de los medios de pagos utilizados por los consumidores online en España durante el año 2015

Gráfica 4: Renta media por persona y edad en España (2008-2016)

Gráfica 5: Margenes brutos medios de la banca española (2014-2016)

Gráfica 6: Media de los ingresos por comisiones en los bancos españoles (2013-2017)

1. INTRODUCCIÓN

Debido al creciente aumento del sector Fintech, y concretamente el segmento de los servicios de pago, la Unión Europea ha considerado necesario la renovación de la Directiva en este ámbito (PSD1). Este trabajo tiene como objetivo hacer una previsión, apoyada en las tendencias actuales y los objetivos con los que nace, sobre los efectos que cabría esperar de la nueva directiva de pagos europea PSD2, en el corto y en el largo plazo.

Se comienza haciendo una necesaria presentación del sector Fintech, sus principales tendencias, los obstáculos a los que se enfrenta, sus principales agentes y las regulaciones relacionadas con el objeto del trabajo a nivel europeo. A continuación, se expondrán los principales rasgos de las dos directivas europeas de servicios de pago (PSD1 y PSD2) y los objetivos con las que nació la primera y los que se plantea la segunda.

Tras presentar ambas regulaciones, se mostrará un análisis de la PSD2 a través de tres indicadores, que serán la creación de empresas en su segmento de mercado, el aumento de las transacciones vía Fintech y la competitividad con otros agentes vía precio. Una vez presentados los resultados, se expondrá la previsión a corto y a largo plazo de los efectos de dicha directiva atendiendo a los mismos indicadores.

2. MARCO DE REFERENCIA

Antes de exponer los principales impactos que puede tener la Directiva PSD2, una regulación dirigida a los servicios de pago, es necesario definir previamente al sector Fintech, que son empresas de innovación financiera que interactúan dentro del sector financiero, los agentes que lo componen y las regulaciones que le afectan. Además de hablar del marco regulatorio actual se mostrará el origen fallido de la actual regulación que es la conocida PSD1.

2.1. SECTOR FINTECH

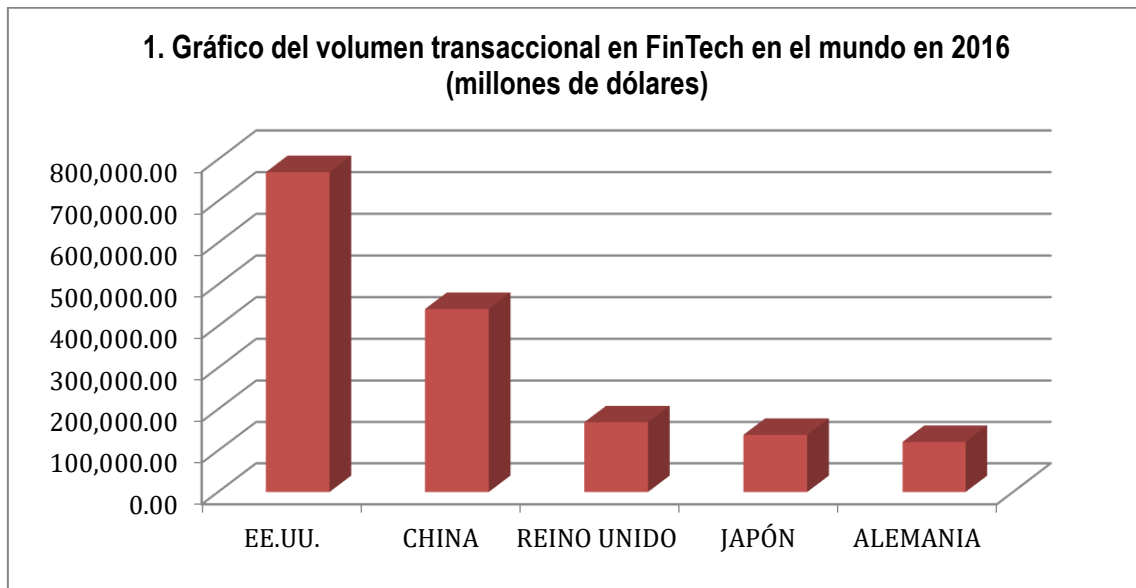
Fintech debe su significado a la unión de las palabras en inglés Finance y Technology.

En un principio este término se centró en las instituciones financieras de consumo y comercio establecidas, pero llegados al siglo XXI su ámbito de aplicación se amplió incluyendo innovaciones en el sector financiero, en educación, banca minorista, inversión e incluso en las criptomonedas conocidas, como el "bitcoin".

Según el diario El Economista (Cruz, 2016), las Fintech se definen como "el segmento de empresas cuya actividad está basada en la tecnología y que ofrece productos o servicios financieros alternativos y al margen de los grandes bancos tradicionales", también añade que "engloban a los servicios o empresas del sector financiero que aprovechan las tecnologías más modernas para crear productos innovadores".

Para Juan Fontán, Senior Sales Director para Iberia y América latina, y recogido por el periódico Expansión (Fontan, 2016), "Las fintech nacen del cambio de mentalidad de los usuarios, propiciado por la tecnología, y como consecuencia de la crisis económica. Se han generado modelos alternativos para poder acceder a una financiación que los grandes bancos no han podido dar" y que en este contexto "las startup financieras han encontrado un caldo de cultivo propicio para atraer usuarios, conseguir financiación y crecer".

Ahora que ya se ha definido lo que es el sector Fintech, en el Gráfico 1 se muestra la relevancia que tiene este sector en las principales potencias mundiales. Como se puede observar las principales economías europeas están muy por detrás de EEUU y de China. Sin embargo, como se verá a lo largo del trabajo, la Directiva PSD2 pretende proveer de un ecosistema jurídico más favorable para el aumento de las cifras europeas con el fin de converger hacia estas dos grandes potencias.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statista.

Pese a la importancia que está teniendo el sector Fintech en la actualidad sigue encontrándose con algunos obstáculos que frenan su potencial crecimiento.

Los principales obstáculos con los que se puede encontrar este sector se podrían resumir en:

- Desconocimiento por parte de los usuarios.
- La regulación.
- La accesibilidad a los usuarios vía precio.

Más adelante, se tratará de analizar los posibles efectos que tendrán estas barreras junto con la implementación de la Directiva PSD2.

Con este epígrafe ya se ha definido al sector Fintech, su relevancia en las principales economías mundiales y sus obstáculos más relevantes. Pero es necesario tener en consideración cuales son los agentes que interactúan en este sector.

2.2. PRINCIPALES AGENTES Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR FINTECH

Una vez definido el sector Fintech es importante saber que agentes son los que forman parte de este sector, el diario El Referente realizó una lista de estos agentes clasificados según su actividad la cual se muestra a continuación incorporado algunos ejemplos de las mismas.

- Infraestructura financiera (Afterbanks, Anfix, Cuéntica, Digital Origin, ...)
- Herramientas online (Ahorro.net, iQapla, Eurobits, Fintonic, Albert, Mooverang, Myvalue, ...)

- Gestorías y asesores online (Asesora.com, Captio, Feelcapital, IdexaCapital, Patrimony, ...)
- Compradores (Bankimia, Becash, Deudae, HelpMyCash.com, ...)
- Equity crowdfunding (Capital Cell, Crowdcube, Inverem, Housers, ...)
- Bitcoins, divisas y datos financieros (Avatarbtc, Bitchain, Cripto-Pay, ...)
- Préstamos (Aplazame, Aboribus, Cashper, Circulantis, ...)
- Pagos (Besepa, Cashually, Dinube, Gaspay, ...)
- Herramientas de inversión (Darwinex, Finbanx, Finamatrix,)
- Medios y eventos especializados (Bolsa.com, Finanzas20.com, Unconference 2016, ...)

Una vez clasificados los agentes del sector Fintech, es necesario agruparlas según el enfoque que tenga, para que su análisis sea más relevante.

Las empresas Fintech pueden adoptar dos tipos de enfoque: colaborativas y disruptivas.

Las empresas Fintech con un enfoque colaborativo, es decir, aquellas que se dirigen principalmente a las instituciones financieras tradicionales como clientes, están ganando terreno a las consideradas “disruptivas”, es decir, aquellas que entran en el mercado para competir con esas instituciones tradicionales.

En el informe de Accenture Fintech en su artículo “Fintech: el reto de la banca actual” se habla muy detalladamente sobre estos dos tipos de enfoque y su evolución en el sector bancario.

En él, se mostró una comparación entre el aumento de la inversión de las empresas Fintech que vienen caracterizadas con un enfoque colaborador pasando de un 38% en 2010 a un 44% en 2015 de toda la inversión Fintech total.

En Norteamérica estos porcentajes pasaron de un 40% a un 60%, y en Europa, mostrando un crecimiento del enfoque contrario, donde las que empresas Fintech que crecieron fueron las “disruptivas” pasando de un 62% en 2010 a un 86% en 2015.

El director gerente del grupo de Servicios Financieros de Accenture que supervisa el Fintech Innovation Lab de la compañía de Londres, Skan, (2016) señaló que la proporción de las empresas Fintech que poseen una estrategia competitiva en Europa y en Asia tendía a ser mayor que la existente en Norteamérica, reflejando así un claro síntoma de la madurez de los mercados Fintech.

El informe muestra que las empresas “disruptivas” empezaron compitiendo con los bancos pero que a lo largo de su evolución terminaron alineándose con ellos mediante inversiones, adquisiciones y/o alianzas, por ejemplo, la participación del BBVA en Atom Bank, que es el primer banco móvil que obtuvo una licencia bancaria.

Sin embargo, aunque cada vez surjan más empresas Fintech con enfoque colaborativo, los bancos están presentando participaciones bajas en la inversión de capital riesgo, que en 2015 mostraba cifras que no sobrepasan los 5.000 millones de dólares.

“Los bancos que destacan en la evaluación y aprobación de disrupciones Fintech externas, ya sean colaborativas o competitivas, pueden superar a la competencia, proporcionando el tipo de innovaciones digitales que los consumidores han llegado a esperar de los gigantes tecnológicos y minoristas”, (Skan, 2016).

Una vez presentados los principales agentes y enfoques del sector Fintech, como el objetivo de este trabajo es el de mostrar los efectos de la implementación de la PSD2, la cual está relacionada en mayor medida con los proveedores de los servicios de pagos, en el siguiente epígrafe profundizaremos más en este tipo de servicios.

2.3. EMPRESAS FINTECH PROVEEDORAS DE PAGOS.

Las empresas Fintech han contado durante su evolución con diversas clases de proveedores de servicios financieros que apoyen y faciliten su gestión.

En primer lugar, encontramos las APIs del inglés “*Application Programming Interface*” que según el ABC tecnología “Una API es una especificación formal sobre cómo un módulo de un software se comunica e interactúa con otro” (Weinberguer, 2015), es decir, las API son un conjunto de comandos, funciones y protocolos informáticos que los programadores pueden usar para crear software o interactuar con un sistema externo.

Podemos clasificar a las APIS en dos tipos diferentes:

- APIS móviles que proporcionan comandos para detectar la entrada de la pantalla táctil. Incluye elementos comunes de la interfaz del usuario, como un teclado emergente, una barra de búsqueda, una barra de pestaña. Las funciones como acceso a la cámara, el micrófono y los altavoces también son incluidas en las APIS.
- APIS del sistema operativo suelen estar integradas en el kit de desarrollo de software para el programa correspondiente. Por ejemplo, el Xcode IDE de Apple permite a los desarrolladores arrastrar y soltar elementos en la interfaz de una aplicación. También proporciona una lista de funciones disponibles e incluye resaltado de sintaxis para elementos y comandos conocidos.

En segundo lugar, encontramos las AISP del inglés “*Account Information Service Provider*” que se caracterizan por ser el proveedor de servicios encargados de agregar la información de las cuentas de diversas entidades financieras para ofrecer una visión más amplia y globalizada de la misma.

En tercer lugar, destacan las PSIP o en su traducción “*Payment Initiating Service Provider*”. Qué son las empresas encargadas de gestionar las transacciones de pagos electrónica, ofreciéndose como alternativa a las tarjetas de crédito.

En cuarto lugar, se encuentran las ASPSP “Account Servicing Payment Service Provider” son aquellos proveedores de servicios de pago y datos de cuentas a los AISP y PSIP.

En quinto lugar, están las PSPs “Payment service Provider” que es un proveedor de servicios de pago, es decir, es un tercero que permite a los comerciantes aceptar una amplia variedad de pagos a través de un solo canal. El PSP trabaja con los bancos de adquisición (procesadores de pago) para gestionar todo el proceso de transacción desde el principio hasta el final. Esto significa que la PSP es responsable desde el momento en que un cliente introduce sus datos de tarjeta de crédito, hasta el momento en que los fondos aparecen en la cuenta bancaria del comerciante.

Las PSP se clasifican en:

- PSP distribuidores: Encargados únicamente del proceso de pago.
- PSP recaudadores: Encargados de todas las tareas administrativas.

Estos proveedores de pagos han estado en una continua fase de supervisión que mejorase la calidad de los servicios de las empresas Fintech. Con el principal objetivo de hacer a este nuevo sector más competitivo frente a los bancos tradicionales.

Esta tipología de agentes dentro del sector Fintech se mueven en un mismo marco regulatorio que actualmente es la SEPA. En el siguiente punto se contextualizará esta regulación con el fin de analizar el entorno en los que interactúan los agentes del sector Fintech analizados en este trabajo.

2.4. LA REGULACIÓN DE PAGOS EN LA UNIÓN EUROPEA

Tras el nacimiento del sector Fintech, la UE ha pretendido conceder facilidades para su expansión. Para ello se estableció una regulación financiera que afecta en mayor medida a los bancos tradicionales, especialmente a los servicios relacionados con los pagos digitales.

Antes de entrar a explicar la SEPA es necesario definir y acotar el término de regulación financiera, así como atender a su evolución para observar el papel que juega en ella la SEPA.

La regulación financiera puede definirse como la introducción de una normativa que obliga a las instituciones financieras a cumplir una serie de requisitos. El objetivo de una regulación financiera efectiva consiste en mantener en el equilibrio al sistema financiero y los organismos que pueden implementar una política de regulación financiera son las instituciones públicas.

El Banco de España, en su página web, explica que existe una regulación básica que está sujeta a las entidades supervisadas y otra sujeta a las entidades de crédito:

- Las entidades supervisadas consisten en la concesión de créditos y préstamos, el arrendamiento financiero o “factoring”, transacciones habituales hacia el mercado hipotecario, servicios de pago, emisión de dinero electrónico y facilitar el intercambio de divisas.

- En las entidades de crédito, se le suman tareas como la de prevención de blanqueo de capitales o la regulación de los mercados de valores.

En los últimos años se ha ido estableciendo una regulación prudencial proporcionando una mayor rigidez a las entidades de crédito. Esta regulación tuvo como principal objetivo el de garantizar que con los recursos propios poder asegurar los riesgos que derivan las actividades financieras proporcionando así una mayor estabilidad al sistema financiero español.

Esta nueva normativa recogida en el “Reglamento (UE) nº 575/2013 del Parlamento Europeo” incorpora novedades como puede ser el requisito de solvencia de las entidades de crédito establecidos en Basilea III.

Dentro de esta nueva normativa se pueden separar:

- Las normas técnicas de regulación que consisten en la modificación y complementación de los elementos primordiales de un acto legislativo.
- Las normas técnicas de ejecución que consiste en la aplicación de dicho acto legislativo.

Desde que España entró en la Unión Europea, el sistema de pago que se utilizaba ha evolucionado significativamente, pudiendo destacar dos grandes innovaciones: La creación y el desarrollo del servicio telefónico del mercado de dinero (STMD) y la creación del sistema nacional de compensación electrónica (SNCE) donde las dos innovaciones estuvieron vinculadas con el Banco de España.

El servicio telefónico del mercado del dinero se creó en 1976 y era únicamente accesible para los bancos y las cajas de ahorro, era un servicio que permitía ordenar telefónicamente diferentes adeudos y abonos en las cuentas corrientes abiertas que tenía Banco Central. En 1986 se crearon cuentas en la tesorería de las de entidades de depósitos, cuyo objetivo era el de separar las operaciones convencionales de cuenta corriente de las resultantes de los mercados monetarios donde a través de las cuentas el servicio telefónico del mercado de dinero se realizaban las tareas de ejecución, compensación y liquidación de las diferentes operaciones.

Actualmente los mercados que siguen contratando el STMD son:

- o El interbancario de depósitos.
- o El de Certificados del Banco de España.
- o El de anotaciones en cuentas de deuda públicas.
- o Activos computables del coeficiente de caja.

En 1986 fue cuando se creó el Sistema Nacional de Compensación Electrónica con el objetivo de sustituir a las cámaras de compensación en el ámbito de los pagos minoristas, mediante la utilización de procedimientos electrónicos. Actualmente la responsabilidad de este sistema recae en el Banco de España.

Más tarde en enero de 2002, llega la SEPA (Single Euro Payments Area) a todos los países de la Eurozona. La SEPA es una zona donde los ciudadanos y las empresas pueden realizar pagos y cobros en euros dentro de las fronteras estatales, en igualdad de condiciones.

La SEPA fue impulsada por el Banco Central Europeo y la Comisión Europea, representado una evolución para el sector financiero y una evidencia para la integración europea.

A partir del 2008 la SEPA introdujo novedades como las "Transferencias SEPA" y los "Adeudos Domiciliados SEPA" y las "Tarjetas de pago"

El objetivo de la SEPA es el de mejorar los procesos de pagos en euros, así como desarrollar instrumentos y procedimientos comunes. El Consejo Europeo de Pagos (EPC) es aquí donde empieza a adquirir mayor importancia ya que se convierte en el órgano supervisor de la industria bancaria a nivel europeo encargado de garantizar la eficiencia y la seguridad de los servicios de pago en la SEPA.

Como se acaba de observar la SEPA se creó para una mayor integración económica europea, la cual es crucial pues supone un punto de partida para la implementación de futuras regulaciones de carácter integrador dentro de la Unión Europea.

2.5. DIRECTIVAS PSD1 Y PSD2

En el ámbito normativo comunitario destaca una serie de iniciativas que han servido para apoyar la consolidación de la SEPA. Aquí es donde entra en juego la Directiva PSD1 de servicios de pagos.

La PSD1 se implementa en el año 2007 para mejorar el panorama en relación a los derechos de los consumidores. Según el club ecommerce, "La directiva PSD1 estandarizaba los términos y condiciones obligatorios en las tiendas online en Europa, inclusive los derechos de devolución y cargos de pago. Así el consumidor podía informarse más fácilmente y comparar condiciones antes de realizar la compra online. Además, daba más claridad en los cargos generados tanto por tiendas online como físicas. Introducía flexibilidad al imponer los gastos y descuentos del pago para el consumidor, incentivando así formas de pago más baratas" (Kohler, 2016)

Consiste en la implantación de un conjunto de normas aplicadas a todos los servicios de pagos que se presten en la Unión Europea, supone un cambio significativo en la utilización de los instrumentos de pagos garantizando la igualdad de condiciones para todos los sistemas de pagos y el funcionamiento del Euro.

La PSD1 pretendía garantizar que los beneficiarios de las operaciones estuvieran asegurados de que reciban el importe íntegro de cada operación estableciendo condiciones de reembolso y revocabilidad.

Más tarde, en 2013, la Comisión Económica Europea propuso una revisión de la Directiva, dando lugar a una reforma de la misma, conociéndose como la PSD2. Del inglés "Revised Payment Service Directive", es la continuación de la PSD1, una Directiva de Servicios de

Pagos, cuyo objetivo consiste en crear dentro de la Unión Europea, un mercado único de pago fomentando la innovación, la competencia y la eficiencia en territorio comunitario.

Marie Kohler (2016) definió también los objetivos que se establecieron para la PSD2:

- Formar un mercado de pagos europeo.
- Reducir las barreras de entrada para los proveedores de servicios de pago.
- Asegurar un alto nivel de protección al consumidor y de la seguridad de los pagos.
- Reducir los costes de pagos para los consumidores.
- Facilitar la creación de normas técnicas comunes, y la interoperabilidad.

Con esto la PSD2, permitirá a los consumidores beneficiarse del mercado interno especialmente al que se refiere al comercio electrónico y provocará en los bancos un proceso de apertura de sus servicios de pagos a terceras empresas, conocidas como las Fintech, que hasta ahora tenían numerosas barreras para entrar en este mercado.

3. IMPACTO DE LA PSD2

La entrada en vigor de la PSD2 podría traer consigo distintos efectos, no sólo para el sector Fintech sino para todo el sector financiero, si logra cumplir los objetivos con los que nace.

Estos objetivos son formar un mercado de pagos europeo, reducir las barreras de entrada para los proveedores de servicios de pago, asegurar un alto nivel de protección al consumidor y de la seguridad de los pagos, reducir los costes de pagos para los consumidores y facilitar la creación de normas técnicas comunes, y la interoperabilidad.

La magnitud del efecto puede ser muy diverso pues en él influyen distintos factores. Éstos últimos pueden ser reconocibles o no. A continuación, se expondrá los principales impactos que podría tener dicho aumento y los obstáculos reconocibles que puedan ser ya nombrados como tales.

Atendiendo a los objetivos que se propone con la PSD2, los principales impactos que cabría esperar serían los siguientes:

- Aumento del número de empresas.
- Aumento de la competitividad con los agentes tradicionales, disminuyendo así las comisiones.
- Aumento del dinamismo en las compras.
- Servicios más personalizados.
- Mayor innovación y atracción de talento.

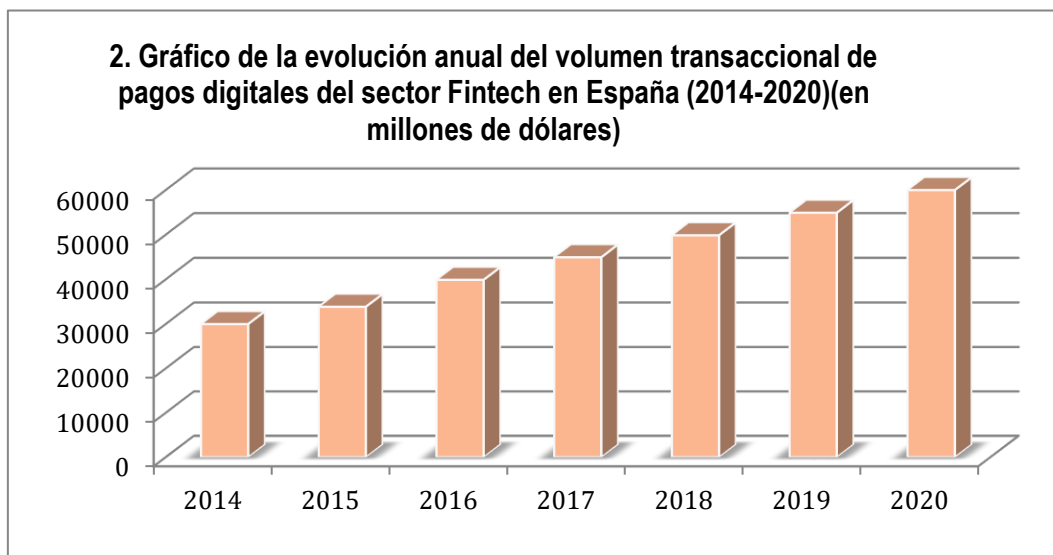
Los principales obstáculos con los que se puede encontrar el sector Fintech se podrían resumir en:

- Desconocimiento por parte de los usuarios.
- La regulación.
- La accesibilidad a los usuarios vía precio.

A continuación, se tratará de estudiar las posibilidades de estos objetivos para el caso español.

3.1. IMPACTO SOBRE EL SECTOR FINTECH

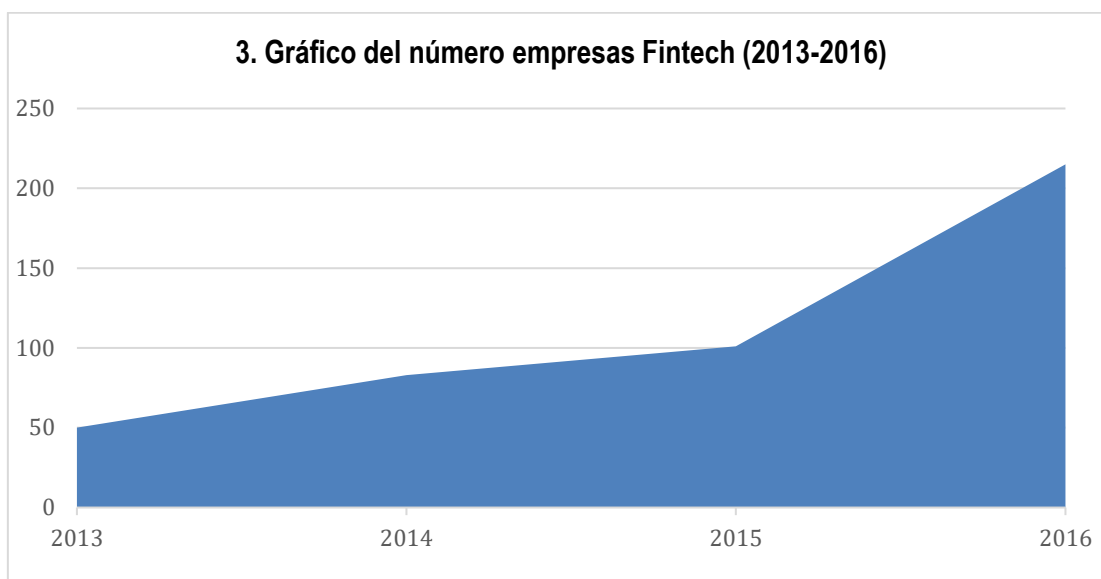
Antes de valorar los posibles efectos que puede traer la entrada en vigor de la PSD2 hay que tener en cuenta las tendencias de uso de los pagos electrónicos ya que, si no hay o no se espera un número significativo de usuarios, el sector acabaría en la obsolescencia.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Statista.

En la *Gráfica 2* se muestra una previsión anual del volumen transaccional de pagos digitales del sector Fintech en España donde se aprecia una evolución creciente de las mismas desde el año 2014 hasta el 2020. De este modo, de continuar esta tendencia, para el año 2020 el volumen transaccional supondrá cerca del doble respecto del 2014. Así, cabe pensar que el sector continuará ganando peso y consolidándose, de manera que continuará creciendo el número de empresas y la necesidad de adaptar la regulación existente.

Se puede considerar que esta previsión puede ser válida si se tiene en cuenta el continuo crecimiento del número de empresas Fintech en España en el periodo comprendido entre el 2013 y el 2016 que puede explicado por el aumento del volumen transaccional y de la inversión en el sector. Sin embargo, cabría pensar que el potencial de crecimiento es mayor si se tiene en cuenta que la PSD1 no acababa con las barreras legales de entrada, las cuales podrían flexibilizarse con la PSD2. A continuación, se muestra la *Gráfica 3* donde se representa este crecimiento.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del diario Expansión, SpanishFintech y del BBVA.

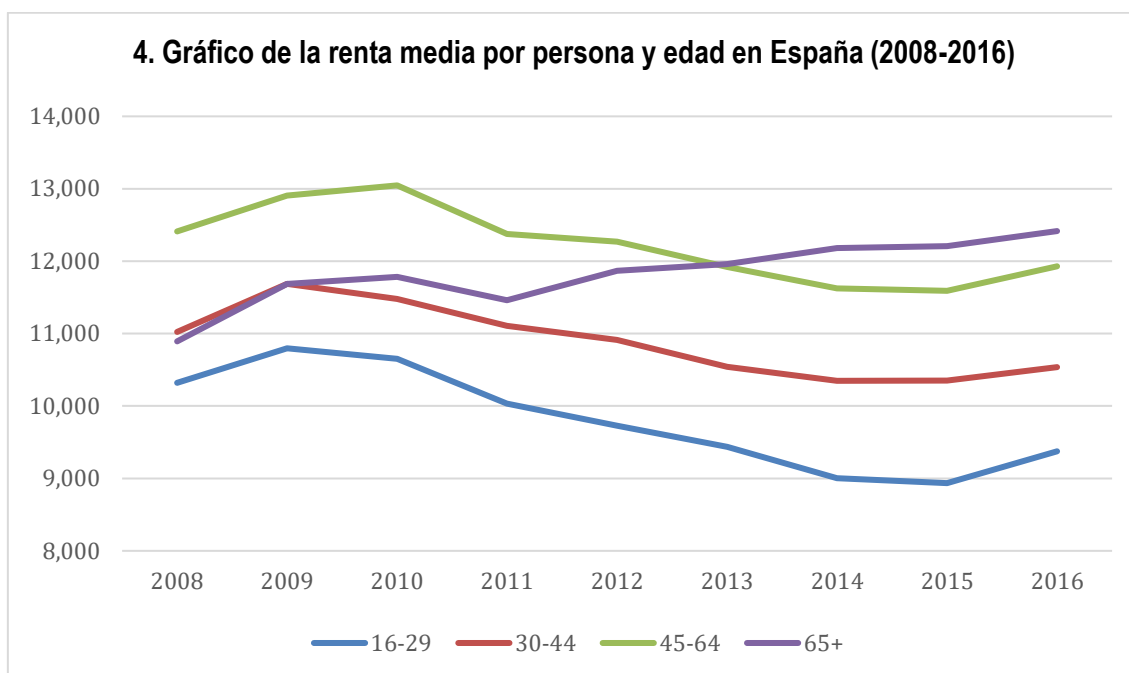
Atendiendo ahora al impacto de la PSD2 en los usuarios, que son los que respaldarían el crecimiento futuro del sector, según la estadística recogida por Statista (*Tabla 1*), entre los aspectos más valorados por los usuarios tiene mayor relevancia la seguridad, seguido de la rapidez y la comodidad en el proceso de gestión. Estos aspectos son dos de los objetivos con los que nace la nueva PSD2, otorgándole un mayor atractivo a estas nuevas empresas para los usuarios.

1. Tabla de aspectos más valorados de los medios de pago utilizados por los consumidores online en España durante el año 2015.

Motivos	Porcentaje de encuestados
Seguridad	76%
Rapidez y comodidad en el proceso	16%
Programas de fidelización y otros beneficios	5%
Posibilidad de poder financiar la compra	2%
Otros aspectos	1%

Fuente: Statista

Debido al desconocimiento sobre este sector, los primeros usuarios a los que se podría atraer son los más conectados con las nuevas tecnologías, que comprende una edad entre 16 y 44 años. Como se muestra en la *Gráfica 4*, estos grupos son los que tienen una renta más baja y que pueden ser atraídos por los beneficios que las Fintech ofrecen. Estos, como se ha señalado, son unos costes más bajos que los bancos tradicionales, ligado a una mayor seguridad y una mayor comodidad y eficiencia en el proceso de gestión.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

3.2. IMPACTO SOBRE EL SECTOR BANCARIO

En primer lugar, es necesario acotar el término de comisión bancaria. Debido a que el sector Fintech va a ofrecer buena parte de los servicios prestados por la banca tradicional, pero a un menor coste, es relevante la definición de este término y para ello se utilizará el que le asigna el Banco de España. Este las define como las cantidades que las entidades de crédito cobran en compensación por sus servicios (por ejemplo, enviar una transferencia, cambiar divisas, administrar una cuenta, estudiar un préstamo, dar una tarjeta de crédito, etc.). Las entidades pueden también repercutir los gastos justificados que tengan que pagar a terceros para poder prestarle a usted dichos servicios. Las comisiones pueden cobrarse juntas, como un solo cargo genérico (caso de las tarifas planas) o separadas, es decir, un cargo individualizado por cada servicio prestado (Banco de España, 2017).

Ahora que se ha establecido la definición, hay que observar cuál ha sido la evolución de las comisiones bancarias durante los últimos años y el papel que estas juegan dentro de los márgenes de la banca española, algo que se mostrará a continuación.

Hace unos años las diferentes entidades financieras cobraban a los clientes por unos determinados servicios, a este cobro se le denominada como comisión bancaria.

Esto debía ser de carácter público ya que tanto los clientes de cada entidad como el Banco de España tenía que estar informados sobre tales costes.

Inicialmente se impuso el principio de libertad en la fijación de comisiones, aunque tenían la obligación de registrarlas en el folleto de tarifas de comisiones que serían de carácter público.

Actualmente esta situación ha cambiado ya que no existe la obligación de registrar esas tarifas, pero sí tienen la obligación de informarlas públicamente. Esto surge tras establecerse el principio de transparencia de los servicios bancarios. Por lo tanto, la normativa bancaria ha cambiado en este punto, donde se regula la información precontractual, en la cual se obliga a recoger en cada contrato el importe de la comisión, así como los gastos que se puedan repercutir.

Para que el contrato sea válido se tiene que cumplir una serie de requisitos.

- Los servicios contratados tienen que ser solicitados por el cliente.
- Toda la información de los servicios debe de estar a disposición de los clientes.

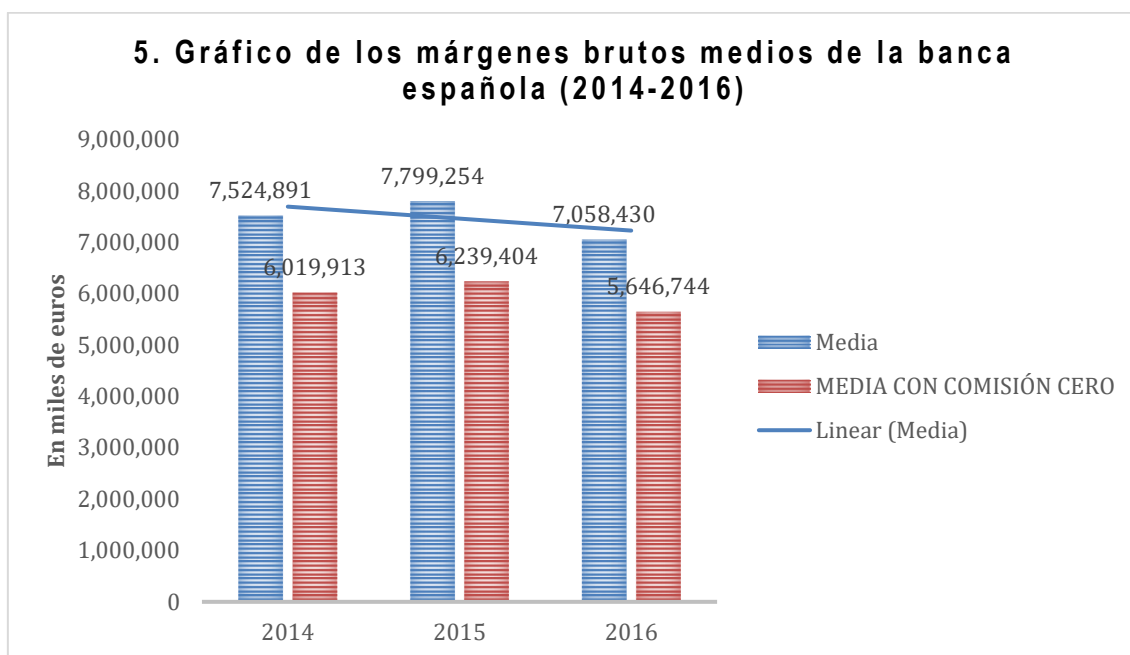
Los contratos deben incluir los gastos y comisiones correspondientes.

Esto puede reflejar que los bancos aún no se ven forzados a bajar las comisiones pues el sector Fintech aún no es tan conocido y supone más una amenaza a medio y largo plazo que al corto plazo. De esta manera se puede comprender que, aunque esté aumentando la competitividad los bancos aún puedan utilizar esta herramienta para mejorar sus resultados.

Una vez explicado este término y su situación regulatoria se analizará el efecto de la nueva directiva sobre el mismo.

El impacto de la PSD2 sobre la banca tradicional es de tal magnitud que, aunque los banqueros sólo parecen preocupados por los tipos cero, internamente ya se deben preparar para el que es su próximo gran reto. Éste promete cambiar para siempre el sector financiero y que trae consigo los objetivos de promover la competencia, la innovación y la seguridad. Además, 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. Hasta este momento, las empresas Fintech ya trabajaban sobre la estructura de los bancos, pero este aperturismo amplía su campo de acción y da vía libre a otros sectores, como el de las telecomunicaciones, empresas de *retail* o eléctricas a tratar con el cliente final sin la intermediación de los bancos. Esta directiva es el primer escalón para un sistema financiero más abierto, pues la directiva no sólo trata de proteger al consumidor y velar por la estabilidad, sino que genera competencia y más oferta para los consumidores.

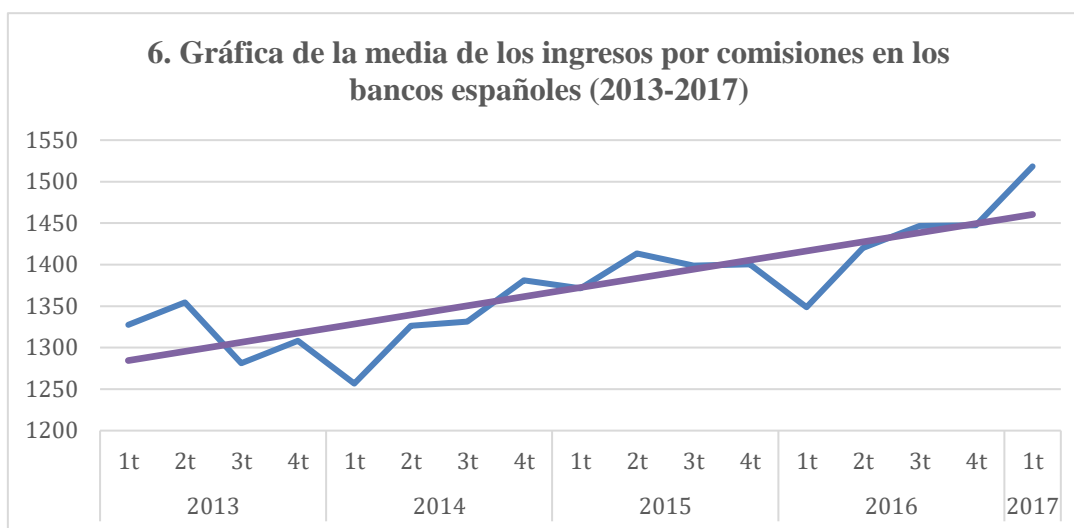
Ante este escenario, es poco creíble que una industria como la banca no vaya a defenderse, y hace tan sólo seis meses se recogía estas palabras de la presidenta del Banco Santander, “Si queremos continuar siendo la opción preferida de nuestros clientes, tendremos que cambiar. En algunos aspectos el cambio puede ser incremental; en otros, radical” (Botín, 2016). Esta última cita deja claro que la amenaza existe y que se preparan para defenderse. De hecho, Santander InnoVentures analiza el mercado buscando inversiones donde invertir como en PayKey, una start-up que permite pagar facilidad, en Kabbage, que se enfoca en préstamos a pymes y consumidores, y Tradeshift, dedicada al intercambio de documentos comerciales.



Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales consolidadas de la Banca Española

En el *Gráfico 5* se refleja la tendencia de los márgenes brutos de la banca española, utilizando los datos de los tres mayores bancos por capitalización, y se ha calculado los mismos con unas comisiones iguales a cero para reflejar el peso que tienen estas respecto al total. Éste es meramente ilustrativo, ya que es muy poco probable que la llegada de las Fintech vaya a reducir a cero las comisiones bancarias, pues estas también las necesitan para subsistir y desarrollarse, aunque con un porcentaje mucho menor, lo que podría empujar a la baja a las del sector tradicional.

Sin embargo, como se puede observar en la *Gráfica 6*, los bancos tradicionales, debido a la difícil coyuntura económica se están viendo obligados a aumentar las comisiones sobre sus clientes.



Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales consolidadas de CaixaBank, BBVA y el Banco Santander.

Como hemos visto, el sector FinTech, aunque en auge, es una amenaza por consolidar. Por ello, no sorprende que los principales bancos españoles hayan subido este año las comisiones, en las que la cifra total de ingresos por las mismas en el primer trimestre de 2017 asciende a unos 5.300 millones de euros. Estas proceden del mantenimiento de la tarjeta de crédito, transferencias bancarias, retiradas de efectivo, ingresos de cheques, cambio de divisas y descubiertos en cuenta. De estos servicios mencionados, la mayoría serán prestados por los nuevos operadores a un menor coste para el cliente, por lo que cabría esperar que esta subida de comisiones dure hasta que el ciclo económico vuelva a favorecer la subida de tipos de interés o, como se ha mencionado antes, hasta que la competencia con las Fintech sea demasiado fuerte como para mantenerlas altas.

Además, es poco probable que, en la carrera por ganar este mercado, la banca no vaya a sustituir esos ingresos por otros procedentes de comprar o crear sus propias plataformas. Hay que tener en cuenta que los bancos tradicionales ya están asentados en el mercado y no requieren de un gasto excesivo en publicidad para dar a conocer sus plataformas entre los propios clientes.

Aunque esto último pueda parecer una ventaja sustancial a favor de la banca, cabe recordar que no todos los proveedores de servicios de pago son de nueva creación y de escaso capital. Esto hace referencia a las grandes compañías tecnológicas o "BigTech", que cada día tienen un mayor apetito por ampliar sus líneas de negocio hacia el sector de las finanzas, como Facebook, Apple, Google, Amazon o PayPal. Parece claro que estas compañías seguirán apoyando esta nueva línea de negocio atendiendo al menos a dos hechos relevantes. En primer lugar, Google, Amazon, Apple, Intuit y PayPal han creado "Financial Innovation Now", con el objeto de promover políticas que fomenten la innovación tecnológica en el espacio de

los servicios financieros. En segundo lugar, su gran interés por el sector fintech, atendiendo al caso de Google, cuyo fondo de inversión “Google Ventures” ha sido uno de los diez más activos en el sector.

Para concluir este apartado, es importante exponer los cambios que traen consigo operadores antes mencionados como los PISP O AISP. Aunque cada una constituye un modelo de negocio diferente, tanto un PISP como un AISP puede conocer los ingresos que realiza un cliente y ofrecerle mejores opciones de financiación que el banco.

Un AISP, por ejemplo, conociendo la información de un cliente en los distintos bancos en los que tenga una cuenta, y siempre que el mismo haya consentido, puede generar perfiles muy detallados y adelantar necesidades a los clientes. Esto podría darse con un gasto periódico como la tarifa telefónica. El operador AISP podría reconocer este gasto mensual y buscar mejores opciones para el cliente. Aunque este tipo de servicio haya surgido de la mano del sector Fintech, la nueva normativa no impide que los bancos tradicionales realicen estas funciones, y, sin duda, sería recomendable que se adaptaran a este modelo de negocio más personalizado y competitivo entre oferentes.

Sin embargo, todos los cambios no pueden ser cooperantes con las antiguas instituciones y modelos de negocio. Y este sería el caso de las plataformas PSP “Payment service provider”, cuyas características permitirían sustituir a las tarjetas de crédito por una aplicación vía móvil. Estos proveedores son responsables desde el momento en que un cliente inserta los datos de su cuenta, hasta el momento en que el importe aparece en la cuenta bancaria del comerciante. Además, permite a los comerciantes aceptar gran variedad de pagos a partir de un solo canal. Si además de esta mejora en el dinamismo para comprar se tiene en cuenta algunos inconvenientes del pago mediante tarjeta, como las altas comisiones, los pagos mensuales de mantenimiento o la posibilidad de fraude en caso de robo o extravío, las plataformas PSP ofrecen una forma más segura, dinámica y barata de realizar transacciones.

4. CONCLUSIONES

El sector Fintech continúa creciendo y como hemos podido comprobar, las tendencias no indican que esto vaya a cambiar. En estos últimos cuatro años han aumentado el número de empresas de manera significativa al igual que el volumen en las transacciones vía Fintech. Además, vemos como las grandes empresas tecnológicas como Google, Amazon o Apple están apostando por este sector, lanzando sus propias plataformas de pago y otras modalidades de innovación financiera. De este modo se puede pensar que es un sector que difícilmente vaya a dejar de crecer y consolidarse en un futuro próximo.

Atendiendo a los objetivos y con los que nace la nueva directiva PSD2 y los obstáculos con los que cuenta el sector Fintech, se podría concluir que, si bien cada uno de ellos son alcanzables, no todos se lograrán en el mismo plazo de tiempo.

De este modo, se diferenciará entre objetivos a corto y a largo plazo. La entrada en vigor de la nueva directiva flexibiliza la regulación de tal manera que se favorecerá la creación de nuevas empresas y la mejora en los servicios que presta al dar acceso a la información bancaria a estos nuevos agentes. Además, ya que es un sector en el que la innovación y el conocimiento especializado tienen un gran peso, la creación de nuevas empresas puede atraer capital humano especializado que cubra la oferta de empleo y fomento de la innovación. Dicho esto, debido a su carácter novedoso, hay un gran desconocimiento por parte de los potenciales usuarios y, por tanto, la transición de los consumidores a este tipo de plataformas se producirá gradualmente a la vez que el sector se consolida. Como se ha podido observar, las comisiones bancarias, que podrían ser el principal indicador de la competitividad vía precio con el sector, han continuado creciendo en el 2017, confirmando esa transición gradual. Así, el dinamismo en las compras que pretende la PSD2 irá en consonancia con la consolidación del sector en el medio-largo plazo y será de manera gradual.

5. BIBLIOGRAFÍA

- ABC. (16 de Febrero de 2015). *ABC TECNOLOGÍA*. Obtenido de ABC TECNOLOGÍA: <http://www.abc.es/tecnologia/consultorio/20150216/abci--201502132105.html>
- Anónimo. (19 de Octubre de 2016). *BBVA*. Obtenido de BBVA: <http://www.bbvacontuempresa.es/a/radiografia-las-fintech-espana>
- Anónimo. (2016). *SEPA*. Obtenido de SEPA: http://www.sepaesp.es/sepa/es/secciones/sobre-sepa/Sobre_SEPA.html
- Anónimo. (4 de Marzo de 2016). *SpanishFintech*. Obtenido de SpanishFintech: <http://spanishfintech.net/informe-fintech-febrero-2016/>
- Anónimo. (2017). *Spanish Fintech*. Obtenido de Spanish Fintech: <http://spanishfintech.net/mapa-fintech-espana/>
- Anónimo. (2017). *Statista*. Obtenido de Statista: <https://es.statista.com/estadisticas/525638/valor-transaccional-fintech-en-espana-por-segmento/>
- Arrieta, E. (25 de Noviembre de 2015). *Expansión*. Obtenido de Expansión: <http://www.expansion.com/economia-digital/innovacion/2015/11/25/5654978222601de7068b4588.html>
- Bankia. (2013-2016). *Bankia*. Obtenido de Bankia: <http://www.bankia.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economico-financiera/informes-financieros/>
- BBVA. (2013-2016). *BBVA*. Obtenido de http://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo/Relacion-con-Inversores/Informe-Financiero-Anual-.html
- BBVA. (17 de Octubre de 2016). *BBVA*. Obtenido de BBVA: https://www.bbva.com/es/noticias/economia/sistema_financiero/regulacion-financiera/lo-saber-la-psd2/
- Botín, A. (10 de Noviembre de 2016). *El País*. Obtenido de El País: http://elpais.com/elpais/2016/11/10/opinion/1478791669_409944.html
- Cabia, D. L. (10 de Mayo de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <http://economipedia.com/actual/las-ganancias-los-bancos-aumentan-las-comisiones-tambien.html>
- Caixabank. (2013-2016). *CaixaBank*. Obtenido de CaixaBank: https://www.caixabank.com/informacionparaaccionistaseinversores/informacioneconomicofinanciera/informeanual/2016_es.html

- Cajamar. (2013-2016). *Cajamar*. Obtenido de Cajamar: <https://www.cajamar.es/es/comun/informacion-corporativa/informacion-para-inversores/informacion-financiera/cuentas-anuales-consolidadas/>
- Cruz, R. G. (20 de Marzo de 2016). Definiendo a las Fintech. *El economista*.
- España, B. d. (2017). *Banco de España*. Obtenido de Banco de España: http://www.bde.es/clientebanca/es/areas/Comisiones_banca/Evolucion_normat/Cuales_eran_la_691aff809891a41.html
- España, B. d. (2017). *Banco de España*. Obtenido de Banco de España: http://www.bde.es/bde/es/areas/sispago/Una_vision_gener/La_Zona_Unica_de/La_Zona_Unica_d_4bafb69c8d20921.html
- España, B. d. (2017). *Banco de España*. Obtenido de Banco de España: http://www.bde.es/bde/es/areas/sispago/Una_vision_gener/La_Zona_Unica_de/La_Zona_Unica_d_4bafb69c8d20921.html
- Feinstein, E. (11 de Febrero de 2017). *Direct Pay Online*. Obtenido de Direct Pay Online: <http://blog.directpay.online/payment-service-provider>
- Financial Conduct Authority*. (2 de Febrero de 2017). Obtenido de Financial Conduct Authority: <https://www.fca.org.uk/firms/revised-payment-services-directive-psd2/ais-pis>
- Fontan, J. (20 de Junio de 2016). *Expansion*. Obtenido de Expansion: <http://www.expansion.com/economia-digital/protagonistas/2016/06/20/57680b3b268e3efe128b456e.html>
- INE. (2017). *INE*. Obtenido de INE: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=9942>
- Investopedia*. (s.f.). Obtenido de Investopedia: <http://www.investopedia.com/terms/f/fintech.asp>
- Kolher, M. (09 de Marzo de 2016). *Club ecommerce*. Obtenido de Club ecommerce: <http://www.clubecommerce.com/es/actualidades/m/news/nueva-directiva-europea-de-pagos-psd2-unos-de-los-impactos-mas-importantes-para-retailers-en-europa-24110>
- Laso, M. F. (25 de Noviembre de 2016). *Finanzas para mortales*. Obtenido de Finanzas para mortales: <http://www.finanzasparamortales.es/el-crecimiento-del-sector-fintech-en-espana-2013-2014/>
- Martinez, M. (15 de Diciembre de 2016). *Expansión*. Obtenido de Expansión: <http://www.expansion.com/empresas/banca/2016/12/15/5847d45d46163f8a238b458a.html>
- Martinez, M. (15 de Diciembre de 2016). *Expansión*. Obtenido de Expansión: <http://www.expansion.com/empresas/banca/2016/12/15/5847d45d46163f8a238b458a.html>

Mundial, B. (2016). *Banco Mundial*. Obtenido de Banco Mundial:
<http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>

Santander. (2013-2016). *Informe de auditoria y cuentas anuales*. Obtenido de
http://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/Corporativo/Relacion-con-Inversores/Informe-Financiero-Anual-.html

Skand, J. (Junio de 2016). *Fintech observatorio*. Obtenido de Fintech observatorio: <https://fintech.es/2016/06/accenture-inversion-fintech-global-sigue-creciendo.html>

TechTerms. (20 de Junio de 2016). Obtenido de TechTerms: <https://techterms.com/definition/api>

Torrego, J. M. (7 de Marzo de 2016). *El referente*. Obtenido de El referente:
<http://www.elreferente.es/tecnologicos/ecosistema-fintech-espana-startups-29418>

UNESCO. (2017). *Banco Mundial*. Obtenido de Banco Mundial:
<http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>