

Open Banking

Reflexiones sobre su impacto y las oportunidades que genera.



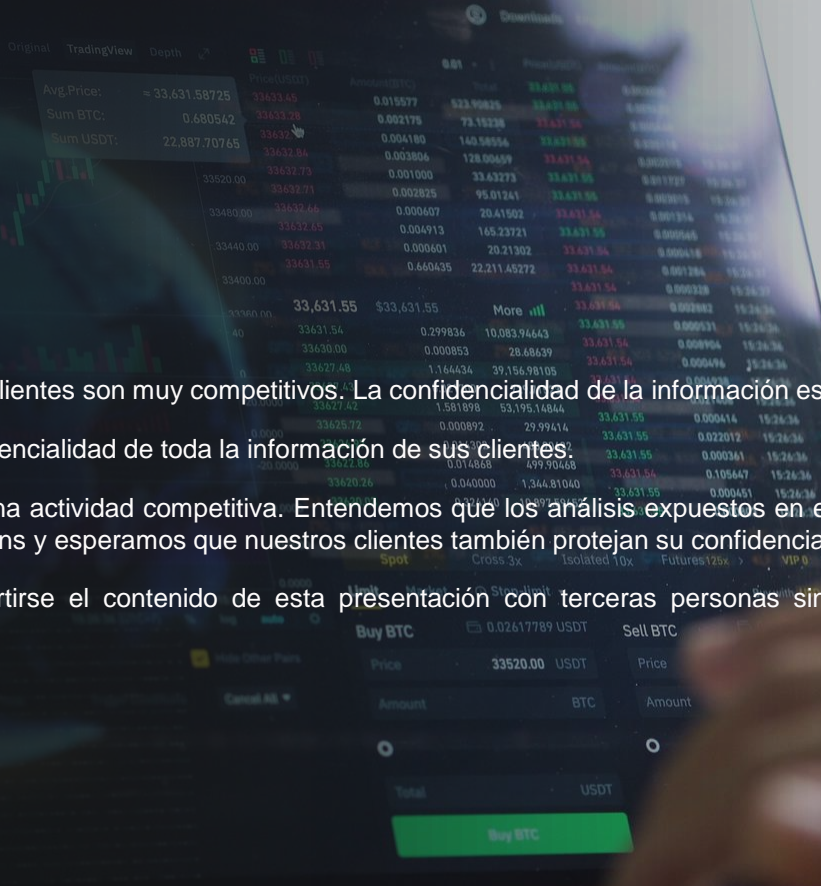
Confidencialidad

Los sectores en los que operan nuestros clientes son muy competitivos. La confidencialidad de la información es crítica.

Management Solutions protegerá la confidencialidad de toda la información de sus clientes.

Asimismo, la consultoría de negocio es una actividad competitiva. Entendemos que los análisis expuestos en este documento son propiedad privada de Management Solutions y esperamos que nuestros clientes también protejan su confidencialidad.

Bajo ninguna circunstancia debe compartirse el contenido de esta presentación con terceras personas sin el consentimiento expreso de Management Solutions.



Introducción Open Banking

Oportunidades de negocio – Open Banking

Aspectos regulatorios de Open Banking



1.1 Tendencias de la Industria Financiera

La digitalización ha creado nuevas maneras de interactuar con el cliente, posibilitando nuevos modelos de negocio, que compiten directamente con industria financiera tradicional



La digitalización ha creado **nuevas maneras de interactuar con el cliente**, posibilitando **nuevos modelos de negocio**, que compiten directamente con industria financiera tradicional:

- o Las **fintechs** se centran en ofrecer **servicios financieros con una gran especialización** ofreciendo servicios de valor añadido al consumidor y alcanzando **segmentos de mercado inaccesibles para la banca tradicional**
- o Crece el número de **neobancos**, entidades que **operan de manera 100% digital**, actuando como plataformas de servicios
- o Las Big Tech (Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft) están a punto de crear de un **ecosistema financiero propio**.
- o La tecnología (APIs, blockchain , AI, robots, big data analytics, computación en la nube...) permite un nuevo modo de hacer banca

Al paso que nuevos mercados y competidores tienen surgido, los **consumidores demandan** cada vez mas **nuevos productos y servicios**, añadido la componente de la **personalización**, dónde **el dato tiene papel fundamental** en esto proceso.

En el nuevo entorno competitivo, la adopción de un modelo de Open Banking se antoja fundamental para poder ofrecer una experiencia de cliente que satisfaga las demandas de los consumidores y permita hacer frente a las amenazas de nuevos competidores

1.2 Qué es el Open Banking

El Open Banking es una filosofía que busca liberalizar el tratamiento de los datos bancarios de los consumidores, para que puedan ser tratados por terceros que cuenten con el consentimiento de los titulares del dato

Objetivos

- Favorecer la **innovación bancaria** y el desarrollo de nuevos productos y servicios
- Incrementar la competencia en el mercado bancario, facilitando la participación de **nuevos players**
- Permitir al consumidor ejercer **control** sobre sus propios **datos financieros**, pudiendo seleccionar con quién comparte sus datos y con qué finalidad.

Retos

- Las entidades deben decidir el modelo de negocio con el que participarán en el **nuevo entorno competitivo**
- La organización debe adaptarse al nuevo entorno competitivo, incorporando **nuevos perfiles** (p. ej. API Manager) y **modelos operacionales** (p. ej. Gobierno de la API, Gestión del Dato)
- La infraestructura de las entidades debe actualizarse para cumplir la regulación y dar soporte al incremento operacional, garantizando siempre la **seguridad**.

Conceptos claves

- **API**: Interfaz que permite exponer los datos bancarios de los clientes de manera segura y estandarizada
- **TPPs** (Third Party providers): Tercero que accede a través de la API a los datos financieros del cliente
- **Banking as a Service**: Modelo de banca que permite al consumidor consumir diversos servicios bancarios “a la carta” desarrollados por distintos proveedores

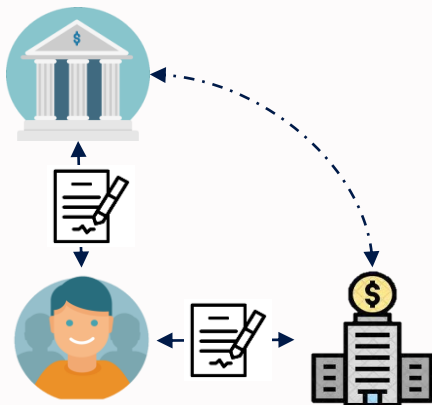
Oportunidades

- La colaboración con nuevos proveedores permite a las entidades ofrecer **nuevos productos y servicios** de alto valor agregado.
- Las entidades pueden acceder a la **información ampliada** de sus clientes (y aún no clientes), potenciando su CRM y la comercialización de sus datos.
- Posibilidad de externalizar servicios bancarios colaborando con **proveedores especializados**, con elevada eficiencia

Los bancos pierden el monopolio sobre los datos de sus clientes, y deben afrontar la competencia de nuevos participantes, pero a cambio pueden incrementar la oferta de valor a sus clientes e incrementar la eficiencia de sus procesos

1.3 Conceptos clave – Los TPPs

Los TPPs (Third Party Providers) son aquellos proveedores de servicios que no mantienen la cuenta bancaria del cliente pero le ofrecen servicios de pagos

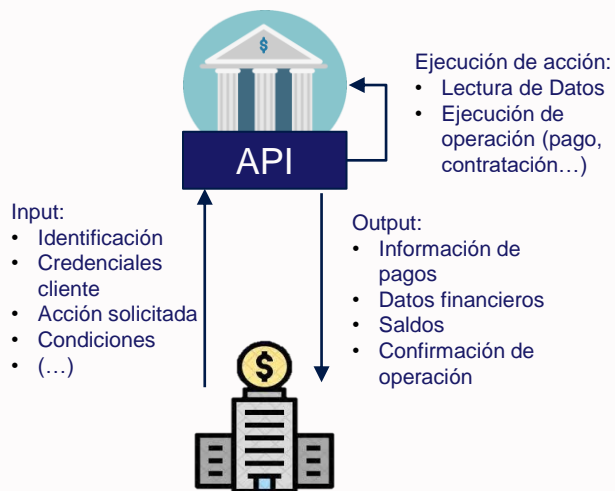


- Los TPPs acceden a la información financiera del cliente mantenida por su entidad financiera, con el consentimiento de este, para poder ofrecerle productos y servicios.
- Dependiendo de la regulación, el TPP puede necesitar, o no, un contrato con la entidad financiera para acceder a la información del cliente, pero siempre necesitará el consentimiento del cliente.
- Muchas regulaciones impiden a las entidades financieras discriminar a diferentes TPPs.
- Las entidades financieras tradicionales pueden, a su vez, operar como TPPs respecto a otras entidades, ofreciendo sus productos y servicios a clientes de otras entidades.

Banking as a platform: Las entidades financieras pueden buscar alianzas con distintas TPPs para ofrecer sus productos y servicios desde su propia **plataforma de servicios bancarios** (el concepto es similar a cómo Apple vende aplicaciones de terceros desde su App Store)

1.4 Conceptos clave – Las APIs

Una API es un protocolo de comunicación que, bajo el modelo de Open Banking, utilizan las entidades para exponer y acceder a los datos. No se trata de un desarrollo novedoso, pero su utilización en la industria financiera se ha visto incrementado de forma sustancial con la introducción del Open Banking

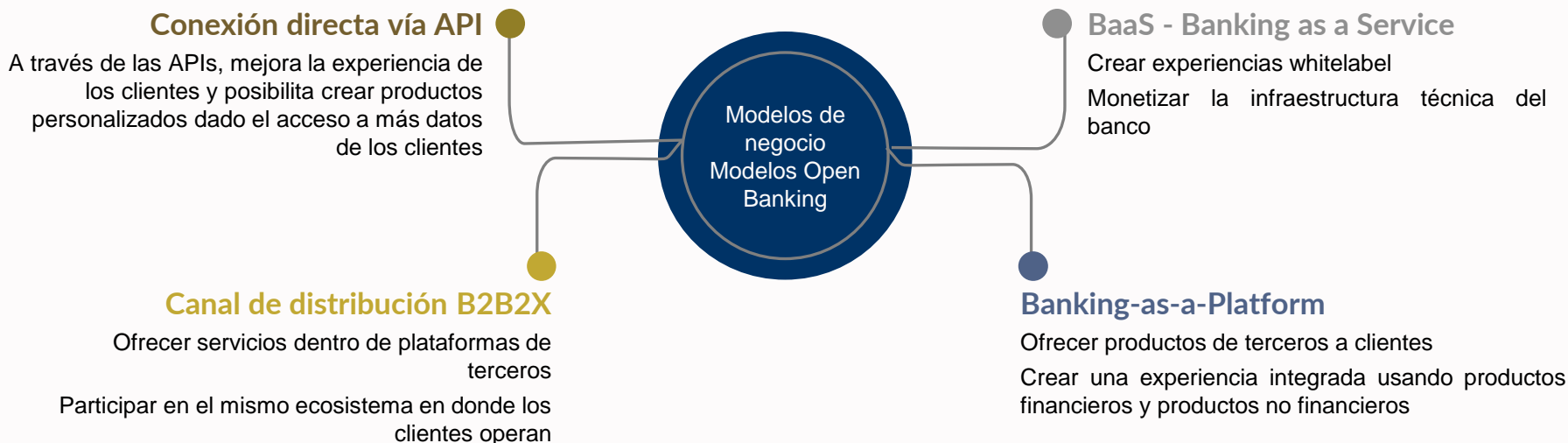


- API es una abreviatura de Application Programming Interfaces (interfaz de programación de aplicaciones). Es un conjunto de definiciones y protocolos que permite la comunicación entre dos aplicaciones de Software.
- Una API permite definir un conjunto de inputs que, al ser recibidos, generan un output determinado. La API permite a quien la desarrolla, controlar las acciones que se pueden ejecutar sobre la aplicación o la información que se comparte (output), así como las condiciones bajo las que se permite el acceso.
- El modelo de Open Banking utiliza las APIs para dar acceso a terceros a la arquitectura de la entidad financiera.

Screen Scrapping: Los TPPs también pueden ofrecer servicios mediante screen scrapping: utilizar las credenciales de banca electrónica del cliente para acceder a sus datos. Sin embargo, esto supone un riesgo ya que ni la entidad ni el cliente tienen control sobre el acceso del TPP al ecosistema bancario.

2. Modelos de negocio Open Banking

Nuevos modelos de negociación y *partnerships* pueden ser adoptados por las entidades financieras, dónde se mejora la experiencia del cliente, amplían la oferta de productos y amplía los mercados de actuación



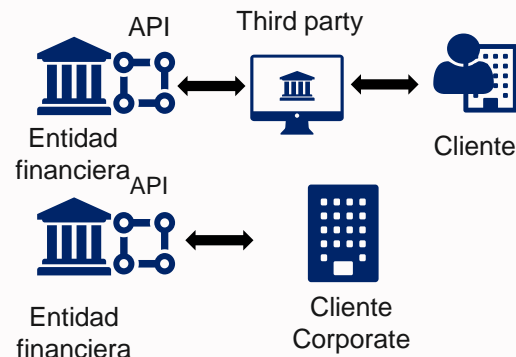
2.1 Conexión directa vía API

Conexión directa vía API



El desarrollo de APIs públicas para dar acceso a terceros a la infraestructura de la entidad financiera permite a los clientes acceder a los servicios del banco, ya sea de manera directa o a través de un tercero

- El Desarrollo de una API pública permite a las entidades financieras **compartir los datos** de sus clientes o realizar acciones sobre sus cuentas o productos, con su consentimiento,
- La API es un protocolo de comunicación que permite a terceros el **acceso a la infraestructura** del banco
- Disponibilizar las APIs públicas permite a clientes el **acceso a través de terceros**, y a **grandes corporates integración directa**.
- La API permite a la entidad financiera mantener el **control sobre la identidad del solicitante** y la información o acciones que se les permite ejecutar.



Beneficios

- Acceso a nuevos clientes y oferta de productos y servicios personalizados.
- Evita el acceso de terceros mediante *screen scrapping*
- Oportunidades de cross selling y colaboraciones con fintechs
- Ofrece un nuevo de canal de integración para corporates más eficiente que los canales H2H

Casos de éxito

Agregadores de Información Financiera (AISP)

Fintonic

Payment Initiation Service Providers (PISP)

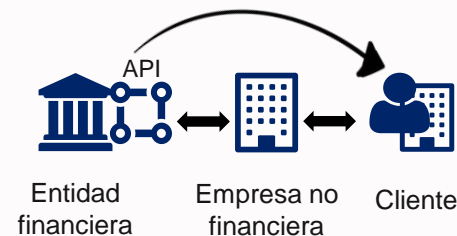
Trustly

2.2 Canal de distribución B2B2X



Permitir a las *third parties* el uso de la estructura IT interna de la entidad para que pueda ofertar nuevos productos y servicios a sus clientes ampliando su estrategia digital

- En el modelo de distribución B2B2X la **entidad financiera se integra con una empresa no financiera**, a través de APIs, para ofrecer a los clientes de ésta sus productos y servicios.
- En modelo **B2B2B** el cliente final será una empresa, en **B2B2C** un consumidor, siendo diferentes los productos y servicios ofrecidos en cada modelo.
- La **plataforma** desde la que se ofrecen los servicios **pertenece a la empresa no financiera**, pero los servicios se ofrecen bajo la **marca de la entidad financiera**.



Beneficios

- Acceso a nuevos clientes y oferta de productos y servicios personalizados.
- Fortalecimiento de la marca y posicionamiento.
- Fortalecimiento de la relación con empresa no financiera asociada.
- Apalancamiento en la integración para ofrecer otros servicios

Casos de éxito

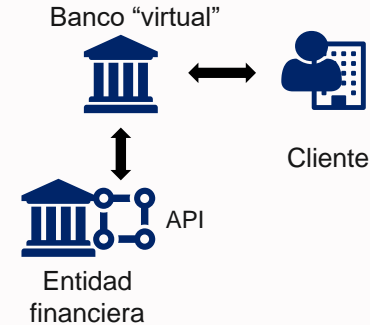
Soluciones de financiación B2B2B

Financia & Go
by Santander

2.3 Banking-as-a-Service (BaaS)

Permite a terceros utilizar productos y servicios financieros a sus clientes sin necesidad de ser un banco, consiguiendo así beneficios para los distintos participantes

- En un modelo de **Banking as a Service** una entidad financiera ofrece sus servicios financieros como **marca blanca**, ofertándolos bajo la marca propia de otra entidad, que actúa como banco "virtual".
- La entidad no financiera puede ofrecer de este modo servicios financieros a sus clientes sin necesidad de obtener licencia bancaria, o a una entidad financiera ofrecer un producto servicio para el que no dispone de la infraestructura o especialización precisa.
- La integración entre la infraestructura del banco y la de la entidad se realiza vía API



Beneficios

- La entidad financiera rentabiliza su infraestructura obteniendo un beneficio por prestar servicios financieros a terceros.
- Aprovechamiento de economías de escala.
- Fortalecimiento de relación con el partner.
- Acceso a segmentos de clientes fuera del target habitual de la entidad.

Casos de éxito

Soluciones de pagos

Shipay

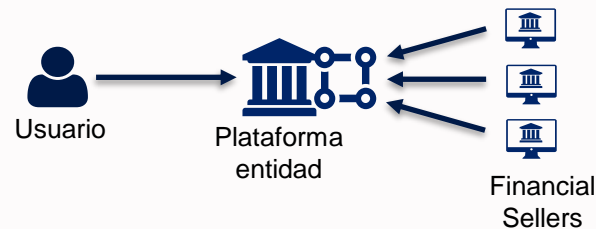
Banco Original

2.4 Banking-as-a-Platform



En una misma plataforma es ofertado productos y servicios de más de una entidad o/y proveedor, mejorando la experiencia del cliente y expandiendo el portfolio de productos

- El **concepto de Banking-as-a-Platform** permite que, desde una plataforma propia de la entidad financiera, terceras entidades ofrezcan sus productos y servicios a los clientes de banco.
- La plataforma puede ampliarse para ofrecer también productos y servicios **no financieros** (viajes, suscripciones...) con condiciones especiales para los clientes del banco.
- El **owner** de la plataforma y el ecosistema es en este modelo la entidad financiera, que controla qué terceros van a ofrecer sus servicios en la plataforma y sus condiciones.



Beneficios

- Permite a los clientes acceder a un amplio catálogo de productos y servicios innovadores y bajo condiciones ventajosas
- Los third parties participantes en la plataforma pueden prestar servicios con un alto nivel de especialidad en los que la entidad financiera no esté interesada, cubriendo necesidades adicionales de los clientes
- Oportunidades de colaboración adicional con fintechs

Casos de éxito

Banking as a Platform

Starling Bank

2.5 Casos de uso (1/4)

Con la llegada del Openbanking, entidades bancarias B2B proponen nuevas soluciones que potencian su propuesta de valor: Agregación de cuentas, Administrador financiero, Contabilidad en línea y servicios BNPL.

Caso uso	Caso real	Descripción	Beneficios
1 Agregación de cuentas BBVA	<ul style="list-style-type: none">▪ BBVA permite la agregación de cuentas de otros bancos, facilitando las tareas de contabilidad en línea de sus empresas	<ul style="list-style-type: none">▪ Agregación de las cuentas bancarias de la empresa en una única entidad, simplificando el seguimiento financiero	<ul style="list-style-type: none">✓ Centralización de cuentas✓ Entorno más seguro✓ Mayor información financiera del cliente
2 Admin. Financiero (BFM) Strand Santander	<ul style="list-style-type: none">▪ Strands facilita a las Pymes el seguimiento de sus finanzas mediante análisis financieros, dashboards y presupuestación.	<ul style="list-style-type: none">▪ Con base en AISP, evalúa las finanzas, categoriza los gastos y asesora a la empresa sobre presupuestos, su salud financiera.	<ul style="list-style-type: none">✓ Seguimiento del estado financiero✓ Insights personalizados✓ Mayor capacidad de planificación
3 Contabilidad en línea Bank of America	<ul style="list-style-type: none">▪ Bank of America integra los servicios de QuickBooks y permite que las empresas utilicen herramientas de gestión de recibos e impuestos, clasificación de gastos, etc.	<ul style="list-style-type: none">▪ Contabilidad en línea en tiempo real, centralizada y en un entorno seguro.▪ Automatizar funciones de gestión financiera PEM (nóminas, gestión de flujos...).	<ul style="list-style-type: none">✓ Registro digital de transacciones✓ Visión actualizada de la situación financiera de la empresa✓ Mantener los libros al día de forma automática
4 Iniciación de pagos sin tarjeta Liberbank	<ul style="list-style-type: none">▪ Liberbank integra los servicios de Atmira para obtener una solución de iniciación de pagos sin tarjetas	<ul style="list-style-type: none">▪ Capacidad de implementar pagos instantáneos y automatización de pagos recurrentes	<ul style="list-style-type: none">✓ Disminución de costes✓ Implementación de pagos sin tarjetas✓ Mejora de la experiencia del cliente

2.5 Casos de uso (2/4)

Con la llegada del Openbanking, entidades bancarias B2B proponen nuevas soluciones que potencian su propuesta de valor: Agregación de cuentas, Administrador financiero, Contabilidad en línea y servicios BNPL.

Caso uso	Caso real	Descripción	Beneficios
5 Marketplace DBS	<ul style="list-style-type: none">DBS ha creado el 99%SME Marketplace, una iniciativa para vincular a sus empresas con una comunidad emprendedora	<ul style="list-style-type: none">Integración de Marketplace mediante la integración de servicios de third partiesAcceso a productos y servicios externos más sofisticados y especializados	<ul style="list-style-type: none">✓ Acceso a mayor gama de productos y servicios.✓ Mejores condiciones de contratación (precios, fiabilidad...)
6 Onboarding automático PEGA	<ul style="list-style-type: none">Pega es una Fintech que ayuda a automatizar y simplificar todo el recorrido del cliente permitiendo un onboarding automatizado de clientes.	<ul style="list-style-type: none">Automatización del proceso de onboarding para nuevos clientes, mediante el uso de documentos no estructurados e información de sus estados financieros.	<ul style="list-style-type: none">✓ Simplificación de tareas administrativas✓ Ahorro de tiempo y esfuerzo✓ Formularios autorellenables
7 OpenBanking as a Service TrueLayer OpenWrks	<ul style="list-style-type: none">TrueLayer, Token, OpenWrks... son plataformas de OpenBanking que aportan a las empresas servicios de pago instantáneo, acceso a datos.	<ul style="list-style-type: none">Integración de servicios OBaaS que brindan soporte y herramientas a las empresas, permitiéndoles participar en OpenBanking sin costes de desarrollo interno.	<ul style="list-style-type: none">✓ Reduce barreras de entrada✓ Acceso al entorno OpenBanking
8 Personalización de oferta Revolut	<ul style="list-style-type: none">Revolut ofrece una experiencia digital adaptada al perfil de cada empresa, en base a su conducta financiera.	<ul style="list-style-type: none">Personalización de la oferta que reciben las empresas. La agregación de fuentes de información externas genera experiencias digitales únicas, ofertas de nuevos productos e incentivos por contratación.	<ul style="list-style-type: none">✓ Alto grado de personalización de oferta✓ Mejor calidad del servicio recibido✓ Nuevas oportunidades de contratación

2.5 Casos de uso (3/4)

Con la llegada del Openbanking, entidades bancarias B2B proponen nuevas soluciones que potencian su propuesta de valor: Agregación de cuentas, Administrador financiero, Contabilidad en línea y servicios BNPL.

Caso uso	Caso real	Descripción	Beneficios
<p>9 Scoring/DebtAdvice</p> <p>Algoan</p>	<ul style="list-style-type: none"> Algoan ofrece un API para evaluar la calidad crediticia y hacer un seguimiento del préstamo hasta el cobro de la deuda. 	<ul style="list-style-type: none"> Uso de datos para alterar o remplazar las calificaciones crediticias y asesorar al cliente en su situación financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mayor aceptación de solicitantes ✓ Mayor control del riesgo crediticio ✓ Mayor rapidez en aceptación de proyectos
<p>10 Financiación Digital</p> <p>Santander</p>	<ul style="list-style-type: none"> Financia&Go servicio digital para pymes del Banco Santander para concesión de financiación por el importe de facturas emitidas y pendientes de cobro. 	<ul style="list-style-type: none"> Digitalización del flujo de financiación de clientes y aceleración de los procesos de asignación financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Incremento de ingresos ✓ Aceleración de los procesos Ahorro de recursos (oferta dirigida)
<p>11 Préstamo sobre descubierto</p> <p>SafetyNet Credit</p>	<ul style="list-style-type: none"> SafetyNet Credit ofrece crédito cuando se acerca al límite de descubierto para evitar el cobro de comisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> Activación de préstamos automáticos preacordados a corto plazo de una entidad financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aumento de ingresos ✓ Aceleración de procesos ✓ Transparencia en los procesos de pago
<p>12 Préstamos a no clientes</p> <p>BBVA</p>	<ul style="list-style-type: none"> BBVA ofrece préstamos rápidos para no clientes accediendo a la información bancarios de otras entidades para saber la viabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de ofrecer préstamos a no clientes obteniendo información agregada de sus finanzas para la evaluación de la solicitud. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aumento de ingresos por ventas ✓ Aumento de cartera de clientes ✓ Aceleración de evaluación de solicitudes

2.5 Casos de uso (4/4)

Con la llegada del Openbanking, entidades bancarias B2B proponen nuevas soluciones que potencian su propuesta de valor: Agregación de cuentas, Administrador financiero, Contabilidad en línea y servicios BNPL.

Caso uso	Caso real	Descripción	Beneficios
13 Smart Invoicing Akurateco	<ul style="list-style-type: none">▪ Akurateco permite establecer comisiones personalizadas para cada acción de pago según los movimientos y características del cliente.	<ul style="list-style-type: none">▪ Personalización total de las comisiones cobradas a los clientes en función de desencadenantes específicos de acciones de pago	<ul style="list-style-type: none">Automatización de cobros✓ Personalización de comisiones✓ Mayor control e información de pagos
14 Prevención de fraude Feedzai	<ul style="list-style-type: none">▪ Feedzai trabaja para garantizar que las transacciones financieras y las personas estén seguras y protegidas del crimen financiero.	<ul style="list-style-type: none">▪ Utilización de los datos disponibles por open banking para dominar los riesgos bancarios y evitar fraudes	<ul style="list-style-type: none">✓ Apertura de cuentas segura✓ Evaluación continua del riesgo del cliente✓ Mayor precisión de tipologías de fraude
15 Iniciación de pagos sin tarjeta Liberbank	<ul style="list-style-type: none">▪ Liberbank integra los servicios de Atmira para obtener una solución de iniciación de pagos sin tarjetas	<ul style="list-style-type: none">▪ Capacidad de implementar pagos instantáneos y automatización de pagos recurrentes	<ul style="list-style-type: none">✓ Disminución de costes✓ Implementación de pagos sin tarjetas✓ Mejora de la experiencia del cliente

3.1 Regulación de Open Banking – Europa - PSD2 (1/2)

La entrada en vigor en 2018 de la Directiva de PSD2 (Directiva de Servicios de Pagos 2) nivela el campo de juego para los nuevos participantes en el mercado de medios de pago obligando a publicar la información a terceros (Open Banking).

Objetivo

Contribuir a la formación de un mercado europeo de pagos integrado y eficiente, creando un espacio único de servicios de pago que ofrezca igualdad de condiciones y derechos en los servicios ofrecidos, garantizar la seguridad de los pagos e incorporar requisitos de seguridad más estrictos. Efectos derivados:

i) Mayor competencia en el mercado y ii) Mayor protección al consumidor

Scope y Plazos

PSD2 considera, en términos de información, datos relacionados con cuentas de clientes y servicios de pago



Principales Conceptos PSD2

TPPs (Third Party Providers)

- **Actuando como:**
 - **PISP:** *Payment Initiation Services Provider*
 - **AISP:** *Account Information Service Provider*
- **Necesidad de autorización** para operar como PISP/ AISP
- Necesidad de **obtener el consentimiento del cliente** para acceder a su información

Instituciones Financieras

- **Facilitar acceso de terceros** para disponibilizar información de **cuentas y servicios de pago**.
- Prohibido discriminar a los terceros en la prestación de servicios.

3.1 Regulación de Open Banking – Europa - PSD2 (2/2)

La máxima PSD2 es la obligación de los bancos de compartir la información de sus clientes con terceros (TTP's), abriendo la posibilidad de nuevos servicios, PSIP y AISP.

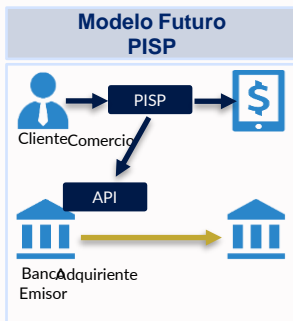
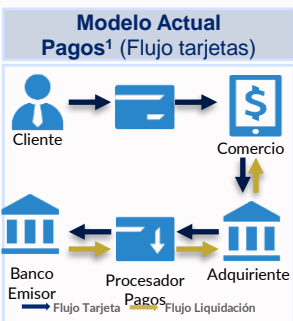
Ecosistema: Participantes y Servicios

Incorporación de nuevos actores al mercado para **aprovechar las** oportunidades de nuevos servicios (PISP, AISP) asociados al intercambio de información de clientes por parte de los Bancos.

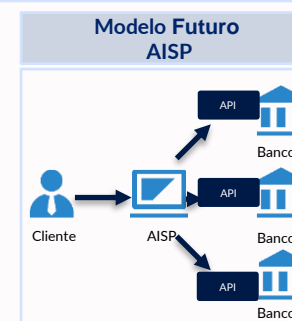
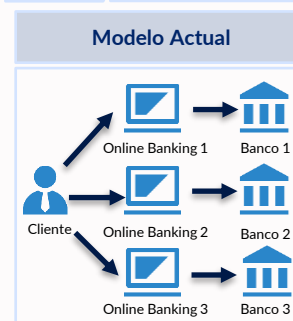


Detalle de dos nuevos servicios: PISP e AISP

PISP Habilita nuevas soluciones de pago. Los terceros (TTP) pueden iniciar pagos en línea a un beneficiario en la cuenta bancaria del pagador



AISP Permite nuevos servicios de agregación de información de clientes, incluido el historial de transacciones y los saldos.



1. Conceptualización simplificada del proceso de medios de pago para ejemplificar la situación actual y el proceso futuro de PISP

3.3 Regulación de Open Banking – Europa - PSD3/PSR y FIDA

En junio de 2023 la Comisión Europea presentó dos propuestas legislativas que buscan ampliar el marco del Open Banking en la Unión Europea y fortalecer su funcionamiento y competitividad

PSD3/PSR

La **Tercera Directiva de Servicios de Pago (PSD3)** y el **Reglamento de Servicios de Pago (PSR)** actualizan PSD2 y el modelo de Open Banking en lo referente a datos de pago (**Open Payments**)

Objetivos

- Fortalecer la protección al consumidor y la confianza en los servicios de pago.
- Mejorar la competitividad de los servicios de Open Banking.
- Mejorar la implementación y aplicación normativa en los Estados Miembros
- Mejorar el acceso a sistemas de pago y cuentas bancarias para los PSP no bancarios.

Principales disposiciones sobre Open Banking

- Se establece un listado de obstáculos prohibidos en el acceso a las APIs públicas que las entidades gestoras de cuentas deberán encargarse de eliminar.
- Las entidades gestoras de cuentas deberán desarrollar un panel que permita a sus clientes visualizar y gestionar sus consentimientos al uso de datos por terceros.
- Se elimina la necesidad de mantener una interfaz de acceso a datos de emergencia, pero se implementan medidas de continuidad de negocio.
- Se fortalece el acceso de los PSPs no bancarios a sistemas de pago y cuentas bancarias.

FIDA

El **Reglamento de Acceso a la Información Financiera (Financial Information Data Access – FIDA)** establece un modelo de Open Banking que cubre los servicios financieros más allá de los datos (**Open Finance**)

Datos cubiertos

- Préstamos, hipotecas y cuentas (excepto cuentas de pago)
- Productos de inversión
- Derechos de pensión en planes de pensiones
- Productos de seguro, excepto vida y salud
- Datos de solvencia

Principales disposiciones

- Las entidades financieras están obligadas a poner a disposición de sus clientes sus datos, o de facilitarlos a terceros tras petición del cliente.
- El acceso de los terceros a los datos podrá estar sujeto a contraprestación (al contrario que bajo PSD2/3).
- Se crean sistemas de intercambio de datos en los que participan titulares y usuarios de datos junto a organizaciones de consumidores.
- Entidades crearán un panel para que los usuarios puedan gestionar los permisos sobre datos financieros.
- Se crea la figura de los Proveedores de Servicios de Información Financiera.

3.4 Regulación de Open Banking – LatAm - Ley Fintech – México (1/2)

La Ley para Regular las instituciones de Tecnología Financieras (Ley Fintech) regula los servicios financieros que prestan las instituciones de tecnología financiera.



1 Reguladas por CNBV

2 Reguladas por Banco México

3.4 Regulación de Open Banking – LatAm - Ley Fintech – México (2/2)

A través del artículo 76 de esta ley se establecen los términos a cumplir para el intercambio de datos mediante el uso de APIs para las entidades financieras.

Requerimiento	Contenido
<p>Establecimiento de mecanismos y controles que aseguren la seguridad e integridad de los datos</p>	<p>1. Política de Seguridad de la Información</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Configuración segura de los componentes tecnológicos de su Infraestructura (Ej. Cierre de puertos, detección de virus y códigos maliciosos,...)▪ Mecanismos de identificación y autenticación del personal responsable del manejo de APIs siguiendo el principio del Mínimo Privilegio▪ Cifrado de la información almacenada y de los canales a través de los que se envíen los Datos▪ Mecanismos de identificación y autenticación▪ Procesos de gestión para la atención de Incidentes de Seguridad de la Información que se presenten en la operación de las APIs y que incluya su reporte a la CNBV▪ Programa de pruebas de escaneo de vulnerabilidades y amenazas en el acceso y administración de las APIs▪ Programa de pruebas de penetración▪ Mecanismos de respaldo y procedimientos de recuperación de la información▪ Registros de auditoría íntegros <p>2. Infraestructura</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Acceso a los Datos compartidos solamente de lectura▪ Infraestructura segregada de aquella que soporte cualquier operación con mecanismos de seguridad que limiten el acceso desde el servicio de APIs hacia este último, bajo el principio de mínimo privilegio▪ Procedimientos que garanticen la disponibilidad del servicio

3.5 Regulación de Open Banking – LatAm - Open Banking - Brasil

El 04/05/2020 el o Conselho Monetário Nacional (CMN) y el Banco Central (CB) promulgaron la Resolución Conjunta para la regulación del Open Banking em Brasil



Objetivos

- Open Banking pretende incentivar la innovación, competencia y eficiencia del sistema financiero
 - Promoviendo la inclusión financiero
 - Garantizando la transparencia, seguridad y calidad de los datos.
 - Siguiendo los principios de reciprocidade, tratamiento no discriminatório e interoperabilidad

Contenido

- Alcance (Datos a compartir y servicios cubiertos)
- Participantes (de forma obligatoria y voluntaria)
- Convención
- Proceso de cesión de datos
- Gobernanza y Reporting
- Cronograma de implantación (modificado por la Resolución Conjunta N° 2 de 27/11/2020)

Desafíos y oportunidades

- La entrada de nuevos competidores creará un nuevo entorno competitivo
- Las instituciones financieras deben actualizar su arquitectura técnica (uso de APIs)
- 'La colaboración con las fintechs permite ofrecer nuevos productos y servicios.
- Las As entidades podem acessar informações ampliadas sobre seus clientes (e ainda não clientes), potencializando seu CRM

(1) La resolución determina la necesidad de crear una convención que determine entre otros: estándares de TI, disposiciones de datos y servicios, canales de demanda, etc. Las definiciones deben ser sometidas a la aprobación del BC.

3.6 Regulación de Open Banking – LatAm - Ley Fintech –Ley Fintec - Chile

El 4 de enero de 2023 se publicaba la Ley 21521 de Chile, que promueve la competencia e inclusión financiera a través de la innovación y tecnología en la prestación de servicios financieros, Ley Fintec, que en su Título III establece las disposiciones propias del sistema de finanzas abiertas chileno

Participantes en el sistema

- Instituciones proveedoras de información.
- Instituciones proveedoras de servicios basados en información
- Instituciones proveedoras de cuentas
- Proveedores de servicios de iniciación de pago

Información incluida en el sistema

- Términos y condiciones generales de los productos y servicios financieros.
- Información de identificación y registro de los Clientes
- Información sobre las condiciones contratadas e historial de transacciones.
- Comunicaciones entre proveedores a efectos de portabilidad financiera.
- Datos necesarios para la prestación de servicios de iniciación de pagos.
- Otros regulados por la Comisión para el Mercado Financiero

Puntos clave

- Se crean **registros públicos** de de Proveedores de Servicios basados en Información y de Proveedores de Servicios de Iniciación de Pagos.
- **Intercambio de información** a través de **interfaces de acceso remoto y automatizado**.
- Las **entidades proveedoras de información** únicamente podrán solicitar reembolso de los **costos incrementales directos** en que deban incurrir para atender el **aumento de solicitudes de información** recibidas en la medida que éstas superen el umbral de volumen de solicitudes definido por la Comisión.
- La CMF definirá en **normativa de desarrollo** los estándares y requisitos necesarios para el diseño de las interfaces, seguridad, consentimiento del usuario y los costes reembolsables y el umbral de operación.
- Las entidades proveedoras de información garantizarán la no discriminación y la interoperabilidad con el resto de entidades participantes.

Cronograma



La Comisión podrá establecer un calendario faseado para la entrada en vigor de las obligaciones especificadas para cada uno de los tipos de participantes en el sistema y para los diferentes tipos de información,

3.7 Aspectos clave (1/3)

Aspectos clave de la regulación Open Banking en las diferentes geografías (Alcance normativa)



Obligatoriedad

Las normativas de Open Banking pueden establecer un régimen de intercambio de datos **obligatorio** u **opcional**.

En un régimen obligatorio **todas las entidades participantes** en el sistema se ven obligadas a disponibilizar los datos de sus clientes a terceros, mientras que en uno opcional sólo **aquellas que lo deseen**.

Ejemplos de modelo obligatorio son la UE, Brasil o México.

Ejemplos de modelo opcional serían Singapur, Hong Kong o Japón.



Tipo de datos

El tipo de datos que se hacen públicos en no es el mismo en todas las normativas, pudiendo diferenciar cuatro modelos:

- **Open Payments** (UE): Únicamente se disponibilizan datos de pagos de los clientes
- **Open Banking** (UK): Se disponibilizan datos sobre contratos bancarios.
- **Open Finance** (Brasil): Se disponibilizan datos sobre el conjunto de la industria financiera.
- **Open Data** (Australia): Se comparten datos no financieros



Tipo servicio

No todas las legislaciones de Open Banking contemplan los mismos tipos de servicios. Pueden diferenciarse principalmente las que contemplan **sólo acceso de lectura a los datos** (Por ejemplo, México) y las que regulan también acceso con **permiso de escritura** (UE, Brasil).

Las APIs con permiso de escritura suelen utilizarse principalmente para ofrecer **servicios de iniciación de pagos** (PISP).

En algunos países se contempla la creación de **sandbox regulatorio** para poder ofrecer productos y servicios novedosos.

3.7 Aspectos clave (2/3)

Aspectos clave de la regulación Open Banking en las diferentes geografías (Relación con terceros)



Contrato con TPPs

La regulación de Open Banking establece la manera en que se articula la **relación entre las entidades custodias de los datos del cliente y los terceros**.

La norma puede establecer que la relación se articule a través de un **contrato bilateral** o que no exista relación contractual entre entidad y TPP, teniendo el TPP que justificar únicamente que cuenta con el **consentimiento suficiente** del cliente para acceder a sus datos.

En los modelos de OB obligatorio se suele exigir, en todo caso, condiciones de **no discriminación**.



Contraprestación

Algunas regulaciones obligan a que el acceso a los datos abiertos sea **gratuito** (UE).

Otras legislaciones (p. ej: Japón) establecen que el coste de acceso se fije **libremente** de manera **bilateral**.

En Brasil y México se ha optado por la **participación del Supervisor** en la fijación de los precios entre entidades y TPPs, siendo necesaria su **aprobación previa** a la fijación o modificación de los mismos, así como la garantía de que el coste no resulta una barrera de entrada ni supone discriminación.



Responsabilidad

La fijación de **responsabilidad por el uso de los datos** del cliente es uno de los principales desafíos que acompañan la implantación de la regulación del Open Banking.

Algunas regulaciones no establecen directamente a qué parte corresponde la responsabilidad, o establecen que se determinará en las **disposiciones del contrato de conexión**.

La Directiva PSD2 (UE) fija que la responsabilidad **recae en principio en el tercero**, excepto en caso de que éste pueda probar que actuó correctamente.

3.7 Aspectos clave (3/3)

Aspectos clave de la regulación Open Banking en las diferentes geografías (estándares técnicos)



Estándar API

Las legislaciones de Open Banking fijan ciertos **estándares técnicos** que los participantes en el sistema deben cumplir.

Algunas regulaciones establecen un **estándar de API específico** de seguimiento específico, de manera que se garantice la interoperabilidad de todos los participantes del sistema.

En otros caso, como el de la PSD2, el estándar regulatorio no llega a fijar unos requerimientos de API únicos, sino que establecen unos **criterios generales** que deben cumplirse con independencia de la API seleccionada.



Consentimiento

La mayoría de regulaciones de Open Banking establecen el **consentimiento** del cliente como requisito obligatorio para que los TPPs puedan acceder a sus datos.

El uso y explotación posterior de estos datos **suele requerir también el consentimiento expreso del cliente**.

Los criterios técnicos establecidos en la API establecen el modo en que el TPP garantiza que el consentimiento es **válido y suficiente** para el acceso solicitado a los datos del cliente.



Ciberseguridad

Otro de los aspectos recogidos en los diferentes estándares regulatorios son las diferentes medidas de **ciberseguridad** que los participantes en el modelo de Open Banking (tanto entidades como TPPs) deben cumplir de cara a evitar **incidencias** que puedan afectar negativamente al cliente.

Estas medidas incluyen, entre otros, métodos de **autenticación reforzada** para el cliente, **controles operacionales**, estándares de arquitectura técnica e **informes de ciberseguridad** periódicos para el supervisor.



Management Solutions

Making things happen



International
One Firm



Multiscope
Team



Best practice
know-how



Proven
Experience



Maximum
Commitment



© Management Solutions, 2024

All rights reserved. Cannot be reproduced, distributed, publicly disclosed or transformed, whether totally or partially, free of charge or at no cost, in any way or by any means, without the express written authorization of Management Solutions.

The information contained in this publication is merely to be used as a guideline, is provided for general information purposes and is not intended to be used in lieu of consulting with our professionals. Management Solutions is not liable for any use that third parties may make of this information. The use of this material is not permitted without the express authorization of Management Solutions.

For more information please visit

www.managementsolutions.com

Or follow us at: