

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO EN EL CONTEXTO DE LOS SERVICIOS DE PAGO

El Real Decreto-ley 19/2018, que transpone la Segunda Directiva de Servicios de Pago, regula por primera vez dos nuevos servicios de pago: el de iniciación de pagos y el de información sobre cuentas.

La inclusión de estos dos nuevos servicios ha impulsado nuevos y diferentes modelos de negocio, fundamentalmente por tres razones: la seguridad jurídica otorgada por el nuevo marco regulador, la competencia que ha alentado el surgimiento de nuevos proveedores y los avances tecnológicos.

Los nuevos servicios se fundamentan en el acceso por parte de los proveedores de servicios de pago (TPP, por sus siglas en inglés) —los proveedores de servicios de iniciación de pagos y los proveedores de servicios de información sobre cuentas— a las cuentas de pago mantenidas por los usuarios en otros proveedores de servicios de pago. Este acceso, que requiere el previo y expreso consentimiento del titular de la cuenta, en ningún caso permite el acceso a los fondos de la cuenta.

En lo que se refiere al servicio de información sobre cuentas, cada vez es más habitual la presencia de modelos de negocio que incorporan una «cuarta parte» que tiene una relación comercial y contractual tanto con el TPP como con el usuario de servicios de pago. En estos modelos de cuatro partes, la información obtenida por el TPP no se facilita directamente al titular de la cuenta, sino que, con el consentimiento de este, se suministra a la «cuarta parte» a fin de que esta pueda ofrecerle determinados servicios adicionales: financiación de operaciones, ofertas personalizadas, servicios comerciales, etc., cuya prestación no sería posible de manera rápida y eficiente sin la información aportada por el TPP.

Un ejemplo tipo de estos nuevos modelos de negocio sería el que utiliza la información de las cuentas de pago de los clientes de comercios para alimentar herramientas de *scoring* crediticio que permitan a los comercios decidir en línea sobre la posibilidad de financiar las compras de sus clientes y las condiciones de dicha financiación.

De otro lado, la posibilidad de combinar ambos servicios, el de iniciación de pagos y el de información sobre

cuentas, facilita la aparición de formas avanzadas de estos servicios.

Este sería el caso de los modelos de negocio orientados hacia la gestión de la tesorería de las empresas, en los que la capacidad de visualizar en línea información agregada sobre una o varias cuentas de pago puede completarse con la posibilidad de reaccionar de manera instantánea a dicha información, ordenando operaciones de pago desde la misma interfaz en la que visualiza la información. La posibilidad de disponer instantáneamente de todo tipo de informes personalizados (previsiones, conciliaciones, etc.) se ve así enriquecida con la posibilidad de poner en valor dicha información, también de manera inmediata, mediante el oportuno movimiento de fondos.

Además, este modelo de negocio podrá ser explotado tanto por la propia empresa beneficiaria de los servicios anteriores, cuando sea la receptora de la información, como por proveedores especializados en este tipo de herramientas, que, con la autorización de la empresa, actuarían a modo de «cuarta parte» en los términos antes descritos.

Por su parte, los proveedores de servicios de iniciación de pagos están mejorando la experiencia de usuario al permitir el pago en comercio físico mediante la iniciación de transferencias que podrían ser ordenadas a través del iniciador de pagos utilizando, por ejemplo, códigos QR.

Cabe mencionar, finalmente, que el hecho de que no se exija exclusividad en la prestación de estos servicios de pago permite modelos de negocio en los que las entidades se convierten en proveedores de estos para autoconsumo. Este sería el caso, por ejemplo, de compañías de seguros o de gestorías, donde estos servicios de pago se utilizan para desarrollar de manera más eficiente las actividades empresariales o profesionales que constituyen su objeto social principal.

No obstante, dado que este marco regulatorio es relativamente nuevo, nos encontramos en la fase inicial de nuevos modelos de negocio, y cabe presumir que en el futuro surgirán nuevas formas de interacción entre las partes.