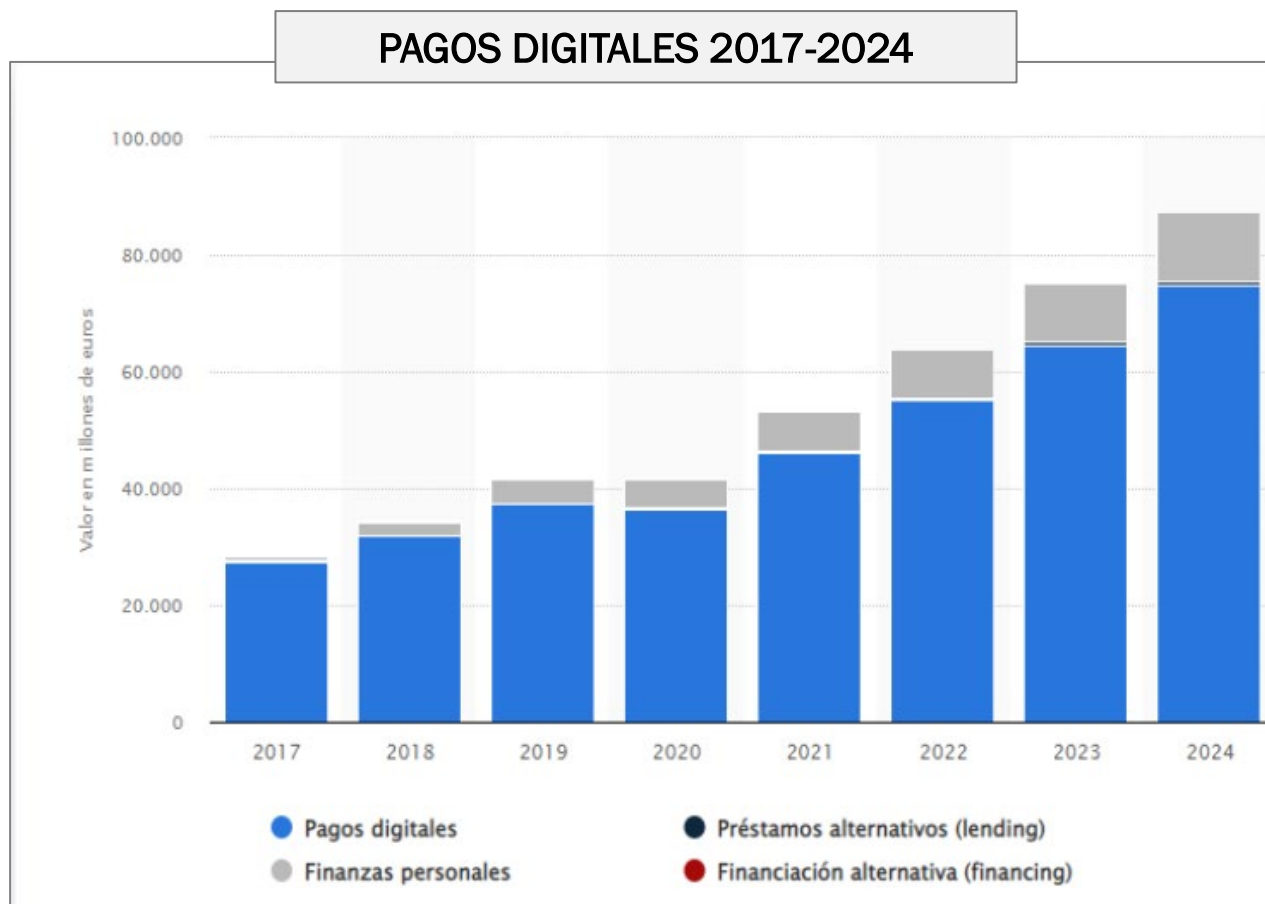


# SERVICIOS BANCARIOS, MEDIOS DE PAGO y BANCA ELECTRÓNICA



# BANCA ELECTRÓNICA

Un 62% de usuarios en el mundo utilizan ya alguna **aplicación móvil financiera** de banca móvil o de alguna Fintech.



Fuente: Statista

# BANCA ELECTRÓNICA

La operativa con los dispositivos móviles es una realidad como herramienta de control y gestión de las finanzas.



## OPERACIONES FINANCIERAS TRADICIONALES DIGITALIZADAS

- 1) **Banca móvil:** Área enfocada en las soluciones en remoto.
- 2) **Trade finance:** Comercio de transacciones comerciales internacionales y nacionales.
- 3) **Equity Finance:** Financiación corporativa utilizando herramientas digitales.
- 4) **Áreas relacionadas:** Digitalización de aseguradoras, servicios de inversión o sectores real estate.

# BANCA ELECTRÓNICA

## DESCARGAS DE APLICACIONES DE FINANZAS EN EL MUNDO

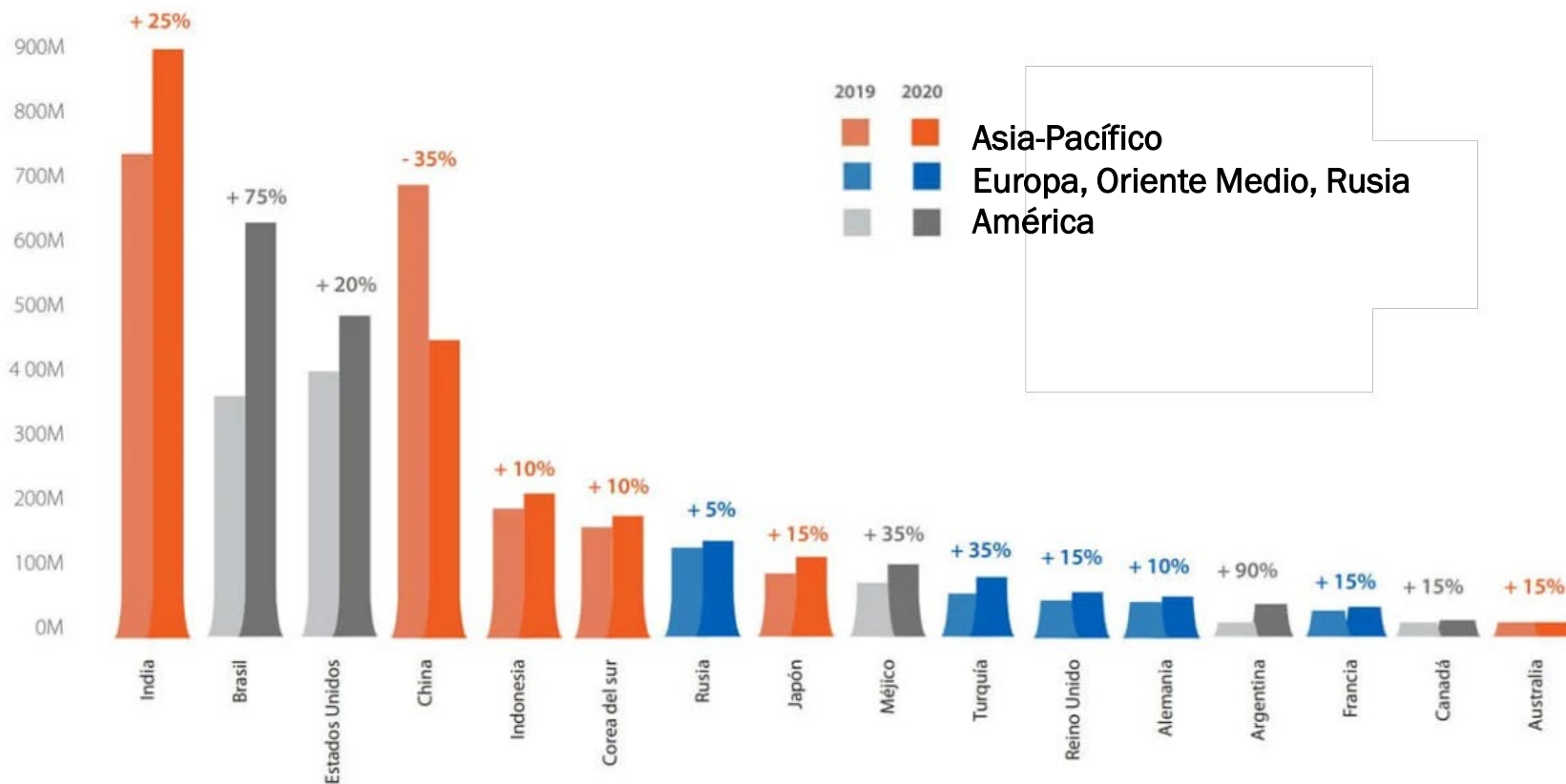



Gráfico elaborado por ditrendia 

# BANCA ELECTRÓNICA NUEVAS PLATAFORMAS FINANCIERAS

**Neobancos:** Banca directa en línea que sólo ofrece servicios en remoto y cuyos modelos intentan diferenciarse en propuesta con la banca tradicional digitalizada.

**Tarjetas monedero:** Servicios de tarjetas de débitos ágiles y seguras.

**WealthTech:** Servicios financieros y de inversión basados en plataformas digitales.

**Criptomonedas:** Plataformas de gestión de activos criptográficos.

**Robo-advisor:** Una forma programática y automatizada por bots con tecnología IA.

**InsurTech:** Aseguradoras digitales con una propuesta similar a los neobancos.

**PropTech:** Compañías financieras del sector real estate con modelos similares.

**Préstamos online:** Insurtech. Integradas o no en los neobancos.

# BANCA ELECTRÓNICA

## ACCIONES REALIZADAS EN SU BANCO POR LOS USUARIOS (por acceso móvil)

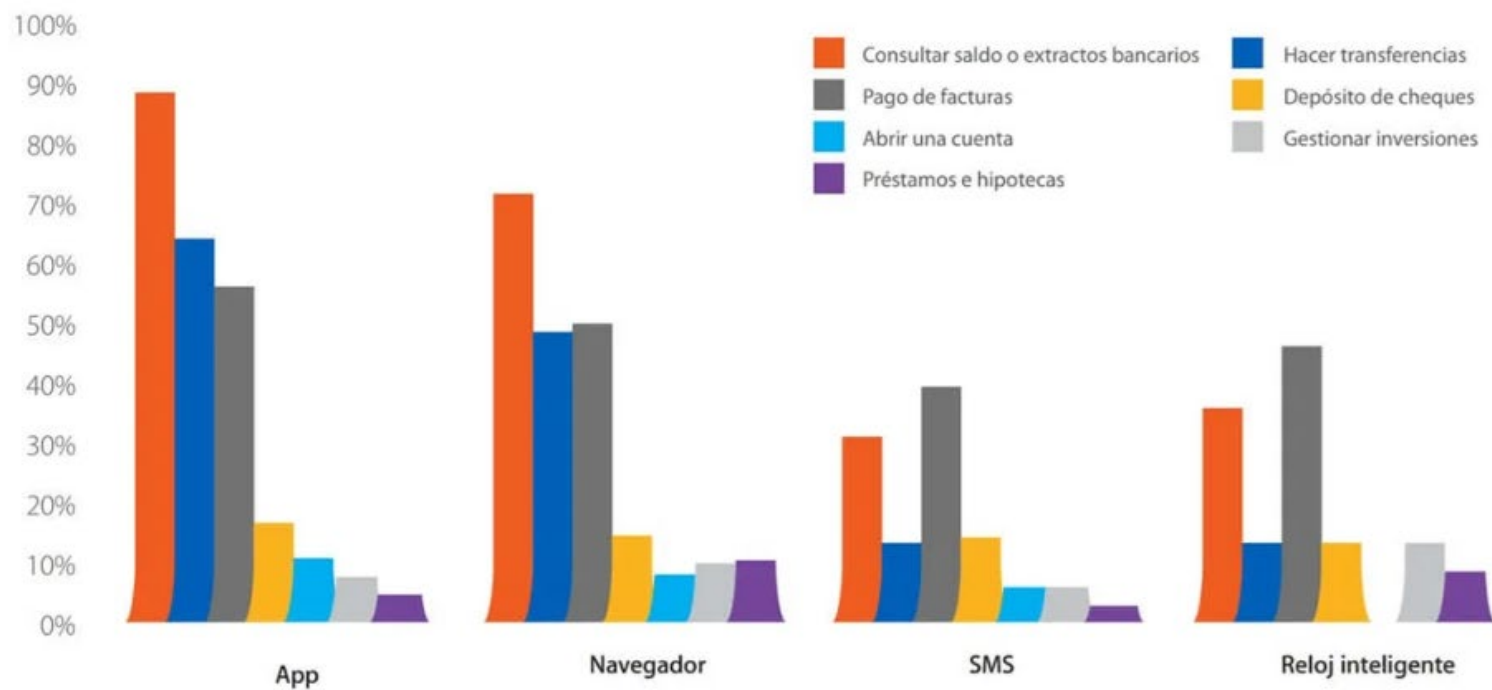



Gráfico elaborado por ditrendia  ditrendia  
digital marketing trends

# BANCA ELECTRÓNICA SERVICIOS Y HERRAMIENTAS

- **Onboarding Digital:** Registro y adquisición de nuevos clientes en cualquier mercado y bajo cualquier circunstancia y canal cumpliendo con los estándares técnicos y regulatorios exigidos a las FinTech.
- **Firma Electrónica:** Soluciones de gestión del ciclo de contratación de productos y servicios financieros.
- **RPA (Robotic Process Automation) y Automatización:** Optimización de procesos y automatización de tareas mecánicas para el funcionamiento de la operativa FinTech y banca digitalizada.
- **Autenticación segura y biometría:** Controles de acceso a las plataformas FinTech basados en estrategias de múltiples factores, incluyendo la biometría como uno de ellos, Las tecnologías de reconocimiento facial ya tienen un papel decisivo en el FinTech.
- **Blockchain:** Trazabilidad de operaciones y seguridad para cualquier transacción de las empresas FinTech,
- **IA y Machine Learning:** Desde bots conversacionales hasta integraciones de sistemas
- **Sandbox financiero:** Creación de entornos de desarrollo de productos y servicios y su marco regulatorio para diseñar nuevos ecosistemas FinTech.

# BANCA ELECTRÓNICA

## PREFERENCIAS DE LOS CLIENTES PARA ABRIR PRODUCTOS EN SU BANCO A TRAVÉS DE CANALES DIGITALES



Gráfico elaborado por ditrendia  digital marketing trends

# BANCA ELECTRÓNICA CUMPLIMIENTO Y REGULACIÓN

Las FinTech especializadas en regulación dan respuesta a estos dos problemas de forma coordinada.

**RegTech:** Compañías centradas en apoyar o externalizar la función de compliance en las empresas FinTech con el uso de la tecnología, convirtiendo procesos de aprobación que requerirían días o semanas en condiciones tradicionales para que se cierren en minutos con la misma o mayor seguridad y respaldo legal.

**Verificación de Identidad:** Se centra en los requerimientos **Know Your Customer (KYC)** y **Know Your Business (KYB)** necesarios en la industria para incorporar clientes y poder ofrecerles productos y servicios con seguridad.

**Controles Anti-Fraude:** Herramientas de prevención del fraude y gestión del riesgo para cumplir con las políticas AML (Anti Money Laundering-Prevención del Blanqueo de Capitales) de forma automatizada y en cualquier región.

*El proceso “Conozca a su cliente” (**Know Your Customer KYC**) contempla que cada cliente de un banco autorizado para operar en el país actualice su información de forma periódica, al menos una vez al año.*

***KYB (Know Your Business)** es un proceso crucial diseñado para profundizar en el conocimiento de las empresas con las que se interactúa, desde proveedores hasta socios y clientes. Su objetivo es evitar riesgos asociados al blanqueo de capitales, la financiación del terrorismo, delitos fiscales, y la suplantación de identidad.*

# NEOBANCOS

**NeoBanco:** Entidad financiera que ofrece servicios bancarios de forma 100% online gracias a la aplicación de nuevas tecnologías.

## Características de los Neobancos

- 1) Aplicaciones fáciles o intuitivas que operan a través de los móviles.
- 2) Los usuarios están prácticamente libres del pago de comisiones
- 3) Ofrecen varios tipos de servicios: apertura de cuentas, tarjetas débito y crédito, transferencias internacionales y cambio de divisas, combinados con distintas herramientas de gestión de las finanzas (ayuda en planes de ahorro, gestión de gastos e ingresos a través de notificaciones, alertas y mensajes, etc.).
- 4) Información financiera en tiempo real para los usuarios
- 5) Todas las operaciones y transacciones se hacen 'online' y la apertura de productos es 100% digital sin necesidad de papeleo.
- 6) Operan bajo una licencia parcial de dinero electrónico que les permite ofrecer básicamente servicios transaccionales de pago pero no de depósito, ya que de hecho **necesitan el respaldo de un banco con licencia bancaria plena** donde abrir la denominada cuenta de garantía, una cuenta separada y segura donde se encuentra el dinero de sus clientes.

# CHALLENGERS BANKS

**Challenger Bank** es un Banco Digital con Licencia Bancaria que permite las operaciones financieras de manera OnLine, reduciendo los costes de oficina y las complejidades de la banca tradicional.

**Diferencia entre los Neobanks y los Challengers Banks** está en la licencia de la que disponen. Mientras que los Challenger Banks son considerados entidades bancarias, los Neobanks deben ofrecer sus servicios a través de la colaboración de una entidad bancaria autorizada.

## Ventajas de los CHALLENGERS BANKS

- Toda la operativa y el contacto con el propio banco, puede realizarse a través de internet.
- Poseen sistemas automatizados, por lo que cualquier cambio que se produzca no perjudicará al cliente ni a su operativa bancaria. Se efectuará de manera instantánea.
- Comercializan con gran parte de los productos bancarios que te puede ofrecer un banco tradicional: cuentas, tarjetas, depósitos, etc.
- Son bancos sin comisiones.

# EL METAVERSO EN LA BANCA

El metaverso es para las entidades financieras una fuente de innovación y desarrollo de nuevos servicios y productos. Permite adaptarse a las necesidades concretas de cada cliente, mejorar su experiencia y ponerle más que nunca en el centro. De la misma manera, se convierte internamente en una oportunidad para:

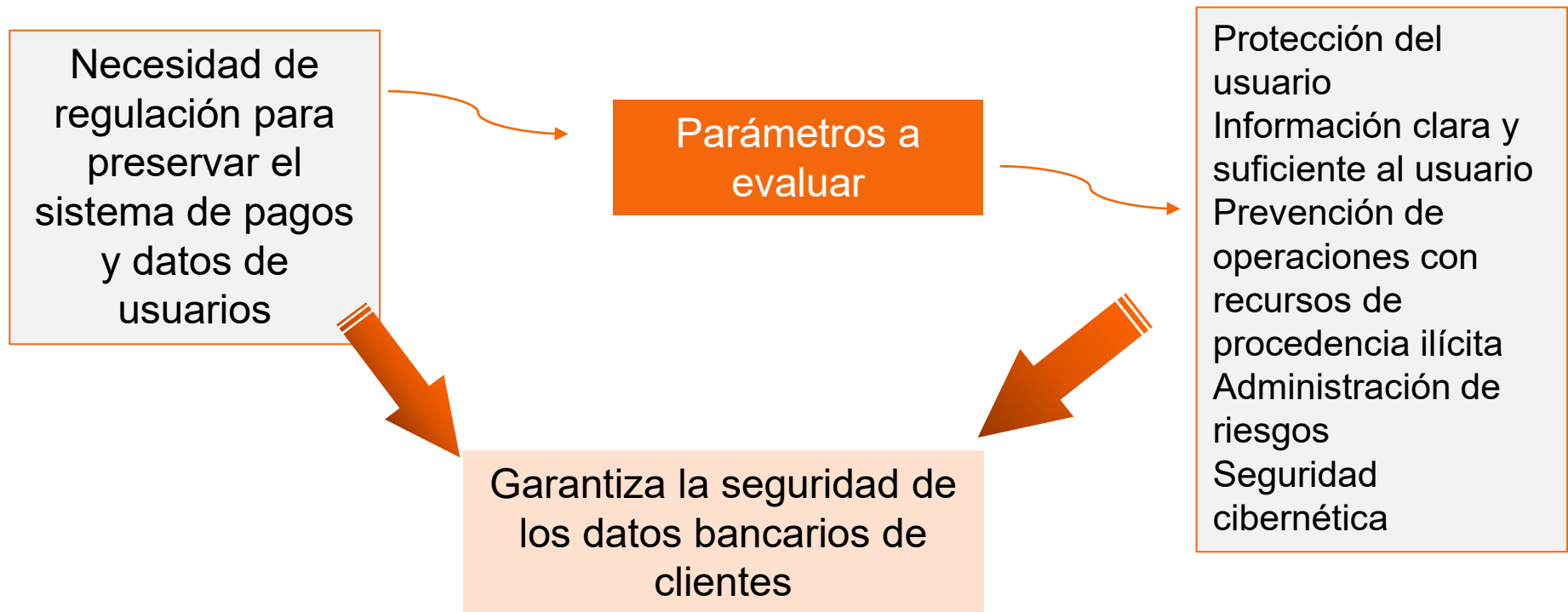
- Captar nuevo talento.
- Proporcionar formación más particularizada a las necesidades de cada empleado.
- Re-imaginar los procesos y servicios como nunca podríamos haber pensado.

En un sector intensamente regulado y seguro como el bancario, los **retos que abre el metaverso** son mucho más amplios. El propio sector y el regulador deben establecer las nuevas reglas del juego, así como abordar nuevos retos en el ámbito de la **ciberseguridad**.

**JP Morgan**, el banco de inversión americano ha indicado que el metaverso supone una oportunidad de negocio de 1.000 millones de dólares. Por el momento, ha adquirido un espacio comercial en el centro comercial virtual Metajuku en Decentraland. A pesar de ello, la experiencia de uso y la operativa que se ofrece actualmente es limitada.



# MARCO REGULADOR Y CIBERSEGURIDAD



# MARCO REGULADOR Y CIBERSEGURIDAD

## Ley 7/2020 de transformación digital del sistema financiero

- Regula la innovación, competencia y seguridad de las Fintech y sus clientes.
- Dota a las autoridades de instrumentos adecuados al nuevo contexto digital

## Libro Blanco de la Regulación Fintech (AEFI)

- Marco de ideas y propuestas normativas para las Fintech

# Productos de Activo. Tarjetas de Crédito “Corporate”

## Tarjetas y TPV

### Tarjetas:

El producto adecuado para el segmento empresas son las tarjetas Business, producto creado para los clientes de Pymes, Empresas y Corporativa.

- Las tarjetas ofrecen una vía de financiación muy interesante para el cliente, ya que puede acceder a una financiación rápida sin ningún tipo de documentación y de forma muy sencilla.

### Las ventajas principales son:

- Simplifica, agiliza y automatiza el pago.
- Reduce el efectivo.
- Facilita el control de los gastos de empresa.
- Aceptación internacional.
- Ofrece financiación al instante.
- Amplia cobertura de seguros.
- Accidentes.
- Asistencia en viaje.



# Productos de Activo. Tarjetas de Crédito “Corporate”

## Tarjetas y TPV

### TPV:

**El TPV (Terminal Punto de Venta )** es un producto de amplia difusión que permite realizar ventas a través de tarjetas de crédito o débito.

El procedimiento de facturación de estas ventas se puede materializar a través de diferentes dispositivos mediante la instalación en el punto de venta de cualquiera de estos dispositivos, aplicaciones/sistemas informáticos.

Los tipos más comunes son

- Tradicionales o fijos
- Móviles
- PC
- Virtuales
- Conexiones Price
- Terminales off-line

## ***Productos de Activo. Tarjetas de Crédito “Corporate”***

Las ventajas principales son:

- Simplifica y automatiza el cobro.
- Reduce el efectivo y facilita el control.
- Aumenta las ventas y la rapidez de cobro.

## Productos de Activo. Tarjetas de Crédito “Corporate”



- En el ámbito de los medios de pago, las empresas han ido aceptando **las Tarjetas Corporate**, como el medio más idóneo para la administración y control de los gastos de sus empleados, de forma especial de sus ejecutivos y equipos comerciales.
- Para Banca Mayorista el negocio, está en el aprovechamiento de este movimiento de medios de pago, en el que el riesgo está basado en el cliente corporativo al que se le asigna un límite máximo, y unos sublímites individualizados por persona. Por tanto, un riesgo medido y ajustado al perfil del área.
- Las exigencias de niveles de Rentabilidad lógicamente van paralelas a las que se demandarían para créditos de corto plazo de la compañía.
- Este tipo de tarjetas aportan al Banco comisiones por las compras y pagos que se efectúan, soportadas por parte del comercio o establecimiento correspondiente.
- Puede existir o no financiación para el pago de los saldos dispuestos o lo que es más habitual, pagos a final de mes, que se cargan en la cuenta del cliente corporativo, en este segundo supuesto no se generan intereses.

## Productos de Activo. Tarjetas de Crédito “Corporate”



- Las tarjetas pueden **incorporar seguros** de uso fraudulento, seguros de viaje, para los usuarios y seguros de accidente entre otros. ( pueden llegar al millón de euros):
- El coste de la emisión de la Tarjeta “Corporate” a nivel global, se negocia en el conjunto de las condiciones de ese cliente. GB&M, (área de relación), solicitará una **autorización a riesgos** para establecer el límite global máximo de saldo dispuesto.
- Entre las ventajas que ofrece la Tarjeta está el aporte a la compañía de una **información mensual** desglosada de los pagos individualizados, conceptos, fechas etc..
- Se establecen diferentes **niveles de prestación**: Clásica, Gold, Platinum, y se pueden establecer a través del sistema VISA o Mastercard u otras organizaciones, como American Express, en función de las necesidades del cliente.
- Es otro producto típico de perseguir en el objetivo comercial de VENTA CRUZADA.

***CUSTODIA GLOBAL (Global Securities)***

## **Servicios de Custodia a Clientes Institucionales y Emisores**

# **INTRODUCCIÓN: CUSTODIA GLOBAL**

## **Definición**

Área de los bancos generalmente especializada en servicios de valor añadido de administración de Valores para inversores Institucionales y Emisores

## **Objetivos**

Cubrir todas las necesidades del cliente en el mundo de valores con interlocutores expertos

## **Características**

Área adaptada a los continuos cambios y evolución de los mercados que presta especial atención a la tecnología y los cambios regulatorios, a medida de los clientes

# CUSTODIA GLOBAL: DEFINICIONES DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

## Depositaria

- Servicios de custodia, liquidación, supervisión y control de las actividades de la Gestora en defensa de los partícipes
- Los Fondos deben contratar por ley una entidad autorizada como depositaria.

## Custodia, Liquidación & Clearing

- Mantener el control y resguardo de los valores en custodia, ejecutar las operaciones de compra-venta que se realicen y reporting de cartera y operaciones

## Servicios a Emisores

- Servicio de Juntas de Accionistas, Banco Agente (OPAs, OPVs, ampliaciones de capital), Entidad de Enlace (operaciones cross- border entre mercados e inversores domésticos e internacionales) y Agente de Pago (pago de dividendos)

## Gestión de Liquidez

- Mesa aglutinadora de órdenes de los clientes que se ejecutan en Tesorería SAN. Se trata de operaciones de FX y de Repo

## Préstamo de Valores

- Servicio de préstamo de valores como principal. Consiste en la transmisión de la titularidad de los valores por un período determinado. Se cobra un % sobre el valor prestado.

## Admin. de Fondos

- Valor añadido a los Fondos que nos contratan la depositaria. Consiste en llevar la administración de activos y pasivos que realiza el Fondo. Para el Fondo significa descargar una tarea pesada de operaciones que no afectan su core business.

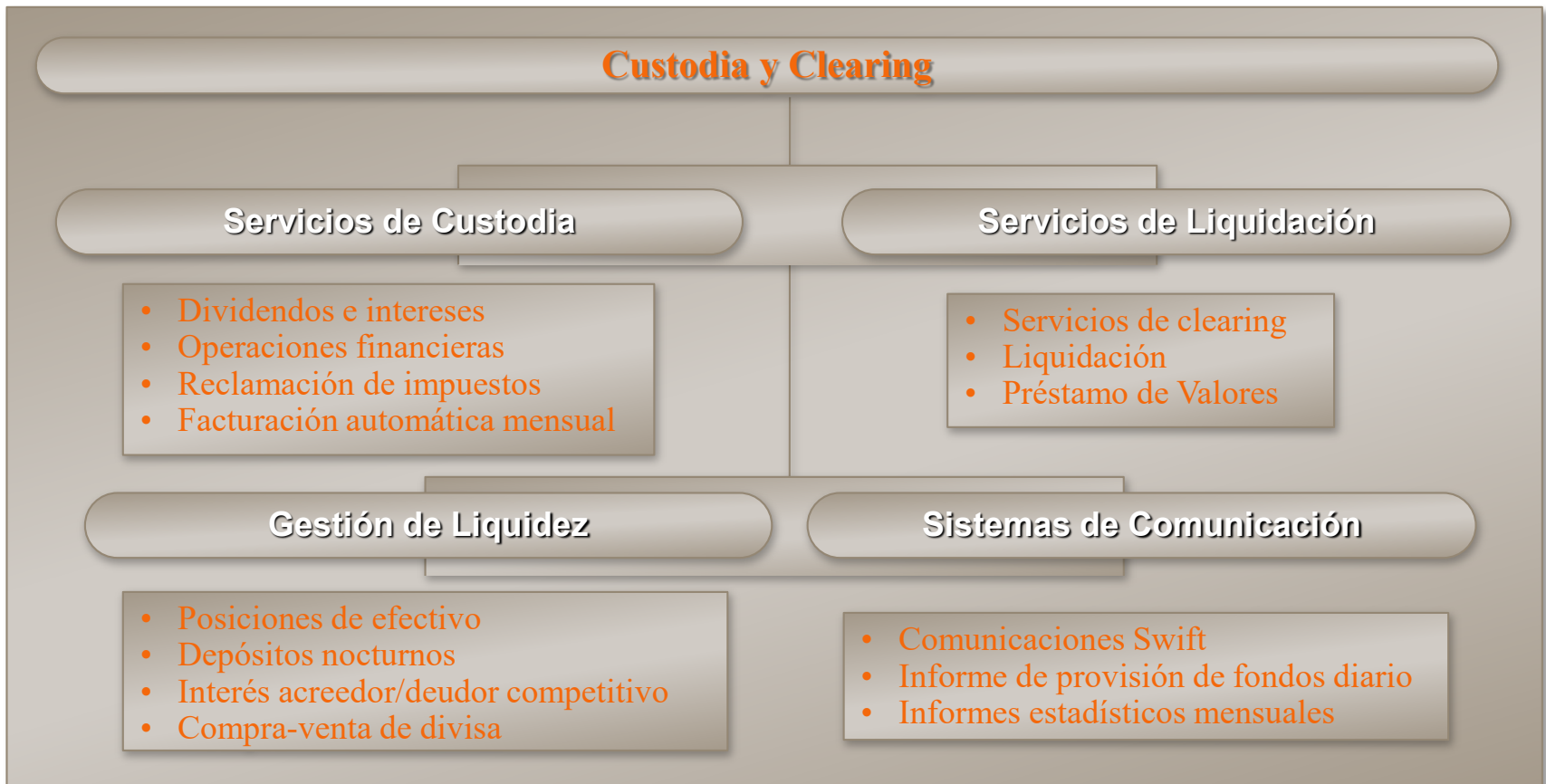
## Distribución de Fondos

- Consiste en brindarle a Fondos de Fondos acceso a Gestoras internacionales. El cliente se beneficia de un mejor acceso, mejor precio y unificando la intermediación en una única contraparte

# CUSTODIA GLOBAL: MATRIZ CLIENTES / SERVICIOS

	Gestoras de IIC	Emisores	Compañías Aseguradoras	Instituciones financieras	Bancos Custodios	Bancos de Inversión Broker / Dealers
Funciones de Depositaria	●		●	●		
Custodia, Liquidación y Clearing	●	●	●	●	●	●
Gestión de Liquidez y Préstamo de valores	●	●	●	●	●	●
Administración de Fondos	●		●	●		
Outsourcing	●	●	●	●	●	●
Servicios de Administración	●		●	●		
Libro de Registro de Accionistas	●	●	●	●		
Agente de Pagos	●	●	●	●		●
Servicios a Emisores		●		●		●

# Custodia y Clearing



# ***CUSTODIA GLOBAL (Global Securities)***



**Servicios de Depositaria en España  
a Clientes Residentes**

# CUSTODIA GLOBAL

## Servicios de Depositaria para instituciones de inversión colectiva

### Funciones del depositario

Se realizan todas las obligaciones encomendadas legalmente al depositario:

- **Redactar** junto con la Sociedad Gestora **el Reglamento** de Gestión y otorgar el documento de constitución, emitir los certificados de participación y los Folletos Informativos
- Velar por la regularidad de las suscripciones de participaciones y satisfacer los reembolsos de los partícipes
- **Supervisar** los criterios y procedimientos utilizados por la Gestora para el **cálculo del valor liquidativo** de las participaciones, así como velar por el pago de los dividendos de las acciones y beneficios de las participaciones.
- **Custodiar los valores** y activos líquidos de las IIC / FP.
- Control de la liquidación de operaciones en el Mercado donde se realicen. **Verificar** que las **transacciones** se han realizado **en régimen de Mercado**.
- Supervisar el **cumplimiento de coeficientes y límites** establecidos por la Ley 35/2003.
- Contrastar la calidad y suficiencia de la **información remitida** a la C.N.M.V. / D.G.S.

# Servicios de Administración de IIC y FP:

## Servicios de Outsourcing

Es la respuesta a las necesidades de la Gestora permitiendo reducir costes y mejorar así la eficiencia operativa de manera que pueda centrarse en su actividad principal.

### Principales servicios incluidos

#### Preparación de Información Contable

Modelos Oficiales CNMV, impuestos y tasas  
Valoración diaria del patrimonio, Depósito de libros,  
Conciliaciones periódicas de depósitos, balances, carteras  
Atención y cumplimentación de requerimientos,  
solicitudes o inspecciones de organismos públicos

#### Información a organismos oficiales

Se suministra al cliente la información a través de documentos periódicos con los datos requeridos por los organismos oficiales (CNMV, Bolsas, Hacienda, e INVERCO)  
p.j.: Valor liquidativo (diario), estados reservados (mensuales, trimestrales y anuales), informes SICAV y Tasas para Bolsas, Libros Oficiales y modelos oficiales de pagos de impuestos.

#### Auditoría

Colaboración con la Auditoría Anual del Cliente, suministrando toda la información necesaria para la realización de la misma.

#### Control de partícipes

Recogida en la aplicación de órdenes de suscripción, reembolso y su contabilización.  
Elaboración de estados de posición y certificados de pertenencia.  
Preparación de estados de información fiscal e información periódica: informes trimestrales, pignoración de participaciones.



# Nueva Normativa PSD2

Desde enero de 2018 está en vigor la Directiva PSD2 (Payment Services Directive 2).

Esta Directiva tiene como objetivo mejorar la competencia, la innovación y la protección al consumidor.

Mediante esta Directiva las entidades financieras aplicarán los estándares técnicos de seguridad en sus mecanismos de iniciación de pago y agregación con acceso directo a cuentas.

Entre los objetivos de la PSD2:

- Nivelar las condiciones de acceso entre países y entre proveedores de servicios de pago, reforzando con ello la posición del consumidor, que se beneficia de una mayor competencia.
- También pretende normalizar nuevos métodos de pago, como los realizados online o a través del móvil

# Nueva Normativa PSD2

Una parte importante son los estándares técnicos regulatorios (RTS, por sus siglas en inglés) que forman parte de la directiva de servicios de pago PSD2 y que garantizan un mayor nivel de seguridad en los pagos de bienes y servicios en Europa, así como en el acceso a los datos de clientes bancarios por parte de terceros.

Con la PSD2 en vigor el consumidor podrá simplemente autorizar al comercio para que ejecute pagos en su nombre a través de su cuenta bancaria. Esto es, el comercio y el banco se comunicarán ahora directamente utilizando una API (Application Programm Interface).

La PSD2 lleva por lo tanto a la banca a abrir dos clases de servicios: por un lado los servicios de iniciación de pagos (PIS) y por otro servicios de información de cuenta (AIS). En ambos casos es obligatorio la autorización de los clientes y, lógicamente, su previa autenticación, tanto de particulares como de empresas.



# Glosario de Términos

A	B	C	D
E	F	G	H
I	J	K	L
M	N	O	P
Q	R	S	T
U	V	W	Y
Z			



Glosario de términos económicos y financieros:

<http://www.joaquinlopezpascual.com/glosario-de-terminos>

# LINKS DE INTERÉS EN MATERIA ECONÓMICO-FINANCIERA



## WEBGRAFÍA de consulta (I)

[WEBGRAFÍA de consulta \(I\) - Joaquín López Pascual \(joaquinlopezpascual.com\)](https://www.joaquinlopezpascual.com)

<https://www.joaquinlopezpascual.com/webgrafia-de-consulta-i/>



## WEBGRAFÍA de consulta (II)

[WEBGRAFÍA de consulta \(II\) - Joaquín López Pascual \(joaquinlopezpascual.com\)](https://www.joaquinlopezpascual.com)

<https://www.joaquinlopezpascual.com/webgrafia-de-consulta-ii/>



## WEBGRAFÍA de consulta (III)

[WEBGRAFÍA de consulta \(III\) - Joaquín López Pascual \(joaquinlopezpascual.com\)](https://www.joaquinlopezpascual.com)

<https://www.joaquinlopezpascual.com/webgrafia-de-consulta-iii/>



## BUSCADORES ACADÉMICOS

[BUSCADORES ACADÉMICOS - Joaquín López Pascual \(joaquinlopezpascual.com\)](https://www.joaquinlopezpascual.com)

<https://www.joaquinlopezpascual.com/buscadores-academicos/>

**LINKS de interés**  
BUSCADORES WEB

# Web educativa [www.joaquinlopezpascual.com](http://www.joaquinlopezpascual.com)



**JOAQUÍN LÓPEZ PASCUAL**

[Currículum](#) [Publicaciones](#) [Noticias](#) [Material Didáctico](#) [Contactar](#) [Glosario de Términos](#) [Q](#) [ES](#)

## Profesor, Investigador, Experto en Gestión Bancaria, Productos y Mercados Financieros.

Ha logrado compaginar su actividad docente e investigadora con el asesoramiento y consultoría para distintas entidades, participando en el diseño, desarrollo y seguimiento de programas de formación para directivos tanto presencial, como semi-presencial y online. Destacable su actividad como divulgador científico.

*Web educativa sin ánimo de lucro*

Joaquín López Pascual. Este material didáctico está bajo una [licencia de Creative Commons Reconocimiento-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

