

RECUADRO 6

BANKING AS A SERVICE: INFRAESTRUCTURA BANCARIA PARA FINTECH Y TERCEROS

Concepto y funcionamiento

El Banco de Pagos Internacionales (BIS 2024) conceptualiza el *Banking-as-a-Service* (BaaS) como un modelo de prestación de servicios financieros, en el que los bancos ofrecen su infraestructura y capacidades bancarias para que entidades no bancarias ofrezcan productos y servicios financieros. Esta innovación financiera se debe a los recientes avances tecnológicos. Específicamente, el desarrollo de las interfaces de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés) que consisten en protocolos informáticos que permiten la comunicación entre dos sistemas de información lo cual agiliza la integración de productos y servicios financieros.

El ecosistema BaaS constituye una compleja red de relaciones entre diversos participantes, pero generalmente incluye a los siguientes:

29 Los préstamos directos y P2P, así como las operaciones de *factoring*, están sujetos a las tasas máximas de interés compensatorio y moratorio que fija el BCRP, pero no están supervisadas por la SBS ni por la SMV.



- Bancos (entidades tradicionales). Actúan como proveedores de servicios financieros y son el pilar central del modelo BaaS debido a que suministran los productos financieros que los intermediarios no bancarios ofrecen a los clientes finales.
- Entidades no bancarias (intermediarios). Desempeñan el rol de interfaz directo con los clientes. Usualmente son *Fintech* o *Bigtech*, pero también podrían ser empresas no financieras (empresas del sector real, e-commerce, entre otros). Estas entidades están encargadas de la distribución de servicios financieros, por lo que buscan mejorar la experiencia del usuario y ofrecer soluciones personalizadas y digitales.
- Plataformas proveedoras de BaaS. Asumen el rol de proveedor de tecnología, facilitando la conexión entre bancos y entidades no bancarias. A través de API, buscan garantizar la interoperabilidad entre los sistemas de los bancos y de las entidades no bancarias.

Los bancos cuya infraestructura tecnológica es avanzada usualmente optan por desarrollar su propio soporte tecnológico con el objetivo de conectarse directamente con los intermediarios sin depender de plataformas proveedoras. Esto les permite tener mayor control sobre la operativa de las relaciones con terceros, flexibiliza la personalización de servicios y representa una ventaja competitiva en costos y seguridad de la información.

La gran ventaja de la innovación financiera BaaS es que reduce las barreras de entrada al sistema financiero para las *Fintech* y otras entidades no bancarias. A través del acceso a infraestructura bancaria ya regulada y operativa, estas entidades pueden ofrecer servicios como cuentas digitales, pagos y préstamos sin afrontar los elevados costos de licenciamiento y cumplimiento regulatorio. Asimismo, este modelo evita la necesidad de construir capacidades tecnológicas, negociar con redes de pago o contar con *know-how* especializado, lo que permite ofrecer productos financieros en tiempos más cortos y con mayor escalabilidad.

Además de facilitar la entrada de nuevos actores, el BaaS se posiciona como un canal innovador de monetización para los bancos tradicionales mediante el aprovechamiento de su infraestructura tecnológica, licencia regulatoria y experiencia acumulada. Según la encuesta realizada por la proveedora londinense de software para servicios financieros Finastra, el 86 por ciento de las instituciones financieras tradicionales considera que el BaaS es un medio para hacer crecer sus negocios y generar ingresos adicionales³⁰.

Crecimiento y perspectivas del mercado de BaaS

Durante los últimos años, el mercado de BaaS a nivel global ha experimentado un notable crecimiento. En 2024 alcanzó un tamaño de mercado de USD 716 mil millones y mantiene perspectivas de crecimiento positivas en los próximos años. De esta manera, se proyecta alcanzar un tamaño de mercado de USD 1 829 mil millones para el año 2029, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 21,4 por ciento.³¹

Según la consultora Mordor Intelligence³², el crecimiento del mercado se debe principalmente a la creciente demanda de servicios financieros, la rápida digitalización y la amplia disponibilidad de API. Asimismo, otro factor es la creciente popularidad de la banca en línea que ha permitido a los clientes acceder a diversos servicios, como transferencias de fondos, extractos de cuenta y compras en línea. Ello sumado a los avances a nivel global en *Open Finance* ha permitido el ingreso de las *Fintech* al ecosistema BaaS, lo cual ha contribuido a abordar la demanda de los servicios financieros digitales e incluso atender nichos muy específicos como pagos transfronterizos para PYMES, financiamiento alternativo para emprendedores, entre otros.

30 Finastra (2025). *Financial Services State of the Nation 2024*. En: "<https://www.finastra.com/sites/default/files/file/2025-02/state-of-the-nation-report-2024.pdf>"

31 Business Research Company (2025). *Banking as a Service Global Market Report*. En: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/banking-as-a-service-baas-global-market-report>

32 Mordor Intelligence (2024). *Banking as a Service market (2024-2029)*.

Cabe resaltar que la región con mayor adopción de soluciones BaaS es América del Norte (Estados Unidos y Canadá). Sin embargo, se prevé que, en los próximos años, la región Asia-Pacífico experimente un crecimiento más acelerado. En América Latina, Brasil es el país que registra mayor avance en la implementación de este modelo.

Casos de uso

A **nivel internacional**, se identifica una tendencia global hacia la transformación digital. De esta manera, se identifica que el 98 por ciento de entidades bancarias ha empezado a realizar algún cambio hacia la modernización operativa y la inversión estratégica en tecnologías de vanguardia (Finastra 2024). En este contexto, las entidades priorizan áreas como BaaS y la inteligencia artificial generativa (Gen AI), que están transformando el panorama de los servicios financieros.

Asimismo, existen actores muy relevantes que están impulsando el crecimiento del sector. Algunos proveedores tecnológicos especializados, como Helix en Estados Unidos, y entidades bancarias, como JP Morgan Chase, han desarrollado alianzas estratégicas con *Fintech* para ofrecer servicios BaaS. En Brasil, destacan jugadores como Nubank, que trabaja con plataformas BaaS como Dock para facilitar la emisión de tarjetas y el procesamiento de pagos. En Canadá, bancos como National Bank of Canada que trabaja con plataformas *Fintech* como Synctera para facilitar soluciones financieras. Estos actores han identificado como prioridades a la seguridad de la información y el cumplimiento regulatorio, lo que los ha impulsado a asociarse con proveedores tecnológicos, incluidos aquellos enfocados en inteligencia artificial (IA) para la detección de fraudes y delitos financieros como el lavado de dinero.

Por su parte, a **nivel local**, a través de alianzas con entidades bancarias, algunas *Fintech* han lanzado servicios como cuentas de ahorro interoperables, que permiten a los usuarios realizar transacciones entre diferentes bancos de manera completamente digital. Por otra parte, otras instituciones bancarias han comenzado a ofrecer servicios especializados para empresas digitales y *Fintech* en distintas etapas de desarrollo. Estas ofertas incluyen desde plataformas de *Open Banking* para empresas no financieras consolidadas, que requieren soluciones más avanzadas y transacciones complejas, hasta financiamiento dirigido a *startups*, que necesitan recursos para crecer rápidamente y desarrollar su infraestructura tecnológica.

Además, se tiene previsto explorar nuevas alternativas y establecer asociaciones estratégicas con otros actores del mercado, como bancos de segundo piso³³ y bancos de desarrollo. Por otro lado, algunas entidades bancarias están implementando soluciones a través de API para sus clientes empresariales, lo que facilita la creación de ecosistemas de información y servicios financieros integrados entre el sector bancario y empresas de diversas industrias, lo que facilita pagos, recaudos y gestión de efectivo en tiempo real.

Aspectos regulatorios del BaaS

En términos generales, en las distintas jurisdicciones aún no existe un marco regulatorio específico que se enfoque en el BaaS. Por ejemplo, en Estados Unidos, donde este modelo tiene mayor relevancia, aún no cuenta con una regulación formal. Sin embargo, se ha desarrollado una guía interinstitucional³⁴ que, si bien no tiene efecto de ley ni impone requisitos obligatorios para las entidades bancarias, tiene el objetivo de promover un enfoque más consistente en la gestión de riesgos asociados a las relaciones entre bancos y terceros, estableciendo principios basados en el nivel de riesgo.

A nivel latinoamericano, la adopción de este modelo está más avanzado en Brasil. Esto ha llevado al desarrollo de iniciativas regulatorias de este sector. En octubre de 2024, el Banco Central de Brasil

33 Un banco de segundo piso es una institución financiera que, en lugar de operar directamente con el público, proporciona financiamiento a otras entidades financieras, que a su vez canalizan estos recursos hacia los usuarios finales.

34 Esta guía fue elaborada por la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, la Corporación Federal de Seguros de Depósitos (FDIC) y la *Office of the Comptroller of the Currency* (OCC). En: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2023-06-09/pdf/2023-12340.pdf>



(BCB) aprobó la realización de una consulta pública para reglamentar los modelos de asociación en la prestación de servicios financieros bajo esquemas BaaS, a fin de mitigar los riesgos para el cliente, garantizar la transparencia y mejorar la estabilidad y eficiencia del sistema financiero. La propuesta establece conceptos clave, define responsabilidades, detalla los servicios permitidos e introduce requisitos para la contratación de servicios BaaS. Asimismo, incorpora medidas para aumentar la seguridad y claridad en los contratos, como la individualización de cuentas de clientes y la identificación del proveedor real del servicio.

En el caso de la regulación peruana, aún no existe un marco específico orientado al BaaS. No obstante, la SBS ha destacado que, dentro del perímetro regulatorio, las actividades innovadoras pueden ser desarrolladas a través de colaboraciones entre entidades financieras supervisadas y/o de éstas con las no supervisadas, por lo que el BaaS no está prohibido. En ese sentido, la SBS define a la entidad supervisada como la responsable de la provisión del servicio, de cara a los clientes y al supervisor.

Riesgos asociados al BaaS

Considerando las perspectivas favorables sobre el crecimiento del mercado de BaaS en los próximos años y que la regulación del BaaS es escasa o nula en la mayoría de las jurisdicciones, es posible identificar riesgos asociados a este modelo que deberían ser considerados por los reguladores en su proceso de formulación de políticas. Los principales riesgos asociados a las alianzas entre entidades bancarias y no bancarias son los siguientes:

- Seguridad de la información y ciberseguridad. Las vulnerabilidades en las API y los sistemas de terceros representan un punto crítico. Los ciberdelincuentes podrían explotar esas debilidades, comprometiendo la seguridad de la información y que conllevaría un incremento del fraude financiero.
- Riesgo de terceros. Cuando las conexiones entre bancos y entidades no bancarias se establecen a través de proveedores de plataformas BaaS, surge un riesgo de dependencia tecnológica. Esto puede reducir el control sobre las operaciones y aumentar la vulnerabilidad ante fallos o incumplimientos por parte de los socios tecnológicos.
- Riesgo reputacional. La reputación de los bancos tradicionales puede verse afectada por incidentes de seguridad, interrupciones del servicio o incumplimientos normativos en sus asociaciones BaaS. Además, los problemas en la calidad o el rendimiento de los servicios *Fintech* pueden generar una percepción negativa en los clientes.

Al respecto, el BIS enfatiza que los bancos deben identificar, evaluar, monitorear y gestionar los riesgos asociados a sus relaciones con terceros. Una adecuada gestión de estos factores puede prevenir pérdidas financieras considerables y disrupciones operativas.