

INVESTĪCIJAS

KONKURENCE

INESE HELMANE

Kāpēc Latvijai rītausmas reids gājis secen

Latvija nav to Eiropas Savienības (ES) dalībvalstu vidū, kurās Eiropas Komisija (EK) ir veikusi t. s. rītausmas reidu bankās un to asociācijās, jo bija radušās aizdomas, ka šīs organizācijas ierobežo *FinTech* (angļu val. *financial technology* 'finanšu tehnoloģija') uzņēmumu radīto konkurenci bankām, liedzot piekļuvi klientu kontu datiem, par spīti pašu klientu piekrišanai

Finanšu un kapitāla tirgus komisijas (FKTK) vecākā juriskonsulte Guna Janelsiņa saka: „Zinām divas valstis – Polija un Dānija –, kurās ir bijuši rītausmas reidi. Tajās *FinTech* uzņēmumi ir darbojušies daudzus gadus, un vietējais regulējums šo darbību vairāk vai mazāk pieļauj. Latvijā ir mazliet citādāk.” Viņa precīzē, ka otrā maksājumu pakalpojumu direktīva (*Payment Services Directive 2 – PSD2*), kura beidzot Eiropā noteiks vienotu maksājumu iniciēšanas un kontu informācijas pakalpojumu sniegšanas kārtību, ko līdz šim *FinTech* uzņēmumi ir realizējuši, izmantojot *screen scraping* (rasmošanas) metodi, sāks darboties vien ar nākamo gadu.

Kas ir uzņēmumi, kas sniedz maksājumu iniciēšanas pakalpojumus Latvijā, ja vēl nav regulējuma? FKTK galvenais informācijas sistēmu auditors Arnis Šinka nosauc zviedru uzņēmumu *Trustly Group AB*, kas Zviedrijā ir licencējies kā maksājumu iestāde un kam ir tiesības sniegt

maksājumu pakalpojumus Latvijā. „Nevaram nosaukt visus, kas sniedz šādus pakalpojumus, jo pagaidām tā bija neregulēta sfēra un šādas darbības nebija jāreģistrē,” viņš atzīst. „Šie pakalpojumi tiek veikti kā papildu komercdarbība,” skaidro G. Janelsiņa. Tā teikt: kamēr nav aizliegts, tīkmēr ir atļauts.

Latvijas Alternatīvo finanšu pakalpojumu asociācijas vadītājs Gints Ābolīš gan nezina pārrobežu uzņēmumus, kas darbojas Latvijā, un saka – neesot arī vietējo *FinTech* uzņēmumu, kas strādātu šajā sfērā.

jo tas vēl nav atļauts. „Ja es aizietu uz pārrobežas *FinTech* un teiku, ka man ir korts AS *Swedbank*, domāju, ka šis uzņēmums man Latvijā neko nevarētu piedāvāt, jo no bankām nesaņemtu informāciju.”

Viens no tādiem pasākumiem inovatīvu finanšu pakalpojumu attīstībai, kas veiksmīgi darbojas Lielbritānijā, Singapūrā u. c. valstis, ir regulācijas smilšukaste (*regulatory sandbox*) jeb izmēģināšanas vide (režīms): regulatora uzraudzībā noteiktu laiku, atlasot noteiktu klientu daudzumu, *FinTech* uzņēmumi testē jaunus pakalpojumus.

FKTK gan uzskata, ka šāda smilšukaste Latvijā jau funkcionē, tikai šis režīms ir nosaukts citādi: komisija jau gadus desmit strādājot pēc *project innovate* (projektu inovācijas) principa un katru uzņēmumu individuāli konsultējot, tāpēc ar pastāvošo tiesisko regulējumu pilnīgi pietiekot.

Savukārt gan G. Ābolīš, gan Ekonomikas ministrijas Uzņēmējdarbības konkurēspējas departamenta direktors Kristaps Soms apgalvo, ka Latvijā išti šāda smilšukaste nedarbojas. „Tās

1 Regulatora uzraudzībā noteiktu laiku, atlasot noteiktu klientu daudzumu, *FinTech* uzņēmumi testē jaunus pakalpojumus



| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p style="text-align: center;">INVESTĪCIJAS</p> <p>▶ izveidošana ir primārais solis, lai <i>FinTech</i> uzņēmumi uzlabotu sadarbību ar FKTU un izmēģinātu sava biznesa dzīvotspēju,” secina K. Soms.</p> <p>A. Šinka uzskata, ka pēc dažiem gadiem, kad likumdošana būs sakārtota, maksājumu iniciēšanas un kontu informācijas pakalpojumu jomā Latvijā varētu darboties pārrobežu uzņēmumi, dažas lielās universālās bankas – un „ceram uz dažiem jaunuzņēmumiem, kuriem būs laba ideja. Tā kā tiem būs jākonkurē ar pārrobežu uzņēmumiem, idejai ir jābūt inovatīvai vismaz Baltijas mērogā”.</p> <p>Banku digitālie pakalpojumi ir tuvāki medicīnas nozares digitālajiem pakalpojumiem, nevis izklaides jomai</p> <p>Arī AS <i>BlueOrange Bank</i> korporatīvo finanšu direktors Jānis Dubrovsks vērtē, ka direktīva noteikti būs papildu grūdiens inovācijām finanšu nozarē: „Daļa no bankām var izvēlēties neatristīt savas internethankas un ieteikt klientiem neatkarīgus risinājumus. Vienlaikus ir jāpatur prātā, ka arī caur banku izstrādātajām lietotnēm varēs redzēt savu kontu stāvokli citās bankās.”</p> <p>G. Āboļiņš uzskata, ka tad, kad bankas atvērs pieeju klientu informācijai, radīsies dažādi <i>FinTech</i> uzņēmumi.</p> <p>Ko saka bankas?</p> <p>Vai Latvijā maksājumu iniciēšanas pakalpojumu uzņēmumi varētu darboties jau ar 2018. gadu? G. Āboļiņš spriež, ka tas varētu būt vien ap 2019. gada vidu, jo diezin vai ātrāk bankas atvērs pieeju savu klientu datiem. To apstiprina arī J. Dubrovsks, sakot, ka <i>BlueOrange Bank</i> „neplāno ar 2018. gada janvāri dot pieeju savu klientu datiem, jo mums prioritāri ir ieviest <i>citus tehniskos risinājumus”.</i></p> <p>Gan banku pārstāvji, gan FKTU uzsver, ka ipaša vērba ir jāvelta klientu datu drošībai. <i>Swedbank</i> grupas digitālās stratēģijas vadītājs Girts Bērziņš norāda, ka „banku digitālie pakalpojumi būtu būvējami uz tam speciāli izveidotām un uzraudzībām saskarnēm, jo ipaši tāpēc, ka tie ir tuvāki medicīnas nozares digitālajiem pakalpojumiem, nevis izklaides jomai – šajās jomās ir pastiprinātas prasības datu aizsardzībai un pakalpojumu sniedzēju uzticamībai”. KS</p> | <p style="text-align: center;">KONKURENCE</p> <p style="font-size: small; color: gray;">FOTO: NO E. DRĀBAS PERSONIĒKA ARCHĪVA</p> <div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="margin-left: 10px;"> EDVĪNS DRĀBA, ZAB Sorainen jurists </div> </div> <p>Pavērsiens banku un <i>FinTech</i> attiecībās</p> <p>EK oktobra sākumā veica ārkārtas pārbaudes bankās un banku asociācijās vairākās ES dalībvalstis saistībā ar iespējamie konkurencēs tiesību pārkāpumiem. Saskaņā ar oficiālo paziņojumu bankas nav jāvušas piekļūt klientu kontiem nebanku finanšu pakalpojumu sniedzējiem. Paziņojumā nav norādītas konkrētas valstis, taču neoficiāli ir ziņāms, ka pārbaudes, iespējams, notika Niderlandē un Polijā.</p> <p>Kādēl bankām būtu jāatlauj trešajām personām piekļūt klientu kontu datiem? Kā Eiropā, tā citviet pasaulē jau diezgan lielu izplatību ir guvuši maksājumu iniciēšanas un kontu informācijas pakalpojumu sniedzēji, kurus ir pieņemts piekšaitīt pie <i>FinTech</i> nozarēs. Tas var būt gan izdevumu kontroles lietotnes, kuras automātiski vienieviet apkopo datus no klienta kontiem dažādās bankās, gan dažādi maksājumu servisi, kas veic norēķinus klienta uzdevumā, gan pat nebanku kreditētājs, kurš pirms aizdevuma izsniegšanas novērtē aizņēmēja kreditspēju. Tos viss vienotās, ka patērtājs, kuram ir konts vienā vai vairākās bankās, labprātīgi nodod pakalpojumu sniedzējam piekļuvēs datus vai rīkus (lietotājvārdu, paroli u. c.), kurš, tos izmantojot, automātiski veidā piekļūst bankas kontam kā pats iipašnieks. Šāds pieslēgšanās tiek saukt par <i>screen scraping</i>.</p> <p>Banku pozīcija attiecībā uz <i>screen scraping</i> līdz šim pārvarā ir bijusi negatīva. Pamatojums tai ir gan drošības riski, gan tas, ka <i>screen scraping</i> pakalpojumu sniedzējs iegūst neierobežotu piekļuvi informācijai klienta kontā, tātad – arī uzkrājumiem un visiem internetā vai ar kreditkartī veiktais pirkumiem. Ir jautājums arī par to, kam ir jāuzņemas atbildība, ja pakalpojumu sniedzējs, saimniekojot bankas klienta kontā, veic kļūdainu pārskaitījumu. No bankas viedokļa – pārskaitījumu būs veicis klients. Viens no svarīgākajiem finanšu drošības padomiem, ko banku klienti saņem, ir nenodot trešajām personām konta piekļuves datus, savukārt <i>screen scraping</i> potenciāli pieradina pie tā, ka dalīšanās ar kontu piekļuves datiem nav nekas neparasts. Tāpēc nebūtu pārsteigums, ja kāda no bankām kavētu šādu piekļuvi klientu kontiem.</p> <p>Nebanku <i>FinTech</i> uzņēmumi argumentē, ka līdz šim drošības incidenti ar piekļuves datiem neesot tikuši konstatēti un klienti ir bijuši apmierināti ar sniegtajiem pakalpojumiem.</p> <p>Teorētiski, stājoties spēkā PSD2 un ar to saistītajiem tiesību aktiem (2019. gada sākumā), jautājumam būs jābūt atrisinātam un <i>screen scraping</i> tiks aizstāts ar progresīvāku risinājumu, kurā tiek paredzēta <i>FinTech</i> uzņēmumu pieslēgšanās bankas sistēmām tiešā veidā, neuzdototies par bankas klientu. Taču praksē joprojām pastāv neatrisināti jautājumi, kas pašreizējos <i>screen scraping</i> pakalpojumu sniedzējus dara bažīgus par to, vai ar jauno risinājumu viņu bizness joprojām būs dzīvotspējīgs.</p> <p>Lai nu kā, šobrīd EK ir iejaukusies banku un <i>FinTech</i> uzņēmumu savstarpējā cīņā, un līdz šim viss liecina, ka EK vismaz pagaidām ir tieši <i>FinTech</i> uzņēmumu pusē.</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|