

EL MAGAZINE DEL SPANISH FINANCIAL FORUM IN LUXEMBOURG

Julio 2021 | Número 2

» Editorial

Juan Rodríguez-Villa Matons,
Past President, Cámara Oficial
de Comercio de España en
Bélgica y Luxemburgo

» Opinión

Los seguros de vida *Unit
Linked* como instrumento de
planificación patrimonial

» Entrevista

Luis Alberto Aguerre Enríquez,
Counsel, VANDENBULKE

» Flash News

Información de actualidad de
los miembros del SFF y
colaboradores

» Dossier

FINTECH Y DIGITALIZACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO

» El ecosistema Fintech en España
y Luxemburgo

- » 10 empresas Fintech & Insurtech a seguir en 2021
- » Visión de los expertos
- » Artículos:
 - El equipo de Finanzas de RBC I&TS, líder en innovación digital
 - Inversión alternativa en España: marco regulatorio y sector financiero

» Artículos

- Taxonomía: Cómo una herramienta del mercado financiero se convierte en la columna vertebral del *Green Deal* de la UE
- El *Private Equity*, a la espera de su desarrollo y en camino hacia su democratización

La primera publicación que conecta
a los profesionales del sector financiero
de España y Luxemburgo



Editorial



Juan Rodríguez-Villa Matons

Past President

Cámara Oficial de Comercio de España
en Bélgica y Luxemburgo

Mis primeros pasos profesionales, allá por los años setenta del pasado siglo, me llevaron a transitar por el sector bancario, lo que me permite asombrarme de la constante evolución y amplia diversidad de los productos y servicios financieros en el mercado actual. Doy una referencia que confirma mi perplejidad: en 1977 coincidí en Kuwait con una delegación del Banco de España, encabezada por su entonces Director General, Antonio Sánchez Pedreño, que negociaba un préstamo de 500M de dólares del Emirato al Reino. Estábamos en la “prehistoria”.

La sofisticación de los productos financieros, junto a los avances de la digitalización, permiten una mayor amplitud del mercado y configuran las características diferenciales de los principales centros financieros.

En ese sentido, las Fintech son las protagonistas de la Era Digital en la que nos estamos adentrando, aportando las herramientas tecnológicas necesarias para la dinamización del sector.

Se abren oportunidades insospechadas, para la colaboración entre empresas tecnológicas españolas y nuestros socios

participantes en el mercado financiero luxemburgués. Parece razonable considerar esta posibilidad.

Se precisa una plataforma de “*networking*” destinada a promover el desarrollo de negocio, en la industria y servicios financieros entre España y Luxemburgo. Para hacer frente a ese desafío, sin duda, el *Spanish Financial Forum* es el marco adecuado.

El pasado día 24 presenté mi renuncia a la presidencia de la Cámara, tras un total de 16 años al frente.

Me produce una especial satisfacción constatar el dinamismo de nuestro equipo y de nuestros socios en Luxemburgo. Con toda modestia, pero también con orgullo, me permitiréis que me considere partícipe de vuestro éxito.

La oportunidad que me brinda la redacción de este editorial, me facilita agradecer a nuestro Presidente de Honor, el embajador Bernardo de Sicart, al Comité de Dirección en Luxemburgo, a los socios en el Gran Ducado y al equipo de la Cámara, todo el apoyo y manifestaciones de afecto que he recibido durante mi mandato.



Contenido

Sobre el SFF	06
SFF Magazine	07
Taxonomía: cómo una herramienta del mercado financiero se convierte en la columna vertebral del <i>Green Deal</i> de la UE Vicky Marissen, Socia, EPPA	09
Entrevista Luis Alberto Aguerre Enríquez , Counsel, VANDENBULKE	11
Dossier: Fintech y digitalización del sector financiero	13
El ecosistema Fintech en España	15
5 Fintech & Insurtech españolas a seguir en 2021	18
El ecosistema Fintech en Luxemburgo	21
5 Fintech & Insurtech luxemburguesas a seguir en 2021	24
Visión de los expertos El rol de las empresas tecnológicas en la industria de servicios financieros	27
El equipo de finanzas de RBC I&TS, líder en innovación digital Fernando Valenzuela, Chief Financial Officer, RBC Investor Services Bank S.A.	30
Inversión alternativa en España: marco regulatorio y sector financiero Isabel Rodríguez, Socia de Fondos María de Orueta, Asociada de Fondos King & Wood Mallesons	32

Opinión

Los seguros de vida *Unit Linked* como instrumento de planificación patrimonial 34

Bâloise Vie Luxembourg 35

Thibaud Vallencien, Responsable del Mercado español, SOGELIFE 36

Pablo Pecina, Director Asociado - Planificación patrimonial, Lombard International assurance 37

Gonzalo García Pérez, Director Wealth Planning, OneLife 38

El Private Equity, a la espera de su desarrollo y en camino hacia su democratización

Germain Birgen, Head of Strategic Initiatives

Lucienne Andring, Head of Business Development

Banque de Luxembourg 39

Flash News 41

Créditos y colaboraciones 43

Sobre el SFF

El **Spanish Financial Forum in Luxembourg** (SFF) es una Comisión de Trabajo de la **Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo** que surge en el año 2019 por iniciativa de profesionales vinculados a la industria de servicios financieros en Luxemburgo.

Con el SFF, la Cámara aspira a **crear en Luxemburgo y en España un espacio de opinión y debate sobre asuntos económicos y financieros**, donde los profesionales que trabajan en empresas relacionadas con la prestación de servicios financieros, puedan compartir experiencias, establecer colaboraciones, intercambiar información sobre tendencias del sector y generar oportunidades de negocio.

6



Estructura

Más de **45 sociedades y un centenar de profesionales** forman parte del SFF. Su estructura funcional se compone de **un Presidente y cuatro coordinadores**, que lideran respectivamente las áreas de:

- *Banking*
- *Asset Management*
- *Tax*
- *Insurance*



Adhesión al SFF

Pueden solicitar su adhesión al SFF todos los socios de la Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo cuya actividad esté vinculada a la prestación de servicios financieros y/o de asesoramiento en el sector.

Acceda [AQUI](#) a más información sobre el **proceso de adhesión** y los beneficios que la Cámara ofrece a sus socios.



SFF Magazine

LA PUBLICACIÓN OFICIAL DEL *SPANISH FINANCIAL FORUM IN LUXEMBOURG*

Suscríbase al SFF Magazine

Visualice la versión en inglés del SFF Magazine



El SFF Magazine se publica con **periodicidad trimestral en español e inglés**. Se distribuye **gratuitamente** en formato **digital**, y está dirigida a todos aquellos profesionales que trabajan en la industria de servicios financieros y mantienen un vínculo con España, Luxemburgo y/o los mercados latinoamericanos.

Los contenidos son elaborados por expertos miembros del SFF y colaboradores de reconocidas entidades del sector. Si desea contribuir en próximas ediciones, no dude en ponerse en contacto con nosotros enviando un email a luxemburgo@e-camara.com. También, la Cámara ofrece la posibilidad de contratar publicidad y patrocinar contenidos.

European Specialist Law Firm of the Year

The Lawyer European Awards 2020



VANDENBULKE
CORPORATE, FINANCE & TAX



Vicky Marissen

Socia
EPPA



Taxonomía: Cómo una herramienta del mercado financiero se convierte en la columna vertebral del *Green Deal* de la UE

9

ARTÍCULO

Conocido en la jerga de Bruselas como el “Reglamento de Taxonomía”, el Reglamento 2020/852 de la UE, adoptado el 18 de junio de 2020, pretende establecer un sistema de clasificación de las actividades económicas consideradas “sostenibles”. Pilotada por la DG FISMA, esta legislación tiene su origen en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible (2015), el Acuerdo Climático de París (2016) y el plan de acción de la Comisión para la financiación del crecimiento sostenible (2018). Pero lo más importante es que se trata de una herramienta diseñada para **orientar la economía europea hacia la neutralidad del carbono en 2050** bajo la bandera del *Green Deal* europeo.

El Reglamento 2020/852 es un marco global que requiere la adopción de nuevos actos jurídicos para dotarlo de una dimensión práctica y operativa. En las próximas semanas y meses surgirán una serie de **actos delegados**. El primero de ellos ha sido presentado por la Comisión Europea, y se refiere a la adopción de criterios técnicos de selección para la adaptación al cambio climático y su mitigación. Ahora está siendo examinado por el Parlamento Europeo y el Consejo de la UE, que están evaluando si vetar la medida. Los demás actos delegados se centrarán en la **economía circular, la biodiversidad, la reducción de la contaminación, la evaluación de daños y las posibles sanciones**. La forma más adecuada de describir los actos delegados es que son la carne del hueso, sin ellos la taxonomía no es más que un concepto general sin ningún efecto tangible.

¿Régimen voluntario o mecanismo de dirección de facto para una economía sostenible?

Presentada por algunos como un sistema voluntario y no vinculante, la Taxonomía y sus actos delegados pretenden, en realidad, convertirse en una **brújula única para inversores, empresas, consumidores y autoridades públicas** que necesitan claros objetivos y orientaciones en el camino hacia la neutralidad climática. Sus repercusiones finales acabarán teniendo un alcance mayor que la esfera puramente financiera. Por ejemplo, la inclusión de los criterios de “no causar daños significativos” en el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, y la próxima revisión legislativa sobre información no financiera, reforzarán el impacto de la taxonomía en otras políticas sectoriales, así como en las normas sobre ayudas estatales, la política monetaria y las inversiones públicas.

Entre las cuestiones más controvertidas en términos de contenido, está **la cuestión de la generación de electricidad a partir de gas natural y fuentes nucleares**, si contribuyen a la adaptación o mitigación del cambio climático, y en qué medida. Más allá de la dimensión técnica o financiera de estos puntos, se trata ante todo de una cuestión muy sensible, desde el punto de vista político, que divide notablemente a los Estados miembros de la UE. La DG FISMA ha indicado que abordará esta cuestión en un acto delegado separado que se desarrollará después del verano de 2021. El enfoque, el contenido y el calendario de este acto delegado no están del todo claros por el momento.

La participación de las partes interesadas: una necesidad absoluta para generar aceptación

Para que la taxonomía sea un mecanismo aceptado públicamente y viable, y sea la verdadera columna vertebral del *Green Deal* de la UE, debe garantizarse la aceptación y el apoyo de los sectores industriales y de los operadores del mercado financiero. Esta aceptación se pretende instrumentalizar a través de la **Plataforma de Financiación Sostenible** (*Platform on Sustainable Finance*). Compuesta por expertos financieros, partes interesadas del sector y representantes de ONG, la Plataforma participa en la preparación de los actos delegados. Sin embargo, existe la sensación generalizada de que las partes interesadas de los distintos sectores industriales no han participado lo suficiente ni han sido escuchadas.

Dada la importancia del sistema y sus trascendentales consecuencias para la economía de la UE, es crucial acertar con la gobernanza, y la participación de los agentes económicos es una parte fundamental de la misma. **La taxonomía podría convertirse en el tema más impactante para los agentes económicos a la hora de concretar el *Green Deal* de la UE.** Por lo tanto, ahora es el momento de comprometerse y participar en el debate para dar forma a una taxonomía que sea una herramienta de apoyo, y no un obstáculo, para lograr las ambiciones del *Green Deal* en la práctica.



Luis Alberto Aguerre Enríquez Counsel VANDENBULKE

Luis Alberto se colegió como abogado en 2010. Desde entonces, ha trabajado en cuatro países y cuatro despachos distintos, habiendo completado su formación con un LL.M. en Alemania (en alemán e inglés) y un máster de acceso a la abogacía en España. Tras casi 10 años de experiencia profesional en Luxemburgo, trabajando en el departamento Corporate M&A de Arendt & Medernach primero, y de Loyens & Loeff después, en septiembre de 2020 junto a su socia Hida Ozveren y otros dos compañeros decidió unirse a VANDENBULKE, donde el 1 de julio de 2021 fue nombrado *Counsel*.

VANDELBULKE es un despacho de abogados con dimensión internacional. ¿Cuáles son sus áreas de especialización?

VANDENBULKE se especializa en **derecho bancario, financiero, mercantil y fiscal**, y es reconocido y galardonado año tras año en esas áreas tanto por publicaciones nacionales e internacionales como por prestigiosos directorios jurídicos como *Chambers*, *Leaders League*, *IFLR 1000* y *The Legal 500*. En su última edición, *The Lawyer* nombró a **VANDENBULKE European Specialist Law Firm of the Year**.

El refuerzo del equipo Corporate M&A ha contribuido al exitoso desarrollo e impulso del departamento en los últimos meses. Con nuestra incorporación, se suman a VANDENBULKE seis idiomas (incluido español) y más de 30 años de experiencia en el manejo de transacciones financieras complejas así como en el **asesoramiento a compañías multinacionales en fusiones y adquisiciones, reestructuras corporativas y joint ventures**. Dicho refuerzo se complementa con la reciente incorporación de Yves-Marie Persin como asociado en el departamento fiscal de VANDENBULKE.

VANDENBULKE ofrece, además, a sus clientes, servicios de contabilidad y cumplimiento impositivo (*tax compliance*), cumplimiento regulatorio (*regulatory compliance*) secretariado corporativo, domiciliación y servicios de liquidación y auditoría en el marco de la liquidación y disolución de sociedades.

¿Qué ventaja competitiva y valor añadido ofrecen a sus clientes en comparación con otros despachos?

VANDENBULKE es en sí mismo un despacho diferente organizado de manera moderna y eficiente, que combina tradición e innovación. Nuestros clientes se benefician de un equipo de profesionales con visión, conocimiento técnico sofisticado y experiencia que brinda asesoramiento personalizado, rápido y ajustado a las necesidades particulares de cada cliente.

Consecuencia directa de ser un despacho boutique es que la calidad del servicio está garantizada y respaldada por la **solidez y la experiencia de su equipo**, al cual nuestros clientes acceden con suma facilidad. Existe, naturalmente, una suerte de sinergia entre nuestros profesionales y los clientes, que facilita el diseño de soluciones estratégicas e innovadoras hechas a medida de las necesidades e intereses de nuestros clientes.

El despacho tiene su sede en Luxemburgo. ¿Qué ventajas ofrece el país en el sector financiero?

Desde siempre, los inversores se han fijado en tres principales aspectos a la hora de invertir o implementar sus estructuras de inversión: (i) **seguridad jurídica**, (ii) **estabilidad política y económica** y (iii) **estabilidad de las normas**. En todos estos ámbitos, Luxemburgo se lleva un sobresaliente. El Gran Ducado es conocido además por encontrarse siempre al día en lo que respecta a su adaptación al derecho de la Unión Europea, a las nuevas tecnologías y a las tendencias legales. Se suma a lo anterior, en este último tiempo, el admirable manejo de la pandemia, facilitando el legislador medidas y soluciones jurídicas (aún vigentes), reflejo también de su capacidad de adaptación y flexibilidad.

Luxemburgo cuenta también con un **atractivo marco fiscal** caracterizado, entre otras cosas, por el amplio repertorio de tratados de doble imposición. Destacan además, la eficiencia y flexibilidad tanto de las autoridades estatales como de los distintos proveedores de servicios locales.

Con su incorporación al equipo de VANDENBULKE en el 2020, la firma busca posicionarse en España y en el mercado LATAM. ¿Cómo pueden beneficiarse los inversores internacionales de las estructuras disponibles en Luxemburgo?

Efectivamente, **VANDENBULKE participaba ya activamente en operaciones con América Latina y España antes de 2020 y ha apostado con nuestra incorporación a seguir fomentando e impulsando dichas operaciones**.

Luxemburgo es el centro de fondos de inversión más grande de Europa y el segundo más grande del mundo después de Estados Unidos, con más de 4.668 billones de euros en activos netos gestionados en más de 14.700 unidades de fondos, entre otras cosas, gracias a su marco legal y regulatorio óptimo, y actualizado gracias a sus legisladores y reguladores experimentados y conocidos por ser tuitivos de los intereses de los inversores. Reflejo de este último aspecto es el **elenco de vehículos, tanto regulados como no regulados, y de instrumentos a disposición de los inversores, para la estructuración y gestión de sus inversiones**.

¿Cómo percibe que ha afectado la COVID-19 a la industria de servicios financieros? ¿Qué tendencias considera que van a marcar el futuro?

Gracias a la antes mencionada estabilidad que caracteriza a Luxemburgo y a la excelente gestión de la pandemia, **el Gran Ducado mantuvo su posicionamiento como centro financiero**, ello de la mano de otros factores como el Brexit. De hecho, durante 2020, cinco fueron los nuevos bancos que se establecieron en Luxemburgo, junto a otras 77 nuevas entidades autorizadas. Aumentaron, asimismo, las empresas de gestión de fondos alternativos y los activos gestionados por fondos de inversión alcanzaron la cifra récord de EUR 5.050,132 billones el 31 de enero de 2021.

Sin lugar a dudas, Luxemburgo, como Europa en general, se está moviendo hacia una economía circular con bases en el **"Pacto Verde Europeo"** (i.e. el programa de la Unión Europea en favor del crecimiento sostenible y la neutralidad climática) y la pandemia no hizo más que catalizar esta tendencia e impulsar nuevas iniciativas. En 2020, las finanzas sostenibles alcanzaron su auge, y la emisión de valores sostenibles en la Bolsa Verde de Luxemburgo (*Luxembourg Green Exchange*) alcanzó la cifra de EUR 186.000 millones, es decir, representó un aumento del 134% respecto del año anterior. En esta línea, **se anticipa que las inversiones socialmente responsables (*Environmental, Social and Governance investments*) sigan creciendo y fomentándose**.

En lo que respecta a **inversiones de capital privado (*Private Equity*)**, las firmas que vieron sus proyectos de inversión pausados o cancelados en la primera mitad de 2020 comenzaron ya en la segunda, y continúan haciéndolo hasta ahora, a colocar el exceso de capital en distintos sectores, siendo tendencia los de la educación, salud, tecnología y logística, evidentemente como consecuencia de la pandemia.

Finalmente, la utilización de compañías de cheque en blanco o SPACs por sus siglas en inglés (*Special Purpose Acquisition Companies*), para captar capital, realizar adquisiciones y cotizar en bolsa, también se está convirtiendo en tendencia en Europa. **Son ya tres las SPACs luxemburguesas cotizadas en la Bolsa de Fráncfort**.

Pase lo que pase, los clientes de VANDENBULKE, y toda la red de miembros de la Cámara de Comercio de España, de la cual nos enorgullece ser parte, cuentan y contarán con un equipo de profesionales dinámico e innovador que se caracteriza por su capacidad de adelantarse a los cambios y de adaptarse a las nuevas tendencias del entorno comercial internacional, y que dispone de conocimiento jurídico y técnico constantemente actualizado.

The background features a dark, almost black space filled with glowing, interconnected geometric shapes like cubes and triangles. These shapes are outlined in a bright yellow-gold color, creating a sense of depth and movement. A large, diagonal band of a lighter yellow-gold color cuts across the scene from the top left towards the bottom right. The overall aesthetic is futuristic and digital.

Dossier Fintech y digitalización del sector financiero

La industria de servicios financieros está en plena transformación. **Cambios en las preferencias de los clientes, mayor regulación, así como un creciente enfoque en la sostenibilidad, la digitalización y la globalización son algunos de los motores de este cambio de paradigma.**

La pandemia de la COVID-19 ha sido un claro acelerador de todas estas tendencias. **El rol de las Fintech y las nuevas tecnologías ha sido clave en estos últimos meses**, y su desarrollo se ha acelerado de forma exponencial. Procesos que hubieran podido desarrollarse a lo largo de años debido a la crisis, han terminado produciéndose en meses. Las Fintech han demostrado la agilidad que tienen para adoptar nuevas tecnologías y testar nuevos modelos de negocio, más flexibles y eficientes. Además, estas empresas tecnológicas, en comparación con la banca tradicional, se enfocan en la **especialización como valor diferencial**. Esto les permite comprender las necesidades de los clientes y adaptar mejor la oferta a la demanda.

A estos cambios acelerados se añaden los que deriven finalmente de otras tendencias visibles, como el **desarrollo de los activos digitales** y, en particular, de las monedas emitidas por los bancos centrales, el aprovechamiento de oportunidades derivadas de la aparición de **nuevos marcos regulatorios** y lo relacionado con las iniciativas europeas en este ámbito.

En este dossier, presentamos el ecosistema Fintech y digital de la industria de servicios financieros en España y Luxemburgo, destacando a los principales *stakeholders*, programas y actividades desarrolladas en ambos países, así como la visión de expertos del sector acerca de las tendencias que se esperan en los próximos años.

El ecosistema Fintech en España

De acuerdo al informe “Impacto, innovación y tendencias Fintech”, elaborado por la firma Finnovating el año pasado, **España ocupa la sexta posición del mundo en la clasificación de países que albergan startups Fintech.**

Con **más de 400 Fintech en España**, se considera que el ecosistema está cada vez más consolidado en el país, y no solo se ha hecho un hueco en las principales ciudades españolas, sino que su ámbito de actuación y proyección alcanza unas cotas cada vez más elevadas. Si bien **la Comunidad de Madrid y Barcelona ocupan el pódium de la escala**, otras regiones como la Comunidad Valenciana, Andalucía o Galicia, también juegan un importante rol en este sector.

Visualice el Mapa Fintech en España **AQUI**

La facturación en este sector supera en la actualidad los 100M de euros y emplea a más de 5.000 trabajadores. Los verticales con mayor penetración, según el informe “Observatorio de la Digitalización Financiera Funcas – KPMG” – dentro de la cantidad de subsegmentos que se incluyen en las Fintech – son los préstamos (28%), los pagos (19%) y la inversión (16%).

En la actualidad, **la mayoría de los bancos españoles cuentan con más de la mitad de su base de clientes**

digitales. Este dato corrobora el proceso de transformación y consolidación que se ha producido en los últimos tiempos en el negocio bancario en España. Así, Se calcula que el 75% de las Fintech en España colaboran activamente con empresas del sector financiero y bancario tradicional, y se espera que a largo plazo esta colaboración sea aun mayor, de acuerdo con el informe de Finnovating mencionado anteriormente.

En el ámbito regulatorio, el 4 de noviembre de 2020, el Senado español aprobó el **Proyecto de Ley para la transformación digital del sistema financiero**, que introduce un entorno jurídico adecuado para garantizar que la innovación en este sector se desarrolle de una forma eficaz y segura para los usuarios. En términos de regulación y supervisión, supone una de las mayores innovaciones realizadas hasta la fecha por parte de las autoridades supervisoras españolas, ya que el objetivo último del comúnmente conocido como “**Sandbox Regulatorio español**”, será apoyar el desarrollo de proyectos innovadores bajo un marco legal y seguro, que por la novedad de su modelo negocio, no ven cabida en el marco regulatorio actual.

También, recientemente, el Gobierno español ha presentado el anteproyecto de “**Ley de las startups**”, que tiene como objetivo consolidar en España un “hub” de atracción de empresas innovadoras, además de atraer inversión y talento en el país. Esta ley contempla medidas como la reducción del impuesto de sociedades del 25% al 15% durante 4 años, aplazar las deudas tributarias, y exenciones para las opciones sobre acciones de la empresa, entre otras ventajas.

Sandbox Regulatorio español

Para las Fintech, presentar un proyecto en el marco del Sandbox español supone la **oportunidad de evaluar su viabilidad desde un punto de vista de negocio y regulatorio** bajo la supervisión de la autoridad competente (CNMV, Banco de España o DGSFP). El objetivo es lanzar al mercado aquellos productos o servicios que quizás no se están ofreciendo a día de hoy porque existe un freno regulatorio, y de esta forma, poder operar en el mercado con **seguridad jurídica**.

En la primera convocatoria se seleccionaron los 18 primeros proyectos, y está prevista una **segunda convocatoria en el mes de septiembre 2021**, con un plazo de presentación de solicitudes hasta el 23 de octubre de este año.

<https://sandboxspain.com>

Asociaciones y entidades que promueven el desarrollo del ecosistema Fintech en España



INNSOMNIA
Innovators that dream

INNSOMNIA nace en 2016 como una nueva forma de entender la aceleración de startups y la digitalización de empresas. Creada por un equipo de profesionales con más de 10 años de experiencia en distintos ámbitos de la innovación, la firma se ha convertido en un **hub tecnológico referente en España**, especializado en procesos de co-creación entre corporaciones y startups. Con un **ecosistema de más de 2.000 startups** y un claro liderazgo en el impulso de proyectos **fintech e insurtech**, se ha convertido en un colaborador clave para el lanzamiento de importantes proyectos internacionales en **Industria 4.0, Agritech o Smartports**. El modelo de INNSOMNIA se diferencia del resto de aceleradoras e incubadoras, apostando por sustituir la inversión directa por poner al alcance de los emprendedores las mejores condiciones para crecer, conectando sus proyectos con grandes compañías para incorporar las últimas innovaciones a su negocio. Se trata de un modelo **colaborativo único**, en el que ya han confiado entidades como CaixaBank, Puertos del Estado Santalucía, Michelin, Generali, Telefónica o GlaxoSmithKline, entre otras muchas compañías, y que se basa en cuatro pilares: **modelo no equity, co-creación, innovación abierta & B2B**.

Desde su sede principal ubicada en **Valencia**, la entidad trabaja con vocación global y con la convicción de que el emprendimiento y las buenas ideas no tienen fronteras. Por este motivo, **en torno al 40% de las startups que forman parte de su red, son internacionales y proceden de 56 países distintos**. Esta búsqueda de talento también se materializa en la firma de acuerdos bilaterales con otras grandes aceleradoras así como en la participación en distintos programas y en la creación de **The Talent Route, la primera red europea de aceleradoras fintech e insurtech**, que aglutina a su vez más de 3.000 startups procedentes de 12 países distintos. La luxemburguesa LHoFT, forma parte de este proyecto.

<https://innsomnia.es/>

16

DOSSIER

Finnovating es la primera **plataforma B2B de Matching as a Service** que conecta al sector FinTech, InsurTech y PropTech de todo el mundo con corporaciones e inversores de una manera fácil y rápida. Su objetivo principal es permitir al ecosistema FinTech conectar, colaborar y cocrear entre sí. Considerado como el LinkedIn del mundo Fintech, en la plataforma cada compañía tiene su perfil y cuenta con un número de herramientas a su disposición:

- **Discover & Connect:** una herramienta de búsqueda, donde se puede acceder a una enorme base de datos de bancos, corporaciones e inversores y posibilita la conexión con ellos.
- **Matching:** un algoritmo AI único que ayuda a conectar empresas entre sí con gran eficiencia.
- **Challenges:** una herramienta de co-creación y colaboración de proyectos de innovación abierta. Las empresas pueden publicar proyectos o participar en los que estén disponibles en la plataforma.
- **Marketplace:** un espacio donde se pueden ofertar y adquirir servicios FinTech, divididos por país y actividad.

La plataforma de Finnovating se está posicionando como palanca internacional de aceleración digital, colaboración y conexión y cuenta con más 3.000 compañías activas de más de 60 países.

<https://finnovating.com>



La **Asociación Española Fintech & Insurtech** es una asociación de dimensión nacional que nació con el objetivo de **crear un entorno favorable para el desarrollo de startups y empresas Fintech e Insurtech en España**, realizando labores de interlocución, comunicación y colaboración con los organismos y agentes relevantes del sistema para fortalecer su crecimiento y su ecosistema. La metodología de la asociación se centra en la representación de las Fintech e Insurtech mediante los grupos verticales liderados por coordinadores especializados. Al mismo tiempo, cuenta con un área de investigación para la elaboración de proyectos que faciliten la dinamización del sector y permita compartir las buenas prácticas de la industria.

<https://www.asociacionfintech.es>



Por otro lado, España ofrece múltiples **programas dedicados a la aceleración y desarrollo de nuevas Fintech**, principalmente promovidos por el sector privado, y más concretamente por entidades financieras. Entre las principales destacan **Bankia Fintech, Fundación Bankinter, BBVA Open Space, Caixa Dayone, Innsomnia Fintech, Santander Innoventures** y **ABANCA**.

Desde el sector público, iniciativas como **Rising Up in Spain**, promovido por ICEX España Exportación e Inversiones, a través de sus convocatorias anuales, impulsan el establecimiento de startups y Fintechs internacionales, dotándolas de **apoyo institucional y financiero** para posicionarlas en el sector y promover el desarrollo internacional desde España.

En lo relativo a **actividades dirigidas al sector Fintech en España**, el país ofrece un amplio abanico de **eventos focalizados en el desarrollo de negocio, establecimiento de contactos e identificación de inversores internacionales**. Los organismos anteriormente mencionados son la mejor fuente de información para mantenerse alerta del calendario de eventos y actividades.



Rising Up in Spain

ICEX España Exportación e Inversiones, a través de este programa, apoya la **implantación en España de startups extranjeras**, facilitando todas las fases del proceso de establecimiento y desarrollo de proyectos de emprendedores en el país.

El programa está dirigido a **emprendedores extranjeros y españoles no residentes** que tengan un proyecto innovador que haya sido previamente testeado en el mercado.

Ver **AQUI** más información sobre próximas convocatorias.



Mobile World Congress

El Mobile World Congress es **uno de los eventos tecnológicos más importantes a nivel mundial**.

Organizado en la ciudad de Barcelona, este foro congrega a las principales empresas y profesionales del sector de telecomunicaciones, y se centra, a través de ponencias y debates, en el futuro de la industria y el impacto de las nuevas tecnologías en todos los ámbitos de la economía.

Las Fintech también tienen su espacio en este evento, y ofrece un marco excepcional para identificar potenciales inversores y oportunidades de negocio a nivel global.

<https://mwcbarcelona.com>

5 Fintech & Insurtech españolas a seguir en 2021

Bigle Legal

Bigle Legal es una compañía de software *end-to-end* de **automatización y gestión de documentos**. La compañía nació en 2016 para desarrollar una tecnología propia y poner solución a toda la problemática de la gestión manual del papeleo.

Con Bigle Legal, los usuarios pueden completar todo el ciclo de vida de un contrato, en un formato 100% digital, desde la creación automática, colaboración en tiempo real, negociación de contratos, alertas contractuales, firma electrónica y almacenamiento en la nube. A través de este sistema, el usuario gana en eficiencia, a la vez que se elimina el riesgo de error humano y se obtiene trazabilidad y control absoluto del proceso.

Desde sus orígenes, la compañía ha invertido más de 1 MILL de euros en tecnología y tiene planes de invertir otros 2 MILL de euros en los próximos 2 años, para seguir creciendo internacionalmente, donde ya tiene presencia en 17 países. Además, ha sido galardonado con numerosos premios por su innovación, como el pasado año 2020, que recibió el primer premio del *Legal Tech Hub* Vienna y el primer premio del *Insurchallenge LegalTech* de Santalucia Seguros.

Más información: <https://www.biglelegal.com/>

18

DOSSIER



TheLogicValue es una Fintech que desarrolla, desde 2015, software para las entidades bancarias. Ha expandido su actividad abriendo una filial en Chile y tiene delegados comerciales en México y Colombia. Cuenta con un equipo multidisciplinar de programadores, economistas y abogados, cuyo objetivo es **transformar las necesidades de las entidades en soluciones digitales que les ayuden a cumplir con la legislación, a mejorar su gestión del riesgo y su eficiencia**. TheLogicValue ha apostado por las finanzas sostenibles, desarrollando para ello soluciones regulatorias y de análisis que van ligadas a los objetivos de la directiva europea de finanzas sostenibles. Destacamos dos de sus soluciones:

- **A4C-AM**: diseñado para gestores de carteras e inversiones que deban cumplir con el SFDR. Integrada con los datos de REFINITIV, permite de manera eficiente cumplir con los requisitos y ratios RTS mediante la importación de carteras a la plataforma.
- **A4C-Risk**: solución enfocada a inversiones y riesgos de balance, está diseñada para ser aplicado a empresas, deban estas cumplir o no con la obligación de información no financiera (NFRD) y se puedan aplicar los requisitos taxonómicos según el código NACE de forma automatizada para el control de las inversiones y la información regulatoria según los criterios EBA y EIOPA.

Por su capacidad de innovar dentro del sector financiero, ofreciendo soluciones digitales para banca y seguros desde sus inicios, TLV ganó en 2016 el programa de aceleración Cuatrecasas Acelera. Entre otros galardones, cabe destacar que en 2020 fue incluida en la lista *Cool Vendors in Banking*.

Más información: <https://thelogicvalue.com/>



IronIA es una fintech especializada en la **gestión de patrimonios a través de una aplicación online con un modelo de pago por suscripción**. Para facilitar la selección de los fondos, dada la gran variedad disponible, IronIA ha creado un **algoritmo propio de catalogación basado en Inteligencia Artificial**, con distintas métricas, que ofrece un ranking de puntos, similar a tiendas online como Amazon, pero específico para fondos de inversión, lo que ha llevado a algunos medios de comunicación a definir IronIA como “el Amazon de los fondos de inversión”, tanto por el sistema de puntuación como por la facilidad y sencillez de la plataforma.

Es por eso que en Ironia han elegido el eslogan “Libertad para invertir”, ya que ofrecen a sus usuarios exactamente eso:

- Amplia variedad, con más de 18.000 fondos disponibles.
- Cuota fija, sin importar el volumen invertido. Sin comisiones de ningún tipo y pudiendo adquirir la **clase limpia**.
- Un sistema sencillo para categorizar los fondos basado en inteligencia artificial que trabaja para ofrecer la mejor información posible al inversor.
- 100% online.
- Sin necesidad de cambiar de banco: el cliente opera desde su propia cuenta bancaria.

La plataforma, que está a punto de cumplir su primer año, ha recibido ya un importante reconocimiento de la comunidad financiera, diversos premios y mueve más de 50 millones de euros invertidos. Próximamente lanzarán una nueva versión que incluirá una imagen totalmente renovada, así como novedosos servicios, como la posibilidad de operar en criptodivisas o ETFs, gestión discrecional o asesoramiento 100% online.

Más información: <https://www.ironia.tech>

19



Fintonic es una app financiera que, de forma transparente e independiente, se alía con el usuario para que pueda obtener **financiación personalizada; disponer de una cuenta sin comisiones ni condiciones asociadas** (cuenta Siempre Positiva); **recibir asesoramiento gratuito para ahorrar en seguros y otros recibos y controlar desde un mismo lugar todos los movimientos bancarios y tarjetas**. Y todo ello, sin salir de la app, con los procesos más ágiles del mercado y sin papeleos. A punto de cumplir 10 años en el mercado, se ha convertido en un Challenger Bank que ha ayudado a más de un millón de personas a decidir cómo quieren gestionar su dinero.

Fintonic es la primera fintech española que ha obtenido la autorización de Banco de España para prestar simultáneamente servicios de iniciación de pagos y agregación de cuentas regulados por PSD2.

Valorada en 160 millones de euros, representa la vanguardia de una nueva forma de entender las finanzas, no solo en nuestro país, sino en todo el mundo. La compañía está presente en España, Chile y México, consolidándose como la plataforma financiera líder del mercado de habla hispana. El éxito de su propuesta ha sido avalado por más de 10 reconocimientos, entre ellos, el Premio Google a la Innovación Móvil en Finanzas.

Con solo acceder a la app, los usuarios de Fintonic pueden acceder a un completo abanico de servicios financieros, con los que es posible llegar a ahorrar más de 3.000 euros el primer año. Así, reciben notificaciones y alertas sobre cobros excesivos o incorrectos, descubiertos, etc. De hecho, la app ha ahorrado a sus usuarios 21 millones de euros en concepto de comisiones devueltas; y ha enviado cerca de 300.000 avisos por cobros duplicados y más de 122.000 alertas por descubiertos.

Más información: <https://www.fintonic.com/>



OARO es un proveedor global líder de **tecnología blockchain** que cuenta con oficinas en Madrid, y en Halifax (Canadá). Fundada en España en 2017, el equipo directivo de la empresa cuenta con una gran experiencia en el suministro de **soluciones de ciberseguridad, transformación digital y blockchain empresarial**. OARO ha sido reconocida como *Top Vendor* en la *Blockchain Identity Management industry*, una de las 25 mejores startups tecnológicas canadienses, y ha implementado la Identidad Digital para empresas líderes en el mercado y organizaciones del sector público. Las soluciones de OARO se utilizan en los sectores de la aviación, farmacéutico, deportivo, de seguros, financiero y bancario, así como en el sector público.

Productos y soluciones de OARO:

- **OARO IDENTITY:** Una autenticación biométrica sin fricciones con identidad digital respaldada por tecnología *blockchain* que conecta a las personas con sus identidades utilizando el reconocimiento facial avanzado. Se trata de una solución integral que permite la autenticación y autorización de los usuarios a través de dispositivos, líneas de negocio y límites organizativos, reduciendo los costes y la complejidad y mejorando la experiencia y la seguridad del usuario en general.
- **OARO ADMIT:** Una solución de venta de entradas digitales que permite controlar los mercados secundarios y mejorar la experiencia de los aficionados, evitando la reventa.
- **OARO ACCESS:** Una solución de acceso seguro que utiliza el reconocimiento facial avanzado para eliminar las tarjetas de acceso.
- **OARO COMPLY:** Automatización de los procesos de gestión de la calidad. Una aplicación que proporciona eficiencia, transparencia y control en la cadena de suministro de la fabricación.
- **OARO MEDIA:** Un sistema que permite verificar la autenticidad de fotos y vídeos con coordenadas GPS e información de identidad del usuario
- **OARO eco-NFT:** Un NFT (*Non-Fungible Token*) más respetuoso con el medio ambiente que permite a las marcas crear coleccionables digitales únicos y de edición limitada para sus seguidores.

Más información: <https://www.oaro.net>

El ecosistema Fintech en Luxemburgo

La **innovación tecnológica en el sector financiero de Luxemburgo se ha acelerado rápidamente** desde el cambio de milenio. Este crecimiento del uso de las nuevas tecnologías aplicadas a las finanzas, ha sido liderado tanto por los actores del sector asentados en el Gran Ducado desde hace décadas, como por nuevos actores internacionales, que se han establecido en el país en los últimos años para ofrecer nuevos servicios y generar modelos más eficientes para la industria.

Un buen ejemplo en este sentido es el posicionamiento actual de Luxemburgo como **centro de pagos internacionales transfronterizos**. Desde que Paypal obtuvo su licencia bancaria en el año 2007, muchas otras empresas que ofrecen soluciones de pago han elegido Luxemburgo como centro de su actividad en la UE. Tanto es así, que la *Emerging Payments Association* estableció en marzo de 2020 su base europea en Luxemburgo para apoyar al mercado de pagos local e internacional en su imparable senda de crecimiento.

El Gran Ducado ofrece a las empresas de este sector un marco regulatorio adecuado, un ecosistema Fintech en pleno desarrollo, así como una infraestructura IT de última generación.

La mayor parte de las empresas Fintech en Luxemburgo se centran en **atender las necesidades de la industria a nivel global en el ámbito regulatorio y de cumplimiento normativo**: desde KYC/AML y prevención de blanqueo de capitales, protección y gestión de datos, hasta herramientas de informes de fondos e información para inversores, así como servicios de inversión digital y provisión de plataformas para los mercados financieros.

Esto se complementa con una variedad de Fintech, muchas en el espacio B2B que cubren otros sectores, como la gestión de activos, la tokenización y la tecnología de los mercados de capital e InsurTech, entre otras.

En Luxemburgo, **The Luxembourg House of Fintech** (LHoFT) es el principal organismo local focalizado en la promoción y desarrollo de nuevas empresas Fintech .

Además de LHoFT, Luxemburgo alberga una serie de incubadoras y aceleradoras, que ayudan a garantizar que el país se mantenga a la vanguardia de los últimos desarrollos tecnológicos en el campo de las finanzas. Entre ellas destacan:

- La **Universidad de Luxemburgo**, la cual dispone de una incubadora de startups en su campus de Belval y promueve programas de emprendimiento para sus estudiantes.
- La **House of Entrepreneurship**, que actúa como ventanilla única para todas las cuestiones relativas al proceso de emprendimiento y sus trámites administrativos.
- La **Luxembourg House of Start-ups** (HoST), un hub para start-ups localizado en el centro de la ciudad de Luxemburgo que ofrece un acompañamiento integral para los nuevos emprendedores.
- **Technoport**, una incubadora que ofrece programas de acompañamiento para emprendedores internacionales con proyectos de base tecnológica e innovadora.

También, el país dispone de otras incubadoras y programas de aceleración promovidos por el sector privado.



Visualice el Mapa Fintech en Luxemburgo [AQUI](#)

Recientemente, el gobierno luxemburgués ha lanzado la plataforma [Startupluxembourg.com](https://www.startupluxembourg.com), para facilitar el acceso a la información de emprendedores internacionales interesados en poner en marcha un proyecto innovador desde Luxemburgo. Este proyecto pretende actuar como un punto de coordinación para los distintos actores, proyectos e iniciativas que el país desarrolla en apoyo de las startups.

Por otro lado, para promover la innovación en el sector, Luxemburgo ofrece una amplia oferta de **programas y actividades focalizadas en el mentoring y el acceso a la financiación para las Fintech**. En esta sección se enumeran algunas de ellas, todas abiertas a la participa-

ción de empresas internacionales. Estas iniciativas proporcionan el marco ideal para adentrarse en el ecosistema Fintech de Luxemburgo e identificar oportunidades de negocio y desarrollo a nivel internacional.

En términos generales, el país ofrece un contexto favorable para la atracción de talento a nivel global debido a su multiculturalidad y calidad de vida. Más de 170 nacionalidades conviven en Luxemburgo, y sus habitantes hablan de media 3,6 idiomas. Su posicionamiento como uno de los centros financieros más importantes de Europa, permite a las empresas del sector el acceso a una red de profesionales altamente cualificados en el campo de las finanzas.

The Luxembourg House of Fintech (LHoFT) es una asociación público-privada luxemburguesa que pone en relación a instituciones financieras, Fintech, entidades de investigación y académicas, así como a diversas autoridades del sector público para ayudar a **impulsar la innovación y el desarrollo de soluciones tecnológicas para satisfacer las necesidades de la industria financiera**. Además, actúa como una plataforma de aterrizaje para las Fintech extranjeras que desean acceder al sector financiero local y comercializar sus soluciones en toda la UE desde Luxemburgo. LHoFT colabora activamente con otras asociaciones Fintech líderes en todo el mundo así como con *stakeholders* nacionales e internacionales en proyectos, grupos de trabajo e iniciativas de toda la industria.

<https://lhof.com>



Luxembourg House of Financial Technology

CATAPULT: Fintech Development incluye una serie de programas de apoyo y desarrollo de Fintech promovidos por LHoFT en colaboración con otros socios estratégicos clave del país.

CATAPULT: Inclusion Africa

El programa se dirige a **empresas focalizadas en promover la inclusión financiera en África**. La iniciativa tiene como objetivo construir puentes entre África y Europa, y está estrechamente alineado con los objetivos de sostenibilidad del centro financiero de Luxemburgo. *Inclusive Finance Network* (InFiNe.lu) proporciona el marco y la financiación para un "European Microfinance Award" anual, con un premio de 100.000 euros a las mejores soluciones financieras inclusivas, que cuenten con un componente tecnológico.

<https://catapult.lu/Africa/>



CATAPULT: Kickstarter

Se trata de un programa de **aceleración para Fintechs en una fase temprana de desarrollo**. Los participantes reciben orientación sobre cómo desarrollar su negocio, identificar y gestionar el riesgo, y disponer de elementos prácticos para la adquisición y prospección de clientes. Los participantes tienen la oportunidad de conocer y aprender de profesionales referentes en la industria, inversores y partes interesadas clave del ecosistema fintech. Al finalizar el programa, los emprendedores tienen la oportunidad de presentar su proyecto ante un jurado de alto nivel, y de recibir 50.000 € de subvención.

<https://catapult.lu/Kickstarter/>




**FIT4
START**
Fit4Start

El programa fue lanzado en 2015 por el Ministerio de Economía luxemburgués, y lo gestiona Luxinnovation con el apoyo de Technoport y Luxembourg-City Incubator. **Fit4Start se ha convertido en el programa líder para el lanzamiento y la aceleración de startups en Luxemburgo.**

Ofrece un servicio de *mentoring* de 16 semanas sobre la metodología de puesta en marcha de una startup, acceso gratuito a un espacio de trabajo en una incubadora, así como una financiación de 50.000 euros. Para aquellas empresas que superen con éxito el programa, el Ministerio de Economía otorga 100.000 EUR adicionales con la condición de que se asegure una ronda de financiación de 50.000 EUR.

Cualquier startup puede postularse para participar en el programa, siempre que cumplan los siguientes requisitos:

- Tener un proyecto innovador.
- La fecha de creación de la empresa no puede superar los 5 años.
- El equipo debe contar como mínimo con 2 personas (sin restricciones en cuanto a su nacionalidad), y al menos una de ellas deberá dedicarse a tiempo completo a participar en Fit4Start.

Más información sobre próximas convocatorias: <https://www.startupluxembourg.com/fit-4-start>



ICT Spring es un congreso tecnológico con dimensión internacional que se organiza anualmente en la ciudad de Luxemburgo. **Este evento de alto nivel ofrece a los profesionales internacionales una excelente oportunidad para profundizar en temas de actualidad que afectan a la industria Fintech** y obtener información sobre el impacto de la tecnología espacial en las empresas, a través principalmente de exposiciones y demostraciones de las últimas tendencias en tecnología e innovación. ICT Spring Europe ofrece el marco adecuado para establecer contactos profesionales e identificar oportunidades de negocio.

Este año tendrá lugar los días 14 y 15 de septiembre, y la Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo actúa como socio local para todas aquellas startups españolas interesadas en participar. Contacte con la Cámara para más información : luxemburgo@e-camara.com

Más información sobre el evento y modalidades de participación: <https://www.ictspring.com>

5 Fintech & Insurtech luxemburguesas a seguir en 2021



Trabajando en el sector de la gestión de activos y dirigiendo la coordinación de traducciones que eran demasiado urgentes o técnicas para ser subcontratadas a agencias de traducción, los fundadores de **Lingua Custodia** consideraron que era necesario optimizar este proceso y desarrollar una solución eficaz, inteligente, fácil de usar y segura para reducir el tiempo y los recursos dedicados a la traducción de documentos financieros.

Esta Fintech **desarrolla motores de traducción automática específicamente diseñados para el sector financiero y especializados para cualquier tipo de documento lingüístico.**

El objetivo es doble: atender todo el conjunto de necesidades del sector y lograr una calidad de traducción superior gracias a algoritmos de aprendizaje profundos muy centrados en el sector. El resultado: aprovechar un potencial de mercado estimado en mil millones de euros sólo en Europa.

Más información: <https://www.linguacustodia.finance>

24

DOSSIER



Birdee

Birdee Money Experts es una solución de gestión del ahorro online dedicada al público en general.

Ha sido desarrollada por Gambit Financial Solutions, una empresa especializada en la edición de software y el asesoramiento en materia de inversiones, creada en 2007 en el seno de la HEC, la Escuela de Negocios de la Universidad de Lieja. En agosto de 2015, Gambit recaudó un millón de euros para acelerar el desarrollo de su especialización y ofrecer una nueva herramienta digital adaptada a las nuevas expectativas de los consumidores. Birdee, su solución tecnológica de “**robo-advisor**” fue lanzada en 2016 como marca blanca, sólo disponible para los bancos. En diciembre de 2016, fue seleccionada para participar en la final del Hackathon Internacional de BNP Paribas celebrado en París, donde ganó el primer premio en su categoría : “*Artificial intelligence and robo-advisors*”.

En septiembre de 2016, Gambit pasó una nueva página en su historia, cuando BNP Paribas Asset Management adquirió la mayoría del capital de la empresa. Gambit mantiene su independencia y autonomía de gestión, pero se convirtió como tal en el socio preferente para el robo-asesoramiento de las redes de banca minorista y privada del Grupo BNP Paribas.

Birdee Money Experts permite a cualquier persona invertir dinero, sin necesidad de tener una gran fortuna o conocimientos financieros específicos. Una combinación de algoritmos permite al inversor seleccionar una cartera que se ajuste a sus objetivos personales y a su perfil de riesgo. El inversor puede controlar el rendimiento de su cartera en cualquier momento y lugar.

Más información: <https://birdee.co/>

Finologee es un operador de plataformas digitales de rápido crecimiento de sistemas y APIs robustos, listos y conformes para las finanzas abiertas, el onboarding digital, la gestión del ciclo de vida de KYC, los pagos profesionales, así como el enrutamiento de las telecomunicaciones y los micropagos.

La empresa se puso en marcha en 2017 para ofrecer tecnología de vanguardia compatible con una experiencia de usuario fiable. Finologee ya presta servicio a más de 100 bancos e instituciones y gestiona más de 25 millones de transacciones, mensajes e interacciones con clientes finales al año en su nombre.

Finologee se basa en esta profunda experiencia en la creación de plataformas y ecosistemas digitales desde cero. En la actualidad, nuestros 36 empleados se encargan de la gestión del ciclo de vida de KYC, las firmas electrónicas, la agregación de cuentas/el inicio de pagos, los pagos corporativos y las API financieras abiertas y seguras para clientes de 19 países. Finologee es una empresa regulada con una licencia de proveedor de tecnologías de la información y de comunicación de datos financieros otorgada por el Ministerio de Finanzas de Luxemburgo y también cuenta con la certificación ISO/IEC 27001.

Más información: <https://finologee.com/>



SNAPSWAP

Fundada en 2015, **SnapSwap** ofrece una **plataforma de pagos para empresas y de gestión de gastos, y un servicio de *onboarding digital* y KYC para instituciones financieras y fintechs**. Su misión es apoyar a las pymes y las startups con las herramientas financieras necesarias, Everestcard y Snaprove, para hacer crecer sus negocios..

Everest es una plataforma de gestión de pagos y gastos para empresas que permite a los empresarios controlar y gestionar las tarjetas de crédito de sus equipos. Everest ofrece una cuenta corriente para cobrar fácilmente los pagos de los clientes con la funcionalidad de las facturas. Ayuda a las empresas a mejorar su eficiencia ahorrando tiempo y logrando un mayor grado de flexibilidad y control sobre los flujos de pago. SnapSwap es un socio principal de Mastercard, que permite la emisión de tarjetas de crédito y débito y el procesamiento de las transacciones.

En 2017, SnapSwap lanzó Snaprove™, un servicio digital de *onboarding* y KYC que permite acelerar el proceso de verificación, la recopilación de datos KYC y permite realizar la debida diligencia de los clientes. SnapSwap es una entidad de dinero electrónico totalmente autorizada y regulada en Luxemburgo, con un historial probado en la creación de plataformas digitales para tecnologías de *onboarding* y KYC.

Más información: <https://www.snapswap.eu/>



VNX se fundó en 2018 con el objetivo de **democratizar el mercado de capital privado tradicional con la ayuda de blockchain y la tokenización de activos**. En 2019, VNX lanzó una innovadora plataforma de blockchain que permite a sus clientes tokenizar varios activos, digitalizar la recaudación de fondos y syndicar eficazmente las operaciones. En la actualidad, VNX cuenta con un historial de operaciones exitosas y credenciales impresionantes con un alcance global de operaciones.

VNX, una plataforma de inversión y emisión de tokens respaldados por activos, tiene la misión de transformar la inversión de Capital Riesgo en una nueva clase de activos digitales accesible a una amplia gama de inversores. **La plataforma VNX proporciona un proceso simple y fácil de usar para participar en las ofertas de activos digitales respaldados por carteras de startups, startups seleccionadas o empresas pre-OPI junto con el inversor principal.**

La empresa ha desarrollado una plataforma integral que cumple con la normativa y una solución llave en mano para organizar ofertas de activos digitales que incluye el desarrollo del diseño y la estructura de la oferta, el marketing y las relaciones con los inversores, la emisión y el apoyo posterior a la emisión. VNX también tiene previsto desarrollar el mercado secundario de negociación de activos digitales.

Más información: <https://vnx.io>

Visión de los expertos

La opinión de los miembros del SFF

El rol de las empresas tecnológicas en la industria de servicios financieros

27

DOSSIER



“El sector asegurador está inmerso en un proceso de transformación profundo. Un sector que históricamente se ha caracterizado por sus procesos tradicionales, está viviendo una **auténtica explosión digital de la mano de las Insurtech** y la creciente financiación que están recibiendo.

Desde las primeras Insurtech que aparecieron en 2016 hasta el día de hoy, el valor agregado de estas empresas se ha multiplicado por 5. Varios son los proyectos que están ya operativos con resultados óptimos, como puede ser la **aplicación de la tecnología blockchain a contratos de reaseguro, así como la utilización de inteligencia artificial para detectar fraudes.**

A día de hoy no podemos afirmar que la disrupción en el sector asegurador ha llegado, sin embargo, la disponibilidad de tecnologías como la inteligencia artificial, el big data, *blockchain*, *machine learning* y la nueva generación de conectividad 5G, permitirá a nuestro sector vivir una auténtica explosión de innovación durante los próximos años en beneficio de los clientes. ¿Estamos preparados para lo que se avecina?”

Alfonso López Canellas, Technical Expert, **NOVA CASIOPEA RE**



¿Qué es lo próximo?

“No es nada nuevo que **el sector tecnológico juega un papel de crecimiento esencial en nuestra economía y más especialmente el mundo digital.**

El año 2020 ha sido un año sin precedentes, hemos vivido permanentemente conectados, con convenciones digitales, eventos virtuales en línea, drones ayudando a la policía a mantener la distancia social... Desde luego, empresas y personas hemos pasado con éxito la prueba de stress digital, pero sobre todo hemos pasado con éxito la flexibilidad para adaptarnos rápidamente.

Y ¿qué es lo próximo?

Henry Ford en el año 1923, dio *“El progreso de verdad es el que pone la tecnología al alcance de todos”* y así continúa siendo hoy en día. Pensemos por ejemplo en plataformas como Netflix, las compras en línea con un distribuidor como Amazon, Zoom, Uber, redes sociales como TikTok, o en la forma en la que nos comunicamos con nuestros clientes, todo es totalmente móvil.

Sin duda **el crecimiento de la tecnología digital está revolucionando todos los sectores y por supuesto la banca**, sin embargo la diferencia con otros tiempos pasados no es que haya crecimiento tecnológico, sino que este rápido crecimiento sea cada vez más exponencial y esto es para lo que hay que prepararse.

En el caso de la banca, **los datos serán unos de los mayores activos** de los que dispondrá para ofrecer a sus clientes servicios personalizados, que le permita ganar competitividad, y gracias a ello veremos cada vez más a los bancos implicados en ofrecer servicios de intermediación para las compras en línea de sus clientes, mientras una aplicación propone al cliente en su móvil ofertas o descuento en otros productos que se adaptan a sus gustos, hábitos o localización, proporcionar más servicios a empresas a través de tecnología Cloud, con líneas de créditos flexibles, business plan, plataformas contables e incluso lanzar la próxima campaña de publicidad en un solo clic, así como recomendaciones de inversión basados en inteligencia artificial.

Es cierto que no podemos adelantarnos totalmente a las empresas del futuro, tampoco diría que este crecimiento del mundo digital es del todo impredecible, sin embargo esto es sólo el principio de lo que veremos en inteligencia artificial, próximas alianzas entre banca y empresas tecnológicas, o de la tecnología *blockchain* por ello seguiremos aprendiendo e innovando, para que como decía al principio adaptemos rápidamente los recursos y capacidades de los negocios hacia un mundo cada vez más digital que sin duda nos ayudará a vivir mejor.

Por último, para que esta transformación sea un éxito, con responsabilidad social y tecnológica, no quiero dejar de mencionar el **papel fundamental que juegan los reguladores, en esta integración de la banca con la industria y los consumidores finales**. Sin duda todo un reto al que nos enfrentamos en todos los países.

Así que, ahora que entramos en un periodo vacacional, quizás toque estar *offline* durante algunos ratos, disfrutando y cuidando de la naturaleza, para que nuestras vidas sean más sostenibles en un mundo cada vez más digital.

¡Feliz verano a todos!”

Mónica Hortelano, Director, **Quintet Private Bank (Europe) S.A**



Las Fintech en la gestión y asesoramiento patrimonial

“Las Fintech son empresas tecnológicas que ofrecen productos y servicios financieros centrados usualmente en un solo producto o servicio, con una orientación al cliente/usuario, aportando eficiencia en costes y transparencia.

En BONACAPITAL, que ofrecemos **servicios de asesoramiento, gestión, administración y planificación patrimonial**, la alternativa Fintech denominada *roboadvisors* es la que más se podría aproximar a nuestros servicios. Hemos analizado el funcionamiento de varios *roboadvisors*, y vemos su utilidad básicamente en lo que significa una notable optimización de costes y automatización de la gestión de carteras *online*. Si bien está sobre todo enfocado para pequeños inversores, es una muy buena alternativa a lo que está ofreciendo la banca con sus carteras gestionadas estándar.

A través de los *roboadvisors* no es posible conseguir el nivel de asesoramiento personalizado y de planificación financiera que exigen los grupos familiares con patrimonios importantes, lo cual requiere una atención individualizada por parte de asesores independientes y con experiencia.

En la reciente pandemia se ha observado que los inversores apreciaban los consejos de sus asesores “personas” más que la carta estándar publicada en la web de un *roboadvisors*.

De todas maneras, entendemos que los productos Fintech suponen una revolución en la forma de acercarse al mundo financiero. La **Financiación alternativa**, los sistemas de **Pagos Digitales**, los **Neobancos** y **Challenger Banks**, incluso las **Criptomonedas**, pueden aportar racionalización de costes y transparencia, si bien todavía hay un enorme margen para que su implementación sea suficientemente consistente.”

José Bonafonte, Director, **BONACAPITAL**

El enfoque innovador de las Fintechs en AML y riesgos

“Durante los últimos años, hemos visto florecer una enorme cantidad de empresas Fintech, principalmente centradas en el sector de los pagos y en el incremento de su velocidad y versatilidad de opciones. Un importante número de estas empresas, han sido integradas por grandes instituciones bancarias y actores financieros de gran peso en el sector bancario.

La aparición de estas soluciones innovadoras está llevando consigo paralelamente el desarrollo de servicios AML (KYC, Transaction monitoring, ODD) eficaces, rápidos y principalmente una captación de datos desde el origen del “*on-boarding*” hasta el seguimiento de su actividad, que nos permite la implementación de herramientas de medición de riesgo muy precisas y de gran calidad.

Del mismo modo, este proceso de digitalización y de registro de datos desde el inicio de la relación con el cliente, está generando una base de valor incalculable en relación al conocimiento del cliente, que nos permite generar informes y obtener información sobre las tendencias de nuestra cartera de clientes, pudiendo anticiparnos a sus deseos o productos de su interés basados en ciertos patrones de comportamiento y características de servicios previamente seleccionados.

En definitiva, **el desarrollo de las Fintech ha llevado consigo el desarrollo del sector AML, y ha producido una enorme reducción de los riesgos asociados** y un valor añadido relativo al mejor conocimiento de las preferencias de nuestros clientes para ofrecer una atención más personalizada.”

Javier Basarte, Consultor independiente y Director, **ELIUS CONSULTING**





El equipo de finanzas de RBC I&TS, líder en innovación digital

Fernando Valenzuela
Chief Financial Officer
RBC Investor Services Bank S.A.



RBC Investor &
Treasury Services

30

DOSSIER / ARTÍCULO

Durante los últimos cinco años, los clientes, la competencia, los disruptores, los bancos centrales y los reguladores, han instado a los bancos a **transformar su estructura de costes, aprovechando la tecnología para superar los problemas de eficiencia operativa y resiliencia inherentes a la industria desde la última crisis financiera**. Cuando esto se combina con la presión derivada de la pandemia de la COVID-19, se confirma con más firmeza que no solo el *front-end* tiene que ser digital, sino también todas las funciones de *back office* y de soporte. Como muestra una reciente encuesta realizada por PWC¹, las funciones del 78% de los directores financieros en Luxemburgo se están transformando o lo harán en los próximos tres años.

En RBC Investor & Treasury Services (RBC I&TS), vamos por delante. En 2020, el equipo de finanzas de RBC I&TS de Luxemburgo completó la última y crítica fase de su estrategia de transformación para crear la función financiera del futuro. El programa de tres años, incluyó una importante transformación de nuestros sistemas financieros, procesos y alineación organizativa para desarrollar el potencial de la función financiera.

Aprovechando la tecnología y la digitalización, hemos pasado a realizar actividades de control, análisis y liderazgo de mayor valor añadido, convirtiéndonos en un verdadero “Business Partner”. Hemos hecho lo posible por mejorar la eficiencia de nuestras propias actividades, y ahora somos capaces de dedicar más tiempo a apoyar a los directivos en la toma de decisiones, con el fin básicamente de mejorar la administración de los 1,1 billones de euros de activos bajo gestión de RBC I&TS en Luxemburgo.

En 2018 y 2019, el equipo lideró la implementación de la tecnología puntera SAP S / 4 Hana para nuestra contabilidad financiera (libro mayor integrado), COUPA (*purchase to pay*) y SAP CONCUR (viajes & gastos) en 13 de las 16 sucursales / filiales, en las 10 áreas geográficas en las que operamos en Europa y Asia (el ‘Grupo’).

En 2020, implementamos los tres sistemas para las tres entidades restantes del Grupo, homogeneizamos y centralizamos las operaciones financieras de las cinco sedes europeas en un centro de servicios compartidos de Luxemburgo, e implementamos SAP S / 4 Hana - *Group Reporting* para habilitar un sistema completamente integrado para el cierre, consolidación y elaboración de informes legales y reglamentarios para las 16 sucursales / filiales.

¹ PWC, CFO Priorities Survey, Towards a successful transformation, Febrero 2021

Con metodologías de gestión de proyectos de primer nivel, como AGILE, mentalidad abierta y definición de prioridades, alineamos a los expertos adecuados con las actividades adecuadas dentro del programa, y colaboramos con nuestros homólogos en todas nuestras áreas geográficas y oficinas centrales, con los equipos IT y otros, con independencia de los límites funcionales.

Como desafío, realizar un cambio a tan gran escala nunca resulta sencillo. Tuvimos nuestros altibajos en cuanto a la tecnología, presupuesto y plazos; sin embargo, la primera y más importante variable en la que nos focalizamos fue en nuestra “gente”.

En el camino, **nos aseguramos de que todos los miembros del equipo estuviesen comprometidos, convencidos y alineados con el “significado” de este cambio.** Hemos demostrado que dotar a las finanzas de un rol más enfocado a la estrategia de los negocios y como instrumento catalizador, conduciría a mandatos más amplios y mejores, al desarrollo de nuevas habilidades y a oportunidades de crecimiento profesional a largo plazo. Además, pusimos en marcha el programa “*Develop the Team*” para apoyar la adaptación y el crecimiento futuro de nuestros empleados a través de formaciones de desarrollo personal, técnico y de idiomas, entre otros, que les proporcionarían las habilidades necesarias para tener éxito en esta nueva realidad.

El proyecto generó varios beneficios importantes, como, por ejemplo:

1. Reducción de un 55% aprox. en el uso de *manual journals* y herramientas informáticas de tipo *end-user* (por ejemplo, Excel);
2. Mejora de un 20% aprox. en los plazos de cierre contable mensual, consolidación y *reporting*;
3. Desactivación de 8 sistemas de consolidación y *reporting* contable;
4. Consecución de sinergias en un 30% aprox. en las actividades de procesamiento y contabilidad en toda Europa, e
5. Impulso de un 20-25% en las actividades de control, análisis y de negocio.

Ahora nos beneficiamos de una mayor conectividad, transparencia, enfoque basado en el riesgo para mejorar los controles y *business intelligence*, gracias a este flujo diario de información financiera digital integrado en todo nuestro Grupo y con RBC. Como ejemplo, cuando nos enfrentamos a la crisis de la COVID-19 en el primer y segundo trimestre de 2020, al tener todas nuestras entidades el mismo módulo integrado (SAP S/4 Hana), fuimos capaces de navegar por los estados financieros de todo el Grupo, con mayor transparencia y visibilidad, ante los volúmenes récord de transacciones y los cambios en las políticas monetarias a nivel mundial.

De acuerdo con nuestra visión, adoptar esta transformación digital nos ha permitido liberar una cantidad importante de recursos, para focalizarnos en nuestro rol de *business partner*, en mejorar el rendimiento y en actividades que, en última instancia, aportan valor añadido a nuestras partes interesadas y clientes.



Isabel Rodríguez
Socia de Fondos
King & Wood Mallesons



María de Orueta
Asociada de Fondos
King & Wood Mallesons

Inversión alternativa en España: Marco regulatorio y sector financiero

España fue uno de los primeros países que estableció un **marco regulatorio relativo a las entidades de capital riesgo y sus sociedades gestoras** a través de la Ley 1/1999. Dicha Ley se derogó tras la entrada en vigor de la Directiva 2011/61/UE en 2011, relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos europeos, con la aprobación de la Ley 22/2014 (en adelante, Ley de Capital Riesgo), que traspone dicha Directiva en España y que da por tanto cabida a otras entidades de inversión alternativa de tipo cerrado reguladas, de conformidad con lo que se establece a continuación.

Tipología de entidades de inversión alternativa en España

La Ley de Capital Riesgo regula los siguientes vehículos de inversión colectiva de tipo cerrado, que deberán inscribirse en el correspondiente registro administrativo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para su comercialización:

- las Entidades de Capital Riesgo;
- los Fondos de Capital Riesgo Europeos, regulados por el Reglamento (UE) n.º 345/2013;
- los Fondos de Emprendimiento Social Europeo, regulados por el Reglamento (UE) n.º 346/2013; y
- otras Entidades de Inversión Colectiva de Tipo Cerrado.

Forma jurídica, gestión y comercialización de las entidades reguladas

Las entidades anteriores podrán revestir la forma de (i) sociedad mercantil, estando por tanto sujetas a ciertas limitaciones de la Ley de Sociedades de Capital, principalmente en relación a temas de gobierno corporativo, y que podrán optar por autogestionarse o delegar la gestión a una Sociedad Gestora regulada; o de (ii) **fondo**, cuyo patrimonio pertenece a los partícipes y carecen de personalidad jurídica, debiendo necesariamente estar representadas y administradas por una Sociedad Gestora regulada.

Las Sociedades Gestoras reguladas podrán constituirse como Sociedad Gestora de Entidades de Inversión Colectiva de Tipo Cerrado o Sociedad Gestora de Instituciones de Inversión Colectiva, ambas sujetas a autorización y supervisión por parte de la CNMV. Las Sociedades Gestoras de Entidades de Inversión Colectiva de Tipo Cerrado, utilizadas mayoritariamente en España para la gestión de proyectos de capital riesgo, podrán optar por autorizarse de conformidad con los requerimientos del Capítulo II del Título II de la Ley de Capital Riesgo (siendo dicho requisito obligatorio en caso de contar con activos bajo gestión superiores a 500 millones de euros, sin apalancamiento), lo que conlleva determinadas obligaciones adicionales en materia de recursos y de supervisión por parte de la CNMV.

Toda Entidad de Inversión Colectiva de Tipo Cerrado inscrita en la CNMV podrá comercializarse en España a inversores que tengan la calificación de inversores profesionales de conformidad con lo establecido en la Ley del Mercado de Valores. Asimismo, aquellas Entidades de Capital Riesgo gestionadas por una Sociedad Gestora de Instituciones de Inversión Colectiva de Tipo Cerrado sometida al Capítulo II del Título II, podrán ser comercializadas en España a inversores minoristas (siempre que inviertan un mínimo de 100.000 euros y declaren por escrito que son conscientes de los riesgos ligados al compromiso) y, a través de la tramitación de un pasaporte de comercialización ante la CNMV, a inversores profesionales en otros países de la Unión Europea. Por su parte, los Fondos de Capital Riesgo Europeo y Fondos de Emprendimiento Social Europeo, podrán igualmente comercializarse fuera de España en el seno de la Unión Europea a inversores minoristas que cumplan las condiciones anteriores.

Régimen de inversiones

La Ley de Capital Riesgo impone a las Entidades de Capital Riesgo que **al menos el 60% de su activo computable se invierta en activos de su objeto principal**, siendo este la toma de participaciones temporales en el capital de empresas: (1) que no coticen en el primer mercado de bolsas de valores u otro mercado regulado equivalente (excepto para su exclusión de la cotización dentro de los doce meses siguientes a la inversión); (2) no sean entidades financieras; y (3) sean de naturaleza no inmobiliaria (si bien se admitirá la inversión en valores de empresas cuyo activo esté constituido en más de un 50% por inmuebles, siempre que los inmuebles que representen el 85% del valor contable total de los inmuebles estén afectos al desarrollo de una actividad económica). Asimismo, podrán extender su objeto principal a la inversión en otras entidades de capital riesgo.

A los efectos anteriores, tendrán la consideración de entidades financieras las incluidas en alguna de las siguientes categorías (sean nacionales o extranjeras y cualquiera que sea su denominación jurídica): entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito; empresas de servicios de inversión; entidades aseguradoras; fondos de inversión, de pensiones y de titulización; sociedades gestoras de fondos de inversión colectiva, de pensiones o de titulización; entidades cuya actividad principal sea la tenencia de participaciones emitidas por entidades financieras; sociedades de garantía recíproca; entidades de dinero electrónico; y entidades de pago.

Por su parte, **los Reglamentos Europeos que regulan los Fondos de Capital Riesgo Europeos y los Fondos de Emprendimiento Social Europeo, también, establecen limitaciones específicas, incluyendo aquellas relativas a la inversión en entidades financieras.** Sin embargo, el resto de las Entidades de Inversión Colectiva de Tipo Cerrado no se encuentran sujetas a limitaciones de inversión propias de la actividad principal de capital riesgo descrita anteriormente.

Inversión alternativa: ecosistema Fintech e Insurtech

De conformidad con todo lo anterior, cabe señalar que las Entidades de Capital Riesgo no suelen estructurarse en España como vehículos de canalización de inversiones en el sector financiero (incluyendo por tanto toda la nueva actividad de inversión en el sector Fintech e Insurtech), sin perjuicio de que realicen inversiones en este tipo de activo dentro de su coeficiente de libre disposición y considerando que deberá analizarse caso por caso el activo en el que se pretende invertir, dado que algunas de estas empresas cuya actividad principal está relacionada con el sector financiero, podrían excluirse de la categorización estricta de entidad financiera.

Los operadores del mercado emplean por tanto para este tipo de operaciones otras Entidades de Inversión Colectiva de Tipo Cerrado, que sí pueden dedicar todo su activo computable a la inversión en entidades financieras, así como estructuras no reguladas o instituciones de inversión colectiva de inversión libre de carácter financiero, si bien ninguna de estas alternativas podrá beneficiarse del régimen especial fiscal que la Ley de Impuesto Sobre Sociedades fija en España para las Entidades de Capital Riesgo, y que suele ser uno de los principales motivos para la constitución de estas estructuras para la inversión colectiva en activos de empresas.

Otras jurisdicciones europeas establecen menores limitaciones en relación con la inversión en este tipo de activos por parte de los vehículos de inversión colectiva de tipo cerrado, por lo que países entre los que sin duda destacaríamos Luxemburgo por las innumerables ventajas que presenta, están logrando posicionarse como líderes en este mercado.

Los seguros de vida *Unit-linked* como instrumento de planificación patrimonial

La pandemia de la COVID-19 y su efecto en la economía mundial ha cambiado el panorama de planificación patrimonial y tributaria de los contribuyentes.

En este contexto, el *Unit Linked* constituye una alternativa interesante en la planificación patrimonial, por medio de **un contrato de seguro de vida vinculado a una cartera de inversiones, en el que el tomador asume el riesgo de la inversión de las primas pagadas.**

Los clientes que contratan una póliza de seguro de vida *Unit Linked* domiciliada en Luxemburgo, pueden beneficiarse de una protección única en Europa, a través de un mecanismo denominado “**triángulo de seguridad**”.

En esta sección, varios expertos de compañías aseguradoras en Luxemburgo comparten su visión sobre cómo este tipo de productos pueden contribuir en el diseño de una correcta planificación de la situación patrimonial.

Bâloise Vie Luxembourg



Gestionar y estructurar el propio patrimonio teniendo en cuenta también las características específicas de la situación familiar personal se convierte en un reto importante para cualquier persona preocupada por la conservación y la transmisión de su patrimonio. Para ello, se dispone de varias herramientas, entre las que el contrato de seguro de vida luxemburgués vinculado a unidades de cuenta (el “contrato UL”) aparece como una de las más eficaces. Además, ofrece un alto nivel de seguridad tanto para el tomador como para el beneficiario (el “triángulo de seguridad”).

Al ser muy adaptable, el contrato UL ofrece diversas maneras de gestionar eficazmente el propio patrimonio. En efecto, al estar vinculado a distintos tipos de fondos (externos, colectivos, dedicados, especiales), el contrato UL ofrece una amplia gama de inversiones, cuya gestión se adaptará al perfil de cada cliente. De este modo, los contratos UL ponen a disposición del cliente una amplia gama de posibles activos subyacentes, cuyo rendimiento no depende de las fluctuaciones de los mercados financieros.

También ofrece al tomador numerosas posibilidades de transmisión de su patrimonio, organizando cláusulas de beneficiarios a medida (salto generacional, cláusula con opciones, rangos de beneficiarios, etc.), que se ajustan exactamente a su situación y necesidades. La solución es especialmente eficaz en situaciones transfronterizas: movilidad del tomador y beneficiario residentes en varios países, etc.

Dado que las compañías de seguros de vida luxemburguesas distribuyen sus soluciones en el marco de la libre prestación de servicios de la UE, cualquier residente de un Estado miembro de la UE puede básicamente suscribir un contrato de UL. La solución puede incluso extenderse más allá de las fronteras de la UE, previo análisis de cada caso.

Todo ello contribuye a que el contrato UL sea una herramienta flexible de alto rendimiento, especialmente adecuada para afrontar los distintos retos de la gestión y planificación patrimonial.



Thibaud Vallancien

Responsable del Mercado español
SOGE LIFE



“El *Unit Linked* luxemburgués ofrece muchas ventajas de protección del patrimonio y planificación sucesoria que lo convierten en una alternativa interesante a las SICAVs. Para entender su filosofía, podemos decir que es un producto de ahorro basado en un seguro de vida con una o varias carteras de activos que pueden incluir una gran variedad de subyacentes incluso no UCITs .

El *Unit Linked* luxemburgués está adaptado a la ley española pero beneficiándose de la protección de los activos de Luxemburgo gracias al Triángulo de Seguridad. Este mecanismo impone que los activos subyacentes vinculados a cada póliza de seguro sean depositados en una cuenta segregada de un banco depositario autorizado por la compañía de seguros y el Commissariat Aux Assurances (CAA).

Este contrato, que responde a las normas españolas, permite un diferimiento fiscal del IRPF de manera que ninguna fiscalidad será aplicable en las ganancias de la póliza en ausencia de rescate. Además del diferimiento, el contrato tampoco está sujeto al “exit tax”.

El hecho que el *Unit Linked* luxemburgués sea un seguro de vida, permite al tomador del contrato de designar libremente y en cualquier momento a los beneficiarios del seguro, tomando en cuenta que el valor del seguro no forma parte de la masa hereditaria y que los beneficiarios pueden ser otras personas diferentes a los herederos legales.

El otro aspecto importante es la confidencialidad que ofrece la póliza por el hecho de que, a diferencia de un testamento, el seguro no es público al fallecimiento. El *Unit Linked* permite además, tener un acceso rápido a liquidez, lo que permite a los beneficiarios de, por ejemplo, enfrentar los pagos del Impuesto de Sucesiones y Donaciones (ISD) sobre el resto de la herencia.

Además de las ventajas mencionadas anteriormente, el *Unit Linked* luxemburgués permite varias posibilidades de diferimiento del ISD, así como la posibilidad de tener un cierto nivel de control sobre la transmisión del patrimonio, de manera que el tomador del contrato se beneficia de una gran libertad para disponer del patrimonio que transmite a través del seguro.”



Pablo Pecina
 Director Asociado,
 Planificación Patrimonial
Lombard International Assurance



LOMBARD
 INTERNATIONAL
 ASSURANCE

“Los Presupuestos Generales aprobados para 2021 supusieron un incremento de la presión fiscal para las rentas más altas y las grandes fortunas. Por ejemplo en lo que respecta a la base del ahorro en el IRPF (cuyo tipo máximo era del 23%), se introdujo un nuevo tramo a partir de 200.000 euros que tributa al 26%. Y el gobierno anuncia ya una reforma fiscal que aumentará aún más la presión fiscal para los altos patrimonios.

En este contexto los vehículos de diferimiento, que permiten posponer la tributación de las ganancias hasta un momento futuro, se vuelven aún más interesantes. El seguro de vida *unit-linked* es un vehículo óptimo para invertir de acuerdo a una estrategia seleccionada por el cliente, y que permite diferir en el IRPF y compensar rendimientos y plusvalías de diferente signo bajo el seguro. Únicamente en caso de rescate o terminación del contrato a favor del tomador, la ganancia generada queda sujeta a tributación en el IRPF como rendimiento de capital mobiliario.

Al tratarse de un seguro de vida permite además realizar una planificación sucesoria adaptada a cada cliente, otorgando amplias posibilidades para organizar el traspaso del patrimonio –a la muerte del tomador o aun hallándose éste en vida si así lo decidiera– a los beneficiarios designados, pudiendo además incorporar en dicha designación limitaciones de edad o plazos para el cobro del seguro.

El seguro de vida *unit-linked* luxemburgués destaca además por ser un interesante vehículo de inversión que ofrece una gran flexibilidad, permitiéndose en el caso de clientes de alto patrimonio la inversión en cualesquiera fondos (incluyendo ETFs), *hedge funds*, capital riesgo y otras inversiones alternativas.

Cabe destacar, por último, que la inversión en un seguro de vida luxemburgués permite beneficiarse del régimen de protección del inversor que brinda la legislación de Luxemburgo –uno de los regímenes más seguros de Europa– y prevenir, en la medida de lo posible, el riesgo país o de insolvencia del banco que custodia los activos subyacentes ligados al seguro.

Por todo lo anterior, el seguro de vida *unit-linked* luxemburgués constituye una solución sencilla pero eficaz de planificación financiera, fiscal y sucesoria, que otorga múltiples beneficios a clientes españoles de banca privada tanto desde un punto de vista sucesorio, y de diferimiento fiscal como de seguridad de las inversiones.”



Gonzalo García Pérez
Director Wealth Planning
OneLife



 GROUPE APICIL



“¿Qué hace que una herramienta de inversión sea válida para una planificación patrimonial? Es necesario que se trate de un instrumento fácil de usar, con seguridad jurídica y que ofrezca tranquilidad tanto para la conservación como para la transmisión de dicho patrimonio. En el entorno internacional actual, también debe ser fácilmente transportable y adaptable a las circunstancias en caso de traslado. Además, debe ser una herramienta de inversión que permita al gestor seleccionar activos subyacentes que puedan adaptarse perfectamente a las necesidades del cliente. En este sentido, el seguro de vida luxemburgués cumple todos los requisitos.

38

El seguro de vida en formato UL es una herramienta que ayuda a realizar una correcta planificación patrimonial y que ofrece una combinación de las ventajas de los instrumentos de diferimiento como los fondos de inversión o las SICAV, con otra serie de beneficios asociados con los seguros de vida.

OPINIÓN

El seguro es un instrumento flexible que se adapta a las necesidades del cliente, permite planificar la transmisión del patrimonio de una forma simple y versátil, al mismo tiempo que diferimos la tributación al momento del rescate del seguro.

- **Inversiones:** El cliente puede elegir entre un fondo dedicado (con gestión discrecional), un fondo de seguros especializado, un fondo interno colectivo o una amplia gama de fondos externos, gestionados por gestores de fondos independientes con un excelente historial.
- **Planificación de la herencia:** El seguro de vida es un instrumento flexible idóneo para la distribución del patrimonio familiar. De entrada, no es necesario que el beneficiario conozca o acepte su designación y en cualquier momento (salvo designación irrevocable de un beneficiario) se puede modificar o añadir beneficiarios.
- **La privacidad** es otro de los aspectos más destacados de los UL, debido a que no hay registro público de consejeros, accionistas, patrimonio o activos en los que se invierte.
- **En lo relativo a la fiscalidad,** el UL permite una aplicación del diferimiento fiscal sobre las rentas derivadas de la gestión de los activos subyacentes hasta su percepción.
- **Protección:** Luxemburgo ofrece un marco único con el Triángulo de Seguridad, que garantiza la plena separación de los activos que forman parte de la póliza, tanto de los fondos propios del banco depositario como de la aseguradora.

Por lo tanto, el seguro de vida del tipo UL es sin lugar a dudas, un excelente - quizás incluso el mejor - instrumento de planificación patrimonial para mantener y transferir eficazmente el patrimonio familiar.”





Germain Birgen
Head of Strategic Initiatives
Professional Banking Services



Lucienne Andring
Head of Business Development
Professional Banking Services

El *Private Equity*, a la espera de su desarrollo y en camino hacia su democratización



39

ARTÍCULO

Si bien a lo largo de los últimos años **el capital inversión ha experimentado un verdadero apogeo y ha gozado del favor de los inversores institucionales y profesionales**, la sustancial ralentización del crecimiento desde principios de 2020 tiene visos de perdurar e incluso de intensificarse como consecuencia de la crisis sanitaria mundial. Por otro lado, el inversor minorista muestra cada vez más interés por esta clase de activos, en un intento por diversificar su cartera.

¿Ha perdido su atractivo el *Private Equity*?

El capital inversión, o "*private equity*", lleva ya bastantes años convenciendo a inversores institucionales y profesionales, ya sea por medio de inversiones directas o a través de fondos. No cabe duda de que esta clase de activos, de carácter muy privado, se ha hecho un hueco, a pesar de que el acceso a ella por parte del público en general siga revelándose limitado. **Empresas consolidadas han sido adquiridas por grandes sociedades de *Private Equity* con el propósito, en esencia, de reestructurarlas, reorientarlas y optimizar sus beneficios**, de modo que puedan revenderse con posterioridad

con la consiguiente plusvalía. Otros fondos han puesto la vista en empresas emergentes, sobre todo del ámbito tecnológico, algunas de las cuales han alcanzado un valor superior a los mil millones de dólares.

Ahora bien, esta trayectoria parece haberse visto frenada, al menos en 2020. Según el *Centre for Management Buy-Out Research* (CMBOR)¹, a lo largo del primer semestre de 2020, las operaciones en el segmento de capital inversión en Europa descendieron en 39% con respecto del mismo periodo de 2019. En lo que respecta al valor de estas operaciones, el retroceso no resulta tan acentuado y asciende a cerca de 41.000 millones de EUR (-7%).

¿Todos los sectores muestran el mismo comportamiento?

Cerca de un tercio de las transacciones se dieron en empresas activas en los ámbitos de la tecnología, las telecomunicaciones y los medios de comunicación. Esta constatación no resulta sorprendente dado el impacto positivo de la crisis sanitaria en estos sectores. Lo mismo se puede afirmar en los sectores de la aten-

¹ Imperial College Business School, Londres

ción sanitaria, la logística y los productos de consumo. Por el contrario, la aviación, el turismo, la hostelería y la restauración, y el ocio en general, se vieron duramente penalizados y sigue siendo difícil determinar el impacto final en ellos.

El inmobiliario constituye otro sector cuyo impacto resulta complicado de calibrar a medio plazo. El despliegue casi inmediato y a gran escala del teletrabajo no solo vino a reflejar una reacción vertiginosa a un nuevo entorno, sino también la capacidad de adaptación tecnológica y humana a esta nueva situación. De esa manera, numerosas firmas del sector servicios pudieron seguir desempeñando su actividad y, en última instancia, constataron que el trabajo presencial de la totalidad de su personal no era indispensable. Por consiguiente, como es lógico, conforme los alquileres lleguen a su fin, podrían quedar disponibles superficies de oficinas. Sin lugar a dudas, **el creciente recurso al teletrabajo en los próximos años tendrá repercusiones**, en particular en los comercios locales y la movilidad, por mencionar solo dos áreas.

¿Qué porvenir le espera a esta clase de activos en general?

En cambio, las empresas activas en los sectores más demandados en la actualidad se benefician claramente de la situación. Algunas de estas empresas publican unos resultados sobresalientes y registran un despegue en sus valoraciones. No obstante, sigue revistiendo una gran dificultad evaluar el valor real de una empresa a medio y largo plazo, únicamente sobre la base de si ha sido capaz de responder con extrema rapidez a la demanda y las necesidades inmediatas. A modo de ejemplo, cabe reseñar las empresas industriales que han cambiado su cadena de producción inicial para diversificarse en un tiempo récord. Aunque esta celeridad da fe de una gran agilidad, con una rápida adopción de decisiones y una aplicación sin demora, no puede ni tiene por qué mostrar una visión permanente de la realidad a medio o largo plazo.

En relación con los sectores más castigados por la crisis, una inversión importante constituiría actualmente más un apoyo al sector que una apuesta calculada por la recuperación y el retorno a una actividad similar o incluso de mayor grado tras la crisis.

¿El *Private Equity* estará pronto al alcance de todos?

Este sector, cuyo acceso queda reservado principalmente a los grandes inversores institucionales, exige, por lo general, un **compromiso financiero significativo a medio e incluso largo plazo**.

Ahora bien, están viendo la luz las primeras iniciativas con las que se pretende brindar un acceso más generalizado a esta clase de activos. Así pues, hemos asistido a la creación de fondos subordinados o «*feeder funds*», que a su vez invierten en grandes fondos de *Private Equity* cuya suscripción mínima suele ser de varias decenas de millones de euros. Estos fondos subordinados buscan captar las inversiones de inversores privados, exigiendo a menudo importes mínimos de algunas decenas de miles de euros y, obviamente, aplicando las limitaciones impuestas por la normativa vigente en el lugar de domicilio del fondo.

El ELTIF (siglas en inglés de «fondo de inversión a largo plazo europeo»), un instrumento que lleva mucho tiempo desdeñado por los promotores de fondos, podría vivir por fin su momento de gloria. De hecho, este tipo de fondos permitiría un acceso democratizado a una clase de activos que se considera privada, al proporcionar unos mecanismos de entrada y salida que se asemejan a los fondos tradicionales.

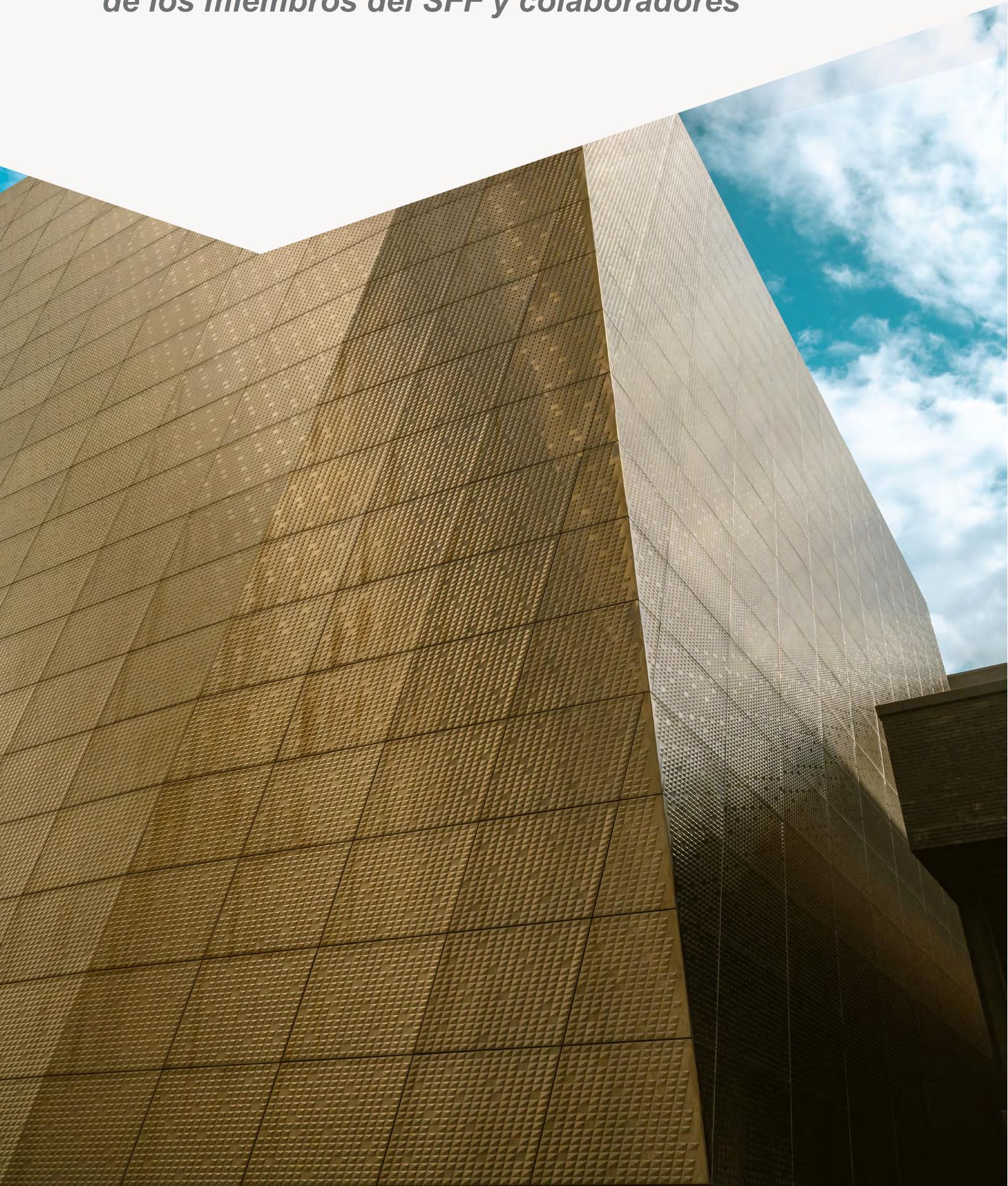
En conclusión, el *Private Equity* parece estar viviendo un compás de espera, algo que no socava en absoluto el espíritu emprendedor de este sector. Es cierto que es mucho más cómodo ir en busca de buenas inversiones con grandes sumas de dinero a su disposición que lo contrario. Asimismo, los fondos de *Private Equity* podrían perfilarse como unos socios financieros valiosos en la implementación de las principales iniciativas gubernamentales de estímulo, la mayoría de las cuales tienen como tema central la transición ecológica y sostenible.

¿Desea obtener más información sobre los servicios ofrecidos por Banque de Luxembourg a los clientes institucionales? Póngase en contacto con sus especialistas.

www.banquedeluxembourg.com/fonds-investissement

Flash News

*Noticias y eventos de actualidad
de los miembros del SFF y colaboradores*



22

JUNIO 2021
webinar



El pasado 22 de junio, **Luxembourg for Finance**, la Agencia para el Desarrollo del Centro Financiero luxemburgués, organizó un evento digital con foco en Iberia y las soluciones financieras ofrecidas por Luxemburgo con miras a mayores colaboraciones e inversiones entre la Península Ibérica y el Gran Ducado.

El Ministro de Finanzas de Luxemburgo, **Pierre Gramengna**, abrió el evento resaltando aspectos de la recuperación de la economía Europea post-Covid y haciendo hincapié en la solidaridad de los Estados Miembros para acordar planes que canalicen los fondos necesarios a esos fines, tales como NextGenerationEU o el programa EU SURE. El Ministro también se refirió a lo que él mismo denominó la “Triple Transición”, refiriéndose a la **transición verde, la digital y la transición hacia finanzas más sostenibles** como desafíos ineludibles de cara al futuro.

Posterior a la intervención del Ministro, el primer panel de discusión reunió a representantes de Bankinter, Julius Baer, Cardif Lux Vie y DLA Piper y ofreció diversas miradas sobre la gestión internacional de patrimonios en el actual entorno financiero. La discusión incluyó cómo los innovadores productos financieros de Luxemburgo y sus vehículos de inversión pueden satisfacer las necesidades de clientes españoles y portugueses, resaltando las características centrales que hacen del Gran Ducado un centro de excelencia para la gestión de patrimonios y banca privada. Se abordaron también aspectos regulatorios y las particularidades y ventajas que convirtieron al seguro de vida de Luxemburgo como una de las soluciones de planificación patrimonial más reconocidas para los (U)HNWI internacionales. Por último, haciéndose eco de las palabras del Ministro Gramengna, el panel analizó la **creciente importancia que los productos ESG tienen en el ámbito de la gestión internacional de patrimonios**.

El segundo panel de discusión estuvo integrado por representantes de Santander Asset Management, Citi Bank Europe y Arendt & Medernach. En éste se analizaron las **soluciones ofrecidas por Luxemburgo para la gestión de activos** y cómo los actores financieros de Iberia pueden aprovecharlas para, entre otros, lograr una mayor exposición a nuevas clases de activos, internacionalizar sus negocios o conectarse con inversores internacionales. El panel también se refirió a la creciente importancia que los activos alternativos tienen en el ámbito de la gestión de activos. De igual modo, se abordó la cuestión de las finanzas sustentables, repasándose las últimas novedades regulatorias a nivel Europeo y las iniciativas tomadas por Luxemburgo para reforzar su adopción. Tras analizar la conveniencia de establecer una ManCo propia en Luxemburgo, los panelistas respondieron preguntas de la audiencia.

El evento concluyó con una inspiradora entrevista a los CEO de Innsomnia, la aceleradora de innovación con sede en Valencia, y de la compañía RegTech Tetrao. Durante la misma se abordó cómo las soluciones ofrecidas por compañías RegTech facilitan el cumplimiento del creciente marco regulatorio que impacta sobre la industria financiera. También se analizó el atractivo de Luxemburgo para las compañías FinTech dado su desarrollado ecosistema financiero y la fuerte colaboración entre start-ups y los servicios financieros tradicionales, en gran medida patrocinada por la **Luxembourg House of Financial Technology (LHoFT)**. Se resaltó, por otra parte, la importancia que tienen las personas en hacer posibles las transformaciones digitales y el desarrollo de nuevas tecnologías, así como también la relevancia de atraer y retener el talento humano en el sector.

Con la colaboración de nuestros socios patrocinadores
y miembros del SFF:



Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo ASBL



+32 (0) 2 5171740
+352 661 404 399



luxemburgo@e-camara.com
www.e-camara.com



Rue Belliard 20 - 1040 Bruselas (Bélgica)
4, Bld. Emmanuel Servais – 2535 Luxemburgo

Colaboraciones

- **Juan Rodríguez-Villa Matons**, *Past President*, Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo.
- **Thibaud Vallancien**, Responsable del Mercado español, SOGELIFE.
- **Pablo Pecina**, Director Asociado - Planificación Patrimonial, Lombard International Assurance.
- **Gonzalo García Pérez**, Director Wealth Planning, OneLife.
- **Luis Alberto Aguerre Enríquez**, Counsel, VANDENBULKE.
- **Fernando Valenzuela**, Chief Financial Officer, RBC Investor Services Bank S.A.
- **Germain Birgen**, Head of Strategic Initiatives, Banque de Luxembourg.
- **Lucienne Andring**, Head of Business Development, Banque de Luxembourg.
- **José Bonafonte**, Director, BONACAPITAL.
- **Alfonso López Canellas**, Technical Expert, NOVA CASIOPEA RE.
- **Vicky Marissen**, Socia, EPPA.
- **Isabel Rodríguez**, Socia de Fondos, King & Wood Mallesons.
- **María de Orueta**, Asociada de Fondos, King & Wood Mallesons.
- **Mónica Hortelano**, Director, Quintet Private Bank (Europe) S.A.
- **Javier Basarte**, Consultor independiente y Director, ELIUS Consulting.

44

Dossier “Fintech y digitalización del sector financiero” - Fuentes consultadas

- **Fintech** (Luxembourg for Finance, diciembre 2020).
- **Barómetro especial ODF: Efectos de la COVID-19 en la digitalización financiera** (Finnovating, 2020).
- **Transición digital y transformación del negocio bancario en España impulsado por la Covid-19** (Funcas - KPMG, Mayo 2021).
- **Estudio sobre Fintech en España** (El Referente, Septiembre 2020).

Concepción y producción: Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo

Fecha de edición: Julio 2021

Coordinación, redacción y diseño: María Catalán

Imágenes: Unsplash, ADOBE

Todos los derechos reservados © 2021 Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo

AVISO LEGAL

El contenido de este documento ofrece únicamente información general y no constituye asesoramiento o servicio profesional. La Cámara no se hace responsable de las opiniones personales incluidas en el documento, y no tendrá ninguna responsabilidad por la exactitud e integridad de la información.