

El Magazine del Spanish Financial Forum in Luxembourg

Abril 2022 | Número 4

» Editorial

Bernardo de Sicart Escoda,
Embajador de España en el Gran
Ducado de Luxemburgo

» Opinión

Criptoactivos: ¿tendencia a corto
plazo o cambio de paradigma?

» Flash News

Información y eventos de actualidad

» Dossier

Tendencias en gestión patrimonial

- » Visión de los expertos:
 - Carlos Tejerizo González, CA Indosuez Wealth Management
 - José Juan Ocaña Castilla, CMS Luxembourg
 - Alejandro Domínguez, CMS Luxembourg
 - Hilario Caballero, Lombard International Assurance S.A.
 - Manuel Arteaga, Octogone Europe S.A.
 - Jorge Madridejos, Octogone Europe S.A.
- » Artículo:
 - El papel del asesor bancario en la transmisión patrimonial
Juan Carlos Durán, Banque de Luxembourg

» Artículos

- Las empresas de asesoramiento financiero (EAFs), José Tailhan, ASEAFI.



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



Bernardo de Sicart Escoda
Embajador de España en el
Gran Ducado de Luxemburgo

Quiero aprovechar la redacción de este editorial para celebrar las **excelentes relaciones económicas y comerciales que unen a España y Luxemburgo**, relaciones que son el resultado de la labor que día a día realizan miles de emprendedores y profesionales de uno y otro lado y a las que contribuyen y coadyuvan tanto la Embajada como una tupida red de instituciones entre las que destaca la Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo.

Cuando empezábamos a vislumbrar el final de la crisis provocada por el Covid-19, durante la cual Europa ha dado muestras de una unión y determinación excepcionales, estableciendo mecanismos de respuesta comunes sin precedentes, la incertidumbre ha resurgido debido a la guerra de Ucrania, cuya duración y efectos son aún difíciles de prever.

En estos tiempos convulsos, **España y Luxemburgo han demostrado que son dos socios con puntos de vista concordantes en un muy amplio número de asuntos** que conforman la agenda europea e internacional.

Las relaciones bilaterales de España y Luxemburgo se han caracterizado a lo largo del tiempo por la voluntad y la determinación de establecer un **marco de cooperación, estabilidad y transparencia**. Esta determinación ha permitido en concreto que las relaciones comerciales entre ambos países gocen en la actualidad de una salud excelente. En este sentido, destaca el notable **incremento de las exportaciones de bienes españoles al Gran Ducado** en la última década. Si en el año 2010 la cifra de exportaciones fue de 165 millones de euros, diez años después, en 2020, éstas ascendieron a 415 millones y a 371 millones en 2021. Hoy, España exporta más, de forma más diversificada y con mayor valor añadido hacia Luxemburgo.

Igualmente, en los últimos años se observa una **tendencia creciente en las exportaciones españolas de servicios a Luxemburgo**, alcanzando los 1.790 millones de euros en 2020. Las importaciones españolas de servicios de Luxemburgo han aumentado también, aunque de forma menos sostenida, lo que ha permitido que la balanza de servicios sea superavitaria para España. Esto no sólo se explica por las exportaciones en turismo, sino también por el **crecimiento en la exportación de servicios financieros**.

También se han registrado importantes flujos de inversión en ambos sentidos en los últimos años. Actualmente, **Luxemburgo es el decimoséptimo país extranjero que más invierte en nuestro país**. Del mismo modo, la inversión española en Luxemburgo ha aumentado de forma extraordinaria en el último decenio, pasando de 373 millones de euros en 2010 a 5.702 millones en 2020. En este sentido, destaca la **creciente presencia de empresas financieras españolas en el Gran Ducado**.

Sin ánimo de pecar de exhaustividad en la exposición de los datos, creo que resulta necesario tenerlos presentes, pues demuestran que los **esfuerzos de la administración pública y del sector privado por impulsar la internacionalización de la economía española** no han caído en saco roto. A día de hoy, la empresa española se encuentra más abierta a la internacionalización, más preparada y con una capacidad suficientemente amplia para la generación de un mayor valor añadido. No sólo la gran empresa, sino también, y especialmente, la pequeña y mediana empresa. Es precisamente la empresa de pequeño y mediano tamaño la que se sitúa en el centro de la estrategia del Gobierno de España, que presenta la **internacionalización, el emprendimiento, la innovación, la digitalización y la sostenibilidad** como algunas de las palancas o ámbitos estratégicos en torno a los que se articulan las actuaciones.

Y se reconoce a Luxemburgo como un mercado que ofrece numerosas ventajas. Aparte de contar con una posición geográfica privilegiada que permite el acceso a otros destinos del centro de Europa y al Benelux, **el Gran Ducado ofrece un clima de negocios inmejorable, un inexistente riesgo país, estabilidad institucional y políticas económicas moderadas**, así como un elevado poder adquisitivo.

En definitiva, el mercado luxemburgués representa una gran oportunidad para las PYMEs y el emprendedor español. Y esto se constata, no sólo por los beneficios económicos potenciales, sino también por las sinergias que se pueden generar al entrar en contacto con la empresa luxemburguesa. Las relaciones entre las empresas españolas y las luxemburguesas deben basarse en la confianza y el aprendizaje mutuo: con estos objetivos bien instalados en la práctica cotidiana, lograremos que sean cada vez más provechosas. Por todo ello, agradezco muy especialmente a la Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo la oportunidad de compartir este editorial junto con nuestros esfuerzos constantes por alcanzar un objetivo común: **la mejora de la competitividad de las empresas españolas apostando por un modelo sostenible e inclusivo**.

Contenido

Sobre el SFF 07

SFF Magazine 08

Opinión

Criptoactivos: ¿tendencia a corto plazo o cambio de paradigma? 10

Arnaud Delestienne, Member of the Executive Committee, Luxembourg Stock Exchange 11

Gastón Aguirre, Senior Legal and Regulatory Consultant, Now Partners 13

Dossier:

Tendencias en gestión patrimonial 17

Carlos Tejerizo González, Head of Wealth Management Spain, CA Indosuez Wealth (Europe) 19

José Juan Ocaña Castilla, Senior Associate, CMS Luxembourg

Alejandro Domínguez, Counsel, CMS Luxembourg 20

Hilario Caballero, Product Development Specialist - Wealth Structuring Solutions, Lombard International Solutions S.A. 21

Manuel Arteaga, CEO - Luxembourg, Octogone Europe S.A.

Jorge Madrilejos, Portfolio Manager - Luxembourg, Octogone Europe S.A. 22

El papel del asesor bancario en la transmisión patrimonial

Juan Carlos Durán, Asesor de banca privada
Banque de Luxembourg 23

Artículos

Las empresas de asesoramiento financiero (EAFs)

José Tailhan

ASEAFI

27

Flash News

Almuerzo debate con José Manuel Campa,
Presidente de la Autoridad Bancaria Europea

30

ADEPA lanza una nueva división de servicios
para inversores

31

Créditos y colaboraciones

33

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 fue creada 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 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, en definitiva, generar oportunidades de negocio.

7



Estructura

Más de **50 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

Suscribirse 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 publicacioneslux.ext@e-camara.com. También, la Cámara ofrece la posibilidad de contratar publicidad y patrocinar contenidos.



VANDENBULKE keeps **watering** your startup's
success from seed to IPO

Opinión

Criptoactivos:

¿tendencia a corto plazo o cambio de paradigma?

El sector financiero está en plena transformación, no solo como consecuencia de la digitalización y los nuevos hábitos de consumo, sino también ligado a un **elemento disruptivo** que se presenta como alternativa al sistema financiero convencional: **los criptoactivos**.

El mercado de criptoactivos ha experimentado una **evolución exponencial** en los últimos años, y ya no se limita a un colectivo especializado, sino que alcanza al público en general. Así, de acuerdo con el "III Informe sobre conocimiento y hábitos de Fintech", publicado por Asofin en noviembre de 2021, se estima que alrededor de 4,4 millones de españoles, un 11,2% del total de la población, ha invertido o invierte directamente en criptoactivos, de los cuales el 70,6% invierte más de 1.000 euros. Esta tendencia se observa a nivel internacional.

Al tiempo que se generaliza su uso, aumenta el impacto en el sector financiero, abriendo un abanico de **nuevas oportunidades y desafíos**. En este contexto, los reguladores advierten de la importancia de acordar un marco global regulatorio para su control, que aporte la seguridad jurídica necesaria.

¿Estamos ante una tendencia a corto plazo o un cambio de paradigma?

En esta sección contamos con la opinión de varios expertos especializados en la materia.



Arnaud Delestienne
Member of the Executive Committee
Luxembourg Stock Exchange

A pesar de estar todavía en sus primeras etapas, los criptoactivos - un término que engloba los tokens de utilidad, las criptomonedas, los tokens no fungibles, las monedas estables y los valores digitales - están despertando un creciente interés dentro y fuera de los mercados financieros. Tanto es así, que algunos tipos de activos digitales han pasado a considerarse fundamentales para el proceso de digitalización y modernización de los mercados de capitales.

El sector financiero luxemburgués toma impulso

Según una encuesta de PwC realizada en todo el sector financiero luxemburgués a principios de este año, casi la mitad (43%) de los participantes manifestó que esperaba que **los criptoactivos se convertirán en una prioridad estratégica** en los próximos dos años, mientras que el 18% ya los consideraba una prioridad estratégica.

La evolución del marco normativo: un indicio de la generalización de los criptoactivos

La creciente popularidad de los criptoactivos -y de los valores digitales en particular- se refleja también en la **aceleración de la digitalización** del mercado mediante la tecnología *blockchain*, así como en la evolución del marco regulador. Algunos Estados miembros de la Unión Europea (UE) han tomado medidas para modificar sus legislaciones locales o promulgar nuevas leyes específicas que alcancen los valores digitales.

Luxemburgo ha jugado un rol de liderazgo en ese sentido mediante la adopción de dos leyes *Blockchain* en 2019 y 2021, respectivamente. El regulador del sector financiero del país, la CSSF, también ha sido proactivo a través de la publicación de documentos de preguntas frecuentes (FAQ) sobre este tema y, más recientemente, la publicación de un libro blanco sobre la *Distributed Ledger Technology (DLT)* y *blockchain*, compartiendo sus consejos sobre la evaluación de los riesgos al diseñar o implementar un proyecto utilizando DLT.

A nivel de la UE, se espera que la propuesta de **reglamento sobre un régimen piloto de las infraestructuras del mercado basadas en la tecnología de registro distribuido (EU Pilot Regime)** entre en vigor en 2023 y tenga una duración de entre tres y seis años, permitiendo el procesamiento de tokens de seguridad a través de las infraestructuras de mercado en aplicación de un régimen "sandbox" que permita ciertas adaptaciones requeridas por la nueva tecnología a la normativa aplicable de la UE.

Este *Pilot Regime* marcará un paso importante en las ambiciones de la UE de modernizar y preparar los mercados de capitales para un futuro digital y, lo que es más importante, proporcionará un marco jurídico que apoye y refuerce la innovación digital, protegiendo al mismo tiempo los intereses de los inversores.

Mayor transparencia en los mercados públicos

Si bien los mercados públicos ya se benefician de infraestructuras de mercado bien establecidas y automatizadas, se espera que la adopción gradual de la tecnología *blockchain* ayude a **augmentar aún más la transparencia, la flexibilidad y ofrezca importantes ganancias de eficiencia a los agentes**, lo que en última instancia conduce a una reducción de los riesgos y de los costes operativos.

Una oportunidad para modernizar y automatizar los mercados privados

En cambio, los mercados privados no suelen beneficiarse de las infraestructuras existentes, y están muy fragmentados y limitados por procesos operativos manuales y propensos a cometer errores. En este sentido, la tecnología *blockchain* puede ayudar a proporcionar una infraestructura común que ofrezca la **flexibilidad, la automatización y los procesos de digitalización** necesarios para administrar eficazmente estos complejos instrumentos.

Los gobiernos y las empresas ayudarán a determinar la viabilidad de los criptoactivos

Para demostrar su viabilidad, los criptoactivos tendrán que ser adoptados y convertirse en referencia en todo el sector, respetando en el proceso la evolución del marco normativo.

Si bien el despliegue del Régimen Piloto de la UE facilitará sobre el papel la adopción gradual de la DLT en los mercados de capitales, y a su vez ayudará a otras industrias a seguir su ejemplo, **las instituciones de referencia y los agentes del sector tendrán que poner en marcha esta transición**, con el apoyo de las autoridades y reguladores locales cuando sea necesario.

Marcando nuevas tendencias en los mercados de capitales

A principios de este año, **la Bolsa de Luxemburgo (LuxSE) anunció la admisión de los primeros instrumentos financieros registrados en una DLT pública en su *Securities Official List (LuxSE SOL)***.

Esto constituye un paso importante hacia la transformación digital de LuxSE, y un primer paso en la contribución de la bolsa hacia la difusión de precios, datos y transparencia de los instrumentos financieros emitidos utilizando DLT – algo que puede estimular a otros a capitalizar esta tecnología disruptiva, y ayudar a satisfacer sus necesidades comerciales en evolución con la economía digital del mañana.



Gastón Aguirre Draghi
Senior Legal and Regulatory Consultant
Now Partners

Introducción

Raro es el día en que los profesionales del sector financiero, los reguladores o los tecnólogos, no discuten en los principales periódicos y redes sociales a nivel internacional sobre los aspectos positivos y negativos de los distintos criptoactivos. Y los debates suelen ser intensos. Para algunos, los criptoactivos se acercan a la panacea tecnológica. Criptodivisas como el *bitcoin*, o los *smart contracts* de la plataforma Ethereum, prometen desterrar rápidamente las finanzas tradicionales, para dar paso a una revolución tecnológica comparable al auge de Internet. Mientras tanto, para otros los criptoactivos son, en el mejor de los casos, fraudulentos y, en el peor, fuentes de inestabilidad financiera.

Las diferencias, en mi opinión, comienzan con el propio nombre con el que denominamos a estos nuevos productos financieros. Si pensamos que los criptoactivos son un producto de inversión, una *utility* o un instrumento de pago, en función de cómo llamemos al instrumento puede llevar necesariamente a conclusiones sobre si se debe regular (y cómo). Si es un activo, los analistas opinan inmediatamente, ¿debería ser fiscalizado como una propiedad? O si se le llama moneda (como "criptomoneda" o "moneda virtual"), entonces, conceptualmente, se piensa en ella como tal, y con todas las consecuencias económicas, fiscales y normativas que conlleva para los ministerios de finanzas u otros organismos.

Y si lo llamamos de otra manera - digamos "derivado" en la medida en que cualquier transacción requiere tiempo para la entrega de un criptoactivo debido a la extracción o al procesamiento de datos - se nos puede ocurrir otro régimen o marco normativo. En definitiva, si no se tiene cuidado, la pregunta que uno se plantea sobre los criptoactivos se convierte rápidamente en la respuesta, incluso cuando sólo se trata de definir lo que se intenta estudiar.

Lo que tienen en común todos los criptoactivos es que dependen principalmente de la criptografía y de las tecnologías de Contabilidad Distribuida (DLT) para registrar y rastrear las transacciones. La criptografía se refiere a las técnicas algorítmicas que se utilizan para proteger la información encriptándola en formatos a los que sólo pueden acceder las personas que poseen una clave especial. Los DLT, por su parte, son bases de datos que almacenan registros a través de una red de ordenadores no ejecutada por una sola entidad y que es gestionada por múltiples participantes.

En primer lugar, debemos destacar algunos conceptos. En este sentido, las criptomonedas se utilizan de muchas maneras y generalmente se catalogan como un medio de intercambio ("dinero digital" o "criptomoneda"), dispositivos para acceder a un servicio en línea ("*utility token*"), o inversiones - o las tres cosas a la vez. Como medio de intercambio, los criptoactivos pueden adoptar la forma de dinero digital y, como tal, pueden ser aceptados por las personas y los participantes del mercado en actividades comerciales. Por el contrario, como *utility*, los criptoactivos son como las fichas de una máquina de pinball en un salón recreativo: se utilizan para acceder a algo que se desea utilizar, ya sea un juego en línea o una instalación

de almacenamiento en la nube. Los criptoactivos también pueden considerarse inversiones e incluso se utilizan para recaudar capital a través de, por ejemplo, ofertas iniciales de monedas ("ICO"). Por último, los criptoactivos tienen un sistema operativo que impulsa la forma en que se transfieren los mismos y se almacenan los registros. Se trata de un tipo especial de DLT llamado *blockchain*, que vincula las transacciones a medida que pasa el tiempo y pueden realizarse más transacciones.

Normativa a nivel de la UE

En septiembre de 2020, la Comisión Europea (la "Comisión") adoptó una propuesta legislativa de Reglamentos relativo a los mercados de criptoactivos¹ y sobre un régimen piloto de las infraestructuras de mercado basadas en la tecnología de registro descentralizado² (los "Reglamentos"). Los Reglamentos propuestos forman parte de un paquete más amplio de finanzas digitales introducido por la Comisión para permitir y apoyar el potencial de las finanzas digitales para impulsar la innovación y la competencia, al tiempo que se mitigan los riesgos derivados de las mismas. Esta propuesta tiene en cuenta el asesoramiento recibido por parte de la Autoridad Bancaria Europea (ABE) y de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (AEVM). Tanto para las infraestructuras de mercado de criptoactivos como para las DLT, el Reglamento tiene cuatro objetivos generales:

- **Crear seguridad jurídica:** se requiere un marco jurídico sólido que defina claramente el tratamiento normativo de todos los criptoactivos no contemplados en la legislación actual.
- **Apoyar la innovación:** se necesita un marco seguro y equilibrado que apoye la innovación y la competencia equitativa para promover el desarrollo de los criptoactivos y el uso de las DLT.
- **Garantizar los niveles adecuados de protección de los consumidores e inversores y la integridad del mercado:** dado que la mayoría de los criptoactivos no están regulados, esto resulta especialmente importante.
- **Garantizar la estabilidad financiera:** algunos criptoactivos tienen el potencial de llegar a ser ampliamente aceptados e integrados en el sistema financiero. En consecuencia, se requieren salvaguardias para hacer frente a los riesgos para la estabilidad financiera y la normativa que podrían derivarse del uso de estos criptoactivos.

El Reglamento abarcará todos los criptoactivos que actualmente no están incluidos en la normativa vigente sobre servicios financieros. El Reglamento los enumera como sigue:

- **Criptoactivos.**
- **Tokens de utilidad ("Utility Tokens"):** un tipo de criptoactivo que pretende proporcionar acceso digital a un bien o servicio, disponible en DLT, y que sólo es aceptado por el emisor de dicho token.
- **Tokens referenciados a activos ("Asset-Referenced Tokens"):** un tipo de criptoactivo que pretende mantener un valor estable refiriéndose al valor de varias monedas fiduciarias de curso legal, una o varias materias primas o uno o varios criptoactivos, o una combinación de dichos activos.
- **Fichas de dinero electrónico ("E-Money Tokens"):** un tipo de criptoactivo cuyo objetivo principal es ser utilizado como medio de intercambio y que pretende mantener un valor estable al referirse al valor de una moneda fiduciaria de curso legal. Serán tratados y regulados como dinero electrónico en virtud de la Directiva sobre el dinero electrónico de 2009.

Tras la publicación de dicho Reglamento por parte de la Comisión, Luxemburgo y la mayoría de los estados miembros de la UE han optado por autorregularse con diferentes propuestas administrativas por parte de sus autoridades públicas, antes de que se apruebe cualquier directiva para su transposición obligatoria por parte de la Comisión. La autorregulación ha sido muy cautelosa y conservadora (la mayoría para las criptomonedas y tokens) y para el caso de Luxemburgo, orientada a los activos virtuales y a los fondos de inversión³, por ser una plataforma de distribución de fondos internacional número uno de Europa y que cuenta con alcance internacional.

¹ <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2020/EN/COM-2020-593-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>

² <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2020/EN/COM-2020-594-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>

³ www.csf.lu/wp-content/uploads/FAQ_Virtual_Assets_UCI.pdf

Conclusiones

Los criptoactivos son, cuando menos, controvertidos. Plantean riesgos considerables en relación con la volatilidad y su integridad en el mercado, así como una preocupación común por parte de los más escepticos.

Desde mi punto de vista, los defensores de los criptoactivos citan varios beneficios potenciales asociados a los criptoactivos que, si se convierten en realidad, podrían resultar transformadores para el sector de los pagos. Las blockchains, por ejemplo, se describen a menudo como inmutables, es decir, incapaces de ser editadas o borradas, lo que permite en algunos casos (aunque no en todos) una mayor seguridad que los sistemas bancarios tradicionales. Además, como los criptoactivos aprovechan la infraestructura *peer to peer*, permiten aplicaciones transfronterizas a bajo coste y están preparados para transformar las transferencias internacionales.

Las criptomonedas también se apoyan en tecnología *blockchain* y procesos operativos altamente descentralizados, lo que permite puntos de acceso abiertos y transparentes para las partes interesadas; al mismo tiempo, las criptomonedas no gubernamentales y privadas operan independientemente de los bancos centrales y, como tales, están sujetas, según sus defensores, a una menor manipulación política.

El puzzle se hace aún más difícil dada la naturaleza virtual de estos activos, y el hecho de que son instrumentos digitales, comercializables y transferibles en línea. Los criptoactivos se liberan y se negocian de forma habitual en todo el mundo y se puede acceder a ellos en terminales repartidas por todas las jurisdicciones y en lugares lejanos del mundo. Los distintos países pueden, además, tener concepciones muy diferentes, como hemos visto, para acabar de definir qué es una criptomoneda y cómo debe ser categorizada y regulada. Impulsar una estrategia global y coordinada es difícil, si no imposible, ya que las partes interesadas e incluso los países inician el proceso de regulación con puntos de vista muy diferentes.

Por último, considero que los criptoactivos tienen un gran potencial para eliminar el oligopolio de intermediarios que domina el conjunto del sistema financiero, desafiando así a los modelos económicos y a las estrategias regulatorias tradicionales, con el fin de alcanzar un cambio de paradigma en un futuro próximo.

PRÓXIMAS EDICIONES DEL SFF MAGAZINE



**JULIO
2022**

Dossier:
**"Formación y
Recursos Humanos"**



**OCTUBRE
2022**

Dossier:
"Inversiones Alternativas"



**ENERO
2023**

Dossier:
**"La presencia española en
la industria de servicios
financieros de Luxemburgo"**

**Utilice el SFF Magazine como
herramienta de comunicación
para posicionar su empresa**

Contacte con nosotros para más información sobre las
posibilidades de promoción disponibles a través del
SFF Magazine



Más información:
luxemburgo@e-camara.com
www.e-camara.com



Dossier

Tendencias en gestión patrimonial

Vivimos una época caracterizada por cambios acelerados y globales. La crisis de la COVID-19, la revolución digital y amenazas como el cambio climático, están transformando nuestra manera de vivir. La industria del *Wealth Management* no es ajena a este contexto. **La gestión de patrimonios ha tenido que comprender y adaptarse a las nuevas circunstancias con la mayor rapidez posible, adoptando nuevas tendencias que marcarán su evolución en las próximas décadas.**

La crisis financiera mundial de 2008 cambió las reglas del juego e introdujo un nuevo paradigma en el sector de la gestión de patrimonios. Como consecuencia de la misma, se consiguió desarrollar una **regulación más sólida, implementar el buen gobierno corporativo y potenciar la transparencia en el sector.** Actualmente, todavía seguimos enfrentándonos a las consecuencias sociales y económicas de la pandemia de la COVID-19. Aunque no está claro el alcance de los ajustes que se deberán llevar a cabo a corto y medio plazo, sin duda dejará también una huella importante en la industria financiera.

Así, se observa una mayor dependencia de los canales digitales como medio de interacción con los clientes. La **transformación digital**, el **asesoramiento híbrido** y el desarrollo del **sector Fintech** han acelerado su desarrollo, mejorando las interfaces hacia el cliente y los asesores para garantizar una calidad de experiencia superior. Este desarrollo va estrechamente ligado a la prioridad que las empresas de gestión de patrimonios dan a la **ciberseguridad**. A medida que aumenta la recopilación de datos de los usuarios para respaldar la digitalización y los servicios hiperpersonalizados, disponer de una infraestructura de ciberseguridad se considera un elemento fundamental.

TENDENCIAS

Nuevas generaciones

Family Offices

Activos digitales

Ciberseguridad

Digitalización

Asesoramiento híbrido

Sostenibilidad

Fintechs

Por otro lado, el sector de la gestión patrimonial debe enfrentarse al **cambio generacional** en su cartera de clientes. Esta realidad implica una adaptación continua en la forma de comunicar con los más jóvenes (Generación X, los millenials, Generación Z...), cuyos intereses y prioridades difieren sustancialmente respecto a los clientes de generaciones precedentes.

La inversión en **activos digitales** y las **inversiones sostenibles** basadas en criterios ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza) son otras de las tendencias que marcarán sin duda el futuro del sector.

En este dossier abordamos estas y otras tendencias que afectan a la gestión patrimonial, contando con la colaboración de profesionales basados en la plaza financiera de Luxemburgo con experiencia en la gestión de carteras de clientes internacionales.

“Nos estamos alejando de los productos y acercándonos a los servicios en donde la función de planificación financiera está tomando una participación central en la relación con el cliente/banquero.”

En estos últimos años, el sector *Wealth Management* ha tenido que vivir **importantes retos**, no solamente financieros sino también regulatorios, sanitarios, digitales, etc... y donde los “jugadores” que mejor se hayan ido adaptando durante este tiempo van a ser los ganadores.

En un entorno económico en donde la protagonista principal es la incertidumbre, la **búsqueda de rentabilidad** para los clientes es un auténtico reto para cualquier banquero privado. A raíz de la pandemia causada por el Covid19, la recesión, el debilitamiento de las economías, la baja confianza de los consumidores, el desempleo, el aumento de la deuda global y el bajo crecimiento, ha revelado la **importancia de tener carteras muy diversificadas**, conforme al perfil de los clientes y con planes de inversión de contención. Asimismo, el entorno de bajos tipos de interés de los últimos años ha llevado a los inversores a buscar rentabilidad en otras clases de activos, como los alternativos o los criptoactivos, así como una **tendencia a las inversiones en cuestiones sociales y en activos basados en la igualdad, la inclusión, la sostenibilidad y la economía circular**.

Los reguladores son cada vez más intervencionistas con el objetivo, en principio, de aumentar la competencia, mejorar la ciberseguridad, proteger los datos, apoyar y defender a los clientes y mejorar la confianza en el sector. No obstante, esta implementación es un **reto de costes** para los departamentos de *Compliance* en la correcta aplicación de la Directiva sobre Mercados Financieros (MiFID II) en donde las entidades deben prepararse también para aplicar los nuevos requisitos de incorporación de factores de sostenibilidad en la gestión de sus productos.

A raíz también de la pandemia y del aumento del teletrabajo, **la digitalización se está convirtiendo en la norma** para unos clientes con mayores expectativas tanto de operatividad como de personalización. La atención al cliente es en estos momentos clave, en donde, a través de aplicaciones móviles, y un asesoramiento multicanal siempre



Carlos Tejerizo González
Head of Wealth Management Spain
CA Indosuez Wealth (Europe)

activo, se unan capacidades de autoservicio cómodas, seguras y con un contenido continuamente actualizado.

Están surgiendo **nuevos segmentos**, sobre todo de jóvenes ambiciosos y emprendedores cuyos padres HNWI están envejeciendo y no es de extrañar que las entidades estén comenzando a adaptar sus ofertas digitales y financieras a esta generación.

Nuestra industria se encuentra aún en las primeras etapas de transformación digital, pero todas las entidades son sumamente conscientes de la **importancia de adquirir todas las capacidades digitales** necesarias para garantizar un correcto servicio.

Estas nuevas regulaciones bancarias y la actual digitalización nos está obligando a **transformar el modelo de negocio de gestión patrimonial**. Nos estamos alejando de los productos y acercándonos a los servicios en donde la función de planificación financiera está tomando una participación central en la relación con el cliente/banquero. Los asesores dejan de ser especialistas a ser generalistas (ya que no se puede esperar que sean expertos en todas las áreas) y donde deben estar asistidos por especialistas en productos (Capital Markets, Private Equity, Forex, Mercados, Tax Planning, etc...). En consecuencia, las entidades de *Wealth Management* están implementando procesos eficaces que posibiliten la interacción entre banqueros, especialistas y plataformas simplificadas que garanticen una correcta operatividad a la hora de dar servicio a los clientes HNWI.

Invertir en activos digitales

La integración de la **digitalización** en nuestras vidas se ha incrementado de forma exponencial en los últimos años. Este proceso está cambiando constantemente la forma en la que gestionamos ciertos aspectos de nuestra vida privada o profesional, y también pretende revolucionar la forma en la que invertimos.

Blockchain y los activos digitales han demostrado ser herramientas tecnológicas con mucho potencial y con infinidad de usos y oportunidades de las cuales nos podemos beneficiar todos. Aunque es evidente que la tecnología evoluciona más rápido que la regulación, **el mercado ha podido anticipar la relevancia de los activos digitales y por eso se han integrado a los distintos portafolios de inversiones y patrimonio.**

Reconocido como principal centro de fondos de inversión, Luxemburgo se está convirtiendo en el líder de desarrollo de activos digitales en el mercado financiero. Los promotores y *sponsors* pueden ahora financiar sus proyectos mediante la emisión de títulos directamente en la *blockchain* (los llamados tokens nativos) gracias a que **la ley luxemburguesa otorga a esos activos digitales todas las protecciones brindadas a los valores mobiliarios.** Este es un cambio revolucionario en el sector financiero y un claro indicador que nos hace creer que **la presencia de los activos digitales en los portafolios de inversión aumentará** significativamente en los próximos años.

En este contexto, el concepto de activos digitales es amplio y abarca diferentes categorías. No todas las categorías están en el mismo nivel de progreso en lo que respecta a la **regulación.** Mientras que los 'security tokens' han sido el núcleo de muchos cambios legislativos recientes, otros activos digitales como los 'utility tokens', las criptomonedas o los 'NFTs' (tokens no fungibles) están menos regulados. Sin embargo, está previsto que esta situación cambie pronto debido al enorme progreso realizado por la Unión Europea con respecto a ciertas propuestas legislativas como la conocida propuesta de Reglamento de Mercados en Criptoactivos o 'MICAR'.

Desde una **perspectiva fiscal,** las autoridades fiscales luxemburguesas ya han clarificado el tratamiento impositivo de monedas virtuales, mientras que otras categorías de activos digitales no han sido tratadas específicamente. En el contexto de la Unión Europea, existen ya **intentos de armonización,** como en la reciente propuesta de directiva focalizada en entidades ficticias, la cual se refiere de forma inédita específicamente a 'criptoactivos' según definidos en MICAR.

Todos estos desarrollos y novedades son fundamentales para la evolución del mercado de activos digitales, de manera que se recomienda a gestores de inversión, promotores e inversores una especial atención a este respecto.



José Juan Ocaña Castilla
Senior Associate
CMS Luxembourg



Alejandro Domínguez
Counsel
CMS Luxembourg

Seguros de vida *unit-linked*: Una puerta de entrada privilegiada para iniciar una estrategia ESG

¿Cómo están adaptando los servicios financieros su oferta y operaciones a los desarrollos recientes en el marco regulatorio ESG?



Hilario Caballero

Product Development Specialist
Wealth Structuring Solutions
Lombard International Assurance S.A.

21

DOSSIER

“ Dos tercios de los particulares con elevado patrimonio en todo el mundo ya ven las **inversiones sostenibles** como un aspecto muy relevante de sus carteras de inversión¹, ESG (*Environment, Social, Governance*) es la opción que más ha crecido en importancia en los últimos años en consecuencia. Los proveedores de servicios financieros están reconsiderando sus ofertas para ayudar a sus clientes a crear carteras de inversión más sostenibles y cumplir con estos requerimientos. A medida que la regulación continúa evolucionando, necesitan también articular de manera proactiva cómo es su camino hacia la sostenibilidad, con **una hoja de ruta clara que considere los criterios ESG tanto dentro de sus operaciones como en sus productos**.

La Comisión Europea ha instado a la implementación de criterios ESG en el sector de servicios financieros a través de un **marco regulatorio y legal integral**. El primer trimestre de 2022 ya ha visto la implementación del reglamento de divulgación de finanzas sostenibles (SFDR) y el reglamento de taxonomía adjunto a este. El próximo hito clave

llegará en agosto de 2022, cuando entrarán en vigor las disposiciones de sostenibilidad bajo las regulaciones UCITS, AIFMD, MiFID y IDD. Concretamente, esto significará que **los proveedores de servicios financieros deberán recopilar las preferencias ESG de sus clientes**. Además, a finales del año 2022, la Comisión Europea realizará una evaluación sobre el estado de dicha regulación y para enero de 2023, finalmente entrarán en vigor los estándares técnicos de regulación (RTS) de Nivel 2 de la regulación SFDR (a través del siguiente ENLACE puede acceder a la tabla oficial). Mientras tanto, la ausencia de un marco regulatorio y legal claro genera confusión en torno a la clasificación de productos financieros bajo los artículos 6, 8 y 9.

El **unit link es una solución de inversión bien establecida y reconocida internacionalmente**, comúnmente utilizada por individuos con grandes patrimonios para estructurar estos y garantizar que se transmitan de manera eficiente a generaciones futuras. Estas familias a menudo tienen requisitos complejos y necesidades sofisticadas de planificación patrimonial que deben abordarse y que este producto cubre.

Si bien los objetivos no financieros son cada vez más prioritarios cuando se trata de desarrollar una estrategia de planificación patrimonial, **los unit link están bien posicionados para facilitar la inversión ESG, gracias a su naturaleza y flexibilidad a largo plazo**. Es una solución ideal para integrar de manera eficiente inversiones sostenibles dentro de una cartera. Por esto, es un producto que jugará un papel clave para que este tipo de cliente canalice sus inversiones y consiga tener un impacto en términos de sostenibilidad.

¹ https://finance.yahoo.com/news/ubs-wealthy-warm-to-sustainability-aim-to-protect-assets-from-biden-tax-changes-112802711.html?mc_cid=96f914a36c&mc_eid=ebf70d311b&guccounter=1

“La evaluación de nuestros clientes y la transparencia fiscal es muy importante para mantener una buena reputación y, por ello, los equipos de cumplimiento y regulación deben estar capacitados y entender el funcionamiento del negocio en su totalidad.”

Hoy en día, el modelo con el que trabajamos para invertir nuestro tiempo y patrimonio está cambiando rápidamente para todos los actores del mercado financiero.

Numerosos cambios están ocurriendo al mismo tiempo. En primer lugar, vemos una **creciente preocupación por el cambio climático, un proceso de digitalización sofisticado y una transformación virtual de todos los proveedores de servicios**. El uso de la inteligencia artificial es un tema que no podemos subestimar y que todo el mundo debería implementar en los procesos de toma de decisiones para analizar todas las posibilidades y riesgos relacionados con el negocio y la gestión patrimonial.

Nos damos cuenta de que la forma de gestionar las inversiones de la “vieja escuela” se va quedando obsoleta de cara a garantizar una buena continuidad de las empresas familiares y el traspaso de este patrimonio a próximas generaciones, las cuales nacen en un **entorno virtual** con acceso a cualquier información de confianza en tiempo real. Estas generaciones demandan activos sofisticados como *Private Equity*, Criptomonedas, NFTs, etc. No les preocupan tanto los riesgos y son menos pacientes a la hora de obtener rendimientos mientras invierten en activos que cumplen con los estándares ESG. Quieren tener un **impacto positivo y un rendimiento al mismo tiempo que esperan un seguimiento y un asesoramiento continuos de cara a sus inversiones**.

Las nuevas generaciones ya están bien informadas antes de venir a buscar nuestro asesoramiento y siguen más de cerca su estrategia de inversión que las generaciones anteriores, y no dudarán en cambiar de proveedor si consideran que no están consiguiendo sus objetivos esperados.

A día de hoy vemos mucha **transparencia** en todos los aspectos, donde todos los servicios deben estar bien justificados con un valor añadido. Los sistemas informáticos deben estar totalmente protegidos para garantizar la privacidad de los clientes. **El riesgo reputacional y la protección de la empresa es clave**, ya que cualquier noticia negativa podría tener un gran impacto negativo para la empresa. La evaluación de nuestros clientes y la transparencia fiscal es muy importante para mantener una buena reputación y, por ello, los equipos de cumplimiento y regulación deben estar capacitados y entender el funcionamiento del negocio en su totalidad.

Octogone Europe SA, como gestores patrimoniales independientes, nos estamos adaptando a las solicitudes e intereses de nuestros clientes, sus familiares y sus asesores para poder ofrecerles soluciones a su medida. Siempre estamos **abiertos a nuevos desafíos y oportunidades**, conservando nuestros principios para proteger a largo plazo el patrimonio de nuestros clientes, enfocando nuestra atención en productos duraderos y seguros que cumplan con el perfil de riesgo del cliente.



Manuel Arteaga
CEO, Luxembourg
Octogone Europe S.A.



Jorge Madrdejós
Portfolio Manager,
Luxembourg
Octogone Europe S.A.



Juan Carlos Durán
Senior Private Banker
Banque de Luxembourg



El papel del asesor bancario en la transmisión patrimonial

En un entorno de crisis recurrentes que sacuden la economía y el poder adquisitivo, ¿es posible heredar con tranquilidad? ¿Qué función pueden desempeñar los bancos para facilitar el proceso? Más allá de su valor social y simbólico, la herencia puede convertirse en una carga pesada si se retrasa demasiado. La transmisión es un tema prohibido en muchas familias y las instituciones bancarias pueden ayudar a superarlo asumiendo el papel de facilitadores y mediadores.

23

DOSSIER / ARTÍCULO

El concepto de **transmisión** está ligado al de civilización y, en su origen latino, la transmisión («transmissio») designa el trayecto. Por lo tanto, la transmisión es lo que permite al patrimonio o a la cultura atravesar el tiempo y las generaciones. Toda la comunidad científica coincide en que la distinción entre el hombre y las demás especies inteligentes del planeta no reside esencialmente en las capacidades cognitivas, sino en la memoria. El pulpo, por ejemplo, está dotado de una inteligencia extraordinaria y, durante toda su vida, aprende y registra nueva información que no transmite en el momento de su muerte, lo que obliga a las nuevas generaciones a comenzar de cero. Nietzsche decía que *el hombre del futuro será aquel que tenga la mejor memoria*.

La transmisión, un elemento central de la sociedad, denota la capacidad muy humana de proyectarse más allá de su propia muerte. Según el filósofo Peter Sloterdijk, la transmisión es: «*lo que permite a los niños pasar del mundo de los antepasados al mundo de los descendientes*». La transmisión garantiza la continuación de una estirpe, de una actividad profesional o de una marca. Así pues, a la filiación biológica se suma una filiación subjetiva que favorece la identificación y el reconocimiento mutuo en el seno de la familia. Más que un acto pasivo de recepción, la herencia se percibe como

la responsabilidad de lograr los planes esbozados por las generaciones precedentes.

La transmisión no es algo que se solucione con rapidez: debemos saber qué deseamos transmitir y cómo transmitirlo.

Un tema a menudo sensible e impopular, la transmisión ha sido ampliamente analizada desde su ángulo filosófico, también impregna sin duda la vida económica y facilita el relevo o la reactivación de una empresa. En la intersección entre las consideraciones financieras y simbólicas, la transmisión confiere al capital una función altruista pero también puede convertirse en una carga pesada. En un entorno de crisis recurrentes que sacuden la economía y el poder adquisitivo, **¿es posible todavía heredar con tranquilidad?** ¿Qué función pueden desempeñar los bancos para facilitar este acontecimiento de carácter íntimo?

Fisuras en la transmisión

Las **nuevas dinámicas sociales y demográficas** hacen mella en la transmisión. La mayor longevidad de la población, la evolución de los modelos familiares y la complejidad fiscal ejercen presión sobre los hogares. Sobre todo, el momento de recibir la herencia se está retrasando, al igual que las conversaciones previas e indispensables.

En 2020, la herencia se recibía de media a los 54 años, mientras que en 1984 se heredaba a los 42 años. En consecuencia, las herencias son más sustanciales, pero ahondan aún más las **desigualdades sociales y las brechas patrimoniales** entre mayores y jóvenes, quienes heredan cada vez más tarde. Los bienes patrimoniales se acumulan: las próximas generaciones podrían convertirse en los herederos más ricos de todos los tiempos.

Conforme aumenta la esperanza de vida, las personas mayores relegan el tema de la herencia a un segundo plano e invierten en su propia felicidad. Así, se observa que la transmisión es algo que se prefiere dejar para más tarde y que se desea solucionar rápidamente. Ahora bien, la transmisión no es algo que se solucione con rapidez: **debemos saber qué deseamos transmitir y cómo transmitirlo.**

Otras configuraciones sociales, como la estructura familiar, también influyen en el correcto desarrollo de la transmisión. Las familias numerosas y/o vinculadas mediante un contrato matrimonial deben mostrar una mayor previsión que las personas solas. El **individualismo** y el «auge de la soltería» (aumento previsto del número de solteros en los próximos años) podrían provocar un retraso aún mayor de las sucesiones y, sin preparación testamentaria, su aplicación obligatoria.

A menudo, las familias no logran abordar el tema con la suficiente antelación principalmente porque suele ser motivo de fuertes tensiones. La típica imagen de una comida familiar que acaba en batalla y el riesgo de conflicto entre herederos contribuyen a convertir el asunto de la transmisión en un tabú familiar porque a menudo conlleva evocar el fallecimiento o la falta de capacidades de una persona.

Los efectos combinados de las crisis económicas y los nuevos datos demográficos (mayor esperanza de vida, auge de la soltería, etc.) retrasan por lo tanto el momento de abordar temas relacionados con la herencia y dificultan la anticipación. Una herencia puede suscitar inquietud en los hijos o en los nietos. Nuestro enfoque consiste en **animarlos a que hablen con la generación que lleva las riendas** con el fin de velar por la continuidad del patrimonio y también de la armonía familiar.

El asesor bancario como mediador

Si bien la transmisión sigue siendo un tema «prohibido» en muchas familias, descubriendo asuntos delicados e íntimos, las instituciones bancarias pueden asumir el **papel de facilitadores** de la libertad de expresión a través de medios lúdicos o círculos de discusión.

Cuando los bancos abordan la cuestión con las familias, cruzan las fronteras de la intimidad de los hogares y se topan con asuntos en los que impera la ley del silencio o con obstáculos psicológicos. En este contexto, las entidades bancarias ofrecen servicios de mediación para el buen fin del proceso de **transmisión intrafamiliar.**

Siguiendo este principio, con los años, los bancos podrían ir aún más lejos e intervenir en conflictos familiares o **ayudar a los descendientes a expresar sus opiniones** ante sus progenitores. Por ejemplo, se podrían organizar periódicamente mesas redondas o sesiones de libre expresión con el fin de dar voz a todos los miembros de la familia y superar los temores de cada uno.

En un mundo que se acelera y deshumaniza, los bancos podrían representar un refugio de humanidad con círculos de debate familiares. Encuentros periódicos en los que todos los miembros de la familia podrían turnarse para expresarse libremente, sin riesgo de ser interrumpidos o juzgados. En cada ocasión, el banquero escucharía y respondería ofreciendo la información más conveniente, por lo que estaría **añadiendo una función psicológica a sus competencias de asesoramiento.** Con la información disponible, las familias estarían mejor formadas, más informadas y preparadas para la sucesión. Mejor que recibir pasivamente una transmisión cuyas condiciones han sido bloqueadas por la generación anterior, los hijos y los beneficiarios podrían tomar la iniciativa en los debates, lo que podría precipitar las donaciones («inter vivos») o ayudaría a aceptar más fácilmente la hipótesis de rechazo.

Mediante una mejor preparación y unas conversaciones más libres y fáciles impulsadas por los banqueros, la transmisión dejaría de ser un objeto sagrado para convertirse en una simple maniobra informática. Una vez realizado todo esto, los padres podrían concentrarse en lo que realmente importa: **los valores y el patrimonio cultural y emocional que legarán al futuro.**

¡Nueva sección!

Cambios en el sector

Esta nueva sección incluirá información sobre cambios y nuevos nombramientos en la industria de servicios financieros, con el objetivo de presentar a los profesionales vinculados con los mercados Iberia y/o latinoamericanos de las empresas del SFF.

¿Interesado/a en participar?

Contacte con nosotros para más información:

publicacioneslux.ext@e-camara.com

www.e-camara.com

Artículos

- Las empresas de asesoramiento financiero (EAFs)





José Tailhan
Director
ASEAFI



Las empresas de asesoramiento financiero (EAFs)

Las primeras empresas de asesoramiento financiero EAFs españolas, fueron autorizadas por la CNMV en el año 2009, sufriendo todavía las consecuencias de la terrible crisis global que supuso Lheman Brothers. Visto en perspectiva, quizá la quiebra del mayor banco de inversión del mundo fuera un acicate para que algunos profesionales españoles del mundo de la inversión, tomaran la decisión de **emprender sus negocios financieros, y asumir los riesgos de un terreno inexplorado**, convencidos de que otro modelo de asesoramiento y relación con los clientes era y es posible.

Un matiz importante para entender bien la historia de las EAFs, es que en España se decidió que las empresas de asesoramiento financiero debían tener la consideración de empresas de servicios de inversión (ESI), y por tanto estar sometidas a un **régimen jurídico específico definido en la ley del mercado de valores LMV**. *Se puede encontrar toda la información, y es muy recomendable la lectura de la guía dirigida al inversor sobre empresas de servicios de inversión de la CNMV.* Esto, al fin y al cabo, supone el tener que cumplir con un **importante número de obligaciones y una fuerte exigencia regulatoria**, que con la experiencia que nos dan estos doce años de historia, y conjuntamente con otros factores destacables como la fuerte bancarización de los clientes, poca educación financiera, han presionado mucho a las EAFs españolas, limitando mucho su desarrollo.

El número de EAFs ha ido variando a lo largo de sus años de historia, alcanzando su pico máximo en los años 2016 y 2017, con un número de aproximadamente 200 entidades, cifra que después de la trasposición de la directiva europea MiFID II, empezó a menguar hasta las **aproximadamente 140 licencias operativas**, que tenemos a día de hoy. Estas cifras contrastan enormemente con nuestros países vecinos europeos, en el caso de Francia, se estima que operan alrededor de unos 3200 asesores, en Suiza unos 2200, y en el Reino Unido que es el máximo exponente, existen alrededor de 5.500 firmas. Son varios los motivos de estas fuertes discrepancias, siendo el principal el diferente nivel de educación financiera de los ciudadanos. España es un país casi totalmente bancarizado, con escasa cultura de ahorro, y con predominio absoluto de inversiones de tipo inmobiliario, cuentas corrientes y depósitos. Si bien la coyuntura actual, de rendimientos de inversiones sin riesgo próximos a cero, inviabilidad del actual sistema de pensiones, inflación y aumento notable de la esperanza de vida, nos demuestra de forma apabullante, **la necesidad de que los ciudadanos españoles nos eduquemos financieramente**, nos asesoremos profesionalmente, y realicemos cuanto antes una **planificación financiera profesional**. Y para que este cambio se produzca cuanto antes y con las mayores garantías, la evolución y crecimiento de la industria del asesoramiento financiero es clave.

Continuando con el tema sobre la historia de las EAFs españolas, las primeras entidades que empezaron a operar rápidamente se plantearon la necesidad de crear una asociación que pudiera representarlas de forma conjunta y velar por la defensa de sus intereses, y así crearon a mediados de 2010 la **Asociación Española de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI)**, la cual tengo el honor de dirigir. ASEAFI empezó integrando como asociados exclusivamente EAFs, y en el verano de 2018 tomamos la decisión de aperturar los estatutos de la asociación para además de EAFs poder integrar todo tipo de ESIS (empresas de servicios de inversión) siempre y cuando dentro de su programa de actividades presten asesoramiento financiero a cliente final, ya sea este de tipo institucional o *retail*. Hoy en día, **contamos con 47 asociados entre los que se encuentran algunas de las principales EAFs, agencias de valores (A.V), sociedades de valores (S.V) y gestoras españolas (SGIC).**

Como asociación nacional del asesoramiento financiero, jugamos un papel determinante, a la hora de favorecer el desarrollo, concienciar a los inversores de las bondades del asesoramiento financiero y potenciar el crecimiento de la industria.

El principal valor añadido de ASEAFI, está dirigido a nuestros asociados, y es el de servir de punto de encuentro para ellos, y a su vez con el resto de entidades participantes de la industria **favoreciendo la difusión del conocimiento**. Y a partir de este punto, desarrollamos todas nuestras actividades, que por enumerar algunas: representación a nivel institucional del sector ante los diferentes organismos públicos y todo tipo de entidades, relación con proveedores de bienes y servicios con los que colaboramos en el desarrollo de su oferta de sus servicios, promoción de eventos profesionales en los que exponer y debatir temas profesionales de máxima actualidad, organizamos eventos en los que compartimos y difundimos actualidad y contenido financiero, orientamos a entidades extranjeras interesadas en instalarse en el mercado español. Actividades todas ellas que contribuyen de forma directa al desarrollo de la industria.

La forma de prestar sus servicios por la EAF a sus clientes, es de un gran valor añadido, y muy diferenciador. En primer lugar se trata de un servicio mas artesanal, frente al modelo industrializado de las grandes entidades, **las EAFs tienen que trabajar cada alta de nuevo cliente y retenerlos con la prestación de un servicio cercano y de calidad**. Es por ello que no reciben reclamaciones por mala praxis ante el regulador CNMV, en cambio son muy comunes las interpuestas a las bancas privadas (entre otras razones debido a la industrialización de un servicio que por definición debe prestarse a medida). Otra diferencia es que las EAFs al no comercializar producto propio, reducen los conflictos de interés frente a otros grupos financieros o entidades bancarias que, si disponen de producto propio, y que venden estos productos que les reportan un mayor retorno en muchas de las ocasiones en detrimento de otros de mayor calidad. Para los clientes de las EAFs , acceden a una **calidad de servicio desde un volumen de patrimonio asesorado** mucho menor y a un menor coste que en la comparativa con las entidades bancarias. Por último, cada EAF dispone de su propia especialización y modelo de negocio, "su forma de hacer las cosas", lo que aporta diversidad a la industria.

Me gustaría finalizar concluyendo que desde ASEAFI pensamos que los actuales niveles de EAFs operativas se encuentra fuertemente limitado y que esto obedece principalmente a un **exceso de regulación**. Hemos podido contrastar, que todas las partes coincidimos en las bondades que esta figura aporta a la prestación de asesoramiento financiero de calidad y a la salud financiera. Y que por tanto que **todos debemos trabajar en fortalecer su desarrollo**. Por ponerlo en cifras, si la industria se duplicase hasta 2055 y alcanzase la cifra de 500 entidades en 2030, sería un potente indicador de mejora en la salud financiera en nuestro país, y de los ahorradores.

Flash News

Noticias y eventos de actualidad



15 Almuerzo debate con José Manuel Campa, Presidente de la Autoridad Bancaria Europea (ABE)

JUNIO 2022
Almuerzo debate



El miércoles 15 de junio de 2022, la Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo organiza en Luxemburgo un almuerzo debate con José Manuel Campa, Presidente de la Autoridad Bancaria Europea (ABE).

El evento tendrá lugar en el Cercle Münster (5-7 Rue Münster, L-2160 Luxemburgo) entre las 12:30 y las 14:30 horas y se desarrollará en inglés. El aforo es limitado y se requiere solicitar previamente la inscripción (ver más abajo).

José Manuel Campa fue nombrado presidente de la ABE en marzo de 2019 por un período de cinco años renovable. Representa a la Autoridad y, al presidir las reuniones de la Junta de Supervisores y del Consejo de Administración, dirige la dirección estratégica de dicha institución.

Desde 2015 y con anterioridad a este nombramiento, Campa ocupó el cargo de Director Global de Asuntos Regulatorios del Grupo Santander. Previamente, fue profesor de Finanzas y Economía en el IESE Business School. Entre 2009 y 2011 Campa fue Secretario de Estado de Economía en el Ministerio de Economía y Hacienda de España. Fue miembro del Consejo de Estabilidad Financiera, del consejo de la Facilidad Europea de Estabilidad Financiera, del Comité Económico y Financiero y gobernador suplente en instituciones financieras multilaterales. Ha formado parte del Grupo de Expertos, presidido por el Sr. Erkki Liikanen, que evalúa las recomendaciones políticas sobre las reformas estructurales del sector bancario europeo.

José Manuel Campa tiene un doctorado y un máster en economía por la Universidad de Harvard y una licenciatura en derecho y en economía por la Universidad de Oviedo.

La ABE es una autoridad independiente de la UE que trabaja para garantizar un nivel efectivo y coherente de regulación y supervisión prudencial en todo el sector bancario europeo. Sus objetivos generales son mantener la estabilidad financiera en la Unión Europea y velar por la integridad, la eficiencia y el correcto funcionamiento del sector bancario.



Más información e inscripciones:
luxemburgo@e-camara.com
www.e-camara.com

Evento patrocinado por:

bankinter.
Banking in Luxembourg

Nueva división de servicios para inversores

ADEPA anuncia el lanzamiento de una nueva división de Servicios para Inversores. En relación con esta iniciativa, el grupo recientemente recibió la aprobación para actuar como agente de registro y transferencia, concedida por el regulador luxemburgués CSSF (*Commission de Surveillance du Secteur Financier*).

Más allá de la oferta tradicional de servicios que ofrece un agente de transferencias, han desarrollado un sistema que combina **soluciones digitales end-to-end** para proporcionar a los fondos de inversión todas las herramientas necesarias apoyando a los inversores en cada paso de su viaje: **un proceso de incorporación totalmente digital y remoto, una plataforma dedicada a los inversores y una aplicación innovadora.**

“Con la incorporación de esta línea de servicios, nos enorgullece ser un proveedor global y disruptivo de servicios de fondos digitales para macro y micro inversiones utilizando ecosistemas B2B, B2C y B2B2C”, **Alireza Sahraei, director de la nueva unidad.**

“La nueva división de negocio es un hito para nuestro grupo como proveedor global de servicios de fondos y un “game changer” en el alcance de nuestros servicios”, **Carlos Alberto Morales, CEO de ADEPA Group.**

“Esto refuerza aún más nuestra posición como proveedor global de servicios financieros “one-stop-shop” y nos permite apoyar a nuestros clientes completamente en **Luxemburgo, España, Italia, Chile y más allá**”.

SOBRE ADEPA

ADEPA es un proveedor independiente de servicios de activos especializados. **Desarrolla soluciones a medida para los gestores de activos que operan en todo el mundo. Tiene su sede en Luxemburgo, pero también ofrece sus servicios en Italia, España y Chile.** Durante más de 40 años, ADEPA se ha distinguido por su enfoque empresarial, su innovación en el servicio y un enfoque único hacia el cliente.

Para más información, visite su página web y su perfil en LinkedIn.

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



Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo ASBL



+352 661 404 399



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

Colaboraciones

- **Bernardo de Sicart Escoda**, Embajador de España en el Gran Ducado de Luxemburgo.
- **Arnaud Delestienne**, Member of the Executive Committee, Luxembourg Stock Exchange.
- **Gastón Aguirre Draghi**, Senior Legal and Regulatory Consultant, Now Partners
- **Carlos Tejerizo González**, Head of Wealth Management Spain, CA Indosuez Wealth (Europe).
- **José Juan Ocaña Castilla**, Senior Associate, CMS Luxembourg.
- **Alejandro Domínguez**, Counsel, CMS Luxembourg.
- **Hilario Caballero**, Product Development Specialist - Wealth Structuring Solutions, Lombard International Assurance S.A.
- **Manuel Arteaga**, CEO - Luxembourg, Octogone Europe S.A.
- **Jorge Madrilejos**, Portfolio Manager - Luxembourg, Octogone Europe S.A.
- **Juan Carlos Durán**, Asesor de banca privada, Banque de Luxembourg.
- **José Tailhan**, Director, ASEAFI.

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

Fecha de edición: Abril 2022

Coordinación, redacción y diseño: Planinlux Sarls

Imágenes: Unsplash, ADOBE

Todos los derechos reservados © 2022 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.