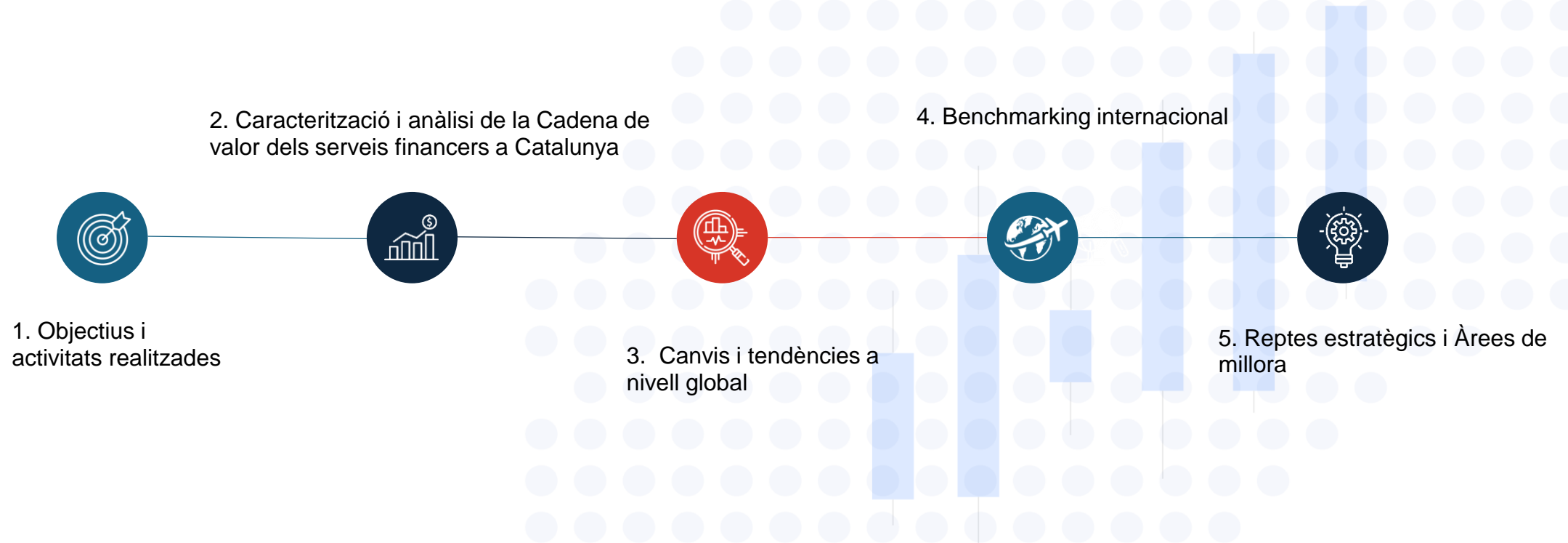


Mapa del sector dels serveis financers a Catalunya

Presentació Final

Barcelona, 14 de Febrer de 2024

AGENDA



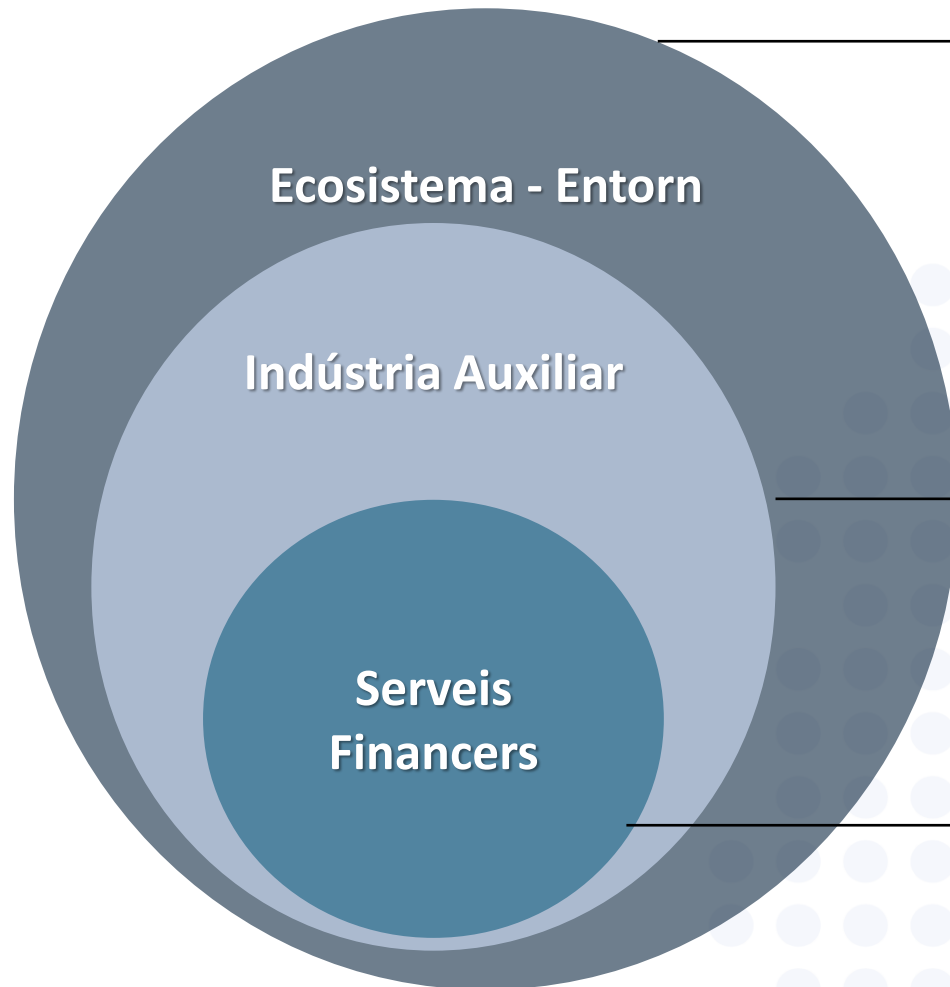
OBJECTIUS

Mapejar i caracteritzar el sector dels serveis financers a Catalunya des d'una visió de cadena de valor, identificant els seus principals reptes de negoci amb la voluntat de definir una agenda publicoprivada de treball amb el sector per millorar-ne la seva competitivitat



- **Mapejar la cadena de valor del sector dels serveis financers a Catalunya** identificant-ne els **principals segments**
- Fer una **diagnosi qualitativa** del sector
- Realitzar una **anàlisi de benchmarking** de les principals iniciatives al voltant dels serveis financers a nivell internacional
- Identificar els **principals reptes estratègics** del sector i les **potencials àrees de millora**
- Fer una **identificació de palanques futures de creixement i oportunitats de diferenciació** per a Barcelona i Catalunya tenint en compte el que fan altres places financeres “competidores”
- **Orientar les polítiques públiques de suport al sector** i fer una primera **agenda publicoprivada** de treball amb el sector per millorar-ne la competitivitat a llarg termini
- Fer recomanacions de com **continuar treballant amb el sector** amb una **dinàmica de col·laboració**

ÀMBIT D'ANÀLISI

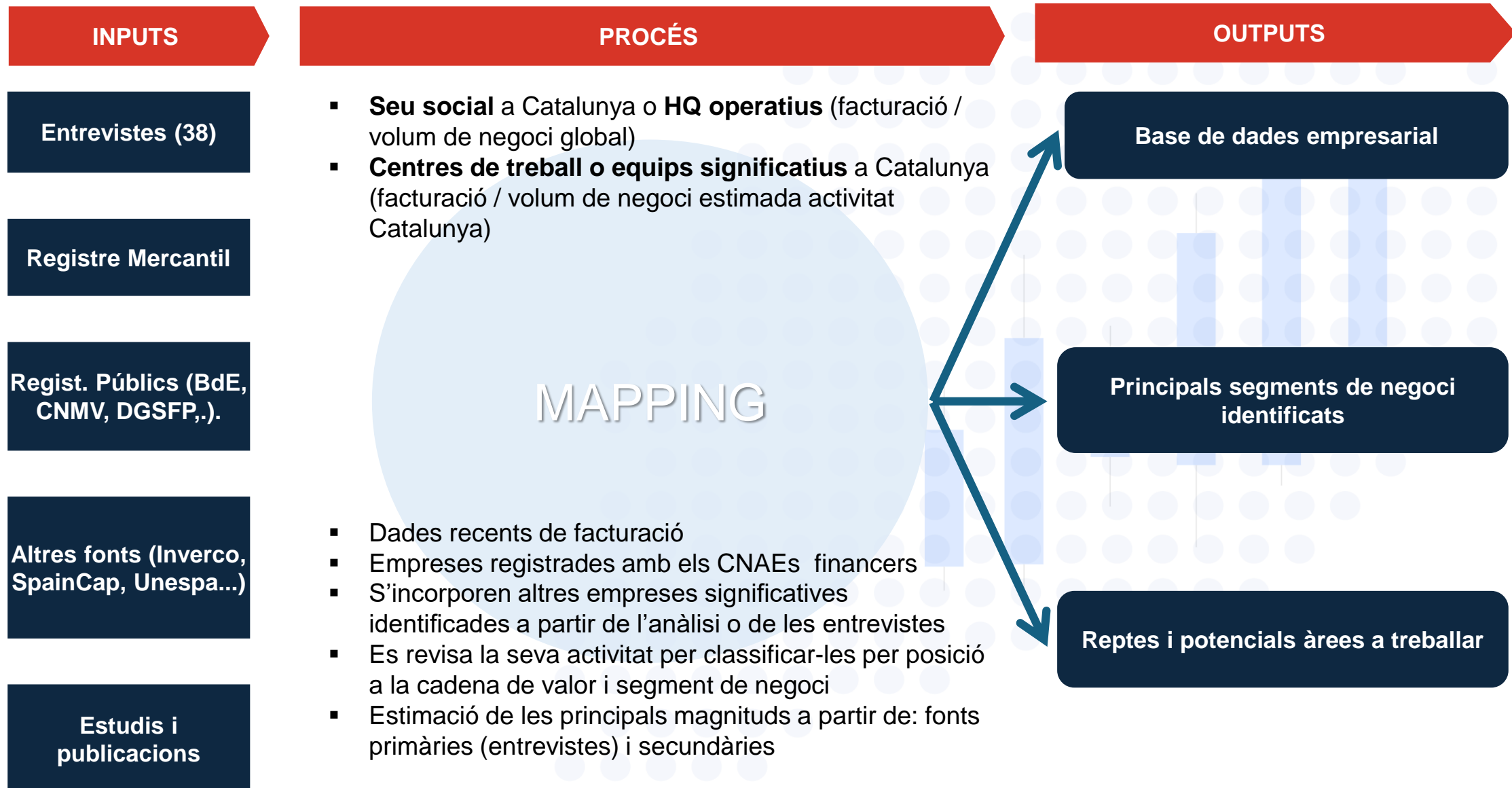


- Altres **agents no empresarials** de la cadena de valor de serveis financers com poden ser entitats de formació, centres tecnològics, associacions, reguladors,.. (en general no son empreses mercantils)

- El seu core business no és un servei financer sinó una **tecnologia o servei que el facilita**
- Empreses que tenen **solucions tecnològiques pels que presten el serveis financers** (identificació, frau, ciberseguretat,...)
- Empreses de serveis consultoria, legal, auditoria,...

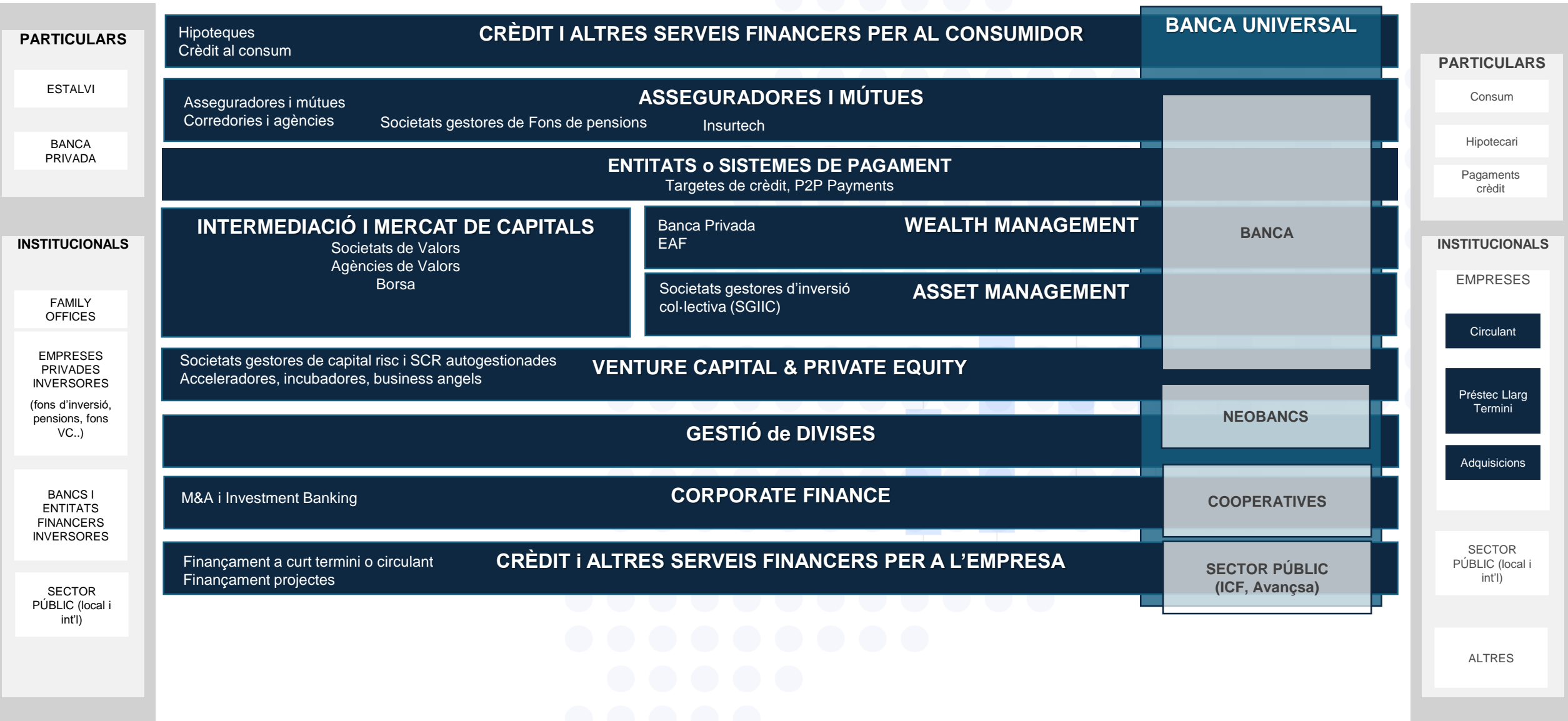
- Empreses que presten un **servei financer per a tercers** (no un ús intern propi) siguin serveis B2B o B2C
- S'identifiquen **diferents segments** de negoci
- Hi ha empreses que poden estar en més d'un segment
- També estan incloses les empreses fintech i estan classificades segons el segment on competeixen

CRITERIS DE CONSTRUCCIÓ DE LA BASE DE DADES



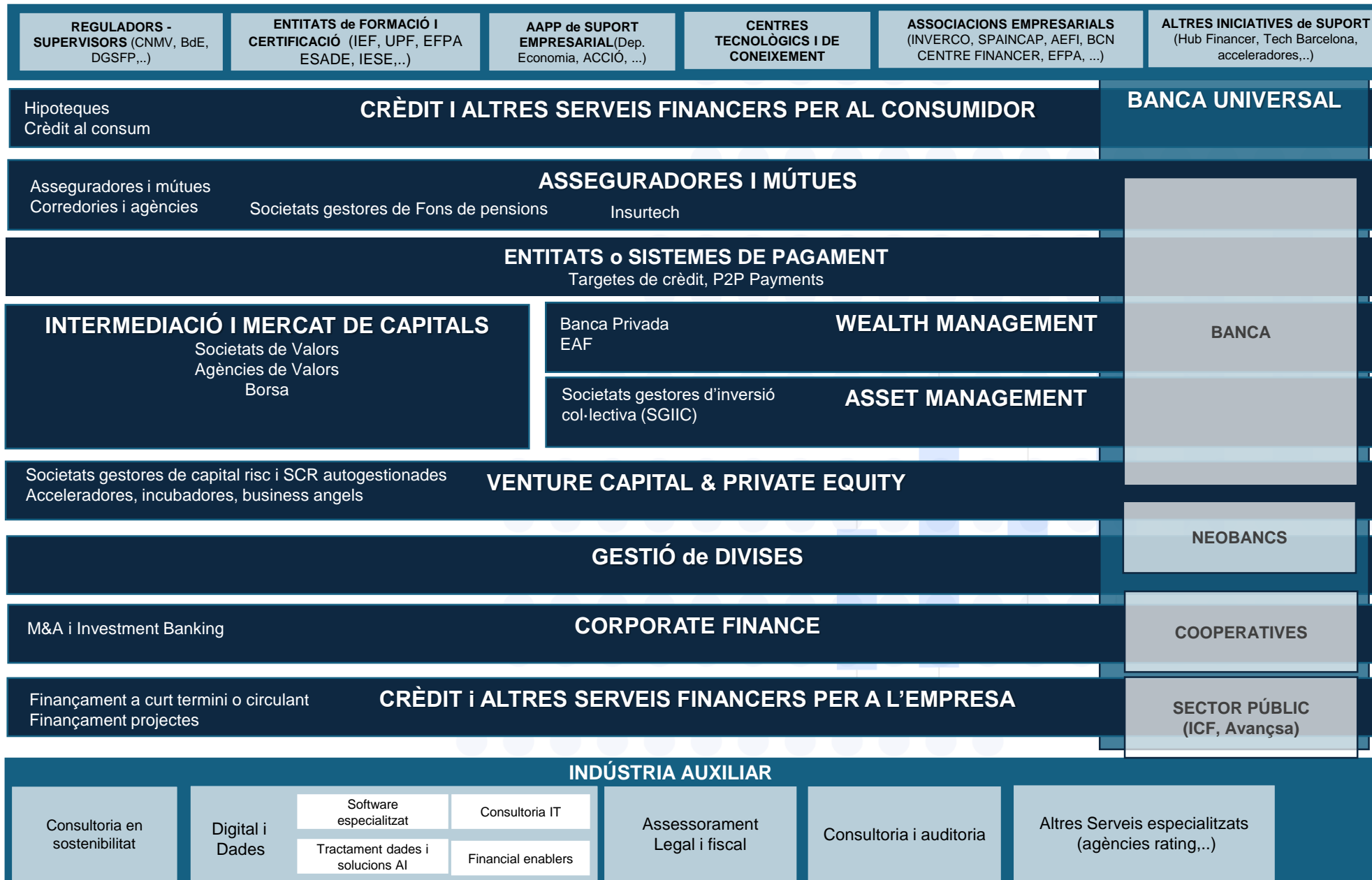
INVERSIÓ

CRÈDIT



INVERSIÓ

- PARTICULARS**
- ESTALVI
- BANCA PRIVADA
- INSTITUCIONALS**
- FAMILY OFFICES
- EMPRESES PRIVADES INVERSORES (fons d'inversió, pensions, fons VC..)
- BANCS I ENTITATS FINANCERS INVERSORES
- SECTOR PÚBLIC (local i int'l)



CRÈDIT

- PARTICULARS**
- Consum
- Hipotecari
- Pagaments crèdit
- INSTITUCIONALS**
- EMPRESES**
- Circulant
- Prèstec Llarg Termini
- Adquisicions
- SECTOR PÚBLIC (local i int'l)**
- ALTRES

EL SECTOR DELS SERVEIS FINANCERS A CATALUNYA



**628
Empreses**



**Facturació total
46.400 M €**



**99.763
Treballadors**

Dades 2022



• **1.096.242 M € Actius en balanç¹**

• **120.000 M € Actius gestionats²**



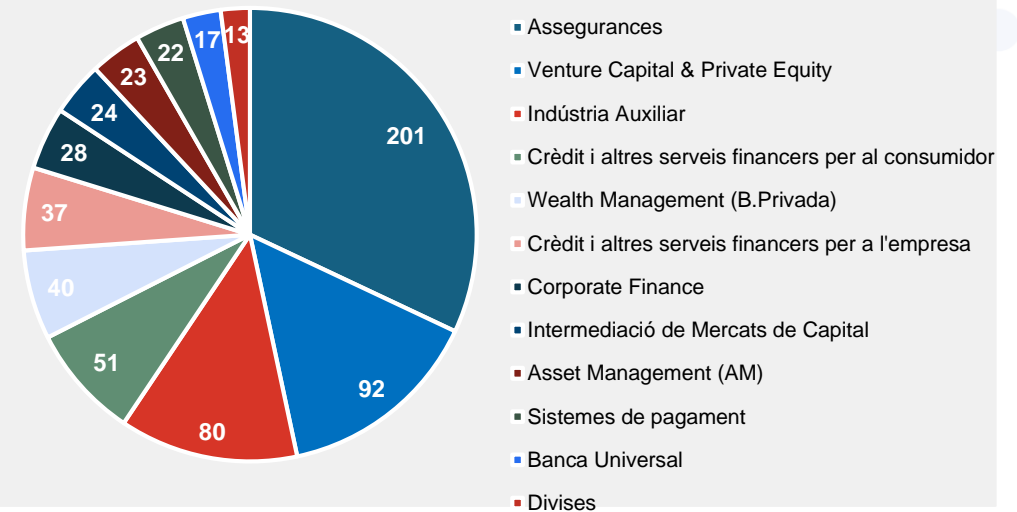
• **4.357 M € en Fons de VC / PE³**



• **Primes vida: 10.930 M€⁴**



Distribució d'empreses segons segment



Font: Elaboració Pròpia a partir de dades SABI Informe, Entrevistes, CNMV, DG Seguros, Informes de les empreses cotitzades, Reports del sector, etc.

S'han tingut en consideració les empreses que tenen seu social o headquaters operatius a Catalunya així com centres de treball i equips significatius més enllà oficina comercial

1. **Actius en balanç:** En el cas dels bancs catalans amb seu social o operativa a Catalunya s'ha sumat tot el volum d'actius consolidats del seu negoci global arreu. En el cas dels bancs amb seu operativa fora de Catalunya però centres de treball significatius a Catalunya s'ha dut a terme una estimació del volum català. (Font: Reports Anuals entitats i Entrevistes)

2. **Actius gestionats:** Correspon als actius gestionats en aquest concepte per part de les gestores d'Asset Management i les gestores de fons de pensions (Font: INVERCO (Juny 2023 i Entrevistes)

3. **Fons de VC/PE:** Correspon a l'estimació d'actius vius de les empreses gestores de PE i VC (Font: Entrevistes, dades del web o una estimació realitzada *ad hoc* a partir del volum de facturació 2022 del Registre Mercantil)

4. **Primes de vida:** Les dades corresponen al rànking de primes de vida publicats per ICEA (2022)

EL SECTOR DELS SERVEIS FINANCERS A CATALUNYA

Dades 2022

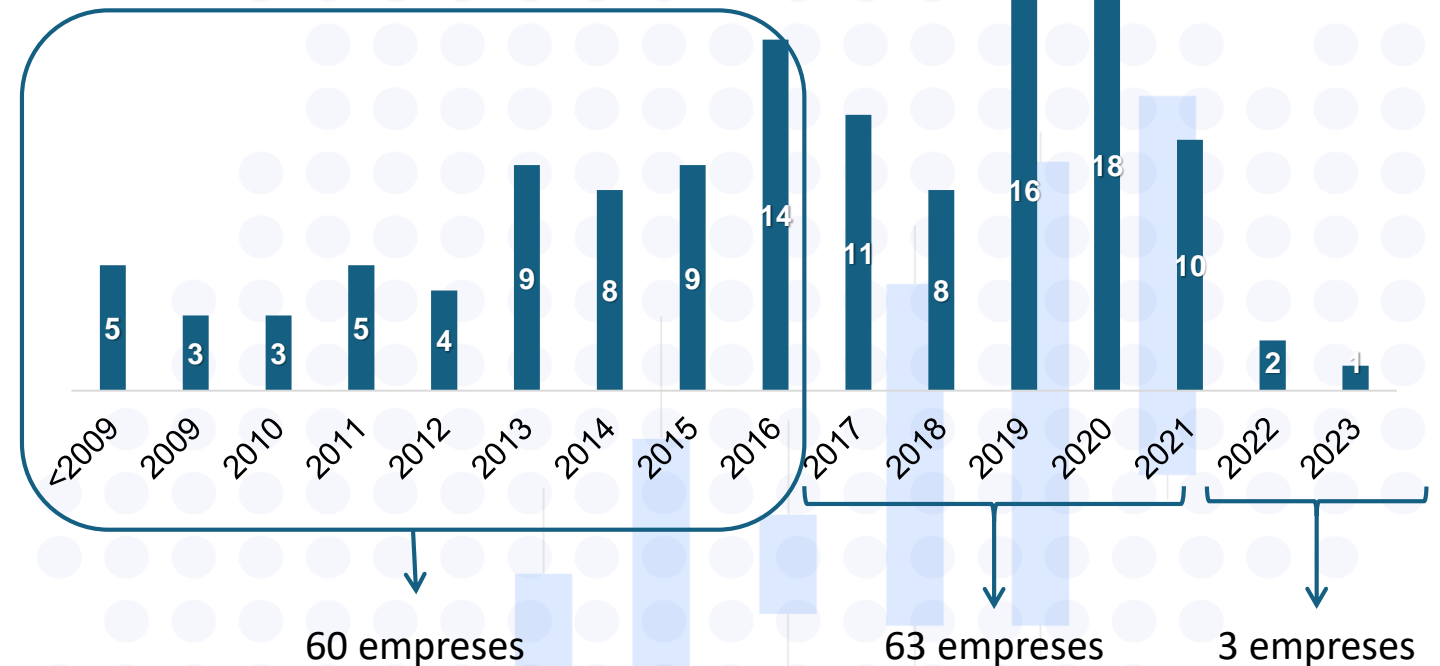
Segment de Negoci	# Empreses	% Empreses	Facturació (M€)	# Treballadors
Asseguradores i mútues	201	32%	20.427,0 €	13.974
Banca Universal	17	3%	20.029,4 €	63.249
Crèdit i altres serveis financers per al consumidor	51	8%	1.544,9 €	2.222
Sistemes de pagament	22	4%	876,1 €	713
Asset Management (AM)	23	4%	714,5 €	917
Crèdit i altres serveis financers per a l'empresa	37	6%	403,3 €	667
Corporate Finance	28	4%	279,9 €	1.278
Venture Capital & Private Equity	92	15%	115,5 €	483
Wealth Management (Banca Privada)	40	6%	97,3 €	800
Intermediació de Mercats de Capital	24	4%	95,5 €	568
Divises	13	2%	65,3 €	365
Indústria Auxiliar	80	13%	1.750 €	14.527
Total general	628	100%	46.398,7 €	99.763

Font: Elaboració Pròpia a partir de dades SABI Informe, Entrevistes, CNMV, DG Seguros, Informes de les empreses cotitzades, Reports del sector, etc.

- AuM – Assets under Management Els assets de les gestores amb diversos raons legals s'han assignat a la categoria d'Asset Management (casos de GV Gaesco, EDM, Gesiuris, ...). Inclou el volum d'AuM corresponent a l'empresa d'AM del grup la Caixa
- Entitats bancàries amb HQ a Catalunya encara que no hi tinguin la seu social, es computa el volum de tot el grup global. Entitats bancàries sense HQ ni seu social a Catalunya però amb centres significatius de treball es computa pel negoci que tenen a Catalunya

ÀMBIT FINTECH I INSURTECH A CATALUNYA

Segment de Negoci	Nº
Crèdit i altres serveis financers per al consumidor	29
Crèdit i altres serveis financers per a l'empresa	23
Sistemes de pagament	18
Venture Capital & Private Equity	11
Assegurances (Insurtech)	10
Divises	7
Banca Universal (neobancs)	5
Intermediació de Mercats de Capital	5
Wealth Management	2
Corporate Finance	1
Indústria Auxiliar	29
<i>Financial Enablers</i>	6
<i>Consultoria i solucions tecnològiques</i>	5
<i>Empresa intermediària de cerca de crèdit hipotecari</i>	4
<i>User Recognition</i>	4
<i>Plataforma d'inversió</i>	3
<i>Altres (comparador de productes financers, signatura digital, ...)</i>	7
TOTAL	140



Des de l'últim mapa que es va realitzar (2017), han aparegut moltes empreses noves en l'àmbit Fintech a Catalunya. Més del 75% del capital aixecat per les Fintech catalanes ha sigut en rondes posteriors al 2017.

PRINCIPALS FINTECH PER SEGMENT DE NEGOCI

Wealthtech/ Inversió VC

VERKAMI myNbest E! Ecrowd! StockCrowd Technologies evenfi Crowdlending zaiik

INVESTAR PropCrowd Investing together Crowdfunding Immobiliari

Lideralia DOZEN Capital Cell BRICKKEN crowdcube Equity Crowdfunding (VC)

LEM LOAN MARKET inbestME abroaden tradeEASY inviertis bitpanda Plataforma d'inversió

vesto lendmarket

danelfin Pro1 TRADING Flanks Robo Advisor

Fivent Balio LABOLSAVIRTUAL Formació

Crèdit pel consumidor

Smart Finance INSTANT CREDIT nemuru prestale TWINERO

Préstamo10 HelpMyCash viaconto nebeus

Quotanda Prestamos PRIMA

Beneficis pels treballadors Payflow typts. by hastee

casum Hipoteques FIBANX FINTECÀ TRIOTECA RN

Financial Enablers

belvo.

STRANDS

unnax

trust by Marketpay

octans the banking platform

clearpay

HUBUC

API Pagament

Crèdit per l'Empresa

NoviCAP FinLoop advancing

KTNTAI younited credit. Financlick RIMBO

finanzarel DUNFORCE

Neobanks o Bank Challengers

Revolut N26 ID FINANCE Unibo neobank bnc10

Insurtech

inari Singular Cover heymondo gocleer Senniors coverfy elma vitaance

Cleverea WECOVER

Divises

KuapEX kantox Tomorrow's FX today NEO daily management on crypto BitBase

QBTC FINANCE

Pagaments

tefPAY payment services secura PIGARI Lyra flin.co

dinube Mitta xpats baluwo payxpert

plazo pulpo onze Paymefy SOKJO Marketpay

Gestió despeses de l'empresa

qonto Abacum payhawk haddock

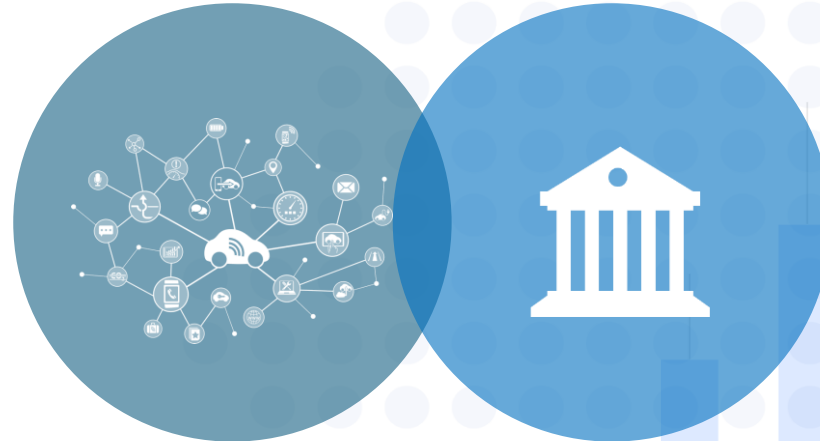
finnu PLEO nomo Captio

Gestió finances personals

goin FINDOIT wallo COMBINE polaroo

Predomina clarament l'argumentari relacionat amb l'ECOSISTEMA DIGITAL i és testimonial l'argumentari relacionat amb l'ECOSISTEMA FINANCER

ECOSISTEMA DIGITAL



ECOSISTEMA FINANCER

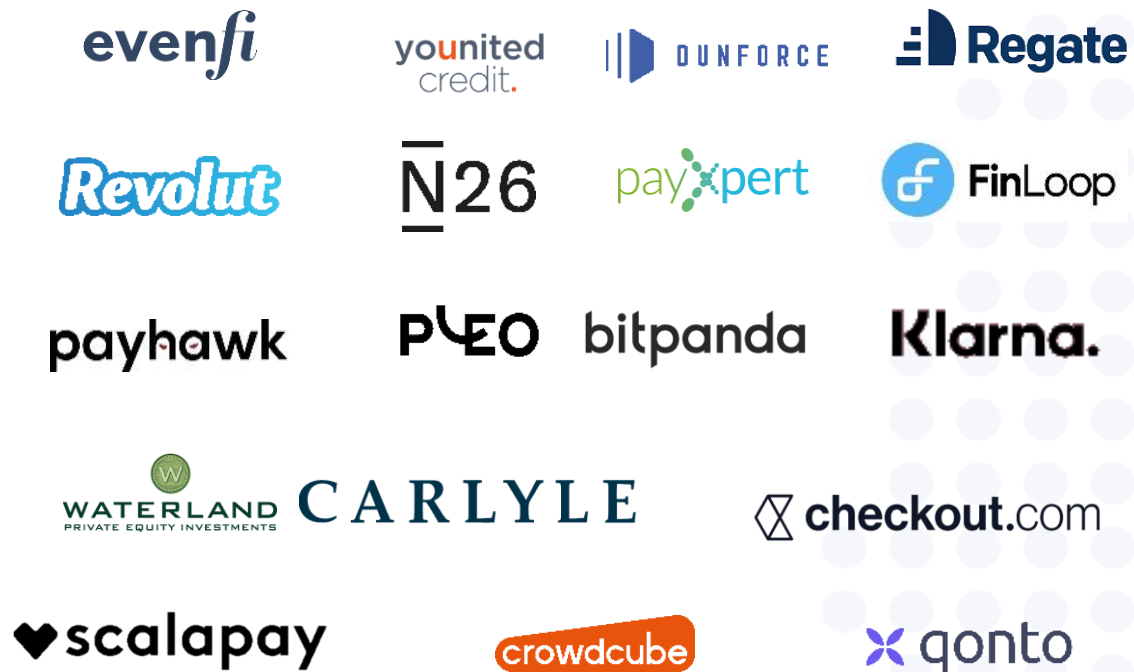
- Talent internacional vol venir
- Factor clau per decidir ubicació
- Marca Barcelona molt potent en ecosistema digital
- Qualitat de vida + Ecosistema digital
- Millor posicionats front altres hubs

- Factor secundari
- Talent global no coneix aquesta dimensió
- Poques empreses ho argumenten
- Tampoc en àmbit de formació financera o del talent de perfil financer
- En el futur podrà tenir més importància

VISIÓ INTERNACIONAL

Alta capacitat tant d'atracció d'empreses de serveis financers (principalment vinculades amb tecnologia) com d'internacionalització de les solucions pròpies en diversos segments

EXEMPLES D'EMPRESES INTERNACIONALS QUE S'INSTAL·LEN A CATALUNYA

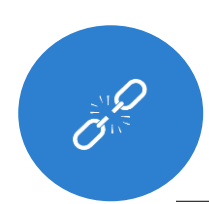


EXEMPLES D'EMPRESES CATALANES INTERNACIONALITZADES





- Dos dels quatre **grans players financers** espanyols tenen seu a Catalunya i actuen de dinamitzadors
- En asset management presència **gestores especialitzades** amb “fàbrica” i capacitat de venda internacional
- Especialització en VC *early stages* i específicament en alguns verticals com Salut i Digital B2C (també en fintech)
- Destacada presència **grups asseguradors** locals i hubs rellevants d’asseguradores **globals**
- Ecosistema creixent en **sostenibilitat i impacte positiu** en diferents segments (VC&PE, AM i ind auxiliar)
- Potenciació **criteris ESG en el sector bancari** i a nivell associatiu (**Barcelona Centre Financer Europeu**)
- **Presència creixent de fintechs** (140) amb atracció internacional de *neobancs*. Nova iniciativa suport (**Hub Financer**)
- Existència d’empreses líders en **solucions avançades per al sector** financer especialment en temes digitals i de tractament de dades-AI i amb **creixement internacional**
- **Ecosistema digital de Barcelona** amb abast global i pol atracció de molt talent digital (transversal).
- Ecosistema de **formació** i certificació potent (Barcelona Finance School entre altres) i presència **d’escoles de negocis top**



- **Pèrdua de pes relatiu** respecte altres places financeres (atracció d'inversions, més talent especialitzat en alguns segments, més mercat pel fundrasing, proximitat reguladors i supervisors, mercat borsari ...)
- Mercat altament **bancaritzat i concentrat** en pocs actors després del procés de consolidació bancària
- **Percepció social** millorable com a sector
- Escassa creació de noves empreses de serveis financers excepte en àmbit fintech i indústria auxiliar
- Models de negoci encara **poc internacionalitzats**
- **Pocs projectes d'innovació tecnològica** liderats per empreses en àmbit europeu
- **Competència pel talent digital** amb altres verticals digitals de major atractiu (e-commerce, traveltech,..)
- Imatge global de hub digital però no de hub financer
- Poca oferta especialitzada en àmbit growth (ni en àmbit privat ni sector públic) molt vinculat als reptes creixement indústria catalana
- **Sector poc visible** com a "indústria" i **escasses col·laboracions** estratègiques en projectes de competitivitat, innovació i desenvolupament del sector
- **Manca un espai comú de trobada** que inclogui tota la cadena valor i defineixi i implementi accions de millora competitiva.



DAFO

Amenaces

- Creixent **pressió regulatòria** que erosiona marges i porta a la necessitat d'una **major escala competitiva** en tots segments
- **Manca de talent futur per competència** amb altres sectors més atractius o altres places financeres
- **Pèrdua d'alguns centres de decisió** (però no activitat) a Barcelona de gestores catalanes amb fabrica pròpia
- Fintechs que amplien serveis i entren en àmbit més regulat (podrà més rellevant diàleg reguladors i supervisors)
- **Entrada grans players tecnològics** (Amazon en pagaments i préstecs consum, Apple en sistema de pagaments, targetes de crèdit, comptes de dipòsit) amb clars avantatges (escala, dades, talent..)
- Entorns de menor liquiditat i **major dificultat en la captació de fons** pot suposar repte de creixement per segments com fintech (tancaments, M&A,..) però també en VC&PE
- Dubtes si *driver* de **sostenibilitat (ESG)** serà a mig termini eina de diferenciació o es convertirà en una **commodity** obligatori per normativa
- Empreses referents molts vinculades a fundadors o líders amb **reptes de successió**
- **Cost oportunitat vs Places financeres molt actives** (Paris, Ginebra, Montreal, Luxemburg, Dublin, Madrid) que fan projectes i es posicionen a nivell internacional



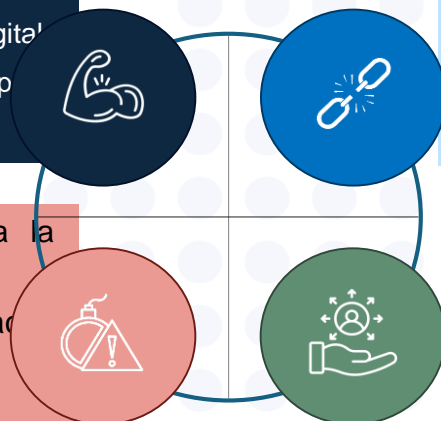
- Alta capacitat de Barcelona en la **captació de talent internacional**, especialment en àmbit digital.
- Ser un dels pols referents en **innovació tecnològica** (fintech i insurtech) a Europa.
- Millorar la relació entre empreses i centres tecnològics i de coneixement amb noves tecnologies d'aplicació al món financer (dades, AI, ciberseguretat,..) amb objectius d'innovació
- Desenvolupament de les fintech actuals
- La concentració bancària i el risc client obre la porta a l'entrada de nous players en segments com crèdit empresa. **Potencials col·laboracions entre fintech i players tradicionals** de banca universal
- Sofisticar i fer **créixer segments de mercat amb diferenciació** com son **VC&PE** i **Asset Management**
- Accions **entrada a nous mercats i internacionalització pels diferents segments**
- **Indústria auxiliar competitiva** en software amb **fort potencial de creixement internacional** (Sud Europa i Latam)
- La **sostenibilitat i ESG com a diferenciació durant el període transitori d'adopció** (a llarg termini es commodititza)
- Noves eines de finançament empresarial i més oferta **pel middle market** (predominant a Catalunya) en àmbits de growth, Private Equity, Corporate Finance, sortides als mercats,..
- Automatització de processos per escalar models de negoci i arribar a nous segments de mercat (personalització i nous nínxols abans no rendibles per la robotització + AI)
- **Visibilitat Internacional** com a hub digital- financer per atraure empreses i talent
- **Iniciativa publicoprivada** de tota la cadena valor i **espai de trobada** per treballar reptes i oportunitats

- Destacada presència de grans players financers i asseguradors
- Existència de gestores de AM **especialitzades** amb “fàbrica” i capacitat de venda internacional
- Especialització en VC *early stages* i en alguns verticals (Salut i Digital B2C)
- Ecosistema creixent en **sostenibilitat i impacte positiu**
- Potenciació **críteris ESG en el sector bancari** i a nivell associatiu (BCFE)
- **Presència creixent de fintechs** (140) amb atracció internacional (*neobancs*)
- Nova iniciativa suport (**Hub Financer**)
- Existència d'empreses líders en **solucions avançades per al sector financer** amb **creixement internacional**
- **Ecosistema digital de Barcelona** amb abast global i pol atracció talent digital
- Ecosistema de **formació** i certificació i presència d'**escoles de negocis** top

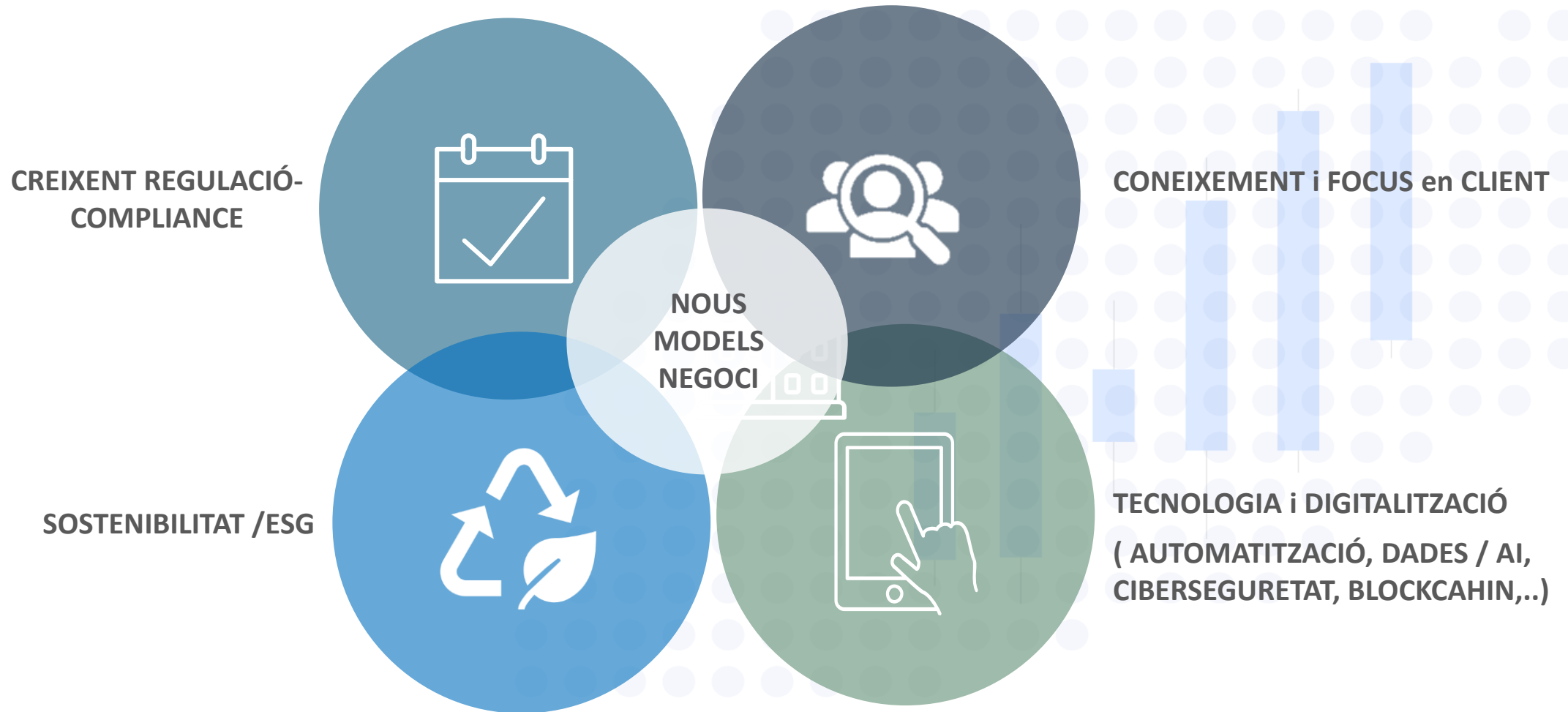
- **Pèrdua de pes** respecte altres places financeres
- Mercat altament bancaritzat i concentrat
- **Percepció social** millorable
- Escassa creació de noves empreses (excepte fintech i indústria auxiliar)
- Models de negoci encara **poc internacionalitzats**
- **Competència pel talent digital** amb altres verticals digitals de major atractiu
- Imatge global de hub digital però no de hub financer
- Poca oferta especialitzada àmbit growth molt vinculat als reptes de creixement de la indústria catalana
- **Sector poc visible** com indústria i amb escasses col·laboracions estratègiques
- **Manca espai comú trobada** de tota la cadena valor i implementi accions de millora competitiva.

- Creixent **pressió regulatòria** que lamina el marges i porta a la necessitat d'una major escala competitiva en tots segments
- **Manca de talent futur per competència** altres sectors i places financers
- Pèrdua de centre de decisió a Barcelona (gestores AM,..)
- Fintechs que amplien serveis i entren en àmbit més regulat pot ser més rellevant estar prop de reguladors i supervisors
- Entrada players tecnològics amb clars avantatges (escala, dades, talent..)
- Creixent dificultat en la captació de fons (fintech, VC&PE,..)
- Dubtes si driver de sostenibilitat (ESG) serà a mig termini eina de diferenciació o es convertirà en una commodity per llei
- Cost oportunitat vs Places financeres més actives (projectes, visibilitat inter.)

- Alta capacitat BCN en **captació talent internacional** (especialment digital).
- Ser un dels **pols referents en innovació tecnològica** a Europa.
- Millorar **relació empreses i centres de coneixement** i tecnològics
- Desenvolupament de les fintechs actuals i **col·laboracions players tradicionals**
- **Sofisticar i fer créixer segments amb diferenciació** (VC&PE , AM,..)
- Internacionalització per segments
- La **sostenibilitat -ESG** com a diferenciació durant el període transitori d'adopció
- **Ind. Auxiliar competitiva** en software i sostenibilitat amb fort potencial de **creixement internacional (Sud Europa, Latam)**
- Noves eines de finançament empresarial i més oferta per middle market
- **Visibilitat Internacional** com a hub per atraure empreses i talent
- **Iniciativa publicoprivada** de tota la cadena valor per treballar oportunitats



Canvi i tendències de negoci a nivell global



TECNOLOGIA I DIGITALITZACIÓ

Tots els segments registren un **augment de la inversió en digitalització**, especialment lligades al desenvolupament de solucions i plataformes digitals, solucions de business intelligence i data science i, de manera més incipient, ús de solucions aplicades d'intel·ligència artificial

INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL Exemples d'aplicacions al sector

**AUTOMATIZACIÓ o COPILOT
PER REDUIR COSTOS
D'ADMINISTRACIÓ I
AGILITZAR TRÀMITS
REGULATORIS**



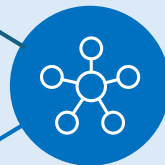
**IDENTIFICACIÓ DE
POSSIBLES
VULNERABILITATS -
CIBERSEGURETAT**



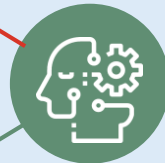
**GESTIÓ DE RISCOŞ DE
CRÈDIT**



**ANÀLISI DE TENDÈNCIES
DE MERCAT I
IDENTIFICACIÓ DE NOVES
OPORTUNITATS
D'INVERSIÓ**



**RECOMANACIONS
SEMIAUTOMATITZADES
DE PRODUCTE SEGONS
CLIENT FINAL**



**DETECCIÓ DE BLANQUEIG
/ FRAU VINANCER**



CIBERSEGURETAT

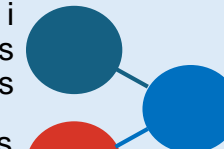
Estratègic i indispensable en qualsevol aplicació o sistema tecnològic on es processen alts volums de dades de clients

BLOCKCHAIN

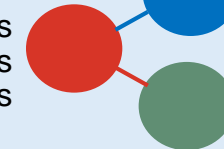
(en general, millora seguretat i transparència transaccions)

Exemples d'aplicacions al sector

Eurodigital i monedes descentralitzades



Criptomonedes com a nous actius financers



Prevenir transaccions de blanqueig de capitals

Smart contracts

MERCATS I ACTIUS DIGITALS

FORT CREIXEMENT DE LA PALANCA DE SOSTENIBILITAT

Les **finances sostenibles es veuen** com una possible palanca de diferenciació actualment. Es pot preveure que seran a llarg termini una commodity i no un factor diferencial. Tot i això, es visualitza com una **oportunitat transitòria** mentre no estiguin 100% implementades globalment. Si bé **Catalunya pot liderar a nivell espanyol**, no tenim una posició diferencial respecte països “més sofisticats i sostenibles de l’UE”

EXEMPLES DE SEGMENTS QUE DESTAQUEN PEL POSICIONAMENT EN FINANCES SOSTENIBLES



**Asset
Manag.**

Ex: Gestora que va llançar 1r fons inversió sostenible el 2014 i actualment 1/3 dels seus fons son article 8 (parcial) i 9 (específic)

VC&PE

Ex: Gestores especialitzades en sostenibilitat i no especialitzades però que creen fons específics **ESG**

**Indústria
Auxiliar**

Ex: Empreses de serveis mediambientals han creat serveis específics pel sector financer

Anàlisi de benchmarking internacional

INICIATIVES INTERNACIONALS DE REFERÈNCIA EN SERVEIS FINANCERS



Àmbit geogràfic	París - França	Montréal – Canadà	Luxembourg	Frankfurt- Alemanya	Edimburg - Escòcia
Tipus d'iniciativa	Pôle de Competitivité Impulsat per Ministeri d'economia francès	Iniciativa publicoprivada Partenariat amb Invest Montréal	Iniciativa publicoprivada, entre Govern de Luxembour i la Federació del Sector financer	Iniciativa publicoprivada, Borsa Alemanya i estratègia sostenibilitat Ministeri	Iniciativa clúster
Àmbit sectorial	Assegurances, banca, blockchain, finances sostenibles i solidàries, gestió d'actius, gestió i finançament d'empresa, Immobiliari	Conjunt sector de serveis financers	Conjunt sector de serveis financers	Grans empreses serveis financers (entitats bancàries, asseguradors i gestores internacionals)	Fintech
Nombre de socis / participants	+ 600	+ 50	Membres Federació sector financer	19 espònsors	35 partners que donen suport a fintech i comunitat fintech de +200 empreses
Estructura	Sí, 14 persones	Sí, 26 persones	Sí, 2 persones	Sí, 4 persones	Sí, 3 persones
Àrees de treball	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar i accelerar fintech i projectes innovació - Transformació digital i sostenible del sector - Projectes R+D en finances digitals (estatal i europeus) 	<ul style="list-style-type: none"> - Fintech i àrees d'innovació tecnològica - Finances sostenibles - Talent i noves generacions en finances - Formació 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificació d'oportunitats de negoci, sobretot connectant empreses internacionals amb els serveis financers del país. - Networking - Visibilitat. 	<ul style="list-style-type: none"> - Definició estratègia en finances i sostenibilitat - Innovació en finances i sostenibilitat - Data i digitalització - Mètriques - Intercanvi coneixement 	<ul style="list-style-type: none"> - Networking entre fintech i sector financer - Suport en la concreció i finançament de projectes d'innovació - Formació perfils en necessitats futures
Web	finance-innovation.org	www.finance-montreal.com	www.luxembourgforfinance.com	gsfc-germany.com	www.fintechscotland.com/

Finance Montréal

Estructura i àrees estratègiques de treball

Des de 2010, promogut pel Ministeri de finances de la regió del Quebec
Objectiu: **Desenvolupar i promoure la indústria financera del Quebec** i crear espai de col·laboració entre actors de la cadena de valor
4 àrees estratègiques de treball

Finançament publicoprivat: 50/50
57 socis que aporten + 1 M. € i amb matching públic de fons que posen privats
Equip: 26 persones (integrant serveis atracció d'inversors i formació nous perfils professionals)



Posicionar Québec com a líder mundial en solucions tecnològiques per al sector de serveis financers

- Dinamització sector fintech + Acceleradora especialitzada fintech (**Station Fintech**)
- Espai de trobada fintech – Forum fintech
- Realització d'estudis i recursos per a donar a conèixer el sector
- Càtedra fintech - Unitat de recerca en col·laboració Finance Montréal + Autoritat dels mercats financers (AMF) + Escola de negocis UQAM

Desenvolupament d'iniciatives per a promoure les finances sostenibles i d'impacte

- Congrés de finances sostenibles
- Partenariats FC4S
- Formacions, Seminaris, bones pràctiques en ESG, Finances sostenibles, **per sector i fora sector**, pimes del teixit empresarial
- Formació – reciclatge professional + mentoring** per a promoure orientació cap a tasques i professions relacionades amb finances sostenibles

Inspirar a nous perfils professionals i preparar el talent per a les necessitats del futur

- Difusió perfils professionals** relacionats amb necessitats del sector a futur
- Formacions especialitzades** en aquests nous perfils professionals



Conseiller client en investissement responsable

Le conseiller client en investissement responsable a pour rôle de déterminer la politique de placement d'un client en y incluant les éléments ESG à considérer pour faire concorder les choix en matière d'investissement avec les attentes du client.



Implementar una estratègia d'atracció d'empreses i d'inversions en l'àmbit dels serveis financers

- Equip de **7 persones dedicat a atracció d'inversions internacionals**
- Programa CFI**, amb incentius fiscals per a empreses amb estatus centre financer que s'implantin a districte Montréal
- Crèdit fiscal pels salaris dels empleats elegibles
- Deducció fins a 5 anys

Reptes i potencials àrees de treball

REPTES ESTRATÈGICS COMPARTITS PEL CONJUNT DEL SECTOR

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

ROL DEL SECTOR PÚBLIC I MILLORA ASPECTES REGULATORIS I FISCALS

CREACIÓ I DINAMITZACIÓ ESPAI DE COL-LABORACIÓ, VISIBILITAT DEL SECTOR I ATRACCIÓ INVERSIONS

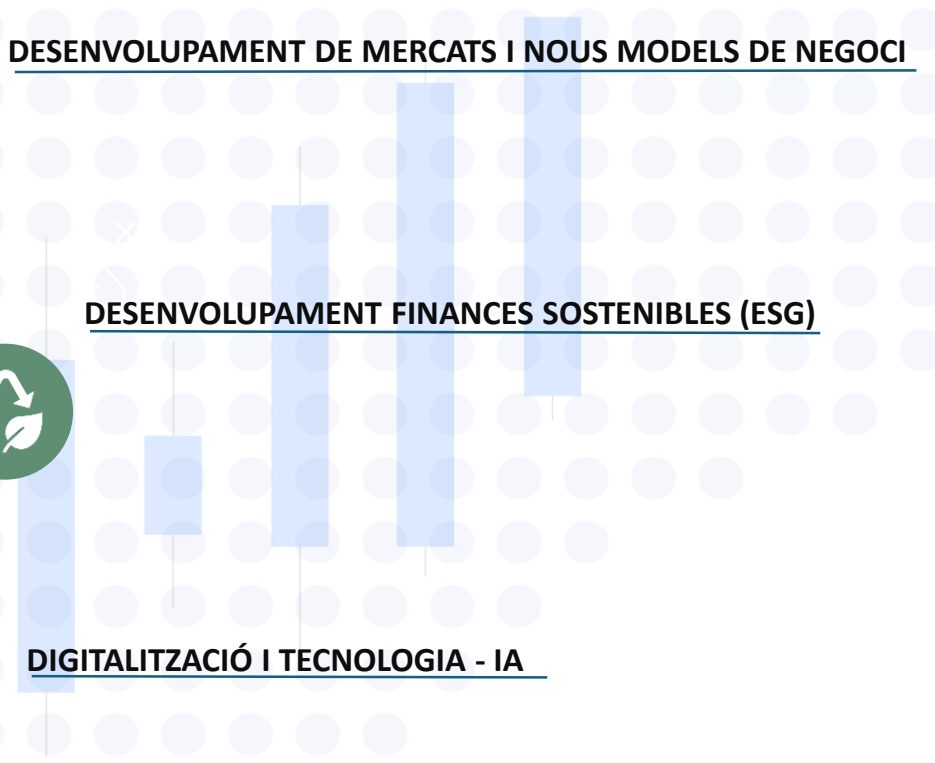
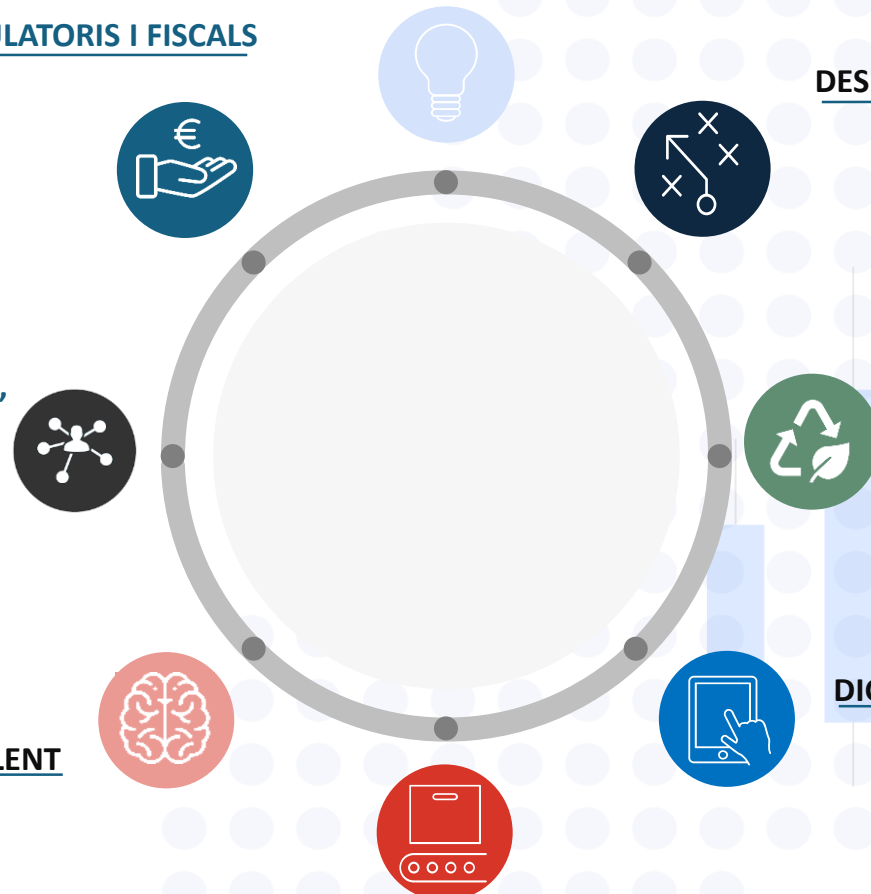
DESENVOLUPAMENT DE MERCATS I NOUS MODELS DE NEGOCI

DESENVOLUPAMENT FINANCES SOSTENIBLES (ESG)

DIGITALITZACIÓ I TECNOLOGIA - IA

CAPTACIÓ, RETENCIÓ I FORMACIÓ DE TALENT

OPTIMITZACIÓ DE COSTOS



REPTES ESTRATÈGICS COMPARTITS PEL CONJUNT DEL SECTOR

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

- Desenvolupament de nous productes a mida amb partnerships
- Productes per a línies de mercat de creixement en cada segment (ex. PE Growth, models B2B,...)
- Nous productes específics per nous perfils (Gen Z, Gen Alpha, sèniors)
- Participació en projectes d'innovació pilot nacional/ internacional



REPTES ESTRATÈGICS COMPARTITS PEL CONJUNT DEL SECTOR

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

- Desenvolupament de nous productes a mida amb partnerships
- Productes per a línies de mercat de creixement en cada segment (ex. PE Growth, models B2B,...)
- Nous productes específics per nous perfils (Gen Z, Gen Alpha, sèniors)
- Participació en projectes d'innovació pilot nacional/ internacional

DESENVOLUPAMENT DE MERCATS I NOUS MODELS DE NEGOCI

- Obertura de nous mercats geogràfics en àrees d'influència (LATAM, Sud Europa) i seguint clients
- Internacionalització de la mà de productes +globals directament o amb aliances / xarxes internacionals
- Nous models de negoci (venda directa, subscripcions,..)
- Necessitat massa crítica per créixer en nous mercats
- Fund raising més global, deal flow i especialització temàtica (VC&PE)



REPTES ESTRATÈGICS COMPARTITS PEL CONJUNT DEL SECTOR

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

- Desenvolupament de nous productes a mida amb partnerships
- Productes per a línies de mercat de creixement en cada segment (ex. PE Growth, models B2B,...)
- Nous productes específics per nous perfils (Gen Z, Gen Alpha, sèniors)
- Participació en projectes d'innovació pilot nacional/ internacional

DESENVOLUPAMENT DE MERCATS I NOUS MODELS DE NEGOCI

- Obertura de nous mercats geogràfics en àrees d'influència (LATAM, Sud Europa) i seguint clients
- Internacionalització de la mà de productes +globals directament o amb aliances / xarxes internacionals
- Nous models de negoci (venda directa, subscripcions,..)
- Necessitat massa crítica per créixer en nous mercats
- Fund raising més global, deal flow i especialització temàtica (VC&PE)

DESENVOLUPAMENT FINANCES SOSTENIBLES (ESG)

- Descarbonització progressiva del portafoli de productes
- Incrementar portafoli productes Social i Governance
- Eines per a mesurar indicadors sostenibilitat
- Equips propis especialitzats + Partners per anàlisi oportunitats
- Acompanyament client en transformació a sostenibilitat



REPTES ESTRATÈGICS COMPARTITS PEL CONJUNT DEL SECTOR

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

- Desenvolupament de nous productes a mida amb partnerships
- Productes per a línies de mercat de creixement en cada segment (ex. PE Growth, models B2B,...)
- Nous productes específics per nous perfils (Gen Z, Gen Alpha, sèniors)
- Participació en projectes d'innovació pilot nacional/ internacional

DESENVOLUPAMENT DE MERCATS I NOUS MODELS DE NEGOCI

- Obertura de nous mercats geogràfics en àrees d'influència (LATAM, Sud Europa) i seguint clients
- Internacionalització de la mà de productes +globals directament o amb aliances / xarxes internacionals
- Nous models de negoci (venda directa, subscripcions,..)
- Necessitat massa crítica per créixer en nous mercats
- Fund raising més global, deal flow i especialització temàtica (VC&PE)

DESENVOLUPAMENT FINANCES SOSTENIBLES (ESG)

- Descarbonització progressiva del portafoli de productes
- Incrementar portafoli productes Social i Governance
- Eines per a mesurar indicadors sostenibilitat
- Equips propis especialitzats + Partners per anàlisi oportunitats
- Acompanyament client en transformació a sostenibilitat

DIGITALITZACIÓ I TECNOLOGIA -AI

- Recomanacions productes segons client final
- Automatització de processos, copilots per reduir costos administració, agilitzar tràmits regulatoris
- Identificar noves oportunitats d'inversió
- Modelització automatitzada de riscos
- Usos Blockchain. Actius i mercats digitals
- Ciberseguretat



REPTES ESTRATÈGICS COMPARTITS PEL CONJUNT DEL SECTOR

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

- Desenvolupament de nous productes a mida amb partnerships
- Productes per a línies de mercat de creixement en cada segment (ex. PE Growth, models B2B,...)
- Nous productes específics per nous perfils (Gen Z, Gen Alpha, sèniors)
- Participació en projectes d'innovació pilot nacional/ internacional

DESENVOLUPAMENT DE MERCATS I NOUS MODELS DE NEGOCI

- Obertura de nous mercats geogràfics en àrees d'influència (LATAM, Sud Europa) i seguint clients
- Internacionalització de la mà de productes +globals directament o amb aliances / xarxes internacionals
- Nous models de negoci (venda directa, subscripcions,..)
- Necessitat massa crítica per créixer en nous mercats
- Fund raising més global, deal flow i especialització temàtica (VC&PE)

DESENVOLUPAMENT FINANCES SOSTENIBLES (ESG)

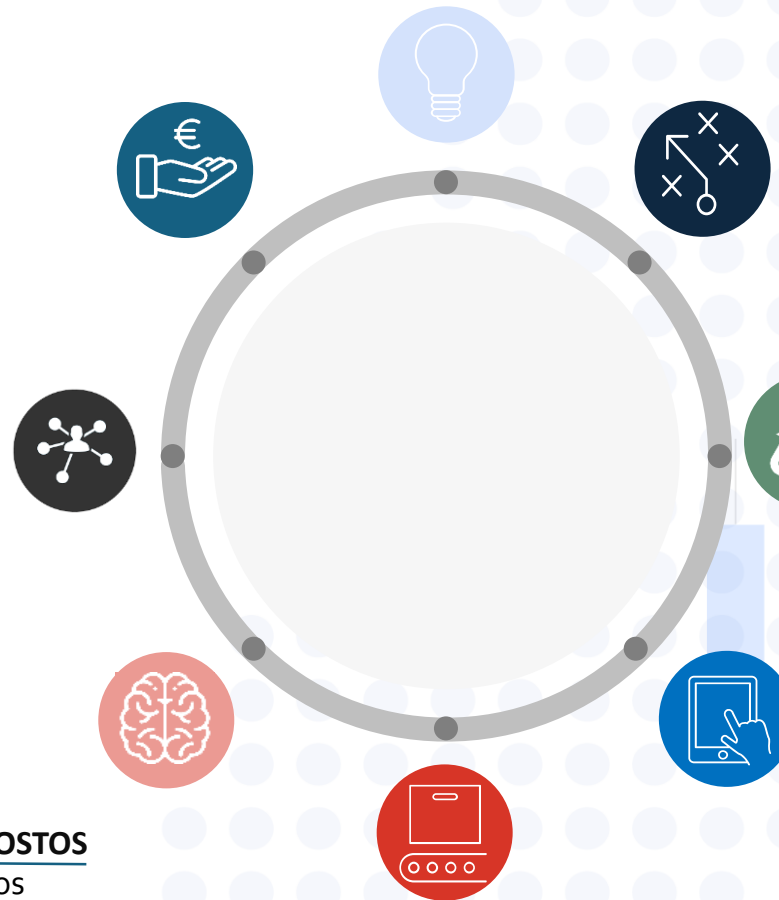
- Descarbonització progressiva del portafoli de productes
- Incrementar portafoli productes Social i Governance
- Eines per a mesurar indicadors sostenibilitat
- Equips propis especialitzats + Partners per anàlisi oportunitats
- Acompanyament client en transformació a sostenibilitat

DIGITALITZACIÓ I TECNOLOGIA -AI

- Recomanacions productes segons client final
- Automatització de processos, copilots per reduir costos administració, agilitzar tràmits regulatoris
- Identificar noves oportunitats d'inversió
- Modelització automatitzada de riscos
- Usos Blockchain. Actius i mercats digitals
- Ciberseguretat

OPTIMITZACIÓ DE COSTOS

- Millora de processos
- Necessitat massa crítica per reduir impacte costos regulatoris i invertir en tecnologia per optimitzar processos



REPTES ESTRATÈGICS COMPARTITS PEL CONJUNT DEL SECTOR

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

- Desenvolupament de nous productes a mida amb partnerships
- Productes per a línies de mercat de creixement en cada segment (ex. PE Growth, models B2B,...)
- Nous productes específics per nous perfils (Gen Z, Gen Alpha, sèniors)
- Participació en projectes d'innovació pilot nacional/ internacional

DESENVOLUPAMENT DE MERCATS I NOUS MODELS DE NEGOCI

- Obertura de nous mercats geogràfics en àrees d'influència (LATAM, Sud Europa) i seguint clients
- Internacionalització de la mà de productes +globals directament o amb aliances / xarxes internacionals
- Nous models de negoci (venda directa, subscripcions,..)
- Necessitat massa crítica per créixer en nous mercats
- Fund raising més global, deal flow i especialització temàtica (VC&PE)

DESENVOLUPAMENT FINANCES SOSTENIBLES (ESG)

- Descarbonització progressiva del portafoli de productes
- Incrementar portafoli productes Social i Governance
- Eines per a mesurar indicadors sostenibilitat
- Equips propis especialitzats + Partners per anàlisi oportunitats
- Acompanyament client en transformació a sostenibilitat

DIGITALITZACIÓ I TECNOLOGIA -AI

- Recomanacions productes segons client final
- Automatització de processos, copilots per reduir costos administració, agilitzar tràmits regulatoris
- Identificar noves oportunitats d'inversió
- Modelització automatitzada de riscos
- Usos Blockchain. Actius i mercats digitals
- Ciberseguretat



CAPTACIÓ, RETENCIÓ I FORMACIÓ DE TALENT

- Millora atractivitat del sector cara a nous perfils tot reduint desequilibri de gènere
- Atracció i retenció talent financer vs altres places
- Atracció i retenció del talent digital/data science
- Perfils especialitzats híbrids en finances i ESG
- Perfils internacionalitzats en segments tradicionals

OPTIMITZACIÓ DE COSTOS

- Millora de processos
- Necessitat massa crítica per reduir impacte costos regulatoris i invertir en tecnologia per optimitzar processos

REPTES ESTRATÈGICS COMPARTITS PEL CONJUNT DEL SECTOR

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

- Desenvolupament de nous productes a mida amb partnerships
- Productes per a línies de mercat de creixement en cada segment (ex. PE Growth, models B2B,...)
- Nous productes específics per nous perfils (Gen Z, Gen Alpha, sèniors)
- Participació en projectes d'innovació pilot nacional/ internacional

DESENVOLUPAMENT DE MERCATS I NOUS MODELS DE NEGOCI

- Obertura de nous mercats geogràfics en àrees d'influència (LATAM, Sud Europa) i seguint clients
- Internacionalització de la mà de productes +globals directament o amb aliances / xarxes internacionals
- Nous models de negoci (venda directa, subscripcions,..)
- Necessitat massa crítica per créixer en nous mercats
- Fund raising més global, deal flow i especialització temàtica (VC&PE)

DESENVOLUPAMENT FINANCES SOSTENIBLES (ESG)

- Descarbonització progressiva del portafoli de productes
- Incrementar portafoli productes Social i Governance
- Eines per a mesurar indicadors sostenibilitat
- Equips propis especialitzats + Partners per anàlisi oportunitats
- Acompanyament client en transformació a sostenibilitat

DIGITALITZACIÓ I TECNOLOGIA -AI

- Recomanacions productes segons client final
- Automatització de processos, copilots per reduir costos administració, agilitzar tràmits regulatoris
- Identificar noves oportunitats d'inversió
- Modelització automatitzada de riscos
- Usos Blockchain. Actius i mercats digitals
- Ciberseguretat



CREACIÓ I DINAMITZACIÓ ESPAI DE COL-LABORACIÓ, VISIBILITAT DEL SECTOR I ATRACCIÓ INVERSIONS

- Visibilitat del sector i el seu impacte en economia
- Atracció inversions Fintech i altres segments
- Millora condicions entorn pel fund raising local
- Finances sostenibles i indústria auxiliar competitiva com palanques de posicionament

CAPTACIÓ, RETENCIÓ I FORMACIÓ DE TALENT

- Millora atractivitat del sector cara a nous perfils tot reduint desequilibri de gènere
- Atracció i retenció talent financer vs altres places
- Atracció i retenció del talent digital/data science
- Perfils especialitzats híbrids en finances i ESG
- Perfils internacionalitzats en segments tradicionals

OPTIMITZACIÓ DE COSTOS

- Millora de processos
- Necessitat massa crítica per reduir impacte costos regulatoris i invertir en tecnologia per optimitzar processos

ROL DEL SECTOR PÚBLIC I MILLORA ASPECTES REGULATORIS I FISCALS

- Rol sector públic com a demanda sofisticada (àmbit)ESG
- Major col·laboració publicoprivada en instruments finançament i inversió
- Suport en adaptació a la nova i creixent regulació
- Equilibri incentius fiscals entre productes i segments sector

CREACIÓ I DINAMITZACIÓ ESPAI DE COL-LABORACIÓ, VISIBILITAT DEL SECTOR I ATRACCIÓ INVERSIONS

- Visibilitat del sector i el seu impacte en economia
- Atracció inversions Fintech i altres segments
- Millora condicions entorn pel fund raising local
- Finances sostenibles i indústria auxiliar competitiva com palanques de posicionament

CAPTACIÓ, RETENCIÓ I FORMACIÓ DE TALENT

- Millora atractivitat del sector cara a nous perfils tot reduint desequilibri de gènere
- Atracció i retenció talent financer vs altres places
- Atracció i retenció del talent digital/data science
- Perfils especialitzats híbrids en finances i ESG
- Perfils internacionalitzats en segments tradicionals

OPTIMITZACIÓ DE COSTOS

- Millora de processos
- Necessitat massa crítica per reduir impacte costos regulatoris i invertir en tecnologia per optimitzar processos

INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NOUS PRODUCTES

- Desenvolupament de nous productes a mida amb partnerships
- Productes per a línies de mercat de creixement en cada segment (ex. PE Growth, models B2B,...)
- Nous productes específics per nous perfils (Gen Z, Gen Alpha, sèniors)
- Participació en projectes d'innovació pilot nacional/ internacional

DESENVOLUPAMENT DE MERCATS I NOUS MODELS DE NEGOCI

- Obertura de nous mercats geogràfics en àrees d'influència (LATAM, Sud Europa) i seguint clients
- Internacionalització de la mà de productes +globals directament o amb aliances / xarxes internacionals
- Nous models de negoci (venda directa, subscripcions,..)
- Necessitat massa crítica per créixer en nous mercats
- Fund raising més global, deal flow i especialització temàtica (VC&PE)

DESENVOLUPAMENT FINANCES SOSTENIBLES (ESG)

- Descarbonització progressiva del portafoli de productes
- Incrementar portafoli productes Social i Governance
- Eines per a mesurar indicadors sostenibilitat
- Equips propis especialitzats + Partners per anàlisi oportunitats
- Acompanyament client en transformació a sostenibilitat

DIGITALITZACIÓ I TECNOLOGIA -AI

- Recomanacions productes segons client final
- Automatització de processos, copilots per reduir costos administració, agilitzar tràmits regulatoris
- Identificar noves oportunitats d'inversió
- Modelització automatitzada de riscos
- Usos Blockchain. Actius i mercats digitals
- Ciberseguretat



POTENCIALS ÀREES DE TREBALL



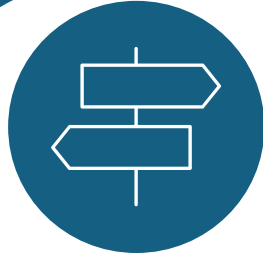
- ✓ REPTES EMPRESARIALS COMPARTITS DEL SECTOR
 - ✓ Desenvolupament nous productes i serveis
 - ✓ Accions de Business Development
 - ✓ Marketing i posicionament internacional
 - ✓ Gestió, formació i atracció de talent
 - ✓ ...
- ✓ SEGMENTS D'OPORTUNITAT
 - ✓ Asset i wealth management
 - ✓ Venture capital / Private equity
 - ✓ Indústria auxiliar
 - ✓ Ecosistema Fintech
 - ✓ Finances sostenibles



ESPAI DE TROBADA I NETWORKING

POTENCIALS ÀREES DE TREBALL

01



REFORÇ DE LA COMPETITIVITAT DEL SECTOR DE SERVEIS FINANCERS

- ✓ REPTES EMPRESARIALS COMPARTITS DEL SECTOR
 - ✓ Desenvolupament nous productes i serveis
 - ✓ Accions de Business Development
 - ✓ Marketing i posicionament internacional
 - ✓ Gestió, formació i atracció de talent
 - ✓ ...
- ✓ SEGMENTS D'OPORTUNITAT
 - ✓ Asset i wealth management
 - ✓ Venture capital / Private equity
 - ✓ Indústria auxiliar
 - ✓ Ecosistema Fintech
 - ✓ Finances sostenibles

02



INTERRELACIÓ AMB ECOSISTEMA DIGITAL

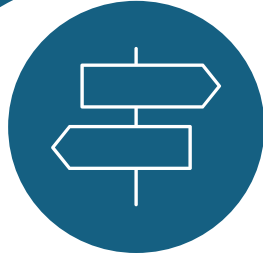
- ✓ TALENT DIGITAL
- ✓ TECNOLOGIES TRANSVERSALS
 - ✓ AI- Dades
 - ✓ Blockchain
 - ✓ Ciberseguretat

ESPAI DE TROBADA I NETWORKING



POTENCIALS ÀREES DE TREBALL

01



REFORÇ DE LA COMPETITIVITAT DEL SECTOR DE SERVEIS FINANCERS

- ✓ REPTES EMPRESARIALS COMPARTITS DEL SECTOR
 - ✓ Desenvolupament nous productes i serveis
 - ✓ Accions de Business Development
 - ✓ Marketing i posicionament internacional
 - ✓ Gestió, formació i atracció de talent
 - ✓ ...
- ✓ SEGMENTS D'OPORTUNITAT
 - ✓ Asset i wealth management
 - ✓ Venture capital / Private equity
 - ✓ Indústria auxiliar
 - ✓ Ecosistema Fintech
 - ✓ Finances sostenibles

02



INTERRELACIÓ AMB ECOSISTEMA DIGITAL

- ✓ TALENT DIGITAL
- ✓ TECNOLOGIES TRANSVERSALS
 - ✓ AI- Dades
 - ✓ Blockchain
 - ✓ Ciberseguretat

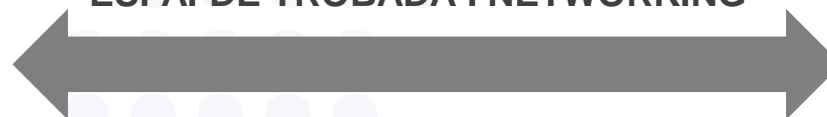
03



VISIBILITAT, ATRACCIÓ D'INVERSIONS I TALENT I MILLORA DE L'ECOSISTEMA

- ✓ VISIBILITAT I POSICIONAMENT INTERNACIONAL
- ✓ ATRACCIÓ D'INVERSIONS EMPRESES I STARTUP
- ✓ ATRACCIÓ DE TALENT GLOBAL
- ✓ MILLORA DE L'ECOSISTEMA (REGULACIÓ, FISCALITAT, SUPORT PÚBLIC...)

ESPAI DE TROBADA I NETWORKING



Moltes Gràcies.

