



→ Andersen Iberia

Newsletter
**Entidades
Financieras
y Seguros**

2026



Suscríbete

Si desea recibir las actualizaciones sobre Entidades Financieras y Seguros que elabora el equipo de Andersen puede suscribirse a través de [este formulario](#)

Sumario

→ Andersen Iberia

Novedades jurídicas del sector financiero

03

Banca · Pagos y dinero electrónico · Mercado de valores · Criptoactivos · Seguros · Reestructuraciones · Fiscalidad · Ámbito laboral

Invertir en fondos alternativos extranjeros:

09

Aspectos fiscales críticos y operativos a considerar

Asistencia financiera y nulidad:

12

Ultimas sentencias del Tribunal Supremo

El futuro de las relaciones laborales en Entidades de Seguros:

14

Las 10 claves del Convenio Colectivo 2025-2028



Suscríbete

Si desea recibir las actualizaciones sobre Entidades Financieras y Seguros que elabora el equipo de Andersen puede suscribirse a través de [este formulario](#)

Novedades jurídicas del sector financiero

Banca · Pagos y dinero electrónico · Mercado de valores · Criptoactivos · Seguros · Reestructuraciones · Fiscalidad · Ámbito laboral

Entidades Financieras & Seguros

✉ entidadesfinancieras.seguros@es.andersen.com

Período de referencia: marzo a junio de 2026 · Actualizado a 17 de junio de 2026

Selección de novedades normativas, supervisoras y jurisprudenciales acaecidas en los últimos tres meses, con un breve comentario de cada una. Bajo cada apartado se indica la referencia (norma, resolución o sentencia) para su localización en BOE, DOUE o CENDOJ. Se incluyen, además, las novedades laborales con incidencia directa en los sectores tratados.



1. Banca

Orden ECM/531/2026, de 27 de mayo, por la que se modifica la Orden ECO/697/2004, de 11 de marzo, sobre la Central de Información de Riesgos, y la Orden EHA/1718/2010, de 11 de junio, de regulación y control de la publicidad de los servicios y productos bancarios

La Orden ECM/531/2026, de 27 de mayo, reintroduce las modificaciones que la Sentencia del Tribunal Supremo 519/2025 anuló de la Orden ETD/699/2020 por un defecto procedimental (falta de un nuevo trámite de audiencia).

En su artículo primero, modifica la Orden ECO/697/2004 sobre la Central de Información de Riesgos (CIR) del Banco de España, separando el tratamiento de la información con fines de supervisión del destinado a las entidades declarantes y rebajando el umbral de declaración. Los datos de titulares cuyo riesgo acumulado supere los 1.000 euros se declaran con ambas finalidades. Además, se establece que las entidades declarantes dispondrán de la información de retorno el vigésimo primer día natural del mes siguiente al de referencia.

El artículo segundo modifica la Orden EHA/1718/2010 sobre publicidad bancaria, restituyendo las reglas del ejemplo representativo en la publicidad de créditos revolving con mayor flexibilidad en cuantías y plazos: el límite de crédito disponible será de 500, 1.000 o 1.500 euros y el plazo de amortización máximo de cuatro años.

Transitoriamente, hasta el 2 de enero de 2027, el umbral de los informes de la CIR se mantiene en 3.000 euros. La orden entra en vigor el día siguiente a su publicación en el BOE, salvo el nuevo apartado sobre plazos de suministro de información de la CIR, que entrará en vigor el 2 de enero de 2027.

Se trata en consecuencia de una Orden de relevancia para todos aquellos actores del sector financiero que desarrollen productos crediticios, y muy particularmente aquellos de crédito revolving.

Ref.: Publicada en el BOE de 19 de mayo de 2026

2. Entidades de pago y dinero electrónico

Recta final del paquete PSD3 / PSR y horizonte FIDA

La reforma europea de los servicios de pago entra en su fase decisiva. Tras el acuerdo político provisional de 27 de noviembre de 2025, la Nota del Consejo de 17 de abril de 2026 confirmó el texto de compromiso final de la PSD3 y del Reglamento de Servicios de Pago (PSR), a falta de la votación formal del Parlamento y del Consejo y de su publicación en el DOUE, momento desde el que empezarán a computar los plazos para su entrada en aplicación. La reforma derogará simultáneamente la PSD2 y la Directiva de Dinero Electrónico (2009/110/CE), integrando ambos regímenes en un marco único, con un plazo de transposición que sitúa su aplicación práctica hacia finales de 2027.

Para las entidades de pago y de dinero electrónico supervisadas por el Banco de España, los cambios estructurales son la unificación en una categoría única, la verificación obligatoria IBAN-titular (VoP), la responsabilidad del proveedor frente al fraude en transferencias autorizadas (APP fraud) y la diversificación de la salvaguarda de fondos. El texto introduce la obligación de aceptar los monederos de identidad digital europea (EUDI wallets), en el marco de eIDAS 2.0, como método válido de autenticación reforzada de cliente (SCA). En paralelo avanza FIDA, que extiende el open finance más allá de las cuentas de pago a datos de ahorro, préstamos, inversiones y determinados seguros, siempre con autorización del cliente.

Ref.: Nota del Consejo de la UE de 17 de abril de 2026; acuerdo político provisional de 27 de noviembre de 2025; propuestas de PSD3, PSR y FIDA (paquete de la Comisión Europea de 28 de junio de 2023).

3. Mercado de valores y asset management

RIS: El Consejo de la Unión Europea aprueba la Estrategia de Inversión Minorista (Retail Investment Strategy)

El 5 de junio de 2026, el Consejo de la Unión Europea ratificó el texto definitivo de la Estrategia de Inversión Minorista (Retail Investment Strategy, "RIS"), sin cambios sustanciales respecto al borrador acordado con el Parlamento Europeo en diciembre de 2025. La norma supone uno de los cambios más relevantes para la distribución de productos y servicios de inversión en la UE, con impacto directo en tres ámbitos principales: incentivos, asesoramiento y relación costes-valor (*value for money*).

En materia de incentivos, la RIS no establece una prohibición general, pero endurece significativamente las condiciones para su percepción. Las entidades deberán acreditar que los incentivos aportan un beneficio tangible al cliente, son proporcionales al servicio prestado, responden a una metodología transparente y no generan conflictos de intereses. Ello obligará a revisar los modelos de distribución, remuneración y gestión de conflictos, así como la trazabilidad de los incentivos percibidos.

En cuanto al asesoramiento, se refuerzan las exigencias del análisis de idoneidad, que deberá considerar los costes totales de las alternativas disponibles, la eficiencia en costes de los productos recomendados y la situación patrimonial global del inversor. Se introduce, además, una modalidad de asesoramiento simplificado para productos sencillos y diversificados, con el objetivo de facilitar el acceso de los inversores minoristas a este servicio.

En materia de *value for money*, las entidades deberán justificar que los costes soportados por el cliente están respaldados por la calidad y los beneficios del producto, apoyándose en comparaciones con peer groups objetivos para instrumentos financieros y en benchmarks de EIOPA para productos de inversión basados en seguros.

Aunque la entrada en vigor está condicionada a la publicación en el DOUE, el alcance de la reforma aconseja iniciar sin demora los trabajos de adaptación en materia de incentivos, gobierno de producto, procedimientos de asesoramiento, estructura de costes y documentación precontractual.

Ref.: Texto aprobado por el Consejo de la UE el 5 de junio de 2026

EU Listing Act: aplicación de cambios clave desde junio de 2026

El paquete EU Listing Act despliega en junio de 2026 algunas de sus modificaciones más relevantes para el acceso y la permanencia en los mercados de capitales. A partir de ese mes resultan aplicables, entre otras, la elevación a 12.000.000 € del umbral que permite acogerse a la exención de publicar folleto, la limitación de la extensión del folleto a 300 páginas, la sustitución del folleto simplificado por el denominado EU Follow-on Prospectus y la reducción de los requisitos del folleto de la Unión de crecimiento. Asimismo, antes de junio de 2026 los Estados miembros deben transponer la reducción del requisito mínimo de difusión de capital (*free-float*) del 25 % al 10 % para la admisión a negociación de acciones en mercados regulados; el presidente de la CNMV ha anticipado, además, la creación de un segmento especial que permitirá admisiones a negociación de compañías sin difusión previa. La CNMV viene difundiendo los comunicados de ESMA sobre la implementación de los cambios en materia de folletos.

Ref.: Reglamento (UE) 2024/2809 y Directivas (UE) 2024/2810 y 2024/2811, de 23 de octubre de 2024 (EU Listing Act); comunicados de ESMA difundidos por la CNMV en 2026.





Nuevas prioridades supervisoras para el sector asegurador en el periodo 2026-2028

Consulta pública del Proyecto de Guía Técnica sobre el control interno en las gestoras de vehículos cerrados

La CNMV inicia el pasado 29 de mayo de 2026 la consulta pública del proyecto de Guía Técnica sobre el control interno en la gestión de vehículos cerrados.

El objetivo de esta Guía es, fundamentalmente, difundir los criterios y buenas prácticas que la CNMV considere adecuados en lo relativo a la estructura organizativa de las sociedades gestoras de vehículos cerrados (como entidades de capital riesgo y otros) y cómo deben ejercerse las funciones de control interno y la gestión de conflictos de intereses.

La elaboración de esta Guía Técnica se incluía en el plan anual normativo de la CNMV para el año 2026.

El contenido del citado documento se puede consultar en el enlace disponible en la CNMV a tales efectos, y los comentarios pueden enviarse por escrito hasta el próximo 10 de julio de 2026.

Ref. <https://www.cnmv.es/webservices/verdocumento/ver?t=%7b136315b3-dec0-4219-af6b-b3faf5350ccd%7d>

4. Criptoactivos

MiCA: cuenta atrás para el 1 de julio de 2026 y endurecimiento de la CNMV

El régimen transitorio de MiCA en España finaliza el 1 de julio de 2026: a partir de esa fecha solo podrán prestar servicios sobre criptoactivos los proveedores (CASP) autorizados por la CNMV o pasaportados desde otra autoridad europea.

”

"Solo podrán prestar servicios sobre criptoactivos los proveedores (CASP) autorizados por la CNMV o pasaportados desde otra autoridad europea. "

Durante la primavera de 2026 la CNMV ha revisado sus criterios de admisión de CASP para alinearlos con las directrices de ESMA y de la EBA, reforzando las exigencias prudenciales, técnicas y reputacionales y elevando los requisitos aplicables al personal que asesora a los inversores. El mercado europeo de stablecoins se ha ido consolidando bajo supervisión de ESMA y de las autoridades nacionales, con varias decenas de emisores de fichas de dinero electrónico (EMT) autorizados a abril de 2026. A pocos días del cierre del plazo, la CNMV ha hecho pública una comunicación al sector recordando que pasado el 1 de julio de 2026 no será posible prestar servicios con criptoactivos por entidades que no cuenten con el correspondiente título habilitante y por otro lado, estableciendo ciertas bases y criterios para la traslación ordenada de carteras de VASP a CASPS.

Ref.: Reglamento (UE) 2023/1114 (MiCA), art. 143.3; criterios de la CNMV alineados con directrices de ESMA/EBA (anuncio de abril de 2026); fin del período transitorio español: 1 de julio de 2026.

La regulación europea marca un punto de inflexión en el mercado cripto.



Revisión del Reglamento MiCA: Consulta de la Comisión Europea sobre la revisión del Reglamento MiCA

El 20 de mayo de 2026, la Comisión Europea publicó una consulta sobre la revisión del Reglamento MiCA, en cumplimiento del mandato de revisión previsto en el propio reglamento. La consulta no plantea todavía una propuesta legislativa concreta, pero permite anticipar las cuestiones que podrían dar lugar a ajustes regulatorios en los próximos años.

La consulta aborda cuatro bloques principales: En primer lugar, la delimitación del ámbito de aplicación de MiCA respecto a otras normativas sectoriales como MiFID II o el reglamento de folletos, así como cuestiones de protección del inversor minorista y prevención del abuso de mercado.

En segundo lugar, el régimen aplicable a los tokens referenciados a activos (ART) y los tokens de dinero electrónico (EMT), con especial atención a los riesgos derivados de modelos de emisión global, como el arbitraje regulatorio o la distribución de reservas entre jurisdicciones. En tercer lugar, el régimen de los proveedores de servicios de criptoactivos (CASP), incluyendo la suficiencia del catálogo actual de servicios regulados, el régimen prudencial aplicable y la interacción con DORA y las propuestas PSD3/PSR.

Por último, la consulta aborda materias actualmente fuera del perímetro de MiCA, como las finanzas descentralizadas (DeFi), el staking, el lending de criptoactivos y los tokens no fungibles (NFT), así como el tratamiento jurídico de los tokens en materia de titularidad, custodia y garantías.

La consulta permanecerá abierta hasta el 31 de agosto de 2026.

Ref.: Reglamento (UE) 2023/1114 (MiCA) y Consulta Pública de la Comisión Europea de 20 de mayo de 2026.

5. Seguros

Prioridades de Supervisión 2026- 2028 de la DGSFP

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones ha publicado sus Prioridades de Supervisión 2026-2028, estructuradas en cuatro ejes alineados con las prioridades europeas: reforzar la resiliencia del sector; impulsar la transición hacia una economía sostenible; abordar los retos de la digitalización y el uso intensivo de datos (con énfasis en DORA y en el uso ético de la inteligencia artificial); y asegurar un trato transparente, leal y justo al cliente, evitando prácticas inadecuadas y situaciones de exclusión.

En el plano prudencial, el documento detalla prioridades sobre la valoración de activos y de provisiones técnicas; por ramos, prevé revisiones específicas en autos, multirriesgo/RC, crédito y caución, salud y decesos, además de prioridades sobre conductas de mercado, distribución y gobernanza de productos.

Ref.: DGSFP, «Prioridades de Supervisión 2026-2028» (abril de 2026).

Nota de Supervisión de la DGSFP sobre seguros de protección crediticia

El 16 de abril de 2026 la DGSFP publicó una Nota de Supervisión dirigida a aseguradoras y distribuidores sobre los seguros de protección crediticia (CPI) vinculados a préstamos hipotecarios, créditos al consumo y tarjetas, en respuesta a una advertencia previa de EIOPA. El supervisor pone el foco en el modelo bancaseguros, donde identifica un mayor riesgo de desalineación entre el coste del producto y el valor percibido por el cliente. Exige reforzar la información (incluida la existencia de productos equivalentes ofrecidos por entidades ajenas al grupo), que las comisiones se justifiquen en los costes reales de distribución y no en la rentabilidad global del grupo, y que las primas reflejen adecuadamente el riesgo cubierto; advierte, además, frente a coberturas de escaso valor o exclusiones que limiten significativamente la protección, y reclama la monitorización continua de indicadores como la siniestralidad o el porcentaje de siniestros rechazados. Todo ello debe integrarse en los sistemas de gobernanza y control de productos.

Ref.: DGSFP, Nota de Supervisión de 16 de abril de 2026 sobre contratos de seguros de protección crediticia (CPI); Warning de EIOPA.



Telón de fondo: revisión de Solvencia II

Como marco prudencial de fondo, la revisión de la Directiva (UE) 2025/2 obligará a actualizar el régimen de Solvencia II en sus tres pilares, con especial impacto en el cálculo de provisiones técnicas y con la integración de criterios de proporcionalidad y sostenibilidad. La transposición a la legislación española está pendiente y será uno de los grandes proyectos normativos del sector en el horizonte inmediato.

Ref.: Directiva (UE) 2025/2 (revisión de Solvencia II); transposición nacional pendiente.

6. Reestructuraciones e insolvencia

Primera ineficacia total de un plan propuesto por acreedores (caso Finetwork)

La Audiencia Provincial de Alicante, en su Sentencia 71/2026, de 27 de abril, estimó la impugnación formulada por los socios de WEWI Mobile, S.L. (Finetwork) frente al plan de reestructuración promovido por su acreedor principal (Vodafone) y declaró la ineficacia total del plan homologado por el Juzgado de lo Mercantil n.º 1 de Alicante. Es el primer caso en que se declara la ineficacia de un plan propuesto por acreedores. La clave técnica: la homologación se realizó por la vía del artículo 638 TRLC (plan consensual) cuando, por aplicación del artículo 631.2.2.ª TRLC, el plan debía tenerse por rechazado por los socios y tramitarse como no consensual, lo que la Audiencia califica de infracción legal relevante (arts. 656.1.2.º y 661.2 TRLC), suficiente para decretar su ineficacia completa. La sentencia añade un obiter de notable interés sobre el artículo 632 TRLC y la ficción de que los créditos capitalizados se entienden líquidos, vencidos y exigibles. Se inscribe en una línea jurisprudencial de mayor control judicial sobre la formación de clases y el arrastre de socios (Celsa, EFTI, Solar Profit, Villar Mir).

Ref.: SAP Alicante (Secc. 8.ª) 71/2026, de 27 de abril; arts. 631.2.2.ª, 632, 638, 656.1.2.º y 661.2 TRLC.

El compromiso de financiación de un tercero debe constar en la propuesta de convenio

En el ámbito del convenio concursal, el Tribunal Supremo ha precisado en abril de 2026 que el compromiso de un tercero de financiar a la concursada —por ejemplo, mediante un aumento de capital— debe incorporarse a la propia propuesta de convenio, sin que baste con su reflejo en el plan de viabilidad. La Sala desestima los recursos de casación y por infracción procesal y confirma el rechazo de la aprobación judicial del convenio cuando la propuesta no recoge dicho compromiso ni su firma legitimada.

La resolución refuerza las exigencias de contenido y de seguridad jurídica de la propuesta sometida a los acreedores, y resulta de interés para el diseño de convenios apoyados en financiación externa.

Ref.: STS 664/2026, de 29 de abril (Sala Primera); contenido de la propuesta de convenio concursal.

7. Fiscalidad del sector financiero

DAC8: reporting automático de criptoactivos

Desde el 1 de enero de 2026, la trasposición de la DAC8 obliga a los proveedores de servicios de criptoactivos (CASP) a recopilar y reportar información de usuarios y operaciones a las administraciones tributarias, con los primeros intercambios automáticos de información entre Estados previstos para 2027 (referidos a las operaciones del año natural 2026). Se trata de una adaptación europea del marco CARF de la OCDE y de las modificaciones del Estándar Común de Información, que aproxima los criptoactivos a los estándares de transparencia ya aplicados en el ámbito bancario y de valores.

Ref.: Directiva (UE) 2023/2226 (DAC8); marco CARF de la OCDE.

Plan Anual de Control Tributario 2026: pagos, dinero electrónico y cripto

Las directrices del Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2026 incorporan varias novedades con incidencia directa en el sector financiero. Se amplía el ámbito subjetivo de los modelos 196 y 170 para incluir a las entidades de pago, las entidades de dinero electrónico y las entidades que operen en libre prestación de servicios. En materia de criptoactivos, se anuncia la creación de un nuevo modelo 175 —«Declaración informativa de proveedores de servicios de criptoactivos obligados a comunicar información»—, que sustituye al anterior modelo 173 e incorpora la información de operaciones conforme a la DAC8, así como la ampliación de los modelos 172 (saldos en criptoactivos) y 721 (criptoactivos situados en el extranjero) a nuevos productos financieros, antes referidos solo a monedas virtuales. El cruce automático de estos datos con lo autoliquidado por el contribuyente será el principal vector de riesgo fiscal en 2026.

Ref.: Resolución de 11 de marzo de 2026, de la Dirección General de la AEAT, BOE-A-2026-5843 (Plan Anual de Control Tributario y Aduanero 2026); modelos 196, 170, 172, 175 y 721.

8. Ámbito laboral del sector financiero

Nuevo convenio del sector de seguros: inteligencia artificial y salarios

El 5 de mayo de 2026, tras un proceso de negociación y consulta a las plantillas, UGT suscribió el nuevo convenio colectivo del sector de seguros. Entre sus novedades destacan las cláusulas sobre el uso de la inteligencia artificial —blindando criterios éticos y de transparencia para evitar cualquier tipo de discriminación—, la fijación de una retribución mínima global de 18.000 € para el nivel 8 y de 20.000 € para el nivel 7 a partir de 2026, la desaparición del nivel 9 (superado por la evolución del SMI), el reconocimiento de 16 horas retribuidas y no recuperables para consultas médicas propias y la incorporación de medidas de igualdad y no discriminación de las personas LGTBI con su protocolo de actuación frente al acoso. El acuerdo se enmarca en un contexto de preocupación sindical por el vínculo entre inteligencia artificial y empleo en el sector asegurador (FeSMC-UGT, marzo de 2026) y coincide con la apertura de negociaciones de convenios de empresa (entre otras, Grupo Generali, mayo de 2026).

Ref.: Convenio colectivo del sector de seguros suscrito por UGT el 5 de mayo de 2026; comunicados de FeSMC-UGT (marzo-mayo de 2026).

Reestructuraciones de plantilla en banca: marco convencional vigente

En el sector bancario, la negociación de los ajustes de plantilla sigue articulándose en el marco del XXV Convenio Colectivo de Banca 2024-2026, que remite a la negociación en cada entidad las medidas sobre modelo de negocio, presión comercial, cargas de trabajo y salud laboral. Conviene seguir, a efectos de la revista, los procesos de despido colectivo y las medidas de adecuación de plantilla que las entidades vayan abriendo durante la vigencia del convenio, así como su interacción con la digitalización y la automatización de procesos.

Ref.: XXV Convenio Colectivo del sector de la Banca 2024-2026 (BOE, 6 de junio de 2024).



Invertir en fondos alternativos extranjeros:

Aspectos fiscales críticos y operativos a considerar



Bernabé de Marcelino

Socio | Derecho Fiscal

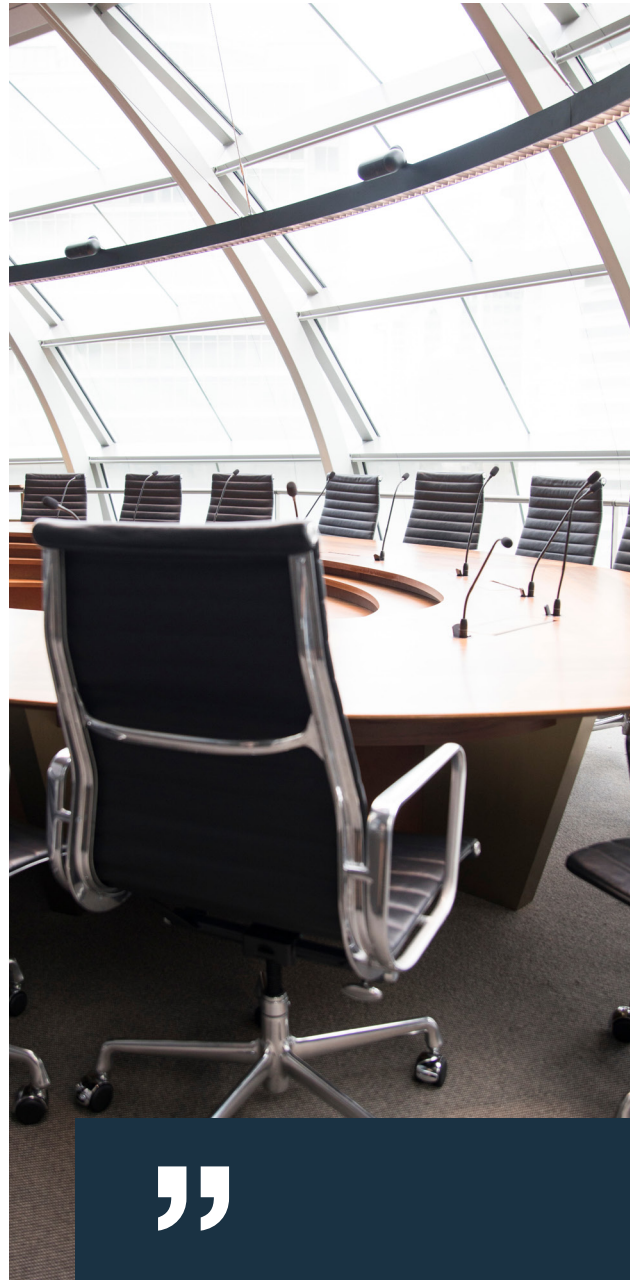
✉ bernabe.demarcelino@es.andersen.com

Como en “*La Gran Apuesta*”, la película de Hollywood en la que los inversores que anticiparon la crisis financiera lo consiguieron mirando donde nadie más estaba mirando, los riesgos —y también las ineficiencias— en la inversión en fondos alternativos internacionales, no siempre se encuentran en los aspectos más visibles, como la estrategia de inversión, la rentabilidad acumulada o el volumen de activos gestionados, sino en elementos menos perceptibles como las reglas de fiscalidad o el cumplimiento adecuado de la documentación del *onboarding*.

La inversión de fondos institucionales españoles y “*family offices*” en mercados privados internacionales continúa creciendo de forma significativa. Fondos globales de equity, de deuda privada, infraestructuras, estrategias evergreen o vehículos multiestrategia forman ya parte habitual de las carteras de Fondos de Pensiones (FPs), Compañías de Seguros, Fondos de Inversión Libre (FILs) y Fondos y Sociedades de Capital Riesgo (FCRs y SCR).

Las principales gestoras internacionales ofrecen el acceso a estas estrategias a través de fondos semilíquidos, o cerrados, localizados principalmente en Luxemburgo e Irlanda. En Luxemburgo destacan los fondos semilíquidos bajo el régimen UCI Part II y los más ilíquidos bajo el régimen de *Reserved Alternative Investment Fund* (RAIF).

El análisis fiscal de este tipo de inversiones se ha sofisticado enormemente en los últimos años. Ya no es suficiente con revisar el folleto del fondo y confirmar que el mismo no está sujeto a tributación; es necesario realizar un análisis más detallado de la estructura jurídica, la fiscalidad y trazabilidad de las rentas subyacentes, y las potenciales obligaciones fiscales en terceros países que podrían afectar al inversor español.



”

El verdadero riesgo en la inversión alternativa está en los detalles menos visibles.”

Naturaleza jurídica/fiscal del fondo extranjero:

Transparente vs no transparente

Uno de los puntos críticos es la propia naturaleza jurídica y fiscal del fondo. No es lo mismo invertir en Luxemburgo en una SICAV Part II o en un RAIF con forma de sociedad (SA o SCA) que hacerlo en un fondo con forma de partnership fiscalmente transparente (SCSp).

En estructuras con fondos fiscalmente transparentes, la Dirección General de Tributos ha venido consolidando en los últimos años el criterio de que dichos vehículos deben calificarse como entidades en atribución de rentas a efectos fiscales españoles. Esto implica que los inversores españoles están obligados a atribuirse directamente las rentas obtenidas por el vehículo extranjero, incluso aunque no exista distribución efectiva. Además, el análisis debe extenderse a otras entidades transparentes de la cadena de inversión hasta alcanzar una entidad considerada fiscalmente opaca.

No obstante, invertir en vehículos transparentes no es necesariamente menos eficiente desde el punto de vista fiscal. Hay otras variables a considerar: qué régimen fiscal aplica el inversor español sobre las rentas, cómo se contabilizan, cuál es la estructura societaria subyacente, o en qué tipo de inversiones (deuda, capital) y jurisdicciones se centran.

En cuanto al régimen fiscal aplicable, los FPs tributan en España al 0% y los FILs al 1%, por lo que la renta subyacente quedaría diferida, aunque el fondo extranjero tuviese la consideración de entidad en atribución de rentas. Los FCRs y SCRr también pueden alcanzar el diferimiento fiscal, ya que sus rentas están exentas en casi su totalidad (99% las ganancias y 95% los dividendos) cuando provienen de inversiones que conforman el coeficiente obligatorio de capital riesgo. Por su parte, otras entidades sin régimen fiscal especial tributarían por las rentas atribuidas, ya que normalmente no alcanzan el 5% de participación exigido para aplicar el régimen de exención del artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.



Convenios de doble imposición

Otro aspecto relevante es que los fondos extranjeros fiscalmente no transparentes podrían no aplicar algunos de los convenios de doble imposición con las jurisdicciones subyacentes. Es el caso de los fondos luxemburgueses con forma de sociedad que, según el criterio de las Autoridades Fiscales luxemburguesas, no pueden aplicar convenios de doble imposición con determinadas jurisdicciones —como España o Estados Unidos— al no estar sujetos a tributación.

En cambio, si se invierte a través de una cadena de fondos transparentes, podría ser de aplicación el Convenio de Doble Imposición español en determinados supuestos. Por tanto, si el fondo objetivo no es transparente fiscalmente, conviene verificar la estructura propuesta por el promotor —incluida la potencial aplicación de exenciones fiscales domésticas en el país de la fuente— para determinar potenciales supuestos de doble imposición.

Complejidades operativas y obligaciones fiscales en las jurisdicciones subyacentes

Por su parte, las estructuras con cadenas de entidades transparentes generan complejidades operativas importantes, ya que para realizar el análisis de atribución de rentas es necesario obtener toda la información financiera de cada entidad de la cadena, lo que en la práctica puede resultar difícil de conseguir en tiempo y plazo, siendo necesaria la colaboración del Promotor.

De especial relevancia es también la posibilidad de que se generen obligaciones fiscales para el inversor español en las jurisdicciones subyacentes donde invierte el fondo extranjero, especialmente cuando se invierte en Estados Unidos. Muchos folletos de fondos de deuda privada advierten que determinadas inversiones en esa jurisdicción pueden conllevar la atracción de actividad del fondo en determinados supuestos, y por tanto, la generación de obligaciones fiscales (reporting) en EE.UU. Esto se conoce como «*US trade or business*» y genera «*Effectively Connected Income*». Cuando el fondo es fiscalmente transparente a efectos estadounidenses, estas obligaciones pueden trasladarse al inversor español.

Para evitar este impacto, es fundamental verificar que en la estructura existan «bloqueadores» de rentas (“*Blockers*”), es decir, entidades que optan por tributar como “*Corporations*” a efectos fiscales estadounidenses, de modo que la carga administrativa se mantenga en el fondo y no se traslade al inversor.

Normativa antiabuso

La necesidad de analizar la normativa antiabuso española y comunitaria es también otro aspecto relevante a revisar.

- » Jurisdicciones no cooperativas: es habitual que los promotores de los fondos utilicen vehículos de inversión en jurisdicciones no cooperativas a efectos fiscales españoles (e.g. Islas Caimán), aunque por aspectos no meramente fiscales (e.g. operatividad). En este punto llamar la atención no sólo, de la imposibilidad de aplicar el régimen fiscal especial en determinados inversores españoles (FCRs y SCRs), sino de además los potenciales impactos en normativa interna de cumplimiento o incluso reputacionales en sede de otros inversores institucionales.
- » Directiva ATAD II (“Asimetrías Híbridas”). Conviene también analizar tanto en España como en la jurisdicción del fondo extranjero (e.g. Luxemburgo), la existencia de entidades híbridas (consideradas transparentes en una jurisdicción y opacas en la otra) o instrumentos híbridos (instrumento que se considera deuda en una jurisdicción y capital en la otra) que generen asimetrías fiscales, y por tanto impactos adversos no deseados en los inversores.
- » Directiva DAC6, que obliga a contribuyentes e intermediarios a comunicar determinadas estructuras o mecanismos internacionales cuando se cumplen ciertas “señas distintivas” de planificación fiscal agresiva. Relevante también porque el *compliance* de muchos inversores restringe dichas estructuras, si bien, los Promotores de los fondos extranjeros suelen monitorizar dicha regulación en detalle.



Conclusiones y recomendaciones

La inversión en mercados privados extranjeros puede hacerse de forma segura desde la perspectiva fiscal, pero es necesario realizar un análisis preliminar en el momento del *onboarding*, en un contexto de creciente expansión de los inversores institucionales y “*family offices*” hacia estrategias alternativas y de mayor escrutinio internacional de operaciones transfronterizas por parte de las Autoridades Fiscales.

Por su parte, dentro de los documentos del *onboarding* de la inversión, es recomendable requerir al promotor del fondo objetivo determinados compromisos (vía “*side letter*”) en relación a las alertas fiscales detectadas en la revisión realizada. La estructura de inversión muchas veces no es “fija”, y dichas salvaguardas pueden ser importantes para evitar sorpresas futuras en forma de impactos fiscales o *reporting* tributario no esperado en sede del inversor español.

Asistencia financiera y nulidad:

Ultimas sentencias del Tribunal Supremo

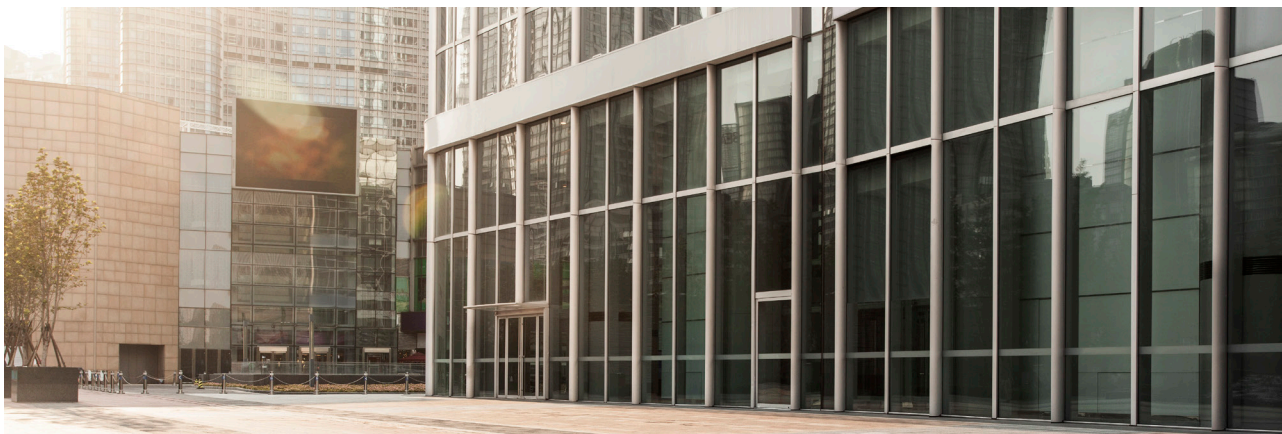


Guillermo Yuste

Socio | Derecho Mercantil

✉ guillermo.yuste@es.andersen.com

La asistencia financiera, contemplada fundamentalmente en los artículos 143.2 y 150.1 de la vigente Ley de Sociedades de capital, ha sido, tradicionalmente, un semillero de problemas para los profesionales que se dedican a las operaciones de financiación.



En resumen, se le pueden achacar al régimen actual tres vicios fundamentales:

- » La vaguedad en su formulación: la prohibición contiene una cláusula de cierre que prohíbe “facilitar asistencia financiera”. Dejando al margen los supuestos ya establecidos en la ley y que serían los más claros (préstamo, créditos, garantías), la realidad demuestra que puede haber otros supuestos dudosos de mucha importancia en la práctica (por ejemplo, concesión de una opción de recompra a precio fijado si no se alcanza una rentabilidad). Además, la jurisprudencia ha interpretado que la asistencia financiera podía ser tanto originaria como sobrevenida.
- » La existencia de asimetrías entre el régimen aplicable a la sociedad anónima y el régimen aplicable a la sociedad limitada. En particular, la diferencia entre el alcance de la prohibición (que en la sociedad limitada se extiende, no solo a la propia sociedad y a su dominante, sino a todas las de su grupo), o la ausencia de exenciones al régimen que se prevén para sociedades anónimas y no para limitadas.

- » La particular dureza de las consecuencias de la infracción: aunque las normas que regulan este instituto en nuestro derecho no lo prevén, se vino a entender, desde fechas tempranas, que la infracción de la prohibición lleva aparejada -entre otras consecuencias- la nulidad del negocio que constituye la asistencia financiera por aplicación del art. 6.3 del Código civil, sin que existan mecanismos que permitan evitarla.



Sin embargo, en fechas recientes, se han producido pronunciamientos del Tribunal Supremo que permiten atisbar una mayor flexibilidad en el sistema, y en particular en lo referente al último defecto apuntado. En concreto se trata de las sentencias de 6 de febrero de 2025 y de 5 de mayo de 2026, que establecen por primera vez que **la nulidad no siempre será la sanción apropiada para la infracción de la prohibición**.

En la primera de estas sentencias STS de 6 de febrero de 2025, (Id Cendoj: 28079110012025100215), la adquirente de la target suscribió unos contratos de préstamo para la adquisición de unas fincas propiedad de la target. Los préstamos se garantizaron con las propias fincas objeto de la adquisición, y la target, que apareció en los contratos como hipotecante no deudor.

La finalidad del contrato resultó ser falsa, y los importes prestados se destinaron al pago de las acciones de target en lugar de a la compra de las fincas.

La asistencia financiera en este caso es verdaderamente de libro. El Tribunal Supremo, sin embargo, consideró que la sanción de nulidad no era la adecuada para el caso, habida cuenta del desconocimiento de la finalidad ilícita por parte del banco:

“La sanción de nulidad del negocio en que consista la asistencia financiera no está prevista expresamente en el art. 81.1 de la Ley de Sociedades Anónimas (actualmente, art. 150.1 LSC), sino que se infiere de lo previsto en el art. 6.3 del Código Civil, al tratarse de la infracción de una norma prohibitiva. Pero tal sanción no es apropiada para el caso de un contrato de hipoteca otorgado en favor de la entidad financiera prestamista que, de acuerdo con lo sentado en la instancia, no conoció la finalidad ilícita del contrato, pues el préstamo garantizado con la hipoteca se concedió para la compra del inmueble hipotecado”.

En el fallo se dio además especial relevancia al hecho de que las partes que pretendían la nulidad eran además las beneficiadas de la operación ilícita, lo que resultaba abusivo.



En la sentencia de 5 de mayo de 2026 (Id Cendoj: 28079110012026100680) se discute un caso en el que, en el contexto de un intento de adquisición hostil de la target por una entidad aseguradora competidora, los socios de la target acuerdan vender la autocartera de target a los socios que quieran adquirirla, por un precio determinado y con un aplazamiento de pago (50% a 12 meses). En este contexto, el Tribunal Supremo reitera la doctrina sentada en la sentencia de 6 de febrero de 2025, señalando como motivos relevantes, en este caso, los siguientes:

- » Que el acuerdo tenía una finalidad legítima: preservar el accionariado.
- » Que las condiciones del crédito no fueron gravosas para la sociedad ni las consecuencias para el patrimonio social lo fueron.
- » Que gracias al acuerdo, se pudo poner fin a una situación de autocartera.
- » Que el precio pagado por los socios fue equitativo (la competidora ofreció un precio sustancialmente mayor, pero no se pudo probar que el precio acordado no fuera razonable).
- » El hecho de que target fuera una aseguradora, una entidad regulada cuya solvencia se encuentra vigilada por las autoridades.

Como conclusión, podemos establecer que ahora es perfectamente defendible que la infracción de la prohibición de asistencia financiera no acarrearía automáticamente la nulidad de la operación afectada. Habrá que tener en cuenta las particulares circunstancias del caso.

No obstante, tampoco es conveniente lanzar las campanas al vuelo. No en vano existió un supuesto similar al resuelto por la sentencia de 5 de mayo de 2026 (tratado en la STS de 1 de octubre de 2018), en el que la solución fue la contraria, y la propia sentencia de 2026 lo cita sin rebatirlo ni desautorizarlo de otro modo. Por tanto, no conviene tratar estas dos sentencias como un giro copernicano de la jurisprudencia, sino como una puerta abierta para evitar las devastadoras consecuencias de la nulidad en casos en los que pueda haber perjuicios para terceros no conscientes de la finalidad ilícita (lo que en sí podría dar pie también a evitar la nulidad en los múltiples casos que se consideran como dudosos por la doctrina), o casos en los que la afectación de la sociedad es escasa (como pueden ser los casos de asistencia financiera sobrevinida al cabo de varios años).

El futuro de las relaciones laborales en Entidades de Seguros:

Las 10 claves del Convenio Colectivo 2025-2028



Carlos de la Torre

Socio | Derecho Laboral

✉ carlos.delatorre@es.andersen.com

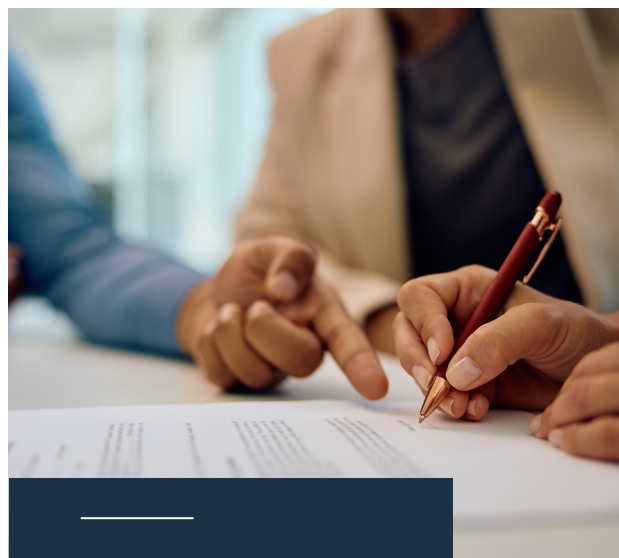
El Convenio Colectivo General de ámbito estatal para las Entidades de Seguros, Reaseguros y Mutuas Colaboradoras con la Seguridad Social para el periodo 2025-2028 con impacto en 75.000 personas del sector asegurador, reasegurador y mutuas se firmó el pasado 6 de mayo por los sindicatos más representativos del sector CCOO y UGT y presenta las siguientes 10 claves jurídicas:

Salarios y vigencia retroactiva y ultraactividad indefinida

El convenio establece un aumento salarial del € 3,5% para 2025 (retroactivo) y subidas vinculadas al PIB e IPC entre 2026 y 2028 con una actualización proyectada del 10,5% al 11,1% en 4 años y la eliminación del nivel 9 y ultraactividad indefinida con garantía de mantenimiento de condiciones laborales más allá del vencimiento. Los salarios mínimos incluyen mejoras significativas incluyendo el nivel 8 con un salario de 18.000 euros anuales en 2026 (+13,4%) y el nivel 7 con 20.000 euros anuales (+10,5%). Además, se amplía la compensación económica por comida en jornada partida a 13 euros diarios en 2027.

Derecho reforzado a la desconexión digital y a la protección de la salud mental

El texto reconoce de forma clara el derecho de las personas trabajadoras a desconectar fuera de su horario laboral. Esto implica no tener obligación de responder llamadas, correos electrónicos o mensajes profesionales durante descansos, vacaciones, permisos o bajas médicas. También obliga a las empresas a establecer protocolos internos que regulen situaciones excepcionales y eviten riesgos de estrés o fatiga digital. El objetivo principal es favorecer la conciliación y proteger la salud mental.



Más protección para un nuevo entorno laboral.

Inteligencia Artificial e impulso a la transformación y formación digital

Por primera vez, el convenio incorpora referencias específicas a la Inteligencia Artificial en las relaciones laborales. Se establece que la IA debe utilizarse con criterios éticos, transparencia y supervisión humana, especialmente cuando afecte a decisiones laborales como selección, evaluación o gestión del personal. Además, las empresas deberán informar a la representación legal de las personas trabajadoras cuando utilicen sistemas automatizados de toma de decisiones o IA de alto riesgo.

El convenio reconoce que el sector asegurador está inmerso en una transformación tecnológica continua. Por ello, las empresas deberán informar sobre cambios tecnológicos relevantes y ofrecer formación adecuada para que las personas trabajadoras puedan adaptarse a nuevas herramientas, procesos y modelos digitales. Se fomenta que esta formación se realice dentro de la jornada laboral y se considera clave para mejorar la empleabilidad y competitividad del sector.

Seguridad y salud laboral

El convenio dedica una atención especial a la prevención de riesgos laborales en el trabajo a distancia. Las empresas deberán evaluar los riesgos específicos del teletrabajo, especialmente los factores ergonómicos, psicosociales y organizativos. La evaluación podrá realizarse mediante cuestionarios de autoevaluación y, de forma excepcional, mediante visitas presenciales o telemáticas al lugar de trabajo, siempre con consentimiento de la persona trabajadora. Asimismo, se incluye la garantía de evaluación periódica de los riesgos psicosociales al menos cada 4 años si no hay pacto en la empresa.

Teletrabajo y compensación económica

El trabajo a distancia queda regulado como una modalidad voluntaria para ambas partes y reversible con preaviso. Cada situación deberá formalizarse mediante un acuerdo individual de teletrabajo. El convenio también garantiza que las personas teletrabajadoras tendrán exactamente los mismos derechos colectivos, salariales y de promoción que quienes trabajen presencialmente. Se regula de manera novedosa el derecho al teletrabajo para pacientes oncológicos.

Las empresas estarán obligadas a proporcionar medios tecnológicos adecuados (ordenador, tablet u otros dispositivos) y a asumir los gastos derivados del trabajo a distancia. Además, se fija una compensación mínima de 2,22 euros por cada día efectivo de teletrabajo a jornada completa, cantidad que se actualizará conforme a las subidas salariales del convenio.



Cambios en la clasificación y promoción profesionales más transparente e igualitaria

El convenio establece que ascensos y promociones deberán basarse en criterios objetivos como experiencia, formación, mérito, desempeño y adecuación al puesto. Se refuerza el principio de igualdad y no discriminación, evitando diferencias injustificadas por sexo u otras circunstancias personales. Además, se regulan procesos de concurso-oposición y concursos de méritos para determinados niveles profesionales.

Uno de los cambios estructurales más importantes es la desaparición del Grupo Profesional IV y del Nivel retributivo 9 a partir del 1 de enero de 2026. Las personas incluidas en ese grupo pasarán automáticamente al Grupo III, Nivel 8, mejorando así su encuadramiento profesional y salarial. El convenio también redefine funciones, niveles y criterios de clasificación profesional adaptándolos a la realidad digital y organizativa actual.

Refuerzo de la privacidad y protección de datos

Las empresas deberán implantar protocolos claros sobre el uso de dispositivos digitales, videovigilancia, grabación de sonidos y sistemas de geolocalización. Aunque se permite el control empresarial conforme a la ley, se exige garantizar la intimidad y los derechos fundamentales de las personas trabajadoras. También se deberá informar previamente sobre estos sistemas y sus finalidades.

El teletrabajo se refuerza con más seguridad, derechos y protección de datos.

Conciliación y corresponsabilidad: nuevos permisos. Igualdad y Diversidad

El convenio establece la garantía de cómputo de los permisos en días laborales. Se incluye un nuevo permiso de hasta 4 días por imposibilidad de acceder al centro de trabajo.

Se incluye un nuevo permiso por actos preparatorios por donación de órganos/tejidos; un permiso de tres días por tutorías de hijos con necesidades educativas especiales; la ampliación de la bolsa desde 16 horas a 24 horas por asuntos particulares que no serán recuperables; la garantía de acumulación de lactancia de, al menos, 15 días; y la garantía de días de vacaciones adicionales para mayores de 60 años.

Se regula la separación del protocolo de acoso laboral del de acoso sexual y se reconoce el protocolo de igualdad y no discriminación de personas LGTBI e incluye como falta muy grave los comportamientos contra la libertad sexual y expresión de género.

Previsión social complementaria y absentismo laboral

El convenio colectivo actualiza el seguro de aportación definida (2,2% en 2026 y 2,5% en 2027).

Sin embargo, el convenio no modifica el complemento de incapacidad temporal que se mantiene inalterado.

Mayor participación sindical e información a la plantilla

Se amplían las obligaciones de información a la representación legal de las personas trabajadoras en materias como transformación digital, teletrabajo, productividad, reorganizaciones y uso de IA. También se garantiza la participación sindical en entornos de teletrabajo mediante herramientas digitales, tableros virtuales y acceso a comunicaciones electrónicas.



”

Un convenio que refuerza derechos, igualdad y modernización del sector."



Andersen Global is a Swiss verein comprised of legally separate, independent member firms located throughout the world providing services under their own names. Andersen Global does not provide any services and has no responsibility for any actions of the Member Firms or collaborating firms. No warranty or representation, express or implied, is made by Andersen Global, its Member Firms or collaborating firms, nor do they accept any liability with respect to the information set forth herein. Distribution hereof does not constitute legal, tax, accounting, investment or other professional advice.

© 2026 Andersen Global. All rights reserved



ANDERSEN®

