

IIR le da la bienvenida al **X** Congreso Internacional

Wealth Management 2007

10 años
con los líderes
en Banca Privada
en España

Madrid
11, 12, 13 y 14
de JUNIO de 2007
Hotel Nuevo Madrid

www.iir.es



44 Expertos

- D. Abelardo Pato
ACCENTURE
- D. Guillaume Guerin
ODYSSEY FINANCIAL TECHNOLOGIES
- D. Michel Escalera
CREDIT AGRICOLE ASSET MANAGEMENT
- D. Xavier Aspachs
BANCO URQUIJO
- D. José Manuel Dabrio
ALTAE BANCO PRIVADO
- D. Javier Gefaell
POPULAR BANCA PRIVADA
- D. Manuel Cid Blasco
FORTIS BANCA PRIVADA
- D. Rossend de Valois
CAIXA CATALUNYA
- D. Salvador Mas
OPENFINANCE
- D. Juan Verdaguer
BANQUE PRIVÉE EDMOND DE ROTHSCHILD EUROPE
- D. Javier Estella Lana
AVANTIA FAMILY OFFICE
- D. Miguel Forteza
CITI PRIVATE BANK
- D. Ignacio Rodríguez Añino
M&G INVESTMENTS
- D. Olivier Tinguely
OMEGA CAPITAL
- D. Alberto Villasán
BBVA PATRIMONIOS
- D. Sasha Evers
MELLON GLOBAL INVESTMENTS
- D. Oriol Ramírez-Monsonís
SG CORPORATE & INVESTMENT BANKING
- D. José Luis Molina
ALTAMAR PRIVATE EQUITY
- D. Constantino Gómez
ARCANO
- D. Enrique Quemada
ONE TO ONE
- D. Iñigo Gallastegui
SANTANDER BANCA PRIVADA
- D. Alfonso Martínez Parras
- D. José Luis López-Hermida
- D. Enrique Sanz de Sandoval
BNP PARIBAS BANCA PRIVADA
- D. José Luis Blázquez
BNP PARIBAS GESTION DE INVERSIONES
- D. Eduardo Ramírez
- D. Angel Luis Valverde
- D. Luis Gimeno Valledor
CUATRECASAS
- D. Tomás Murillo Guirao
- D. José Fernando de la Fuente
Asprón
- Dña. Cristina de Miguel
- D. Sergio Rodríguez Torres
ERNST & YOUNG ABOGADOS

**X Congreso Internacional
 de Banca Privada**



**Wealth
 Management
 2007**

Banking for HNWI & Mass Affluent

- Impacto de MIFID y nuevo Reglamento de Hedge Funds en Banca Privada
- Nuevas Estrategias en los segmentos HNWI & Mass Affluent
- Tax Efficient Planning
- Management Family Office
- Asset Management
- Hedge Funds, Private Equity, Materias Primas, Real Estate

Seminario I

Planificación Fiscal de Herencias

Seminario II







**Gestión Integral del Patrimonio Familiar:
 Family Financial & Tax Planning**

Madrid ■ 11, 12, 13 y 14 de Junio de 2007
 Hotel Nuevo Madrid

**Intervención Especial
 de 5 prestigiosas
 Instituciones**

- Dña. M^a José Gómez Yubero
D. Antonio Carrascosa
CNMV
- D. Juan Manuel Vega
DIRECCION GENERAL
DEL TESORO Y POLITICA
FINANCIERA
MINISTERIO DE ECONOMIA
Y HACIENDA
- D. José Manuel Pomarón
INVERCO
- D. Juan Basurto
ASOCIACION ESPAÑOLA
DE BANCA -AEB-
- D. Jaime Herrero
BANCO DE ESPAÑA

**6 Experiencias
 Internacionales**

- Mr. Urs Monstein 
BANK JULIUS BÄR AG
Zurich
- Mr. Matthias Plattner 
UBS DEUTSCHLAND
AG
Frankfurt
- Mr. Nicolas Crochet 
STATE STREET
GLOBAL ADVISORS
Bruselas
- Mr. Gianluca Oderda 
PICTET ASSET
MANAGEMENT
Ginebra
- Mr. Frank Pauls 
MAN INVESTMENTS
Londres
- Mr. Drew D. Fox 
ING CLARION REAL
ESTATE SECURITIES
-GRUPO ING
INVESTMENT
MANAGEMENT-
Philadelfia

Lunch Partner

Partners

Head Partners



Bienvenido a la **X** Edición del Congreso Internacional de Private Banking

España ocupa el décimo puesto de la clasificación mundial en el negocio de Banca Privada con un volumen actual de 161.086 millones de euros.

Y se espera un incremento del 8% de clientes potenciales de Banca Privada. Pero ahora el objetivo de posicionamiento de las entidades no sólo se centra en las Grandes Fortunas sino también en el segmento *Mass Affluent*.

Reúnase con sus colegas del sector y conozca las últimas estrategias y productos para los Segmentos HNWI y *Mass Affluent* en su cita anual.

X Congreso Internacional de Banca Privada

Wealth Management 2007

Banking for HNWI & Mass Affluent

Madrid • 11, 12, 13 y 14 de Junio de 2007

44 Expertos de las Instituciones y Entidades más representativas le permitirán resolver sus problemas y obtener información de primera mano sobre:

- ▶ Cuál es el impacto de MIFID en el sector de la Banca Privada
- ▶ Qué novedades introduce la transposición de la III Directiva Ant blanqueo en la actividad de la Banca Privada
- ▶ Cuáles son las últimas novedades regulatorias sobre los Hedge Funds introducidas por la Reforma del Reglamento
- ▶ Cómo aplicar nuevos modelos de CRM como estrategia de retención del segmento HNWI
- ▶ Cómo potenciar el papel de la red en la estrategia de crecimiento del segmento *Mass Affluent*
- ▶ Cuáles son las ventajas que aporta la nueva inscripción del Protocolo Familiar en el Registro Mercantil
- ▶ Cuáles son las últimas tendencias en *Asset Management* y *Alternative Investments* para Banca Privada

Además, hemos desarrollado **2** Seminarios de Especialización sobre:

- Planificación Fiscal de Herencias
- Family Financial & Tax Planning

La trascendencia que están alcanzando estos temas a corto y medio plazo, así como la necesidad de garantizar su conocimiento sobre las nuevas tendencias y cambios que está afrontando la *Gestión de Grandes Fortunas*, convierten este foro en una oportunidad única para el intercambio de la información y experiencias más actuales.

Estamos seguros de la conveniencia y oportunidad de este Evento. Por ello, no pierda esta ocasión, los días 11, 12, 13 y 14 de Junio para informarse puntualmente sobre todo lo que le interesa saber sobre este específico tema.

Esperando tener la oportunidad de saludarle personalmente en este Encuentro reciba hasta entonces un cordial saludo,



M^a Elena García Morales
Directora de Programas

P.D.: ¡Asista al único Encuentro del sector para ponerse al día de las últimas estrategias en Wealth Management!

IIR España (Institute for International Research) es una compañía del Grupo Informa plc, el mayor especialista mundial en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales. Cotizado en la Bolsa de Londres, Informa plc cuenta con 7.400 empleados y está presente en 43 países a través de 150 unidades operativas.

- + 120 líneas de negocio distintas
- + 10.000 eventos de formación e información a través de compañías como *IIR*, *IBC* o *Euroforum*
- + 2.000 productos de suscripción que incluyen: diarios académicos, noticias en tiempo real, revistas y boletines de noticias
- + 40.000 títulos académicos en catálogo a través de marcas tan prestigiosas como *Taylor & Francis* o *Routledge*

Además, a través de marcas tan reconocidas como *ESI Internacional*, *Achieve Global*, *Forum* o *Huthwaite*, Informa es el referente mundial en soluciones estratégicas de mejora del desarrollo o *performance improvement*.

En España, *IIR* es líder desde hace 20 años en el desarrollo y gestión de contenidos y eventos para empresas. Con un equipo de más de 100 personas, *IIR España* ofrece a sus clientes un servicio de formación e información integral con productos innovadores como los *Written Courses* (programas modulares de formación a distancia) además de:

- + 500 conferencias, congresos y seminarios de producción propia anuales
- + 200 cursos de Formación In Company

informa
www.informa.com

 **Institute for International Research**
Lider mundial en servicios e información para empresas

www.iir.es

Wealth Management 2007

Por qué asistir

- X Edición del Evento más consolidado en el mercado de *Private Banking*
- 4 Jornadas especializadas para la Dirección General, Estrategia, Fiscalistas y Marketing de Banca Privada
- 44 Expertos de las entidades líderes en Gestión de Grandes Fortunas
- 2 Seminarios de Especialización sobre Family Financial & Tax Planning y Planificación Fiscal de Herencias
- Networking anual de todo el sector de Private Banking

¿Quién estará?

BANCA PRIVADA

- ▶ Gestor de Banca Privada
- ▶ Ejecutivo de Banca Privada
- ▶ Responsable de Banca Privada
- ▶ Director de Banca Privada
- ▶ Responsable de Inversiones
- ▶ Responsable de Departamento Fiscal

BANCA

- ▶ Responsable de Departamento Fiscal
- ▶ Director Comercial
- ▶ Agente Financiero
- ▶ Director de Oficina
- ▶ Responsable de Banca Personal

ASESORIAS FISCALES

EMPRESAS FAMILIARES

- ▶ Presidente
- ▶ Director General
- ▶ Director Financiero
- ▶ Responsable del Departamento Fiscal

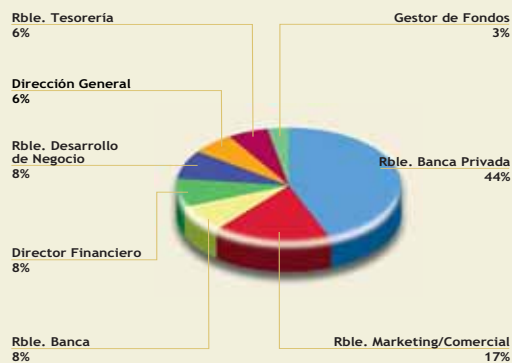
PATRIMONIOS PERSONALES Y FAMILIARES

IIR España organiza las Jornadas más completas sobre Banca Privada

7 Razones para asistir

- Sabrá cuáles son las oportunidades y amenazas derivadas de la aplicación de MIFID en el sector de la Banca Privada
- Analizará el impacto de la III Directiva Ant blanqueo en el *Wealth Management*
- Estudiará cómo se está desarrollando la industria de *Hedge Funds* en España tras la Reforma del Reglamento
- Descubrirá las nuevas oportunidades de captación y fidelización de HNWI
- Averiguará qué tipo de asesoramiento y servicios puede ofrecer la red a sus clientes *Mass Affluent*
- Conocerá cómo formar y concienciar a los herederos de la familia para garantizar el éxito en la futura gestión de la fortuna
- Evaluará cómo incorporar nuevas clases de activos en las carteras de Banca Privada: Private Equity, Real Estate, Materias Primas y Hedge Funds

¿Quién vino a Wealth Management 2006?



Avalado por el éxito de anteriores convocatorias



Objetivos del Seminario

- Aprender a reducir las cargas fiscales de transmisiones patrimoniales
- Conocer las competencias desarrolladas por las distintas Comunidades Autónomas en esta materia
- Analizar los aspectos prácticos de las particiones de herencia, los excesos de adjudicación y las impugnaciones

Horario del Seminario

9.00 h.	Recepción de los asistentes
9.15 h.	Apertura
11.30 h. - 12.00 h.	Coffee break
14.00 h. - 15.30 h.	Almuerzo
18.30 h.	Clausura del Seminario

Programa del Seminario

ESTUDIANDO LOS ASPECTOS LEGALES Y FISCALES DE LA PLANIFICACION HEREDITARIA

- II Por qué es importante el testamento en la planificación hereditaria
 - Cuáles son los objetivos de una planificación hereditaria
 - Qué aspectos deben considerarse en una planificación hereditaria
 - Cuáles son los mecanismos legales y fiscales
- II Cuáles son los aspectos legales más importantes en la planificación de una herencia
 - El régimen económico matrimonial
 - La vecindad civil
 - Cuáles son los aspectos prácticos de planificación de una herencia
 - Instituciones modales o condicionales
 - Tratamiento legal de las cláusulas prohibitorias
 - * Socini
 - * Impugnación
 - * Condición suspensiva o resolutoria
 - * Cláusula penal
 - * Cargas
 - Particiones de herencia y excesos de adjudicación
 - Impugnaciones

>> CASO PRACTICO

ASPECTOS PRACTICOS Y FISCALES DE LIQUIDACION DE UNA HERENCIA

Desarrollo práctico numérico de toda la casuística que se puede presentar en una planificación hereditaria, así como las claves para liquidar con éxito una herencia

ANALIZANDO LOS MECANISMOS LEGALES Y FISCALES DE PLANIFICACION DE TRANSMISIONES LUCRATIVAS

- II Cuáles son los mecanismos legales de planificación para transmisiones lucrativas según territorio común
 - Cuáles son los conceptos básicos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
 - La exención en el impuesto sobre el Patrimonio
 - La reducción del 95% en el Impuesto sobre Sucesiones
 - Cómo utilizar las sociedades Holding como vehículo para conseguir la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio y la reducción del 95% en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
- II Cómo emplear mecanismos de planificación fiscal para transmisiones lucrativas en los territorios forales: País Vasco y Navarra

- En qué consiste la vecindad foral y cuáles son sus principales peculiaridades civiles a efectos de planificación sucesoria
- Cuáles son los requisitos de residencia fiscal en los territorios forales. La incidencia del Concierdo y Convenio Económico
- Cuál es el régimen de exenciones en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones foral
- Cuáles son los detalles de otras posibles oportunidades de planificación

CARACTERISTICAS Y DIFERENCIAS DEL IMPUESTO DE SUCESIONES Y DONACIONES EN CADA COMUNIDAD AUTONOMA

- II Cómo realizar un análisis comparativo del tratamiento legal y fiscal del Impuesto de Sucesiones y Donaciones en cada Comunidad Autónoma
 - Cuáles son las competencias desarrolladas por las distintas Comunidades Autónomas
 - Cuál es la visión de la Administración Tributaria
 - Tributación del Impuesto de Sucesiones y Donaciones en las respectivas Comunidades Autónomas. Qué rebajas fiscales se efectúan en las distintas Comunidades
 - Cataluña
 - Comunidad de Madrid
 - Andalucía
 - Cantabria
 - Aragón
 - Asturias y Galicia
 - Extremadura
 - Baleares, Castilla y León, Región de Murcia y Comunidad Valenciana

DESARROLLANDO UNA OPTIMA PLANIFICACION PATRIMONIAL Y HEREDITARIA INTERNACIONAL

- II Cuáles son las claves para desarrollar una planificación patrimonial en materia de transmisiones lucrativas
 - Cuáles son los conceptos básicos en materia de planificación internacional
 - Cuál es la incidencia de la residencia fiscal y de los Convenios para evitar la Doble Imposición en materia de planificación hereditaria
 - Cómo conseguir la aplicación de la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio y la reducción del 95% en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones a individuos y sociedades no residentes
 - Definición de vehículos sucesorios específicos: Trust y Fiducias

Nuestros 4 Expertos

D. Tomás Murillo Guirao. Director del Area de Planificación Patrimonial. ERNST & YOUNG, Abogados

Abogado/Economista. Licenciado en Derecho y Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Ha asesorado numerosas reorganizaciones patrimoniales, tanto nacionales como internacionales, de grupos familiares con fines, entre otros, sucesorios.

D. José Fernando de la Fuente Asprón. Abogado. ERNST & YOUNG, Abogados

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.

Máster en Tributación de Empresas por el Instituto de Empresa.

Actividad profesional: Director de Ernst & Young Abogados en Castilla y León.

Otras actividades. Ponente en distintos foros, conferencias y seminarios sobre temas relativos a la fiscalidad. Publicación de artículos en numerosas revistas especializadas.

Dña. Cristina de Miguel. Abogado. ERNST & YOUNG, Abogados

Licenciada en Derecho por la Universidad de las Islas Baleares, ha ejercido como Abogado por cuenta propia y lleva diez años en Ernst & Young, estando especializada en Derecho Tributario.

D. Sergio Rodríguez Torres. Abogado. ERNST & YOUNG, Abogados

Licenciado en Derecho por la Universidad Central de Barcelona. Miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona. Especialista en Derecho Tributario y Procedimientos Tributarios prestando asesoramiento general en el referido ámbito. En particular, dilatada experiencia en el marco del asesoramiento de la empresa nacional e internacional, así como en el sector inmobiliario y en la optimización de la tributación en la estructura de la empresa familiar. Profesor Asociado de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Autónoma de Barcelona, durante los cursos 2001/2002, 2005/2006 (primer trimestre) y 2006/2007. Ponente en numerosas conferencias y seminarios organizados por la firma así como por organizaciones externas como el Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona o el Grupo Recoletos.

8.45 *Recepción de los asistentes y entrega de la documentación*

9.15 *Apertura de la Sesión por el Presidente de la mañana*



D. Abelardo Pato
Socio
ACCENTURE

COMPLIANCE & REGULATION EN BANCA PRIVADA

9.30 **Qué consecuencias se derivan de la entrada en vigor de MIFID en el sector de la Banca Privada en España**

- Cuál es el impacto de la MIFID en el sector de la Banca Privada
- Cuáles son las oportunidades y amenazas que se abren para el *Wealth Management* con la aplicación de esta Directiva de Mercados de Instrumentos Financieros
- Cómo se armoniza el contenido de la Directiva MIFID con la Directiva UCIT III
- Cuáles son las nuevas directrices que introduce la MIFID para el Asesoramiento Financiero
 - Cuál es la nueva tipología de recomendaciones a los inversores que introduce la Directiva
 - Recomendaciones no personalizadas
 - Recomendaciones personalizadas

Dña. M^a José Gómez Yubero
Directora de Inversores
CNMV

10.00 **Cuál está siendo el impacto de la transposición de la III Directiva comunitaria Antiblanqueo en la Banca Privada como "actividad sensible"**

- Los cambios en los estándares internacionales y el entorno regulatorio
- La incorporación del criterio del riesgo
- La ampliación del ámbito de la prevención: nuevos delitos cubiertos; en particular, la financiación del terrorismo. La problemática del fraude fiscal
- Los sujetos obligados: entidades financieras y profesionales... Las obligaciones de prevención y sus límites
- En qué consisten los conceptos de Diligencia Debida, Diligencia Reforzada y Diligencia Simplificada
- El control interno en las entidades. El examen externo de los procedimientos



D. Juan Manuel Vega
Subdirector General de Inspección y Control de Movimientos de Capitales
MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA
Secretario
COMISION DE PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITALES E INFRACCIONES MONETARIAS

10.30 **Cómo incide el secreto bancario y otras previsiones legales en el sector de la Banca Privada**

- Cuál es la influencia del secreto en el negocio de la Banca Privada
- Regulación sustantiva y deber de colaboración de las entidades de crédito respecto de peticiones de órganos administrativos y judiciales
- Análisis de otras normativas: las transacciones económicas con el exterior
- Aproximación al riesgo de cumplimiento



D. Jaime Herrero
Director de la Secretaría Técnica
BANCO DE ESPAÑA

11.00 *Café*

11.30 **Cuáles son las últimas novedades regulatorias sobre los Hedge Funds introducidas por la Reforma del Reglamento de IIC**

- Cómo se establecerán los periodos mínimos de permanencia para accionistas y partícipes para *Hedge Funds* y Fondos de *Hedge Funds*
- Establecimiento de límites máximos a los reembolsos en *Hedge Funds* y Fondos de *Hedge Funds*
- Flexibilización del plazo máximo de pago del reembolso y del periodo de preaviso
- Flexibilización de la información que han de dar sobre su cartera de inversión
- Prohibición de que los Fondos de Inversión Libre puedan invertir en otros Fondos de Fondos



D. Antonio Carrascosa
Director General de Entidades
CNMV

12.00 **Qué aporta el Libro Blanco. Cómo se está desarrollando el mercado Paneuropeo de los Hedge Funds**

- Cuál está siendo el impacto de la Directiva UCITS III en la comercialización de IIC
- Cuál es la situación actual del Libro Blanco. Cuál puede ser su influencia en la regulación europea de las IIC
- Cuál es la situación de los *Hedge Funds* en Europa
- Cuáles son los actuales retos de la comercialización transfronteriza

D. José Manuel Pomarón
Secretario General Adjunto
INVERCO

¿CONTINUARA EL INCREMENTO DEL SECTOR DE BANCA PRIVADA EN ESPAÑA?

12.30 **Tendencias y estrategias de la Banca Privada en España**



D. Abelardo Pato
Socio
ACCENTURE

D. Guillaume Guerin
Area Manager Spain
ODYSSEY FINANCIAL TECHNOLOGIES

>>> *From merger to growth - how IT initiatives support an ambitious business case*

- Initial situation: merge of Bank Julius Bär with SBC Wealth Management Private Banks
- IT Strategy to follow Business Strategy
- Implementation of a new front-end system to support profitability and growth



Mr. Urs Monstein
Head Strategic IT Initiatives
BANK JULIUS BÄR AG



13.30 **Banca Privada y Gestión Alternativa. La necesidad de una oferta global**

D. Michel Escalera
CEO
CREDIT AGRICOLE ASSET MANAGEMENT

14.00 **Tecnología y Banca Privada: algunas Buenas Prácticas**

- Family Offices: necesidades y soluciones
- Segmento *Mass Affluent*: hacia la planificación financiera
- MiFID y Banca Privada: dónde deberíamos estar
- *Open Architecture*, valor añadido



D. Salvador Mas
Director General
OPENFINANCE

14.30 Almuerzo ofrecido por gentileza de



16.00 Apertura de la Sesión por el Presidente de la tarde



D. Xavier Aspachs
Secretario General Técnico
BANCO URQUIJO

16.15 **Qué modelos de negocio y estrategias de negocio se están desarrollando en Banca Privada en el mercado español**

- El Modelo Altae



D. José Manuel Dabrio
Director General
ALTAE BANCO PRIVADO

DESARROLLO DE NUEVAS ESTRATEGIAS EN PRIVATE BANKING

SEGMENTO HNWI

16.45 **Oportunidades de Captación y Fidelización de Grupos Familiares con altos patrimonios financieros: los nuevos HNWI**

- Cómo identificar y captar a estas nuevas Grandes Fortunas
- Qué necesidades específicas demandan los nuevos HNWI
- Cómo garantizar una oferta de productos adaptada a las necesidades de los clientes HNWI y no a la inversa



D. Alfonso Martínez Parras
Director General
BNP PARIBAS BANCA PRIVADA

17.15 *Café*

17.30 **Cómo aplicar nuevos modelos de Client Relationship Management como estrategia de retención del segmento High Net Worth**

- Cómo diseñar un modelo específico de negocio
- Cómo determinar los parámetros para segmentar y definir el perfil de su base de clientes y personalizar la oferta de servicios y productos
- ¿Se puede aplicar CRM en los clientes HNWI?



D. Javier Gefaell
Director Consejero Delegado
POPULAR BANCA PRIVADA

18.00 **Proyectos Filantrópicos: el asesoramiento especializado destinado a las Grandes Fortunas**

- Oportunidades filantrópicas como herramienta de captación
- Inversiones en arte como valor añadido en la Gestión Patrimonial
- Las Sociedades Compartidas dentro de los Proyectos Filantrópicos

D. Manuel Cid Blasco
Asesor de Estrategia Patrimonial
FORTIS BANCA PRIVADA

SEGMENTO MASS AFFLUENT

18.30 **Importancia de la red en la captación de clientes en el segmento Mass Affluent de Banca Privada**

- Cómo potenciar e impulsar el papel de la red en la estrategia de crecimiento del segmento *Mass Affluent* en Banca Privada
- Qué tipo de asesoramiento y servicios puede ofrecer la red a sus clientes *Mass Affluent*
- Qué estrategias debe desarrollar la red para retener a nuestros clientes *Mass Affluent*
- Por qué se está dando un incremento de oficinas/gestores orientadas al cliente de Banca Privada



D. Rossend de Valois
Director de Caixa Catalunya - Banca Privada
CAIXA CATALUNYA

TAX EFFICIENT PLANNING: IMPACTO DE LA REFORMA DEL IRPF

19.00 **En qué medida beneficia o perjudica la nueva Reforma del IRPF a la planificación fiscal de las Grandes Fortunas**

- Cuáles son los cambios más importantes que ha introducido la Nueva Ley del IRPF
 - ▮ Redefinición de las Rentas del Ahorro
 - ▮ Nuevo régimen de las SICAVs
 - ▮ Sistema de eliminación del "peaje fiscal"
 - ▮ Desaparición de las Sociedades Patrimoniales
 - ▮ Planes de Pensiones
 - ▮ Seguros de Vida
 - ▮ PIAS
 - ▮ Incremento de instrumentos de gestión directa

D. Eduardo Ramírez
Socio
CUATRECASAS

PLANNING & MANAGEMENT FAMILY OFFICE

19.30 **El papel actual de los servicios de Family Office en la asesoría patrimonial familiar global**

- Elementos clave de la decisión de contar con servicios de *Family Office*
- Cuáles son las principales necesidades del patrimonio familiar que estos servicios atienden
- La importancia del asesoramiento independiente como pieza esencial de los servicios de *Family Office*



D. Juan Verdaguer
Director
BANQUE PRIVÉE EDMOND
DE ROTHSCHILD EUROPE

20.00 *Fin de la primera Jornada*

« Se espera un incremento del 8% de clientes potenciales de Banca Privada »

8.45 *Apertura de la Sesión por el Presidente de la mañana*



D. Juan Basurto
Asesor Financiero
ASOCIACION ESPAÑOLA DE BANCA -AEB-

9.00 **Cómo asesorar a los grupos empresariales familiares para asegurar la preservación, continuidad y sucesión de la fortuna familiar. Cuáles son las ventajas que aporta la nueva inscripción en el Registro Mercantil del Protocolo Familiar**

- El Protocolo Familiar: qué novedades introduce el Real Decreto que permite hacer públicos los Protocolos
- Cuáles son los tres niveles de publicidad Registral que se contemplan
- Qué acogida se espera que tenga la publicidad Registral entre los grupos empresariales familiares
- Cuáles son las claves para garantizar la preservación de la riqueza en la segunda generación y su acceso a la empresa
- Cómo desarrollar con éxito el relevo generacional de la riqueza familiar
- Cómo hay que formar y concienciar a los herederos de la familia para garantizar su competencia en la futura gestión de la fortuna
- Aspectos fiscales básicos del Protocolo de una empresa familiar



D. Javier Estella Lana
Socio-Director
AVANTIA FAMILY OFFICE

9.30 **Case Study: "Replacement of an Family Office IT-Platform"**

This short case will highlight some Key Success factors –form a Project Management Perspective– based on an existing Project within UBS Germany to replace a highly complex IT-Environment

- Process based Approach
- Key Challenges
- Critical success factors



Mr. Matthias Plattner
Program Manager
UBS DEUTSCHLAND AG



Frankfurt

ASSET MANAGEMENT & ALTERNATIVE INVESTMENTS

10.00 **Nuevas tendencias en el Asset Allocation en Banca Privada: una aproximación holística**

- El problema del modelo tradicional basado en la Teoría Moderna de Carteras
- Incorporación de activos ilíquidos en los modelos de Asset Allocation
- Whole Net Worth Asset Allocation



D. Miguel Forteza
Investment Counselling
CITI PRIVATE BANK

10.30 **La Gestión del Riesgo en Fondos de Inversión. Optimización de una cartera de Renta Variable**



D. Ignacio Rodríguez Añino
Responsable para España e Iberoamérica
M&G INVESTMENTS

11.00 *Café*

11.30 **How to optimize cutting edge quantitative management techniques**

>>> *Case study: Loosing the long-only constraint*



Mr. Nicolas Crochet
Institutional Sales. Market Development
STATE STREET GLOBAL ADVISORS



Bruselas

12.00 **Cómo desarrollar un programa de inversión en Hedge Funds**

- Aspectos básicos
- Vehículos
- Benchmarking
- Estilo de inversión (top-down vs. bottom-up)
- Aspectos regulatorios



D. Olivier Tinguely
Head of Quantitative Research
OMEGA CAPITAL

PANEL DE EXPERTOS

12.30 **Cuáles son las nuevas estrategias en Retorno Absoluto y otras nuevas clases de activos que se pueden aplicar en Wealth Management**

- Cómo incorporar nuevas clases de activos en las carteras: *Private Equity, Real Estate, Materias Primas y Hedge Funds*
- *Private Equity*
- *Real Estate*
- *Materias primas*
- *Hedge Funds*. Marco regulatorio y nuevos productos

D. Alberto Villasán
Director de Estrategia de Inversión
y Productos Financieros
BBVA PATRIMONIOS

13.00 **Un enfoque modular al Retorno Absoluto: Alpha, Beta tradicional y Beta alternativo**

- Últimas tendencias de la industria del retorno absoluto
- Nuevos instrumentos (*Hedge Funds Replication*)
- Beta tradicional vs. Beta alternativo
- Ejemplos de combinación de rentabilidad absoluta con Beta alternativo



Mr. Gianluca Oderda
Head Multiasset & Total Return Team
PICTET ASSET MANAGEMENT



Ginebra

PANEL DE EXPERTOS

13.30 **Cómo construir una cartera con Portable Alpha: la convergencia de los Hedge Funds y el Asset Management tradicional**

- *What is Portable alpha?*
- *Why implement portable alpha structures?*
- *RMF portable alpha funds*

Mr. Frank Pauls
Head of Sales Spain/ Andorra
MAN INVESTMENTS



Londres

13.50 **Cuáles son los motores de la convergencia de los Hedge Funds y la Gestión de Activos tradicional**

- Qué tipos de estrategia *Hedge Fund* son aptos o no para las estructuras de fondos tradicionales OICVM III
- Ejemplos de estrategias convergentes - estrategias basadas en derivados (*macro*, divisas), estrategias que utilizan swaps para tomar posiciones en corto (*market neutral*)
- Estrategias de rentabilidad absoluta OICVM III vs. *Hedge Fund* - similitudes (derivados, posiciones en corto) y diferencias (uso limitado de apalancamiento, limitaciones de posiciones en corto, concentración en estrategias líquidas, restricciones de VAR). Ventajas y desventajas de los respectivos vehículos

- Cuáles son los límites de las estrategias *Hedge Fund* en un marco operativo tradicional
- Tendencias de la industria - las gestoras tradicionales están desarrollando estrategias *Hedge Fund*, las gestoras de *Hedge Funds* están desarrollando estrategias tradicionales concentrándose en particular en la generación de rentabilidades absolutas
- Productos 130/30: ¿el máximo exponente de la convergencia entre estrategias *Hedge Fund* y tradicionales?



D. Sasha Evers
Director General - Sucursal en España
MELLON GLOBAL INVESTMENTS

14.10 Almuerzo ofrecido por gentileza de



16.00 Apertura de la Sesión por el Presidente de la tarde

D. José Luis Molina
Socio
ALTAMAR PRIVATE EQUITY

16.15 **Cuáles son los beneficios de los Productos estructurados en una cartera diversificada para el cliente de *Private Banking***

- Clasificación de los productos estructurados
 - ! Tipología de productos
 - ! El éxito de los productos estructurados
 - ! Evolución de las emisiones de productos
- Nuevos subyacentes
 - ! Materias primas
 - ! Energías renovables
 - ! *Private Equity*
- Productos para clientes de Banca Privada
 - ! Alternativas para la liquidez
 - ! Productos de cupón
 - ! Alternativas al *Equity*
 - ! Delta 1

D. Oriol Ramírez-Monsonis
Director de Derivados de Renta Variable - Banca Privada
SG CORPORATE & INVESTMENT BANKING

CAPITAL RIESGO

16.45 **Cómo seleccionar y rentabilizar las mejores inversiones en *Private Equity*/Capital Riesgo para el cliente de Banca Privada**

- Acceso al *Private Equity* por el cliente de Banca Privada
- Qué es *Private Equity* y qué aporta a la cartera del cliente de Banca Privada
- Cuáles son los factores relevantes a la hora de seleccionar las inversiones
- Cómo puede acceder al activo el cliente de Banca Privada



D. Constantino Gómez
Socio
ARCANO

17.15 **Qué alternativas de Inversión en Empresas No Cotizadas se puede ofrecer en *Wealth Management***

- Deducciones por reinversión
- Alternativas para diversificar el patrimonio
- Cómo hacer líquido el patrimonio empresarial y reinvertir
- Cómo detectar oportunidades en No Cotizadas
- Ventajas fiscales

D. Enrique Quemada
Consejero Delegado
ONE TO ONE

17.45 *Café*

INVERSION INMOBILIARIA

18.00 **Qué alternativas de Inversión Inmobiliaria se pueden ofrecer a los clientes de Banca Privada**

- Fondos de Inversión Inmobiliaria
- Sociedades de Inversión Inmobiliaria
- Productos estructurados que invierten en propiedad inmobiliaria
- Sociedades Patrimoniales que realizan promoción inmobiliaria
- Cuáles son las alternativas de Planificación Patrimonial con Sociedades de Inversión Inmobiliarias

D. Iñigo Gallastegui
Director de Negocio
SANTANDER BANCA PRIVADA

- Fondos de Inversión Directa
- Indirecta
- Reits
- Alternativos *Hedge Funds*



Mr. Drew D. Fox
Senior Vice President, Portfolio Analyst,
Hedge Fund Group
ING CLARION REAL ESTATE SECURITIES
-GRUPO ING INVESTMENT MANAGEMENT



Philadelphia

19.00 *Fin de la segunda Jornada*

« España ocupa el 10º puesto de la clasificación mundial en el negocio de Banca Privada »»



Seminario II

Gestión Integral del Patrimonio Familiar Family Financial & Tax Planning

Seminario de
Especialización
Financiero-Fiscal
para Grupos
Patrimoniales
Familiares

Objetivos del Seminario

- Conocer cuáles son las estructuras patrimoniales según las últimas reformas legislativas
- Saber cómo realizar el *Asset Allocation* en la gestión de inversiones de los Grupos Familiares
- Analizar las últimas novedades normativas del Protocolo Familiar y su influencia en la toma de decisiones
- Aprender a optimizar los resultados de una planificación hereditaria en la transmisión del patrimonio familiar

Programa del Seminario

9.00 Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.30 Apertura del Seminario

ANÁLISIS Y EVALUACION DE LAS CARACTERISTICAS DEL PATRIMONIO FAMILIAR

Estructuras patrimoniales eficaces después de la reforma parcial de la Ley del IRPF, IS y otros impuestos: Análisis y consideraciones previas

- Composición del patrimonio
- Características de una estructura patrimonial eficiente
- Objetivos de la planificación

Análisis de la estructura patrimonial según la composición del patrimonio

- Patrimonio financiero
 - Novedades en las estructuras patrimoniales
- Patrimonio inmobiliario
 - Estructuras patrimoniales según categorías de inmuebles
- Patrimonio empresarial
 - Empresa familiar
 - Sociedad holding y sociedades patrimoniales: (NUEVA LEY de IRPF)
 - Otros vehículos de inversión empresarial (SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO)

Cómo llegar a las estructuras globales eficientes. Implementación eficiente de estructuras

>> CASO PRACTICO

Caso Práctico de análisis de una estructura patrimonial

D. Alfonso Martínez Parras
Director General

D. José Luis López-Hermida
Responsable de Asesoramiento y Planificación Jurídico-Fiscal de Grandes Patrimonios

D. Enrique Sanz de Sandoval
Miembro del Departamento Asesoramiento y Planificación Jurídico-Fiscal de Grandes Patrimonios
BNP PARIBAS BANCA PRIVADA

11.00 *Café*

11.30

INSTRUMENTOS DE INVERSION PARA GRUPOS PATRIMONIALES FAMILIARES

Diseño de cartera modelo en función de las demandas del cliente y selección de los Instrumentos de Inversión

- Análisis de los márgenes de riesgo y rentabilidad del inversor
- Cómo realizar el *Asset Allocation* de las inversiones: diversificación internacional de inversiones/inversión en mercados únicos
- Selección de productos financieros: Fondos de Inversión, Depósitos, SICAV, Unit Linked

>> CASO PRACTICO

Desarrollo de un supuesto práctico de diseño de una cartera modelo para un grupo familiar

D. José Luis Blázquez
Director General
BNP PARIBAS GESTION DE INVERSIONES

14.00 *Almuerzo*

16.00

ESTRUCTURAS SOCIETARIAS COMO INSTRUMENTO DE PLANIFICACION FISCAL

- Tratamiento de los dividendos y las plusvalías
- Consolidación fiscal
- Exención del Impuesto sobre el Patrimonio
- Reducción del 95% en la base del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
- Adecuada planificación de las inversiones empresariales y financieras
- Unificación de la gestión empresarial
- Mecanismos de retribución de los socios
- Financiación de nuevas actividades
- Mejores condiciones

17.15 *Café*

NOVEDADES NORMATIVAS DEL PROTOCOLO FAMILIAR: LA NUEVA INSCRIPCION EN EL REGISTRO MERCANTIL DEL PROTOCOLO FAMILIAR

17.30

La continuidad en las decisiones de planificación fiscal de la empresa familiar a través del Protocolo Familiar. Novedades normativas sobre la publicidad Registral del Protocolo

- Pautas de formación de la voluntad familiar: el Protocolo Familiar
- La participación de la Constitución familiar en la modificación y en la toma de decisiones y cómo ayuda a evitar futuros conflictos
- Cuál es la aplicación práctica de los principios rectores de la Constitución familiar dentro de la sucesión del patrimonio y de la continuidad

FISCALIDAD EN LA TRANSMISION DEL PATRIMONIO FAMILIAR

Cómo optimizar los resultados de una planificación hereditaria en la transmisión del patrimonio familiar

- Aspectos legales y fiscales a considerar en la planificación hereditaria
- Conceptos básicos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
- La exención en el Impuesto sobre el Patrimonio
- La reducción del 95% en el Impuesto sobre Sucesiones
- Aplicación territorial de los beneficios fiscales expuestos

Cuáles son los principales instrumentos prácticos de planificación hereditaria: vivienda, donaciones, préstamos sin interés, usufructo, pensión vitalicia, régimen económico del matrimonio, residencia fiscal

>> CASO PRACTICO

Desarrollo de Ejemplos Prácticos

- Alternativa de reorganización para un grupo empresarial familiar
- Cuándo es necesario un Protocolo Familiar
- Optimización de resultados en una Planificación Hereditaria

D. Angel Luis Valverde
Socio

D. Luis Gimeno Valledor
Socio del Area Fiscal
CUATRECASAS

19.00 *Clausura del Seminario*

Nuestros 6 Expertos en Family Financial & Tax Planning



D. Alfonso Martínez Parras. Director General. BNP PARIBAS BANCA PRIVADA

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Business Administration por el Instituto de Empresa, donde ha sido profesor de Auditoría Fiscal e IVA. Comenzó su carrera profesional en KPMG Peat Marwick, Estudio Jurídico y Tributario especializándose en el sector financiero, IRPF y Entidades sin ánimo de lucro. Desde 1993 hasta Diciembre de 2001 es Responsable de Banca Privada en el Chase Manhattan Bank. Desde Enero de 2002 hasta Diciembre de ese mismo año es Presidente de Chase Manhattan Ahorro Sociedad Gestora de IIC y Responsable del negocio de Banca Privada de JP Morgan Bank, S.A. Desde Diciembre de 2002 es Director General de BNP Paribas Banca Privada.



D. José Luis López-Hermida

Responsable de Asesoramiento y Planificación Jurídico-Fiscal de Grandes Patrimonios. BNP PARIBAS BANCA PRIVADA

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense, con diplomatura en la especialidad Jurídico-Empresarial por el C.E.U. San Pablo, y de Escuela de Práctica Jurídica por la Universidad Pontificia de Comillas - ICADE. Es Máster en Asesoría Fiscal de Empresas por el Instituto de Empresa. Abogado miembro de la Asociación Española de Abogados de Empresa. Comenzó su carrera en Santander Investment "Banco Santander de Negocios" (actual Banco BANIF) desarrollando labores de asesoramiento jurídico-fiscal en el departamento de Banca Privada. Hoy desarrolla la labor de asesoramiento y planificación jurídico-fiscal de grandes patrimonios en el departamento de Banca Privada de BNP Paribas España, especializándose en el diseño de estructuras patrimoniales de grandes fortunas, en la comercialización y diseño de nuevos productos y servicios financieros y en la coordinación del asesoramiento patrimonial internacional de clientes de BNP Paribas Private Bank.



D. Enrique Sanz de Sandoval

Miembro del Departamento de Asesoramiento y Planificación Jurídico-Fiscal de Grandes Patrimonios

BNP PARIBAS BANCA PRIVADA

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Asesoría Fiscal de Empresas por el Instituto de Empresa. En 1997 se dedica al Asesoramiento Jurídico en Pitmans Solicitors y continúa su carrera profesional en Garrigues como Asesor Fiscal para incorporarse a BNP Paribas Private Bank como Abogado Fiscalista especializado en el Asesoramiento y Planificación Jurídico-Fiscal de Grandes Patrimonios y en la coordinación del asesoramiento patrimonial internacional.



D. José Luis Blázquez. Director General. BNP PARIBAS GESTION DE INVERSIONES

Licenciado en Derecho y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas: ICADE E-3. CFA (Chartered Financial Analyst). Del 89 al 91 es miembro del equipo de Mercado de Capitales de BNP España, participando en áreas de fusiones, adquisiciones y financiación de proyectos, así como en emisiones de renta fija y papel comercial. Fue también en BNP España, Adjunto al Consejero Delegado, centrando su actividad en el análisis económico y de la competencia en el sector bancario. Desde el 91 es Director General de BNP Paribas Gestión de Inversiones y Miembro del Consejo de Administración.



D. Angel Luis Valverde. Socio. CUATRECASAS

Abogado con experiencia en el asesoramiento de empresa familiar y en la implantación de acuerdos familiares y en el desarrollo de órganos de gobierno de empresa familiar. Ha participado en la reorganización fiscal de grupos familiares empresariales y en el desarrollo e implantación de políticas fiscales homogéneas en estructuras familiares.



D. Luis Gimeno Valledor. Socio del Area Fiscal. CUATRECASAS

Abogado del Estado en la Secretaría de Estado de Hacienda (en excedencia), posteriormente Director General de Función Pública y Director General de Tributos y Juego de la Comunidad de Madrid. Durante varios años fue profesor en la Universidad San Pablo - Ceu. En la actualidad, profesor de procedimientos tributarios en el Instituto de Empresa. Socio del Area Fiscal de Cuatrecasas.

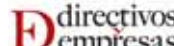
Portales Oficiales



Con agradecimiento a



Publicaciones Oficiales



Oferta exclusiva para los asistentes

IIR ofrece a todos los asistentes una suscripción gratuita de 1 número en formato digital a "HARVARD DEUSTO FINANZAS & CONTABILIDAD" y de 2 números a "GESTION DE PATRIMONIOS", efectivas a partir de la fecha de celebración de estas Jornadas

Partners



Expersoft AG (Suiza) es una empresa reconocida como líder de mercado en aplicaciones de Gestión de Carteras para Banca Privada. Desde 1992, cientos de clientes con miles de millones de activos gestionados han depositado su confianza en la fiabilidad y desarrollo de los productos de Expersoft. Entre nuestros clientes contamos con Bancos e Instituciones Financieras, Empresas de Seguros, Gestores de Activos, Agentes de Bolsa y Proveedores de Servicios Financieros. Además, ofrecemos amplios servicios adicionales que incluyen gestión de proyectos, workshops, seminarios así como el desarrollo de nuevos productos. Los productos de Expersoft permiten a sus clientes en Suiza, Alemania, Austria, España, Oriente Medio, Malasia y Luxemburgo cubrir todas sus necesidades estratégicas y operacionales dentro de los mercados financieros.

www.expersoft.com



Lyxor Asset Management es una gestora de origen francés constituida en 1998, aprobada por la AMF (Autorité des Marchés Financiers, Francia), que pertenece en su totalidad al Grupo Société Générale (Moody's Aa2, Standard & Poor's AA-). Su experiencia y profesionalidad ha sido reconocida en diferentes ocasiones. En particular, Lyxor AM ha sido distinguida, en 2006, con el premio de *Best Investment Platform* (Mejor plataforma de inversión) concedido por la revista *Hedge Funds Review*.

La actividad de Lyxor Asset Management se centra en 3 actividades: gestión estructurada, gestión alternativa estructurada y fondos cotizados en bolsa (exchange traded funds, ETFs).

En lo que respecta a los fondos cotizados en bolsa, Lyxor AM es líder europeo en activos bajo gestión, con una cuota de mercado del 24.30% al 31 de Marzo de 2006. Gracias a los últimos lanzamientos de ETFs realizados por Lyxor AM, los inversores pueden ahora acceder a los mercados emergentes a través del Lyxor ETF Eastern Europe (CECE EUR) y Lyxor ETF China Enterprise (HSCEI), al mercado de renta fija (existen 5 Lyxor ETFs sobre la gama de índices Euro MTS) y al mercado nipón a través del Lyxor ETF Japan (TOPIX).



M&G Investments es una de las mayores gestoras de fondos de inversión europeas. Fundada en 1901, en la actualidad gestiona inversiones por un valor de 243.000 millones de euros. Con un sólido historial de rentabilidad en un amplio abanico de fondos, el principal objetivo de M&G es incrementar el valor real del patrimonio de sus clientes a través de una gestión activa. M&G Investments cuenta con el respaldo del grupo británico Prudential Plc, una de las mayores compañías aseguradoras de Europa.

M&G Investments está especializada en la selección de valores y cuenta con numerosos fondos de excelente rentabilidad gracias a la labor de un equipo de 40 gestores y analistas de renta variable. M&G está también especializada en bonos corporativos, con un equipo de 63 gestores y analistas de renta fija (uno de los mayores de Europa). Su amplia trayectoria en la gestión activa se ha caracterizado siempre por su tradición innovadora. Por ejemplo, M&G Investments creó el primer fondo de inversión colectiva abierto al público en Europa en 1931, en 1954 el primer plan de ahorro, en 1968 el primer producto vinculado a fondos para pensiones privadas, en 1976 el primer fondo de materias primas, en 1994 el primer fondo de renta fija corporativa y en 1998 el primer fondo de bonos de alta rentabilidad (high yield).

www.mandg.co.uk

Head Partners



Accenture es una compañía global de consultoría de gestión, servicios tecnológicos y outsourcing. Comprometida con el desarrollo de la innovación, Accenture colabora con sus clientes para ayudarles a convertir sus organizaciones en negocios de alto rendimiento. Con un profundo conocimiento de los diferentes sectores y procesos, unos amplios recursos globales y un constante seguimiento de resultados, Accenture dispone de los mejores profesionales, capacidades y tecnologías para ayudar a sus clientes a mejorar su rendimiento. Con más de 152.000 personas trabajando en 49 países, la compañía obtuvo una facturación de 16.650 millones de dólares durante el año fiscal finalizado el pasado 31 de Agosto de 2006. La dirección de Accenture en Internet es

www.accenture.com



Odyssey es líder en el suministro y prestación de soluciones y servicios de banca privada a nivel global. Odyssey lidera el campo de automatización de banca privada en Europa: de los 25 bancos líderes europeos 15 son clientes de Odyssey. Más de 180 instituciones en 29 países han elegido soluciones de Odyssey.

Odyssey se especializa en suministrar una gama de soluciones destacadas para la comunidad financiera, cubriendo áreas de banca privada, asset management, data management y gestión de relación con clientes. Odyssey fue fundada en Luxemburgo en 1995 y desde entonces ha crecido constantemente. Actualmente la lista de oficinas de Odyssey incluye representaciones en Londres, Nueva York, Singapur, Zurich, Frankfurt, Bruselas, Ginebra y Madrid. La sede y centro principal de investigación y desarrollo se encuentra en Lausana, Suiza. A través de esta red Odyssey emplea a más de 350 profesionales.

Recientemente Odyssey ha abierto una oficina en Madrid y está formando un equipo local para servir la demanda de soluciones de banca privada internacionalmente reconocidas para una región cada vez más exigente. El compromiso con esta región es un paso natural para Odyssey debido al alto crecimiento de los mercados de banca privada de España, Portugal y Andorra.

Para más información visite:

<http://www.odyssey-group.com>

Lunch Partner



Crédit Agricole Asset Management es la gestora del Grupo Crédit Agricole, segundo grupo bancario europeo. Interviene como gestora de mandatos Institucionales con Bancos Centrales, Instituciones Supranacionales, Bancos Fondos de Pensiones y Compañías de Seguros a nivel mundial.

Su actividad en la distribución con bancos, en particular en Banca Privada y en Banca Personal, así como su peso en la actividad internacional está evolucionando a un ritmo creciente en estos últimos años.

CAAM es la gestora líder en Francia, y una de las tres primeras en Europa en inversión colectiva por activos bajo gestión, a través de sus 8 centros de inversión distribuidos en todo el mundo: París, Londres, Milán, Madrid, Chicago, Hong Kong, Singapur, Tokio y Seúl.

En España CAAM está presente mediante una gestora, que gestiona más de 800 millones de euros, y una agencia de valores que dirige sus servicios a clientes institucionales, incluyendo fondos de pensiones, otras gestoras de fondos, bancas privadas o compañías de seguros y otras entidades financieras.

Cuenta con unos 8.500 millones de euros en la Península Ibérica y ha obtenido un éxito especial en todos los ámbitos del *retorno absoluto*, con gestiones que se caracterizan por un enfoque hacia la búsqueda de la rentabilidad, situándose entre las mejores gestoras Europeas con más de 402.000 millones de Euros bajo gestión.

Las orientaciones de gestión de Crédit Agricole Asset Management encajan perfectamente con el contexto actual de evoluciones reglamentarias hacia el desarrollo de los Hedge Funds en España.

Wealth Management 2007



Institute for International Research
Líder mundial en formación e información para empresas

902 12 10 15
91 700 48 70

91 319 62 18

@ inscrip@iir.es

Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

www.iir.es

Boletín de Inscripción

Sí, deseo inscribirme a

- Seminario I: **Planificación Fiscal de Herencias** (11 de Junio)
 Congreso: **Wealth Management 2007** (12 y 13 de Junio)
 Seminario II: **Family Financial & Tax Planning** (14 de Junio)

BB0119

IIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

DATOS DE LOS ASISTENTES *¡Gracias por su inscripción!*

1º NOMBRE:

CARGO:

E-MAIL:

FAX DIRECTO:

TEL. DIRECTO:

MOVIL:

2º NOMBRE:

CARGO:

E-MAIL:

FAX DIRECTO:

TEL. DIRECTO:

MOVIL:

EMPRESA:

SECTOR:

CIF:

NUMERO DE EMPLEADOS EN SU OFICINA: 1-10 11-50 51-100 101-200 201-500 501-1.000 >1.000

DIRECCION DEL ASISTENTE:

POBLACION:

C.P.:

TELEFONO:

FAX:

QUIEN AUTORIZA SU ASISTENCIA:

CARGO:

RESPONSABLE DE FORMACION:

DATOS DE FACTURACION

(Rellenar sólo si la dirección de facturación es distinta a la del asistente)

EMPRESA:

CIF:

DEPARTAMENTO:

JEFE DE CONTABILIDAD:

DIRECCION:

POBLACION:

C.P.:

TELEFONO:

FAX:

FORMA DE PAGO **IMPORTANTE** Al realizar el pago indiquen la referencia BB0119

- Transferencia bancaria** a la cta. 0065-0120-60-0001011755 (Barclays)
 Visa **Mastercard** **American Express** **Diners Club**

Titular de la tarjeta

Número de la tarjeta

Caduca

Fecha y firma

- Cheque** a nombre de IIR España

Fecha y lugar de celebración

Madrid • 11, 12, 13 y 14 de Junio de 2007 • Hotel Nuevo Madrid
C/ Bausá, 27. 28033 Madrid. Tel. 91 298 26 00

Precio:

Seminario I: **Planificación Fiscal de Herencias**999 € + 16% IVA

Congreso: **Wealth Management 2007**1.399 € + 16% IVA

Seminario II: **Family Financial & Tax Planning**999 € + 16% IVA

Descuento del 10% sobre cuota de inscripción para asociados de la EFPA

El precio incluye almuerzo, cafés y documentación

Recertificación



Congreso → 12 horas de formación

Seminario I → 6 horas de formación

Seminario II → 6 horas de formación

Precio Especial para Grupos

IIR ofrece **precios especiales** a las empresas que inscriban a 3 o más personas al mismo evento.

Para informarse, contacte con **Diana Mayo**, en el teléfono: **91 700 48 70**

Cancelación

Deberá ser comunicada por escrito. Si se comunica hasta 2 días laborables antes del inicio del encuentro, se devolverá el importe menos un 10% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución de su plaza, que deberá ser notificada por escrito hasta un día antes de la celebración del encuentro.

IIR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago de la Conferencia es realizado antes de la fecha de su celebración.

Información

Alojamiento en Hotel

Para beneficiarse de un precio especial en el Hotel Nuevo Madrid haga su reserva directamente en el Tel. 91 298 26 00, indicando que está Vd. inscrito en el evento de IIR España.

Certificado de Asistencia

A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

Transportista Oficial **IBERIA**

Los asistentes a los eventos que IIR España celebre en 2007, obtendrán un descuento del 30% sobre tarifas completas en Business y un 40% sobre tarifas completas en Turista en los vuelos con Iberia (excepto para vuelos Nacionales por AIR NOSTRUM para los cuales obtendrán un 25% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista). Para más información contacte con **Serviberia**, Tel. **902 400 500** o en cualquier delegación de Iberia, y/o Agencia de Viajes Iberia, indicándole el Tour Code BT71B21MPE0017.

Datos Personales

En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de IIR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que IIR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades.

Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de IIR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

PDF

Para inspección postal, abrir por aquí

Por favor, rellene todos los datos

Div. B/AH