



Diseño y Gestión de FAMILY OFFICE

para superar la crisis financiera

Analice las nuevas claves para registrar y estructurar fiscal y societariamente su Family Office en 2009

- > Revise los distintos **modelos de negocio: FO Independiente, FO como servicio de Private Banking y Multi-Family Office**
- > Analice los nuevos **requisitos de registro** para las **EAFIS y Multiagencias**
- > Estudie cómo **diseñar la estructura fiscal y societaria** de un FO
- > Evalúe cuáles son las mejores inversiones en **Hedge Funds, Private Equity y Real Estate** para obtener la mayor rentabilidad en la **crisis**
- > Conozca las últimas estrategias de **Tax Efficient Planning y Planificación Fiscal Internacional** para **afrentar la crisis financiera**
- > Descubra cómo ofrecer los mejores **Family Assistance** según el estilo de vida de los **HNWI**
- > Sepa cómo **estructurar jurídica y fiscalmente la inversión inmobiliaria familiar** en el actual **contexto de crisis**
- > Analice la estructura del **Protocolo Familiar** como instrumento esencial en la **sucesión de la empresa familiar**

Madrid, 26 y 27 de Mayo de 2009
Hotel Husa Princesa

Impartido por **21 Expertos**
de las entidades de mayor prestigio en
Gestión de Grandes Fortunas

D. Juan Verdaguer
**BANQUE PRIVÉE EDMOND
DE ROTHSCHILD EUROPE**

D. Santiago Satrustegui
**EFPA ESPAÑA
ABANTE ASESORES**

D. José Luis Blázquez Vilés
INVERSIOS BANCO

D. Jaime Bolívar
D. Javier Carrallo
TECHRULES.COM

D. Alberto Brito
FUNDACION NUMA

Dña. Gloria Hernández Aler
DELOITTE

D. Carlos Casanueva Nardiz
**UNIVERSIDAD POLITECNICA
MADRID –UPM–**

D. Borja Durán
FAMILY OFFICE SOLUTIONS

D. José Luis López-Hermida
D. Enrique Sanz de Sandoval
Dña. María del Camino Duró
Fernández
BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

D. Alberto Ruiz
**OMEGA GESTION
DE INVERSIONES**

D. Javier Estella Lana
**AVANTIA ASESORAMIENTO
FISCAL Y LEGAL**

Dña. María Sanchiz Suárez
LANDWELL-PWC

D. Eduardo Ramírez
D. Carlos Ferrer
D. Ignacio Balañá
D. Jorge Hernández Burriel
CUATRECASAS

D. Juan Antonio Gutiérrez
FORTIS BANCA PRIVADA

Dña. Carmen Reviriego
WEALTH ADVISORY SERVICES

Co-patrocinador



Patrocinador



¡Inscríbese ahora!

902 12 10 15

inscrip@iir.es • www.iir.es

¿Quién debe asistir?

Banca Privada

- > Gestor de Banca Privada
- > Ejecutivo de Banca Privada
- > Responsable de Banca Privada
- > Director de Banca Privada
- > Responsable de Inversiones
- > Responsable del Departamento Fiscal

Banca

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

Asesorías Fiscales

Empresas Familiares

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

Patrimonios Personales y Familiares

Estimado/a Profesional:

En 2009 los Family Office deben adaptarse a las nuevas exigencias normativas y revisar sus estrategias de comercialización y marketing.

Seleccionar producto y captar clientes son algunas de las dificultades del Asesoramiento Independiente. Y en contextos de crisis financiera, sólo los mejores pueden ofrecer estrategias de éxito a sus clientes...

iiR, líder en eventos de **Private Banking**, le presenta la **5ª Edición del Encuentro exclusivo** para los **Directivos y Equipos de Gestión de Grandes Fortunas**.

Nuestro objetivo es proporcionarle un **marco sólido de conocimientos teórico/prácticos** en el que encontrará:

- > **Impartido por los 21 Expertos de las entidades líderes en Gestión de Wealth Management**
- > **Con la exposición didáctica de las áreas que Vd. necesita dominar para garantizar el dominio y comprensión global de todos los aspectos financiero-fiscales para el diseño y gestión de su Family Office**

Esperando poder saludarle personalmente, reciba un cordial saludo,



Elena García Morales
Directora de Programas
iiR España

P.D.: ¡Aprenda a **diseñar y gestionar** su **Family Office** con los **líderes de Wealth Management** en España!

Domine todas las claves para el desarrollo y diseño de su FAMILY OFFICE

- > Cómo garantizar un auténtico **servicio de asesoramiento global** a través de un **equipo multidisciplinar**
- > Qué tipo de **acuerdos y negociación** establecen los **Family Office** con las **entidades financieras**
- > Cómo realizar el **Asset Allocation** en la **gestión de inversiones** de los **Grupos Familiares**
- > Por qué los **Hedge Funds** son un producto necesario para los **Grupos Familiares**
- > Cómo se debe realizar una **gestión profesional** del **patrimonio inmobiliario familiar**
- > Cómo influye el **Protocolo Familiar** en la **toma de decisiones** y cómo evita **futuros conflictos**
- > Qué **estructuras instrumentales** de **Planificación Fiscal Internacional** optimizan la **rentabilidad fiscal** patrimonial de los **Grupos Familiares**

Patrocinador



Inversis Banco es una entidad financiera especializada en productos y servicios de inversión para clientes particulares e instituciones. Está participada por Caja Madrid, CAM, Indra, El Corte Inglés, Cajamar, Telefónica y Banca March, y cuenta con la oferta más amplia de productos de inversión de terceros. Además del área de negocio dirigida a particulares e instituciones, en la que Inversis Banco es líder en banca personal y servicios de Broker On Line. La entidad tiene, desde su creación, una línea de negocio independiente dedicada en exclusiva a proporcionar soporte de servicio y productos de inversión a una red propia de 90 Asesores Financieros Independientes (AFI) y Family Offices. Inversis Banco, con 43.000 millones de euros de activos bajo custodia y 50.000 clientes, proporciona servicios de ejecución, liquidación y custodia de valores de Renta Variable, Renta Fija, Warrants, Derivados, ETFs, CFDs, Fondos de Inversión y Planes de Pensiones, en el mercado nacional e internacional. Además ofrece servicios de asesoramiento y de gestión de carteras, SICAVs, Productos estructurados, Inversión en capital riesgo, servicios de Corporate, formación y servicios integrados de operaciones financieras de valores.

www.inversis.com

Co-patrocinador



Fundada con el objetivo de combinar una larga experiencia financiera con el desarrollo de las nuevas tecnologías, se ha convertido en el proveedor de referencia en consultoría y tecnología para la industrialización del proceso de asesoramiento financiero. Numerosas entidades de la industria financiera nacional e internacional han elegido a **TechRules** como socio tecnológico. Entre sus clientes se cuentan Bancas Privadas, Bancas Personales, Areas de Gestión de Patrimonios y Gestión de Activos, Bancas Online, Redes Agenciales y Family Offices.

www.techrules.com

PRIMERA JORNADA

Madrid
Martes, 26 de Mayo de 2009

8.45

Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.00

Apertura de la Sesión por el Presidente de la Jornada

D. Jaime Bolívar
Director General
TECHRULES.COM

CONCEPTO Y DISEÑO DE UN FAMILY OFFICE ANTE LA CRISIS FINANCIERA

9.15

El concepto de Family Office y su papel actual en la gestión patrimonial

- Cuál es el origen de los Family Office y qué servicios prestan
- Cuál es el perfil del cliente a que se dirigen
- Qué características y estructuras tienen los distintos modelos de Family Office que se están desarrollando en España
- La importancia del asesoramiento independiente como pieza esencial de los servicios de Family Office
- Elementos clave para un patrimonio familiar en la decisión de contar con servicios de Family Office
- Cuáles son las principales necesidades de la familia propietaria del patrimonio que estos servicios atienden

D. Juan Verdaguer
Director
BANQUE PRIVÉE EDMOND
DE ROTHSCHILD EUROPE

10.00

Qué ventajas pueden obtener las Grandes Fortunas a través del Asesoramiento Financiero Independiente de los Family Office

- Cuáles son los requisitos y obligaciones de la nueva categoría de ESIs
- Las Empresas de Asesoramiento Financiero. Qué actividades pueden llevar a cabo las empresas que prestan servicios de inversión
- Qué criterios deben cumplir para la gestión y clasificación de sus clientes
- Cuáles son los requisitos organizativos y financieros que deben cumplir las ESIs
- El asesoramiento independiente en Europa
- Situación del mercado español

D. Santiago Satrústegui

Vicepresidente
EFPA ESPAÑA
Consejero Delegado
ABANTE ASESORES

10.45

Café

11.15

Cómo aportar valor añadido a un mono/multi Family Offices: una forma de crecimiento en el Asesoramiento Financiero Independiente

D. José Luis Blázquez Vilés

Director Red de EAFI y Desarrollo de Negocio
INVERSIS BANCO

12.00

Necesidades de un FO. Soluciones de éxito en gestión patrimonial y relación con el cliente

- Propuestas de inversión personalizadas
- Construcción de carteras modelo
- Seguimiento permanente de las carteras del cliente

- Cómo informar al cliente sobre su situación: informe de carteras
- Cómo centralizar, gestionar y acceder fácilmente a la información personal, financiera y patrimonial del cliente

D. Jaime Bolívar

Director General

D. Javier Carrallo

Desarrollo de Negocio
TECHRULES.COM

12.45

Una visión global del Family Office. Una experiencia práctica

- Los valores y principios de una familia: la familia como "sistema cultural"
- Rol integrador del Family Office y de la fundación en la cohesión de la familia
- Alinear los intereses de la familia entre sí y con sus asesores independientes
- La transmisión per cápita del patrimonio a lo largo de las generaciones. Cómo perpetuar la capacidad de la familia para crear riqueza
- El protocolo familiar, ¿es realmente útil? Sistema de cohesión familiar

D. Alberto Brito

Director General
FUNDACION NUMA

13.15

Últimas implicaciones de MIFID en el Asesoramiento Financiero

Dña. Gloria Hernández Aler

Directora del Area de Derecho Financiero
DELOITTE

13.45

La democratización de los servicios financieros

- Industrialización del asesoramiento independiente
- Retos estratégicos del sector

D. Carlos Casanueva Nardiz

Profesor de Mercados Financieros
UNIVERSIDAD POLITECNICA MADRID
-UPM-

14.15

Almuerzo

**REVISANDO LOS MODELOS
DE FAMILY OFFICE EN 2009**

16.00

Cuáles son las características del Asesoramiento Financiero Independiente, y los distintos Modelos de Family Office: Single Family Office, Family Office desde un Private Banking y Multi-Family Office

- Las claves del asesoramiento independiente global
- Diferencias para cada modelo
- Variables para determinar la mejor opción

D. Borja Durán, CFA

Socio Director General
FAMILY OFFICE SOLUTIONS

**ANALIZANDO LOS SERVICIOS
QUE OFRECE UN FAMILY OFFICE**

**PLANIFICACION Y
ASESORAMIENTO FINANCIERO
EN EL CONTEXTO DE CRISIS**

**ASPECTOS GLOBALES
DEL ASESORAMIENTO**

16.45

Cómo evolucionan las necesidades de asesoramiento en las diversas fases del proceso de creación y evolución de un patrimonio familiar

Cuáles son las causas generales de la pérdida de riqueza

- Análisis de la experiencia histórica en gestión de fortunas

ASPECTOS FINANCIEROS

Cómo diseñar una política de inversiones en función de la rentabilidad y el riesgo

- Cómo definir los benchmark y cuáles usar
- Criterios para la elaboración de las carteras modelo según el tipo de cliente
- Cómo seleccionar el estilo de gestión más adecuado a cada cliente en función de sus demandas
- Cuáles son los factores de mercado que condicionan la gestión y selección de activos
- Cómo medir y valorar el riesgo
- Cómo evaluar las rentabilidades obtenidas

ASPECTOS JURIDICO-FISCALES

Cómo optimizar la rentabilidad financiero-fiscal del patrimonio familiar de estos clientes

- Qué vehículos se utilizan

Cómo estructurar la inversión en alternativas como Hedge Funds, Private Equity, Productos Estructurados, Real Estate, Materias Primas...

- Estructuras de derecho español. Breve descripción. Características. Ventajas e inconvenientes.

Limitaciones

- Estructuras internacionales
 - > Vehículos de derecho irlandés
 - > Vehículos de derecho luxemburgués
 - > Unit linked internacionales
 - > Contratos de capitalización

D. José Luis López-Hermida

Responsable del Departamento de Asesoramiento y Planificación Patrimonial

D. Enrique Sanz de Sandoval

Letrado del Departamento de Asesoramiento y Planificación Patrimonial

Dña. María del Camino Duró Fernández

Senior Investment Advisor
BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

18.00

Aportación de los Hedge Funds en la política de inversiones de una Oficina Familiar

- La elección del vehículo: cartera de HF o Fondos de HF?
- La adecuación de la inversión en HF en el Asset Allocation de una Oficina Familiar
- La experiencia de Omega Capital en el desarrollo de estrategias de HF: perspectivas para el actual ejercicio

D. Alberto Ruiz

Managing Director
OMEGA GESTION DE INVERSIONES

18.45

Fin de la primera Jornada



SEGUNDA JORNADA

Madrid
Miércoles, 27 de Mayo de 2009

9.00

Recepción de los asistentes

9.15

Apertura de la Sesión
por el Presidente de la Jornada

D. José Luis Blázquez Vilés

Director Red de EAFI y Desarrollo
de Negocio

INVERSIOS BANCO

ULTIMAS NOVEDADES EN TAX
EFFICIENT PLANNING PARA
FAMILY OFFICE

9.30

Qué impacto está teniendo la Ley del IRPF, otros impuestos, y las modificaciones legales en la planificación de estrategias para los Grupos Familiares

- En qué medida beneficia o perjudica al IRPF la planificación fiscal de las Grandes Fortunas
- Efectos en las Grandes Fortunas de la desaparición en 2008 del Impuesto sobre el Patrimonio, y en qué afecta a las decisiones de los Grupos Familiares de forma global
- Sociedades Holding y Sociedades de Capital Riesgo incardinadas en una estructura globalmente considerada de Planificación Patrimonial y Familiar
- Elementos claves de una planificación patrimonial conjunta, IRPF, Impuesto sobre Sociedades e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, y operaciones de reestructuración. Principales implicaciones y áreas de actuación

- Cómo realizar una óptima Planificación Fiscal de Herencias a través de instrumentos prácticos con el menor impacto fiscal. Elementos a tener en cuenta en las CC.AA. en que ha desaparecido el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, formas de planificación fiscal en ambos supuestos
- Novedades normativas y cómo pueden cambiar el sistema fiscal, una visión de futuro, y qué efectos puede tener en la Planificación Fiscal Patrimonial

D. Javier Estella Lana

Abogado
Socio-Director
AVANTIA ASESORAMIENTO FISCAL
Y LEGAL

10.15

Constitución de un Family Office: cómo diseñar la estructura fiscal y societaria de un Family Office de forma óptima

- Sociedad Holding
- Cómo debe repercutir el IVA a los clientes
- Qué sociedad debe pagar el IVA

D. Eduardo Ramírez

Socio
CUATRECASAS

11.00

Café

ESTRATEGIAS DE
PLANIFICACION FISCAL
INTERNACIONAL 2009

11.30

Analizando la Planificación Fiscal Patrimonial de componente Internacional para Family Office: Trust y Fundaciones

- Cambio de residencia fiscal
- Las rentas financieras ante los Convenios de Doble Imposición
- La Directiva del ahorro
- Normativa anti-abuso: transparencia fiscal

Dña. María Sanchiz Suárez

Socia
LANDWELL-PWC

12.30

Qué estructuras instrumentales de Planificación Fiscal Internacional permiten optimizar la rentabilidad financiero fiscal patrimonial de los Grupos Familiares

- Cuál es la importancia de las sociedades holding como instrumento de Planificación Fiscal Internacional
- Cómo realizar un análisis comparativo entre las distintas jurisdicciones europeas: España, Holanda, Luxemburgo y Bélgica
- Trust y vehículos análogos (Partnership)
- Utilización de sociedades patrimoniales en estructuras internacionales

Fiscalidad internacional de las SICAVs españolas

- Régimen fiscal de las SICAVs conforme a la normativa interna española
- Aplicación de la Directiva matriz-filial a las SICAVs españolas
- Aplicación de los convenios para eliminar la doble imposición internacional

D. Eduardo Ramírez

Socio

D. Carlos Ferrer

Socio
CUATRECASAS

GESTION DEL PATRIMONIO
INMOBILIARIO EN LA CRISIS
FINANCIERA

13.15

Cómo realizar una óptima gestión del patrimonio inmobiliario para los Grupos Patrimoniales Familiares. Nuevas oportunidades de Inversión en Real Estate en Europa

- Cómo se realiza la gestión inmobiliaria de los Grupos Familiares, antecedentes
- Cómo se debe realizar una gestión profesional del patrimonio inmobiliario familiar
- Cómo se debe estructurar jurídica y fiscalmente la inversión inmobiliaria familiar

- Cómo gestionar el patrimonio empresarial y personal: negocio frente a patrimonio
- Cuáles son las estructuras patrimoniales según categorías de inmuebles o/y inversiones
- Cómo se debe diversificar la inversión inmobiliaria: nacional e internacional

D. Juan Antonio Gutiérrez
Director Departamento Inmobiliario
FORTIS BANCA PRIVADA

14.15
Coloquio

14.30
Almuerzo

**GESTION DEL PATRIMONIO
NO FINANCIERO**

16.00
Cómo optimizar la gestión global del patrimonio no financiero de los Family Office. Cómo tener acceso a un asesoramiento independiente contando con los mejores expertos nacionales e internacionales en servicios especializados en línea con el estilo de vida de los Grandes Patrimonios

- Fundaciones y Filantropía
- > Como acto de generosidad
- > Beneficios fiscales
- > Como parte de la estrategia de comunicación
- Inversiones en arte como valor añadido en la gestión patrimonial
- > Cómo hacer una colección de arte
- > Cómo puede el inversor diversificar su cartera invirtiendo en obras de arte
- > Qué rentabilidades se pueden obtener invirtiendo en antigüedades y obras de arte
- Programa de Gerencia de Riesgos
- > Optimización del programa de seguros patrimoniales
- > Programas de Salud
- > Responsabilidad Civil Profesional como Consejeros y Administradores de Sociedades
- Family Assistance

> Servicios sofisticados en asistencia familiar: viajes, búsqueda de campamentos de verano o universidades internacionales más adecuadas, especialistas médicos, etc.

Dña. Carmen Reviriego
Directora General
WEALTH ADVISORY SERVICES

EL PROTOCOLO FAMILIAR COMO INSTRUMENTO EN LA SUCESION EN LA EMPRESA FAMILIAR

16.45
Cuál es la influencia del Protocolo Familiar en la sucesión y continuidad de la Empresa Familiar

- Cómo se elabora y qué normas contiene el Protocolo Familiar
- Cómo influye el Protocolo Familiar en la toma de decisiones y cómo evita futuros conflictos en la sucesión de la empresa familiar
- Revisión crítica del Protocolo Familiar

Cómo asesorar a los Grupos Empresariales Familiares para asegurar la preservación, continuidad y sucesión de la empresa familiar

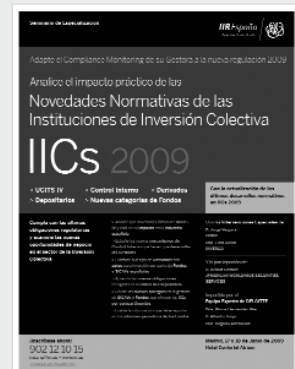
- Cuáles son las claves para garantizar la preservación de la empresa familiar
- Cómo desarrollar con éxito el relevo generacional y el acceso de las nuevas generaciones
- Cómo hay que formar y concienciar a los herederos de la familia para garantizar su competencia en la futura gestión de la fortuna

D. Ignacio Balaña
Socio
CUATRECASAS

D. Jorge Hernández Burriel
Asociado Senior
CUATRECASAS

18.00
Fin de la segunda Jornada y clausura del Encuentro

Evento recomendado



IICs 2009
Madrid, 17 y 18 de Junio de 2009

iiR le ofrece un Precio Especial si se inscribe a Family Office + IICs 2009

Solicite información

902 12 10 15

Con agradecimiento a



Media Partner



Family Office

Boletín de Inscripción

6

MANERAS DE INSCRIBIRSE

www.iir.es

- ▶ inscrip@iir.es
- ▶ t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70
- ▶ f: 91 319 62 18
- ▶ Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid



Sí, deseo inscribirme a **Family Office**

Madrid, 26 y 27 de Mayo de 2009

BB0102

Div. B/C

PRECIO

1.599€ + 16% IVA

El precio incluye almuerzo, cafés y documentación disponible

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

Recertificación



Conferencia → 10 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

Ofertas no acumulables con otras promociones o descuentos

No puedo asistir a estas Jornadas.

Estoy interesado en su documentación

DATOS DEL ASISTENTE

¡Gracias por su inscripción!

NOMBRE	CARGO
EMAIL	MOVIL
EMPRESA	CIF
TELEFONO	FAX

QUIEN AUTORIZA SU ASISTENCIA

RESPONSABLE DE FORMACION

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para completar su inscripción iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

INFORMACION GENERAL

LUGAR DE CELEBRACION: Hotel Husa Princesa Princesa, 40, 28008 Madrid, Tel. 91 542 21 00

ALOJAMIENTO: Beneficécese de un precio especial en el hotel correspondiente y en los hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva directamente por teléfono, 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.

CANCELACION: Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (***) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. (***) En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

TRANSPORTISTA OFICIAL: Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2009 obtendrán un descuento del 30% en Business y del 40% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifa completa en Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, la Web www.iberia.com o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BT9IB21MPE0017.



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.



¿Por qué elegir iiR?

iiR España es líder desde hace más de 20 años en el desarrollo y gestión de contenidos y eventos para empresas. Pertenece al Grupo Informa plc, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial.

Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con **10.500** empleados en **40 países, 150 unidades operativas** y más de **120 líneas de negocio** distintas:

- + **12.000 eventos** a través de compañías como iiR, IBC o Euroforum
- + **40.000 títulos académicos** en catálogo a través de marcas tan prestigiosas como Taylor & Francis o Routledge
- Soluciones estratégicas de **performance improvement** a través de marcas tan reconocidas como **ESI Internacional, Achieve Global, Forum o Huthwaite**

En España, ofrece un servicio de formación e información integral con productos innovadores que, anualmente, eligen más de **8.000 profesionales**:

- **Programas presenciales:** + **500** seminarios, cursos, conferencias, encuentros y congresos de producción propia anuales
- **Formación In Company:** + **200** cursos diseñados e impartidos de forma exclusiva para cada empresa
- **Formación on line:** Written Courses, E-learning, Eventos Virtuales y Documentación Técnica de alto valor añadido y contenido de máximo interés

Además, comparte sinergias de negocio con **Grupo Info:** empresa editora de las revistas técnicas Infomarine, Infopower, Infoenviro e Infodomus.

¿Sabe que iiR es mucho más que eventos? Descubra todos nuestros servicios

Formación In Company

Paloma Palencia
Tel. 91 700 06 80
ppalencia@iirspain.com

Documentación On Line

Mª Rosa Vicente
Tel. 91 700 01 79 • Fax 91 141 36 15
documentacion@iirspain.com

Acciones de patrocinio y eventos a medida

Nacho Flores
Tel. 91 700 49 05 • Móvil: 609 883 316
sponsor@iir.es

Written Courses

Dpto. Customer Relations
Tels. 902 12 10 15 / 91 700 48 70
emartin@iirspain.com

E-learning

Susana Conde
Tel. 91 700 42 75
sconde@iirspain.com

Eventos Virtuales

Dpto. Sponsor
Tel. 91 700 49 05
sponsor@iir.es

www.informa.com

www.iir.es

iiR Doc



iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector

World Leaders in Private Banking 2008

Para adquirirla, contacte con:

Mª Rosa Vicente

Tel. 91 700 01 79 • documentacion@iirspain.com • www.iir.es/doc

99x9