

Asista al evento extraordinario con los protagonistas y líderes internacionales del Wealth Management

iiR España
Know-how. People. Results.



35 Expertos

D. Guillaume Guerin
ODYSSEY
D. Alberto Villasán
D. Alvaro Manteca
BBVA PATRIMONIOS
Dña. Adriana Scozzafava
ACCENTURE
D. Iñigo Gallastegui
SANTANDER BANCA PRIVADA
D. Rafael Juan y Seva
BANCA MARCH
D. Xavier Aspachs
BANCO URQUIJO
D. Fernando López Muñoz
CITI
D. Salvador Mas
OPENFINANCE
Mr. Guglielmo Benini
CREDIT AGRICOLE PRIVATE BANK
D. Jaime Prats
WORLD CHECK
D. Emilio Andreu Poveda
INVERSIS BANCO
D. Eduardo Ramírez
CUATRECASAS
D. Borja Durán
FAMILY OFFICE SOLUTIONS
D. Juan Verdaguer
BANQUE PRIVEE EDMOND DE ROTHSCHILD EUROPE
Dña. Sophie del Campo
D. Alvaro Soldevilla
CREDIT AGRICOLE ASSET MANAGEMENT
D. Fernando Luque
MORNINGSTAR
D. Alberto Ruiz
OMEGA GESTION DE INVERSIONES
D. Oriol Ramírez-Monsonís
SG CORPORATE & INVESTMENT BANKING
D. Gonzalo Carod
AXON CAPITAL
D. Juan Antonio Gutiérrez
FORTIS BANCA PRIVADA

World Leaders in Private Banking '2008

- > Los líderes en Banca Privada ante la crisis financiera
- > Nuevos modelos de Client Relationship Management
- > Gestión y clasificación de Clientes en el entorno post-MIFID
- > El boom de los Family Office
- > Fórmulas y oportunidades en Alternative Investments

Seminario I

International Financial & Tax Planning

- > Cómo desarrollar estructuras fiscales eficientes a nivel internacional para HNWI

Impartido por:
D. Florentino Carreño
D. Carlos Ferrer
CUATRECASAS

Seminario II





Recruiting & Retaining the Best Advisors

- > Cómo reclutar, retener y motivar a los gestores de Banca Privada

Impartido por:
D. Miguel Ortega Galán
D. Javier Hernández Manada
ACCENTURE

¡Con la garantía de iiR, líder en eventos de Banca Privada desde 1997!

International Keynote Speakers

Mr. Gerard Aquilina
Managing Director, Head of International Private Bank Barclays Wealth
BARCLAYS -Londres- 
Mr. Hubert Musseau
C.O.O.
BNP PARIBAS PRIVATE BANKING-París- 
Mr. Marwan Naja
Head of Private Equity
PICTET & CIE -Ginebra- 
Mr. Pol Robert Tansens, MRICS
Head of Strategy and Property Research Private Banking
FORTIS PRIVATE REAL ESTATE -Bélgica- 

5 prestigiosas Instituciones

Dña. María Teresa Fábregas Fernández
COMISION EUROPEA
Dña. M^a José Gómez Yubero
CNMV
D. Juan Manuel Vega
DIRECCION GENERAL DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA
D. Juan Basurto
ASOCIACION ESPAÑOLA DE BANCA -AEB-
D. Santiago Satrústegui
EFPA ESPAÑA
ABANTE ASESORES

Madrid
24, 25 y 26 de Junio de 2008

Sponsors

EXPERTSOFT
Excellence in
Wealth Management

LYXOR
CORPORATE & INVESTMENT BANKING

SOCIETE GENERALE
Corporate & Investment Banking



Head Sponsors

accenture
High performance. Delivered.

MORNINGSTAR

ODYSSEY
KNOWLEDGEABLE

Bienvenido a la XI Edición del Congreso Internacional de Private Banking

A pesar de la crisis del sector inmobiliario y la inestabilidad de los mercados financieros, se espera que la Banca Privada en España crezca un 10%.

Existe una **gran competencia**, ya que todas **las entidades** están apostando por el **negocio de los Altos Patrimonios** que garantiza una **alta rentabilidad con pocos recursos**.

Los **World Leaders** más reconocidos en el mercado internacional del **Wealth Management** tienen ya preparadas sus **nuevas estrategias** para enfrentarse al nuevo **entorno financiero...**

Por ello, para informarle **iiR España** le ofrece **en exclusiva** su **XI Encuentro para conocer el Who is Who y las últimas estrategias de la Banca Privada**.

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

- > Cuáles son los desafíos de la Banca Privada Internacional en un entorno de cambio
- > Cómo desarrollar una estrategia de retención y fidelización del cliente ante la desconfianza del inversor
- > Cómo afecta el entorno Post-MIFID al negocio de Private Banking
- > Cómo desarrollar procedimientos de identificación, aceptación y monitorización de PEP's en Banca Privada
- > Cuáles son las claves del crecimiento de los MultiFamily Office
- > Cuáles son las últimas tendencias en Asset Management y Alternative Investments para Banca Privada

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

- > **International Financial & Tax Planning**
- > **Recruiting & Retaining the Best Advisors**

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 **24, 25 y 26 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
iiR España

P.D.: ¡Asista al único Encuentro con los **líderes más reconocidos** en el mercado del **Wealth Management**!

Agradecemos a las Entidades Financieras su asistencia durante una década a nuestros eventos de Banca Privada

ACTIVO BANK	CREDIT AGRICOLE INDOSUEZ CONSEIL
ADVOCATS I CONSULTORS ASSOCIATS	CREDIT ANDORRA
AHORRO CORPORACION FINANCIERA	CREDIT SUISSE FIRST BOSTON
AMFRU 2007 ASESORES FINANCIEROS	DELOITTE
ANDBANC-GRUP AGRICOL REIG	DEUTSCHE BANK
ASSOCIACIO BANC ANDORRANS	DRESDNER BANK
AXA INVESTMENT MANAGERS	EDM GESTION
BANC INTERNACIONAL-BANCA MORA ANDORRA	EMINGER & ARMAND JON ERNST
BANC SABADELL	EXANE DERIVATIVES
BANC SABADELL INVERSION	FIDELITY INVESTMENTS
BANCA PRIVADA D'ANDORRA	INTERNATIONAL SUCURSAL ESPAÑA
BANCAJA	FINBAL MULTIFAMILY OFFICE
BANCO EXTERIOR SUIZA	GEIS CONSULTORES DIRECCION
BANCO GUIPUZCOANO	GRUP ANDBANC MORA
BANCO MADRID	GRUPO FINANCIERO RIVA Y GARCIA
BANCO PASTOR	GRUPO SANTANDER
BANCO SABADELL	HANSA INVESTMENT FUNDS
BANCO URQUIJO	INBROK
BANCSABADELL ANDORRA	INDRA SISTEMAS
BANCSABADELL PENSIONES	INTERDIN BOLSA
BANESTO	INTERDIN BOLSA SOCIEDAD DE VALORES
BANKINTER	INTERDIN MERCADOS AV
BARCLAYS BANK	IS, TELEDATA IBERIA
BBVA	JPMORGAN ASSET MANAGEMENT
BBVA PATRIMONIOS	KPMG
BBVA PRIVANZA BANK SUIZA	KPMG RECURSOS
BILBAO BIZKAIA KUTXA	KUTXA GESTION PRIVADA
BNP PARIBAS	SOCIEDAD GESTORA DE CARTERAS
CAIXA CATALUNYA	LA CAIXA
CAIXA CATALUNYA GESTION	LOMBARD INTERNATIONAL
CAIXA PENEDES	LOMBARD INTERNATIONAL ASSURANCE
CAIXA SABADELL	MARCH CORREDURIA DE SEGUROS
CAIXA TERRASSA	MARMARA CAPITAL
CAIXANOVA	MORGAN STANLEY
CAJA AHORROS MEDITERRANEO	MUSSENS CONSULTORES ASOCIADOS
CAJA DE AHORRO DE MURCIA	NEITH
CAJA GRAL. AHORROS GRANADA	PBI GESTION AGENCIA DE VALORES
CAJA LABORAL POPULAR	PEÑA & VIADA ASOCIADOS
CAJA SANTANDER Y CANTABRIA	PICTET FUNDS
CAJA SOL	POPULAR BANCA PRIVADA
CAJAMAR CAJA RURAL SDAD COOPERATIVA	Q-RENTA AGENCIA VALORES
CAJASUR	ROCA & JUNYENT
CAPB NORTE 1996	ABOGADOS ASOCIADOS
CAPITAL & MARKETING INTERNATIONAL LTD	SABADELL ATLANTICO
CITIBANK ESPAÑA	SANTANDER CENTRAL HISPANO
COMPANYNAME	SANTANDER CENTRAL HISPANO GESTION
CONFEDERACION ESPAÑOLA CAJAS AHORRO	SEELIGER Y CONDE
CONSULNOR SERVICIOS FINANCIEROS	TEMENOS
CREDIT AGRICOL BANCA PRIVADA	UNICAJA
	WELZIA MANAGEMENT

Por qué asistir a World Leaders in Private Banking

- > **XI Edición** del evento más consolidado en el mercado de **Private Banking**
- > **3 Jornadas especializadas** para la **Dirección General, Estrategia, Fiscalistas y Marketing de Banca Privada**
- > **35 Expertos** de las entidades líderes en **Gestión de Grandes Fortunas**
- > **2 Seminarios de Especialización sobre International Financial & Tax Planning y Recruiting & Retaining the Best Advisors**
- > **Networking anual** de todo el sector de **Private Banking**

iiR España organiza las Jornadas más completas sobre **Wealth Management**

7 Razones para asistir

- > Evaluará las **tendencias globales** en el **negocio Internacional del Wealth Management**
- > Sabrá cuáles son las **consecuencias** de la aplicación de **MiFID** en el sector de la **Banca Privada**
- > Analizará cómo debe adaptarse el **negocio de Private Banking** a las exigencias de la **III Directiva Antiblanqueo**
- > Estudiará las perspectivas de los **Hedge Funds** a **corto/medio plazo** tras la **crisis de los mercados financieros**
- > Descubrirá las nuevas **oportunidades de captación y fidelización de HNWI**
- > Conocerá cómo y por qué se está produciendo un **boom** en el **crecimiento** de los **Multi-Family Office**
- > Evaluará cómo incorporar **nuevas clases de activos** en las **carteras de Banca Privada: Private Equity, Real Estate, Hedge Funds**



¿Quién estará en World Leaders in Private Banking´2008?

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

Family Offices

- > Director General
- > Socio-Director
- > Socio

Asesorías Fiscales

Empresas Familiares

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

Patrimonios Personales y Familiares

Medios Oficiales

Bols@mania.com

conferenZias

la revista de finanzas

GESTIÓN DE PATRIMONIOS

InversVal

Moneda

Suscripción gratuita: 2 números
Efectiva a partir de la fecha de
celebración de estas Jornadas



ANAF

Una década con los líderes de Banca Privada en España

MADRID
Martes, 24 de Junio de 2008

9.00

Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.15

Apertura de la Sesión por el Presidente de la mañana



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

TOMORROW'S LEADING PRIVATE BANK: KEY CHALLENGES IN WEALTH MANAGEMENT

9.30

Global Trends in Private Banking



Mr. Gerard Aquilina
Managing Director, Head of International Private Bank
Barclays Wealth
BARCLAYS -Londres-

10.15

Delivering profitable growth on a global basis
Managing diversity, consistency and efficiency

Mr. Hubert Musseau
C.O.O.
BNP PARIBAS PRIVATE BANKING -París-

D. Guillaume Guerin
Manager Spain & Portugal
ODYSSEY

10.45

Consecuencias de la aplicación de MiFID en el sector de la banca privada

- Requisitos de MiFID
- Interacción MiFID - UCITS
- Asesoramiento financiero
- Desafíos de futuro



Dña. María Teresa Fábregas Fernández
Policy Officer DG MARKT.G.3
"Securities Markets"
Financial Services Policy

and Financial Markets
Internal Market and Services DG
COMISION EUROPEA -Bruselas-

11.30

Café

12.00

Private Equity Fund Investing Demystified

- Understanding Private Equity returns
- Insights behind the private equity J-Curve
- Due diligence best practices

- Managing the build up and levels of Private Equity exposure

Mr. Marwan Naja
Head of Private Equity
PICTET & CIE -Ginebra-

12.30

Cuáles son las nuevas oportunidades y mercados de inversión en Real Estate en Europa

- Qué tipo de oportunidades puede ofrecer la inversión en nuevos mercados inmobiliarios en Europa
- Evolución y perspectivas del mercado inmobiliario en Europa del Este: Rumanía, Hungría, República Checa



Mr. Pol Robert Tansens, MRICS
Head of Strategy and Property Research Private Banking
FORTIS PRIVATE REAL ESTATE
-Bélgica-



D. Juan Antonio Gutiérrez
Director del Departamento Inmobiliario
FORTIS BANCA PRIVADA

CLIENT ACQUISITION & RETENTION: CLIENT RELATIONSHIP MANAGEMENT

13.00

Differentiating your Private Banking offer through product and service innovation: Value Added Services for Private Banking

- Repositioning your business in the changing world of financial services for the wealthy

New Marketing Strategies: Preserving and achieving Customer Trust & Loyalty

- What are the best strategies to achieve client retention in Private Banking
- Differentiating your private banking offer through product and service innovation
- Segmentation and strategic positioning in Private Banking

Best Practice to increase client satisfaction and loyalty

- Differentiating yourself from your competitors
- Client Service: continuity of relationship and proactive client contact

Best Practice in CRM and market segmentation for the High Net Worth Client

Dña. Adriana Scozzafava
Socio
ACCENTURE

Asista al evento de mayor prestigio para los Directivos de Private Banking

13.30

La Banca Privada en España tras la crisis. ¿Qué está pasando en realidad en el mercado de Private Banking?

- Qué estrategias se están adoptando para hacer frente a un mercado más difícil
- Cómo han reaccionado las entidades de Banca Privada tras la crisis
- Cuáles han sido las propuestas, productos y servicios



D. Santiago Satrustegui
Vicepresidente
EFPA ESPAÑA
Consejero Delegado
ABANTE ASESORES

14.00

Almuerzo

15.30

Apertura de la Sesión por el Presidente de la tarde

Dña. Adriana Scozzafava
Socio
ACCENTURE

15.45

Gestión de Banca Privada en entornos de elevada volatilidad del mercado

- Gestión de los productos de Banca Privada
- Gestión comercial y fidelización de los clientes

D. Alberto Villasán

Responsable de Estrategias de Inversión y Productos Financieros
BBVA PATRIMONIOS

D. Alvaro Manteca

CFA
BBVA PATRIMONIOS

16.15 PANEL DE EXPERTOS

Cómo desarrollar una nueva segmentación del mercado e identificar nuevos mercados potenciales de Banca Privada

- Cuál es la función de la segmentación como herramienta para modificar y adaptar la oferta
- Cómo detectar nuevos sectores de influencia para penetrar en nuevos nichos de mercado
- Cómo garantizar una oferta de productos adaptada a las necesidades de los clientes de Banca Privada y no a la inversa
- Cuáles son las posibilidades que tiene la Banca Privada de ofrecer servicios de valor financieros y no financieros
- El Banquero Privado y la segmentación



D. Iñigo Gallastegui
Director de Negocio
SANTANDER BANCA PRIVADA



D. Rafael Juan y Seva
Director General Banca Privada
BANCA MARCH

17.15

Café

17.30

Cómo conseguir una efectiva integración multicanal para contactar con el cliente de Banca Privada: Internet/Call Center/Servicio de Asesor Personal/E-Banking, Móvil



D. Xavier Aspachs
Secretario General Técnico
BANCO URQUIJO

18.00

Servicios de valor añadido en Banca Privada

- Tratamiento Institucional del cliente privado. Segmentación del cliente privado
- La importancia de la segmentación y la definición del target market como clave de un correcto posicionamiento en el mercado de Banca Privada
- Entidades Globales, Soluciones Globales, Oportunidades Globales y Gestión del Conocimiento
- Algunas actuaciones de valor añadido

D. Fernando López Muñoz

Director de Banca Privada para España y Portugal
CITI

18.30

Fin de la primera Jornada

MADRID

Miércoles, 25 de Junio de 2008

9.00

Recepción de los asistentes

9.15

Apertura de la Sesión por el Presidente de la mañana

D. Emilio Andreu Poveda

Subdirector Red Asesores Financieros Independientes
INVERDIS BANCO

TAX EFFICIENT PLANNING PARA HNWI

9.30

Cuáles son las posibles novedades fiscales 2008/2009 y cómo pueden afectar a la planificación de estrategias en Private Banking

- Supresión del Impuesto de Patrimonio
- Posible modificación y rebaja del IRPF

D. Eduardo Ramírez

Socio
CUATRECASAS

¡El Encuentro más consolidado para los Directivos y Equipos de Banca Privada!

NUEVAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN: ALTERNATIVE INVESTMENTS

10.00

Cuál es la aportación de los Hedge Funds en la política de inversiones de un cliente de Private Banking

- La elección del vehículo: Cartera de HF, Fondos de HF, Managed Accounts
- La importancia del due diligence

Dña. Sophie del Campo

Directora Comercial

CREDIT AGRICOLE ASSET MANAGEMENT

D. Alvaro Soldevilla

Especialista de Producto Gestión Alternativa

CREDIT AGRICOLE ASSET MANAGEMENT

10.30

Qué se puede esperar a corto/medio plazo de la Industria de Hedge Funds tras la crisis Subprime

- Cuáles son las perspectivas de crecimiento y rentabilidad de los Hedge Funds

D. Alberto Ruiz

Managing Director

OMEGA GESTION DE INVERSIONES

11.00

Café

11.30

Construcción de una cartera modelo y definición del perfil de riesgo para un cliente de Private Banking

- Selección de fondos y construcción de cartera real
- Seguimiento de las propuestas



D. Fernando Luque

Senior Financial Editor

MORNINGSTAR

12.00

Los productos estructurados como herramienta de gestión de riesgo/retorno en las carteras de Wealth Management

- Cuál es el impacto de los productos estructurados en las carteras de los inversores de Banca Privada
- Cuáles son los principales aspectos en la valoración, estrategias y distribución de los productos estructurados
- Cuáles son las ventajas, principales alternativas y limitaciones de productos de cobertura de riesgo
- Cuáles son los factores clave para su éxito con clientes de Banca Privada

Oriol Ramírez-Monsonís

Private Banking Sales

SG CORPORATE & INVESTMENT BANKING

12.30

CAPITAL RIESGO

Capital Riesgo como un nuevo activo para diversificar carteras de Banca Privada.

La oportunidad de las energías renovables

- Qué es el Capital Riesgo, rentabilidad y volatilidad, beneficios fiscales
 - Capital Riesgo vs. High End Private Equity
 - Oportunidad en energías renovables
- > Visión de Mercado
- > Inversión: infraestructuras vs. tecnología
- > Posicionamiento global

D. Gonzalo Carod

Socio Director

AXON CAPITAL

EL BOOM DE LOS FAMILY OFFICE Y GESTION DE UHNW

13.00

Cuáles son las características de los distintos modelos de negocio de Family Office:

El crecimiento de los Multi-Family Office

- A qué tipo de HNWI va dirigido cada tipo de FO: Independiente, Private Banking, Multi-Family
- Claves del asesoramiento independiente global



D. Borja Durán, CFA

Socio Director General

FAMILY OFFICE SOLUTIONS

COMPLIANCE & REGULATION IN PRIVATE BANKING

13.30

Cómo afecta el entorno Post-MiFID al negocio de Private Banking. Cómo realizar la gestión y clasificación de Clientes y Test de Idoneidad

- La clasificación de clientes. Revisión de estrategias de venta y marketing de las entidades
- La política de Best Execution como factor diferenciador entre entidades
- Los Test de Idoneidad y Conveniencia
- Proceso de comercialización de productos: elaboración y venta
- Llevanza de registros requeridos por la nueva normativa
- Impacto en el outsourcing
- Cuáles son las oportunidades y amenazas que se abren para el Wealth Management con la aplicación de esta Directiva
- Impacto en la distribución de vehículos de inversión no armonizados tales como los Hedge Funds, Fondos Inmobiliarios

Dña. Mª José Gómez Yubero

Directora de Inversores

CNMV

14.00

Almuerzo

15.30

Apertura de la Sesión por el Presidente de la tarde



D. Juan Verdaguer
Director
BANQUE PRIVEE EDMOND DE ROTHSCHILD EUROPE

15.45

Cómo optimizar valor añadido partiendo de una implantación MiFID Compliant.

Business case: Calyon

- Procesos de pre-venta
- Gestión de carteras modelo
- Reporting de cartera de valor añadido
- Rebalanceos automatizados
- Seguimiento de clientes/carteras

Mr. Guglielmo Benini

Chargé de Mission

CREDIT AGRICOLE PRIVATE BANK



D. Salvador Mas
Director General
OPENFINANCE

16.15

Cómo se debe adaptar el negocio de Private Banking a las exigencias de la III Directiva Antiblanqueo

- La banca privada como "sector sensible"
- Los cambios en los estándares internacionales y el entorno regulatorio
- La incorporación del criterio del riesgo (Risk-Based Approach, RBA)
- Las obligaciones de prevención y sus límites. En particular, la problemática del fraude fiscal

- En qué consisten los conceptos de Diligencia Debida, Diligencia Reforzada y Diligencia Simplificada
- El control interno. El examen externo de los procedimientos. La nueva regulación sobre el informe de experto externo



D. Juan Manuel Vega
Subdirector General de Inspección y Control de Movimientos de Capitales

DIRECCION GENERAL DEL TESORO

Y POLITICA FINANCIERA. MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA

17.00

Nuevas políticas KYC: cómo desarrollar procedimientos de identificación, aceptación y monitorización de los PEP's que respondan a las recomendaciones del GAFI y la nueva Directiva 2006/70/CE

- KYC en banca privada. Principios Wolfsberg
- Cómo definir el concepto PEP's: diferencias según entidades financieras y jurisdicciones
- Por qué la clasificación como "Persona Políticamente Expuesta" aumenta el perfil de riesgo de un cliente
- Cómo mitigar el riesgo reputacional gestionando la identificación de los PEP's
- Lista de sanciones de la Unión Europea: Directiva 2006/70/CE

D. Jaime Prats

Director General España, Andorra y Portugal

WORLD CHECK

17.30

Fin de la segunda Jornada

MADRID

Jueves, 26 de Junio de 2008

SEMINARIO I

INTERNATIONAL FINANCIAL & TAX PLANNING

> Cómo desarrollar estructuras fiscales eficientes a nivel internacional para HNWI

Objetivos

- Conocer todas las **claves** sobre la **deducción por reinversión y la inversión financiera internacional**
- Analizar diferentes **estructuras alternativas internacionales** para la **canalización de las inversiones**

9.00

Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.15

Aspectos internacionales del Wealth Management en España. Cuestiones controvertidas

- Incertidumbres en el régimen fiscal de la inversión financiera internacional
- Impacto de las nuevas tendencias legislativas en el Impuesto sobre el Patrimonio y en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
- La deducción por reinversión y la inversión financiera internacional

La inversión en Fondos de Inversión

Alternativos: Hedge Funds

- Problemas de la inversión directa
- Estructuras alternativas de inversión
- > Utilización de certificados y derivados
- > Utilización de vehículos intermedios españoles o extranjeros

11.15

Café

11.45

Inversiones en Private Equity Internacional

- Problemática de la inversión directa en fondos de Private Equity extranjeros
- Estructuras alternativas internacionales para la canalización de las inversiones
- El uso de vehículos españoles para la estructuración de fondos de Private Equity internacionales

Con los World Leaders más reconocidos en el mercado internacional del Wealth Management

Inversiones en Private Equity Inmobiliario

- Problemática de la inversión directa en fondos de Private Equity Inmobiliarios extranjeros
- Estructuras alternativas internacionales para la canalización de las inversiones
- El uso de vehículos españoles para la estructuración de Private Equity Inmobiliarios internacionales



D. Florentino Carreño

Socio

CUATRECASAS

Abogado. Socio del Área de Derecho Bancario, Seguros e Instituciones Financieras de Cuatrecasas Abogados. Actualmente Co-Director de la oficina de Londres. Amplia experiencia en el desarrollo de estructuras internacionales para la financiación de adquisiciones, así como en el desarrollo de productos financieros internacionales tanto para clientes institucionales como para su distribución masiva en los que el derecho fiscal y de supervisión son elementos esenciales. Ponente habitual en congresos y seminarios y autor de varias publicaciones.



D. Carlos Ferrer

Socio

CUATRECASAS

Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto. Máster en Asesoría Fiscal en el Instituto de Empresa. Desde 1998 Abogado de Cuatrecasas en el Área de Derecho Bancario, Seguros e Instituciones Financieras. Socio desde 2007. Especialista en Fiscalidad Financiera Internacional, en estructuración de fondos de Private Equity internacionales y en esquemas de inversión financiera y alternativa.

13.45

Coloquio y clausura del Seminario I

14.15

Almuerzo

MADRID

Jueves, 26 de Junio de 2008

SEMINARIO II

RECRUITING & RETAINING THE BEST ADVISORS

> Cómo reclutar, retener y motivar a los gestores de Banca Privada

Objetivos

- Saber cómo **retener y formar al gestor de Banca Privada**
- Analizar cómo **definir y combinar un sistema de retribución para el gestor de Banca Privada**

15.45

Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

16.00

Cómo formar y retener al gestor de Banca Privada para incrementar la eficacia de su labor de captación y fidelización de clientes para la entidad

Qué tipo de sistemas de compensación y motivación se deben poner en marcha

- Desarrollo
- Captación técnica del futuro gestor
- Período de reciclaje

Dónde debe incidir el plan de formación del gestor de Banca Privada: relaciones públicas vs. gestión técnica

Cómo definir y combinar un sistema de retribución para el gestor de Banca Privada: Performance, gestión del riesgo y comisiones

- ¿Hacia qué nuevos modelos de remuneración se tiende en el sector?
- ¿Se debe establecer un sistema de remuneración en función de los resultados de rentabilidad para conservar la confianza del cliente?

D. Miguel Ortega Galán

Gerente del Grupo de Human Performance España

ACCENTURE

Es Licenciado en Ciencias Empresariales y Económicas por la Universidad San Pablo CEU (Universidad Complutense) de Madrid. Comenzó su carrera profesional en la Unidad de Banca Comercial de Argentaria. Tiene 9 años de experiencia en Consultoría de Recursos Humanos para el Sector Financiero. Posee gran experiencia en proyectos de gestión del cambio en Entidades Financieras, destacando la implantación de nuevos Modelos Comerciales, definición e implantación de Modelos de Compensación/Beneficios, Modelos de Gestión y Evaluación del Desempeño y diseño de planes de carrera.

D. Javier Hernández Manada

Gerente del Grupo de Capital Markets España

ACCENTURE

Es Ingeniero Industrial por la Universidad Alfonso X el Sabio de Madrid. Ha desarrollado toda su carrera profesional en Accenture, dentro del área de Capital Markets, donde lleva trabajando 8 años. Posee gran experiencia en proyectos de Mercado de Capitales en Entidades Financieras, tanto Banca Universal, como unidades especializadas de Banca Privada, destacando el análisis de procedimientos y propuestas de mejoras operativas en entidades de Banca Privada o el estudio de análisis de impactos alrededor de nuevos requerimientos normativos como MIFID. Dentro de Mercado de Capitales ha realizado proyectos en el área de Wealth & Asset Management.

18.00

Clausura del Seminario II

¿Por qué elegir iiR?

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

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**.

Con más de 120 líneas de negocio distintas, Informa plc cuenta en su grupo con marcas internacionales de máximo prestigio en el mundo editorial y de eventos como Taylor & Francis, Routledge, iiR, IBC o Euroforum.

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

En España, iiR cuenta con un **equipo de más de 120 personas** y ofrece a sus clientes un servicio de formación e información integral con productos innovadores con más de **600** conferencias, congresos y seminarios de producción propia anuales, **200** cursos de Formación In Company y Written Courses (programas modulares de formación a distancia).

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

Formación In Company: Le ayudamos a desarrollar el plan de formación interna que realmente su empresa necesita.
Paloma Palencia • Tel. 91 700 06 80
E-mail: ppalencia@iirspain.com

Documentación: ¿Se perdió la convocatoria de alguno de nuestros eventos? ¿Necesita de forma inmediata información precisa, actual y relevante? Consiga a través de nuestro servicio iiR Doc toda la información que usted necesita.

Mª Rosa Vicente
Servicio de Documentación On Line
Tel. 91 700 01 79 • Fax 91 141 36 15
E-mail: documentacion@iirspain.com
www.iir.es/doc

Acciones de patrocinio: Rentabilice sus acciones de marketing y comunicación en los eventos de iiR España y Portugal, los únicos enfocados 100% a su cliente.

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

Written Courses: Un nuevo formato de autoformación a distancia de alta calidad. Programas modulares de formación por escrito, redactados por prestigiosos autores y con total flexibilidad para que usted elija el lugar y horario más adecuado para formarse.

Dpto. Satisfacción al Cliente
Tel. 902 12 10 15 / 91 700 48 70
E-mail: emartin@iirspain.com

informa

www.informa.com

iiR España

www.iir.es

iiR avala este Encuentro con su larga trayectoria en el sector



El prestigio de nuestros eventos de Banca Privada, está garantizado por los comentarios de nuestros asistentes a Wealth Management '2007

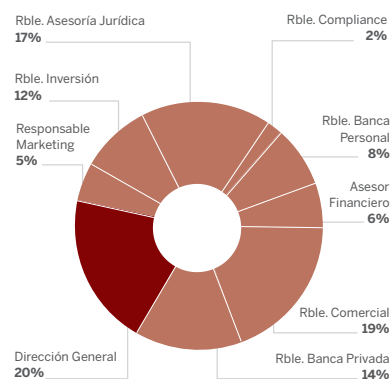
"Wealth Management '2007 event gave me the opportunity to know what the main Private Bankers in Spain are doing, which are the trenes and new opportunities to pump the business up. Sharing different experiences is very a enrichment way of learning"

— Dña. Alexandra Rosa Nobre

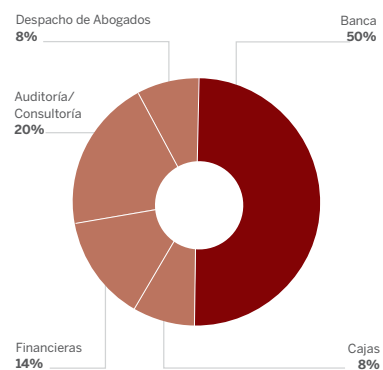
Subdirectora de Private Banking. BES Portugal

¿Quién asistió a anteriores ediciones de Banca Privada?

Cargos



Sectores



"Muestra una visión global clara del mercado de Banca Privada con comentarios concisos y particulares que resumen a la perfección la situación actual a nivel nacional e internacional"

— Dña. Elena del Pueyo Rodríguez

Abogada. KPMG Abogados

Agenda

MIFID Fundamentals

Madrid, 31 de Marzo de 2008

Family Office Management

Madrid, 1 y 2 de Abril de 2008

Hedge Funds

Madrid, 3 de Abril de 2008

Compliance Fundamentals Uptodate

Madrid, 9 y 10 de Abril de 2008

Payment Systems Fundamentals

Madrid, 3 de Julio de 2008

Seguridad Jurídica en Medios de Pago

Madrid, 7 y 8 de Octubre de 2008

Fondex 2008

Madrid, 22 y 23 de Octubre de 2008

Sponsors



Expersoft Systems provides leading-edge wealth and asset management software solutions for private and retail banks, wealth and asset managers, family offices, and other financial services firms. Founded in 1992, Expersoft currently serves over 200 clients worldwide from its headquarters in Switzerland and through its subsidiaries and distributors in Europe, the Middle East, Asia-Pacific and North America.

Expersoft Systems es proveedor de las más modernas soluciones de software para los sectores de Banca Privada, Gestión de Activos, Family Offices y otros servicios financieros. La empresa, fundada en 1992, da actualmente servicio a más de 200 clientes en todo el mundo, desde sus oficinas centrales en Suiza y sus subsidiarias en Europa, Oriente Medio, Asia y Norte América.

www.expersoft.com



Lyxor Asset Management, gestora al 100% de SGCIB, con más de 1.500 fondos y 73 billones de euros en activos bajo gestión, ofrece a sus clientes nuevas oportunidades de inversión basadas en innovadoras técnicas de gestión que le han permitido un fuerte y continuo crecimiento desde su creación. Así, Lyxor AM evoluciona hacia un sofisticado modelo de gestión que aplica y mejora constantemente para ofrecer a sus clientes innovadores productos de inversión en:

- Gestión Indexada
- Productos Estructurados
- Inversión Alternativa



Société Générale, presente en más de 80 países y con más de 120.000 empleados, constituye el tercer banco por ingresos netos de la Eurozona, centrando su actividad en los mercados financieros, de inversión y de gestión de activos.

Aunando experiencia, innovación y calidad en la ejecución, la división de Banca Corporativa e Inversión SGCIB ofrece a sus clientes valor añadido en sus soluciones financieras integrales. SG Corporate & Investment Banking es hoy día el referente europeo en sus tres áreas de especialización:

- Mercado de Capitales en euros
- Derivados
- Financiación Estructurada



World-Check es la empresa líder en el mercado de provisión de información "inteligente" tanto de personas físicas como jurídicas de riesgo o potencialmente de riesgo. La información contenida en World-Check sirve como herramienta para evaluar y tomar decisiones que disminuyan el riesgo en el establecimiento de relaciones con clientes "equivocados", así como para mitigar el riesgo reputacional, legal y operativo. La Base de Datos de World-Check incluye desde personas políticamente expuestas (PEPs) a terroristas; blanqueadores de dinero, estafadores y narcotraficantes. World-Check monitoriza cientos de miles de personas y entidades en más de 220 países, así mismo, cubre más de 100 Listas Oficiales de Sanciones. Nuestro equipo multilingüe investiga, analiza y crea perfiles según información del dominio público, que a su vez son correlacionados entre sí para crear una visión clara y global de las relaciones entre personas, compañías y asociados. Todo ello incluido en un formato sencillo y fácil de usar. Este medio de "conocer a su cliente" le ayudará a mitigar el riesgo a la hora de abrir nuevas cuentas. De esta manera también podrá revisar su cartera de clientes y/o filtrar todos sus pagos, para así reducir drásticamente el riesgo que conlleva negociar con personas de alto riesgo. World-Check es utilizado actualmente por más de 2.000 entidades financieras y otros sujetos obligados, incluyendo 180 autoridades en más de 120 países.

www.world-check.com

Exhibitors



Si quiere patrocinar este evento, contacte con:

Nacho Flores • Tel: 91 700 49 05 • nflores@iirspain.com

Head Sponsors



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 aproximadamente 170.000 personas trabajando en 49 países, la compañía obtuvo una facturación de 19.700 millones de dólares durante el año fiscal finalizado el pasado 31 de agosto de 2007.

La dirección de Accenture en Internet es
www.accenture.com



Morningstar, Inc. es un proveedor líder de análisis independiente para la inversión. Nuestra misión es crear productos excelentes que ayuden al inversor a alcanzar sus objetivos financieros. Ofrecemos una variada línea de productos a través de internet, software y material impreso para inversores particulares, asesores financieros y clientes institucionales en todo el mundo.

Morningstar es una fuente reconocida de información exhaustiva a través de una amplia gama de disciplinas de inversión. Operamos en 15 países y en la actualidad ofrecemos datos sobre más de 210.000 ofertas de inversión.


www.morningstar.es




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

www.odyssey-group.com

World Leaders in Private Banking' 2008




iIR España
Know-how. People. Results.



Boletín de Inscripción

6 maneras de inscribirse



ASISTIR o INFO -espacio- Nombre Asistente
enviar al **5626**

T: 902 12 10 15 - 91 700 48 70

F: 91 319 62 18

www.iir.es

Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

inscrip@iir.es

Sí, deseo inscribirme a:

- ☐ Congreso: World Leaders in Private Banking 2008 (24 y 25 de Junio)
- ☐ Seminario I: International & Offshore Tax Planning (26 de Junio - Mañana)
- ☐ Seminario II: Recruiting & Retaining the Best Advisors (26 de Junio - Tarde)

iIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

BB0208

Por favor, rellene todos los datos

DATOS DE LOS ASISTENTES		iGracias por su inscripción!
NOMBRE (1º ASISTENTE)	CARGO	EMAIL
FAX DIRECTO	TEL. DIRECTO	MOVIL
NOMBRE (2º ASISTENTE)	CARGO	EMAIL
FAX DIRECTO	TEL. DIRECTO	MOVIL
EMPRESA	SECTOR	
CIF	EMPLEADOS EN OFICINA: <input type="checkbox"/> 1-10 <input type="checkbox"/> 11-50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-200 <input type="checkbox"/> 201-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> >1.000	
DIRECCION DEL ASISTENTE	POBLACION	
CP	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
CP	TELEFONO	FAX

FORMA DE PAGO

IMPORTANTE> Al realizar el pago indiquen la referencia >>BB0208

☐ Transferencia bancaria a la cuenta 0065-0120-60-0001011755 (Barclay's)

☐ Visa ☐ Mastercard ☐ American Express ☐ Diners Club

☐ Cheque a nombre de IIR España

TITULAR DE LA TARJETA	NUMERO DE LA TARJETA
CADUCA	FECHA Y FIRMA

FECHA Y LUGAR DE CELEBRACION

Madrid, 24, 25 y 26 de Junio de 2008. Hotel Husa Princesa. Princesa, 40. 28008 Madrid. Tel. 91 542 21 00

PRECIO

	Si efectúa el pago	
	Hasta el 25/04/08	Después del 25/04/08
Congreso: World Leaders in Private Banking	1.399€ + 16% IVA	1.599€ + 16% IVA
Seminario I: International & Offshore Tax Planning	599€ + 16% IVA	799€ + 16% IVA
Seminario II: Recruiting & Retaining the Best Advisors	599€ + 16% IVA	799€ + 16% IVA

El precio incluye almuerzo, cafés y documentación disponible.

Precio especial para grupos

Precio especial para grupos
iIR ofrece precios especiales a las empresas que inscriban a 3 o más personas a estos eventos. Para informarse, contacte con Diana Mayo, en el teléfono: 91 700 48 70

CANCELACION

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. i!R 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.

INFORMACION GENERAL

Alojamiento en Hotel: Para beneficiarse de un precio especial en el hotel correspondiente haga 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.

IIR DOC

IR DOC
No puedo asistir a estas Jornadas

☐ Estoy interesado en su documentación

Busque la información estratégica más relevante de su sector en www.iir.es/doc

Más de 1.500 documentaciones inéditas de eventos celebrados por iiR disponibles para Vd.

IBERIA Transportista oficial

Los asistentes a los eventos que iIR España celebre en 2008, 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 BT8IB21MPEO014.

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 la Institución de los datos personales que aporte, así como la realización de envíos publicitarios en relación con las actividades, servicios, ofertas, cursos 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 puedan 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 que se ofrezca a cada participante, así como la gestión de la información que se genere y conserve en la que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que IRF 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 IRF, 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.

FORMACION INCOMPANY

Déjenos llevarle la formación a su empresa. Solicite nuestro catálogo
Tel. 91 700 48 70 • yfernandez@iirspain.com

PDF