

Desde 1997,
el **Encuentro de
Private Banking**
más consolidado
del sector

iiR España
Know-how. People. Results.



El beneficio de la Banca Privada cayó
más de un 40% en 2009

Reestructurando la Banca Privada 2010

17 expertos de
entidades líderes

César González Rodríguez
BANKINTER

José Miguel Maté Salgado
TRESSIS

Antonio Morales
UBS WEALTH MANAGEMENT

Borja Durán, CFA
WEALTH SOLUTIONS, EAFI

José Luis Blázquez
INVERSIS BANCO

Gloria Hernández Aller
DELOITTE

Manuel Sánchez del Valle
BANCO POPULAR

Borja Lacalle
BANCO URQUIJO SBP

Gonzalo Antón Suanes
ALTAE BANCO PRIVADO

Nuria Trio
AMUNDI IBERIA

Salvador Mas Casado
OPENFINANCE

Maureen Manubens
MICROSOFT

Javier Garagorri
QURIUS

José Luis López-Hermida
BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

Juan Antonio Cano
BARCLAYS BANK

Enrique Sanz de Sandoval
BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

Juan Alfaro Llovera
LA CAIXA BANCA PRIVADA

Nuevas fórmulas para **reinventarse** en un **entorno**
de **máxima competencia**

Nuevas **“trends”** para garantizar el **control** y **gestión**
del **riesgo**

- > Analice cómo será la convivencia de Banca Privada y EAFIs
- > Conozca el impacto de UCITS IV en las SICAV españolas

Estudie la situación actual de las nuevas alternativas de inversión

- > SICAV y Unit Linked en Luxemburgo e Irlanda
- > Productos estructurados
- > Renta Fija
- > Fondos de Inversión
- > Productos comprometidos

Madrid,
30 de Junio de 2010

Recertificación



Precio
399€

Co-patrocinadores

ODYSSEY
KNOWLEDGEABLE

Openfinance

Patrocinadores

Amundi
ASSET MANAGEMENT

bankinter.

Microsoft Dynamics CRM

Estimado/a Profesional,

El negocio de **Banca Privada** está pasando por uno de los **peores** momentos de su **corta historia en España**.

La **crisis financiera** que tumbó a **Lehman Brothers**, **fraudes** como el de **Madoff**, la situación de la **renta variable**, la **caída** de **tipos** y la debacle del **sector inmobiliario** son algunas de las razones por las que la **Banca Privada** ha quedado **tocada**.

La situación actual se podría resumir en **patrimonios mermados** y **clientes asustados** que han modificado su **perfil de riesgo**, siendo actualmente mucho más **conservador**.

Los **grandes patrimonios** analizan ahora más que nunca los **productos** y los **proveedores** que contrata su **Banco**. En estos momentos **priman liquidez y seguridad** sobre **rentabilidad**.

A estos **factores circunstanciales** y **coyunturales** se une la entrada de **EAFIs**, **nuevos actores** del mercado que aumentan la **competitividad** del **Sector**.

El resultado es un **entorno altamente competitivo** y con unos **márgenes extremadamente reducidos** que **han exigido la reestructuración del negocio y el diseño de nuevas estrategias**.

iiR presenta su **14º Encuentro Anual**, el **único encuentro** en el que los **profesionales de Banca Privada** hablarán de lo que más **preocupa al negocio**

- > Aparición de **EAFIs**
- > Reducción de **márgenes**
- > Nuevas alternativas de **productos de inversión**
- > La situación de los **productos estructurados**
- > La **gestión avanzada** del **riesgo**
- > La situación de las **SICAV españolas** ante la entrada en vigor de **UCITS IV**
- > El **análisis jurídico** de las diferencias entre **asesoramiento y comercialización**

Y de lo que más preocupa a sus **clientes**

- > Más información sobre **empresas proveedoras, productos y servicios**
- > Más **seguridad**
- > Mayor gestión del **riesgo**
- > Etc...Etc..

El único punto de encuentro de referencia de la **Banca Privada en España** le espera en Madrid, el día **30 de Junio de 2010**.

Atentamente

Mónica García
Senior Programme Manager
iiR España

¿Quién debe asistir?

Banca

- > Director de Banca Privada
- > Director de Red Comercial de Banca Privada
- > Director Comercial
- > Responsable Regional de Banca Privada
- > Gestor de Banca Privada
- > Responsable de Inversiones
- > Responsable de Fiscalidad
- > Responsable de Banca Personal
- > Responsable de Productos Financieros

Family Offices

- > Socio
- > Responsable de Inversiones

Empresas Familiares, Patrimonios Personales y Familiares

- > Presidente
- > Director General
- > Director Financiero

SGIICs y Distribuidoras de Productos Financieros

- > Director Comercial
- > Director de Negocio
- > Responsable de Productos Estructurados

Banca Privada 2010

PROGRAMA

Madrid, 30 de Junio de 2010

9.00

Recepción

9.15

Apertura de la Sesión por el
Moderador de la Mañana

César González Rodríguez

Director de Red Agencial

BANKINTER

9.20

**Banca Privada 2010: un nuevo
modelo o más de lo mismo**

José Miguel Maté Salgado

Consejero Delegado

TRESSIS

9.50

MESA REDONDA

**Evolución y convivencia de Banca
Privada y EAFIs: dos visiones
complementarias al servicio del
asesoramiento y la gestión
patrimonial**

Antonio Morales

Executive Director

UBS WEALTH MANAGEMENT

Borja Durán, CFA

Socio Director General

WEALTH SOLUTIONS, EAFI

José Luis Blázquez

Director Red de Agentes y Desarrollo
de Negocio

INVERSIS BANCO

10.45

**Análisis de las diferencias entre
Asesoramiento Financiero y
Comercialización**

- Los últimos documentos de CNMV y del CESR sobre la materia
- El impacto de la distinción de los servicios en las relaciones comerciales de las redes bancarias
- La necesidad de objetivar los criterios de diferenciación por parte de las entidades (procedimientos internos, manuales de comercialización, etc.)
- La diferenciación de servicios como una oportunidad para la Banca Privada

Gloria Hernández Aller

Directora del Área de Financiero
Regulatorio

DELOITTE

11.15

Café

11.45

MESA REDONDA

Nuevas estrategias para maximizar la rentabilidad de Banca Privada en un entorno altamente competitivo. ¿Cómo afrontar la reducción de los márgenes?

- Reinventando el negocio de Banca Privada
- Situación de los productos estructurados
- La bajada de la rentabilidad de la renta fija

Manuel Sánchez del Valle Alfaro

Director General Banca Privada

BANCO POPULAR

Borja Lacalle

Director Comercial

BANCO URQUIJO SBP

Gonzalo Antón Suanzes

Subdirector General-Director

Comercial

ALTAE BANCO PRIVADO

Nuria Trio

Directora General Adjunta Área de
Negocio

AMUNDI IBERIA

12.45

**Análisis y evaluación de las
distintas alternativas de inversión:
Productos comprometidos**

Nuria Trio

Directora General Adjunta Área de
Negocio

AMUNDI IBERIA

13.15

**Cómo mejorar la eficiencia de su
cartera y el servicio al cliente con el
apoyo de la tecnología orientada al
negocio de Banca Privada**

- Reporting de Cartera
- Control de Gestión y MiFID
- Gestión de la relación con el cliente de Banca Privada
- Banca Privada y el Social Media

Salvador Mas Casado

Director General

OPENFINANCE

13.45

**Cómo mejorar el servicio al cliente
desde la figura de un agente
financiero**

César González Rodríguez

Director de Red Agencial

BANKINTER

14.15

**Creando valor a través de la
transformación de la gestión
comercial. La experiencia de N+1
implantando Microsoft Dynamics
CRM**

Maureen Manubens

Jefa de Producto Dynamics CRM

MICROSOFT

Javier Garagorri

Especialista en la Solución Microsoft
Dynamics CRM

QURIUS

14.45

Almuerzo

16.15

Apertura de la Sesión e intervención del
Moderador de la Tarde

**Cómo diseñar un Sistema de
Gestión de Riesgos desde la
originación –diseño de carteras- al
asesoramiento**

Manuel Sánchez del Valle Alfaro

Director General Banca Privada

BANCO POPULAR

16.45

PANEL DE EXPERTOS

**Situación de las SICAV españolas
ante la entrada en vigor de la
Directiva UCITS IV: la opción de las
SICAV y Unit Linked en Luxemburgo
e Irlanda**

José Luis López-Hermida

Responsable de Asesoramiento y
Planificación Patrimonial

BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

Juan Antonio Cano

Director de Planificación Patrimonial

BARCLAYS BANK

Enrique Sanz de Sandoval

Letrado de Asesoría y Planificación
Patrimonial

BNP PARIBAS PRIVATE BANKING

17.45

**Cómo diseñar una cartera de
servicios accesorios que añadan
valor al servicio clásico de Banca
Privada: filantropía, asesoramiento,
etc...**

Juan Alfaro Llovera

Director de Centro Banca Privada

Madrid

LA CAIXA BANCA PRIVADA

18.15

Fin de la Jornada

**Analice las nuevas
alternativas de
inversión para los
clientes de Banca
Privada**

> SICAVs en Luxemburgo e
Irlanda

> Unit-Linked internacionales

> Productos Estructurados

> Fondos de Inversión

> Productos Comprometidos

**Conozca las claves
para diseñar un
Sistema de Gestión
de Riesgos eficaz**

Agradecimiento a



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

Patrocinadores

Amundi

ASSET MANAGEMENT

Resultado de la integración de las actividades de gestión de **Crédit Agricole** y **Société Générale** y con cerca de 670 mil millones de euros bajo gestión¹, **Amundi** es la tercera gestora europea² y una de las 10 primeras a nivel mundial³. Su objetivo es convertirse en la gestora líder europea reconocida por:

- > la calidad de sus productos, caracterizados por su rentabilidad y transparencia
- > la cercanía con sus clientes, construyendo relaciones a largo plazo
- > una estructura eficiente
- > el compromiso de integrar criterios de desarrollo sostenible y responsabilidad social en sus políticas de inversión

Con presencia en las principales regiones de inversión en más de 30 países, Amundi ofrece una gama completa de productos que cubre todas las clases de activos y principales divisas. Su considerable experiencia como proveedor de servicios de valor añadido a distribuidores permite a Amundi ofrecer en particular a la banca privada y bancapersonal:

- > una completa gama de productos, soluciones de inversión y servicios adaptados al perfil de sus clientes.
- > un equipo dedicado a implementar y apoyar la venta con herramientas, servicios y formación a los asesores.
- > una relación cercana y dinámica, revisando regularmente los servicios suministrados para adaptarlos a las necesidades concretas del cliente en cada momento.

En España la gestora **Amundi Iberia SGIC** integra y canaliza las actividades de gestión, asesoramiento y distribución de Amundi en España y Portugal, y servirá de plataforma de desarrollo para Latinoamérica.

www.amundi.com

1: Datos del Grupo Amundi a 31/12/2009
2: Informe "IPE Top 400" publicado en Julio 2009, datos a 31/12/2008
3: Ranking GI 100 publicado en Septiembre 2008, datos a Junio 2008

bankinter.

La Red de Agentes de **BANKINTER** nace en 1992, cuando Bankinter decide crear una red externa de agentes, entre profesionales libres vinculados al mundo del asesoramiento, con los que desarrollar de forma eficiente una parte del negocio financiero. Si bien es en 1995, al amparo del Real Decreto 1245/1995 que regula la figura del agente de entidad de crédito, cuando este formato se consolida definitivamente.

Hoy en día, la Red de Agentes de Bankinter es una espléndida realidad que cuenta con 610 agentes que comercializan todo tipo de productos de ahorro e inversión, renta variable, medios de pago y

productos derivados, a los que aportan el valor añadido de su asesoramiento, motivo de la buena percepción que, en términos de calidad, tienen los clientes sobre el servicio recibido.

El agente, en la práctica, es un socio del banco con el que se comparte el negocio generado. El asesoramiento personalizado, junto a la adecuada utilización de una plataforma tecnológica de calidad, el soporte de una marca consolidada, una oferta de productos innovadores frente a la competencia y la permanente formación en productos financieros, fiscalidad y mercados, hacen de la Red de Agentes de Bankinter un modelo exitoso de distribución bancaria.

www.bankinter.com



Microsoft Dynamics CRM es una solución de Gestión Avanzada de Clientes que ayuda de una forma rápida, familiar y flexible a entidades financieras de todos los tamaños a encontrar, conseguir y desarrollar relaciones con clientes rentables. Instalado tanto en local como bajo demanda, Dynamics CRM funciona cómo y con cualquier otra tecnología Microsoft que sus empleados ya están utilizando.

www.microsoft.es/crm

Co-patrocinadores



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, Londres y Madrid. La sede y centro principal de investigación y desarrollo se encuentra en Lausana, Suiza.

Odyssey esta presente en el mercado español con una oficina en Madrid desde 2007. 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

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 200 instituciones en 30 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.



OPENFINANCE es una empresa líder en tecnología para el asesoramiento financiero y la gestión de carteras. Su propuesta de valor permite la implantación coordinada de la estrategia de la entidad:

- > desde la gestión de carteras asesoradas y/o discrecionales;
- > hasta la gestión de la relación con los clientes de esas carteras

La gama de soluciones Openfinance (en ámbitos como el reporting, asesoramiento, MiFID, gestión de carteras o el financial planning) funciona ya con éxito más de 50 entidades financieras.

www.openfinance.es

Todas las novedades en

¡Síguenos!

http://twitter.com/iiR_Spain



¿Cómo inscribirse?

Elija entre estas 5 opciones para enviarnos sus datos

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

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

☒ Banca Privada 2010

Madrid, 30 de Junio de 2010 BF017

LUGAR DE CELEBRACION

Hotel Husa Princesa
Princesa, 40, 73. 28008 Madrid
Tel. 91 542 21 00

☐ No puedo asistir. Estoy interesado en su documentación

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



Conferencia
> 5 horas de formación

PRECIO

399€ + IVA

Consulte Precios Especiales en América Latina



+ formación por - dinero
Informarse de los nuevos Packs de Cursos

Ofertas no acumulables con otras promociones o descuentos

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

Div. B/AH/E

INFORMACION GENERAL

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, comuniquenlo 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.

ALOJAMIENTO

Beneficiarse de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia, e-mail: madrid.santiagobernabeu16@viajesiberia.com o Tel. 91 411 08 56, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTISTA OFICIAL

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2010 obtendrán un descuento del 40% en Business y del 45% 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/ferias-congresos o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BTOIB21MPE0026.



TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2010 obtendrán un descuento del 30% en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Beneficiarse de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.



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.

Media Partners

Cambio financiero

Suscripción gratuita: 2 números, efectiva a partir de la celebración de esta Jornada



conferenZias.com



banca15

Suscripción gratuita: 3 meses Efectiva a partir de la fecha de celebración de esta jornada



clAsesorFinanciero.com

¿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, Web Seminars, 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/Cristina Carpe
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

Family Office

Para adquirirla, contacte con:

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

PDF