

Bienvenidos al punto de encuentro
de los Banqueros Privados
del mercado español

iiR España
Know-how. People. Results.



#iiRBancaPriv

Banca Privada 2012

Consiga la excelencia en el
nivel de asesoramiento y
servicio para satisfacer las
auténticas necesidades de
su cliente

Madrid 28 de Febrero de 2012 Hotel Confortel Atrium



Head Sponsor

bankinter.

19 expertos de reconocido prestigio

Ana Figaredo	LOMBARD ODIER ESPAÑA
Hugo Aramburu López-Aranguren	BANCA MARCH
Pablo Martínez Alberola	BARCLAYS
Paolo Mezza	ARCANO WEALTH ADVISORS
José Antonio Melero	BANCA CIVICA
Juan Antonio Gutiérrez	MAZABI GESTION DE PATRIMONIOS
Enrique Marazuela	BBVA BANCA PRIVADA
Pedro Pablo Díaz Chimeno	DEUTSCHE BANK PWM
Juan Moriñigo	SABADELL URQUIJO BANCA PRIVADA
Juan Pedro Bernal	BANCA CIVICA
David Grier	CATALUNYA CAIXA
Diego García	BANKIA BANCA PRIVADA
Gadea de la Viuda	ABANTE ASESORES
Rafael Romero	UNICORP PATRIMONIO
Jesús Mardomingo	CUATRECASAS
Borja Durán	WEALTH SOLUTIONS
Antonio Morales Rodríguez	UBS WEALTH MANAGEMENT
Alfonso Roa	EFPA ESPAÑA
Alvaro Chocano	ASEAFI

iir España

Know-how. People. Results.



#iirBancaPriv

El Wealth Management
español se reúne en

Banca Privada 2012

- Nuevos modelos de negocio
- Construcción y diseño de carteras
- Fórmulas de coinversión
- Marketing experiencial
- Alianzas estratégicas
- Optimización de la cartera inmobiliaria
- MiFID II
- Luxemburgo

Por sólo
399€

¿Cuáles son las claves para fidelizar al cliente? Descúbralo en Banca Privada 2012

¡Inscríbase ahora!

902 12 10 15

inscrip@iir.es • www.iir.es

Madrid 28 de Febrero de 2012
Hotel Confortel Atrium

Recertificación



Estimado/a Profesional,

El negocio de **Banca Privada** vive a **caballo** entre la **incertidumbre**, el **escepticismo** y la **inseguridad**

El **pinchazo** de la **burbuja inmobiliaria**, de las **energías renovables**, entre otros...

SICAVs que **pierden dinero**

Bolsas en **mínimos históricos**

Desconfianza en **España**, dudas sobre el **Euro**, **falta de expectativas...**

Y un **Sector** en plena **ebullición** y **permanente transformación** desde **hace 4 años** que necesita **REINVENTARSE** y ponerse en la **PIEL** del **CLIENTE**

- > Un **cliente** cada vez **menos fiel**
- > Que ha sufrido la **venta indiscriminada** de unos **productos** que no entiende
- > Que se hizo con una **cartera inmobiliaria**, que ha **perdido valor** y que tiene que **gestionar**
- > Un cliente **que necesita concienciarse de que EL debe ser el dueño de sus decisiones**

El Sector tiene un **reto apasionante por delante**

¿Cómo se está **reestructurando**?

¿Qué **distintos modelos** de **negocio** están apareciendo?

¿Qué **movimientos** se están produciendo?

¿Qué **estrategias** se están perfilando?

¿Qué **resultados** se están obteniendo?

Y sobre todo el **Sector** necesita asumir sus **errores** y **superarlos** para conseguir ser más **COMPETITIVO**

¿Qué **necesita** el **cliente**?

¿Qué **errores** cometimos en el pasado?

¿Qué debemos mejorar para mantener **“contentos, tranquilos y satisfechos”** a nuestros **clientes**?

¿Qué debemos **desterrar** para siempre de nuestra forma de hacer **Wealth Management**?

Las **últimas novedades**, las **mejores experiencias** y los **protagonistas** del **mercado** estarán en **“el clásico” para LOS BANQUEROS PRIVADOS DE ESPAÑA.**

Te esperamos

Mónica García

Mónica García
Senior Programme Manager
iiR España

Banca Privada

2012

¿Quién debe asistir?

BANCA

- Director de Banca Privada
- Director de Red Comercial de Banca Privada
- Director Comercial
- Resp. Regional de Banca Privada
- Resp. de Asesoramiento Patrimonial
- Gestor de Banca Privada/ Gestor Patrimonial
- Director de Inversiones
- Director de Planificación Financiera
- Resp. de Banca Personal
- Resp. de Fondos

EAFIs, ASESORES FINANCIEROS Y PATRIMONIALES, AGENCIAS DE VALORES Y BOLSA

- Socio
- Resp. de Inversiones
- Resp. de Planificación Financiera

Gestoras de Fondos de Inversión

- Director Comercial
- Director de Desarrollo de Negocio

8.30

Recepción de los asistentes

9.00

Apertura de la Sesión por el Moderador de la Mañana

Panel de Expertos

9.15

Cuáles son las claves para consolidar un negocio de banca privada: preservando el capital y generando valor desde el conocimiento de las auténticas necesidades de las familias desde la óptica de otra empresa familiar

- Cambio Generacional
- Internacionalización de las familias
- Innovación y tradición

Ana Figaredo

Consejera Delegada

LOMBARD ODIER ESPAÑA

Hugo Aramburu López –Aranguren

Director de Banca Patrimonial

BANCA MARCH

9.45

Experiencia de una banco familiar. Empatía y coconversión con las familias empresarias como pilar del negocio de banca privada

Hugo Aramburu López –Aranguren

Director de Banca Patrimonial

BANCA MARCH

10.15

Luxemburgo. Análisis exhaustivo para la gestión del patrimonio familiar desde el ducado. Análisis de costes, productos, vehículos de inversión, seguridad, aspectos normativos

Pablo Martínez Alberola

Director de Ventas

Barclays Wealth Investment

BARCLAYS

10.45

Café

Mesa Redonda

11.15

Claves para construir una cartera con principios de diversificación y riesgo en tiempos de crisis. Cartera Estratégica y Cartera Táctica.

Oportunidades de Inversión

- Private Equity
- Fondos de Inversión
- Participación en Inversiones en el extranjero
- Materias Primas: la fiebre del oro
- Inversiones inmobiliarias: ¿en qué parte del mundo? ¿cuáles son las posibles fórmulas? Nuevas alternativas

Paolo Mezza

Director de Inversiones

ARCANO WEALTH ADVISORS

José Antonio Melero

Responsable Cívica Patrimonios Análisis y Gestión

BANCA CIVICA

Juan Antonio Gutiérrez

Consejero Delegado

MAZABI GESTION DE PATRIMONIOS

Enrique Marazuela

Chief Investment Officer

BBVA BANCA PRIVADA

12.15

Los clientes de banca privada tienen un porcentaje muy importante de sus inversiones en el Sector Inmobiliario: ¿Cómo minimizar los costes y conseguir la máxima eficiencia de una cartera devaluada que además es imposible vender? Cuáles deben ser las principales líneas de actuación

Juan Antonio Gutiérrez

Consejero Delegado

MAZABI GESTION DE PATRIMONIOS

12.45

Mejorando y perfeccionando el abanico de servicios de valor añadido al cliente a través de Alianzas Estratégicas con partners

Pedro Pablo Díaz Chimeno

Director del Area de Wealth Planning

DEUTSCHE BANK PWM

13.15

Coloquio

14.00

Almuerzo

Mesa Redonda

16.00

Diseñando un nuevo modelo de negocio tras el proceso de fusión y reestructuración del sector. ¿Qué fórmulas se están utilizando? ¿Qué estrategias están proponiendo las nuevas entidades?

Juan Morínigo

Director Comercial

SABADELL URQUIJO BANCA PRIVADA

Juan Pedro Bernal

Director Cívica Patrimonios

BANCA CIVICA

David Grier

Director de Banca Privada y Gestión de Activos

CATALUNYA CAIXA

Diego García

Director Regional Banca Privada Noroeste

BANKIA BANCA PRIVADA

16.45

Cómo transformar su negocio de banca privada: analizando el ciclo de vida de actividades del cliente y rediseñando sus procesos teniendo siempre al cliente como eje principal

Gadea de la Viuda

Directora General

ABANTE ASESORES

17.15

Marketing experiencial. Análisis de factores tangibles e intangibles que deciden la lealtad de un cliente de banca privada. ¿Cómo diseñar un modelo de relación con el cliente que genere percepciones positivas que superen sus expectativas? Buscando la fórmula para conseguir la lealtad del cliente

Rafael Romero

Director de Inversiones

UNICORP PATRIMONIO

Mesa Redonda

17.45

Tres realidades que impactarán de lleno en el sector: un cliente cada vez menos fiel, MiFID II y los 80 EAFIs ya autorizados en España ¿está el sector preparado para esta triple realidad? Haciendo un poco de autocritica y planteando nuevas soluciones para evitar la pérdida de clientes, mejorar la competitividad y buscar la diferenciación en un proceso de transición normativa todavía por definir

Jesús Mardomingo

Socio

CUATRECASAS

Borja Durán

Consejero Delegado

WEALTH SOLUTIONS

Antonio Morales Rodríguez

Executive Director

UBS WEALTH MANAGEMENT

Alfonso Roa

Presidente del Comité de Acreditación y Certificación

EFPA ESPAÑA

Alvaro Chocano

Responsable de Comunicación y Marketing

ASEAFI

18.30

Fin de la Jornada

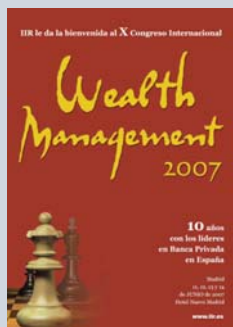
BANCA PRIVADA, organizado anualmente desde 1997 por iiR España (integrada en el 2005 en el grupo INFORMA plc) es el evento más consolidado en nuestro país para banqueros personales. INFORMA GLOBAL EVENTS posee más de 350 eventos financieros en todo el mundo, entre los que destacan sus series de PRIVATE BANKING en Zurich, Londres, Moscú, Dubai, Nueva York Family Office, Singapore y Beijing.

iiR España
Know-how. People. Results.



informa

informa
exhibitions



Head Sponsor

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 más de 500 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

Agradecimiento a



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

Red Social Oficial

unience

Media Partners

Funds
people

elAsesorFinanciero.com

cambio financiero

conferenZias
.com

Ei ESTRATEGIAS
de inversion.com

ejecutivos.es

FinRoad
The Financial Markets Network

Moneda
Unica

Rankia
Comunidad Financiera

Descubra las claves para conseguir la excelencia en el nivel de asesoramiento y servicio

- Descubra cómo **mejorar** y contribuir a la **formación financiera** del **cliente**
- Analice la importancia de vincular los **objetivos vitales** del **cliente** con su **planificación patrimonial**
- Conozca cómo construir un **equipo** que **maximice** sus niveles de **empatía, especialización y profesionalidad**
- Descubra las claves para conseguir que el **cliente** participe activamente y entienda las **consecuencias** de sus **decisiones** de **inversión**

Si desea patrocinar este evento

contacte con

Nacho Flores

nflores@iirspain.com

91 700 49 05

iIR presenta en exclusiva para los profesionales de Banca Privada

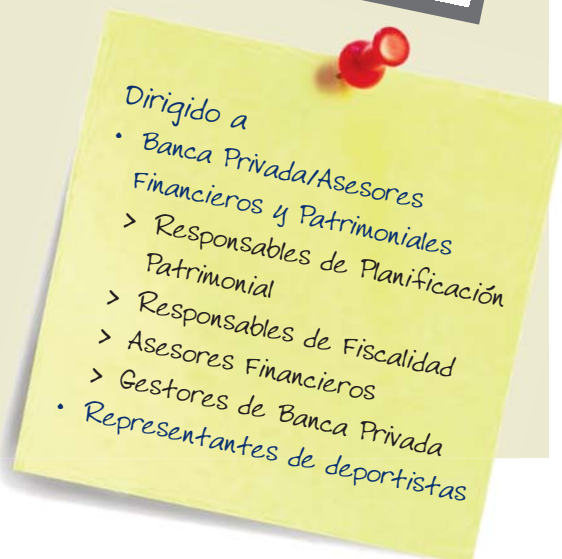
Seminario de actualización y puesta al día

Régimen Fiscal, Contractual y Laboral de Deportistas en España

Madrid, 27 de Febrero de 2012

Anticípese y evite posibles conflictos de interés entre las distintas partes implicadas

Impartido por el Equipo Experto Multidisciplinar de CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA



Beneficiarse de ser social: plantee sus cuestiones y reserve a través de



¿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 2012

Madrid, 28 de Febrero de 2012 BF047

PRECIO **399€***

*18% de IVA no incluido

Consulte Precios Especiales en América Latina

3ª
INSCRIPCION

DESCUENTO

15%

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal
☐ No puedo asistir. Estoy interesado en su documentación

LUGAR DE CELEBRACION

Hotel Confortel Atrium
C/ Emilio Vargas, 3-5. 28043 Madrid
Tel. 91 398 38 70



Recertificación

EFA → 6 horas de formación
EFP → 6 horas de formación

Div B/C/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, comuniquenoslo 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: valladolid.laboradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre en 2011 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.



TRANSPORTE OFICIAL

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 45% en Business y del 50% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BT2IB21MPE0020



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.

Evento Recomendado

Finance Forum 2012
Retos de Banca y Empresa
Valencia, 15, 16 y 17 de Febrero

www.informalexhibitions.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. Pertenecemos 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

Vanessa López
Tel. 91 700 01 82 • Fax 91 141 36 15 • vlopez@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
Tel. 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

Prevención de Blanqueo de Capitales

Para adquirirla, contacte con:
Vanessa López • Tel. 91 700 01 82
vlopez@iirspain.com • www.iir.es/doc