

pwmS

*Private Wealth
Management Spain*

Exclusively for High Net Worth Individuals and Families

- 7ª edición -

26 de febrero al 1 de marzo 2018
Madrid - España

CHICAGO BOOTH 
Executive Education

Fundación NUMA
family business

Private Wealth Management Spain
for High Net Worth Individuals and Families

Un enfoque integral y estratégico de la gestión patrimonial y de la cohesión familiar, diseñado específicamente para titulares de patrimonios significativos.



26 de febrero al 1 de marzo de 2018
Madrid - España

Private Wealth Management Spain

for High Net Worth Individuals and Families

Todo empresario de éxito tiene el sueño de que **su empresa, su patrimonio y la cohesión de su familia perduren a través de generaciones**. Para lograrlo debe asumir el reto de adquirir unas capacidades distintas de las necesarias para crear riqueza a través de la empresa. Capacidades como: tener una visión global del patrimonio para mantenerlo y hacerlo crecer; definir una estrategia con enfoque multigeneracional; potenciar las afinidades y la comunicación familiar; saber desarrollar y rentabilizar el capital humano de la familia; y por supuesto, conocer en profundidad las claves de la gestión financiera de sus activos y cómo afectan los socios empresariales a la dinámica de la empresa.

En PWMS los empresarios propietarios de patrimonios significativos y los miembros de sus familias **aprenderán a gestionar el patrimonio de manera efectiva y a construir relaciones más productivas con sus asesores**.

PWMS le ayudará a entender el importante concepto de **“Patrimonio familiar”**, que identifica tres perímetros de gestión íntimamente interrelacionados para el desarrollo de una estrategia familiar y patrimonial: **patrimonio empresarial, patrimonio personal y capital humano familiar**.

La Fundación Numa, con la colaboración de Lucas y la Universidad de Chicago Booth School of Business, ha realizado un programa de investigación* con las familias florecientes que han conseguido mantener su patrimonio y la cohesión de sus familias durante generaciones. Los contenidos del PWMS reflejan los resultados de esta investigación y nos permiten estar en la mejor disposición para que, asis-tiendo al PWMS, usted pueda aprender:

- Cómo definir sus objetivos patrimoniales y familiares para diseñar una estrategia familiar multigeneracional acorde con sus principios.
- Cómo definir sus objetivos financieros y analizar todos los vectores que modelan esa definición.
- Cómo desarrollar y poner en valor el capital humano familiar.
- Qué criterios deben tenerse en cuenta para definir una estrategia de inversión realista y prudente.
- Elaborar un mapa global de todos los riesgos que afectan a su *family business*: los relativos a sus inversiones, a su familia y a sus negocios.
- Cómo diseñar la estructura de su *family office*, la asignación de responsabilidades y sistemas robustos de control.
- Cómo seleccionar a las entidades y asesores que más convienen a su familia.
- Como implantar un sistema de cooperación multigeneracional, las mejores prácticas de gobierno y de toma de decisiones efectivas en el ámbito de la empresa, familia y patrimonio. Pasos para desarrollar un proceso de reflexión familiar.
- El papel clave en el éxito de la gestión patrimonial que desempeña la cohesión familiar.
- Cómo transmitir a la siguiente generación los órganos de gobierno, el protocolo, los valores y habilidades necesarios para custodiar el patrimonio recibido.
- Cuáles son los problemas y soluciones en la planificación de la sucesión patrimonial multigeneracional.
- La importancia de la comunicación, el *reporting* y la filantropía en su estrategia de cohesión familiar.

* Programa de investigación realizado por la Fundación NUMA con objeto de identificar las “mejores prácticas” de las familias más florecientes de España y EEUU.

Carácter del programa

El enfoque del PWMS es práctico, participativo e interactivo. Se desarrolla a través de ponencias, casos prácticos y discusiones en grupo para fomentar el diálogo y la participación activa de los asistentes. Con el fin de establecer el clima de confianza necesario que favorezca el intercambio de vivencias entre los asistentes, la participación en el programa no está abierta a los profesionales y agentes de la industria de inversiones. Todos los asistentes deben firmar un acuerdo de confidencialidad antes del comienzo del programa.

Desde el inicio fomentaremos el contacto e intercambio de experiencias entre los asistentes a través de las pausas de café y las comidas. El lunes 26 de febrero se celebrará una cena a la que también asistirán los participantes de anteriores ediciones. En ella tendrá la oportunidad de intercambiar experiencias de primera mano con los alumni de anteriores ediciones. Estas actividades le permitirán enriquecer su red de contactos.

PWMS va dirigido a:

- Empresarios con un patrimonio empresarial y financiero significativo y sus familias.
- Individuos con sus familias, que han experimentado, o prevén experimentar un incremento de liquidez.
- Familias titulares de importantes patrimonios financieros.
- Familias que estén creando una estructura o equipo de gestión de su patrimonio.
- Familias que quieran planificar una estrategia familiar que asegure la transmisión de los valores familiares, el desarrollo integral de sus miembros y una óptima cooperación multigeneracional.
- Familias que deseen confirmar que los pasos que están dando para la gestión de su familia y su patrimonio son los adecuados.
- Todos ellos podrán asistir, si así lo desean, acompañados por los miembros de sus equipos directivos o *Family Office*.

Agenda del programa

PWMS. En base a un nuevo modelo de gestión del patrimonio, la empresa y la cooperación familiar multigeneracional, le aportará los elementos necesarios para que desarrolle su "hoja de ruta" para afrontar con éxito su estrategia familiar y patrimonial.

*"He podido comentar aspectos de la gestión de mi familia y de mi patrimonio con total confidencialidad y tranquilidad".**"*

* **En cumplimiento de los acuerdos de confidencialidad firmados por todos los asistentes al programa de PWMS, se mantiene el anonimato de estos comentarios, que fueron realizados sobre programas anteriores.

Estrategia familiar

Lunes 26 de febrero

08:30	Registro de los participantes
09:00	Introducción // S. LUCAS, J.R. SANZ
10:00	El Marco de la Gestión Patrimonial Estratégica® // S. LUCAS
11:30	Pausa y café
12:00	Cómo definir una visión de su gestión patrimonial acorde con sus principios y valores // S. LUCAS
12:30	Sesión de trabajo en grupo // S. LUCAS, J. TÉLLEZ, J.R. SANZ, A. DIAZ
14:00	Comida
15:30	Cómo definir sus objetivos financieros y su estrategia patrimonial // S. LUCAS
17:00	Pausa y café
17:30	Gestión de riesgos // S. LUCAS
21:00	Cena de participantes, alumni y claustró

Estrategia patrimonial

Martes 27 de febrero

09:00	Un modelo de análisis y decisión de inversión // A. SANZ
10:00	Teoría y conceptos de la inversión // U. AXELSON
12:00	Pausa y café
12:30	Private Equity // U. AXELSON
14:00	Comida
15:30	Inversiones inmobiliarias // J.A. GUTIÉRREZ
16:30	Pausa y café
17:00	Activos financieros disponibles // D. DE FERNANDO
18:30	Mesa redonda de inversiones // J.A. GUTIÉRREZ, D. DE FERNANDO, I. PICÓN, S. LUCAS, J.R. SANZ, B. HERNÁNDEZ

Implementación de la estrategia patrimonial

Miércoles 28 de febrero

09:00	Aspectos generales de la industria de inversión y de la gestión patrimonial // I. PICÓN, S. LUCAS
10:30	Pausa y café
11:00	Cómo elegir su estrategia patrimonial // S. LUCAS
12:15	Pausa y café
12:45	Cómo organizar su <i>investment office</i> y elegir a sus asesores. <i>Reporting</i> y control financiero // S. LUCAS, I. PICÓN
14:00	Comida
15:30	Estrategias de creación de valor: crecimiento, innovación y competitividad en el negocio familiar // J. ORMAZABAL
17:00	Pausa y café
17:30	Retos de la continuidad del negocio familiar // J. TÉLLEZ

Implementación de la estrategia familiar

Jueves 1 de marzo

09:00	La cooperación multigeneracional: Un modelo de continuidad // J.R. SANZ
11:00	Pausa y café
11:30	Proceso de Reflexión Familiar © Fase de preparación // J.R. SANZ
13:00	Proceso de Reflexión Familiar © Fase de ejecución // J.R. SANZ
14:00	Comida
15:30	Oficina de familia. Un caso práctico // M. ESTRELLES
16:45	Pausa y café
17:15	Conclusiones del programa // S. LUCAS, J.R. SANZ
18:15	Clausura del Programa y entrega de diplomas // M. LEWIS, S. LUCAS, J.R. SANZ

Día 1**Lunes, 26 de febrero de 2018****08:30****Registro de los participantes.****09:00****Introducción // LUCAS, SANZ**

Presentación de los participantes y descripción de los objetivos del curso.

10:00**El Marco de la Gestión Patrimonial Estratégica® // LUCAS**

Un enfoque de gestión patrimonial comprensible, global y a largo plazo es lo que determina el éxito en la gestión de su patrimonio y la calidad de su legado. En esta sesión examinaremos el Marco de la Gestión Patrimonial Estratégica® y los Ocho Principios® que actúan como guías para su implantación, con un particular énfasis en el papel del propietario del patrimonio como estrategia patrimonial y qué papel tienen los valores familiares en una gestión patrimonial efectiva. Finalmente, el Marco de Gestión Patrimonial Estratégica® le ayudará a organizar e integrar los temas que se abordarán durante el programa.

11:30

Pausa y café

12:00**Cómo definir una visión de su gestión patrimonial acorde con sus principios y valores // LUCAS**

Un ejercicio importante que deben realizar es analizar qué les gustaría conseguir con su vida y con su patrimonio, y no simplemente con su dinero. ¿Cuáles son los recursos clave de que dispone a nivel personal y familiar? ¿Qué intereses compartidos mantendrán a su familia cohesionada? ¿Existe el suficiente grado de autonomía para que cada miembro de la familia pueda dedicarse a sus pasiones personales? ¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes de desarrollar una estrategia unificada para la gestión del patrimonio familiar? ¿Qué riesgos está dispuesto a asumir o transmitir a terceros? ¿Qué cosas no estaría en absoluto dispuesto a sacrificar?

12:30**Sesión de trabajo en grupo // LUCAS, SANZ, TÉLLEZ, DIAZ MONTAÑÉS**

Nos organizaremos en pequeños grupos de trabajo para animar a todos los participantes a que definan sus valores, principios, visiones, preocupaciones, etc.

14:00

Comida

15:30**Cómo definir sus objetivos financieros y su estrategia patrimonial // LUCAS**

¿Qué rendimiento a largo plazo debería esperar de sus inversiones y cómo lo valora al compararlo con su negocio? ¿Cómo afectan los rendimientos de sus inversiones a su patrimonio, descontando las "goteras"? ¿Hasta qué punto se beneficia su patrimonio personal de la fortaleza financiera de su empresa? ¿Cuál es su objetivo financiero más adecuado y que factores de riesgo supone afrontar? ¿Hasta qué punto influyen factores como la carrera profesional, la herencia, la longevidad, la diversificación y la suerte?

17:00

Pausa y café

17:30**Gestión de riesgos // LUCAS**

La gestión eficaz de los riesgos empresariales, patrimoniales y familiares son la clave del éxito a largo plazo. Adoptaremos un enfoque no cuantitativo del riesgo. ¿Cómo diseñar una estrategia de diversificación global, integrando la estrategia empresarial y la patrimonial? ¿Cómo afectan los riesgos a la familia? Todo implica riesgos. Pero, sin riesgos, el fracaso está asegurado.

21:00**Cena de participantes, alumni y claustro**

Los participantes al curso, junto con los de las anteriores ediciones del PWMS y los ponentes podrán disfrutar de una cena en la que intercambiar impresiones en un ambiente distendido.

Día 2

Martes, 27 de febrero de 2018

09:00

Un modelo de análisis y decisión de inversión // A. SANZ

Dicen que quien tiene un modelo tiene un tesoro y en las inversiones tener un modelo es aún más importante para que nos ayude a tener una disciplina de aproximación a cada inversión. Veremos aspectos como ¿Qué es una buena inversión? ¿Cómo evaluarla? y ¿Cómo integrar decisiones individuales de inversión en el contexto del patrimonio?

10:00

Teoría y conceptos de la inversión // AXELSON

Repaso de los principales conceptos relativos a la inversión con el fin de obtener un “nivel de comprensión” suficiente para lograr un entendimiento entre todos los miembros de la familia. Incluiremos una explicación sobre la asignación, diversificación y correlación de activos. Repasaremos las diferentes metodologías de análisis, sus ventajas e inconvenientes, para qué casos son útiles, etc.

12:00

Pausa y café

12:30

Private Equity // AXELSON

Describiremos en qué consiste el Private Equity. ¿Añade valor? ¿Qué riesgos y beneficios se derivan de esta clase de activos? ¿Cómo deberían encajar en su estrategia global de asignación de activos? ¿Qué aspectos debe considerar a la hora de invertir en Private Equity? Dado que todos prometen grandes rentabilidades ¿es posible asegurarse de que los gestores cumplan “lo prometido”?

Durante las ponencias se utilizarán casos prácticos que ilustren sus explicaciones

14:00

Comida

15:30

Inversiones inmobiliarias // GUTIÉRREZ

El sector inmobiliario ha sufrido una crisis importante en estos años pero, no obstante sigue siendo la clase de activo predilecto y está presente en muchas inversiones de las familias. Por eso conviene ahondar en los siguientes temas:

¿Cuáles son las distintas formas de invertir en activos inmobiliarios? ¿Qué tipo de estrategias se pueden seguir? ¿Qué riesgos se asume en cada estrategia? ¿Qué rentabilidades se pueden esperar? ¿Cómo encaja esta clase de activo en una estrategia patrimonial global? Vehículos de inversión.

16:30

Pausa y café

17:00

Activos financieros disponibles // DE FERNANDO

Acciones, bonos, productos garantizados, fondos de inversión, etc. ¿Qué rentabilidad se puede esperar de cada uno de ellos? ¿Con qué nivel de riesgo? ¿Qué aportan estos activos a la hora de diversificar riesgos? ¿En qué consiste un producto “estructurado”? ¿Cómo funciona? ¿Cuánto cuesta?

18:30

Mesa redonda de Inversiones

Una oportunidad para poner en común sus dudas o preocupaciones en temas de inversión frente a un panel de expertos y de familias.

Día 3

Miércoles, 28 de febrero de 2018

09:00

Aspectos generales de la industria de inversión y de la gestión patrimonial

// LUCAS, PICÓN

Analizaremos las tres alternativas generales de inversión: el "Capital Kibbutz", la "Sociedad Secreta" y el "Bosque Encantado". ¿Qué características tienen los modelos de negocio de los gestores patrimoniales como España, donde la industria está en fase de desarrollo y en otros países donde esta industria está más evolucionada? ¿Cómo afectan los objetivos comerciales de los gestores? ¿Cómo puede identificar a los asesores adecuados?

10:30

Pausa y café

11:00

Cómo elegir su estrategia patrimonial // LUCAS

Existen varias estrategias de inversión: "indexación", "barbell" y "active alfa". ¿Cuál de ellas se adapta mejor a usted y a sus asesores? ¿Está usted centrado en lo que tiene un cierto nivel de control? ¿Cuáles son las ventajas de gestionar los activos familiares de una forma conjunta?

Dado que el tratamiento fiscal varía dependiendo de la comunidad autónoma o país donde están registrados los gestores; ¿Cómo analiza y compara los riesgos y los beneficios si decide considerar otras oportunidades a nivel internacional?

12:15

Pausa y café

12:45

Cómo organizar su *investment office* y elegir a sus asesores. *Reporting* y control financiero // LUCAS, PICÓN

En esta sesión analizaremos las distintas alternativas de organización para la gestión de su patrimonio, coherentes con su estrategia familiar. Nos centraremos en el proceso de selección y gestión de su asesor financiero clave para que pueda integrar y supervisar con más seguridad sus actividades de gestión patrimonial. ¿Qué perfiles de asesores existe en el mercado? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades? ¿Qué puedo esperar de cada uno de ellos?

Usted no dirigiría su empresa sin apoyarse en buenos informes de gestión. ¿Por qué conformarse con menos cuando se trata de su patrimonio? ¿Cuáles son los indicadores que usted necesita controlar? ¿Cómo se relacionan éstos con sus objetivos? ¿Son útiles para formar a los miembros de su familia -y a sus asesores-? ¿Sirven para tener las ideas claras al tomar decisiones y exigen responsabilidades de todos? ¿Cómo condiciona su estructura administrativa el reto de obtener la información correcta y relevante?

14:00

Comida

15:30

Estrategias de creación de valor: crecimiento, innovación y competitividad en el negocio familiar // ORMAZABAL

El crecimiento es uno de los procesos más importantes para asegurar el futuro de la empresa. Pero es importante gestionar la innovación y la internacionalización como procesos. Solo así conseguiremos crear valor. En la ponencia se abordará también cómo aprovechar estos procesos en la gestión de la dinámica de la familia y el patrimonio y cómo generar valor para el accionista.

17:00

Pausa y café

17:30

Retos de continuidad en el negocio familiar // TELLEZ

Todos los empresarios deseamos que nuestros negocios perduren a través de generaciones. Pero es importante comprender que las familias somos el motor de esos negocios y que es importante comprender las dinámicas familiares para poder afrontar los retos de la cooperación entre las diferentes generaciones.

Día 4

Jueves, 1 de marzo de 2018

09:00

La cooperación multigeneracional: Un modelo de continuidad // SANZ

Hoy en día es habitual que convivan en una misma familia miembros de tres generaciones. Para facilitar la cohesión familiar y aprovechar lo que cada miembro puede aportar a la familia es necesario preguntarse y comprender: ¿Cuáles son las distintas etapas por las que pasan las generaciones a lo largo de su vida?, ¿cómo afecta esto a las relaciones de las distintas generaciones?, ¿en qué puede contribuir cada generación? También se abordará el desarrollo del capital humano y de las capacidades de las nuevas generaciones, cómo transferir el legado de principios y valores sin coartar su desarrollo individual, el papel del modelo de gestión de la cooperación multigeneracional © frente al modelo de relevo o sucesión.

Resulta fundamental que la familia identifique los principios y valores compartidos que la cohesionan y la definen. Se repasarán los sistemas de gobierno familiar más comunes. Se abordarán los conflictos familiares ¿Cómo se desarrollan? ¿cuáles son las fuentes más habituales de conflictos? ¿cómo trabajar para evitar que se produzcan?

11:00

Pausa y café

11:30

Proceso de Reflexión Familiar© // SANZ

Para conseguir que todo lo que hemos visto hasta ahora fluya adecuadamente, debemos gestionarlo como un proceso que debe contar con su propio sistema de gestión. En esta ponencia se abordará el modelo que ha generado la Fundación Numa a partir de las experiencias de éxito de familias. Cuáles son las fases, sus claves, quién debe liderar el proceso, cómo gestionar el "timing" del mismo y qué rol deben jugar los asesores externos.

Fase de preparación

José Ramón pondrá especial énfasis en la fase de preparación que es fundamental para que el proceso se desarrolle adecuadamente. Solo si se ha participado activamente habrá compromiso y para que este compromiso sea efectivo la familia debe estar preparada para el diálogo, decidida a llevarlo a cabo y a asumir los compromisos que se derivan de todo el proceso.

Fase de ejecución

El proceso de reflexión familiar es un camino de aprendizaje continuo, convivencia y cooperación que mediante un diálogo estructurado consigue identificar los signos de identidad que son comunes a la familia. Pero si queremos que sea satisfactorio para la familia, debe contar con una organización competente y comprometida que asegure que se lleven a cabo los acuerdos y se cumplan las expectativas de la familia. En esta ponencia abordaremos las claves de esta fase.

14:00

Comida

15:30

Oficina de familia. Un caso práctico // ESTRELLES

Manuel Estrelles compartirá con nosotros la génesis, situación actual, y retos de futuro de la Oficina de Familia de la que es responsable. Tendremos la oportunidad de compartir sus vivencias y sus experiencias de primera mano.

16:45

Pausa y café

17:15

Conclusiones del programa // LUCAS, SANZ

En esta sesión abordaremos "el día después". Esperamos que estos cuatro días de convivencia supongan un hito importante y hayamos conseguido que se replantee aspectos de su día a día, le hayamos generado algunas dudas, confirmado que está en el camino adecuado en algunos temas, y sobre todo le hayamos despertado un pensamiento crítico y el deseo de poner en marcha, con su familia, acciones para asegurar el éxito.

En esta ponencia trataremos de que aproveche al máximo su paso por el PWMS y le ofreceremos herramientas para planificar las acciones. Porque usted y su familia son importantes para nosotros.

18:15

Clausura del programa y entrega de diplomas // LEWIS, LUCAS, SANZ

Lugar de celebración

El programa Private Wealth Management Spain se celebrará en el Hotel Wellington 5* (en el Salón Duque de Wellington), en el selecto Barrio de Salamanca, en plena Calle Velázquez. Si estuviera interesado, puede hospedarse en el hotel durante su estancia en Madrid. Contará con un trato preferencial y precios especiales para las habitaciones indicando que llama por el evento de la Fundación Numa.

Hotel Wellington 5*

Calle de Velázquez, 8, 28001 Madrid

E-mail: reservas@hotelwellington.com

Tel: + 34 914 231 407

Fax: +34 915 752 063

www.hotel-wellington.com

No dude en contactar con la Fundación Numa ante cualquier consulta adicional que pudiera surgirle.



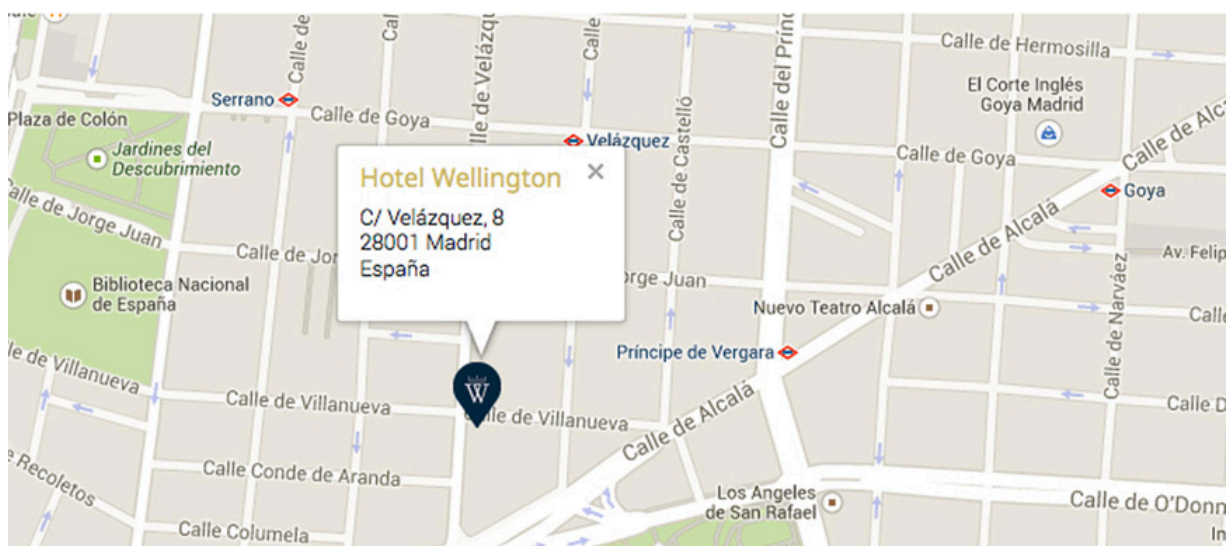
Cómo llegar:

EN METRO:

Retiro (línea 2), Príncipe de Vergara (línea 2 y 9) y Velázquez (línea 4) son las estaciones de metro más cercanas, a 2 minutos caminando. [Ver plano de metro de Madrid](#)

EN AUTOBÚS:

Líneas 19, 1, 53, 74. Parada enfrente de la puerta del Hotel. El bus turístico de Madrid tiene parada en la puerta del Hotel.



Un claustro de profesores excepcional



Stuart E. Lucas

Co-Director del Programa
Profesor adjunto de Finanzas, Chicago Booth,
Co-Managing Partner y Chief Investment Officer,
Wealth Strategist Partners, LLC
Autor del libro *Wealth: Grow It, Protect It, Spend It and Share It* (traducido en castellano por editorial Profit y Fundación Numa).

Stuart E. Lucas tiene una experiencia de más de 30 años como profesional de la gestión patrimonial e inversiones. Es Presidente de Wealth Strategist Partners LLC, firma proveedora de servicios de formación y consultoría en gestión patrimonial para individuos y familias. Es el principal responsable de la idea y diseño del programa Private Wealth Management, en donde desarrolla e implementa el contenido de su libro "Wealth: Grow It, Protect It, Spend It and Share It". Es profesor adjunto de Finanzas en la Chicago Booth School of Business, reconocido conferenciante internacional y autor de numerosos artículos en gestión patrimonial.

Herederero en cuarta generación de E. A. Stuart, fundador de Carnation Company, Lucas coadministra la oficina de inversiones de su propia familia.

Previamente fue Director Gerente del Ultra High Net Worth Group dentro del servicio de clientes privados de Bank One (ahora JP Morgan Chase). Anteriormente fue Director General de la división europea de Wellington Management Company y trabajó como *Assistant Portfolio Manager* en el Forbes Honor Roll Mutual Fund.

Stuart es Chairman de la National Public Radio (Emeritus) donde también participa en su Comité de Inversiones; es miembro de la junta de gobierno de la Stuart Foundation fundación familiar de 500 millones de dotación cuyo objetivo es la formación y la mejora de la situación sanitaria de los jóvenes en California y Washington.

Lucas es Licenciado por Darmouth College, tiene un MBA por Harvard Business School y es CFA (Chartered Financial Analyst).



José Ramón Sanz Pinedo

Co-Director del Programa
Presidente de la Fundación NUMA

José Ramón Sanz pertenece a una familia empresaria en cuarta generación. Es Consejero Delegado del Grupo Numa, *Family Office* de la Familia Sanz-Gras, Consejero en diversas empresas y Presidente y Patrono de la Fundación Numa. José Ramón es Presidente de la Comisión de Empresa Familiar de CEIM- CEOE, Organización Empresarial Independiente de Madrid.

Ha sido Presidente y Consejero Delegado de Dalphimetal, Consejero Delegado en Silenciadores PCG, accionista de referencia de Nihon Plast Japan, entre otras compañías. En su faceta de representación, José Ramón Sanz ha sido Presidente de la Comisión de Innovación de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid y de CEIM, miembro de la Junta Directiva de AECIM y de la Cámara y Presidente de la Comisión de Efectos Económicos de la Innovación de COTEC (Fundación para la Innovación Tecnológica) entre otros cargos. Ha sido fundador de varias asociaciones y *clúster* tecnológicos (CETAG, CEAGA, etc) y miembro del *Board* del Alumni Club de la University of Chicago, Director del MBA de la mediana empresa de la EOI, faculty director del VMP del IE “El reto de perdurar” y profesor del MBA de empresa familiar del IE y profesor de Estrategia patrimonial de la EOI entre otras responsabilidades. También ha participado en numerosos programas de investigación como el “Plan de Innovación tecnológica 2008-2016” de la Comunidad Autónoma de Madrid” y el Plan Regional de Investigación Científica e Innovación “PRICIT V” entre otros.

En la actualidad es miembro del Panel Cívico de los Cien, de la Asociación Madrileña para el Desarrollo de la Empresa Familiar y de la Associação Portuguesa das Empresas Familiares. La Fundación Numa es miembro del FFI. José Ramón dirige los programas de innovación de la Fundación Numa en los perímetros de empresa, familia y patrimonio.

Licenciado en Ciencias Químicas, MBA por el IESE y PWM por la University of Chicago Booth School of Business. Completa su formación con estudios de filosofía, sociología, ética, política e historia. José Ramón es ponente habitual en conferencias sobre gestión de la innovación en las organizaciones, liderazgo y gestión del cambio, gestión de estrategia familiar y sistema de cohesión.

Ponentes



Ulf Axelson

Responsable de la Cátedra Abraaj Capital en Finanzas y Private Equity de la London School of Economics.
Investigador asociado en SIFR

El Doctor Axelson se unió a la London School of Economics en 2009. Desde febrero de 2010, es el responsable de la Cátedra Abraaj Capital en Finanzas y Private Equity, director del Master de Finanzas y Private Equity de la LSE y director del Financial Markets Group de la LSE. Es investigador asociado del Swedish Institute for Financial Research (SFIR).

Axelson ha sido profesor asociado de Finanzas en la Escuela de Economía de Estocolmo, y de la Booth School of Business de la Universidad de Chicago. Ha sido investigador en el SFIR. Es doctor en Economía Financiera por la Universidad Carnegie Mellon y MBA por la Facultad de Economía de Estocolmo.

Su trabajo de investigación se centra en el Private Equity, Venture Capital, Corporate Finance, la innovación financiera, el diseño de carteras, y la intermediación financiera, entre otros temas.

Sus investigaciones han sido publicadas en las principales revistas financieras tales como el Journal of Finance y la Review of Financial Studies, y ha sido difundida en las principales universidades, y a través de numerosas conferencias. Reconocido en repetidas ocasiones con el Brattle Group Prize, (mejor paper publicado en "theJournal of finance"). Galardonado con el Henderson Award for Excellence in Economic Theory, el Swedish Bank Research Foundation, el William Larimer Mellon Doctoral Fellowship y el Bertil Danielsson Foundation Fellowship. Como docente también ha recibido numerosos galardones entre ellos el LSE Teaching Promotion Award, y el SSE MBA Best Teacher Award.

El Doctor Axelson ha sido profesor invitado en una cincuentena de las más prestigiosas universidades del mundo, y ha participado en otras tantas conferencias en muy diferentes foros.

El Doctor Axelson ha tenido entre otras responsabilidades el ser miembro del consejo de Första AP-fonden (Fondo de pensiones), miembro del consejo Scientific Advisory board at the European Venture Capital Association y miembro del consejo de Consortium Capital. Y ha participado en la organización de numerosos congresos sobre temas financieros.



Manuel Estrelles Domingo

Director General Grupo Corporativo Landon

Manuel Estrelles es Director General de Grupo Corporativo Landon, *Family Office* y grupo de empresas dedicado a la gestión del patrimonio familiar (Familia Gallardo) que incluye, entre otras, actividades e inversiones inmobiliarias, financieras, de *Private Equity* y filantrópicas. El *Family Office* es también proveedor de diversos servicios generales y personales.

En la actualidad forma parte del Consejo de Administración de varias compañías y proyectos empresariales relacionados con la Empresa Familiar.

Previamente, Manuel Estrelles desempeñó durante más de 25 años funciones de *Senior Executive* en Procter & Gamble, asumiendo diversas posiciones ejecutivas en Finanzas y en Dirección General, en varias divisiones geográficas y de negocio de la compañía.

Manuel Estrelles es Licenciado por ICADE (Madrid) en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales.



Juan Antonio Gutiérrez Hernando

Consejero Delegado de Mazabi Gestión de Patrimonios

Juan Antonio Gutiérrez es Consejero Delegado de Mazabi Gestión de Patrimonios, *multifamily office independiente* que aglutina el patrimonio inmobiliario de varias familias españolas y administrador de más de 30 sociedades inmobiliarias con inversiones en 14 países. Anteriormente fue Director del departamento inmobiliario de BNPP Fortis Banca Privada. También ha sido Director de Explotación y Responsable de Gestión Inmobiliaria de los fondos de inversión inmobiliaria de la Gestora del Banco Santander.

Es ponente habitual en foros inmobiliarios y profesor en instituciones académicas como el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB), la Escuela de Arquitectura de Madrid y el Instituto de Opciones y Futuros de Madrid.



Daniel de Fernando

Socio Fundador y Managing Partner de Mdf Family Partners

Socio Fundador y Managing Partner de Mdf Family Partners, es licenciado en Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE).

Trabajó en J.P.Morgan desde 1988 hasta finales de 2002 en diferentes responsabilidades en Madrid, Nueva York, París, Londres y Ginebra. Inició su carrera como gestor de fondos de inversión y terminó como director de inversiones para Europa, Oriente Medio y Asia de J.P.Morgan Private Banking, habiendo sido miembro de los equipos de dirección de varias entidades, incluyendo J.P.Morgan Internacional Bank y J.P. Morgan Suisse.

Desde el principio de 2003 hasta mediados de 2008 fue director global de gestión de activos y banca privada de BBVA, incluyendo entre sus responsabilidades la dirección de una división de *asset management* de más de US\$150 mil millones en activos financieros e inmobiliarios, de BBVA Suiza S.A., y BBVA Patrimonios, considerado por Euromoney como mejor banco privado español en enero de 2008. Durante su estancia en BBVA ha sido miembro del comité de negocio del grupo y de los comités de dirección de BBVA España y Portugal, y BBVA Negocios Globales. Fue Presidente o consejero, entre otras, de BBVA Asset Management, BBVA Pensiones, Gestión de Previsión y Pensiones, Altitude Investments y Próxima Alpha.

Desde 2011 hasta 2013 ejerció como *Chief Investment Officer* de Lord North Street Ltd., un “*private investment office*” radicado en Londres y con el que Mdf Family Partners tuvo una alianza estratégica.

Actualmente es consejero independiente y no ejecutivo de varias sicavs domiciliadas en Luxemburgo del grupo Schrodgers y del fondo HealthEquity S.C.R.. Asimismo es *senior advisor* de Oliver Wyman y miembro del Consejo Asesor de la Universidad Francisco de Vitoria. En el pasado, y hasta su liquidación, Daniel fue consejero independiente y no ejecutivo de los fondos de *hedge funds* de Opus y New Finance radicados en Cayman y Luxemburgo.

Daniel es además patrono de la Fundación Tierra Santa, colaborador habitual de la Fundación Francisco Altius de Vitoria, así como Asesor y colaborador habitual de la Fundación Integra.



Javier Ormazabal

Presidente de Velatia

Javier Ormazabal Echevarria desarrolla toda su carrera profesional como presidente de la empresa familiar Velatia, cuyas marcas principales son Ormazabal, dedicada a la fabricación de equipos y soluciones para el transporte y distribución de las redes eléctricas; e Ikusi, experto en la integración de redes de comunicación, sistemas y servicios.

Además de ostentar la presidencia de Velatia, desde 2015 es miembro fundador y presidente de Aefame (Asociación de la Empresa Familiar de Euskadi), vicepresidente del Círculo de Empresarios Vascos y miembro del Consejo Asesor de Ciencia, Tecnología e Innovación (Ministerio de Economía y Competitividad). Destaca, por otro lado, los 6 años que ocupó la presidencia de Tecnalía Research and Innovation.

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad del País Vasco (UPV-EHU), amplía sus estudios en la London Business School y el IESE Business School. Además, ha sido reconocido como "Master Honoris Causa (MBA)" por ESEUNE y "Profesor de Honor" por la Universidad en la que se licenció.



Ismael Picón García de Leaniz

Director General Científica Pentavalor, S.A.

Es licenciado en Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE).

Ismael Picón ha sido Consejero Director General de Sabadell Urquijo Banca Privada, Consejero Delegado de Santander Asset Management España. Director General de BCH Bolsa, Director Adjunto del Departamento de Fusiones y Adquisiciones de BCH, además de distintos cargos ocupados en FG Inversiones Bursátiles (Merrill Lynch España).

Picón ha sido consultor de McKinsey y ha ejercido la consultoría financiera independiente a clientes del segmento de altos patrimonios a través de Caltia Finanzas de la que fue socio fundador.

Picón ha sido Vicepresidente y miembro de la Comisión Ejecutiva de Inverco, miembro del Consejo de Administración de Met Life Iberia (Seguros Génesis). Es ponente habitual en conferencias y seminarios.



Alejandro Sanz

Analista Senior de Wealth Strategist Partners LLC, Director del Negocio Financiero del Grupo Numa, Fundador y Director Financiero de la empresa Alejandra Alonso Rojas

Alejandro Sanz es Analista Senior de Wealth Strategist Partners LLC, firma proveedora de servicios de formación y consultoría en gestión patrimonial para individuos y familias.

Pertenece a la cuarta generación de la familia fundadora de Dalphimetal. Alejandro es el Director de las inversiones financieras del Grupo Numa y miembro de su Comité de Inversiones y co-administra la oficina de inversiones de su propia familia.

Es empresario co-fundador de la empresa de moda Alejandra Alonso Rojas donde ejerce de Director Financiero.

Alejandro es Licenciado por CUNEF en Dirección Financiera de Empresas, aprobó el CFA Level I y el CAIA Level I, y ha participado en diversos programas de executive education en Wharton, Chicago Booth, Boston University y la London School of Economics.



Ana Diaz Montañés

Empresaria Familiar y Family Wealth Advisor

Ana es Licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas y Executive MBA por Esade. Está certificada por el Family Firm Institute en Family Wealth Advising y certificado por European Financial Planning Advisor (EPFA). Colabora activamente con organizaciones alumni en materias de empresa familiar con la Universidad Pontificia Comillas y Esade.

Ana pertenece a una familia empresaria centenaria y su marido es la cuarta generación de empresa familiar. Cuenta con veintiséis años de experiencia profesional en multinacionales, pymes y en su empresa familiar. Y también como empresaria en diversos sectores, banca, inmobiliario, farmacéutico y restauración.

Tras trabajar en la empresa familiar y como banquero senior en banca privada de reconocido prestigio en España, se especializa en estrategias familiares para la preservación y continuidad de patrimonios, familias y empresas familiares.

Ana ha vivido como pocos, en primera persona y a "ambos lados de la mesa" lo que suponen las implicaciones de la gestión de la familia, los negocios familiares y el patrimonio.



Julia Téllez Roca

Directora del Área de Empresa Familiar y miembro del Consejo Asesor Gómez-Acebo & Pombo. Socia Fundadora de Julia Téllez Advising Group

Letrada Asesora de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), con la calificación final de Matrícula de Honor. Diplomada en estrategia Empresarial por el Club Europeo (1990-1991) y Máster en Dirección de Empresas Familiares por el Instituto de Empresa (2003-2004).

Ha realizado diversos cursos de especialización en Empresas Familiares (entre otras materias), con John Davis, de Harvard y con el Family Firm Institute, en Londres y en Miami, respectivamente. Es Consejera Certificada por el Instituto de Consejeros y Administradores (IC-A), principal referente en cuestiones de Buen Gobierno.

Ha desarrollado su carrera profesional en el despacho Gómez-Acebo & Pombo, donde lidera el Área de Empresa Familiar y es miembro de su Consejo Asesor. Actualmente también es miembro del Consejo Asesor de Buen Gobierno Familiar de MdF Family Partners. Es además Consejera Independiente y Secretaria del Consejo de Administración de NATURA BISSÉ S.A. y asesora externa de una pluralidad de Consejos de Administración, así como miembro de ocho Consejos de Familia de empresas de los más variados sectores.

Es especialista en la planificación del relevo generacional, mediación, prevención y resolución de conflictos, Buen Gobierno Corporativo y Familiar, profesionalización de Consejos de Administración y puesta en marcha de Consejos de Familia, etc.

Ha liderado con éxito más de sesenta procesos de planificación del relevo generacional y protocolos familiares, de los cuales un 30% eran familias de segunda a tercera generación, con la participación en algunos de ellos de más de 25 miembros. También ha culminado satisfactoriamente procesos de familias con experiencias previas frustradas.

Fechas y honorarios de matrícula del programa

Madrid, del 26 de febrero al 1 de marzo de 2018

Los honorarios de matrícula incluyen las clases, todos los materiales didácticos necesarios, los almuerzos y cafés y la cena de participantes del curso del lunes 26. Los honorarios no incluyen alojamiento y deberán abonarse con antelación al inicio del programa, una vez confirmada la reserva de plaza.

- Participante individual: 4.800 €.
- Segunda* inscripción: 4.300 €.
- Tercera* inscripción: 3.800 €.
- A partir de la cuarta* inscripción, la matrícula asciende a: 3.300 €.

[Honorarios de matrícula para inscripciones de miembros de una misma familia.]*

Servicio de traducción simultánea

La sala donde se celebrará el programa PWMS está equipada con traducción simultánea. Los intérpretes han recibido una **formación especial para su trabajo de traducción en el programa PWMS**.

Son profesionales de acreditada experiencia en el sector económico/financiero, con más de 18 años de trabajo en interpretación de conferencias internacionales. Han realizado interpretaciones para actos institucionales como los Premios Príncipe de Asturias, para empresas como el Banco de Santander y Morgan Stanley y en multitud de presentaciones de resultados y salidas a bolsa, siendo **los traductores de este programa desde la primera edición**.

Coordinación y sala

El espacio de la sala donde tendrá lugar el programa está dispuesto en **formato de hemiciclo**.

Ha sido pensado para **fomentar el diálogo** entre los participantes y el claustro de expertos. Por otra parte, la Fundación NUMA pondrá a la disposición de los participantes un **servicio de secretaría** durante el programa.

Si desea más información, póngase en contacto con:

Alberto Brito
Director general Fundación NUMA
Mártires Concepcionistas, 3, 28006 Madrid, España
Tel: +34 913 090 393
Fax: +34 914 027 091
www.fundacionNUMA.com
alberto.brito@fundacionNUMA.com
Skype: albertoBRITOMarquina

Los Fundadores de PWM Spain

Universidad de Chicago Booth School of Business

La Universidad de Chicago fue fundada por John D. Rockefeller en 1890 y es la **escuela líder en el campo de la investigación y negocios**. Cuenta con un amplio historial de excelencia e innovación en la práctica académica. Chicago es, por ello, sinónimo de grandes ideas, rigurosa investigación y aplicación práctica en el mundo real. Su compromiso con los grandes descubrimientos se ha traducido en contribuciones importante al mundo en todo tipo de disciplinas. Su cuerpo docente, formado por investigadores, estudiantes cuenta con 89 alumnos asociados a la Universidad de Chicago que han sido galardonados con el premio Nobel. 28 de éstos, han sido galardonados con el **Nobel en Economía**. En la actualidad seis miembros del profesorado de la Universidad son premios Nobel: Lars Peter Hansen (2013), Roger Myerson (2007), James Heckman (2000), Robert E. Lucas Jr. (1995) y James W. Cronin (1980) y 7 miembros del profesorado de la Booth School of Business son premios Nobel: Eugene F. Fama (2013), Myron Scholes (1997), Gary Becker (1992), Robert Fogel (1993), Ronald Coase (1991), Merton Miller (1990) y George Stigler (1982).

Las ideas y estrategias que darán forma al mundo de los negocios del futuro nacen, se ensayan, se desarrollan y perfilan, y se enseñan en las aulas de la Booth School of Business de la Universidad de Chicago. Durante más de 100 años, la Universidad de Chicago ha mantenido el **liderazgo en investigación y formación del mundo empresarial y económico**:

- Ha sido la primera escuela de negocios americana en ofrecer un programa de MBA para directivos con experiencia.
- La Universidad de Chicago fue la primera universidad que integró Premios Nobel.
- Booth School of Business fue la primera escuela de negocios en contar con seis Premios Nobel exclusivamente en su claustro de profesores y la primera en abrir un centro de investigación sobre procesos de decisión.

Muchas de las innovadoras contribuciones de Chicago están directamente relacionadas con sus estrechas relaciones con los líderes de algunas de las más prestigiosas corporaciones del mundo. Esta sólida base en el mundo real de los negocios hace que Chicago Booth School of Business mantenga **la más alta reputación en formación e investigación** entre las escuelas de negocios líderes del mundo.

Según la revista Business Week, los profesores de Chicago Booth School of Business no sólo son reconocidos por sus contribuciones al ámbito de los negocios en calidad de investigadores y consultores sino que se cuentan entre los mejores instructores en materia empresarial y de negocios del mundo.

La Chicago Booth cuenta con campus propios en Chicago, Londres, Hong Kong y Singapur. El merecido prestigio de la Universidad de Chicago, basado en su impecable reputación, su compromiso con la investigación y la alta calidad de su profesorado, es reflejo de una oferta académica difícil de igualar.



Executive Education

Fundación NUMA

La Fundación Numa es una **entidad de carácter familiar y sin ánimo de lucro** que nace para fomentar el uso de la riqueza con responsabilidad, la vocación transgeneracional de la familia empresaria y aportar una visión innovadora en la gestión de tres elementos fuertemente interrelacionados: la empresa, la familia y el patrimonio familiar. Juntos componen el *family business*, de vital importancia para la estabilidad y el progreso social de un país, puesto que constituye el motor de la economía.

La fundación no ofrece servicios de consultoría o asesoría familiar ni de gestión de patrimonio de familia. **Nuestra independencia es nuestro valor diferencial.**

Nuestro objetivo es poner a disposición de las familias empresarias y todos los agentes de la cadena de valor, modelos multidisciplinares e innovadores desarrollados a partir de las necesidades reales de las familias y de las experiencias de éxito, para que éstos sean capaces de construir su propio futuro.

Para divulgar sus conocimientos la Fundación Numa colabora con las más prestigiosas universidades americanas, escuelas de negocio españolas y con numerosas entidades públicas y privadas nacionales. Ha publicado diversos libros sobre la gestión del *family business* y desde el 2006 realiza un programa con familias empresarias españolas, europeas, americanas y latinoamericanas, distintos agentes de la industria de inversiones y asesores de familia para identificar las mejores prácticas y generar soluciones innovadoras.

La Familia Sanz - Gras vuelca en la Fundación Numa toda su experiencia y sus valores, con la misión de:

- Fomentar el uso de la riqueza con sentido de la responsabilidad y potenciando la profesionalización de la gestión del perímetro Empresa & Familia & Patrimonio y sus interrelaciones favoreciendo la estabilidad económica y el progreso social.
- Sensibilizar a las familias empresarias para que **tomen el control de su futuro**, adquieran los conocimientos necesarios para la gestión del patrimonio familiar y actúen para hacer realidad sus sueños y den respuesta a su vocación transgeneracional

“ *Si no te preocupas por tu porvenir, no lo tendrás.*
—John K. Galbraith”

Las actividades de la Fundación Numa se centran en:

- Realización de Programas para identificar las mejores prácticas en la gestión y relaciones en el perímetro Empresa & Familia & Patrimonio y sus interrelaciones.
- Divulgación de resultados de estudios, conocimientos y experiencias innovadoras en el área del *family business* existentes en el mundo, así como los generados por la Fundación Numa.
- Facilitar foros de encuentro y debate para el intercambio de experiencias en un ambiente de confianza, que permita la identificación de sinergias.

En definitiva, con la visión de que todo ello redundará en beneficio de las familias empresarias, la industria de la gestión patrimonial y demás *stakeholders*, por tanto, para el conjunto de la economía española.

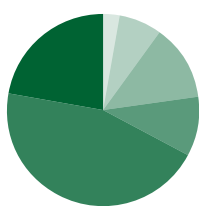
PARTICIPANTES EN LAS SEIS EDICIONES ANTERIORES



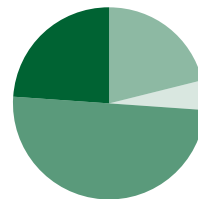
185 FAMILIAS
305 PARTICIPANTES



LA FAMILIA AL COMPLETO



- 22% Fundadores
- 45% Hijos/as
- 10% Nietos/as
- 13% Tíos, primos, sobrinos
- 7% In-laws
- 3% Ejecutivos F.O.

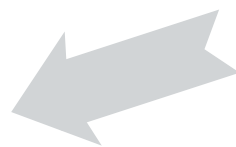


- 24% - > 60 años
- 50% - 40 - 60 años
- 21% - 30 - 40 años
- 5% - <30 años

Nivel de satisfacción

100%

DE LOS PARTICIPANTES LO RECOMENDARÍA
A AMIGOS Y FAMILIARES



9,3

NOTA MEDIA

Testimonios

Es el primer seminario sobre la gestión del Patrimonio Familiar que me ha hecho reflexionar.

Herminio García-Baquero

Una experiencia única, dónde se combina profesionalidad, conocimientos y una insistencia en alzar los valores familiares e individuales.

Eulàlia Planes

El hecho de que todos los miembros de nuestra familia asistiéramos a PWMS nos ayudó mucho a que cada uno se pusiera en el rol del otro y valoráramos su trabajo y situación individual dentro de la familia y la empresa. El curso permitió que todos aprendiéramos los principios básicos de la gestión patrimonial, sus riesgos y métodos de trabajo para optimizarla y la comunicación entre nosotros.

Asistir a PWMS es un primer paso para entender la complejidad de preservar el patrimonio familiar a la vez que permite conocer a otras familias que están o han estado en nuestra misma situación y compartir con ellas experiencias y formas de resolver problemas, criterios de inversión, etc.

Irina Costafreda

Testimonios

“Es una pena que no hayan asistido mi padre y mis hermanos, el año que viene repetimos todos.”

“Muchas gracias por vuestros consejos que estoy segura nos ayudaran a mejorar nuestra empresa familiar, pero sobretodo y mas importante a mejorar la cohesión dentro de nuestra familia.”

“El curso ha superado mis expectativas. Yo me formé en Harvard y asisto de forma habitual a muchos cursos en Yale, MIT, Wharton, etc. Este curso no tiene nada que envidiarles.”

“He visto enfoques y planteamientos esenciales para nuestra empresa.”

“Ha ordenado mis ideas y me ha aportado conocimientos nuevos que voy a poder aplicar.”

“Muchas gracias por vuestros consejos que estoy segura nos ayudarán a mejorar nuestra empresa familiar, pero sobre todo y más importante a mejorar la cohesión dentro de nuestra familia.”

“He aprendido cosas que pensaba que no sería capaz de aprender y de las que ya sabía he ampliado mi visión.”

“Me llevo mucho trabajo para hacer con mi familia y me ha ayudado a fijar un objetivo.”

Testimonios

Pulse sobre las imágenes o los enlaces para acceder a los videos.



Antonio Vázquez (España)

- ▶ *Opiniones del PWMS*
- ▶ *¿Por qué debe asistir al PWMS?*
- ▶ *¿Qué obtendrá del PWMS?*



Alexander Arnbäck (Suecia)

- ▶ *Qué destacaría del PWMS*
- ▶ *Ventajas del PWMS*
- ▶ *¿Por qué debe asistir al PWMS?*



Álvaro Ormazabal (España)

- ▶ *Quién debe asistir al PWMS*
- ▶ *¿Por qué debe asistir al PWMS?*



Roberto Murray (El Salvador)

- ▶ *Por qué debe asistir al PWMS*



Familia Álvarez Valiño (México)

- ▶ *¿Qué obtendrá del PWMS?*



F. Constantino (Venezuela, Grecia)

- ▶ *¿Qué obtendrá del PWMS?*
- ▶ *Compartir visión familiar*



Executive Education

Fundación NUMA
family business

INSTRUCCIONES

Por favor, cumplimente, haga duplicados, si corresponde, y envíe por fax, correo postal o e-mail este formulario.

Alberto Brito Marquina
Director Gral. Fundación NUMA
Mártires Concepcionistas, 3
28006 Madrid, España
Teléfono: +34 913 090 393
Fax: +34 914 027 091

www.fundacionNUMA.com
alberto.brito@fundacionNUMA.com

DERECHOS DE IMAGEN

La University of Chicago Booth School of Business y Fundación Numa se reservan el derecho de usar las fotografías que puedan tomar se durante las actividades del curso con fines promocionales o publicitarios. En todo caso no se utilizará ningún material sin la autorización previa del afectado

CONFIDENCIALIDAD

Todos los participantes deben firmar un acuerdo de confidencialidad que tiene por objeto proteger la privacidad de los demás participantes en el programa y el copyright de los contenidos.

FORMALIZACIÓN DE MATRÍCULA

Una vez procesada la presente reserva de plaza, nos pondremos en contacto con usted para formalizar la inscripción de su matrícula.

TASA DE MATRÍCULA

Las tasas incluyen las sesiones del curso, todos los materiales didácticos necesarios, todos los almuerzos y los cafés y refrigerios entre sesiones y la cena de participantes del curso. No incluyen alojamiento. Su pago debe realizarse antes del inicio del mismo.

TASAS

Individual: 4.800€
Segunda* inscripción: 4.300€
Tercera* inscripción: 3.800€
A partir de la cuarta* inscripción, la matrícula asciende a 3.300€
**Honorarios de matrícula para inscripciones de miembros de una misma familia.*

Una vez formalizada la matrícula se permite el cambio de asistente dentro de una misma familia, siempre que se cumplan los requisitos de admisión.

FORMULARIO DE RESERVA DE PLAZA

Private Wealth Management Spain for High Net Worth Individuals and Families

Del lunes 26 de febrero al jueves 1 de marzo de 2018
Madrid

Datos personales:

TRATAMIENTO SR. SRA. DR. OTRO

NOMBRE COMPLETO Y APELLIDOS

DIRECCIÓN POSTAL CIUDAD

PROVINCIA CÓDIGO POSTAL PAÍS

TELÉFONO FAX TELÉFONO MÓVIL

CORREO ELECTRÓNICO

¿CUÁL ES SU NIVEL DE ESTUDIOS COMPLETOS MÁS RECIENTE?

EDUCACIÓN SECUNDARIA BACHILLER FORMACIÓN PROFESIONAL DIPLOMATURA

INGENIERÍA ARQUITECTURA TÉCNICA LICENCIATURA MÁSTER DOCTORADO

OTROS TÍTULOS AÑO DE GRADUACIÓN

INSTITUCIÓN EDUCATIVA / ESCUELA / UNIVERSIDAD

¿NECESITARÍA HACER USO DE LOS SERVICIOS DE TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DURANTE EL CURSO?

Sí No

Datos profesionales:

EMPRESA EN LA QUE TRABAJA CARGO

TIPO DE EMPRESA (FÁBRICA, SERVICIOS, VENTAS MINORISTA, ETC.)

DIRECCIÓN CIUDAD

PROVINCIA CÓDIGO POSTAL PAÍS

DIRECCIÓN DONDE DESEA RECIBIR INFORMACIÓN: EMPRESA PARTICULAR

INDIQUE CÓMO CONOCIÓ LA EXISTENCIA DE ESTE PROGRAMA

REALICE UN DUPLICADO DE ESTE FORMULARIO SI DESEA MATRICULAR CON USTED A OTROS PARTICIPANTES.

Perfil profesional

(Se garantiza la absoluta confidencialidad de la información proporcionada).

¿ES USTED TITULAR O BENEFICIARIO DE ACTIVOS DISPONIBLES PARA LA INVERSIÓN POR ENCIMA DE 5 MILLONES DE EUROS?

Sí No (LIQUIDEZ, ACCIONES, FONDOS, ETC.)

POR FAVOR, INDIQUE CUÁL ES, APROXIMADAMENTE, EL NIVEL DE PATRIMONIO GLOBAL DE SU FAMILIA:

10-50M € 50-250M € 250-1.000M€ >1.000M€

DESEA QUE LA DURACIÓN DE SU RIQUEZA PATRIMONIAL SEA: SÓLO DURANTE SU VIDA PARA SU VIDA Y LAS PRÓXIMAS GENERACIONES

¿A QUÉ GENERACIÓN PERTENECE USTED CON RESPECTO AL CREADOR ORIGINARIO DEL PATRIMONIO? 1ª 2ª 3ª 4ª POSTERIOR

¿CUÁNTOS MIEMBROS DE LA FAMILIA ESTÁN INVOLUCRADOS EN SUS ACTIVIDADES DE GESTIÓN PATRIMONIAL O SON BENEFICIARIOS DE LAS MISMAS?

INVOLUCRADOS: BENEFICIARIOS:

¿QUÉ TIPO DE COMPAÑÍA O EMPRESA ORIGINÓ LA CREACIÓN DE SU PATRIMONIO FAMILIAR?

Perfil personal

(Se garantiza la absoluta confidencialidad de la información proporcionada).

POR FAVOR, PROPORCIONE UN BREVE PERFIL PERSONAL. INCLUYA INFORMACIÓN SOBRE SU FAMILIA Y EL ORIGEN DE SU PATRIMONIO. UTILICE Y ADJUNTE OTRA HOJA SI NECESITA MÁS ESPACIO.

Objetivos del curso

DESCRIBA LAS INQUIETUDES QUE LE MUEVEN A ASISTIR A ESTE PROGRAMA. ¿CUÁLES SON SUS PRIORIDADES CLAVE EN CUANTO A OBJETIVOS, PREOCUPACIONES O ASUNTOS RELACIONADOS CON LA GESTIÓN DE SU RIQUEZA PATRIMONIAL Y COHESIÓN FAMILIAR?

Objetivos personales y profesionales

POR FAVOR, DESCRIBA SUS ACTUALES OBJETIVOS FINANCIEROS Y FAMILIARES.

Si desea obtener más información sobre PWM Spain, por favor diríjase a:

D. Alberto Brito
Director General Fundación NUMA
Calle Mártires Concepcionistas, 3
28006 Madrid, España
Tel: +34 913 090 393
Fax: +34 914 027 091
alberto.brito@fundacionNUMA.com
Skype: albertoBRITOMarquina
www.fundacionNUMA.com