

pwmS

*Private Wealth
Management Spain*

Exclusively for High Net Worth Individuals and Families

*16 al 19 de abril de 2012
Madrid*



The University of Chicago Booth School of 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.*



16 al 19 de abril de 2012
Madrid

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.

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”, 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 ayuda de Stuart 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 permite estar en la mejor disposición para que, asistiendo 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, prudente y fiscalmente eficaz.
- Conocer los diferentes riesgos y alternativas de inversión.
- Cómo diseñar la estructura de su family office, la asignación de responsabilidades y sistemas robustos de control.
- Cómo seleccionar a las entidades y asesores financieros que más convienen a su familia.
- Cómo implantar las mejores prácticas de gobierno y de toma de decisiones efectivas en el ámbito de la empresa, familia y patrimonio.
- El papel clave en el éxito de la gestión patrimonial que desempeña la cohesión familiar.
- Cómo transmitir los órganos de gobierno, el protocolo, los valores y habilidades a la siguiente generación, 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 USA.

Carácter del programa

El enfoque del PWMS es práctico, participativo e interactivo. Se desarrolla a través de ponencias, casos 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 experiencias entre los asistentes, la participación en el programa no está abierta a los profesionales y agentes de la industria de inversiones. Todos los participantes deben firmar un acuerdo de confidencialidad antes de poder inscribirse en el programa.

*“Pensé que el programa era sólo para financieros, pero no era necesario ser un experto. Los ponentes hacían que los conceptos complejos fueran fáciles de entender”.**

Desde el inicio fomentaremos el contacto e intercambio de experiencias entre asistentes a través de las pausas de café y las comidas. El lunes 16 de abril 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.

Los asistentes que lo deseen podrán formar parte de la red de antiguos alumnos de la Universidad de Chicago y del Ryder Club. El Ryder Club agrupa a los clubes de antiguos alumnos de las más prestigiosas universidades de todo el mundo y que no están implantadas en España. De esta forma podrá tener acceso a los conocimientos más innovadores y podrá ampliar su círculo de relaciones.

PWMS va dirigido a:

- Empresarios con un patrimonio empresarial y financiero significativo y sus familias.
- Individuos y empresarios, con sus familias, que han experimentado, o prevén experimentar, un incremento de liquidez.
- Familias titulares de importantes patrimonios financieros.

*“Es el primer seminario sobre la gestión del Patrimonio Familiar que me ha obligado a reflexionar”.**

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 patrimonial y cohesión 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”.**

Además, en las sesiones de debate, descansos, comidas y en la cena del lunes 16, tendrá la oportunidad de intercambiar experiencias con otras familias de inquietudes y características similares.

* 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.

Día 1**Lunes, 16 de abril de 2012**

- 09:00 - 09:30 **REGISTRO DE LOS PARTICIPANTES.**
- 09:30 - 10:00 **INTRODUCCIÓN** LUCAS, SANZ
*Presentación de los participantes.
Objetivos de curso.*
- 10:00 - 11:00 **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 Estratega Patrimonial. También se explicará el papel de los valores familiares en una gestión patrimonial efectiva. Finalmente, el Marco de Gestión Patrimonial Estratégica© le ayudará a organizar e integrar cuestiones y preguntas que se abordarán durante el programa.
- 11:00 - 11:30 *Pausa y café.*
- 11:30 - 12:00 **CÓMO DEFINIR UNA VISIÓN DE SU GESTIÓN PATRIMONIAL ACORDE CON SUS PRINCIPIOS Y VALORES.** LUCAS
Un importante ejercicio que deben hacer los titulares del patrimonio 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 para conseguir sus objetivos? ¿Qué intereses compartidos hacen que la familia se mantenga 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? ¿Cómo puede servirse de sus habilidades y de sus capacidades para fortalecer a su propia comunidad? ¿Qué riesgos está dispuesto a asumir -o transmitir a terceros- para conseguir sus objetivos? ¿Qué cosas no estaría en absoluto dispuesto a sacrificar?.
- 12:00 - 14:00 **SESIÓN DE TRABAJO EN GRUPO.** LUCAS, TÉLLEZ, SANZ
Nos organizaremos en pequeños grupos de trabajo para animar a todos los participantes a que definan sus valores, principios, visiones, preocupaciones, etc. Sus compañeros de curso son, probablemente, sus mejores contactos a largo plazo.
- 14:00 - 15:30 *Comida.*
- 15:30 - 17:00 **CÓMO DEFINIR SUS OBJETIVOS FINANCIEROS.** 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" (gastos, comisiones, impuestos e inflación)? ¿Hasta qué punto se beneficia su patrimonio personal de la fortaleza financiera de su empresa o negocio? ¿Cuál es el objetivo financiero más adecuado para usted y cuáles son los factores de riesgo con los que se enfrenta para conseguir ese objetivo? ¿Hasta qué punto influyen factores como la carrera profesional, la herencia, la longevidad, la diversificación y la suerte?
- 17:00 - 17:30 *Pausa y café*
- 17:30 - 19:15 **ASPECTOS CIVILES Y TRIBUTARIOS QUE AFECTAN AL INDIVIDUO.** SEIJO, VAILLO
Proceso de planificación fiscal ¿Qué impuestos debe tener en cuenta? ¿Cómo puede optimizar su fiscalidad? A la hora de planificar la sucesión; ¿Qué debería considerar desde un punto de vista fiscal y legal? Para proteger su patrimonio de posibles interrupciones familiares; ¿Cuáles son las alternativas?.
- 19:15 **SÍNTESIS DEL DÍA Y DEBATE.** LUCAS, SEIJO, VAILLO, SANZ
- 21:30 **CENA DE PARTICIPANTES 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, 17 de abril de 2012**

- 09:00 - 10:30 **TEORÍA Y CONCEPTOS DE LA INVERSIÓN** AXELSON
Repaso de los principales conceptos relativos a la inversión, incluirá una explicación sobre la asignación, diversificación y correlación de activos. ¿Cuáles son las características de las principales clases de activos? ¿Cuáles son los riesgos no diversificados a los que se enfrentan los inversores? Cuando nos enfrentamos a esos riesgos; ¿Qué “mix” de inversiones debemos seleccionar? ¿En qué consiste “alfa” y como se puede medir? La industria de la gestión de inversiones; ¿Genera consistentemente “alfa”? Los rendimientos pasados; ¿Pueden predecir los rendimientos futuros? ¿Cuál es la relación entre las comisiones y la rentabilidad?.
· Se hará una pausa de 30 minutos durante esta sesión.
- 12:00 - 12:15 *Pausa*
- 12:30 - 14:00 **INVERSIONES INMOBILIARIAS.** GUTIÉRREZ
La crisis sufrida en los últimos años ha situado a las inversiones inmobiliarias en el ojo del huracán, no obstante sigue siendo la clase de activo predilecta en los patrimonios españoles. Por eso, conviene saber; ¿Cuáles son las distintas formas de invertir en activos inmobiliarios? ¿Qué tipo de estrategias se puede seguir? ¿Qué riesgos se asume en cada estrategia? ¿Qué rentabilidades se pueden esperar? ¿Cómo encaja esta clase de activo en una estrategia patrimonial global?.
- 14:00 - 15:30 *Comida.*
- 15:30 - 16:30 **ACTIVOS DISPONIBLES EN EL MERCADO ESPAÑOL.** 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?.
- 16:30 - 17:00 *Pausa y café.*
- 17:00 - 18:30 **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”?.
- 18:30 - 19:30 **LA OFICINA DE INVERSIONES DE LA UNIVERSIDAD DE YALE, A ESTUDIO.** AXELSON
Centraremos nuestra atención en uno de los inversores paradigmáticos, con carteras diversificadas a largo plazo, y cómo han conseguido un remarcable éxito. Utilizaremos el caso práctico, escrito por Harvard, de la Oficina de Inversiones de la Universidad de Yale para poner en perspectiva los contenidos de las anteriores sesiones. Analizaremos la filosofía y los componentes clave que subyacen en el éxito obtenido por Yale y qué aspectos de su experiencia podemos replicar y cuáles no.

Día 3**Miércoles, 18 de abril de 2012**

- 09:00 -10:15 **GESTIÓN DE RIESGOS** LUCAS
La gestión eficaz de los riesgos empresarial y familiar son la clave del éxito a largo plazo. Adoptaremos un enfoque no cuantitativo del riesgo empresarial y financiero. Aún pensando que estamos correctamente diversificados, la crisis financiera nos puede afectar; ¿Cómo diseñar una estrategia de diversificación que afronte tiempos de crisis? ¿Cómo integrar la estrategia empresarial y la patrimonial? ¿Cómo afecta el riesgo de liquidez a su perfil? ¿Cómo afectan los riesgos a la familia? Analizaremos el riesgo potencial de la divergencia entre la ambición (nuestros objetivos) y la pericia (cómo somos capaces de conseguirlos). Elegir a los líderes familiares, hacerlos responsables, gratificarlos, gestionar las afinidades de la familia, implican riesgos. Pero, sin riesgos, el fracaso está asegurado, no lo olvide.
- 10:15 - 10:45 *Pausa y café.*
- 10:45 - 12:05 **ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA DE INVERSIÓN Y DE LA GESTIÓN PATRIMONIAL** LUCAS, PICÓN
La industria de gestión patrimonial española está en fase de desarrollo. 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 en España y en el resto del mundo? ¿Cómo afectan los objetivos comerciales de los gestores? ¿Cómo puede identificar a los asesores adecuados?
- 12:05 - 12:35 *Pausa.*
- 12:35 - 14:00 **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?
- 14:00 - 15:30 *Comida.*
- 15:30 - 17:00 **CÓMO ORGANIZAR SU FAMILY OFFICE Y ELEGIR A SUS ASESORES.** LUCAS, PICÓN
En esta sesión, analizaremos las distintas alternativas de organización para la gestión de su patrimonio, coherente 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 perfil de asesores existe en el mercado español? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades? ¿Qué puedo esperar de cada uno de ellos?
- 17:00 - 17:30 *Pausa.*
- 17:30 - 18:45 **REPORTING Y CONTROL FINANCIERO.** LUCAS
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?
- 18:45 - 19:30 **MESA REDONDA DE INVERSIONES.** LUCAS, PICÓN, DE FERNANDO, GUTIÉRREZ
Magnífica oportunidad para que los participantes del programa hagan preguntas sobre aquellos aspectos de sus inversiones que les preocupan. Stuart Lucas, Ismael Picón, Daniel de Fernando y Antonio Gutiérrez participarán en el debate.

Día 4**Jueves, 19 de abril de 2012**

- 09:00 - 10:30** **EL CAPITAL HUMANO DE LA FAMILIA.** **MURRAY**
Hoy día es habitual que convivan en una misma familia entre tres y cuatro 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 los miembros familiares a lo largo de su vida? ¿Cómo afecta esto a las relaciones entre las distintas generaciones? ¿En qué puede contribuir cada generación? También se abordará en el desarrollo de los más jóvenes; ¿Cómo desarrollar sus habilidades? ¿Cómo transferir el legado de principios y valores sin coartar su desarrollo individual? ¿Qué papel puede jugar el “coaching”? Y finalmente, ¿Cómo gestionar el relevo generacional para lograr que sea un proceso progresivo y natural en vez de un “evento”? El modelo de “Gestión de Sinergias Multigeneracionales”© frente al modelo del “Relevo”.
- 10:30 - 11:00** *Pausa y café.*
- 11:00 - 12:30** **PRINCIPIOS, VALORES FAMILIARES Y GOBIERNO FAMILIAR.** **TÉLLEZ**
Resulta fundamental que la familia identifique los principios y valores compartidos que la unen y la definen. Se repasarán los sistemas de gobierno familiar más comunes y sus órganos de gobierno. Se abordarán los conflictos familiares, ¿Cómo se desarrollan? ¿Cuáles son las fuentes más habituales de conflicto? ¿Cómo se pueden resolver con éxito? Finalmente se presentará el proceso de reflexión familiar ¿Cómo debe enfocarse? ¿Quién debe liderar el proceso? ¿Cuáles son los pasos a seguir? ¿Cuál debe ser el “timing”? ¿Qué rol deben jugar los asesores externos? Ventajas e inconvenientes.
- 12:30 - 14:00** **COHESIÓN Y COMUNICACIÓN FAMILIAR.** **SANZ**
¿Cómo desarrollar y potenciar las afinidades familiares? ¿Deben existir eventos familiares de asistencia obligatoria? ¿Qué papel pueden jugar las fundaciones familiares y la filantropía en la cohesión familiar? La comunicación es un elemento fundamental dentro del sistema de cohesión de cualquier familia; ¿Cuáles son los elementos relevantes de la comunicación efectiva? ¿Cuáles deben ser los elementos del sistema de comunicación familiar? El reporte; ¿Qué debe incluir? ¿Cómo debe ser comunicado? ¿Quién debe recibirlo? Las reuniones familiares; ¿Cuál debe ser su frecuencia? ¿Qué aspectos se deben tratar?
- 14:00 - 15:30** *Comida.*
- 15:30 - 17:30** **MESA REDONDA DE FAMILIA.** **TÉLLEZ, MURRAY, SANZ, LUCAS**
Esta es una magnífica oportunidad para preguntar y discutir sobre muchos de los temas relacionados con la familia que se han abordado a lo largo de las distintas sesiones del programa. Julia Téllez, Barbara Murray, José Ramón Sanz y Stuart Lucas participarán en la discusión a partir de las preguntas de los participantes.
- 17:30—19:15** **SÍNTESIS.** **SANZ, LUCAS**
- 21:00—23:00** **CLAUSURA DEL PROGRAMA Y ENTREGA DE DIPLOMAS.** **LEWIS, SANZ, LUCAS**

Un claustro de profesores excepcional

PWMS reúne, un claustro excepcional de profesores de dilatada experiencia, profesionales y asesores expertos de máximo nivel, especializados en las distintas áreas de la gestión patrimonial, finanzas, gobierno y cohesión familiar.

Juntos aportan excelencia académica, visión global e internacional, y la experiencia práctica que ayudará a los participantes a expandir sus horizontes de gestión y creación de riqueza.

STUART E. LUCAS

CO-DIRECTOR DEL PROGRAMA

PRESIDENTE DE WEALTH STRATEGIST PARTNERS LLC

AUTOR DEL LIBRO: WEALTH: GROW IT, PROTECT IT, SPEND IT AND SHARE IT (TRADUCIDO EN CASTELLANO POR EDITORIAL PROFIT).

Stuart E. Lucas 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 un 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 participa en las juntas directivas de la National Public Radio (Emeritus) y la Stuart Foundation. También en el Comité de Inversores de NPR, Inc., y la Stuart Foundation.

Lucas es Licenciado por Dartmouth 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 es Licenciado en Ciencias Químicas y MBA por el IESE. Presidente de la Fundación NUMA.

Es Presidente del Grupo NUMA, Family Office de la Familia Sanz-Gras. Es director del MBA de la mediana empresa del EOI y profesor de Estrategia Patrimonial en el IEB y del Máster de Empresa Familiar del IE.

Ha sido Presidente de Dalphimetal (1974-2005), Presidente de la Comisión de Innovación y Nuevas tecnologías de la Cámara de Comercio de Madrid y CEIM (2002-2010), profesor de Liderazgo y Gestión del Cambio en la Universidad Politécnica de Madrid, del Máster de la Universidad de Alcalá y miembro del Board A.C de la Universidad de Chicago en España, entre otros.

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.

DANIEL DE FERNANDO

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.

En la actualidad es además consejero independiente y no ejecutivo de varias sicavs del grupo Schroders y New Finance, así como del fondo americano Spain Fund, y senior advisor de Oliver Wyman. Es también miembro del Consejo Asesor de la Universidad Francisco de Vitoria.

ISMAEL PICÓN GARCÍA DE LEANIZ

CONSEJERO DIRECTOR GENERAL DEL BANCO URQUIJO
PATRONO FUNDACIÓN NUMA

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

Ismael Picón ha sido 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 (Merril Lynch España). Picón ha sido consultor de la firma 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. Caltia es una entidad especializada en operaciones corporativas, inversiones directivas propias con participación en la gestión, además de la consultoría financiera independiente.

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

FRANCISCO JAVIER SEIJO

SOCIO DE GÓMEZ - ACEBO & POMBO ABOGADOS

Javier Seijo Pérez es Socio del Despacho en el Área Fiscal. Su trayectoria profesional ha girado siempre en torno al ámbito tributario. Ingresó en la Administración en 1995 como inspector de hacienda del Estado, número uno en su promoción. Posteriormente, entre 1996 y 2007, ocupó cargos de responsabilidad en el Ministerio de Hacienda, primero como coordinador de área en la Subdirección General de Impuestos Especiales; más tarde como subdirector general adjunto de Impuestos y, finalmente, como subdirector general de Política Tributaria. Ha participado en numerosos grupos de expertos a nivel nacional (reforma del IRPF, IS, IRNR) y a nivel internacional (OCDE, Comisión Europea).

En 2008, se incorporó a BDO Audiberia Abogados y Asesores como socio director del Área Legal y Fiscal de la oficina de Madrid y en 2010 fichó como socio en Arco Abogados y Asesores Tributarios.

Javier Seijo ha compaginado desde 1999 sus cargos de responsabilidad con la actividad académica como profesor de IRPF en la Escuela de Hacienda Pública y, en concreto, en el curso de formación para funcionarios de nuevo ingreso. Asimismo, ha participado como ponente en seminarios y conferencias de APD, Francis Lefebvre, Expansión, CISS, UIMP, IEF y AEAT.

También es autor y coautor de varios manuales de fiscalidad, entre los que se encuentran “Memento Fiscal”, “Memento IRPF” y “Memento de Fiscalidad Inmobiliaria”, y del “Manual sobre planificación fiscal internacional”, además de numerosos artículos en revistas especializadas.

Seijo es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y experto en fiscalidad internacional. Además, posee el título de experto en gestión de directivos por el Instituto de Empresa. Es inspector de Hacienda de Estado, Inspector de Seguros del Estado e Inspector de Aduanas e Impuestos Especiales.

BARBARA MURRAY

CONSULTORA.

DIRECTORA DE INTEGRAL AUTHENTICITY

Barbara Murray ejerce como consultora, profesora y escritora en asuntos de la empresa familiar. Ha trabajado para las firmas Family Business Solutions (Reino Unido) y Lansberg-Gersick Associates (USA). Actualmente dirige junto a su marido su empresa Integral Authenticity, especializada en el desarrollo del capital humano de los miembros de la empresa familiar.

Ha sido Directora Ejecutiva de Family Business Network (FBN, la Asociación Mundial de Familias Empresarias) entre 2002 y 2004. Anteriormente fue fundadora y Directora del Centre for Family Enterprise (CFE) en la Glasgow Caledonian University (el primer Centro dedicado a estudiar las necesidades de las empresas familiares) lo que ha hecho de Escocia un país líder en la consultoría ejecutiva sobre la empresa familiar. Ha sido Editora Jefe de la revista Families in Business y Miembro del Consejo Editorial de The Family Business Review.

Murray es MBA y PhD en Transiciones y Sucesiones de la Empresa Familiar. Estudió Psicología de Familia y Relaciones Humanas en Escocia y Georgetown. Ha sido conferenciante y participado en programas sobre empresas familiares en todo el mundo. Es miembro fundador de IFERA (International Family Enterprise Research Academy) y es Family Firm Institute Fellow en Family Business Advising.

ÁNGEL VAILLO UMBERT

DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO FISCAL DE GÓMEZ - ACEBO & POMBO ABOGADOS

Ángel Vaillo es Director del Departamento Fiscal del Despacho. Es especialista en operaciones propias de la Empresa Familiar, en planificación fiscal y ejecución de operaciones de reorganización de grupos empresariales familiares, en asesoramiento fiscal general para grupos de sociedades, consolidación fiscal, reestructuración y refinanciación bancaria entre otros temas.

Es ponente habitual en distintos foros y desarrolla una dilatada labor docente incluyendo formación del personal de distintas entidades financieras

Ángel es licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia (CEU San Pablo) y ha realizado las oposiciones a Corredor de Comercio Colegiado.

JULIA TÉLLEZ ROCA

DIRECTORA DEL ÁREA DE EMPRESA FAMILIAR Y MIEMBRO DEL CONSEJO ASESOR GÓMEZ-ACEBO & POMBO
SOCIA FUNDADORA DE JULIA TÉLLEZ ADVISING GROUP

Julia Téllez se incorporó a Gómez-Acebo & Pombo en enero de 1993 y desarrolló su carrera profesional en los departamentos de Litigios y Arbitrajes y Mercantil. En la actualidad es responsable del Área de Empresa Familiar y miembro del Consejo Asesor del Despacho. Está especializada en las áreas de Planificación del relevo generacional a través del Protocolo Familiar y herramientas de desarrollo; Prevención y resolución de conflictos; Buen gobierno corporativo; Reestructuraciones societarias; Profesionalización de Consejos de Administración y puesta en marcha de Consejos de Familia y Fundaciones.

Es Socia Fundadora de Julia Téllez Advising Group y Consejera independiente de Natura Bissé. Téllez es asesora externa en varios Consejos de Administración y Consejos de Familia de empresas de distintos sectores.

Téllez es Licenciada en Derecho y Diplomada en Ciencias Empresariales por ICADE (calificación final de matrícula de honor). Diplomada en Estrategia Empresarial y Máster en Dirección de Empresas Familiares. Ha realizado distintos cursos nacionales e internacionales de especialización en Empresas Familiares y Buen Gobierno Corporativo.

Julia Téllez es miembro de instituciones como el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, el Family Firm Institute, el International Bar Association, el International Women's Forum, y el Instituto de Consejeros y Administradores.

Es ponente habitual en conferencias y cursos de postgrado en el IESE, IE, Universidad Europea de Madrid, Facultad de Derecho de Castilla-La Mancha y foros internacionales. Ejerce como tertuliana en distintos medios y ha realizado numerosas colaboraciones con revistas nacionales y extranjeras, publicando diversos artículos en diarios económicos. Julia ha sido elegida reiteradamente leading lawyer en su especialidad por los prestigiosos directorios internacionales Who's who y Chambers Europe.

Es autora de diversos estudios y libros sobre temas relacionados con la familia empresaria.

ULF AXELSON

RESPONSABLE DE LA CÁTEDRA ABRAAJ CAPITAL EN FINANZAS Y PRIVATE EQUITY LONDON SCHOOL OF ECONOMICS AND POLITICAL SCIENCE
INVESTIGADOR ASOCIADO EN LA 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 Máster de Finanzas y del programa de Private Equity. El Doctor Axelson ha sido profesor asociado de Finanzas en la Escuela de Economía de Estocolmo, y previamente profesor asistente de finanzas en la Graduate School of Business de la Universidad de Chicago. Recibió su doctorado en Economía Financiera de la Universidad Carnegie Mellon y tiene un MBA por la Facultad de Economía de Estocolmo.

El trabajo de investigación del Doctor Axelson se centra de los campos del Private Equity, la innovación financiera y el diseño de sistemas de seguridad, corporate finance, teoría de juegos, y la intermediación financiera. 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 ampliamente en las principales universidades, y a través de numerosas conferencias. Ganó el Brattle Group Prize por el mejor estudio en las corporate finance publicado en el Journal of Finance 2009 y su investigación fue galardonada con el Henderson Award for Excellence en Teoría Económica en 2000.

En la London School of Economics, el Dr. Axelson ha sido profesor de Corporate Finance. También ha impartido cursos en la Escuela de Economía de Estocolmo y la Universidad de Chicago. El Doctor Axelson fue galardonado con el premio “mejor profesor” en el programa de MBA en la Escuela de Economía de Estocolmo en 2006.

El Doctor Axelson es, entre otros cargos, Investigador, Instituto Sueco de Investigación Financiera (SFIR), es Miembro del consejo de Första AP-fonden (Fondo de pensiones), Miembro del consejo del consejo científico y asesor de la Asociación europea de Venture Capital y Miembro del consejo de Consortum Capital.

JUAN ANTONIO GUTIÉRREZ HERNANDO

CONSEJERO DELEGADO DE MAZABI GESTIÓN DE PATRIMONIOS

Juan Antonio Gutiérrez es Consejero Delegado de Mazabi Gestión de Patrimonios, multi family office que aglutina el patrimonio inmobiliario de seis familias españolas. Anteriormente fue Director del departamento inmobiliario de Fortis Banca Privada.

También ha sido Director de Explotación y Responsable de Gestión Inmobiliaria de los fondos de inversión inmobiliaria de la Gestora del Grupo BSCH.

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

Fechas y honorarios de matrícula del programa Madrid, 16 al 19 abril de 2012

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 16. Los honorarios deberán abonarse con antelación al inicio del curso, una vez confirmada la reserva de plaza.

- Participante individual: 4.800 €.
- Segunda* inscripción: 3.850 €.
- Tercera* inscripción: 3.250 €.
- A partir de la cuarta* inscripción, la matrícula asciende a: 2.400 €.

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

Curso bonificable a través de la Fundación Tripartita. Para más información: www.fundaciontripartita.org

Lugar de celebración

El programa se desarrollará en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid, entrada por el Paseo de Las Doce Estrellas. El Palacio Municipal de Congresos está ubicado en el Campo de las Naciones.

Palacio Municipal de Congresos
Av. de la Capital de España Madrid, s/n
28042 Madrid (España)
www.madrideyc.es/palacio/



Cómo llegar:

En el plano puede localizar la sede del Programa. Está situado convenientemente a la entrada de la ciudad y los accesos son rápidos y cómodos. A 5 minutos del Aeropuerto de Madrid Barajas. Lo más recomendable es desplazarse hasta el Palacio Municipal de Congresos en taxi o en coche. Por la M-40 hay que tomar la salida “nº 7”, por la Autopista A-2 debe tomar la salida “Gran Vía de Hortaleza”. El Palacio de Congresos dispone de amplias zonas de aparcamiento, y también los hoteles que se encuentran situados enfrente del mismo Palacio de Congresos. En transporte público, existe una cómoda combinación de autobuses urbanos (Líneas 122-112-104) y Metro (Línea 8, Estación Campo de las Naciones).



- 1** Palacio Municipal de Congresos
Av. de la Capital de España Madrid, s/n
28042 Madrid. Entrada por el paseo de las Doce Estrellas.
www.madrideyc.es/palacio/
- 2** Hoteles
- 3** Metro **Línea 8**
Estación Campo de las Naciones
- 4** IFEMA
- P** Parkings:
El Palacio Municipal dispone de parking propio (entrada por la Avd, Capital de España Madrid), también hay parkings cercanos en hoteles y en el IFEMA



Hoteles

Si decide pernoctar en cualquiera de estos hoteles, podrá desplazarse caminando al lugar de celebración del PWMS.

Hotel Novotel Madrid Campo de Las Naciones

C/Amsterdam, 3 Campo de las Naciones

28042 Madrid

Tel.: 917 211 818

Con el fin de facilitarle su estancia en Madrid, tenemos concertadas con el hotel Novotel Campo de Las Naciones unas tarifas especiales, en régimen de alojamiento y desayuno. La Fundación Numa no garantiza disponibilidad de habitaciones. En caso de estar interesados, deberán contactar con el hotel vía e-mail (H1636@accor.com) o por teléfono (917 211 818), indicando que tienen previsto asistir al programa Private Wealth Management Spain que organiza la Fundación Numa y les enviarán un formulario a cumplimentar.

Hotel Pullman Madrid Airport & Feria (antiguo Sofitel)

Av. Capital de España, 10 Campo de las Naciones

28042 Madrid

Tel.: 917 210 070

Nota: El coste del alojamiento correrá por cuenta propia de cada participante y en ambos hoteles queda sujeto a la disponibilidad en el momento de realizar la reserva.

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 12 años de trabajo en interpretación de conferencias internacionales. Han realizado interpretaciones para actos institucionales como los Premios Príncipe de Asturias, para empresas como Banco de Santander y Morgan Stanley y en multitud de presentaciones de resultados y salidas a bolsa.

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:

Fundación NUMA

Alberto Brito

Director general

Mártires Concepcionistas, 3

28006 Madrid, España

T: +34 913 090 393

F: +34 914 027 091

www.fundacionNUMA.com

alberto.brito@fundacionNUMA.com

Los Fundadores de PWM Spain

Universidad de Chicago Booth School of Business

La Universidad de Chicago cuenta con un amplio historial de excelencia e innovación en la práctica académica. Chicago es, por ello, sinónimo de grandes ideas y exhaustiva investigación. Su compromiso con los grandes descubrimientos se ha traducido en impresionantes contribuciones al mundo en todo tipo de disciplinas. Su cuerpo docente, formado por investigadores, estudiantes y graduados, han conseguido la cifra de 85 Premios Nobel.

Las ideas y estrategias que darán forma al mundo de los negocios del futuro están siendo formulados y enseñados hoy 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 bien conocidos 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 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.



The University of Chicago Booth School of Business

Fundación NUMA

Actualmente en la cuarta generación, la familia Sanz - Gras tiene una larga tradición y prestigio en el sector de la industria auxiliar del automóvil, que se remonta a principios del siglo XX. El sector del automóvil es uno de los más innovadores, dinámicos, globales y competitivos. Destaca por la excelencia de todos sus procesos, donde el I+D+i y la innovación se realizan de forma sistemática y suponen la clave de la supervivencia.

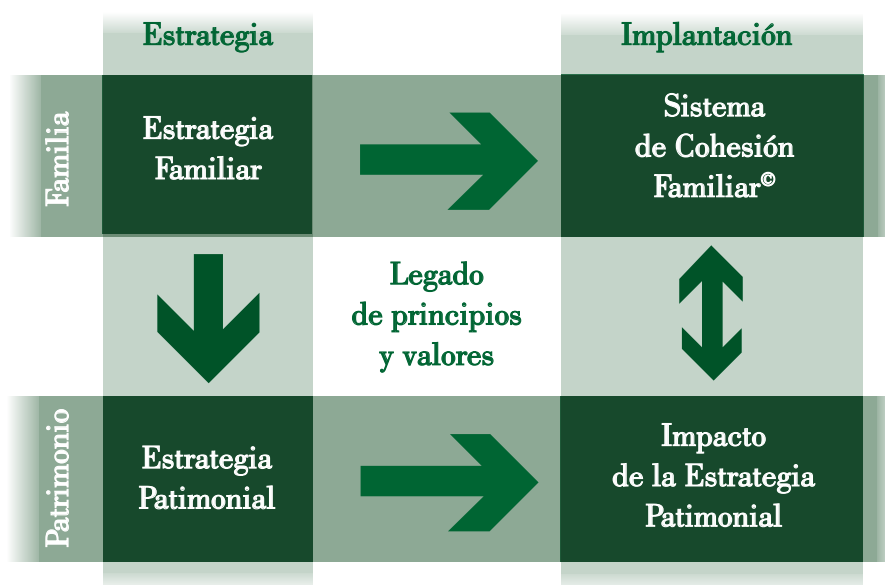
La Familia Sanz - Gras vuelca en la Fundación NUMA toda su experiencia y sus valores, con la misión de:

- 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 progreso social.
- Sensibilizar a los empresarios y sus familias 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.

Las actividades de la Fundación NUMA se centran en:

- Realización de Programas de Investigación para identificar las mejores prácticas en la gestión y relaciones en el perímetro Empresa & Familia & Patrimonio y sus interrelaciones.
- Actividades de sensibilización, en colaboración el Club de Alumni de Chicago y otras entidades.
- Divulgación de resultados de estudios, conocimientos y experiencias innovadoras 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 los empresarios y sus familias, la industria de la gestión patrimonial y, por tanto, para el conjunto de la economía española.



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

INSTRUCCIONES.

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

Alberto Brito Marquina
Director General
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 durante las actividades del curso con fines promocionales o publicitarios.

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. Su pago debe realizarse antes del inicio del mismo.

TASAS.

Individual: 4.800€
Segunda* inscripción: 3.850€
Tercera* inscripción: 3.250€
A partir de la cuarta* inscripción, la matrícula asciende a 2.400€
*Honorarios de matrícula para inscripciones de miembros de una misma familia.

CURSO BONIFICABLE a través de la Fundación Tripartita.
Más información:
www.fundaciontripartita.org

FORMULARIO DE RESERVA DE PLAZA

Private Wealth Management Spain

for High Net Worth Individuals and Families

Del lunes 16 al jueves 19 abril de 2012
Madrid

Datos personales:

NOMBRE SR. SRA. STA. DR. _____

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. ÚTILICE 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/o 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, FUNDACIÓN NUMA • CALLE MÁRTIRES CONCEPCIONISTAS, 3 • 28006 MADRID, ESPAÑA
TELÉFONO: (+34) 913 090 393 • FAX: (+34) 914 027 091 • ALBERTO.BRITO@FUNDACIONNUMA.COM
WWW.FUNDACIONNUMA.COM