

16ª EDICIÓN

Cómo afrontar las exigencias del nuevo
asesoramiento y servicio integral

Ideado y desarrollado por

iir España

Know-how. People. Results

27 Expertos

Banca Privada 2015

En un entorno de tipos bajos, rentabilidades descendentes, muy competitivo y con nuevas exigencias del cliente

SESIÓN ESPECIAL

Neuroeconomía para Banqueros Privados y Asesores
Financieros

5 MESAS REDONDAS & NETWORKING



- > **MIFID II:** Nuevos procesos y modelos de negocio
 - > Claves para perfilar nuevos clientes y determinar su tolerancia al riesgo
 - > Mejores opciones de **inversión** y productos estructurados 2.0
 - > Innovación para asesorar y relacionarse con el **HNWI**
 - > Selección, cualificación y retención de banqueros privados
- + **Unit Linked**
¿Son los seguros de vida y ahorro una alternativa para invertir?

A&G BANCA PRIVADA
ABERDEEN ASSET MANAGEMENT
ATL CAPITAL
BANCO ALCALÁ
BANCO CAIXA GERAL
PATRIMONIOS ESPAÑA
BANCO SANTANDER
BANKIA BANCA PRIVADA
BANKINTER
BNP PARIBAS
CAIXABANK
CASER SEGUROS
DEUTSCHE BANK
FINECO PATRIMONIOS SGIIC
JULIUS BAER IBERIA
LA CAIXA BANCA PRIVADA
NATIXIS GLOBAL ASSET
MANAGEMENT
PICTET PRIVATE WEALTH
MANAGEMENT
PICTET ASSET MANAGEMENT
POPULAR BANCA PRIVADA
PRINZIPAL PARTNERS
RENTA 4 BANCO
SABADELLURQUIJO BANCA
PRIVADA
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
SOURCE

Gold Sponsor



Pension Funds Sponsors



Platinum Sponsors



Madrid
25 de FEBRERO de 2015

Llámenos ahora **91 700 48 70**

info@iirspain.com

www.iir.es

+ 1.000 asistentes
+ 240 speakers

iiR España
Know-how. People. Results

Estimado Profesional

iiR presenta la 16ª edición de su evento Banca Privada.

El 25 de Febrero, tiene la oportunidad de encontrarse con los líderes de la Banca Privada en España. **La recuperación y crecimiento de la Banca Privada es una realidad.**

El sector ha reordenado su mapa de entidades, ha superado con éxito las dudas e incertidumbres y ha recuperado la confianza de inversores y patrimonios.

Una edición cuyo eje central será la búsqueda del nuevo modelo de negocio: la inminente aplicación de la Directiva MiFID II aumentará la complejidad del asesoramiento y eliminará el cobro de retrocesiones. Esto junto con una mayor exigencia por parte del cliente dibuja un panorama muy competitivo.

Otras temáticas de esta edición serán:

- Los nuevos parámetros para realizar una adecuada fijación del perfil de riesgos del cliente
- Las mejores opciones de inversión en un entorno de tipos bajos
- Las características de los nuevos productos estructurados
- La irrupción de las estrategias de ahorro previsión en la gestión de carteras de banca privada
- Las mejores prácticas en selección, cualificación y fidelización de banqueros privados

Desde hace más de 16 años nuestro encuentro es la cita anual obligada para la Banca Privada en España. Una vez más, superadas las turbulencias de años pasados, iiR reafirma su compromiso con Wealth Management con un nuevo Meeting a la medida de las necesidades del sector.

Le esperamos el 25 de Febrero en Madrid,

Iván Cortés

Programme Manager

iiR España

Por qué elegir iiR

Desde hace más de **25 años**, somos el referente en España, en el ámbito de la formación y eventos de networking para las empresas y sus profesionales.

Nuestro compromiso con su desarrollo profesional nos mantiene siempre a la **vanguardia** y es motor para la **innovación** en la creación de novedosos formatos de cursos, seminarios, jornadas, conferencias y congresos con la máxima **calidad** y actualización que Vd. necesita.

La oferta formativa de iiR España incluye la realización de nuestros cursos y seminarios tanto en abierto como a medida para empresas y abarcamos todos los sectores y áreas de actividad profesional.

iiR España es partner de Informa plc, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con 10.500 empleados en 40 países, 150 unidades operativas y más de 120 líneas de negocio distintas.

8.30

Recepción de los asistentes

8.35

Apertura de la Jornada

9.00

MESA REDONDA

De la banca de productos a la banca de servicios: ¿cuáles son y cómo afrontar los cambios del negocio ante la nueva MIFID II?

- ¿Qué tendrá que tener el modelo de negocio para ser verdaderamente efectivo para las entidades?
- ¿Cómo conjugar una banca de servicios "a medida" si las nuevas normativas regulan y fijan procesos cada vez más estandarizados?
- Nuevos requerimientos regulatorios y reflexiones estratégicas sobre el posible adelgazamiento de márgenes
- ¿Podrán convivir los modelos de asesoramiento independientes con otros no independientes?

Alfonso Martínez Parras

**Director General
BNP PARIBAS**



Carolina Martínez-Caro

**Directora General
JULIUS BAER EN IBERIA**

Carmen Ortiz

**Directora General
POPULAR BANCA PRIVADA**

Alberto Ridaura

**Subdirector General Adjunto,
Director Adjunto Área Banca Privada
BANCO SANTANDER**

Santiago Churruca

**Director General
BANCO ALCALÁ**

10.00

MESA REDONDA

Claves para perfilar nuevos clientes y determinar su tolerancia al riesgo: Behavioral Finance

- ¿Es posible conocer a un cliente y anticipar su comportamiento ante diferentes escenarios de inversión. El papel de la psicología financiera?
- La relación entre asesor financiero y cliente puede hacer evolucionar el perfil de riesgo
- ¿Ayudan los formularios de idoneidad a conocer mejor al cliente?



Borja Lacalle Noriega
**Director Desarrollo de Negocio
SABADELLURQUIJO
BANCA PRIVADA**

Gonzalo Nebreda Villasante
**Director Banca Privada
RENTA 4 BANCO**

Jacobo Zarco Delgado
**Socio Director
ATL CAPITAL**

10.40

MESA REDONDA

Cuáles son las distintas alternativas de inversión en un escenario con tipos bajos y rentabilidades descendiendo mes a mes: la visión del CIO

- Los Fondos. ¿Han vuelto para quedarse? ¿Cuáles ofrecen mejor perspectiva?
- La SICAV. ¿Cuál es la razón del aumento de nuevos vehículos?
- Emisiones de Deuda corporativa. ¿Cuál es su balance riesgo-rentabilidad?
- Fondos de Retorno Absoluto
- Depósitos: ¿Puede quedar alguna opción atractiva?



- SOCIMIs: ¿Han respondido a las expectativas?
- MAB, MARF. ¿Qué debe ocurrir para que sean una opción válida para el gran patrimonio?
- Private Equity. ¿En qué, cuánto, y cómo invertir?

Gonzalo Murcia

**Director del Advisory Desk
BNP PARIBAS**

Santiago Vereterra
Gutiérrez-Maturana

**Director de Asesoramiento Patrimonial
BANKIA BANCA PRIVADA**

11.10

MESA REDONDA

Estrategias de "retiring" en el asesoramiento y planificación patrimonial de banca privada: Planes y Fondos de Pensiones para HNWI

Ana Guzmán Quintana

**Responsable Desarrollo de Negocio Iberia
ABERDEEN ASSET
MANAGEMENT**





5 MESAS REDONDAS

PROGRAMA

Patricia de Arriaga
Subdirectora General
PICTET ASSET
MANAGEMENT

Leonardo López, CAIA
Executive Director Iberia
SOURCE

Christian Rouquerol
Sales Director Iberia
NATIXIS GLOBAL ASSET
MANAGEMENT

Analizaremos las perspectivas de los productos estructurados y sus posibilidades para ofrecer rentabilidad en la situación actual

Modera
Sara Gómez Álvarez
Cross Asset Solutions - Global
Markets
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Participan
Gerard-Xavier Vaqué Lluís
Responsable de Productos
Estructurados
DEUTSCHE BANK
Belén Rodríguez Fernández
Directora Distribución Red Tesorería
BANKINTER

Javier Martínez López
Socio Director
A&G BANCA PRIVADA

Juan Ignacio Trujillano Goya
Director de Pasivo Estructurado
CAIXABANK

13.10
El Unit Linked
Cuáles son las ventajas y eficiencias
fiscales que los convierten en una
alternativa aventajada de gestión
patrimonial en Banca Privada

Manuel Álvarez Rodríguez
Director de Desarrollo de Vida y
Pensiones
CASER SEGUROS

13.40
MESA REDONDA

¿Cuáles son las transformaciones previstas en la relación con el cliente de Banca Privada en los próximos años?: Nuevas maneras de trabajar, asesorar y relacionarse con el HNWI

- Innovación en la relación con el cliente
- ¿Se está teniendo en cuenta esta transformación en la relación con el cliente en los planes de negocio?, ¿cuántos recursos se están destinando a esta cuestión?
- ¿Tecnología hacia el backoffice o hacia el cliente?
- ¿Cómo compatibilizar una relación con el cliente "cara a cara" y una relación digital?

Laura Comas
Responsable del Departamento
de Desarrollo de Negocio
LA CAIXA BANCA PRIVADA

José Antonio López
Director
FINECO PATRIMONIOS
SGIIC

Helena Benedicto Requena
Directora
BANCO CAIXA GERAL
PATRIMONIOS ESPAÑA

14.20
Selección, cualificación y retención de banqueros privados: Nuevos perfiles y nuevas competencias, piezas clave para responder a la creciente necesidad de asesoramiento de los clientes

Tanto el mercado como las nuevas disposiciones reguladoras impulsan a las entidades a captar, desarrollar y retener talento. Profesionales bien formados que puedan satisfacer las necesidades de asesoramiento de sus clientes serán piezas claves en el nuevo panorama

- Claves para la gestión exitosa del talento del banquero privado. ¿Qué nuevas competencias deberán tener estos profesionales?
- ¿Qué impacto tendrá la regulación en los sistemas de compensación, en la remuneración de los banqueros?

11.50
Café Networking

12.20
MESA REDONDA

Productos estructurados: ¿un mercado que vuelve para quedarse? ¿Ofrecen una rentabilidad verdaderamente interesante en la situación actual?

El volumen de ventas de estos productos en España ha aumentado en 2014 un 62% con respecto a todo el año 2013: la normalización de las condiciones de financiación de los bancos, unos tipos de interés en mínimos históricos, la recuperación de la confianza de los inversores y el reforzamiento de las normativas de protección del inversor particular podrían propiciar el mantenimiento de esta tendencia.



■ ¿Dónde buscar nuevos banqueros privados?; ¿Cómo diseñar un sistema sostenible de captación?

Luis Sánchez de Lamadrid

Director General
PICTET PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

Juan Espel

Director General Comercial
A&G BANCA PRIVADA

Emiliano Sebastián

Socio
PRINZIPAL PARTNERS

15.00

Almuerzo Networking

Aproveche la oportunidad de compartir impresiones, resolver dudas y ampliar información sobre los contenidos del evento con ponentes y asistentes.

Una pausa distendida donde podrá ampliar su red de contactos profesionales

16.30

POST LUNCH SESSION

NEUROCIENCIA APLICADA A LA GESTIÓN DE INVERSIONES: NEUROECONOMÍA PARA BANQUEROS PRIVADOS Y ASESORES FINANCIEROS

Detecte y gestione los mecanismos mentales para gestionar las reacciones más habituales por parte de sus clientes

La Neuroeconomía es la parte de la neurociencia que se encarga de estudiar los mecanismos mentales por los que los individuos toman determinadas decisiones de inversión. Se ha demostrado la importancia de las emociones de las decisiones económicas y se ha puesto de manifiesto que, actuando en esos mecanismos mentales, se pueden tomar mejores decisiones de inversión.

Una sesión distendida que la facilitará pistas sobre cómo esta poderosa herramienta puede aportar valor a la relación con el cliente de Banca Privada.



Nuestro Experto
Pedro Bermejo

Es licenciado en Medicina por la Universidad Autónoma de Madrid con la especialidad en Neurología por el Hospital Universitario Puerta de Hierro. Además es doctor en Neurociencia por la Universidad Autónoma de Madrid, máster en Neurociencia y Biología del comportamiento por la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla y Máster en Sueño por la Universidad Pablo de Olavide. Además es jefe de Neurología de la Fundación Instituto San José, coordinador de urgencias neurológicas del Hospital Los Madroños, profesor de neuromarketing de EUDE Business School y presidente de la Asociación Española de Neuroeconomía y de la Asociación Española de Daño Cerebral. Cuenta con más de 60 publicaciones en revistas médicas, más de 100 comunicaciones a congresos.

Destacamos su participación como coautor de las obras “Cerebro Rico, Cerebro Pobre: Una Introducción a la Neuroeconomía”, “Tu dinero y tu cerebro” y “Neuroeconomía. Cómo piensan las empresas”

17.00

Fin de la Jornada

Quién debe asistir

Banca

- Director de Banca Privada
- Director Comercial
- Director de Inversiones – Chief Investment Officer
- Resp. Banca Personal
- Resp. Fondos

Gestoras de Fondos de Inversión y Agencias de Valores

- Director Comercial
- Director de Desarrollo de Negocio

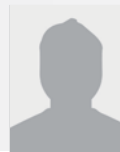




Alfonso Martínez Parras
Director General
BNP PARIBAS



Carolina Martínez-Caro
Directora General
JULIUS BAER EN
IBERIA



Carmen Ortiz
Directora General
POPULAR BANCA
PRIVADA



Alberto Ridaura
Subdirector General
Adjunto, Director Adjunto
Área Banca Privada
BANCO SANTANDER



Santiago Churruga
Director General
BANCO ALCALÁ



Borja Lacalle Noriega
Director Desarrollo de
Negocio
SABADELLURQUIJO
BANCA PRIVADA



Gonzalo Nebreda
Villasante
Director Banca Privada
RENTA 4 BANCO



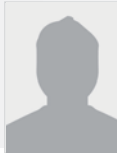
Jacobo Zarco Delgado
Socio Director
ATL CAPITAL



Gonzalo Murcia
Director del Advisory Desk
BNP PARIBAS



Santiago Veretterra
Gutiérrez-Maturana
Director de Asesoramiento
Patrimonial
BANKIA BANCA
PRIVADA



Sara Gómez Álvarez
Cross Asset Solutions -
Global Markets
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE



Gerard-Xavier Vaqué Lluís
Responsable de
Productos Estructurados
DEUTSCHE BANK



Belén Rodríguez Fernández
Directora Distribución Red
Tesorería
BANKINTER



Javier Martínez López
Socio Director
A&G BANCA PRIVADA



Juan Ignacio Trujillano
Goya
Director de Pasivo
Estructurado
CAIXABANK



Manuel Álvarez Rodríguez
Director de Desarrollo
de Vida y Pensiones
CASER SEGUROS



Laura Comas
Resp. del Departamento de
Desarrollo de Negocio
LA CAIXA BANCA
PRIVADA



José Antonio López
Director
FINECO
PATRIMONIOS SGIIC



Helena Benedicto Requena
Directora
BANCO CAIXA GERAL
PATRIMONIOS ESPAÑA



Luis Sánchez de Lamadrid
Director General Pictet
Private Wealth
Management
PICTET



Juan Espel
Director General Comercial
A&G BANCA PRIVADA



Ana Guzmán Quintana
Responsable Desarrollo de
Negocio Iberia
ABERDEEN ASSET
MANAGEMENT



Patricia de Arriaga
Subdirectora General
PICTET ASSET
MANAGEMENT



Leonardo López, CAIA
Executive Director Iberia
SOURCE



Emiliano Sebastián
Socio
PRINZIPAL
PARTNERS



Christian Rouquerol
Sales Director Iberia
NATIXIS GLOBAL
ASSET MANAGEMENT



PATROCINADORES

Platinum Sponsors



www.accenture.es

Accenture es una compañía global de consultoría de gestión, servicios tecnológicos y outsourcing con 289.000 profesionales que prestan servicio a clientes en más de 120 países.

Combinando una experiencia sin precedentes y completas capacidades a lo largo de todos los sectores y funciones de negocio, así como una extensa labor de investigación en las compañías de más éxito del mundo, Accenture colabora con los clientes para ayudarles a convertirse en negocios y gobiernos de alto rendimiento. La compañía obtuvo una facturación de 28.600 millones de dólares durante el ejercicio fiscal finalizado el 31 de agosto de 2013.



www.caser.es

Caser es una aseguradora multicanal y multirrama que se caracteriza por una clara orientación al cliente y la calidad de su servicio. Sus productos se distribuyen a través de 2.800 agentes y corredores, en 15.000 puntos de venta en entidades financieras y en oficinas propias. La compañía, que cuenta con una larga experiencia en el mercado, ofrece productos innovadores también en el ramo de Vida. La búsqueda de la rentabilidad y su capacidad de asesoramiento de acuerdo a la necesidades de los clientes le llevan a proponer opciones como los seguros unit linked, que se caracterizan por su alta rentabilidad, a determinados perfiles de ahorradores.

En su ponencia “Los Unit Linked como alternativa de gestión patrimonial” presentará las ventajas que tienen estos seguros de Vida como vehículos de inversión

Gold Sponsor



www.societegenerale.com

Société Générale es uno de los primeros grupos europeos de servicios financieros. El banco se apoya en un modelo diversificado de banca universal, en el que se unen la solidez financiera y una estrategia de crecimiento sostenido, con la ambición de ser el banco de referencia en los mercados para nuestros clientes, elegido por la calidad y compromiso de sus equipos

El equipo de Cross Asset Solutions opera en el seno de la división de Global Markets de Société Générale. Combina las capacidades de estructuración en renta variable, renta fija, divisas, materias primas y fondos, para dar servicio a los inversores con un único equipo de soluciones multiactivo.

Basado en un enfoque orientado al cliente, ofrecemos un conjunto de productos y soluciones a través de diferentes clases de activo, mientras seguimos ofreciendo capacidades de trading a nivel mundial.



PATROCINADORES

Pension Funds Sponsors



www.aberdeen-asset.com

Aberdeen Asset Management es una gestora de activos global y forma parte del FTSE 100. Tenemos más de 30 oficinas repartidas por más de 25 países, y contamos con más de 600 profesionales de la inversión y más de 2.000 empleados. A 31 de marzo de 2014, gestionamos 392.500 millones de euros en activos.

Nos dedicamos exclusivamente a la gestión de activos, sin dejarnos distraer por otras actividades relacionadas con los servicios financieros, lo que nos permite concentrar todos nuestros recursos en nuestra actividad principal. En nuestra opinión, este es un aspecto clave para generar rentabilidad. Gestionamos únicamente activos de terceros, no propios, lo que contribuye a reducir los conflictos de interés. Huimos de la complejidad y ambigüedad innecesarias: nuestro proceso de inversión aspira a ser simple y claro, y buscamos inversiones que también lo sean. Por último, nos planteamos la inversión a largo plazo.



www.natixis.com

Natixis Global Asset Management gestiona unos \$950.000 millones y es una de las 15 primeras gestoras a nivel mundial. NGAM pertenece a BPCE, el segundo banco francés. NGAM es una gestora multiaffiliates con más de 20 gestoras distintas de las cuales 17 son americanas. Natixis Global Asset Management tiene siempre mayoría de capital de los affiliates.

Una de las gestoras de NGAM, Mirova, es el centro de expertise del grupo en la gestión socialmente responsable. Es reconocida por ser la mayor gestora europea en temas de voting y engagement e impact investing.

Es una de las gestoras pioneras en gestión ISR con un track record de 30 años.



www.pictet.com

Pictet Asset Management: una gestora totalmente independiente perteneciente al Banco Pictet, uno de los mayores bancos privados de Suiza.

Fundado en Ginebra en 1805, Pictet es hoy en día uno de los mayores bancos privados de Suiza, con unos fondos depositados y gestionados por un total de 333.000 millones de EUR*. Constituido como sociedad colectiva propiedad de ocho socios gestores, Pictet goza de una absoluta independencia desde el punto de vista financiero, operativo y de la toma de decisiones, y gestiona de forma rigurosa los riesgos inherentes a su campo de actividad. Desde su creación, Pictet se centra exclusivamente en la actividad de gestión de patrimonios de clientes privados e institucionales, excluyendo toda actividad de banca comercial o de inversión. Pictet Asset Management es la división responsable de la gestión de activos para clientes institucional es del Grupo Pictet, así como de la gestión y distribución de los fondos de inversión del Grupo. Con más de 730 empleados incluyendo 280 profesionales de la inversión, opera en 17 centros repartidos por el mundo. Pictet AM cuenta con 118.000 millones de EUR* de activos institucionales bajo gestión, provenientes de los mayores fondos de pensiones, fondos soberanos de inversión e instituciones financieras del mundo.

Pictet AM ofrece un amplio abanico de soluciones de inversión activa y cuantitativa, incluyendo renta variable, renta fija y estrategias alternativas para instituciones líderes en todo el mundo. Es además responsable de la distribución de la gama de fondos tradicionales del Grupo, así como de los fondos alternativos y de Private Equity gestionados por Pictet Alternative Advisors. *Fuente: Pictet a junio de 2014



www.source.info

Source es uno de los proveedores de fondos cotizados (Exchanged Traded Funds, ETFs) más grandes y con mayor crecimiento de Europa – desde su lanzamiento en 2009, Source ha alcanzado unos activos bajo gestión de 19.000 millones de dólares en su gama actual de más de 80 ETFs. Source tiene una gran experiencia demostrada en desarrollar productos innovadores en las principales clases de activo (incluyendo renta variable, renta fija, materias primas y alternativos) prestando especial atención a la liquidez y la transparencia. Source cuenta con el apoyo de una de las principales firmas de capital privado, Warburg Pincus, y sus accionistas Bank of America Merrill Lynch, Goldman Sachs, J.P. Morgan, Morgan Stanley y Nomura, demostrando un compromiso de largo plazo con el crecimiento de los productos cotizados. Source también cuenta con acuerdos con PIMCO, MAN Group, CSOP Asset Management y Legal & General Investment Management para desarrollar productos innovadores diseñados específicamente para cubrir las necesidades de los inversores.

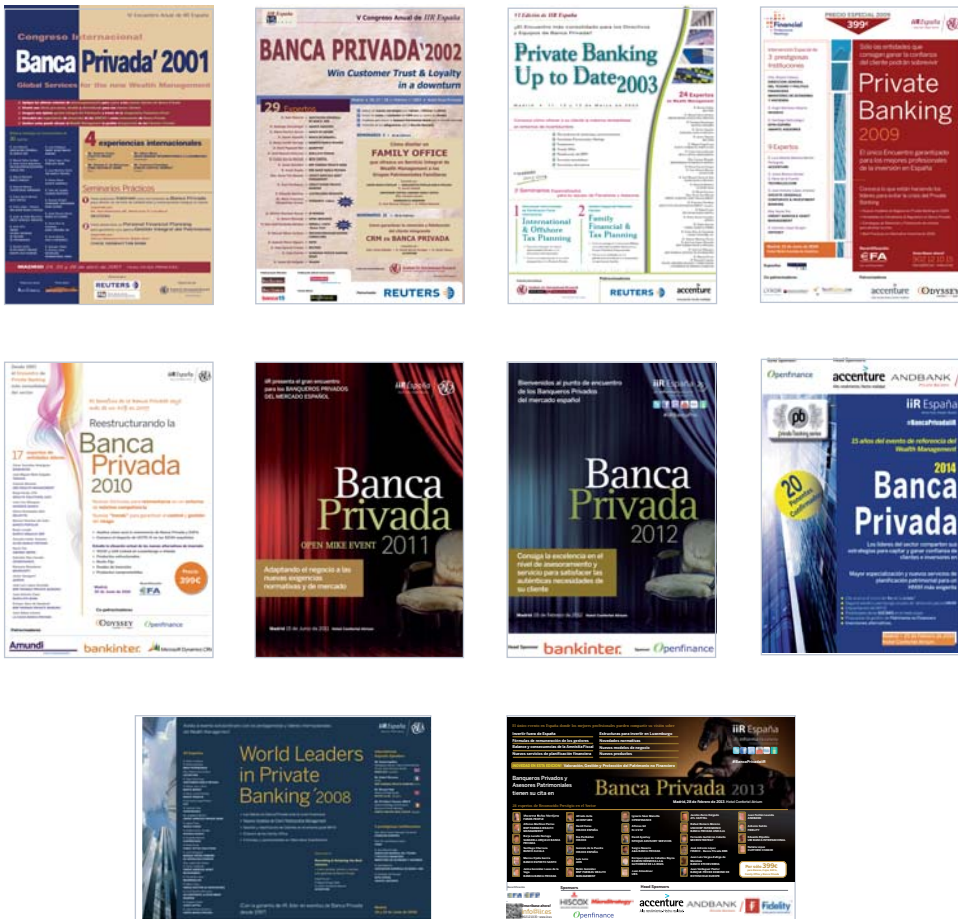
Banca Privada 2015



Conoce nuestro grupo en LinkedIn
Family Office y EAFIS - iiR Financial
Únete y participa

16 años siendo la cita anual para Banqueros Privados

Banca de Servicios
Vs. Banca de
Productos:
Experiencias de
asesoramiento y
servicio integral



Con Agradecimiento a



Media Partners

elAsesorFinanciero.com

cambio financiero



Red Social Oficial



La SOLUCIÓN de PATROCINIO PERFECTA para conseguir SUS OBJETIVOS

Banca Privada 2015

*Juntos
podemos encontrar
la solución de
patrocinio perfecta
para conseguir sus
objetivos*

Llámenos ahora

Nacho Flores

nflores@iirspain.com

91 700 49 05

¿Por qué participar en los eventos de iiR España?

- > Contamos con **los mejores líderes en España**, para **conocer cómo está cambiando su negocio**, y poner en común sus experiencias más novedosas
- > Reunimos **al público objetivo perfecto para la presentación de servicios y soluciones**

Protagonice una intensa campaña de promoción previa e identifique su marca con el tema del evento

- > Marketing Directo y Televenta 100% enfocados a su público objetivo
- > Redes Sociales
- > Revistas y portales especializados
- > Localización de cuentas específicas para patrocinadores

Participe como ponente en el programa y presente su propuesta de valor

- > Formará parte de un selecto grupo de **representantes de grandes empresas**
- > Frente a un auditorio formado por **sus potenciales clientes**
- > Con las **últimas tendencias** del mercado y los **avances de su competencia**

Contacte con el público asistente

- > En un **Evento 100% profesional** con soluciones que le ahorrarán tiempo y dinero. **Podrá dedicarse por completo a sus clientes**

Disfrute todas las oportunidades de hacer Networking y establezca nuevas relaciones comerciales

- > Desde los ponentes al último asistente, **todos quieren saber cómo la tecnología puede impulsar su negocio**. Nuestros eventos se dirigen a **profesionales con poder de decisión**

Haga negocio y no olvide el seguimiento

- > Con nuestro Informe Post Evento, **podrá cosechar todo aquello que sembraste en el congreso**



Planifique su Agenda

Agenda 2015



Acceda a la agenda más completa de formación y conferencias para directivos enfocada a todas las áreas de la empresa.

Si no encuentra el evento que necesita, llámenos

www.iir.es

Formación A MEDIDA en su empresa

- > INNOVACIÓN
- > AGILIDAD
- > RESULTADOS



Nuestro equipo de consultores y expertos formadores le asesoran

incompany@iirspain.com

Documentación ONLINE



¿No puede asistir a nuestros eventos pero está interesado en adquirir la documentación?

Contamos con más de 1.800 documentaciones de los eventos celebrados por iIR, disponga de toda la información pertinente y necesaria para su sector profesional, una herramienta útil de consulta y trabajo.

“ Uno de los programas formativos estrella de nuestro Plan Anual [...] Lo mejor de todo es la calidad del equipo humano que está detrás... Trabajar con vosotros resulta más fácil

Fernando Rambla Robles
Gestor Operaciones Mundial E&P. REPSOL

Especialmente recomendados para Vd.

- **Post-Trading Forum 2015**
Madrid, 28 de Enero de 2015
- **Compliance para Entidades Financieras**
Madrid, del 12 de Febrero al 27 de Marzo de 2015
- **Prevención del Fraude en el Sector Financiero**
Madrid, 3 de Marzo de 2015
- **Compliance en Entidades Aseguradoras**
Madrid, 4 y 5 de Marzo de 2015
- **Fatca & Tax Compliance**
Madrid, 4 de Marzo de 2015
- **Banking & Insurance CIO 2015**
Madrid- 28 de Mayo de 2015
- **Foro AML 2015**
Madrid, 18 de Junio de 2015
- **Payments CIT**
18ª Edición del Congreso más consolidado de Medios de Pago, Innovación y Marketing Experiencial
Madrid, 30 de Junio de 2015

Contacte con nosotros y reserve ya su plaza: 91 700 48 70

www.iir.es

Beneficios adicionales

NH HOTEL GROUP

Alojamiento

Beneficiarse de la **mejor tarifa disponible** en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Barceló Viajes, e-mail: mad-barcelona@barceloviajes.com o Tel. 91 277 92 21, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iIR España.

IBERIA

Transportista Oficial

Los asistentes a los eventos que iIR España celebre obtendrán un **descuento del 45%** en Business y del **50%** en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un **30% de descuento** sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Barceló Viajes, indicando el Tour Code BT5IB21MPE0005.

Cancelación

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (***) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iRR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. Hasta 5 días antes de la celebración del evento, iRR se reserva el derecho de modificar la fecha del curso o anularlo. En estos casos se emitirá un vale por valor del importe abonado aplicable a futuros cursos. En ningún caso iRR se hará responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

(***) En caso de cancelación del evento por parte de iRR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Inscríbese ahora

Contacte con Diana Mayo a través de estas opciones:



Centralita **91 700 48 70**



info@iirspain.com



Núñez de Balboa, 116
28006 Madrid



www.iir.es

Nos pondremos en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Banca Privada 2015

Madrid, 25 de Febrero de 2015

BF134

PRECIO

1299€ + 21% IVA

Si efectúa el pago hasta el 28/01/2015

1099€ + 21% IVA

PRECIO ESPECIAL

Bancos, EAFI's, Family Office y Banca Privada

399€ + 21% IVA

Si efectúa el pago hasta el 28/01/2015

299€ + 21% IVA

Div. C/VN

iIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

Estoy interesado en su documentación

Más información



@iIR_Spain
#iIREventos



facebook.com/
iirspain



Empresa
iIR España



youtube.com/
iirespana



flickr.com/photos/
iirspain