



Programa Directivo

Gestión Patrimonial Familiar

Private Wealth Management



Introducción

La gestión patrimonial familiar requiere de **habilidades multidisciplinares** como la planificación, el desarrollo de procesos estructurados, relaciones interpersonales o familiares, fiscalidad, gestión y administración, etc.

Exige una **reflexión continua** entre el cambio y la permanencia, la fidelidad a los orígenes y el deseo de lo nuevo o la evolución. Las distintas generaciones dentro de un grupo familiar hacen el proceso más complejo debido a que cada una tiene sus **visiones particulares** y habitualmente conviven patrimonios empresariales y familiares, cada uno con distintos horizontes, objetivos y necesidades.

Existe un elevado contenido sobre las **dinámicas de la Empresa Familiar** que cubre la relación **entre la Familia y la Empresa**, pero muy escaso de las dinámicas **entre la Familia y el Patrimonio**. La gestión de la familia inversora tiene que ver con la gestión de la familia y su preparación, sus objetivos, relaciones y necesidades para dicho patrimonio.

Durante los **próximos 50 años** tendrá lugar una inmensa **transferencia de patrimonio de padres a hijos** en las familias inversoras. En muchos casos **las familias no están preparadas** y se perderá potencia de creación de riqueza por la fricción del proceso.

Objetivos

Las **bases del éxito de la Gestión Patrimonial Familiar** se centran en la preservación, crecimiento, control de los costes, y la comunicación familiar que permita el desarrollo e independencia de los miembros, uniéndolos en torno a unos principios y valores comunes, buenos sistemas de gobierno y buenas prácticas de gestión.

Este programa aporta un **enfoque integrado, estratégico y pragmático** sobre la gestión de patrimonio y entretreje armónicamente asuntos como relaciones familiares, órganos de gobierno, toma de decisiones, etc.

Los asistentes aprenderán principalmente los siguientes conceptos:

- ✓ Identificar, diseñar y gestionar eficientemente las **relaciones entre familia e inversiones**
- ✓ Evitar que el dinero actúe como catalizador de la inestabilidad familiar
- ✓ **Mejorar la comunicación interpersonal y financiera** en el seno de la familia
- ✓ Entender la **industria de la banca privada** y el **asesoramiento de inversiones** para distinguir los distintos **modelos disponibles en el mercado**
- ✓ **Conocer las clases de activos** donde invertir el patrimonio e **integrar inversiones alternativas** en la estrategia patrimonial
- ✓ Analizar las variables en la **selección y gestión de inversiones, activos y fondos de inversión**; y las opciones de **organización familiar**
- ✓ **Planificar la fiscalidad** en la gestión del patrimonio familiar
- ✓ **Aprender experiencias** de los responsables de distintas familias y family offices

Programa

1. Introducción a la gestión patrimonial familiar

- 1.1. Definición, conceptos y cambio de perspectiva
- 1.2. Principios de gestión patrimonial
- 1.3. Variables críticas en el proceso

2. Caso Práctico - Del evento de liquidez al Family Office

- 2.1. Qué pasos se llevaron a cabo
- 2.2. Dificultades y adversidades y como se hizo frente a las mismas
- 2.3. ¿Tiene sentido llevar a cabo una gestión integrada del patrimonio familiar?
- 2.4. ¿Cuáles son los riesgos personales y familiares para una gestión integrada del patrimonio?

3. La estructura de la industria de gestión de patrimonios

- 3.1. ¿Por qué es difícil entender la industria?
- 3.2. Funcionamiento de la industria y sus distintos jugadores
- 3.3. ¿Cuáles son los peligros a los que nos enfrentamos?
- 3.4. Asesoramiento versus comercialización

4. La importancia de los costes en la gestión patrimonial

- 4.1. Costes visibles y no visibles
- 4.2. Cómo podemos reducir los costes en las inversiones

5. La naturaleza de los activos y resumen de las clases de activo

- 5.1. Resumen de las diferentes clases de activo y características de las mismas
- 5.2. Generación de la rentabilidad a largo plazo

6. La renta variable más allá de la bolsa y crisis

- 6.1. Aproximación a la renta variable
- 6.2. Comparativa con otras clases de activos
- 6.3. Que hacer cuando caen los mercados y expectativas al invertir en bolsa

7. La cohesión familiar y sus herramientas

- 7.1. La familia como sistema complejo y multigeneracional al que hay que aportar energía
- 7.2. La transición generacional
- 7.3. Los retos de la convivencia intergeneracional

8. La Filantropía como palanca para la cohesión familiar

- 8.1. La filantropía como elemento clave de la cohesión familiar
- 8.2. Alternativas filantrópicas y ejemplos

9. Consejo de familia

- 9.1. Órgano de gobierno familiar encargado de velar por los intereses familiares
- 9.2. Gestión del legado de valores y principios que van a

- mantener unida a la familia a lo largo de las generaciones
- 9.3. Proceso dinámico de relevo generacional: Potenciar las sinergias multigeneracionales

10. Caso real empresa en 3ª generación

- 10.1. Comentarán la incorporación de la 2ª generación
- 10.2. Como se ha ordenado el tándem familia – empresa
- 10.3. Como han gestionado la cohesión familiar
- 10.4. Errores y aciertos durante este tiempo
- 10.3. Incorporación de la 3ª generación

11. Factores de continuidad en la Empresa Familiar

- 11.1. Modelo sistémico
- 11.2. Modelo multidinámico asincrónico
- 11.3. Empresa familiar: fortalezas y debilidades
- 11.4. Estructura, relevo y sucesión

12. La política de inversiones y distribución estratégica de activos

- 12.1. La política de inversiones como brújula en las inversiones
- 12.2. La distribución estratégica de activos
- 12.3. La frontera eficiente y su optimización

13. La renta fija

- 13.1. Principales características de esta clase de activo
- 13.2. Riesgos, ventajas y desventajas de invertir en renta fija

14. Enfoque ético en la gestión patrimonial

- 14.1. La ética desde el prisma de los clásicos
- 14.2. Los principios universales

15. La gestión patrimonial inmobiliaria

- 15.1. Estrategia de inversión inmobiliaria patrimonial
- 15.2. Tipos de inversiones inmobiliarias
- 15.3. Estructuras de inversión

16. Disposiciones testamentarias

- 16.1. Nociones a tener en cuenta pensando en las siguientes generaciones
- 16.2. Reflexión sobre posibles estructuras que aporten tranquilidad en el seno familiar antes ciertos eventos

17. Comportamientos irracionales de los inversores

- 17.1. El componente humano en la toma de decisiones
- 17.2. Ilusiones cognitivas
- 17.3. Ejemplos de comportamientos irracionales

18. Los comités de inversión

- 18.1. Estructura organizativa
- 18.2. Análisis de inversiones
- 18.3. Valoración de resultados

19. Inversión en Private Equity

- 19.1. El private equity como clase de activo
- 19.2. El private equity en la gestión de inversiones
- 19.3. Alternativas de inversión en private equity
- 19.4. Riesgos a considerar en el private equity

20. Inversión socialmente responsable

- 20.1. Concepto y situación actual
- 20.2. Criterios medioambientales, sociales y de gobernanza

21. Estructura, diseño y gobierno de un family office

- 21.1. Definición de objetivos y ambiciones familiares
- 21.2. Análisis de tipos de family offices (SFO y MFO): pros y contras de cada uno
- 21.3. Definición de roles, servicios, público objetivo y financiación del family office

22. La inversión en Venture Capital

- 22.1. ¿Cómo se evalúan oportunidades de inversión en etapas iniciales?
- 22.2. Estrategia de inversión
- 22.3. ¿Inversión directa o mediante fondos venture capital?
- 22.4. Retornos esperados, fracasos y éxitos

23. Análisis de la Fiscalidad Familiar en la Gestión Patrimonial

- 23.1. La importancia de la planificación fiscal
- 23.2. Fiscalidad en las inversiones
- 23.3. Principales estructuras fiscales

24. Análisis de riesgos en la gestión patrimonial familiar

- 24.1. La gestión patrimonial implica en última instancia la gestión de riesgos
- 24.2. Control de riesgos
- 24.3. Due diligence a nivel familia, operativo, y financiero

25. Reporting

- 25.1. Información necesaria para realizar el seguimiento de las inversiones
- 25.2. Ejemplo de un informe de seguimiento agregado
- 25.3. Selección de entidades y asesores financieros

26. Fondos de inversión, oportunidades, riesgos y selección

- 26.1. Ventajas y desventajas de los vehículos

- 26.2. Proceso de selección y análisis

- 26.3. Construcción de carteras con fondos de inversión

27. El rebalanceo de carteras

- 27.1. Criterios para rebalancear las carteras
- 27.2. Ventajas y periodicidad

28. Comportamientos éticos

- 28.1. Relación entre familia, patrimonio y ética
- 28.2. Situaciones comunes en la gestión patrimonial

29. Vehiculización en los Hedge Funds

- 29.1. ¿Debe considerarse la inversión alternativa una clase de activos?
- 29.2. La inclusión de inversión libre en el asset allocation
- 29.3. Criterios de selección y detección de riesgos

30. Caso real – Fundación y venta de Social Point

- 30.1. Historia de los fundadores de Social Point
- 30.2. Etapas que han atravesado y aprendizajes de cada una de ellas
- 30.3. Proceso de venta y gestión tras el evento de liquidez experimentado

31. Caso real – Los riesgos en la gestión patrimonial

- 31.1. Análisis de un caso real desde el punto de vista de la gestión de riesgos
- 31.2. Detallando los riesgos familiares, operativos, patrimoniales y posibles soluciones

32. El family Enterprise

- 32.1. Evolución habitual de las empresas familiares
- 32.2. Actitudes ante el patrimonio familiar
- 32.3. Análisis del conglomerado familiar: empresa, family office y family enterprise



33. Administración y gestión de recursos de un FO

- 33.1. Beneficios de la creación de un family office para una familia empresaria
- 33.2. Propósitos empresariales y familiares
- 33.3. Errores comunes a evitar
- 33.4. Aspectos clave para desarrollar con éxito un family office
- 33.5. Experiencias prácticas en el desarrollo de un family office desde la perspectiva familiar

A quién va dirigido

La capacidad máxima es de **30 asistentes** y la dirección evaluará por orden de recepción las peticiones de suscripción. Se garantizará un **entorno de confidencialidad** para el libre intercambio de experiencias.

El programa está dirigido a:

-  Miembros de familias inversoras
-  Directivos de family office

Cuadro docente

Los profesores son profesionales con una dilatada experiencia en Family Office y Gestión Patrimonial:

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Borja Durán Carredano

Fundador y Consejero Delegado,
Sinergia Global Partners

SUBDIRECTOR DEL PROGRAMA

Jorge Coca Marqués

Fundador y Director General,
Sinergia Global Partners

Alberto Ruiz

Director,
Omega Capital

Amilcar Barrios

Responsable de Inversiones,
Wealth Solutions

Ana Hernández

Chief Operations Officer,
ARMANEXT Asesores

Antonio Bardenas

Director General de la Asociación
Madrileña de la Empresa Familiar,
AMEF

Catalina Parra

Socia fundadora,
Philanthropic Intelligence

Horacio Martos

Cofundador,
Social Point

Iñaki Núñez

Ex-Socio Director,
Garrigues

Joaquín Márquez

Director General,
Marsan Industrial-Haverland

José María Arquerons

Consejero Delegado,
Gruparpa

Juan Antonio Gutiérrez

Consejero Delegado,
Mazabi Gestión de Patrimonios

Luis Martín Cabiedes

Managing Director,
Cabiedes & Partners

Pablo Güell Fradera

Consejero delegado,
Cabalian Holding Group

Xavier Arquerons

Presidente y fundador,
Gruparpa

Xavier Navas

Director Private Equity,
Reig Patrimonia (SFO)

Duración y Calendario



FECHAS

12 Enero 2024 - 15 Marzo 2024



1 DÍA A LA SEMANA

De 9:30 a 17:30 horas

El Programa de 60 horas de duración se imparte los viernes de 9.30 a 17.30h.

Admisión y Titulación

Los aspirantes a cursar el Programa deberán presentar un breve currículum vitae, un formulario de inscripción, DNI o pasaporte escaneado.

Las solicitudes deben ser enviadas a:



departamentoposgrado@ieb.es

Una vez el alumno supere todos los requisitos y pruebas del Programa, obtendrá el título de Especialista en Gestión Patrimonial Familiar, expedido por IEB.

Coste

Modalidad presencial 4.500€

Este importe incluye toda la documentación, bibliografía y acceso a las instalaciones y servicios de IEB.

IEB mantiene convenios con diversas entidades financieras, a las que los alumnos pueden solicitar condiciones especiales de financiación.