

Comment se positionner sur le marché du **Family Office** Quels services proposer ?

Avec la participation de

Aloyse STEICHEN
**LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE S.A.
LUXEMBOURG**

André CULOT
**PWC
BRUXELLES**

Didier Mc GAW
**ETUDE MC GAW
LUXEMBOURG**

Eric de NAZELLE
**BANQUE ARTESIA
GROUPE DEXIA
BRUXELLES**

Georges GUDENBURG
**ETUDE WILDGEN &
PARTNER, MEMBER OF
KLEGAL, LUXEMBOURG**

Georges BOCK
**KPMG TAX
LUXEMBOURG**

Patrick MICHAUD
**CABINET PATRICK
MICHAUD, PARIS**

Jérôme BARRE
ANDERSEN, PARIS

Siegfried VAN PUYVELDE
**ODYSSEY ASSET
MANAGEMENT SYSTEMS
LUXEMBOURG**

Bob HOCHMUTH
**ADVANTAGE
COMMUNICATION
PARTNERS
LUXEMBOURG**

Philippe SZOKOLOCZY
**HERITAGE FINANCE &
TRUST, GENÈVE**

Paul DELAHAUT
**ALENA S.A. – SOCIETE
DE BOURSE, BRUXELLES**

Alain MESTAT
**BANQUE PRIVEE
EDMOND DE
ROTHSCHILD
LUXEMBOURG**

- ▶ Comment mettre en place un service de " Family Office " ?
- ▶ Quelle clientèle viser ? Quels seuils d'accès retenir ?
- ▶ Quelle gamme de services proposer à vos clients : du conseil global... aux services logistiques et de confort ?
- ▶ Quels savoir-faire développer sur le plan de l'ingénierie financière et fiscale ?
- ▶ Quelle stratégie de communication adopter ?
- ▶ Comment vaincre les freins psychologiques et culturels ?



Mercredi 15 & jeudi 16 mai 2002

HOTEL LE ROYAL • LUXEMBOURG

Opportunités de développement et démarches

Président de séance :
Aloyse STEICHEN • Executive Director
LOMBARD INTERNATIONAL ASSURANCE S.A.

Mercredi 15 mai 2002

8h45 Accueil des participants

9h00 Allocution d'ouverture du Président de séance

Mise en place d'une structure de Family Office : quels services ? Pour quelle clientèle ?

9h15 Pourquoi mettre en place un Family Office ?

- ◆ Le Family office : un concept plus que séculaire
- ◆ Le retard de la Belgique et du Luxembourg dans cette mise en place :
 - une culture patrimoniale différente : depuis longtemps, une richesse principalement investie dans le foncier
- ◆ Quels facteurs de développement ?
 - le phénomène de concentration des richesses
 - des profonds changements dans la structure de la propriété : un patrimoine de plus en plus liquide
 - un environnement de plus en plus complexe : internationalisation des personnes et des capitaux, environnement mouvant, accélération du temps
- ◆ Quels enjeux en Belgique et au Luxembourg ?
 - de nouvelles attentes insuffisamment prises en compte par les offres traditionnelles des banques
 - l'émergence d'un nouveau marché ?

André CULOT

Tax Director

PRICEWATERHOUSECOOPERS, BRUXELLES

Chargé de conférences à la Maîtrise en gestion fiscale

ECOLE DE COMMERCE SOLVAY – ULB

Professeur

ESSF (ICHEC), EPHEC ET INFAC

10h45 Pause-café

11h15 Du Family Office au Multi Family Office : un centre multiservices à destination d'une ou plusieurs familles fortunées

- ◆ Du Family Office au Multi Family Office : distinctions
- ◆ A qui s'adresse le Multi Family Office ?
- ◆ Quels critères le Multi Family Office doit-il respecter pour établir et maintenir sa relation de confiance avec la famille ?
- ◆ Que recherche la famille dans un Multi Family Office ?
 - une relation dédiée
 - des prestations créatives pour une famille exigeante
 - un concierge international
- ◆ Pour préserver et faire croître le patrimoine familial: de quel 'Family team' doit disposer le Family Office ?

Didier MC GAW

Avocat associé

ETUDE MC GAW, LUXEMBOURG

Chargé de cours

UNIVERSITE DE NANCY II (3^{EME} CYCLE)

Membre

ITPA

FAMILY BUSINESS NETWORK

12h30 Déjeuner

Quelles démarches ? Pour quelles solutions ?

14h00 Gestion de patrimoine d'une banque privée :
une approche de Family Office ?

- ◆ Quels objectifs poursuivis ?
 - aboutir à une vision globale du patrimoine confié afin de choisir les solutions adaptées aux objectifs des membres de la famille
- ◆ Quels services développer pour atteindre ces objectifs ?
 - analyse approfondie du patrimoine
 - choix de l'allocation optimale des avoirs
 - gestion des capitaux
 - conseils juridiques et fiscaux
 - coordination des différents aspects internationaux
 - conseils en immobilier
 - conseils en art
- ◆ Planification de la prévoyance, de la succession et de l'héritage

Eric DE NAZELLE

Directeur international Private Banking

BANQUE ARTESIA – GROUPE DEXIA, BRUXELLES

15h30 Pause-café

16h00 **Etude de cas** Quelles solutions proposer selon le profil du client ? Exemple d'une solution taillée sur mesure

- ◆ Comment organiser la transmission d'un commerce en préservant son intégrité économique ?
- ◆ Les problèmes juridiques
- ◆ Les problèmes fiscaux
- ◆ La solution

Georges GUDENBURG

Partner

ETUDE WILDGEN & PARTNER, MEMBER OF KLEGAL INTERNATIONAL, LUXEMBOURG

Georges BOCK

Partner

KPMG TAX, LUXEMBOURG

17h30 Clôture de la journée

A qui s'adresse ce stage ?

- Banquiers privés
- Gestionnaires de patrimoine
- Gérants de fortune
- Responsables Family Office
- Responsables de clientèle privée
- Directeurs juridiques et fiscaux
- Avocats, notaires, fiscalistes

Quels sont les objectifs pédagogiques ?

- Découvrir tous les enjeux du développement du Family Office
- Maîtriser les aspects structurels, technologiques et juridiques de la mise en place d'un Family Office efficient
- Faire le choix d'une offre de services pertinente
- Comparer les différentes formes de Family Office

Family Office : " mode d'emploi "

Président de séance :

Patrick MICHAUX • Avocat associé
CABINET PATRICK MICHAUD, Paris

Jeudi 16 mai 2002

8h45 Accueil des participants
9h00 Allocution du Président de séance

Aspects technologiques et juridiques

9h15 **Comment mettre en place une structure de Family Office efficiente ? Aspects technologiques**

- ◆ Quelle plate-forme technologique pour quel niveau optimal d'investissements ?
- ◆ Quels coûts opérationnels ? Comment les évaluer et les optimiser ?
- ◆ Comment organiser le reporting et le controlling ?
- ◆ Comment apprécier la rentabilité d'une telle structure ?

Siegfried VAN PUYVELDE
ODYSSEY ASSET MANAGEMENT SYSTEMS
LUXEMBOURG

10h45 Pause-café

11h15 **Maîtrisez les aspects juridiques du Family Office : quel cadre juridique, quelles responsabilités ?**

- ◆ Fixer les missions et leurs modalités
- ◆ Agir dans le respect du devoir de confidentialité
- ◆ Responsabilité à l'égard du donneur d'ordre
- ◆ Responsabilité à l'égard des prestataires
- ◆ Responsabilité des prestataires
- ◆ Etablissement d'un contrat cadre
- ◆ La question de l'assurance

Jérôme BARRE
Associé
ANDERSEN, PARIS

12h30 Déjeuner

Comment vendre ce service et surmonter les obstacles culturels ?

14h00 **Quelle stratégie de communication adopter ? Quels apports attendre du Family Office en termes d'image ?**

- ◆ Une notion nouvelle, mais une activité peut-être pas si novatrice ?
- ◆ Effet de mode ou réelle valeur ajoutée ? Faut-il se doter de l'appellation Family Office ?
- ◆ Un nouveau moyen de fidéliser une clientèle fortunée sur plusieurs générations
- ◆ Un concept permettant de promouvoir une palette très attrayante et complète d'activités
- ◆ Un concept bénéficiant à la banque et à ses clients de part la recherche constante d'informations
- ◆ Un concept vecteur de prestige, de notoriété et de crédibilité pour les banques

Bob HOCHMUTH
Administrateur délégué
ADVANTAGE COMMUNICATION PARTNERS,
LUXEMBOURG

14h45 **Quelles sont les barrières psychologiques et culturelles au développement du Family Office ? Comment les vaincre ?**

- ◆ Une confidentialité particulière du fait de l'obligation de communiquer toutes les informations concernant le patrimoine et les projets du client
 - comment instaurer un climat de confiance ?
 - assurer la confidentialité et la sécurité des informations reçues
- ◆ La question de l'indépendance du conseil
 - le Family Office doit-il être indépendant du banquier ?
 - comment éviter les conflits d'intérêts entre les divers conseils au sein d'une même structure ?
- ◆ Quelle compétence du Family Office sur l'ensemble des problèmes et questions posés ?
- ◆ Comment vaincre la peur de la dépendance vis-à-vis d'une équipe de conseillers liée :
 - au danger de la perte du contrôle ?
 - à la réticence du client à " mettre tous ses œufs dans le même panier "

Philippe SZOKOLOCZY
Head Family Office
HERITAGE FINANCE & TRUST, GENÈVE

15h45 Pause-café

Les différentes formes de family office

16h15 **Table ronde** **Comparez les différentes approches de Family Office : Family Office indépendant, d'une grande banque et d'une banque privée.**

- ◆ Quelle approche du marché ? Concept général. Positionnement. Services
- ◆ Quels moyens humains et quelles compétences ?
 - problématique : insourcing versus outsourcing
- ◆ Quels revenus et quelles charges ?
- ◆ Quelle transposition du modèle en Belgique et au Luxembourg ? Vers une démocratisation du concept ?

Paul DELAHAUT
Managing Director
ALENA S.A. - SOCIETE DE BOURSE, BRUXELLES

Alain MESTAT
Head of Marketing & Communication
BANQUE PRIVEE EDMOND DE ROTHSCHILD,
LUXEMBOURG

17h30 Clôture du séminaire

Quelle est la méthode de travail ?

- Alternance d'exposés et d'exemples pratiques présentés par des spécialistes du Family Office
- Débat questions/réponses à l'issue de chaque intervention
- Remise aux participants d'un outil de travail permanent sous la forme d'une documentation reprenant les supports écrits des interventions et des textes de référence

Qui organise ce stage ?

Depuis 1988, le **groupe EFE** développe ses implantations en Europe ; Paris, Bruxelles, Madrid, Luxembourg, Londres, Lisbonne, Genève.

Sa filiale belge, **IFE Benelux**, organise à Bruxelles, Anvers et Luxembourg des stages de formation pratiques dans les domaines intéressants le droit, la finance, la gestion des entreprises et des collectivités locales. Chacune de nos formations constitue, par la technicité des sujets, la compétence et la notoriété des intervenants et le haut niveau des participants, un événement majeur. Notre objectif constant est de donner les applications pratiques des principes exposés et d'apporter des solutions concrètes aux questions des participants.

Pour plus d'informations, consultez notre site web : www.ifebenelux.com

INFORMATIONS PRATIQUES

Renseignements programme Anne VAN DER ELST

☎ +33 1 44 09 29 77

☎ +33 1 44 09 29 76

✉ avanderelst@efe.fr

Renseignements inscriptions IFE BENELUX

Chaussée de Charleroi, 51 B
B - 1060 Bruxelles

☎ +32 (0)2 533 70 64

☎ +32 (0)2 534 89 81

✉ ifebenelux@ifexecutives.com

Participation (+ 3 % TVA)

2 jours : 1300 €

Ces prix comprennent les déjeuners, les rafraîchissements et la documentation du stage.

Vous pouvez payer, en indiquant le nom du participant :

- par chèque à l'ordre d'IFE Benelux
- par virement à notre banque - Banque du Luxembourg 14, Boulevard Royal, B.P. 2221 L-1022 Luxembourg compte n° 0922218/001.056, au nom d'IFE Benelux, avec mention du n° de la facture

Inscription

Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir **une facture qui devra être payée avant le début de la conférence.**

Les informations demandées sont nécessaires au traitement de cette fiche. Conformément à la loi du 08/12/92 modifiée sur le respect de la vie privée, vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification. Nos adresses peuvent faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange à d'autres sociétés. Si vous ne souhaitez pas être destinataire de leurs documents, merci de nous le signaler.

Annulation

Formulée par écrit, elle donne lieu à un remboursement intégral si elle est reçue 15 jours avant le stage. A compter de cette date, 50% du montant seront retenus.

Les remplacements seront admis à tout moment. Les demandes d'annulation et de remplacement devront être formulées par écrit (courrier ou télécopie).

Dates et lieu du stage

**Mercredi 15
&
Jeudi 16 mai 2002**

Hôtel Le Royal
Boulevard Royal 12
L 2449 Luxembourg
☎ 352 241 61 61

Attention : le lieu du stage est susceptible d'être modifié. Merci de vous référer à la convocation qui vous sera remise 10 jours avant le stage.

Pour recevoir les programmes de nos prochains stages, merci d'adresser votre demande à Sandrine Lumanne par télécopie au +32 (0)2 534 89 81 ou par e-mail à ifebenelux@ifexecutives.com, en précisant, parmi les domaines suivants, ceux qui vous intéressent : droit, finance, assurance, ressources humaines, management, marketing, environnement, audit, contrôle de gestion, urbanisme... Vous pouvez également consulter notre site internet : www.ifebenelux.com

BULLETIN D'INSCRIPTION

IFE

Pour modifier vos coordonnées

Tél. : 02/533 10 20 - E-mail : correctionbdd@ifexecutives.com

Vous pouvez photocopier ce document ou le transmettre à d'autres personnes intéressées.

OUI, je m'inscris au stage « **Family Office** » les mercredi 15 et jeudi 16 mai 2002

Code prioritaire

Pour corriger vos coordonnées, ou si la personne à inscrire est différente, merci de compléter le bulletin ci-dessous en lettres majuscules. Pour gagner du temps, vous pouvez tout simplement joindre votre carte de visite.

Nom et prénom

Date de naissance : ___ / ___ / 19__

Fonction

Nom et prénom du responsable de formation

Société

N° TVA Secteur d'activité

Effectif site

Adresse

Code postal Ville

Pays

Tél Fax

E-mail

Êtes-vous d'accord pour recevoir des informations IFE par e-mail ? oui non

Adresse de facturation (si différente)

Date : Signature :



Certifié ISO-9001.
la qualité est notre souci majeur

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.

26018

N