

DE NATIONALE ONTMOETINGSPLAATS VOOR ADVISEURS VAN VERMOGENDE PARTICULIEREN

WEALTH MANAGEMENT & PRIVATE BANKING

CONFERENTIE 2011

Prikkelend debat:
balans tussen
emotionele risicobeleving,
transparantie en rendement?
Met o.a. **AFM** en **Kifid**

Hoe adviseert u uw cliënt in een transparantere markt rekeninghoudend met zorgplicht, cliëntprofiel en risicoaangepast rendement?

HIGHLIGHTS 2011:

- ▶ Inducements en distributievergoedingen
- ▶ Kansen en bedreigingen fixed income in het huidige renteklimaat
- ▶ Passieve versus actieve beleggingsstrategie
- ▶ Praktijkervaring herziene Successiewet
- ▶ Ontwikkeling maatschappelijke instellingen en charitas

SPONSOREN:

BLACKROCK

iShares
Keep evolving

MEDIAPARTNER:

Bankcarriere.nl

LIVE DISCUSSIE

Met vermogende particulieren **Folkert Blaisse & Robert van der Meer**

EEN GREEP UIT UW 25+ SPREKERSPANEL:



REYER HULSTEIN
Partner, **Providence Capital NV**



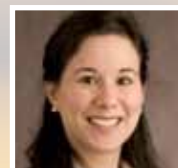
FLEUR TEN BRUMMELER
Manager Toezichtsgroep Financiële Ondernemingen, **AFM**



MICHAEL MASLINSKI
Partner, **Maslinski & Co Ltd**



PIETER OOSTLANDER
Directeur, **Noaber Foundation**



BETTINA MAZZOCCHI-MALLARMÉ
Senior Vice President, Head of Northern European Financial Institutions Coverage, **PIMCO**



CEES OOSTERHOLT
Algemeen Directeur, **Kifid**



PIM MOL
Directeur Private Banking, **Rabobank**



MARNIX VAN RIJ
Partner, **Ernst & Young**



GUUS BOENDER
Board Member, **Ortec Finance**/
Hoogleraar Asset Liability Management, **VU Amsterdam**



PATRICK VERMEULEN
Managing director/ head of desk European Equity Group, **J.P. Morgan Asset Management**

DATA EN LOCATIE: 30 & 31 augustus 2011 | NH Grand Hotel Krasnapolsky Amsterdam

Meld u nú aan! bel: 020 - 580 5400 e-mail: inschrijving@iir.nl fax: 020 - 580 5454 www.iir.nl/private

Geachte Wealth Manager & Private Banker,

De markt is weer in beweging! Maar de lat ligt hoog voor u. Uw cliënt is voorzichtiger én mondiger dan ooit. Hij komt zelf met kritische vragen over uw verdienmodel, inducements en liquiditeit van zijn beleggingen. U vraagt zich af hoe u risicoaangepast rendement creëert, rekeninghoudend met de emotionele en financiële risicobeleving van uw cliënt.

TOPSPREKERS AAN HET WOORD

Tijdens de conferentie Wealth Management & Private Banking op 30 & 31 augustus 2011 in het Krasnapolsky te Amsterdam ontmoet u de gehele branche en wordt u volledig bijgepraat door dé experts en autoriteiten:

- ▶ **JP Morgan** over strategische asset allocatie
- ▶ Het ALM model voor institutionele- en particuliere beleggers van **Ortec Finance**
- ▶ **Pim Mol** van de **Rabobank** over advisering op basis van risicoprofielen
- ▶ Kansen volgens **Greenille** rondom offshore- en onshore bankieren
- ▶ Wat zorgvuldig beleggen is volgens de **AFM**

Graag tot ziens op de enige nationale private banking ontmoetingsplaats!

Met vriendelijke groet,
IIR Finance



Cathelijn Kloeze
Conferentie Manager

PS. Treed in debat met o.a. AFM en Kifid: Hoe creëert u balans tussen emotionele risicobeleving, transparantie en rendement?

DEZE CONFERENTIE IS BESTEMD VOOR:

- ▶ Hoofd Private Banking
- ▶ Wealth Manager
- ▶ Family Officer
- ▶ Financial Planner
- ▶ Private Banker
- ▶ Relatiemanager
- ▶ Estate Planner
- ▶ Vermogensbeheerder
- ▶ Fondsenwerver

Bij:

- ▶ Private Banks
- ▶ Family Offices
- ▶ Financial Planners
- ▶ Fiscaal & Financieel adviesbureaus
- ▶ Maatschappelijke instellingen
- ▶ Notariskantoren
- ▶ Advocatenkantoren
- ▶ Vermogensfondsen

UW WEALTH MANAGEMENT
& PRIVATE BANKING EXPERTS:



Reyer Hulstein, Providence Capital NV



Michael Maslinski, Maslinski & Co Ltd



Patrick Vermeulen, J.P. Morgan Asset Management



Bettina Mazzocchi-Mallarmé, PIMCO



Bob Hendriks, BlackRock



Gert-Jan Verhagen, iShares/ Blackrock



Arthur Hopstaken, Man Investments Nederland



Pim Mol, Rabobank



Albert Hartink, Melfund Group en VBA



Fleur ten Brummeler, AFM



Bas Windt, AFM



Jilles Hoek, Providence Capital NV



Kees Oosterholt, Kifid



Guus Boender, Ortec Finance/VU Amsterdam



Ronald Janssen, Ortec Finance



Jaap van Dam, PGGM Vermogensbeheer



Marnix van Rij, Ernst & Young



Pieter Oostlander, Noaber Foundation



Reinier Russell, Russell advocaten



Arnold van der Smeede, Greenille



Nathalie Idsinga, Loyens & Loeff en Universiteit van Amsterdam



Boudewijn Chalmers Hoyneck van Papendrecht, Capgemini Consulting



Jetske Homan van der Heide, Christie's



Albert Jan Thomassen, Family Business Consulting Group




Hendrik Jan Schutter, Cordares Vastgoed B.V.

WEALTH MANAGEMENT

CONFERENTIE DAG 1 - DINSDAG 30 AUGUSTUS 2011


ONTWIKKELINGEN IN WEALTH MANAGEMENT & PRIVATE BANKING

- 08.45 **Opening en inleiding door uw dagvoorzitter**
 **Reyer Hulstein**, Partner, Providence Capital NV
- 09.00 **Overview wealth management & private banking industry**
▶ Michael Maslinski analyses critical issues for the wealth management industry
▶ Global trends Wealth Management, Private Banking and Family Offices
▶ The learning effects for the Dutch market
▶ Private Clients: How they select their advisors
 **Michael Maslinski**, Partner, Maslinski & Co Ltd
- 09.45 **Fixed Income investing in the current rates environment**
▶ Fixed Income markets outlook and implications for your asset allocation
▶ Focused vs. opportunistic approaches: portfolio strategies to maximize your returns
▶ Rethinking bond indices
▶ Tail risk as a key part of the equation
 **Bettina Mazzocchi-Mallarmé**, Senior Vice President, Head of Northern European Financial Institutions Coverage, PIMCO
- 10.15 **The case for active management within European equities**
▶ Why investors are focusing on European equities as an asset class
▶ Stock picking will become increasingly more important within active management
 **Patrick Vermeulen**, Managing director/ head of desk European Equity Group, J.P. Morgan Asset Management
- 10.45 Koffie/thee pauze


PASSIEVE VERSUS ACTIEVE BELEGGINGSSTRATEGIEËN

- 11.15 **Actief en Passief beleggen: een blik in de toekomst volgens BlackRock**
▶ Actief of Passief?
▶ Actief en Passief!
▶ Het bouwen van effectieve portefeuilles voor de toekomst
 **Bob Hendriks**, Director Retail Benelux, BlackRock
- 11.45 **ETF's - Nieuw, populair, maar nog niet helemaal begrepen**
▶ Mondiale ETF ontwikkeling
▶ De voordelen van ETF's
▶ ETF structuren
▶ ETF's in de praktijk
 **Gert-Jan Verhagen**, Director, iShares Benelux/ BlackRock
- 12.15 **Misvattingen en realiteit hedgefonds**
▶ Evolutie 60 jaar hedgefonds
▶ Rol en toegevoegde waarde van alternatieven in de portefeuille
▶ Misvatting en realiteit van hedge funds
 **Arthur Hopstaken**, Managing Director, Man Investments Nederland
- 12.45 Netwerklunch

BALANS EMOTIONELE RISICOBEBEVING, TRANSPARANTIE EN RENDEMENT

- 13.30 **Transparantie & advisering op basis van risicoprofielen**
▶ De veranderende rol van de beleggingsadviseur en vermogensbeheerder
▶ Kunt u prudent advies geven op basis van risicoprofielen?
▶ Eigen fondsen versus multi-managerstrategie
▶ Kansen en bedreigingen van complexe beleggingsproducten
 **Pim Mol**, Directeur Private Banking, Rabobank

- 13.50 **Hoe speelt u in op de risicobebaving van uw cliënt?**
▶ Wat is de risicobebaving uw cliënt, en hoe kunt u rendement halen?
▶ Wat is nu de verantwoordelijkheid van u als adviseur t.o.v. van uw cliënt en vice versa?
▶ Aan welke black swans moet nog wel gedacht worden?
▶ Begrijpt de cliënt het eigenlijk wel?
 **Albert Hartink**, Directeur, Family Office Melfund Group/ Voorzitter commissie Private Banking, VBA

- 14.10 **Visie AFM op Wealth Management en Private Banking**
▶ Distributievergoedingen
▶ Actief versus passief beleggen
▶ Wat is zorgvuldig beleggen?
 **Fleur ten Brummeler**, Manager Toezichtsgroep Financiële Ondernemingen, AFM
 **Bas Windt**, Toezichthouder, AFM

14.30 **Debat: Hoe creëert u balans tussen emotionele risicobebaving, transparantie en rendement?**

Discussieleider:

Jilles Hoek, Managing Partner, Providence Capital NV

Debatleden:

Albert Hartink, Directeur, Family Office Melfund Group/ Voorzitter commissie Private Banking, VBA

Pim Mol, Directeur Private Banking, Rabobank

Kees Oosterholt, Algemeen Directeur, Kifid

Fleur ten Brummeler, Manager Toezichtsgroep Financiële Ondernemingen, AFM

Bas Windt, Toezichthouder, AFM

- 15.15 Koffie/thee pauze

WAT KUNT U LEREN VAN DE INSTITUTIONELE BELEGGERS?

- 15.30 **Wat kunt u leren van het ALM-model van de institutionele beleggers?**
▶ Hoe is de institutionele belegger omgegaan met de kredietcrisis?
▶ Hoe definieert een institutionele belegger zijn strategie ten aanzien van het beleggingsbeleid?
▶ Hoe geven institutionele beleggers invulling aan hun risicomanagement?
▶ Wat kan de Wealth Management en Private banking wereld hiervan leren?
 **Guus Boender**, Board Member, Ortec Finance/ Hoogleraar Asset Liability Management, VU Amsterdam
 **Ronald Janssen**, Managing Director Private Wealth Management, Ortec Finance
- 16.00 **Spanningsveld tussen alternatieve beleggingen, liquiditeit en transparantie**
▶ Wat is het belang van strategisch beleggingsbeleid (inclusief alternatieven)?
▶ Functie verschillende vermogensklassen?
▶ Beleggingsvisie
▶ Lessen uit de institutionele wereld
 **Jaap van Dam**, Managing Director Strategy, PGGM Vermogensbeheer
- 16.30 Afsluiting door uw dagvoorzitter met aansluitend netwerkbörrel aangeboden door IIR Finance

PROFESSIONALISERING MAATSCHAPPELIJKE INSTELLINGEN

09.00 Opening door uw dagvoorzitter



Reyer Hulstein, Partner, Providence Capital NV

09.15

Fiscale actualiteit rondom Charity en maatschappelijk verantwoord beleggen

- ▶ Functie en ontwikkelingen charity, vermogendefondsen en charity
- ▶ Family foundation
- ▶ ANBI-regeling voor Vermogensfondsen
- ▶ De fiscale impact van maatschappelijk verantwoord beleggen



Marnix van Rij, Partner, Ernst & Young

10.00

Interesse in venture filantropie groeit!

- ▶ Waarom groeit de interesse in venture filantropie, en hoe past dit in een portefeuille?
- ▶ Wat zijn afwegingen voor een cliënt om te investeren in venture filantropie?
- ▶ Welke succesverhalen zijn er en welke gedachten zitten achter deze initiatieven?
- ▶ Praktijkcasus venture filantropie: waarom heeft deze cliënt gekozen voor venture filantropie?



Pieter Oostlander, Directeur, Noaber Foundation/Managing Director, Shaerpa

10.30

Professionalisering Maatschappelijke instellingen en Filantropie

- ▶ Wat is de historische ontwikkeling van filantropie? En welke trends zijn hierin te herkennen?
- ▶ Wat zijn de effecten van jonge bestuurders op een vermogensfonds?
- ▶ Hoe adviseert u uw cliënt op basis van historische vermogensfondsen als Vondelpark en Concertgebouw?
- ▶ Hoe kunt u inspelen op deze trend en uw cliënt volledig en gedegen adviseren?



Reinier Russell, Partner, Russell advocaten

11.00

Koffie/ thee pauze

STRUCTURERING VAN HET VERMOGEN: ZETELVERPLAATSING EN SUCCESSIEWET

11.30

Kansen van zetelverplaatsing en privacy-regelingen

- ▶ Offshore- en onshore bankieren: wat is nu de toekomst?
- ▶ In hoeverre is offshore bankieren minder populair geworden? En waar ligt dat nu aan?
- ▶ Welke fiscale structuren zijn nu mogelijk?
- ▶ Welke routes zijn er (nationaal en internationaal) nog te bewandelen voor zetelverplaatsing?
- ▶ Wat zijn de toekomstplannen vanuit Brussel op dit gebied?
- ▶ Wat zijn voordelen en voorwaarden voor de privacy regelingen



Arnold van der Smeede, Advocaat & Belastingadviseur, Greenille

12.00

Overdracht van vermogen tijdens leven

- ▶ Wat voor impact en risico's heeft de Successiewet op uw cliënten?
- ▶ Ervaringen met de herziene Successiewet
- ▶ Hoe structureert u het vermogen (fiscaal) optimaal?
- ▶ Wat wil uw cliënt met zijn vermogen (life planning) en hoe zorgt u ervoor dat dit aansluit bij de vermogensplanning en structuur?



Nathalie Idsinga, Fiscalist, Loyens & Loeff/ Docent, Universiteit van Amsterdam

12.45

Lunchpauze

HOE KIJKT DE VERMOGENDE PARTICULIER NAAR DE MARKT?

13.45

Van wantrouwen naar vertrouwen

- ▶ Hoe heeft de markt van vermogende personen en maatschappelijke instellingen zich in het afgelopen jaar ontwikkeld?
- ▶ Hoe veranderen de demografische verhoudingen onder vermogende personen?
- ▶ In hoeverre is het vertrouwen in de markt gedaald onder vermogende personen? En waar ligt dit aan?
- ▶ Wat zijn de trends in 2011?



Boudewijn Chalmers Hoyneck van Papendrecht, Co-Lead Capgemini Global Center of Excellence for Wealth Management, Capgemini Consulting

14.15

Ontwikkelingen kunstwereld

- ▶ Recente ontwikkeling in de moderne en hedendaagse kunstwereld
- ▶ Globalisering van de kunstmarkt
- ▶ Vertrouwen van uw cliënt in de markt volgens Christie's



Jetske Homan van der Heide, Senior Specialist(Director),Christie's

14.45

Het belang van goede (family) governance

- ▶ Toegevoegde waarde van family governance
- ▶ Wat voegt family governance toe aan de al bestaande governance structuren en principes?
- ▶ Hoe achterhaalt u welke doelen uw cliënt echt heeft met zijn vermogen? Nu en op de langere termijn?
- ▶ Wat maakt vermogende en ondernemende families succesvol in de groei en overdracht van hun vermogen naar opvolgende generaties?
- ▶ Hoe kunt u zorgen dat conflicten in de familie niet de overhand krijgen?
- ▶ Hoe kunt u bijdragen aan de ontwikkeling van goede family governance



Albert Jan Thomassen, Consultant, Family Business Consulting Group

15.15

Debat: Hoe ziet uw vermogende klant de wereld anno 2011?

Hoe wil een zeer vermogende bediend worden?

- ▶ Kunnen banken een vermogende nog wel bedienen?
- ▶ Hoe kunnen bank en family office het beste samenwerken volgens de vermogende particulier?
- ▶ Welke kansen en bedreigingen ervaart de cliënt nu?
- ▶ De praktijkervaring van de vermogende particulier zelf?

Debatvoorzitter:

Hendrik Jan Schutter, Directeur Particuliere Fondsen, Cordares Vastgoed B.V.

Vermogende cliënten aan het woord:

Robert van der Meer, o.a. Lid Raad van Commissarissen Corio/ oud Directeur Shell Pensioenfondsen

Folkert Blaisse, o.a. voormalig lid van de Raad van Bestuur van Akzo Nobel N.V.



16.00

Questions & Answers

16.15

Afsluiting door uw dagvoorzitter

Inclusief gratis report

UW ORGANISATIE PROFILEREN?

Alistair Ward geeft u graag persoonlijk advies.

Neem contact op via 020 5 805 411 of email a.ward@iir.nl

IIR B.V., Kabelweg 37, 1014 BA Amsterdam:

Port betaald
Port Payé
Pays-Bas



Geproduceerd in een CO₂ neutrale omgeving

Meld u aan met uw VIP CODE

Ontvang bij
deelname hét
World Wealth Report 2011
van Capgemini /
Merrill Lynch

Inschrijfformulier

Ja, wij melden ons aan voor

WEALTH MANAGEMENT & PRIVATE BANKING

op 30 en 31 augustus 2011, NH Grand Hotel Krasnapolsky Amsterdam

- Conferentie B1353A
 Conferentiemap B1353Z

Naam organisatie:

Postadres: _____

Postcode/plaats: _____

Telefoon: _____ Fax: _____

Factuuradres: _____

1. Achternaam: _____

Voorletters: M V

Telefoon: _____ Fax: _____

Mobiel: _____

E-mail adres: _____

Afdeling/kamernummer: _____

Functie: _____

2. Achternaam: _____

Voorletters: M V

Telefoon: _____ Fax: _____

Mobiel: _____

E-mail adres: _____

Afdeling/kamernummer: _____

Functie: _____

Inschrijving geautoriseerd door:

dhr/mevr _____ functie: _____

**Wilt u meerdere personen aanmelden of heeft u inhoudelijke vragen?
Neem contact op met onze accountmanager Naomi Voet, 020 5805 496 of
e-mail naar n.voet@iir.nl**



QR-CODE
SCAN DEZE CODE MET UW
SMARTPHONE EN BEZOEK
DIRECT DE WEBSITE VAN
DIT EVENT!



VOLG ONS OP LINKEDIN:
LINKEDIN.COM/COMPANY/IIR_2



BLIJF OP DE HOOGTE VAN HET
LAATSTE NIEUWS VIA TWITTER:
#PRIVATE11@IIRNEDERLAND

Vijf gemakkelijke manieren om u aan te melden:

1. Per telefoon: +31 (0)20 - 580 5400
2. Via e-mail: inschrijving@iir.nl
3. Per fax: +31 (0)20 - 580 5454
4. Via de website: www.iir.nl/private
5. Per post: IIR B.V., Antwoordnummer 11604,
1000 RA Amsterdam

Maatschappelijke instelling!
Profiteer van €400,- korting.
Vul de VIP code: B1353MI
in op het aanmeldformulier

Meld u vroeg aan en bespaar € 200,-	Bij aanmelding voor 8 juli 2011	Bij aanmelding na 8 juli 2011
Conferentie	€ 1.799,-	€ 1.999,-
Conferentiemap	€ 350,-	€ 350,-

Alle prijzen zijn per persoon, exclusief BTW en inclusief documentatie, koffie/thee en lunch.

Verhindert? Over annuleren of wijzigen doen wij niet moeilijk!

Tot 1 maand voor de bijeenkomst kunt u geheel kosteloos annuleren. Bij annulering binnen 1 maand voor de bijeenkomst krijgt u een tegoedbon voor deelname aan een van onze andere conferenties of trainingen. (Bon is één jaar geldig)

Gegevensregistratie

Uw gegevens worden door IIR geregistreerd en gebruikt om u op de hoogte te houden van onze producten en die van zorgvuldig geselecteerde bedrijven. Mochten uw gegevens niet correct zijn of wenst u dat uw gegevens niet gebruikt worden voor deze doeleinden, neem dan contact op met onze database afdeling op 020 - 580 5470 of e-mail database@iir.nl

Algemene voorwaarden

Op alle aanbiedingen zijn onze algemene voorwaarden van toepassing. Deze zijn gedeponneerd bij de K.v.K te Amsterdam, onder nummer 33200358. De algemene voorwaarden zijn te downloaden op onze website www.iir.nl/algemene_voorwaarden en worden op verzoek kosteloos toegezonden.