

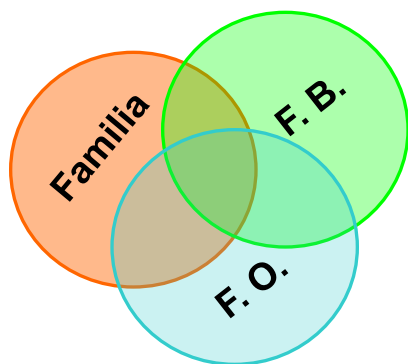


# Family Office Managers Meetings

Junio 2011

## Génesis del Family Office

Está en el Family Business. Una familia tiene un negocio, y con el tiempo crece el negocio, crece la familia y vía dividendos o vía venta del negocio, se crea un “Family Office”, que es *una organización profesional dedicada a la gestión patrimonial familiar y a los asuntos familiares, que persigue preservar el patrimonio y la relación familiar transgeneracionalmente*

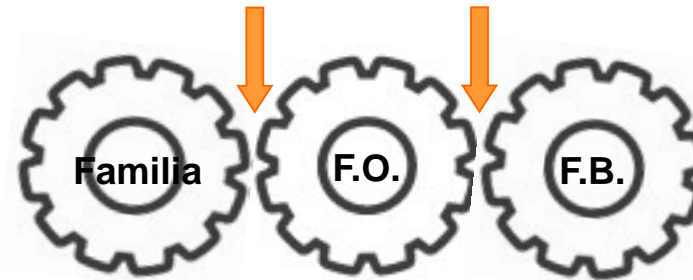


Hay miembros de la familia que están en un círculo, miembros que pertenecen a dos círculos y miembros que están en los tres círculos. Para ello es importante tener un protocolo y una organización clara.

## Génesis del Family Office

El Family Office:

- a) pone aceite entre Familia y Family Business
- b) Aglutina a la familia
- c) Gestiona el Patrimonio
- d) Da servicios a la familia

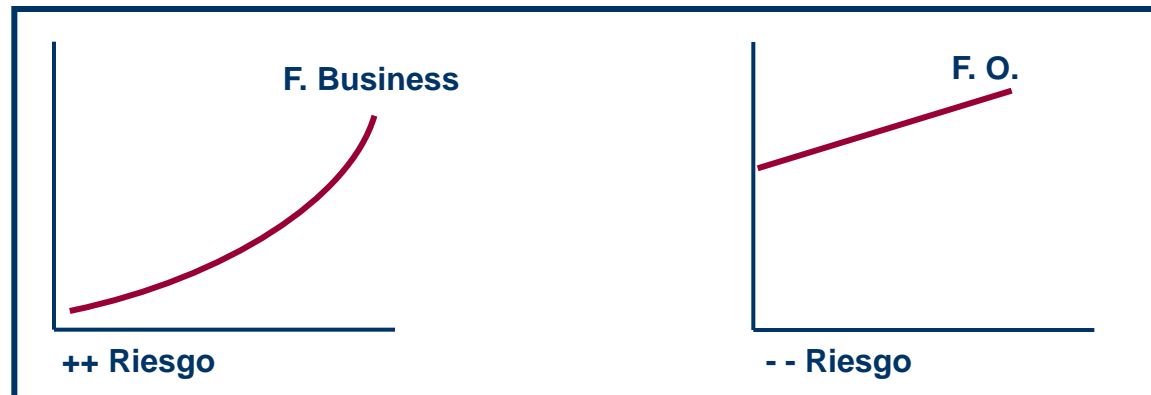


Previamente a su constitución y a cada cambio generacional, se debe preguntar a las siguientes generaciones si quieren continuar juntos en esta “venture”

## Familia – Family Business - Family Office

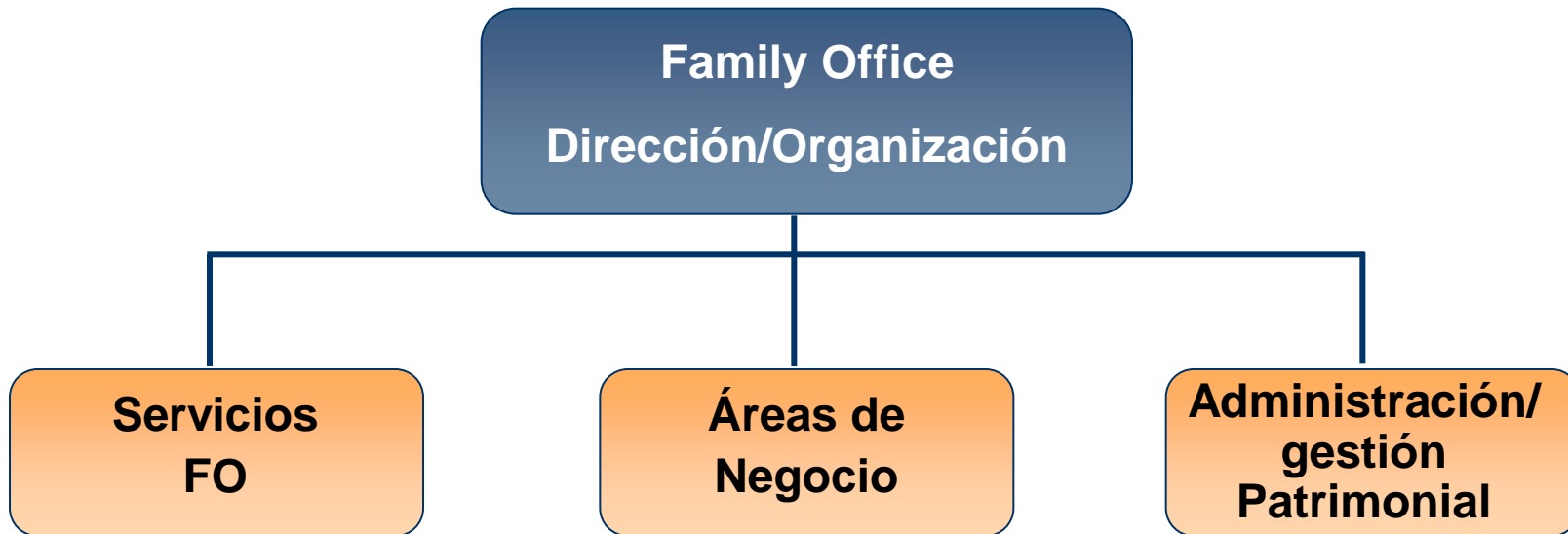
La familia construye su fortuna con el Family Business asumiendo un nivel de riesgos alto. Una vez se consigue la fortuna la idea del Family Office es conservarla. Para ello el nivel de riesgos debe ser muy inferior: “Keep Rich”. Son ciclos distintos:

- Creación de riqueza = Concentración
- Preservación de riqueza = Diversificación



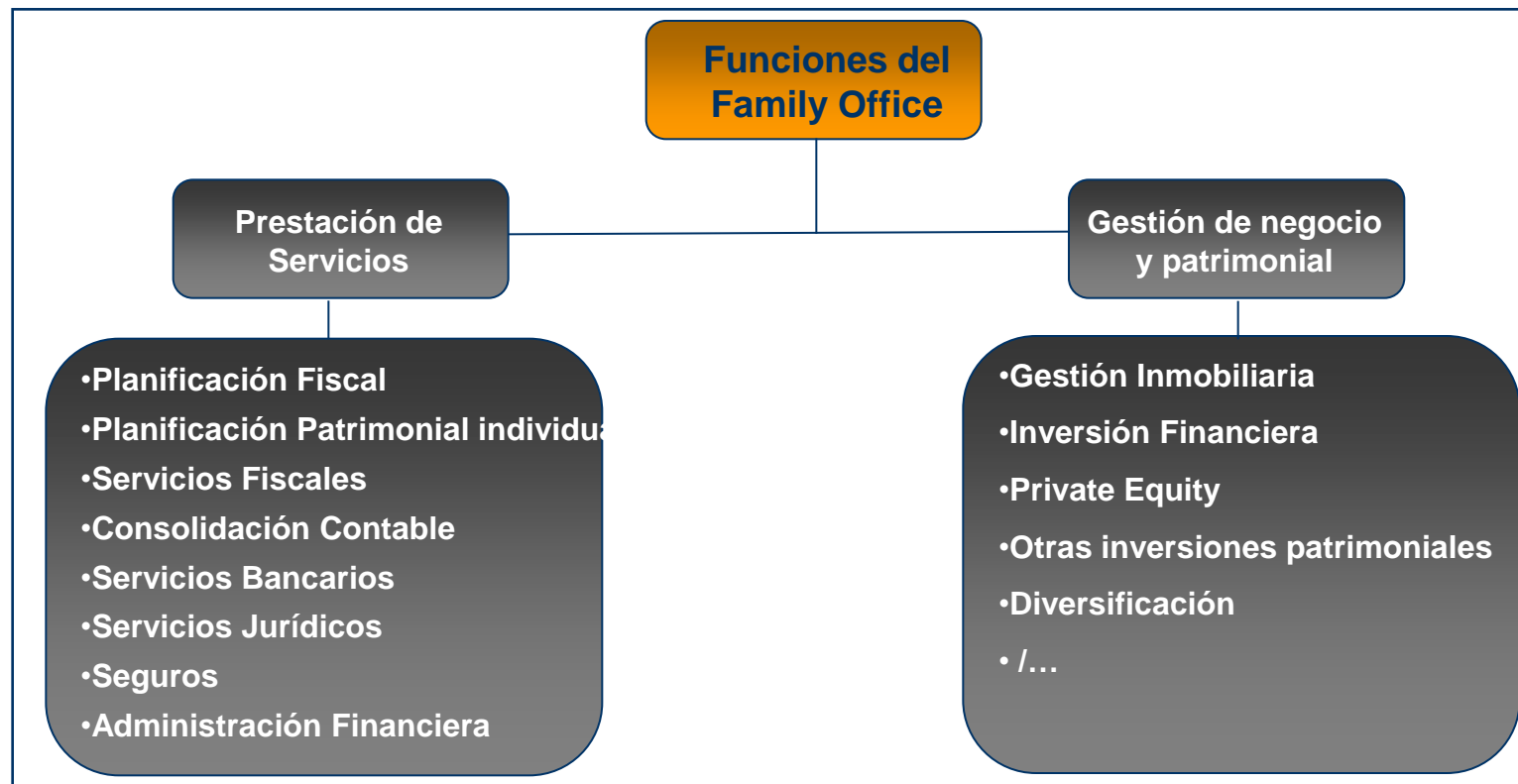
# Familia – Family Business - Family Office

## Organización y estructura del Family Office



## Familia – Family Business – Family Office

Cada familia tiene que tener su visión y objetivos fundamentados en **sus valores** y principios. En base a eso, debe crear un Plan Maestro para su Family Office con un catálogo de servicios para la familia y su modelo de gestión de negocio y patrimonial.



## Familia – Family Business – Family Office

El éxito de un Family Office no se define por sus beneficios sino por un conjunto de issues tangibles e intangibles:

- ✓ Por supuesto que el crecimiento y la protección del patrimonio es importante...
- ✓ ...pero también lograr una transición pacífica entre generaciones...
- ✓ ...cohesionar a un grupo de primos o hermanos en torno a un proyecto...
- ✓ ... desarrollar un programa de filantropía, etc.

## Familia – Family Business – Family Office

¿Por qué una Familia inicia un Family Office?

Tiene sentido que una familia con un patrimonio de al menos 100.000.000€ considere tener un Family Office dedicado.

Las razones incluyen:

- ➔ Control de los activos
- ➔ Continuidad de la familia
- ➔ Objetividad en la toma de decisiones
- ➔ Catálogo de servicios para la familia
- ➔ Transmisión de información confidencial
- ➔ Integración de estrategias financieras
- ➔ Formación de los propietarios

En definitiva que la riqueza de una familia sea una fuente de satisfacción y no una fuente de stress



## Management / Familia / Family Office / Family Business

Todos los tipos de Family Office se pueden resumir en 3 modelos:

1. Organizado como compañía legalmente diferente y diferente management
2. Una extensión del Family Business con algunas personas dedicadas a los asuntos familiares (No recomendado por FOX)
3. Family Office virtual, habitualmente gestionado por un miembro de la familia, que coordina a un equipo de asesores externos.

En todo caso es necesario que exista:

- Confianza
- Sinceridad / transparencia
- Responsabilidad / fiabilidad
- Competencia del management

## Family Office Management Meetings

### ♦ **Visión**

Visto que hay distintas Family Business que tienen o quieren tener un Family Office y que van por distintos caminos, buscar fórmulas a través de encuentros y net working, para ver si podemos evolucionar e intercambiar best practices y colaborar en áreas de interés común en un foro privado y confidencial.

Debate: ¿Hacia dónde vamos? Foro, Asociación ....

### ♦ **Misión**

- Conocimiento y seguimiento de distintos mercados
- Asset Allocation
- Formación. Invitar anualmente a alguna 1ª espada del mundo del Family Office o de la economía a que nos de una charla

## Family Office Management Meetings

### ♦ Ventajas

1. Intercambio de Best Practices
2. Cross check de fuentes fehacientes y fiables (Negocios y proveedores)
3. Posibilidades de negocios conjuntos. TRUST
4. Net working
5. Fuerza de negociación en distintos ámbitos
6. Sinergias (negociación con proveedores, IT, legal, Facility Management,...)
7. Crear comités voluntarios sobre temas puntuales
  - Sistemas de reporting
  - IT
  - In source – Out source
8. Derivación de negocios. Conociendo los perfiles de cada uno → “Esto a mi no me interesa, pero llama a ....”



## Family Office Management Meetings

### ◆ Propuesta de Reuniones

- 2 veces al año + 1 invitación a un key note speaker.
- 1 mes antes, cada uno puede enviar un e-mail con temas que le preocupan y le gustaría que se trataran.
- Lugar de reunión: Por invitación de miembro. En su defecto, decidimos entre todos un lugar neutro.
- Propuesta: 8/9/10 Noviembre 2011

## Anexos

- ◆ **Family Office Exchange. Roles por edades**
- ◆ **Links**



## Family Office Exchange. Roles por edades

# Learning Curriculum by Age Group

## Starting Out

Ages: 5-12

### Responsibilities/Skills

Values and Family History  
Social Skills and Social Graces  
Playing Well Together  
Needs Versus Wants  
Delayed Gratification  
Value of Money – What it Buys  
Saving, Spending, Sharing

Managing an Allowance

How to Give Back

Value of Community Service

### Learning Strategies/Important Behaviors

Family Chores to Instill Sense of Contribution  
Opening a Savings Account  
Thank You Notes for Gifts  
Conversations with Parents about Money  
Neighborhood Business – Yard Sale or Lemonade Stand  
Volunteering at Local Charity

## Apprenticeship

Ages: 12-18

### Responsibilities/Skills

Language Skills  
Global Perspectives  
Basic Financial/Investment Concepts  
Independence and Interdependence  
Learning Styles and Skills  
Philanthropic Values  
Education about Trusts/Beneficiaries

Mentor to Younger Children

Learning to Say “No” to Peers

Deep Sense of Gratitude

Projects in Community Service

Completion of Secondary Education

### Learning Strategies/Important Behaviors

Participate in Family Investment Club  
Global Travel to Appreciate World Around Us  
Keeping a Budget for Allowance/Debit Card  
Nominations for Charitable Gifts  
Company Internships  
Attend Family Board Meetings

## Getting Launched

Ages: 19-25

### Responsibilities/Skills

First Job/First Apartment  
Managing Your Lifestyle  
Car Leases/Car Insurance  
Positive Credit Rating  
Balance Sheet Concepts  
Commitment to Philanthropic Initiative  
Control of Credit Cards/Credit Payments

Seeking a Financial Education

Basic Accounting Skills

Effective Time Management

Living Within a Planned Budget

Successful Post-Secondary Education

### Learning Strategies/Important Behaviors

Career Counseling Sessions  
Paying Credit Card Balances on Time  
Conversation about Marriage and Pre-Nuptial Agreements  
Personal Health and Wellness  
Advisory Boards for Charities  
No Financial Rescues from Parents!

# Learning Curriculum by Age Group

## Landing in Childhood Ages: 26-40

### Responsibilities/Skills

Building and Investing Assets  
Family /Work Balance  
Development of Long-Range Personal Goals  
Bonding with Cousins Group  
Positive Interaction with Relatives  
Leadership Role(s) in the Community  
Philanthropic Board Experience

### Learning Strategies/Imported Behaviors

Opportunities to Demonstrate Leadership in the Family  
Participation in Community Civic Events  
Building a Network among Peer Families  
Raising Financially Responsible Children  
Selecting Qualified Financial Advisors  
Evaluating Risks that Threaten the Family

## Mid-Years Mastery Ages: 41-60

### Responsibilities/Skills

Launching Children  
Financing Education  
Philanthropic Impact  
Enjoying Leisure Time  
Management of Life Stage Transitions  
Proper Emphasis on Personal Health and Wellness  
Teaching Younger Generations Responsibilities of Ownership

Mentoring of Future Leaders  
Releasing the Reins with Children  
Storytelling about Family Legacy

### Learning Strategies/Imported Behaviors

Thoughtful Wealth Transfer Planning with Knowledgeable Advisors  
Teaching Children How to Pick Good Advisors  
Supporting Family Members in Achieving Their Goals  
Serving as a Proper Role Model in All Endeavors  
Giving Back Personally to the Local Community and Beyond

## Mature Living Ages: Over 60

### Responsibilities/Skills

Enjoying Rewards of Life's Work  
Service to Family as Elder Statesperson  
Bringing Right Perspective and Pace to Family Decision-Making  
Serving as Catalyst for Others (bringing closure)  
Support for Lifelong Learning for all Family Members  
Management of Personal Health issues

### Learning Strategies/Imported Behaviors

Videotaping Messages from Family Elders  
Partnering with Grandchildren to Work on Philanthropic Activities  
Documenting Lessons Learned – “What You Wish You'd Known”  
Transfer of Gifts/Legacies with Proper Emphasis  
Expressing Gratitude for Life's Good Fortunes





## Links de interés

- ◆ **Family Office Exchange (FOX):**

<http://www.foxexchange.com/public/fox/welcome/index.asp?URL=/private/members/welcome/index.asp>

- ◆ **Campden:**

<http://www.campdenconferences.com/>

- ◆ **Morningstar**

<http://www.morningstar.es/es/>

- ◆ **CTC**

<http://www.ctcconsulting.com/>