

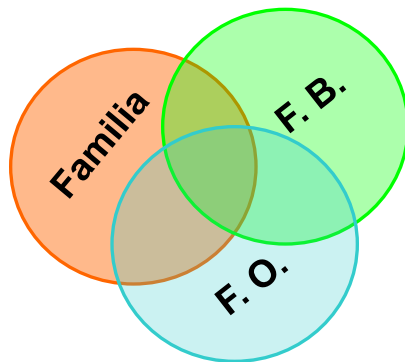


Family Office Managers Meetings

- **Génesis de la FOMM**
- **Motivos para tener un F.O. dedicado.**

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*

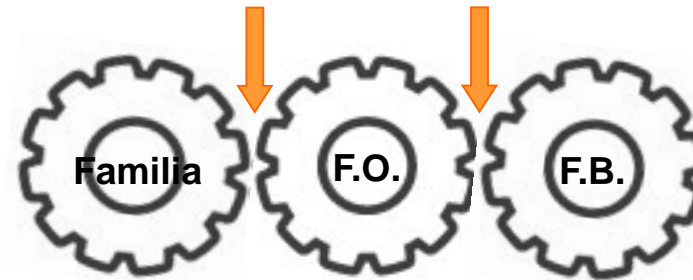


Hay miembros de la familia que están en un círculo, miembros que pertenecen a dos círculos y miembros que están en los tres círculos. Para ello es importante tener un protocolo y una organización clara.

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

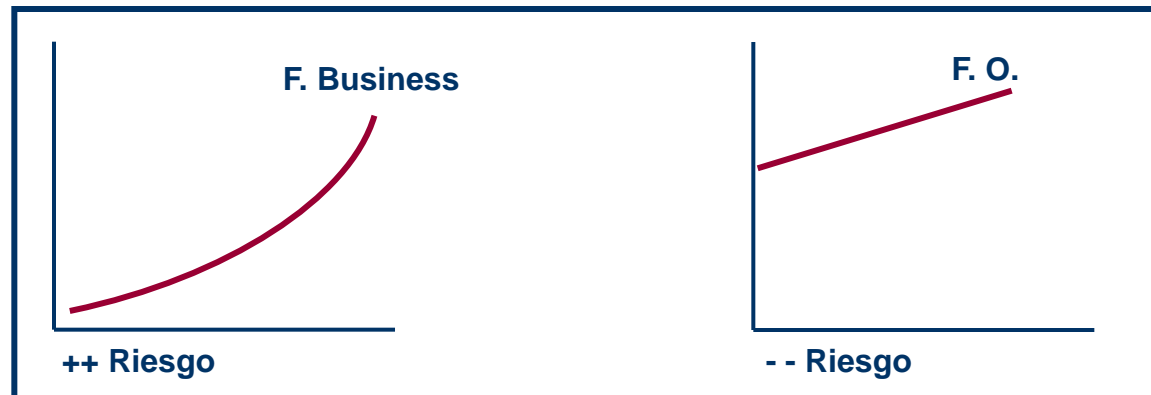


Previamente a su constitución y a cada cambio generacional, se debe preguntar a las siguientes generaciones si quieren continuar juntos en esta “venture”

Familia – Family Business - Family Office

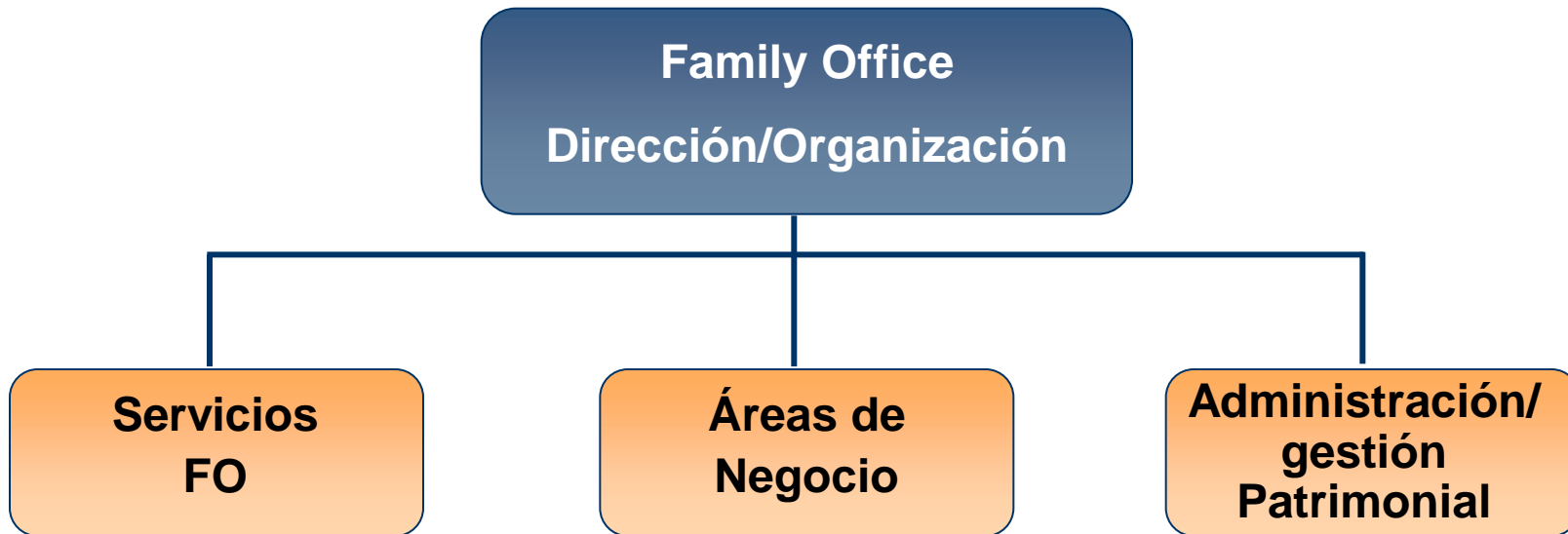
La familia construye su fortuna con el Family Business asumiendo un nivel de riesgos alto. Una vez se consigue la fortuna la idea del Family Office es conservarla. Para ello el nivel de riesgos debe ser muy inferior: “Keep Rich”. Son ciclos distintos:

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



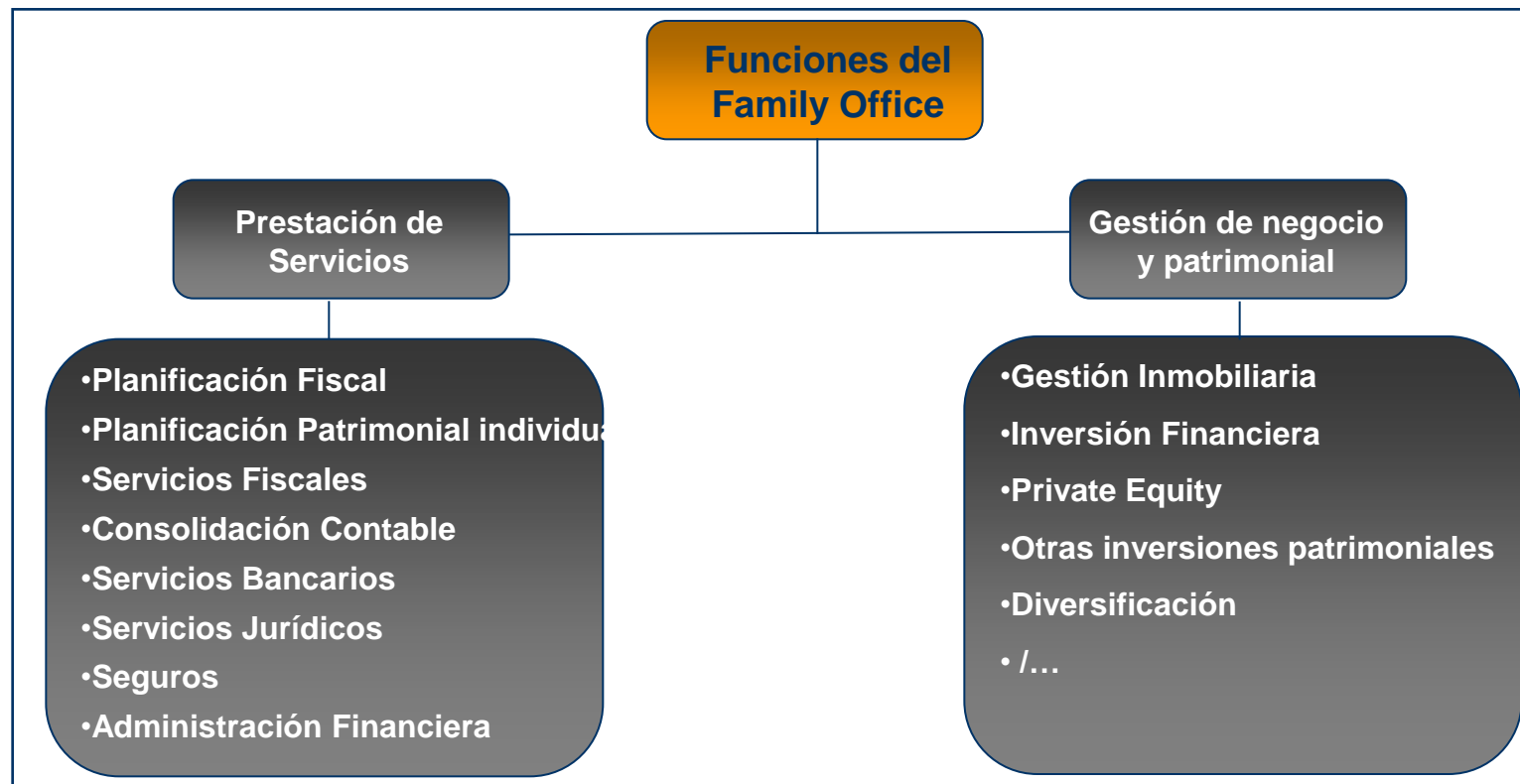
Familia – Family Business - Family Office

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**

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/>