



HSBC Republic 

www.ife-ch.com

10 % de réduction
pour toute inscription
aux 2 jours
reçue avant le
29 mars 2002

FAMILY OFFICE

.....

La redécouverte du service complet

Avec

Me Patrick Michaud
SERRA MICHAUD & ASSOCIÉS - PARIS

Ian Ewart
**GROUP PRIVATE BANKING HSBC
REPUBLIC - GENÈVE**

Youssef Dib
**BNP PARIBAS PRIVATE BANKING
GENÈVE**

Jean-Michel Clerc
KPMG PRIVATE - LAUSANNE

Philippe Szokoloczy-Syllaba
**HERITAGE FINANCE & TRUST
CO - GENÈVE**

Dr. Stefan Latenser
UBS AG - ZÜRICH

Me Alexandre Faltin
ÉTUDE OBERSON - GENÈVE

Serge Robin
UBS PRIVATE BANKING - GENÈVE

Philippe Béguin
BONHOTE TRUST SA - NEUCHÂTEL

Me Stephanie Jarrett
BAKER & MCKENZIE - GENÈVE

- Positionnement face au concept de Family Office et communication
- Quelles raisons de choisir la Suisse comme résidence fiscale ?
- Impact des Bilatérales en cours
- "Multi-jurisdictional Clients" : comment les gérer ?
- Comment développer une planification fiscale avantageuse ?
- Quels conseils donner en cas de départ à la retraite d'un fondateur d'entreprise ?
- Comment préparer l'héritage ?
- Comment une banque aborde-t-elle concrètement le Family Office ?

Mercredi 12 & jeudi 13 juin 2002 • Hôtel des Bergues • Genève

INTRA

L'intra : une formation conçue avec et pour vous

IFE organise aussi des formations à la carte.
Notre démarche "intra" prend en compte les spécificités propres à votre entreprise, les besoins particuliers et le niveau de connaissances des destinataires de la formation. Nous mettons en place des "actions sur mesure".

Pour en savoir plus, contactez
Laetitia BONNISSANT
au (41) 22 310 10 65
ou ife.ch@ifexecutives.com

À qui s'adresse ce stage ?

- Gestionnaires de fortune
- Banquiers privés
- Trust officers
- Responsables juridiques et fiscaux des banques
- Conseils en gestion de patrimoine
- Conseils fiscaux
- Responsables de la clientèle privée dans les banques et compagnies d'assurances
- Dirigeants de sociétés fiduciaires
- Responsables du financial planning pour les clients internationaux
- Notaires
- Experts-comptables
- Avocats
- Investisseurs
- Clients privés (Suisse et Etranger) (HNWI)

Quels sont les objectifs pédagogiques ?

- Apporter une approche la plus concrète possible du Family Office
- Comprendre tous les particularismes et la complexité de cette activité
- Obtenir des réponses pratiques à des questions spécifiques et pouvoir appliquer les solutions

Comment gérer et faire évoluer les fortunes les plus importantes ?

MERCREDI 12 JUIN 2002

PRÉSIDENT DE SÉANCE :

Me Patrick Michaud, Avocat, SERRA MICHAUD & ASSOCIÉS - PARIS

8 h 45 Accueil des participants

9 h 00 Allocation d'ouverture par le Président de séance

9 h 15 Comment se positionner et comment communiquer par rapport au concept de Family Office ?

- ◆ Effet de mode ou réelle valeur ajoutée ?
- ◆ Un moyen de fidéliser une clientèle fortunée sur plusieurs générations
- ◆ Un concept permettant de réfléchir à une palette innovante d'activités
- ◆ Une offre de prestige, catalyseur d'excellence pour l'ensemble des prestations fournies par la banque

Youssef Dib

Global Head of Wealth Management

BNP PARIBAS PRIVATE BANKING - GENÈVE

10 h 15 La Suisse en tant que lieu de résidence fiscale pour les détenteurs de patrimoine familial

- ◆ Critères retenus par les clients qui prennent domicile en Suisse
- ◆ Impact des négociations bilatérales
- ◆ Imposition à forfait et activité lucrative
- ◆ Véhicules d'investissement compatibles avec la législation suisse

Jean-Michel Clerc

Avocat - Associé

KPMG PRIVATE - LAUSANNE

11 h 15 Pause-café

11 h 30 Multi-juridictional clients : comment gérer la complexité internationale des grandes fortunes ?

- ◆ Quels sont les clients des Family Offices ?

- ◆ L'optimisation fiscale dans un contexte international complexe en pleine mutation : quels sont les enjeux ?

- ◆ La problématique des investissements dans les pays tiers : quelles structures de détention ?

- ◆ La gestion des résidences secondaires à l'étranger : quel risque fiscal ?

- ◆ La question des membres de la famille disséminés dans le monde entier : quelles incidences en matière de transmission ?

Philippe Szokoloczy-Syllaba

Directeur Family Office

HERITAGE FINANCE & TRUST CO - GENÈVE

13 h 00 Déjeuner



14 h 30 Challenges in Optimising your Assets !

- ◆ Preserving your asset with Shortfall risk optimisation

- ◆ How to cope with the limited liquidity of important asset categories (e.g. Hedge funds, Private Equity) ?

- ◆ New animals in the AI arena !

Dr. Stefan Latenser

Deputy Global Head,

UBS Portfolio Management

UBS AG - ZÜRICH

16 h 00 Pause-café

16 h 15 Optimisation fiscale

- ◆ Coordination fiscale internationale
- ◆ Représentation des intérêts du client auprès du fisc

- ◆ Conseils en cas de transfert de résidence

Me Alexandre Faltin

Avocat

ÉTUDE OBERSON - GENÈVE

17 h 15 Clôture de la journée par le Président de séance

Comment développer, protéger et transférer le patrimoine familial ?

JEUDI 13 JUIN 2002

PRÉSIDENT DE SÉANCE : *Ian Ewart*, Global Head of Marketing & Communications, **GROUP PRIVATE BANKING HSBC REPUBLIC - GENÈVE**

8 h 45 Accueil des participants

9 h 00 Allocation d'ouverture par le Président de séance

9 h 15 Analyse globale du patrimoine des familles

- ◆ Approche "originale" pour déterminer le business modèle, les activités, les services nécessaires au Family Office

Serge Robin

Managing Director
Family Business Group

**UBS PRIVATE BANKING
GENÈVE**

10 h 30 Pause-café

ÉTUDE DE CAS

11 h 00 Comment conseiller un fondateur d'entreprise souhaitant partir à la retraite ?

- ◆ Y a-t-il un successeur possible dans la famille ?
- ◆ Comment assurer le transfert de propriété ?
- ◆ Préparation de la transaction, avis juridiques et fiscaux, négociations avec les parties, les autorités et les banques

Philippe Béguin

Directeur

**BONHOTE TRUST SA
NEUCHÂTEL**

12 h 30 Déjeuner

14 h 00 Comment préparer un héritage ?

- ◆ Comment éviter de morceler un patrimoine ?
- ◆ La problématique du transfert des biens
- ◆ Dévolution successorale : quels sont les aspects juridiques et fiscaux ?
- ◆ Quel est l'impact des contrats de mariage ?
- ◆ L'accomplissement d'objectifs philanthropiques et d'œuvres de bienfaisance : comment ?

Me Stephanie Jarrett

Avocate

BAKER & MCKENZIE - GENÈVE

15 h 30 Pause-café

16 h 00 Family Office : mode d'emploi pratique - service compris

- ◆ Le Family Office dans un groupe international
- ◆ L'offre de service à haute valeur ajoutée
- ◆ Au-delà de la consolidation
- ◆ Conclusion et questions ouvertes

Ian Ewart

17 h 00 Clôture du stage par le Président de séance

Quelle est la méthode de travail ?

- Être à l'écoute des participants et cerner leurs besoins en leur donnant la possibilité de transmettre leurs questions aux intervenants
- Des exposés de praticiens et d'experts qui vous feront part de leur expérience de terrain et de leur savoir-faire
- Une documentation détaillée remise à chaque participant en début de journée pour faciliter l'assimilation des connaissances

Qui organise ce stage ?

- **IFE SUISSE** organise des conférences et séminaires de formation à Genève, Lugano et Zürich dans les domaines de la banque, de la finance, du droit, de l'informatique, des ressources humaines et de la fiscalité, liés à l'actualité.
- Filiale du groupe européen **EFE**, présent à Paris, Bruxelles, Luxembourg, Madrid, Lisbonne et Londres, la société **IFE SUISSE** est heureuse de mettre son expérience et son réseau d'experts européens au service du public suisse.
- Dans tous ses domaines d'intervention, **IFE SUISSE** a le souci constant de donner les applications pratiques des principes exposés et d'apporter des réponses concrètes aux questions de ses participants.

- Pour plus d'informations, vous pouvez consulter notre site Internet : **www.ife-ch.com**

Partenariat

- Les participants à cet événement sont tous des responsables de haut niveau. Pour communiquer auprès d'eux et nouer des contacts fructueux, vous pouvez promouvoir votre entreprise sur les brochures diffusées avant la manifestation. Nous pouvons aussi

organiser pour vous une opération de communication "sur mesure" le jour même (stand, cocktail, sponsoring...).

- Pour plus d'information, vous pouvez contacter :

Didier Le Strat au + 33 1 44 09 12 92
• e-mail : dlestrat@efe.fr

INFORMATIONS PRATIQUES

Renseignements Programme :

Susanne de Bercegol
 Tél.: (41) 22 310 10 65
 e-mail: sdebercegol@ifexecutives.com

Renseignements Inscriptions :

Fax : (41) 22 310 19 22
 Tél. : (41) 22 310 10 65

IFE S.A.

19 boulevard Georges-Favon
 Case postale 5711 - 1211 GENÈVE 11
 e-mail : ife.ch@ifexecutives.com

Participation

2 jours : 2 250 CHF
 1 jour : 1 350 CHF

10 % de réduction pour toute inscription
 aux 2 jours reçue avant le 29 mars 2002

Ces prix comprennent les déjeuners, les rafraichissements et les documents remis pendant le stage.

Vous pouvez payer, en indiquant le nom du participant :

* par virement à notre banque : UBS.SA,
 Case Postale 2 600, 1211 Genève 2, compte
 n° 240/600.286.00Q, libellé au nom d'IFE, avec
 la mention du numéro de la facture réglée.

Inscription

Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une facture. Une convocation vous sera transmise 10 jours avant le stage.

Annulations

Formulées par écrit, elles donneront lieu à remboursement intégral si elles sont reçues 15 jours avant le stage. À compter de cette date, 50 % du montant de la participation sera retenu en cas d'annulation. 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 12
 & jeudi 13 juin 2002**

**HÔTEL DES BERGUES
 33, quai des Bergues
 1201 GENÈVE**

Tél : (41) 22 908 70 00

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

IFE

Pour modifier vos coordonnées

Tél. : (41) 22 310 10 65 - 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 » et je choisis :

2 jours le 12 juin 2002
 1 jour le 13 juin 2002

OUI, je m'inscris aux 2 jours avant le 29 mars 2002 et bénéficie de 10 % de réduction.

Code prioritaire : INTER

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 formation.....

Société.....

N° TVA intra-communautaire.....Secteur d'activité.....

Effectif site.....

Adresse.....

Code postal [] [] [] [] [] Ville.....

Tél.....Fax.....

E-mail.....

Adresse de facturation (si différente).....

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

Date : Signature :

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

17106

N