

REGISTER BY 1 FEBRUARY 2013 TO SAVE £300!

250+ ATTENDEES IN 2012

More award winning speakers this year!
45+ SPEAKER PANEL INCLUDES:

The conference of choice for family offices!



4TH INTERNATIONAL CONFERENCE

WEALTH MANAGEMENT & PRIVATE BANKING RUSSIA & CIS 2013

The leading international meeting point in Moscow
for wealth managers from Russia, CIS & Europe



9–11 April 2013
Baltchug Kempinski
Hotel, Moscow

Tuesday, 9 April 2013 – Pre-Conference Seminar
“RESIDENCE PLANNING”
• Immigration • Citizenship • Relocation • Education

NOT TO BE MISSED IN 2013:

- Panel with INDUSTRY LEADERS “Business development strategies: which products, which client segments?”
- Focus session on SUCCESSION: hear Russian & Western perspectives
- In-depth masterclasses on: TAXATION; REAL ESTATE & ASSETS STRUCTURING
- Interactive roundtables on alternative assets including: ART, WINE (+wine tasting), MUSICAL INSTRUMENTS etc
- Keynote presentation: Tips & words of wisdom for PRIVATE INVESTORS by Dr. Issaak Bekker

4-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ИНСТИТУТА АДАМА СМИТА

УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ И PRIVATE BANKING Россия и СНГ 2013

Ведущая в Москве международная площадка для встречи игроков
индустрии wealth management из России, СНГ и Европы

9–11 апреля 2013
Отель Балчуг
Кемпински, Москва

Вторник, 9 апреля 2013 – Предконференционный семинар
“ПЛАНИРОВАНИЕ МЕСТОЖИТЕЛЬСТВА”
Иммиграция • Визы • Переезд • Образование

ГОРЯЧИЕ ТЕМЫ В 2013

- Сессия с ЛИДЕРАМИ РЫНКА: «Стратегии развития бизнеса. Какие продукты? Какие клиентские сегменты?»
- Отдельная сессия по НАСЛЕДОВАНИЮ: опыт российских и западных игроков
- Мастерклассы по: НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ, НЕДВИЖИМОСТИ и СТРУКТУРИРОВАНИЮ АКТИВОВ
- Интерактивные круглые столы по альтернативным активам: ИСКУССТВО, ВИНО (+дегустация), МУЗЫКАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ и др.
- Ключевая презентация: мудрые советы для ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ, Dr. Исаак Беккер

Tel: +44 20 7017 7444, Fax: +44 20 7017 7447, events@adamsmithconferences.com

www.russianwealthmanagement.com



Petr Terekhin
Vice-President
Head of Private Banking
Promsvyazbank



Svetlana Le Gall
Head of GHP GROUP
Wealth Management



Dr. Issaak Bekker
International Financial
Consultant
FCP (Financial
Management) Ltd



Yury Smelyanskiy
Executive Director,
Private Wealth
Management Division,
Goldman Sachs



Vladimir Zrazhewski
Deputy CEO
Russian Commercial Bank
(Cyprus)



Yulia Romantseva
Acting Head of HNWI Sales
Department
VTB Capital Investment
Management



Alexey Aleksandrov
Deputy Chairman of the
Board, Head of Private
Banking, UkrSibbank BNP
Paribas Group



Karen Aslanian
Senior Vice President
Bank Lombard
Odier & Cie.



Svetlana Ryabokov
Head of Oracle Capital
Private Office



Vladimir Gidirim
Partner, International Tax
Services
Ernst & Young



Dmitry Klenov
Partner
UFG Wealth
Management



Pavel Tiger
Head of Real Estate
Third Rome Group

Lead Sponsor:

ERNST & YOUNG

Elite Property Partner:

CHRISTOPH HARBOUR
ST. KITTTS

Sponsors:

P A P ' S
PRIVATE ASSET PARTNERS

verFides

pwc

π^g
pepeliaev group*

CS GLOBAL
PARTNERS

PRIME
Art of Life

Apex Capital Partners
Immigrant Investor Advisors

RBC

RBC Wealth Management

LICHFIELDS
LONDON

JERSEY FINANCE



ABOUT THIS LEADING EVENT / ОБ ЭТОМ МЕРОПРИЯТИИ

The 4th Adam Smith international conference WEALTH MANAGEMENT & PRIVATE BANKING: RUSSIA & CIS is your opportunity to join the elite of the wealth management and private banking industry in Russia and beyond.

Only at this conference will you hear from industry leaders about how they are responding to current challenges — such as increasing competition for clients and the global economic downturn — as well as meet your potential business partners and clients. Join us to stay ahead of the game!

Our agenda will include new and exciting features, topics and networking formats such as: roundtables, interactive discussions, in-depth parallel sessions, coffee-station, wine-tasting, and much more.

4-я конференция Института Адама Смита УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ и PRIVATE BANKING: РОССИЯ и СНГ — это прекрасная возможность присоединиться к элите индустрии управления частным капиталом и private banking из России и других стран!

Узнайте из первых рук, как лидеры индустрии сегодня подходят к важным проблемам, таким как усиление конкурентной борьбы за клиентов, снижение темпов роста мировой экономики и др. ПЛЮС — Вы сможете встретить своих потенциальных партнеров и клиентов. Присоединяйтесь к нам, чтобы быть в лидерах!

В программу конференции включены многие новые и интересные форматы, темы и возможности для общения, такие как: круглые столы, интерактивные дискуссии, углубленные параллельные сессии, кофе-станция, дегустация вин и многое другое.

9 April 2013

Pre-conference practical seminar on **RESIDENCE PLANNING FOR RUSSIAN HNWI's**

Immigration & Visas, including latest programmes for PRIVATE INVESTORS in popular countries, + important practical issues related to relocation, including ELITE EDUCATION ABROAD

- read more on page 8

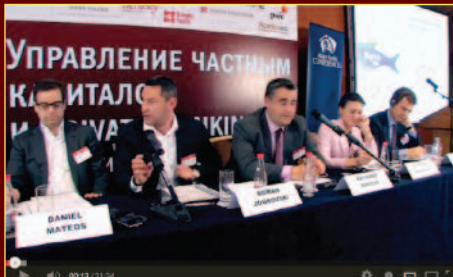
9 апреля 2013

Практический предконференционный семинар **ПЛАНИРОВАНИЕ МЕСТОЖИТЕЛЬСТВА**

Иммиграция и визы, включая последние программы для частных инвесторов в ряде стран, + практические вопросы при переезде, включая ЭЛИТНОЕ ЗАРУБЕЖНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- читайте подробности на с.8

SEE 2012 CONFERENCE VIDEOS HERE!



▶ check our conference videos on youtube! (search for *xrco43*)

Our Speaker Faculty in 2013 will feature **MANY NEW NAMES**; they will be joined by charismatic and knowledgeable industry figures who are returning to the podium by popular demand!

Among speakers:

Dmitry Klenov
Partner
UFG Wealth Management



Дмитрий Кленов
Партнер, UFG Wealth Management

Anna Kyrgina
Senior Associate
Pepeliaev Group



Анна Крыгина
Старший юрист,
«Пепеляев Групп»

Olga Degtyareva
CEO
Uralsib Private Bank



Ольга Дегтярева
Главный исполнительный директор Частного банка, Уралсиб

Sergey Sander
Director, The Leading Properties of the World (Switzerland)



Сергей Сандер
Директор, The Leading Properties of the World (Швейцария)

Karen Aslanian
Executive Vice President, Bank Lombard Odier & Cie



Карен Асланян
Исполнительный вице-президент, Bank Lombard Odier & Cie.

Svetlana A. Grigorian
Head of Private Banking,
ZAO Raiffeisenbank



Светлана Григорян
Начальник управления по работе с состоятельными клиентами, ЗАО "Райффайзенбанк"



DO NOT MISS!

CONFERENCE HIGHLIGHTS IN 2013 INCLUDE: / ЧТО ОЖИДАЕТ ВАС НА КОНФЕРЕНЦИИ:

НЕ ПРОПУСТИТЕ!

Hear from award-winning speakers including:

Среди выступающих – лауреаты недавних индустриальных премий:

Petr Terekhin, Vice President and Head of Private Banking, Promsvyazbank



Петр Терехин, Вице-президент и Директор департамента частного капитала, Промсвязьбанк

...the winner of SPEAR'S Russia THE GENTLEMAN OF THE INDUSTRY award in 2012! He will share his experiences with you on "Business development strategies: which products, which client segments?" in our Panel with Industry Leaders

Петр получил награду SPEAR'S Russia «Джентльмен индустрии» в ноябре 2012! Он поделится своим опытом в сессии ЛИДЕРОВ ИНДУСТРИИ на тему «Стратегии развития бизнеса. Какие продукты? Какие клиентские сегменты?»

Svetlana Le Gall, Head of Wealth Management at GHP GROUP (ex Fleming Family and Partners Asset Management)



Светлана Ле Галль, GHP GROUP Wealth Management (ранее Fleming Family & Partners)

...who in November 2012 received the SPEAR'S Russia ASSET ANAGEMENT FIRM of the year award, will join the session on alternative assets with an exciting NEW TOPIC "Investing in MUSICAL INSTRUMENTS"

Компания в 2012 получила премию SPEAR'S Russia «ЛУЧШАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ для состоятельных частных клиентов»! Светлана присоединится к сессии по альтернативным активам с НОВОЙ ТЕМОЙ «Инвестирование в МУЗЫКАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

NOT TO BE MISSED! A KEYNOTE PRESENTATION "Tips & words of wisdom for PRIVATE INVESTORS"

Dr. Issaak Bekker, International Financial Consultant of FCP (Financial Management) Ltd.



Д-р Исаак Беккер, Международный финансовый консультант, FCP (Financial Management) Ltd.

Dr Bekker is the author of the best-selling book in Russia "Don't lose out! What Father Kiyosaki didn't tell us: Philosophy and practice to give the private investor a healthy mind-set" and regularly provides his insights on investments on TV and in the press.

Исаак Беккер – автор «золотой» книги - бестселлера «Не потеряй! О чем умолчал «папа» Кийосаки? Философия и практика здравого смысла для частного инвестора»

НЕ ПРОПУСТИТЕ! КЛЮЧЕВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ: «Мудрые советы для ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА»

3 In-depth Masterclasses on: / 3 углубленных Мастеркласса с новой информацией:

Hear leading experts from Ernst & Young, Investec Trust, Third Rome Group, Vervides, family offices & many more

С участием международных экспертов из Ernst & Young, Investec Trust, Третий Рим, Vervides, семейных офисов и др.

TAXATION and LEGAL ISSUES for HNWI's

1 Новое в налогообложении и законодательстве для HNWI

Acquiring REAL ESTATE for private clients: where, why and when to buy?

2 Приобретение НЕДВИЖИМОСТИ для частных клиентов: где, почему и когда покупать?

Assets structuring and assets protection: current issues

3 СТРУКТУРИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА АКТИВОВ: текущие вопросы

NEW Focus session on SUCCESSION. Russian and Western private bankers, family offices and top experts are to take part in this session! According to the "Private and Family Business Survey 2012" conducted by PwC: "57% of private and family businesses in Russia plan to sell or float their company, compared with only 17% worldwide. 10% plan to pass the business onto the next generation, while another 14% will pass on ownership of the business, but will employ non-family management."

НОВОЕ! Сессия: ПЛАНИРОВАНИЕ НАСЛЕДОВАНИЯ, с участием российских и западных частных банкиров, семейных офисов и экспертов. Согласно недавнему исследованию PwC "Private and family business survey 2012": «57% частных компаний в России планируют полную или частичную продажу своего бизнеса. Аналогичный международный показатель составляет лишь 17%. 10% представителей частного бизнеса планируют передачу владения и управления компаниями своим наследникам, в то время как еще 14% планируют передачу владения бизнесом следующему поколению, но с привлечением к управлению сторонних менеджеров.»

Back by popular demand! Panel Discussion: An update on Private Banking and Wealth Management in the CIS, THE BALTICS & CENTRAL ASIA. Learn from leading players how private banking culture is emerging across the former Soviet Union countries, and hear comments and analysis by Alexey Gusev, Member of the Board of Experts of Institute of Financial Planning.

Вновь в ответ на большой интерес! Дискуссия: Private Banking и Управление Частным Капиталом в СНГ, в Станах Балтии и Центральной Азии. Узнайте от игроков рынка, как развивается культура private banking в странах бывшего Союза, а также послушайте аналитические комментарии Алексея Гусева.

PLUS! Take part in the valuable networking opportunities during the event including: GALA COCKTAIL RECEPTION, ITALIAN COFFEE BAR, NETWORKING ROUNDTABLES WITH FAMILY OFFICES, PARALLEL STREAMS, WINE TASTING, & more! Plus make sure you fully utilise our online delegate networking system "E-connect"



ПЛЮС! Примите участие в форматах для делового общения, таких как: ГАЛА КОКТЕЙЛЬНЫЙ ПРИЕМ, «СТАНЦИЯ» С ИТАЛЬЯНСКИМ КОФЕ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ С СЕМЕЙНЫМИ ОФИСАМИ, ПАРАЛЛЕЛЬНЫЕ ПОТОКИ, ДЕГУСТАЦИЯ ВИН, и другое! Также не забудьте воспользоваться системой электронного общения «E-connect»



Full house at the WMPB conference in 2012!

«Adam Smith Conferences создали не только площадку для работы, но и социум профессионалов. Обмен идеями, обсуждение трендов, понимание рисков, опыт – позитивный или негативный – все привлекает лучших специалистов России, СНГ, стран Запада»

Алексей Александров, Head of Private Banking, Uksibbank BNP Paribas



45+ SPEAKERS INCLUDE:

Petr Terekhin

Vice-President, Head of Private Banking
Promsvyazbank



Svetlana Le Gall

Head of GHP GROUP
Wealth Management



Vladimir Zrazhewski

Deputy CEO
Russian Commercial Bank (Cyprus)



Micha-Rose Emmett

Managing Director
CS Global Partners



Roman Mikhaylenko

Head of Client Services
CBH Europe (Compagnie Bancaire Helvétique)
(a multi-family office)



Pavel Tiger

Head of Real Estate
Third Rome Group



Andrei Narutsky

Partner, Private Wealth Services Leader
PwC



Natacha Onawelho-Loren

Head of Legal
Investec Trust Group



Terence Pay

Head of Tax
Verfides



Thomas Liepman

Director of Sales
Christophe Harbour



Leonid Morozov

Deputy Chairman of the management Board
Ural FD Bank
Chairman of the SFO Club Skolkovo (Moscow School of Management Skolkovo)



Karl Cini

Partner
Nexia BT, Malta




Main Conference, DAY ONE: Wednesday, 10 April 2013

08:30 Registration and refreshments

Introduction by the organisers and opening remarks

MANAGING RUSSIAN & CIS WEALTH: Industry analysis by a leading research firm

09:30  **Session 1. Interactive session and discussion: Business development strategies in private banking and wealth management in Russia and the CIS. Which products? Which client segments?**

- This year which products are in demand and worth developing in certain regions of Russia and the CIS and why?
- Are we seeing increase in appetite for **lower risk products?** Deposits etc
- Which client segments to focus on? Mass affluent? HNW? UHNWI?
- Spotlight on the **MASS AFFLUENT** segment: including presentations from the regions of Russia and the CIS countries

11:00 Coffee and Networking Break

11:30 **Session 2. NEW! Spotlight: Increasing need for SUCCESSION PLANNING**

Research shows that more and more private clients in Russia and CIS are faced with the need to think about the options of transferring their business or their estate to the next generation. Hear from

Russian and Western experts on how they address the complex issues of succession planning!

- **Planning for business succession:** Current issues; Russian and international practice
- Focus on the next generation: **Programmes to educate the heirs of owners of Russian banks.** What are their main objectives and how popular are they?
- **Succession dilemmas** faced by business owners - the pros and cons of passing a business to the next generation, versus selling the business and passing the ownership but employing external managers
- What are the important legal and taxation issues related to succession planning?

12:45 Lunch

13:45  **NEW FEATURE: "Networking Roundtables" with Family offices**

We are proud that we have established long-term relationships with many family offices working with HNWI's from Russia and the CIS, both in and outside of Russia. Many of them will speak throughout the conference; in addition to that we shall hold these special roundtables to facilitate relevant networking for conference participants!

There will be a series of round-tables, and a representative of a family office will sit at each table. Other participants will have the chance to introduce themselves and talk with the family offices for five minutes, and after that they will swap tables!

After lunch the conference will run in parallel streams A and B

Stream A

14:45 **Session 3A. MASTERCLASS: Assets structuring and assets protection: current issues. Comparing a range of jurisdictions: traditional ones and new contenders**

- Typical structures (**Trust, Private foundation, Personal investment company etc**) and their pros and cons. Latest trends in assets structuring
- The important issue of **control over assets**: what is the attitude towards control by Russian/CIS clients? Analysis of main structures from the point of view of control.
- Which jurisdictions are already widely used for structuring purposes by the private clients from Russia and CIS? Why? Which ones are not so well known yet but have a promising potential?
- A brief analysis of the holding structures in Malta as a means of effective wealth management and tax efficiency

16:15 Coffee and Networking Break

16:45 **Session 4A. MASTERCLASS ON TAXATION and LEGAL ISSUES: Update on taxation and legal framework for HNWI's**


- A current update on **treaties eliminating double taxation** between Russia and other countries
- Personal taxation in Russia: for residents and non-residents. Current in taxation of wealth
- **Disclosure of information by banks** to the Russian tax authorities with respect to personal accounts
- **Current status of the agreements on EXCHANGE OF TAX INFORMATION** between Russia and Switzerland; Russia and Cyprus, etc

Stream B

14:45 **Session 3B. Acquiring REAL ESTATE for private clients: where, why and when to buy?**

- **WHERE to search? WHY to buy? WHEN to buy (or sell)?**
- What kind of properties are in demand by HNWI's in and outside Russia? What are the main drivers?
- **Real estate as an investment:** what is its current place versus other asset classes in a Russian private client's portfolio? Residential versus commercial and other types of real estate. Returns and risks
- **Practical issues of acquiring real estate** for private clients in a range of important destinations: including tax, legal, administrative issues etc

16:15 Coffee and Networking Break

16:45  **NEW Session 4B. Interactive Round Table: ART MARKET, ANTIQUITIES & other EXOTIC OBJECTS**

- **Current trends in the art market in Russia.** What type of art do Russian private clients prefer to buy? Where do they buy it, and why?
- Acquiring art and antiquities as a **passion object**
- Acquiring art and antiquities as an **investment**
- **Investing in MUSICAL INSTRUMENTS**
- Analysis of major **practical and legal aspects of buying art**

18:00  **GALA COCKTAIL RECEPTION for all conference participants.**

Special features for the cocktail reception to be announced!

Main Conference, DAY TWO Thursday, 11 April 2013

08:30 Registration and refreshments

09:15 Session 6. Interactive Session and Discussion: INVESTING PRIVATE CLIENTS' MONEY: Investment strategies and managing clients' portfolios

- KEYNOTE PRESENTATION BY AN INVESTMENT GURU: TIPS AND WORDS OF WISDOM FOR PRIVATE INVESTORS
- Analysis of the various asset classes and approaches to forming client portfolios
- Clients avoiding markets risk due to instability in financial markets: what to do?
- How to hedge risks in clients' portfolios? The use of derivatives
- Investing in commodities
- What are the current investment preferences and risk appetite of HNWI's? Are there differences between Russia and other CIS countries?

10:30 Coffee and Networking Break

11:00 **NEW** Session 7. Spotlight: Investing in businesses. Investing in PRIVATE EQUITY. Direct investments abroad

- How to educate clients about investing abroad?.
- Direct investments by Russian UHNWIs in the USA: in real estate, gaming, and leisure sectors; CASE STUDIES
- Direct investment in other countries
- What kind of private equity projects are appealing to Russian/CIS private clients and why?

12:00 Coffee and Networking Break

12:15 Session 8. Panel Discussion: An update on Private Banking and Wealth Management in the CIS, the Baltics and Central Asia

- How is a private banking culture emerging across the former Soviet Union?
- What is the profile of a private banking client/HNWI in each country? Which client segments are present there, and which have the most potential?
- DISCUSSION POINT: Marketing channels; client acquisition and retention. How to build and maintain trusting relations with clients? Our recent survey has shown that the biggest current challenge for most private bankers and wealth managers is client acquisition and client retention against a backdrop

of increasing competition; participants of this discussion from Russian and CIS private banks will share how they are rising to this challenge!

13:30 Lunch

A SERIES OF SPOTLIGHTS

14:30 Spotlight 1: YACHTS AND JETS

- Acquisitions of yachts and jets for Russians: what are the main issues to consider? How to structure the deal? How to finance?
- Main issues of yacht management and aircraft management

15:00 Spotlight 2: COMPLIANCE & KYC

- How to tackle complex issues related to increasing compliance requirements and KYC rules in the wealth management field?

15:30 Concluding Round-table on FINE WINES - Refine your knowledge, find out about investment potential, and finally - experience the taste!

- Where are Russian HNWI's on the way to appreciating fine wines and understanding investment in them? How do they compare to HNWI's from other BRICs, and from Western Europe?
- Wine indices versus stock market indices: recent data
- Shall I invest directly or in wine funds?
- The art of wine investment: how to select the right stock?
- Drawing parallels between fine wines and luxury goods

WINE TASTING AND NETWORKING



16:30

Close of conference

Внимание: Содержание брошюры является неотъемлемой частью авторских прав и интеллектуальной собственностью.

Освобождение от ответственности: по независящим от организаторов причинам указанные в данной брошюре программа, время, список докладчиков или место проведения конференции могут измениться.

Information Partners:



Join us on a social media journey of discovery. Stay up to date with industry news and research, network with other delegates and watch interviews with our speakers through our social media sites! Follow us on Twitter @RussiaWealth, join us in our LinkedIn CIS WEALTH MANAGEMENT FORUM LinkedIn group



Присоединяйтесь к нам на Твиттере @RussiaWealth, и к нашей группе на LinkedIn: CIS WEALTH MANAGEMENT FORUM!

Indemnity: it may be necessary for reasons beyond the control of the organisers to change the content or timing of the programme, speakers or the venue.

45+ SPEAKERS INCLUDE:



Dr. Issaak Bekker
International Financial Consultant
FCP (Financial Management) Ltd



Yury Smelyanskiy
Executive Director, Private Wealth Management Division
Goldman Sachs



David Pinkerton
CIO
Falcon Private Bank



Yulia Romantseva
Acting Head of HNWI Sales Department
VTB Capital Investment Management



Alexei Gusev
Member of the Board of Experts
Institute of Financial Planning



Leonid Vindman
Managing Partner
Tungsten Capital Advisors (a family office)



Anton Ionov
Partner
Head of CIS Personal Tax Services
Ernst & Young



Ed Tryon
Managing Director
Lichfields



Ralph Kurmann
Senior Investment Advisor - Executive Director,
Private Asset Partners AG (PAPs)



Margarita Krasnopolskaya
International Wine Consultant
AWS (Associate member of Institute of Wines & Spirits)



Nuri Katz
President
Apex Capital Partners Corp



Alexey Alexandrov
Deputy Chairman of the Board, Head of Private Banking, UkrSibbank BNP Paribas Group



45+ ДОКЛАДЧИКОВ, включая

Петр Терехин
Вице-президент,
Директор департамента
частного капитала
Промсвязьбанк



Светлана Ле Галль
Глава департамента GHP
GROUP Wealth
Management



Владимир Эражевский
Заместитель
Генерального директора
Русский Коммерческий
Банк (Кипр)



Маика Роуз Эмметт
Управляющий директор
CS Global Partners



Роман Михайленко
Директор по работе с
клиентами
CBV Europe (Compagnie
Bancaire Helvétique)
(мульти-семейный офис)



Павел Тигер
Руководитель
департамента инвестиций
в недвижимость
ИК «Третий Рим»



Андрей Наруцкий
Партнер, Руководитель
практики по оказанию
услуг частным клиентам
PwC



Наташа Онавело-Лорен
Начальник юридического
отдела
Группа Инвестек Траст



Теренс Пэй
Руководитель отдела
налогообложения
Verfides



Томас Липман
Директор по продажам
Christophe Harbour



Леонид Морозов
Заместитель Председателя
Правления, ОАО АКБ «Урал
ФД», Председатель
финансового клуба SFO Club
Skolkovo (московская школа
управления Сколково)



Карл Чини
Партнер
Nexia BT, Malta



4-я международная конференция Института Адама Смита

УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ И PRIVATE BANKING: РОССИЯ И СНГ 2013

ОСНОВНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ, ПЕРВЫЙ ДЕНЬ Среда, 10 апреля 2013

08:30 Регистрация и утренний кофе

Приветствие и вступительное слово

УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМ КАПИТАЛОМ РОССИИ И
СНГ: анализ индустрии от ведущей
исследовательской компании

09:30



**Сессия 1. Интерактивная сессия и
дискуссия: Стратегии развития
бизнеса в private banking и
управлении частным капиталом в
России и СНГ. Какие продукты? Какие
клиентские сегменты?**

- **Какие продукты** в этом году наиболее востребованы, и их имеет смысл развивать для клиентов из России и СНГ и почему?
- Должны ли мы обращать больше внимания на то, **что действительно необходимо клиенту и актуально для клиента?**.. В сравнении с попытками продавать стандартные продукты компании...
- Наблюдается ли усиление интереса к низко рисковому продуктам? Депозиты и другие продукты
- На каком клиентском сегменте стоит сфокусироваться? Mass affluent? HNWI? UHNWI?
- Особое внимание **сегменту MASS AFFLUENT:** включая презентации из разных регионов России и стран СНГ

11:00 Кофе-брейк

11:30 **Сессия 2. НОВОЕ! Специальная сессия:
Возрастающая потребность
ПЛАНИРОВАНИЯ НАСЛЕДОВАНИЯ**

После обеда конференция будет разделена на два параллельных потока А и В

Поток А

14:45 **Сессия 3А. МАСТЕРКЛАСС:
Структурирование и защита активов:
текущие вопросы. Сравнение юрисдикций:
традиционные и новые претенденты**

- Типичные структуры (Траст, Частный фонд, Частные инвестиционные компании и т.д.): «за» и «против». Последние тенденции в области структурирования активов
- Важная тема **контроля над активами:** каково отношение к вопросу контроля со стороны клиентов из России/СНГ?
- Какие юрисдикции широко используются частными клиентами из России и СНГ? А какие из них малоизвестны?
- Краткий анализ холдинговых структур на Мальте и их использования для эффективного управления частным капиталом и налогового планирования

16:15 Кофе брейк

16:45 **Сессия 4А. МАСТЕРКЛАСС ПО
НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ И ПРАВОВЫМ
ВОПРОСАМ: Новое в налогообложении и
законодательстве для HNWI**

- Обновлённая информация о соглашениях о двойном налогообложении между Россией и другими странами
- Индивидуальное налогообложение в России: для «резидентов» и «нерезидентов». Текущие изменения в налогообложении
- **Раскрытие информации банками** для российских гос. органов о состоянии частных счетов
- Текущая ситуация в области соглашений об ОБМЕНЕ НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ между Россией и Швейцарией, Россией и Кипром и т.д.

18:00



КОКТЕЙЛЬНЫЙ ГАЛА-ПРИЕМ для всех
участников конференции. *Программа
приема будет оглашена позднее!*

Исследования показали, что все больше частных клиентов в России и СНГ задумываются о необходимости и путях передачи своего бизнеса и имущества будущему поколению. Здесь Вы сможете услышать от западных и российских экспертов, как они решают сложные задачи планирования наследства!

- **Планирование преемственности бизнеса: актуальные вопросы, российская и зарубежная практика**
- Акцент на втором поколении: **программы «Наследник» в ряде банков.** Как банки обучают наследников, насколько успешны данные программы?
- **Дилемма, с которой сталкиваются владельцы бизнеса:** передача бизнеса следующему поколению, продажа бизнеса, передача бизнеса с привлечением сторонних менеджеров: «за» и «против»
- Каковы важные **юридические и налоговые моменты**, которые необходимо учесть при передаче следующему поколению бизнеса, а также других активов?

12:45 Обед

13:45 **НОВЫЙ ФОРМАТ: «Круглые столы» с
Семейными Офисами**

Мы рады, что нам удалось установить долгосрочные отношения со многими Семейными Офисами, работающими с HNWI из России и СНГ, как внутри, так и за пределами России. Многие из них будут выступать в различных сессиях конференции; в дополнение к этому, мы организуем специальные «круглые столы» для создания ценной возможности для общения с ними! В зале будет стоять ряд столов, и за каждым будет представитель семейного офиса. Другие участники смогут подойти и поговорить с представителем, и через 5 минут перейти к следующему столу!

Поток В

14:45 **Сессия 3В. Приобретение НЕДВИЖИМОСТИ
для частных клиентов: где, почему и когда
покупать?**

- **ГДЕ искать? ПОЧЕМУ покупать? КОГДА покупать (или продавать)?**
- Какая недвижимость востребована HNWI в России и за рубежом? Какие основные факторы?
- **Недвижимость в качестве инвестиций:** каково ее место на данный момент в сравнении с другими видами активов в инвестиционном портфеле частного российского клиента? Жилая недвижимость в сравнении с коммерческой, и др. видами недвижимости. Доход и риски
- **Как создать сбалансированный и диверсифицированный портфель инвестиций в недвижимость?**
- **Практические вопросы приобретения недвижимости** для частных клиентов: включая налоги, законодательные, административные вопросы и т.д.
- Вопросы конвертации валют при приобретении недвижимости за рубежом

16:15 Кофе брейк

16:45 **NEW Сессия 4В. НОВОЕ! Интерактивный
круглый стол: РЫНОК ПРЕДМЕТОВ
ИСКУССТВА, антиквариата и других
экзотических объектов**

- **Тенденции на рынке предметов искусства в России.** Какое искусство покупают россияне, где и почему?
- Приобретение предметов искусства и антиквариата как увлечение
- Приобретение как **инвестиция**
- Новая тема: **Инвестирование в МУЗЫКАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ**
- **Практические аспекты приобретения предметов искусства**

08:30 Регистрация и утренний кофе

09:15 **Сессия 6. Интерактивная сессия и дискуссия: ИНВЕСТИРУЯ ДЕНЬГИ ЧАСТНОГО КЛИЕНТА: Инвестиционные стратегии и управление портфелем инвестиций**

- КЛЮЧЕВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГУРУ: МУДРЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ
- Анализ различных классов активов и подходов к формированию клиентского портфеля инвестиций
- Клиенты избегают рыночных рисков, связанных с нестабильностью финансовых рисков: что делать?
- Управление портфельными рисками, использование деривативов
- Инвестирование в сырьевые товары (commodities)
- Каковы текущие инвестиционные предпочтения и готовность рисковать у HNWI? Существуют ли различия между Россией и другими странами СНГ?

10:30 Кофе-брейк

11:00 **NEW Сессия 7: Инвестиции в бизнес проекты. Инвестиции в PRIVATE EQUITY. Прямые инвестиции за рубежом**

- Как обучать клиента об инвестициях за рубежом?.
- Прямые инвестиции российскими HNWI в США: в недвижимость, индустрию игр и развлечений и досуга; ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ
- Прямые инвестиции в другие страны
- Какие проекты private equity наиболее привлекательны для частных клиентов из России/СНГ и почему?

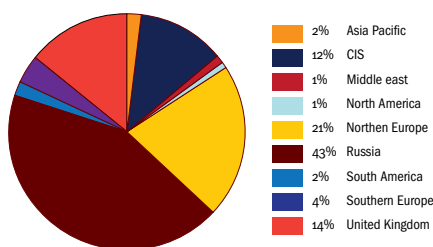
12:00 Кофе-брейк

12:15 **Сессия 8. Дискуссия: Private Banking и Управление Частным Капиталом в регионах России, СНГ, странах Балтии и Центральной Азии плюс дебаты**

- Как развивается культура private banking в странах бывшего Союза?
- Каков портрет клиента private banking в каждой стране? Какие клиентские сегменты присутствуют, какие обладают наибольшим потенциалом?
- ТЕМА ДЛЯ ДЕБАТОВ: Маркетинговые механизмы; привлечение клиента и как его удержать? Как построить и поддержать доверительные отношения с клиентом?

A WIDE INTERNATIONAL GROUP:

attendees breakdown by region



Complementary conference places available for private investors and their family members. Subject to approval. For a confidential registration please contact the conference director Taissia Chinina-Kelly directly Taissia@adamsmithconferences.com

Для состоятельных частных инвесторов и членов их семей участие в конференции бесплатное. Для конфиденциальной регистрации и получения подтверждения связывайтесь напрямую с директором конференции Таисией Чининой-Келли Taissia@adamsmithconferences.com

Наше недавнее исследование показало, что в настоящее время самой сложной задачей для большинства частных банкиров и управляющих частным капиталом является приобретение клиента и его удержание в условиях растущей конкуренции. Участники этой дискуссии поделятся своим опытом в этой области!

13:30 Обед

СЕРИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

14:30 **Специальная тема 1: ЯХТЫ И ЛИЧНЫЕ САМОЛЕТЫ**

- Приобретение яхт и личных самолетов для российских клиентов: какие основные вопросы необходимо принять во внимание? Построение сделки. Обеспечение финансирования.
- Управление яхтами и личными самолетами

15:00 **Специальная тема 2: КОМПЛАЙНС и КУС**

- Как решать вопросы, связанные с ужесточением требованиям по комплаянсу и правилам КУС (знай своего клиента)?

15:30 **Круглый стол: ЭЛИТНЫЕ ВИНА – послушайте знатоков вин, узнайте об инвестиционном потенциале, а в конце - попробуйте на вкус!**

- Насколько преуспели состоятельные россияне в понимании рынка элитных вин, и инвестирования в них? Какова картина в сравнении с Западной Европой и другими странами БРИК?
- Винные индексы: как они ведут себя по сравнению с индексами акций и тд.
- Как лучше инвестировать: напрямую или через фонды?
- Искусство инвестирования в вина: как выбрать нужные наименования?
- Проводим параллели между элитными винами и предметами роскоши

ДЕГУСТАЦИЯ ВИН И ОБЩЕНИЕ

16:30 Завершение конференции

45+ ДОКЛАДЧИКОВ, включая:



Dr. Исаак Беккер
Международный
финансовый консультант
**FCP (Financial
Management) Ltd**



Юрий Смелянский
СFA, Исполнительный
директор, Управление
инвестициями
Goldman Sachs



Дэвид Пинкертон
Директор по
инвестициям
Falcon Private Bank



Юлия Романцева
Руководитель Департамента
по работе с крупным
частным капиталом
**ВТБ Капитал Управление
инвестициями**



Алексей Гусев
Член экспертного совета
**Институт Финансового
Планирования**



Леонид Виндман
Управляющий партнер
Tungsten Capital Advisors



Антон Ионов,
Партнер, Руководитель
группы услуг в области
налогообложения
физических лиц в СНГ
Ernst & Young



Эд Трайон
Управляющий директор
Lichfields



Ральф Курманн
Главный советник по
инвестициям –
Исполнительный
директор, **Private Asset
Partners AG (PAPs)**



Маргарита Краснополянская
Международный консультант
по вину
Ассоциированный член
Института вин и спиртных
напитков (AIWS)



Нури Катц
Президент
**Алекс Капитал Партнерс
Корп**



Алексей Алесандров
Зам. Пред. Правления,
Начальник Деп. персональных
банковских услуг, **УкрСиббанк,
BNP Paribas Group**

Tuesday, 9 April 2013 Pre-Conference Seminar on

Immigration, Citizenship, + important practical issues related to relocation

Top international experts will guide you through a variety of immigration and "citizenship-by-investment" programmes in major destinations, analyse the pros and cons for each country, and touch upon some important practical issues related to relocation

08:30 Registration & refreshments 09:30 Seminar opening

Updates on immigration and citizenship programmes

- The UK: Update on the Tier 1 (investor) visa
- St Kitts & Nevis: Citizenship-by-investment programme
- The citizenship-by-investment programme launched in November 2012 in Antigua and Barbuda
- An update on Cyprus: Permanent residence for real estate investors and discretionary citizenship-by-investment
- Portugal: The "golden" visa for investors introduced in August 2012
- USA: The EB-5 programme
- Switzerland: Residence permits for persons of independent financial means and recent developments in Swiss immigration law and practices
- Other European countries offering permanent residence permits to foreign investors (Spain, France, Hungary, etc.)

Other practical issues related to relocation

- The importance of thorough legal and tax planning prior to immigration. How to avoid mistakes?
- Focus on education abroad. What are the issues to consider when choosing and applying for an elite school/university in the UK and elsewhere abroad?
- Practical aspects of buying real estate in certain countries as part of citizenship/permanent residency programmes

Вторник 9 апреля 2013 г. Предконференционный семинар Иммиграция, визовые программы, + практические

Ведущие международные эксперты ориентируют Вас в области различных программ по получению ПМЖ и второго гражданства в ряде стран, проанализируют их «за» и «против», и затронут некоторые практические вопросы, связанные с переездом

08:30 Регистрация и кофе 09:30 Открытие семинара

Последняя информация об иммиграционных программах и программах по получению гражданства

- Великобритания: свежая информация о программе Tier 1 (инвесторская виза)
- Сент-Китс и Невис: программа гражданства через инвестиции
- Антигуа и Барбуда: программа гражданства через инвестиции, открывшаяся в ноябре 2012
- Кипр: ПМЖ для инвесторов в недвижимость, и дискреционное гражданство через инвестиции
- Португалия: «золотая виза» для инвесторов, введенная в августе 2012 г.
- США: свежая информация о программе EB-5 (инвесторская виза)
- Швейцария: ПМЖ для финансово независимых лиц и последние тенденции в швейцарском иммиграционном законодательстве
- Другие страны Европы, предлагающие программы ПМЖ для иностранных инвесторов (Испания, Франция, Венгрия и др)

Важные практические вопросы, связанные с переездом (или частичным переездом)

- Важность юридического и налогового планирования до переезда в другую страну. Как избежать ошибок?
- Акцент на: элитное международное образование. Что нужно учитывать при подаче заявок на поступление в престижные ВУЗы Великобритании и других стран?
- Практические аспекты покупки недвижимости в ряде стран, где есть программы гражданства через инвестирование в недвижимость

Ekaterina Mavrenkova, Managing Partner, Henley & Partners

Ekaterina Mavrenkova is Managing Partner of «Henley & Partners AG» – subsidiary of a private consulting group that is specialized in international residence and citizenship planning and advisory. Besides her managerial responsibilities in the firm, she also performs business development functions for Russia and other CIS countries, including solutions` search for customers who want to take residence in Europe, and advises clients on international citizenship.



Екатерина Мавренкова, Управляющий партнер, Henley & Partners

Екатерина Мавренкова является управляющим партнером «Henley & Partners AG» - подразделения частной консалтинговой компании специализирующейся на консультировании клиентов по вопросам выбора места для постоянного проживания, оформления видов на жительства и получения альтернативного гражданства. В дополнение к обязанностям по общему руководству деятельностью компании, Екатерина Мавренкова отвечает за развитие бизнеса в России и других странах СНГ, параллельно консультируя по вопросам, связанным с выбором оптимальных решений для тех, кто хочет переехать на постоянное жительство в Европу или получить второе гражданство.

Hakan Cortelek, Managing Partner, Henley & Partners Ltd

Hakan Cortelek is an international residence and citizenship planning specialist. Following his extensive experience in private banking in the UK and Canada, he has also excelled in developing a thriving, globally connected investor immigration practice. He participated in various consultancy sessions with the UK Home Office, Canadian Immigration authorities, as well as Malta, Singapore, Jersey, St Kitts & Nevis and Antigua & Barbuda. He splits his time between the Jersey, UK and Canada. He specialises in UK Investor Immigration, St Kitts & Nevis Citizenship by Investment Programme, Antigua Citizenship by Investment Programme, as well as Belgium, France, Switzerland and Canada Residency & Citizenship Programmes for High Networth Individuals and Service Providers. Hakan travels extensively to Russia, Turkey, the Middle East, North America and China.



Хакан Кортелек, Управляющий партнер, Henley & Partners Ltd

Хакан Кортелек – специалист по международному иммиграционному планированию. Он работал в области private banking в Великобритании и Канаде, а после этого разработал обширную международную практику по иммиграционному консультированию. Он участвовал во многих заседаниях по иммиграционному законодательству с гос. структурами в Великобритании, Канаде, а также на Мальте, в Сингапуре, Джерси, Сент Китсе и Антигуе и Барбуде. Области специализации включают: инвесторская иммиграция в Великобритании, программы «гражданство через инвестиции» на Сент Китс и Невис и на Антигуа и Барбуда, а также программы для обеспеченных лиц в Бельгии, Франции, Швейцарии и Канаде. Он много путешествует в Россию, Турцию, на Ближний Восток, в Северную Америку и Китай.

Nuri Katz, President, Apex Capital Partners Corp

Nuri Katz is one of the founders of the immigration consulting business in the CIS. Soon after his first visit to Moscow in 1990, Mr. Katz began his career as a consultant. This was during the fall of the Soviet Union, when it became possible to legally provide services connected to immigration. Since that time, Nuri Katz has represented thousands of clients – from CIS republics and other nations - in front of the immigration services of Canada and other countries. Recently other countries besides Canada have opened their doors to foreign investors, including the United States, Bulgaria and St. Kitts. Mr. Katz has widened the spectrum of his services and can now offer you a choice of various investment programmes, and ways to receive permanent residency in these countries. His opinion pieces and professional analysis have appeared in various publications.



Нури Катц, Президент, Апекс Кэпитал Партнерс Корп

Нури Катц является одним из основателей консалтингового бизнеса по иммиграции в странах СНГ. Вскоре после своего первого приезда в Москву в 1990 году, начал свою консалтинговую деятельность. Это случилось во времена распада СССР, когда стало возможным легально оказывать услуги в области иммиграции. С тех пор Нури Катц представлял перед иммиграционными службами Канады и других стран тысячи клиентов не только из самых разных стран СНГ, но и из других стран. С недавнего времени свои двери для иностранных инвесторов открыли и другие страны, кроме Канады: США, Болгария, Сент-Китс. Г-н Катц расширил спектр своих услуг и может предложить Вам выбор разнообразных программ инвестирования и получения постоянного места жительства в этих странах. Его мнение и профессиональный анализ не раз цитировали российские и международные СМИ.

Expert on elite international education!

Alexander Nikitich, Founding Director, CARFAX EDUCATION

Alexander Nikitich in 1997 founded an educational consultancy which evolved into Carfax Education, an international group comprising a range of divisions, catering to families, institutions, and investors worldwide. He has overseen the development of Carfax Offices in Moscow, St Petersburg, London, Monaco, Oxford, and elsewhere. Carfax Education works closely with individual and institutional clients to help them gain access to world-class establishments and expertise. The company is now active throughout Europe, the Middle East, East-Asia, West Africa, and the USA. Alexander contributes regularly to contemporary discourse on educational issues, and has featured prominently in the international press.



Александр Никитич, Учредитель и директор, CARFAX EDUCATION

Александр Никитич в 1997 основал компанию по образованию и консалтингу, впоследствии выросшую в компанию Carfax Education – международную группу, клиентами которой являются семьи, организации и инвесторы из разных стран мира. Под его руководством открылись офисы Carfax в Москве, Санкт-Петербурге, Лондоне, Монако, Оксфорде и других точках мира. Carfax Education тесно сотрудничает с индивидуальными и институциональными клиентами и помогает им получить доступ к ведущим образовательным учреждениям международного уровня. Компания активно работает в Европе, на Ближнем Востоке, в Восточной Азии, Западной Африке и США. Александр является постоянным участником дискуссий на темы образования и его мнения и взгляды освещаются международными СМИ.

Эксперт по элитному международному образованию!

16:30 Close of Workshop and refreshments

16:30 Закрытие семинара и напитки

Our Speaker Faculty in 2013 will feature MANY NEW NAMES; they will be joined by charismatic and knowledgeable industry figures who are returning to the podium by popular demand!

- **Petr Terekhin**, Vice-President, Head of Private Banking, Promsvyazbank
- **Svetlana Le Gall**, Head of GHP GROUP Wealth Management
- **Dr. Issaak Bekker**, International Financial Consultant, FCP (Financial Management)
- **Yury Smelyanskiy**, CFA, Executive Director, Private Wealth Management Division, Goldman Sachs
- **Vladimir Zrazhewski**, Deputy CEO, Russian Commercial Bank Cyprus
- **David Pinkerton**, CIO, Falcon Private Bank
- **Leonid Morozov**, Deputy Chairman of the Management Board, Ural FD Bank, Chairman of the SFO Club Skolkovo (Moscow School of Management Skolkovo)
- **Alexey Alexandrov**, Head of Private Banking Department, UkrSibbank BNP Paribas Group
- **Yulia Romantseva**, Acting Head of HNWI Sales Department, VTB Capital Investment Management
- **Nuri Katz**, President, Apex Capital Partners Corp
- **Roman Mikhaylenko**, Head of Client Services, CBH Europe (Compagnie Bancaire Helvétique)(a multi-family office)
- **Leonid Vindman**, Managing Partner, Tungsten Capital Advisors (a family office)
- **Alexei Gusev**, Dean, Institute of Financial Planning
- **Karl Cini**, Partner, Nexia BT, Malta
- **Anton Ionov**, Partner, Head of CIS Personal Tax Services, Ernst & Young
- **Vladimir Gidirim**, Partner, International Tax services, Ernst & Young
- **Natacha Onawelho-Loren**, Head of Legal, Investec Trust Group
- **Ralph Kurmann**, Senior Investment Advisor – Executive Director, Private Asset Partners AG (PAPs)
- **Andrei Narutsky**, Partner, Private Wealth Services Leader, PwC
- **Terence Pay**, Head of Tax, Verfides
- **Margarita Krasnopolskaya**, International Wine Consultant, AIWS (Associate member of Institute of Wines & Spirits)
- **Thomas Liepman**, Director of Sales, Christophe Harbour
- **Ekaterina Mavrenkova**, Managing Partner, Henley & Partners
- **Hakan Cortelek**, Managing Partner, Henley & Partners Ltd
- **Pavel Tiger**, Head of Real Estate, Third Rome Group
- **Svetlana Ryabokon**, Head of Oracle Capital Private Office
- **Ed Tryon**, Company Director, Lichfields London
- **Alexander Nikitich**, Founding Director, CARFAX EDUCATION
- **Svetlana A. Grigorian**, Head of Private Banking, ZAO Raiffeisenbank

Lead Sponsor / Главный спонсор

Ernst & Young is a global leader in assurance, tax, transaction and advisory services. Worldwide, our 167,000 people are united by our shared values and an unwavering commitment to quality. We make a difference by helping our people, our clients and our wider communities achieve their potential. Ernst & Young expands its services and resources in accordance with clients' needs throughout the CIS. 4,000 professionals work at 19 offices in Moscow, St. Petersburg, Novosibirsk, Ekaterinburg, Kazan, Krasnodar, Togliatti, Vladivostok, Yuzhno-Sakhalinsk, Almaty, Astana, Atyrau, Baku, Kyiv, Donetsk, Tashkent, Tbilisi, Yerevan, and Minsk. For more information about our organization, please visit www.ey.com



«Эрнст энд Янг» является международным лидером в области аудита, налогообложения, сопровождения сделок и консультирования. Коллектив компании насчитывает 167 000 сотрудников в разных странах мира, которых объединяют общие корпоративные ценности, а также приверженность качеству оказываемых услуг. Мы создаем перспективы, раскрывая потенциал наших сотрудников, клиентов и общества в целом. Мы постоянно расширяем наши услуги и ресурсы с учетом потребностей клиентов в различных регионах СНГ. В 19 офисах нашей фирмы (в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Казани, Краснодаре, Тольятти, Владивостоке, Южно-Сахалинске, Алматы, Астане, Атырау, Бак, Киеве, Донецке, Ташкенте, Тбилиси, Ереване и Минске) работают 4000 специалистов. Более подробная информация представлена на нашем сайте: www.ey.com

Elite Property Partner / Партнер по элитной недвижимости

Christophe Harbour, St. Kitts. Set on 2,500 acres of natural bays, bluffs, and beaches on the Eastern Caribbean island of St. Kitts, Christophe Harbour is a dynamic resort community with elegant residences, resort hotels, and exceptional amenities, including a super-yacht marina and village, Tom Fazio must-play golf course, and a beachside pavilion. Ownership options include hillside, beachfront and harbourside residences and homesites and berths in the super-yacht marina. Guiding Christophe Harbour's development is Kiawah Partners, known for its award-winning communities on Kiawah Island, South Carolina, U.S.A. and The Lodge at Doonbeg in southwest Ireland. Christophe Harbour is an approved project under the real estate option of the St. Kitts and Nevis Citizenship by Investment program. www.ChristopheHarbour.com



Christophe Harbour, St. Kitts. Расположенный на 2500 акрах естественных пляжей, бухт и утесов, Кристоф Харбор — это динамичный курортный комплекс, с элегантными виллами, отелями и выдающимися особенностями, такими как марина и деревня супер-яхт и поле для гольфа Тома Фазии и пляжный павильон. Виды недвижимости, готовой для приобретения это: жилье дома на склоне, у пляжа и у порта, а также в марине супер-яхт. Управляет ком-плексом Кристоф Харбор компания Kiawah Partners, которая известна такими признанными комплексами как Остров Киawah в Южной Каролине в США и The Lodge at Doonbeg в югозападной Ирландии. Кристоф Харбор — это проект, получивший официальную под-держку в категории недвижимости по программе «Гражданство Ст Киттс и Нэвис через инвестиции». www.ChristopheHarbour.com

Sponsors / Спонсоры

PwC Russia provides industry-focused assurance, tax, legal and advisory services. Over 2,300 professionals working in PwC offices in Moscow, St. Petersburg, Ekaterinburg, Kazan, Krasnodar, Novosibirsk, Yuzhno-Sakhalinsk, Vladikavkaz and Voronezh share their thinking, experience and solutions to develop fresh perspectives and practical advice for our clients. PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Together, these firms form the PwC network, which includes over 180,000 employees in 158 countries. Please see www.pwc.ru/en/about/structure.jhtml for further details.



РwC в России предоставляет услуги в области аудита и бизнес-консультирования, а также налоговые и юридические услуги компаниям разных отраслей. В офисах РwC в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Краснодаре, Южно-Сахалинске, Владикавказе и Воронеже работают более 2 300 специалистов. Мы используем свои знания, богатый опыт и творческий подход для разработки практических советов и решений, открывающих новые перспективы для бизнеса. Под «РwC» понимается сеть РwC и/или одна или несколько фирм, входящих в нее, каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом. Глобальная сеть РwC объединяет более 180 000 сотрудников в 158 странах. Более подробная информация представлена на сайте www.pwc.ru/ru/about/structure.jhtml

Jersey is one of the world's leading international finance centres. It offers an attractive combination of stability, reliability and expertise coupled with world-class legislation, regulation and infrastructure, all of which have kept Jersey at the forefront of global finance for over 50 years.

With a business day that begins before Tokyo closes and continues well into New York trading time; a close proximity to Europe but independence from the European Union; Jersey offers unique location and time zone benefits.

The jurisdiction offers a wealth of experience and expertise in private wealth management, trust structures, foundations, family offices and private trust companies; providing an unparalleled service offering to Russian private clients and businesses alike.

www.jerseyfinance.je



Остров Джерси является одним из лидирующих мировых финансовых центров. Он представляет собой привлекательную комбинацию стабильности, надежности и экспертизы, соединенную с законодательством мирового уровня, административными положениями и инфраструктурой. Все эти совокупные факторы позволяют Джерси находиться на передовой линии мирового финансирования вот уже более 50 лет. С рабочим днем, который начинается до закрытия токийской биржи и продолжается до начала торгов в Нью-Йорке, находясь близко к Европе, но будучи независимым от Европейского Союза, остров Джерси обладает уникальным местоположением и часовыми поясами. Органы власти обладают большим опытом и практикой в области управления частным капиталом, структурирования трастов, создания фондов, семейных офисов и частных трастовых компаний, предоставляя не имеющие себе равных услуги российским частным клиентам и подобным бизнес организациям. www.jerseyfinance.je

To learn how you can make use of excellent branding opportunities to host a social function at this elite event, contact Frank Dewitz on +44 20 7017 7433 or at: frank@adamsmithconferences.com

Sponsors / Спонсоры

Private Asset Partners AG (PAPs) is a licensed financial services provider, existing for 12 years, and specialized in private wealth management. The office is located in Baar (Canton Zug, Switzerland) and thus fully complies with the regulations of the Swiss bank secrecy law. PAPs is regulated and supervised by the Swiss Financial Market Supervisory Authority (FINMA).

Next to the main activity, the management of assets for private individuals, foundations and institutions, the company also offers the expertise in family office services, establishing companies or legal structures, development of tailor-made financing solutions, incl. for companies, fiduciary services, accepting domestic or international directorial and trustee mandates etc.

www.paps.ch



Независимая управляющая компания **Private Asset Partners AG (PAPs)** существует 12 лет, имеет полную лицензию на предоставление финансовых услуг и специализируется на управлении активами частных клиентов. Офис PAPs находится в городе Баар (кантон Цуг, Швейцария), что распространяет на компанию действие закона «О банковской тайне». Компания PAPs подконтрольна Комиссии по надзору за финансовыми рынками Швейцарской Конфедерации. Наряду с основной специализацией на доверительном управлении активами частных и институциональных клиентов, а также на управлении фондами, деятельность компании включает в себя предоставление услуг «family office», учреждение компаний и других юридических лиц, разработку индивидуальных финансовых схем ведения бизнеса клиента, оказание доверительных услуг, представление интересов клиента в руководящих органах в принадлежащих ему компаниях (Совет Директоров, Наблюдательный Совет) и т.д. www.paps.ch

Verfides is highly experienced in the provision of wealth planning and structuring services. In addition to its original core business as a trust and corporate services provider, Verfides has developed a full range of professional services for both private and corporate clients. The origin of Verfides dates back almost forty years. Having been owned by multinational investment banks during its lifetime, it is now an independent group directly owned by its management team. Our services include:

- Asset protection, investment and trading structuring using corporate and trust vehicles
- International tax planning for companies and individuals
- UK and international real estate structuring
- Corporate outsourcing

www.verfides.net



Verfides имеет большой опыт работы в предоставлении услуг в сфере финансового планирования и структурирования частного капитала. В дополнение к своему первоначальному профилю по бизнесу управления трастами и предоставлении корпоративных услуг, Verfides разработала полный спектр профессиональных услуг для частных и корпоративных клиентов. Происхождение Verfides восходит почти сорок лет. За время своей жизни Verfides принадлежала многонациональным инвестиционным банкам, но теперь это независимая группа, полностью принадлежащая своей управленческой команде. Наши услуги включают в себя:

- Защита имущества, инвестиций и структурирования торговли с использованием корпоративных и трастовых механизмов
- Международное налоговое планирование для компаний и частных лиц
- Структурирование Великобритании и международного недвижимого имущества

www.verfides.net

PRIME offers a full range of services from organizing trips to any part of the world, private and corporate event planning to providing services to clients and top management of the major Russian banks and financial corporations.

PRIME personal assistants are ready to fulfill any request at any time: from travel arrangements — flights, transfer, VIP rooms to real estate offers and gift shopping. About 700 Russian and foreign companies provide significant privileges to the clients of PRIME. By the end of 2012 the number of PRIME clients has exceeded 10,000 persons. Due to a high quality of service and positive recommendations the number of clients is increasing steadily. PRIME was awarded as The Best Concierge Service of 2009 and 2012 by SPEAR'S Russia Wealth Management Awards.

PRIME is the preferred partner of Four Seasons Hotels & Resorts and Mandarin Oriental Hotel Group, the Diamond Club member of Société des Bains de Mer à Monaco (SBM) and the only in Eastern Europe Star Agent of The Ritz-Carlton.

www.primeconcept.co.uk



PRIME — сервисная компания, среди основных направлений деятельности которой предоставление полного комплекса услуг по подготовке поездки в любую точку света, организация частных и корпоративных мероприятий, поддержка самых значимых событий в Москве и мире, корпоративное обслуживание клиентов и топ-менеджмента крупнейших российских банков и финансовых компаний. Персональные ассистенты PRIME готовы выполнить любые пожелания клиентов круглосуточно: от организации путешествий, авиаперелетов, трансфера, VIP-залов до помощи в выборе недвижимости, подготовке праздников, покупке цветов. Около 700 российских и зарубежных компаний-партнеров предоставляют значительные привилегии клиентам компании PRIME. К концу 2012 году количество обслуживаемых клиентов превысило 10 000 человек. Благодаря высокому уровню обслуживания и положительным рекомендациям количество клиентов постоянно увеличивается. PRIME — двукратный обладатель SPEAR'S Russia Wealth Management Awards как лучшая консьерж-служба года (2009, 2012 гг.). Гостиничные сети Four Seasons Hotels and Resorts и Mandarin Oriental Hotel Group присвоили PRIME статус preferred partner на российском рынке. Наряду с этим компания является Diamond Agent сети отелей Société des Bains de Mer à Monaco (SBM) и единственным в Восточной Европе Star Agent группы The Ritz-Carlton. www.primeconcept.co.uk

As a global financial advisory firm, **Apex Capital Partners Corporation** provides exclusive advice regarding Immigrant Investor Programs to a diversified client base of individuals and financial institutions originating in the countries of the former Soviet Union. Founded in Montreal, Canada and with offices in Moscow since 1993, Apex Capital Partners Corporation is a leading consulting firm in the FSU having advised thousands of clients as well as government agencies, private banks, family offices, and law firms in the field of second citizenship and permanent residence solutions for high net worth individuals. www.apexcap.org



Apex Capital Partners Corp., являясь международной финансово-консультационной компанией, предоставляет эксклюзивные консультации по вопросам инвестиционно-иммиграционных программы для диверсифицированной клиентской базы лиц и финансовых учреждений, происходящих из стран бывшего Советского Союза. Основанная в Монреале, Канада, с офисами в Москве с 1993 года, Apex Capital Partners Corp. является одной из ведущих консалтинговых фирм в СНГ, которая помогла тысячам клиентов, а также государственным учреждениям, частным банкам, семейным офисам и юридическим фирмам в решении вопросов второго гражданства и постоянного вида на жительство для состоятельных людей. www.apexcap.org

Lichfields is a bespoke, independent search company primarily focused on the acquisition of prime central London residential property. With over 20 years experience in acquiring London's finest real estate, Lichfields acts solely on the behalf of its private clients, to present them with the very best properties before they come onto the open market. Headed up by founding managing director Ed Tryon, the team at Lichfields use their unrivalled knowledge and network of industry contacts to provide their clients with a distinct advantage in an increasingly competitive London property market. Established in 2007, Lichfields was named Property Adviser of the Year at the Spear's Wealth Management Awards 2012/2013. www.lichfields.com



Lichfields — независимая компания по поиску и приобретению самой востребованной и элитной жилой недвижимости в центре Лондона, тщательно отобранной в соответствии с требованиями и нуждами наших клиентов. Имея 20-летний опыт в сфере элитной жилой недвижимости Лондона, Lichfields выступает исключительно от имени покупателя, представляя самую лучшую и востребованную недвижимость до того, как она доступна на открытом рынке. С директором компании Эдом Трайон во главе команда Lichfields применяет свой непревзойденный профессиональный опыт и осведомленность, а также связи в индустрии, обеспечивая таким образом значительное преимущество на весьма конкурентном рынке недвижимости Лондона. Компания Lichfields была основана в 2007 году и стала лауреатом в номинации «Лучший Консультант в Сфере Недвижимости Года» престижной премии Spear's Wealth Management Awards 2012/2013. www.lichfields.com

Pepeliaev Group is the leading Russian law firm. With more than 180 attorneys based in Moscow, St. Petersburg and Krasnoyarsk, Pepeliaev renders legal services in Russia, the CIS, and abroad. Over 60% of the firm's clients are multinational corporations implementing long-term investment projects in the Russian Federation. Pepeliaev Group offers a full range of legal support to private clients to resolve personal matters. Our individual approach to each client and our lawyers' exemplary professionalism enable us to offer services of the highest quality.

Contact details:
Pepeliaev Group
Krasnopresnenskaya nab. 12,
Entrance 7, World Trade Center-II
Moscow 123610, Russia
Tel.: + 7 495 967 0007
Fax: + 7 495 967 0008
E-mail: info@pgplaw.ru

www.pgplaw.ru



«Пепеляев Групп» — ведущая российская юридическая компания, предоставляющая полный спектр правовых услуг во всех регионах России, странах СНГ и за рубежом. В трех офисах компании, Москве, Санкт-Петербурге и Красноярске, работает более 180 юристов. Среди клиентов — более 1500 компаний — лидеров в различных отраслях экономики, включая международные корпорации. Компания «Пепеляев Групп» оказывает комплексную юридическую поддержку физическим лицам в решении частных вопросов. Индивидуальный подход к каждому клиенту, а также высокий профессионализм наших юристов позволяют нам оказывать услуги, отвечающие самым высоким стандартам качества.

Контактная информация:
Пепеляев Групп
Краснопresnenskaya наб. 12,
Подъезд 7, ЦМТ-II
Москва 123610, Россия
Тел.: + 7 495 967 0007
Факс: + 7 495 967 0008
E-mail: info@pgplaw.ru

www.pgplaw.ru

CS Global Partners is an international citizenship, residence and foreign investment consultancy firm. We have offices in London, St Kitts, Southern Africa, South Asia and partners all over the world. We provide expert advice to high net worth clients, financial institutions and law firms globally. We also assist governments seeking to establish and maintain citizenship by investment programs.

Although we offer expert advice on economic citizenship and residence programmes around the world, we specialise in the Citizenship-by-Investment Program of St Kitts and Nevis; the most established, trusted and successful programme of its kind worldwide.

www.csglobalpartners.com



CS Global Partners — это международная консалтинговая компания, специализирующаяся на получении гражданства, резиденства и иностранных инвестиций. У нас открыты офисы в Лондоне, Сент Киттс и Невисе, Южной Африке, Южной Азии, а также работают партнеры по всему миру. Мы предоставляем профессиональные консультации состоятельным клиентам, финансовым учреждениям и юридическим фирмам по всему миру. Мы также содействуем правительствам стран, заинтересованным в учреждении и поддержании программ «Гражданство через Инвестиции».

Мы и предлагаем профессиональные консультации по вопросам получения экономического гражданства и программам резиденства по всему миру, при этом, мы в первую очередь специализируемся на программе «Гражданство через Инвестиции» в Сент Киттс и Невисе, которая является самой надежной, заслуживающей доверия и успешной программой такого вида в мире. www.csglobalpartners.com

RBC Wealth Management is the wealth management business of Royal Bank of Canada and is dedicated to providing tailored solutions to meet the international financial needs of high net worth individuals and their families. With a network of offices in key financial centres around the world, we provide a range of solutions, including trust and fiduciary, investment management, credit and banking services to clients resident in more than 150 countries. By building relationships, delivering expertise and advice, and offering choice, our aim is to earn the right to become our clients' first choice.

www.rbcwminternational.com



RBC Wealth Management

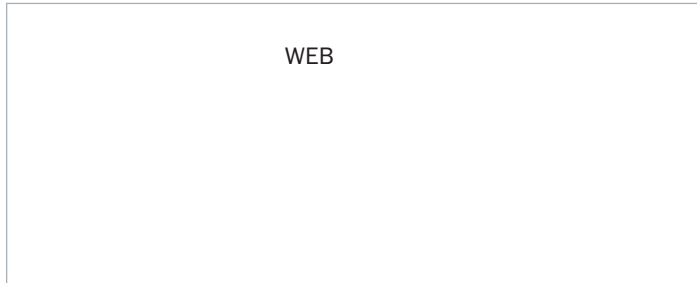
RBC Wealth Management является направлением бизнеса Royal Bank of Canada, специализирующимся на предоставлении индивидуальных финансовых решений для состоятельных лиц и их семей. Имея представительства и филиалы в важнейших финансовых центрах по всему миру, мы предоставляем широкий спектр решений, в том числе услуги доверительного управления и fiduciary services, услуги управления инвестициями, кредитные и банковские услуги для клиентов из более чем 150 стран мира. Выстраивая надежные отношения с клиентами, предоставляя выбор и профессиональные консультации, а также экспертные решения, наша главная цель — быть номером один для наших клиентов.

www.rbcwminternational.com

Enquiries / Вопросы

If you have any questions about registrations, please call **Victoria Ilijash** on +44 (0) 20 7017 7444 or e-mail victoria@cci-events.com
If you have a query about speakers or the programme, please contact **Taissia Chinina-Kelly** on +44 (0) 20 7017 3196 or e-mail taissia@adamsmithconferences.com

С вопросами по регистрации обращайтесь к **Виктории Ильяш** по телефону +44 (0) 20 7017 7444 или эл. почте victoria@cci-events.com
С вопросами о докладчиках и программе, обращайтесь к **Таисии Чининой-Келли** по телефону +44 (0) 20 7017 3196 или эл. почте taissia@adamsmithconferences.com



Delegate Details / Информация О Делегатах

Please photocopy this form for more than three delegates. Please complete in capital letters / Для регистрации более 3-х человек просим размножить данную форму. Пожалуйста, заполните заглавными буквами

Full Name / ФИО: _____

Surname in English as per Passport / Фамилия на англ. языке как в паспорте _____

Position / должность: _____

Company Name / компания: _____

Business Activity / вид деятельности: _____

Address / адрес: _____

Phone / телефон: _____

Fax / факс: _____

Email: _____

Website: _____

2nd Delegate / 2-й делегат

Full Name / ФИО: _____

Position / должность: _____

Email: _____

3rd Delegate £200 DISCOUNT / 3-й делегат СКИДКА £200

Full Name / ФИО: _____

Position / должность: _____

Email: _____

Who the Delegate Reports To / Непосредственный начальник участника

Full Name / ФИО: _____

Position / должность: _____

Email: _____

BOOKING CONTACT / КОНТАКТНОЕ ЛИЦО

Full Name / ФИО: _____

Position / Должность: _____

Email: _____

Cancellation policy / Отмена регистрации и замены

You may cancel your registration in accordance with Adam Smith Conferences' Delegate Terms and Conditions (Condition 6), which can be found at <http://www.adamsmithconferences.com/page/termsandconditions>. All cancellations received 28 days or more before the conference are subject to an administrative charge of £250 per delegate. Adam Smith Conferences regrets that cancellations or bookings received less than 28 days before the conference cannot be refunded or credited and the full amount of your fee remains payable. All cancellations must be sent by email to cancel@adamsmithconferences.com marked for the attention of Customer Services and must be received by Adam Smith Conferences. Any changes to your booking will result in an additional administrative charge. By completing and submitting this registration form you confirm that you have read and understood the Adam Smith Conferences' Delegate Terms and Conditions and you agree to be bound by them.

Register now — 4 easy ways! / 4 способа регистрации делегатского места!

- BY FAX:** send this form to +44 (0) 20 7017 7447 / **ПО ФАКСУ:** +44 (0) 20 7017 7447
- VIA EMAIL:** send full contacts to events@adamsmithconferences.com
ПО Е-ПОЧТЕ: events@adamsmithconferences.com
- ONLINE:** visit www.russianwealthmanagement.com and click **REGISTER NOW**
НА САЙТЕ: зайдите на www.russianwealthmanagement.com и нажмите **РЕГИСТРАЦИЯ**
- TELEPHONE US ON:** +44 (0) 20 7017 7444 / **ПО ТЕЛЕФОНУ:** +44 (0) 20 7017 7444

Venue Details / Информация о гостинице

ВАЛЧУГ КЕМПНСКИ HOTEL, Ul Balchug 1, Moscow, Russia
Tel: + 7 495 287 2000, www.kempinski.com
ОТЕЛЬ БАЛЧУГ КЕМПНСКИ, Ул. Балчуг д.1, Москва, Россия
Тел: + 7 495 287 2000, www.kempinski.com

The cost of **hotel accommodation is NOT included** in the conference fee. Details of how to obtain reduced rate hotel accommodation for this conference will be forwarded to every delegate on receipt of their registration form. **The registration fee includes** attendance at all sessions, refreshments, lunches, drinks receptions and conference documentation. **FULL PAYMENT OF THE REGISTRATION FEE IS DUE WITHIN 14 DAYS OF THE INVOICE DATE.** Payment must be received prior to the event otherwise entry will not be allowed. A registration is confirmed upon receipt of a completed registration form. All discounts can only be applied at the time of registration and cannot be combined. All discounts are subject to approval.

Стоимость проживания в гостинице не включена в делегатский взнос. Информацию о том, как забронировать гостиницу со специальной скидкой, будет направлена каждому зарегистрировавшемуся делегату вместе с подтверждением о получении регистрационной формы. **Делегатский взнос включает** посещение всех сессий, еду и напитки, обеды, коктейльные приемы и документацию конференции. **ПОЛНАЯ ОПЛАТА РЕГИСТРАЦИОННОГО ВЗНОСА ДОЛЖНА БЫТЬ ПРОИЗВЕДЕНА В ТЕЧЕНИЕ 14 ДНЕЙ С ДАТЫ ПОЛУЧЕНИЯ СЧЕТА.** Оплата должна быть получена до начала конференции, иначе делегат не будет допущен на конференцию. Регистрация подтверждается по получении заполненной регистрационной формы. Специальные предложения действуют только в момент регистрации и не могут быть использованы в сочетании с другими специальными предложениями. Все скидки подлежат авторизации.

MULTIBOOKING DISCOUNT / СКИДКА

If you book more than 2 delegates, then delegate No 3 and each subsequent delegate will receive £200 off. All discounts can only be applied at the time of registration and cannot be combined. Multibooking discounts only apply to packages that contain the main conference.

Если количество регистрируемых делегатов более чем 2, то делегат №3 и каждый последующий получат скидку: £200 Скидки действуют только в момент регистрации и не могут быть использованы в сочетании друг с другом. Групповая скидка распространяется только на пакеты, включающие основное мероприятие

If you are unable to attend the conference, copies of documentation are AVAILABLE ONLINE at £250 (plus UK VAT if applicable)!	If you are purchasing documentation and represent a VAT registered company within the EU, please provide your VAT number in the box below.
Tick the box, complete and return the form. <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>

2 Easy Ways To Pay / 2 простых способа оплаты:

Tick preferred payment currency / Выберите валюту платежа: USD EURO Roubles GBP

- BY BANK TRANSFER:** please quote AS_2238 and your company name.
Please make payable to: Barclays Bank Plc, 1 Churchill Place, London, EC14 5HP, United Kingdom.
Account name: Corporate Communications International Ltd.
For transfers within UK: Account number: 00126861 Sort Code: 20 65 82.
For international transfers: SWIFT: BARCGB22 IBAN for GBP or USD: GB41 BARC 2065 8200 1268 61 IBAN for Euro: GB73 BARC 2030 1958 5951 00.
- БАНКОВСКИМ ПЕРЕВОДОМ:** Просим указывать ссылку AS_2238 и название Вашей компании.
К оплате на: Barclays Bank Plc, 1 Churchill Place, London, EC14 5HP, United Kingdom.
Название счета: Corporate Communications International Ltd.
Внутренние переводы по Великобритании: Номер счета: 00126861 Код банка: 20 65 82.
Международные переводы: SWIFT: BARCGB22 IBAN на GBP или USD: GB41 BARC 2065 8200 1268 61 IBAN на Euro: GB73 BARC 2030 1958 5951 00.

2. BY CREDIT CARD / КРЕДИТНОЙ КАРТОЧКОЙ:
To ensure we provide the highest level of security for your credit card details we are unable to accept such payments via email or fax which ensures that these details are never stored on our network. To make payment by credit card on-line, please enter your credit card details in our secure payments website that you will use when making your booking via the event website: www.russianwealthmanagement.com
Alternatively call our customer service team on +44 (0) 20 7017 7444.
Для обеспечения высокого уровня безопасности оплат пластиковыми картами мы не принимаем данные карт, высланные нам по электронной почте или факсу. Чтобы произвести оплату пластиковой картой, пожалуйста, либо зарегистрируйте свое участие на вебсайте мероприятия www.russianwealthmanagement.com, где Ваши данные и данные Вашей карты будут надежно защищены, либо позвоните в службу поддержки клиентов по телефону +44 (0) 20 7017 7444.

Вы вправе отменить свою регистрацию в соответствии с пунктом 6 наших Условий и Положений делегатского участия, с полной версией которых Вы можете ознакомиться по ссылке: <http://www.adamsmithconferences.com/ru/page/termsandconditions>. При отмене регистраций, полученных за 28 или более дней до начала Конференции удерживается сбор за административные расходы в размере £250 за каждого делегата. Adam Smith Conferences вынуждена сообщить, что возврат оплаты невозможен и сумма выставленного счета должна быть полностью оплачена в случае отказа от участия за 28 или менее дней до Конференции или же в случае Вашего отсутствия на Конференции. Все отказы следует направлять на электронный адрес cancel@adamsmithconferences.com с пометкой «внимание отдела обслуживания клиентов» и должны быть получены Adam Smith Conferences. Все изменения Вашей регистрации будут сопровождаться дополнительной административной платой. Заполнив данную регистрационную форму, Вы подтверждаете что Вы прочли и поняли наши Условия и Положения делегатского участия и согласны с ними.

REGISTER EARLY TO SAVE £300 / ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ РАНЬШЕ И СЭКОНОМЬТЕ £300

Conference fees / Регистрационные взносы	Received by / Получено до 1st February 2013 / 1 февраля 2013		Received by / Получено до 8th March 2013 / 8 марта 2013		Received after / Получено после 8th March 2013 / 8 марта 2013		
	Conference / Конференция	Dates / Даты	Fee/Цена	Save/Скидка	Fee / Цена	Save/Скидка	Fee / Цена
<input type="checkbox"/> 3 DAY PACKAGE – Conference + Focus Day <input type="checkbox"/> 3-х дневный пакет – Конференция + Фокус день	9–11 April 2013 9–11 апреля 2013	£1,599 €1,975 \$2,599	£300	£1,799 €2,225 \$2,925	£100	£1,899 €2,349 \$3,075	—
<input type="checkbox"/> 2 DAY PACKAGE – Conference Only <input type="checkbox"/> 2-х дневный пакет – Только Конференция	10–11 April 2013 10–11 апреля 2013	£1,199 €1,475 \$1,949	£300	£1,399 €1,725 \$2,275	£100	£1,499 €1,849 \$2,425	—
<input type="checkbox"/> 1 DAY PACKAGE – Only Focus Day <input type="checkbox"/> Однодневный пакет – Только Фокус день	9 April 2013 9 апреля 2013	£799 €999 \$1,299	—	£799 €999 \$1,299	—	£799 €999 \$1,299	—