

WEALTH MANAGEMENT 4.0 MAGYARORSZÁG

DIGITALIZÁCIÓ ÉS MESTERSÉGES INTELLIGENCIA

A VAGYONKEZELÉSI KISZOLGÁLÁSBAN



KIÁLLÍTÓ PARTNEREK:



XIV. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI ÉS VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA



2024. SZEPTEMBER 16., CORINTHIA BUDAPEST



XIV. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI & VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA BUDAPEST 2024

BLOCHAMPS CAPITAL PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT
BUSINESS INTELLIGENCE, ADVISORY, MONITORING

Konferenciánk nemzetközi minőségű szakmai fórum, mely a magyar piacon egyedülállóan nyújt lehetőséget mélyégi szakmai disputára a szektor hazai aktuális állapotáról és fejlesztési lehetőségeiről. Minden évben gyakorlatilag kivétel nélkül megjelenik a vagyionkezelési szféra összes érdemi szereplője, vezető szakembereik az egész napot együtt töltik. Valóban az egész napot. Ez megerősít minket abban, hogy kivitelezésben és minőségben is képesek vagyunk maximálisan kielégíteni a hazai privátbanki és vagyionkezelési piac magas szintű szakmai szükségleteit. Mindez a szektor vezető business intelligence és monitoring tanácsadó cégeként természetesen felelősség is számunkra. Büszkék vagyunk arra, hogy az évek során összesen már csaknem 2000 résztvevőt tudhattunk a kerekasztal beszélgetések hallgatói között.

170 résztvevőnk között nem csupán szinte minden privátbanki és vagyionkezelési szolgáltató csatlakozik a fórumhoz, hanem a prémium-, a wealth management- és a family office családi vagyiontervezési iparág számos, más konferenciákon magukat jellemzően nem képviseltető kisebb szereplője is rendszeresen részt vesz. Így Konferenciánk évről évre kitűnő lehetőséget teremtenek új ismeretek megszerzésére, érdemi szakmai disputára a szektor hazai állapotáról és fejlesztési lehetőségeiről, egyben az egymással való konzultációra is kiváló alkalom a piac szereplői számára.

SZÁMOKBAN A MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI & VAGYONKEZELŐI KONFERENCIÁK


14.
alkalom
2010 óta

Vagyionkezelői
és Privátbankári
Konferencia


115
partner

Elégedett, visszatérő
szolgáltató
partnerek száma


500+
cikk

Média hivatkozás
a Konferencián
elhangzottakra


1990
darab

Értékesített
Konferencia
belépőjegyek száma

XIV. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI & VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA

2024. szeptember 16.

A KONFERENCIA PROGRAMJA

08:30–09:00

REGISZTRÁCIÓ, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE,
KÁVÉSZÜNET, FOGADÓFALATOK

09:10–09:50

MODERÁTORI KÖSZÖNTŐ ÉS PREZENTÁCIÓ

09:50–10:50

SAKMAI KERKASZTAL BESZÉLGETÉS I.

10:50–11:10

KÁVÉSZÜNET, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

11:10–12:10

SAKMAI KERKASZTAL BESZÉLGETÉS II.

12:10–13:30

EBÉDSZÜNET, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

13:30–14:30

SAKMAI KERKASZTAL BESZÉLGETÉS III.

14:30–15:30

SAKMAI KERKASZTAL BESZÉLGETÉS IV.

15:45–16:00

TOMBOLAHÚZÁS

16:00–16:15

KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

Részletes szakmai programokat, 45 perces unikális wealth management piaci áttekintő prezentációt és a 20 vagyionkezelési-, family office-, alapkezelői- és privátbanki igazgató részvételével kialakított 4 szakmai panelt élvezhetik a konferencia résztvevői.

Karagich István, ügyvezető

A magyar vagyionkezelési és privátbanki szegmens meghatározó tanácsadó cégeként rendre friss tanulmányokkal, saját iparági mérésekkel és adatbázisokkal segítjük a pénzügyi szolgáltatók működését. Három év, 3 sikeres fogadtatású Speciális Kutatása után 2024 tavaszán elkészült a WM Szervezeti és Humán Erőforrás szakmai kutatásait összefoglaló Tanulmányunk. A 70 oldalas munka egyedi infografikákkal, elemző oldalakkal, adattáblákkal kínál betekintést a privátbanki és vagyionkezelési iparági szolgáltatók működtetési és HR-trendjeibe, kihívásaiba, gyakorlataiba.



KÜLÖNÖSEN KOMPLEX BEFEKTETÉSI KÖRNYEZETBEN JÖN EL A VAGYONKEZELÉS KÖVETKEZŐ FORRADALMA

moderátor: KARAGICH ISTVÁN

• **RENDÜLETLENÜL BŐVÜLŐ PIACVEZETŐK, VÁLTOZÓ ÜGYFÉLKEZELÉSI MODELLEK** • Már nem áll meg a vegytszta PB szolgáltatás a saját lábán • A standard PB modell helyett hogyan töltjük meg tartalommal az új modelleket, miközben a 400+ vagyontegória dinamikusan bővül? Limitkezelés 3 szegmens szorításában • A HNWI és UHNWI speciális igényei? • Mit mutatnak a szolgáltatásokról a belépési limitok? • MI SZÜKSÉGES AZ ÜZLETÁG FEJLESZTÉSÉHEZ 2024/2025-BEN? • Működés a szabályozók és az ÁKK szorításában. Újabb adók. Tranzakciók, illetékek, Szabályozások, szocso, fx különadók • Befektetési csengőfrászt alakít ki a kormány a HNWI ügyfelek között? • Újra konkurencia a külföldi vagyontulajdonosok és bankok között? • Mire koncentráljon a PB vezető? • Újabb eredményes éven vagyunk túl, de megőrizhető a jövőbeli növekedés? • Mit ad a jövőbeli működéshez a megfelelő kooperáció a szegmensmenedzsmentek között? • DIGITÁLIS TRANSZFORMÁCIÓ, MESTERSÉGES INTELLIGENCIA, CRM FEJLESZTÉSEK • Ki, miben alkalmazza már a mesterséges intelligenciát? • Miben segít a privátbankároknak a mesterséges intelligencia, látjuk már mennyiben hat az informatikai stratégiai célokra? • Új digitalizációs bevezetések tapasztalatai? • Mik a legújabb trendek adatvezérelt megközelítés vagy az érkező generatív AI terén? • Fintech, WealthTech vs. PB&WM. Pillanatfelvétel a hazai digitalizációs státuszról • Online VK rulez? • PB RM HR BELSŐ ÉS KÜLSŐ KARRIER ÚTAK • Ismét úttörő kutatás készült, ezúttal a WM szervezeti és működési rejtelmekről: Miért akar ma bárki RM lenni és még inkább miért akar ma bárki PB vezető lenni? • Üdvözlő Önt a Home Office PB: Milyen szolgáltatás kell a privátbanki ügyfeleknek? • Értékén kezeljük-e a RM munkáját, vajon hajlandó ezt a hozzáadott értéket megfizetni az ügyfél? • Befektetési tanácsadás – optimális portfólió, integráció a rendszerek között? • Milyen változásokon megy át az ügyféllel és a kockázatvállalási kedv PB szemmel? • Hogyan őrizzük meg legjobbainkat? • Külföldre tartó seniorok! HR PB RM motivációk a hazai keringő során • Tudjuk-e definiálni, hogy mi mit várunk egy privátbankártól, milyen skillek kellene ma? • Mekkora a tere a privátbankári kompetenciának? Értékesítő? Gondolkodó? Klasszikus privátbankarra van szükség? • Mit tudunk ajánlani ma egy kezdő privátbankárnak? • Oktatási tervek, ki hogyan képi a stábot? •

09:50-10:50
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS I.



HOLD ALAPKEZELŐ: Szabó Balázs
K&H PRIVATE BANKING: Ábrahám András
DORSUM: Fischer Bálint
MBH PRIVATE BANKING: Pleschinger Gyula
OTP PRIVATE BANKING: Bozsogi Tamás
RAIFFEISEN PRIVATE BANKING: Bálint Attila

11:10-12:10
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS II.



BÉT: Végh Richárd
HOLD ALAPKEZELŐ: Jávorka Imre
CIB PRIVATE BANKING: Dócs János
ERSTE PRIVATE BANKING: Somlai László
CONCORDE ÉRTÉKPAPÍR: Tabányi Mónika
OTP ALAPKEZELŐ: Turner Tibor

• **TERMÉKFEJLESZTÉS, TERMÉK DILEMMÁK** • Mi a tőkepiac fejlesztésének útja itthon és mik a nemzetközi medrek? • A szabályozói környezet változásainak hatása az üzletmenetre. • Hogyan lehet együtt élni a folyamatosan változó kormányzati elvárásokkal? Mennyiben befolyásolják a GFM masszív elvárásai az egyes piaci szereplőket? • Mi az állampapír szerepe: Szuperállampapír, PMÁP? • Mennyiben nő a direkt részvénybefektetési hajlandóság? • Van élet a blue chipen túl: BÉT kispapírok tündöklése? • Mi az igénye a PB ügyfélkörnek a bankárral való kommunikációban? • Átalakultak az ügyfélportfóliók? • Portfólió diverzifikáció felsőfokon: Szemlélet vagy termékfüggő? • Mi változott a HNWI réteg portfólió összetételében? • Miért nem fut jobban a DPM, holott a vertikális demokratizálás elvileg adná magát? • JÖLET A KÖBÖN? • Hiába a nominális háztartási vagyon rekord, ha reálértékben és eloszlásban kijózanító a valóság • SZÉTSZAKADÓ SZEGMENS- ÉS SZOLGÁLTATÁS SZERKEZETEK KIHÍVÁSAI A SEKTORBAN • ALMÁT ALMÁVAL, KÖRTÉT A DINNYÉVEL • Hogyan alakulhat majd át a hazai incumbens szolgáltatók által uralt privátbanki piac a nyílt architektúrák térnyerésével? • Premium és Affluens Banking Boost? • Vertikális szegmenskezelési szinkronizáció ösztönzőkkel? • Megváltoznak a szegmentálási elvek? Hol lehetnek a Prémium és Affluens Szegmens egészséges határai, figyelembe véve az inflációt és az ingatlan árak alakulását? • NEXT GEN ÉS DIGITALIZÁCIÓ = ÚJ WM? • Új szegmentációs és kiszolgálási stratégiák • Újraszegmentálás és hyperperszonalizálás a megoldás? • Az 50 az új 100? Miközben a 300 az új 150? Szegmensmatek profilok! • Megérteni és befolyásolni az ügyfelek igényeit. Banki edukációs felelősség... • MI SEM LESZÜNK FIATALABBAK • Generációváltás az ügyfélkörben – ki hogyan kezeli? • Mi a privátbanki szolgáltatók stratégiája a generációs vagyontranszferre? • Újra megküzdni a családdal? • Az utódok vagyona is külföldre vándorol? • Ijesztő a HUN PB ügyfélkör, hogyan kell kezelni? • Tudjuk mi kell majd a GEN Millennial+Z+Y generációknak tőlünk? • JÖVEDELMÍ VISZONYOK, BÉRNOMÁS, BÉRVÉRSÉNY • Mi az optimális javadalmazási struktúra? A fix bónusz? • Hol tart a szakma HR téren? • Motiváció, belső szakmai és lelki önértékelés • Eltelt 20 év... mit csinál a most 50 éves RM? •

• **WEALTH MANAGEMENT UPDATE** • Fókák és eszközök: Új butikszolgáltatók a piacon • **CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK UTÓDLÁS TERVEZÉSE ÉS AZ ALAPÍTÓI DILEMMÁI** • Hogyan szólítsuk meg a fiatalokat? • Mi a kulcs lépés, időben kapcsolatba kerülni az utódokkal...? • Mik a gyakorlatban felmerülő és a privátbanki szolgáltatásokat, family officeokat érintő problémák? • **KELENEK ITTHON FAMILY OFFICE SZOLGÁLTATÁSOK!** • WM 4.0, a vagyontervezés és privátbanki szolgáltatások frigyé. • Best Practices: Mi a partnerségi tapasztalat és mi a potenciál a Family Office és a PB között? • A Family office irányú kiszolgálás miben ad mást a HNWI-nek? • ALMÁT ALMÁVAL, KÖRTÉT A DINNYÉVEL 2 • WM, Asset Management, Vagyonkezelés, Vagyontervezés. Fogalmi káosz? • Banki vagy független kiszolgálási modell a jövő? • Oktatás: Indul a minősített vagyontervezési szakértői képzés! • **SUCCESSION PLANNING – NEXTGEN** • Hogyan tudják az ügyfelek a gyermekeiket felkészíteni a felelős pénzügyekre vezető menedzserként? • **CSALÁDI ALAPÍTVÁNYOK, ÖROKLÉS, MÁSODIK GENERÁCIÓK** • Mik a vagyonosok dilemmái a vagyon öröklésékor? • Átalakult a témához való viszony/hajlandóság? • Jogi buktatók, családi viszályok kezelése. • Sikerült a magyar vállalkozókhöz eljuttatni a jogintézmény előnyeit: A BVK jogi megoldás vs. családi célrendszerekhez igazított vagyonkezelő alapítványi megoldás? • Miben állhat a WM szektor segítsége a folyamatban? • Mi lett a magyarok amerikai befektetéseivel adóegyezmény nélkül? • Magyar adóstruktúrák vonzereje és erőnyei a magyar vagyonok számára a külföldi versenytársak által kínált szolgáltatásokkal szemben • Változtak-e a bankszámla használati és a vagyon földrajzi diverzifikációjának szokásai a HNWI körében? • **BIZALMI VAGYONKEZELÉS** • BVK SZÁMLAIGÉNYEK • Banki együttműködés, szinergiák a kooperációban • Hogyan kezelik a banki szolgáltatók a BVK vagyonokat? • Banki üzletpolitika a compliance fogságában • Már a múlté a túlbujázó compliance kötelezettségek üzletromboló hatásának réme? • Megváltoztatták a bizalmi vagyonkezelés adózási szabályait, aztán mégsem. Mik a tapasztalatok a 2023 őszi BVK dömping után HNWI oldalról? • **NEMZETKÖZI KRISZTÁLYGOMB:** Mit forralnak mostanában az EU boszorkánykonyhájában a pénzmosás és az agresszív adótervezés ellen? Végre lesz a magántőkealapok előnyeinek? • Külföldön vagy belföldön érdemes létrehozni ezentúl az új struktúrákat? • Befektetések földrajzi diverzifikációja: Egyre jobban terjed itthon a külföldi ingatlanvásárlás. Melyek a tipikus magyar célpontok? •

13:30-14:30
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS III.



GUTMANN MAGYARORSZÁG: Varga Szabolcs
AIRON: Danku Tamás
BÉKÉS PARTNERS: Bekés Balázs
PRIMUS VAGYONKEZELŐ: B. Szabó Gábor
APELSO WEALTH: Illés István
CRYSTAL WORLDWIDE: Magyar Csaba

14:30-15:30
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS IV.



FIDELITY: Al-Hilal István
JP MORGAN: Juscák György
VIG ALAPKEZELŐ: Loncsák András
AMUNDI ALAPKEZELŐ: Vízkeleti Sándor
RAIFFEISEN ALAPKEZELŐ: Pekár Dávid
ACCORDE ALAPKEZELŐ: Gyurcsik Attila

• **MAKRÓ ÉS ESZKÖZSZTÁLY KÖRKÉP NAGYÁGYÚKKAL** • CEEU körkép • Alapkezelők alkalmazkodása: háttérbe kerülő HUN ISIN? • Globális alapkezelők alapjainak térnyerése • Vége a magas kockázatmentes hozamoknak: Alternatív befektetési lehetőségek a kóddé vált állampapír push után • Indexek, részvény ETFek vs. abszolút hozam stratégiák? Aktív vagyonkezelési stratégia • Mivel lehet "túljárni" a piac eszén? • Robogó abszolút hozamú alapok mítosza • Sikerült-e látnunk a helyét a kriptó befektetésnek? • **TERMEJÜNK HOZAMOT, DE HOGYAN?** • MIRE VAN SZÜKSÉGÜNK A VAGYONOSOKNAK? • A HOZAM MINDEN IGÉNYT KIELÉGÍT? • HNWI szemmel hogyan alakult a kockázatvállalási hajlandóság és az elvárt hozam az elmúlt egy évben és milyen befektetések, instrumentumok lehetnek vonzóak 5 és 10 éves távon? • Ki mit kínál, ki mit vár el a recessziós félelmek közepette? • Mennyire pszichológiai feladat a termékkonstrukció? • Mikor szexik a hazai befektetési alapok? • Mik a népszerű befektetési eszközösztályok? • Mennyire nyitott ma itthon az Open architecture...? • Van esély, hogy visszatérjünk a nulla közeli kamatok időszakába? • Mindenevők: Alternative & real Assets, private debt, private equity, infrastructure, multi-management assets, and Hedge Fund UCITS, real estate. • Az ESG után az impact investment is "átjött" az ügyfeleknek? • A PB ÉS AZ ALAPKEZELŐK VISZONYA • A digitális vagyonkezelési iparág jövője • Mikben változott meg az alapkezelők és a privátbanki szolgáltatók viszonya? • Mit tud nyújtani egy alapkezelő/treasury a PB szolgáltatóknak? • Lehet itthon ilyen aktív beavatkozások mellett egyáltalán prognosztizálni, tervezni? • **HOLISZTIKUS WELL BEING AZAZ MIK A VAGYONOSOK IGÉNYEI VILÁGSZERTE?** • A relationship management: kényelmi szolgáltatások, adóstruktúrák, befektetés? • **PRIVATE BANKING ÉS INGATLANPIAC** • Lefutott az ingatlanvásárlási láz, volt tartós elszívó ereje az ingatlanpiacnak? • Mik lehetnek az ingatlanalap letelepedési business hatásai? • **KÜLFÖLDI ALAPOK MAGYAR ÜGYFELEKNÉL, MAGYAR PÉNZEK KÜLFÖLDÖN** • VAGYONOK HATÁRÁTLÉPÉSE: KIFELE VAGY BEFELE? • Mik a határon átnyúló vagyontranszfer trendjei 2024-ben? • Miben tud és miben nem tud versenyezni a hazai alapkezelői piac? •

TOMBOLA SORSOLÁS



LISZKAY

Liszkay aranyérmes
borválogatás
Értéke: 30.000 Ft

Liszkay aranyérmes
borválogatás
Értéke: 30.000 Ft



1 darab, 2 fő részére, 2 éjszakára szóló
utalvány a Park Inn by Radisson
Sárvár Hotelbe a wellness szolgáltatás
igénybevételével
Értéke: 80.000 Ft

Melea
THE HEALTH CONCEPT



Exkluzív karton
borválogatás 1db
Értéke: 50.000 Ft



CANISSI

1 darab díszszebkendő
díszcsomagolásban
Értéke: 25.000 Ft

JAMMERTAL
BOBIRTOK
VILLÁNY

5 fő részére szóló ügyfélrendezvény,
Villányi borkostoló pincelátogatás
Értéke: 100.000 Ft

Jammertal borválogatás 1 karton
Értéke: 25.000 Ft



CORINTHIA
BUDAPEST

Exkluzív spa élmény utalvány
2 fő részére
Értéke: 24.000 Ft



Ajándékutalvány
az Öreg Prés Étterembe
by Volenter István
Értéke: 50.000 Ft



Exkluzív Pálinkakostoló, sonkatállal és
főzdelátogatással az Agárdi Pálinkafőzdében
8 fő részére
Értéke: 80.000 Ft



Budapest Motors

BMW Lifestyle ajándékutalvány Értéke: 50.000 Ft

Le Parfum

„Show-room visit” a nyertes és 5 ügyfele részére
a Le Parfum Croisette budapesti szalonjába
Értéke: 300.000 Ft

PRIVATE BANKING HUNGARY 2024 DÍJÁTADÓ GÁLAEST



BLOCHAMPS
Private Banking
Hungary
2024

2024. SZEPTEMBER 16.
CORINTHIA BUDAPEST



DÍJÁTADÓ CEREMÓNIA AZ ÉVES XIV. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI ÉS VAGYONKEZELŐI KONFERENCIÁT KÖVETŐ ÜNNEPÉLYES GÁLAESTEN

2024-BEN AZ ALÁBBI
KATEGÓRIÁKBAN DÍJAZZUK
A PRIVATE BANKING
HUNGARY JELŐLTJEIT:



- Az Év Üzletágfejlesztője Díj
- Az Egy Ügyfélre Jutó Kezelt Vagyon Díj
- Az Év Junior Privátbankára Díj
- Az Év Senior Privátbankára Díj
- Kezelt Vagyon Méret Díj
- Alapkezelői Díj
- Az Év Family Office / BVK Szolgáltatója Díj
- Az Év Prémium Banki Szolgáltatója Díj
- Az Év Privátbanki Szolgáltatója Díj
- A Privátbanki Szakmáért Díj