BLOCHAMPS PRIVATE BANKING — CAPITAL BUSINESS INTELLIGENCE — BUDAPEST

Témáink voltak:

- Generációváltás az ügyfélkörben. Szolgáltatásfejlesztések és termékfejlesztések itthon WM 4.0, a vagyontervezési és privátbanki szolgáltatások frigye. Ijesztő a PB ügyfélkorfa hogyan kell kezelni?
- Mi a privátbanki szolgáltatók stratégiája a generációs vagyontranszferre? A családi vagyonstratégia megtervezése, meghatározása és megvalósítása szolgáltatói felelősség is. Újra megküzdeni a családért? Az utódok vagyona is külföldre vándorol?
- Ügyfélrétegek kiszolgálási trendjeinek változásai, hibrid módszerek és megoldások, a jövőbeli kiszolgálás keretei. Megérteni és befolyásolni az ügyfelek igényeit. Banki edukációs felelősség...
- A wealth management modellek fordulóponthoz értek, a klasszikus portfóliókezelés mellett ma már elvárás a top 20.000 ügyfél részéről az örökségmenedzsment, a jogi és adózási keretekbe illesztett vagyonstruktúra építés, valamint akár a családon belüli párbeszéd facilitálása is, így tanácsadói szerep kiterjed a családi értékek, vagyoni eszközök és felelősségek átörökítésére.

Wealth Management Vezetői Fórum

Meeting Memo

Meghívott vendégeink:

Szomódi Balázs — Amundi Asset Management

Ivanics András — Raiffeisen Private Banking

Soós Péter — Hold Alapkezelő

Hutkay Zoltán — ERSTE Private Banking

Illés István — APELSO

2025. 06.04. 15:00

Blochamps iroda
1011 Budapest, Hunyadi János út 13.
RSVP: karagich@blochamps.hu

BLOCHAMPS PRIVATE BANKING — CAPITAL BUSINESS INTELLIGENCE — BUDAPEST

Meeting Memo

Wealth Management Vezetői Fórum

WEALTH MANAGEMENT KEY FINDINGS

- Értékpapírportfóliók bizalmi vagyonkezelésen keresztül, elérhető megoldások: Heritage bizalmi vagyonkezelés a gyakorlatban. Hosszú távú partnerség az ügyfelekkel? Family Officeként az ügyfél minden problémájával foglalkozni kell (jog, adó, befektetés, öröklés stb.) és képesnek kell lenni megoldást nyújtani.
- Új generációs vagyonkezelési megoldások és szemléletek. Szolgáltatásfejlesztés és szolgáltatói modell fejlesztések? Az alternatív eszközosztály megteremtése Magyarországon mesterséges intelligencia és big data alapú portfólióelemző megoldásokkal.
- Mik lehetnek a legjobb ügyfélélmény elérések elvei a vagyonos családok felé?

A családi vagyontervezési struktúrák (bizalmi vagyonkezelés, magáncélú vagyonkezelő alapítvány) soha nem látott népszerűségnek örvendenek. Meghatározó hányaduk azonban alkalmatlan betölteni a funkcióját, mert elmaradt a testreszabásuk, azaz a vagyonkezelő mozgásterének és a vagyonkiadási feltételeknek a kidolgozása. A vagyonkezelő így gyakran a struktúrát létrehozó tanácsadó mulasztása miatt éppen akkor nem tud segíteni a családtagokon, amikor azok a legjobban rászorulnak. **Az APELSO Wealth Managementnél büszkék vagyunk arra**, hogy más tanácsadókkal ellentétben mi **a professzionális bizalmi vagyonkezelőként megszerzett tapasztalatunkat is kamatoztatjuk a családi vagyonkezelési struktúrák testreszabása során**, biztosítva így, hogy a bizalmi vagyonkezelés tényleg a családi gondoskodás alapvető eszköze legyen.

Illés István

APELSO