

FUTURE WEALTH MANAGEMENT ÁTALAKULÓ ÜGYFÉLIGÉNYEK ÉS AI STRATÉGIÁK DEFINIÁLJÁK ÚJRA AZ ÜZLETI MODELLEKET



KIÁLLÍTÓ PARTNEREK:



XV. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI ÉS VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA



2025. Szeptember 15., Szépművészeti Múzeum



XV. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI & VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA BUDAPEST 2025

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

Konferenciánk nemzetközi minőségű szakmai fórum, mely a magyar piacon egyedülállóan nyújt lehetőséget mélyeségi szakmai disputára a szektor hazai aktuális állapotáról és fejlesztési lehetőségeiről. Minden évben gyakorlatilag kivétel nélkül megjelenik a vagyongazdálkodási 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 vagyongazdálkodási piac magas szintű szakmai szükségleteit. Mindez a szektor vezető business intelligencia 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 vagyongazdálkodási szolgáltató csatlakozik a fórumhoz, hanem a prémium-, a wealth management- és a family office családi vagyontervezési 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



15.
alkalom
2010 óta

Vagyongazdálkodási és Privátbankári Konferencia



105
partner

Elégedett, visszatérő szolgáltató partnerek száma



500+
cikk

Média hivatkozás a Konferencián elhangzottakra



1920
darab

Értékesített Konferencia belépőjegyek száma

XV. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI & VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA

2025. szeptember 15.

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 vagyongazdálkodási-, family office-, alapkezelői- és privátbanki igazgató részvételével kialakított 4 szakmai panelt élvezhetik a konferencia résztvevői.

Karagich István, ügyvezető

2025-ben is egy úttörő, egyedi kutatás, új felmérés segíti a magyarországi vagyongazdálkodási szakembereket! Négy év, 4 sikeres fogadtatású Speciális Kutatása után 2025 tavaszán elkészült a „Digitális fejlesztési és mesterséges intelligencia lehetőségek a wealth management kiszolgálásban” című, szakmai kutatásainkat összefoglaló Tanulmányunk. A 70 oldalas munka infografikákkal, elemző oldalakkal, adattáblákkal kínál betekintést a privátbanki és vagyongazdálkodási iparági szereplők szolgáltatási, működtetési gyakorlataiba és fejlesztési lehetőségeibe, stratégiai terveibe.



FUTURE WEALTH MANAGEMENT: ÁTALAKULÓ ÜGYFÉLIGÉNYEK ÉS AI STRATÉGIÁK DEFINIÁLJÁK ÚJRA AZ ÜZLETI MODELLEKET

moderátor: KARAGICH ISTVÁN

• RENDÜLETLENÜL BŐVÜLŐ PIACVEZETŐK • MI SZÜKSÉGES AZ ÜZLETÁG FEJLESZTÉSÉHEZ 2025/2026-BAN? • MIK A PIACI KÖRNYEZETI KIHÍVÁSOK? • A nemzetközi helyzet egyre fokozódik, a volatilis nemzetközi pénz- és tőkepiaci környezet, a gazdasági klíma és a szabályozói/piaci környezetet nem ideális felvezetések 2026-ra • Működés a szabályozók, az ÁKK és a különadók, tranzakciós illetékek szorításában. Mégis rekordprofitokat látnak. HUF 2000 mrd szektorszinten • Érződik-e még a kormány által tavaly kialakított befektetési csengőfrász a HNWI ügyfelek között? • Újra konkurencia a külföldi vagyonkezelés és bankolás? STRATÉGIATERVEZÉS • Mire koncentrálnon a PB vezető? Újabb eredményes éven vagyunk túl, de megőrizhető-e továbbra is a jövedelmezőség? • Mit ad a jövedelmező működéshez a megfelelő kooperáció a szegmensmenedzsmentek között? • Limit megfeleltetési tapasztalatok • 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? • Mesterséges intelligencia és big data alapú portfólióelemző megoldások • 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 UTAK • Miért akar ma bárki RM lenni és még inkább miért akar ma bárki PB vezető lenni? • Ösztönöz-e governance struktúrák, hogyan őrizzük meg legjobbjainkat? • Külföldre tartó seniorok! HR PB RM motivációk a hazai keringő során • Tudjuk-e definiálni, hogy mi mit várunk egy privátbankártól, milyen skillek kelljenek ma? • JÖVEDELMI VISZONYOK, BÉRNÝOMÁS, BÉRVERSENY • Mi az optimális javadalmozási struktúra? A fix bónusz? • Hol tart a szakma HR terén? • Motiváció, belső szakmai és lelki önértékelés • Eltelt 20 év... mit csinál a most 50 éves RM? • Értékén kezeljük-e a RM munkáját, vajon hajlandó ezt a hozzáadott értéket megfizetni az ügyfél? • Mekkora a tere a privátbankári kompetenciának? Értékesítő? Gondolkodó? Klasszikus privátbankarra van szükség? • Hard skills – soft skills... Oktatási tervek, ki hogyan képzí a stábot? • Mit tudunk ajánlani ma egy kezdő privátbankárnak? • SENKI SEM LESZ FIATALABB • Generációváltás az ügyfélkörben – ki hogyan kezeli? Mi a privátbanki szolgáltatók stratégiája a generációs vagyontranszferre? • Újra megküzdni a családdal? • Az utódok vagyona is külföldre vándorol? • Ljesztő a HUN PB ügyfélkörre, hogyan kell kezelni? • Tudjuk mi kell majd a GEN Millennial+Y+Z generációknak tőlünk? •

09:50-10:50
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS I.

HOLD
ALAPKEZELŐ

CIB BANK

Raiffeisen
Private Banking

ERSTE
Private Banking



HOLD ALAPKEZELŐ: Szabó Balázs
ERSTE PRIVATE BANKING: Somlai László
RAIFFEISEN PRIVATE BANKING: Bálint Attila
CIB PRIVATE BANKING: Dócs János
K&H PRIVATE BANKING: Oraveczné Németh Ildikó

11:10-12:10
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS II.

MBH BANK
PRIVATE BANKING

CONCORDE

BÉT

Raiffeisen
Premium Banking

HOLD
ALAPKEZELŐ

MBH PRIVATE BANKING: Czalbért László
CONCORDE PRIVATE BANKING: Tabányi Mónika
RAIFFEISEN PRÉMIUM BANKING: Heim Tamás
BÉT: Nagy Péter Gábor
HOLD ALAPKEZELŐ: Jávorka Imre

• VÁLTOZÓ ÜGYFÉLKEZELÉSI MODELLEK. TERMÉKFEJLESZTÉS, TERMÉK DILEMMÁK • Mi a tőkepiaci fejlesztésének útja itthon és mik a nemzetközi medrek? • A szabályozói környezet változásainak a hatása az üzletmenetre. • Hogyan lehet együtt élni a folyamatosan változó kormányzati elvárásokkal? • 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+ vagyonkategória dinamikusan bővül? Limitkezelés 3 szegmens szorításában • A HNWI és UHNWI speciális igényei? Befektetési tanácsadás – optimális portfólió, integráció a rendszerek között • ÜGYFÉLIGÉNYEK ÉS KÖLCSONHATÁSOK • Milyen változásokon megy át az ügyfél lélek és a kockázattávallási kedv PB szemmel? • HOVÁ TÚNT DAMON HILL? • Merre vannak a PMÁP lejáratok és hozamok? • Ezermilliárdok nyomában • Mennyiben nő a direkt részvénybefektetési hajlandóság? • Van élet a blue chipen túl: mozgásterek a BÉT-en? • Átalakultak az ügyfélportfóliók? • Befektetési petráció szándékok • Portfólió diverzifikáció felsőfokon: Szemlélet vagy termékfüggő? • Mi változott a HNWI réteg portfólió összetételében? • Miért és miért nem fut jobban a DPM, holott a vertikális demokratizálódás elvileg adná magát? • JÖLET A KÖBÖN? • Hiába az újabb nominális háztartási vagyon rekord, 116 ezer bruttó és 96 ezer milliárdos nettó állománya, ha reálértékben és eloszlásban kijózanító a valóság • SZÉTSZAKADÓ SZEGMENS- ÉS SZOLGÁLTATÁS SZERKEZETEK KIHÍVÁSAI A SEKTORBAN • ALMÁT ALMÁVAL, KÖRTÉT A DINNYÉVEL • NEXT GEN ÉS DIGITALIZÁCIÓ • ÚJ WM? • Vártuk hogy átalakul majd a hazai incumbens szolgáltatók által uralt privátbanki piac a nyílt architektúrák térnyerésével, de érezzük is? • Premium és Affluens Banking Boost? • Mik a vertikális szegmenskezelési szinkronizáció ösztönzői? • Megváltoznak a szegmentálási elvek? Hol lehetnek a Premium és Affluens Szegmens egészséges határai, figyelembe véve az inflációt, és az ingatlant árkakulását? • Új szegmentációs és kiszolgálási stratégiák • LIMITLIMBÓ • Mit mutatnak a szolgáltatókról a belépési limitek? • Újraszegmentálás és hyperperszonalizálás a megoldás? Az 50 az új 100? Miközben a 300 az új 150? Szegmensmátrix profilkkal • Megérteni és befolyásolni az ügyfelek igényeit. Mi az igénye a PB ügyfélkörnek a bankárral való kommunikációban? • CSALÁDI VAGYONTERVEZÉS • Mik a gyakorlatban felmerülő és a privátbanki szolgáltatókat, family office-okat érintő problémák? Banki vagy független kiszolgálási modell a jövő? • Oktatás: Lakatol a minősített vagyontervezési szakértő képzési ERVEZÉS • Mik a gyakorlatban felmerülő és a privátbanki szolgáltatókat, family office-okat érintő problémák? Banki vagy független kiszolgálási modell a jövő? • Oktatás: Indul a minősített vagyontervezési szakértő képzés! •

• WEALTH MANAGEMENT UPDATE • VAN ÚJ A NAP ALATT? • Új ügyfélszerzési tapasztalatok, stratégiák • Fókák és eszközök: Új butikszoftverek és új szemléletek a piacon • De mi kell a népnak? Mi a vagyonos felső 1% igénye? • Új generációs vagyonkezelési megoldások és szemléletek. Hosszú távú partnerség az ügyfelekkel • External Asset Management: jelentése, jelentősége • KELLENEK ITTHON FAMILY OFFICE SZOLGÁLTATÁSOK! • WM 4.0 , a vagyontervezési 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 más a HNWI-nek? • Értékpapírportfóliók bizalmi vagyonkezelésen keresztül • ALMÁT ALMÁVAL, KÖRTÉT A DINNYÉVEL • LEHETŐSÉGEK AZ ALTERNATÍV BEFEKTETÉSEK PIACÁN • PRIVATE BANKING ÉS INGATLANPIAC • Lefutott, majd hevített ingatlanvásárlási láz, mi most a PB AUM viszonya az ingatlanpiachoz? • Ingatlan befektetési lehetőségek vonzó hozammal? • Mekkora a direkt ingatlan befektetések elszívó ereje? • HNWI és intézményi befektetők részére zártkörű, zártvégű ingatlanalapok keresztlül. • Alternatív eszközosztály munstra ingatlanfejlesztői szemmel • Finanszírozási kooperáció és az ingatlanfejlesztések előnyei ingatlanalapokban • NEMZETKÖZI KRISTÁLYGÖMB • Befektetések földrajzi diverzifikációja: Öröközöld lett itthon a külföldi ingatlanvásárlás. Mit fognak mostanában az EU boszorkánykonyhájában a pénzmosás és az agresszív adótervezés ellen? Vége lesz a magántőkealapok előnyeinek? • Külföldön vagy belföldön érdemes létrehozni ezentúl az új struktúrákat? • CSALÁDI ALAPITVÁNYOK, ÖRÖKLÉS, MÁSODIK GENERÁCIÓK • Mik a vagyonosok dilemmái a vagyon öröklétesekor? • 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 célrendszerhez igazított vagyonkezelő alapítványi megoldás? • Miben állhat a WM szektor segítése a folyamatban? • Mi lett a magyarok amerikai befektetéseivel adóegyezmény nélkül? • Magyar adóstruktúrák vonzereje és erei 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 • Edukációs felelősség... WM, Asset Management, Vagyonkezelés, Vagyontervezés. Fogalmi káosz? • Banki együttműködés, szinergiák a kooperációban • Hogyan kezelik a banki szolgáltatók a BVK vagyonokat? Banki üzletpolitika a compliance fogságában • Mik a tapasztalatok a 2023 őszi BVK dömping után 2025-re intézményi BVK és HNWI igény oldalról? •

13:30-14:30
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS III.

FORESTAY
ALAPKEZELŐ

Gutmann
PRIVATE BANKERS

CRYSTAL
WORLDWIDE

faedra
GROUP

sqn
TRUST

CRYSTAL WORLDWIDE: Magyar Csaba
GUTMANN MAGYARORSZÁG: Varga Szabolcs
FAEDRA GROUP: Boronkay Bence
FORESTAY GROUP: Botos Bálint
sqn TRUST: Horváth Balázs

14:30-14:45

J.P.Morgan
Asset Management

JP MORGAN - PREZENTÁCIÓ: Markus Sevcik

14:45-15:30
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS IV.

APELSO

CONCLUDE

Amundi
ASSET MANAGEMENT

Fidelity
INTERNATIONAL

Raiffeisen
ALAPOK

APELSO WEALTH: Pintér András
CONCLUDE SERVICES: Juhász Gergely
AMUNDI ALAPKEZELŐ: Szemódi Balázs
FIDELITY: Al-Hilal István
RAIFFEISEN ALAPKEZELŐ: Pekár Dávid

• MAKRO ÉS ESZKÖZOSZTÁLY KÖRKÉP NAGYAGYÚKKAL • Gazdaság a deglobalizáció és geopolitika tükrében • Európa autonómiája a múlté? A kontinens és a CEEU régió gazdasági helyzete, kilátásai, lehetőségei • Globális alapkezelők alapjainak térnyerése • Repülőrajt helyett lopakodó üzemmód: Utészálló forintunk • Vége a magas kockázatmentes hozamoknak: Alternatív befektetési lehetőségek • 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 kockázattávallási 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 lakossági befektetési diverzifikációk új korszakának közepette? • Mennyire pszichológiai feladat a termékkonstrukálás? • Most valóban szexik a hazai befektetési alapok? Mik a népszerű befektetési eszközösztályok? • Mennyire nyitott ma itthon az Open architecture...? • 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? • Alapkezelők alkalmazkodása: háttérbe kerülő HUN ISIN? • Alapkezelőként hogyan lehet itthon ilyen aktív beavatkozások mellett egyáltalán prognosztizálni, tervezni? • HOLISZTIKUS WELL BEING AZAZ MIK A VAGYONOSOK IGÉNYEIT VILÁGSZERTE? • A relationship management: kényelmi szolgáltatások, adóstruktúrák, befektetés? • KÜLFÖLDI ALAPOK MAGYAR ÜGYFELEKNÉL, MAGYAR PÉNZEK KÜLFÖLDÖN • VAGYONOK HATÁRÁTLÉPÉSE: KIFELÉ VAGY BEFELE? • Mik a határon átnyúló vagyontranszfer trendjei 2025-ben? • Miben tud és miben nem tud versenyezni a hazai alapkezelői piac? •

TOMBOLA SORSOLÁS



LISZKAY

2 x Liszkay aranyérmes
borválogatás
Értéke: 50.000 Ft



CANISSI

1 darab díszsebkendő
díszcsomagolásban
Értéke: 25.000 Ft

park inn
by Radisson

SÁRVÁR RESORT & SPA

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

**JAMMERTAL
BORBIRTOK**

VILLÁNY

3 x 2 fő részére szóló,
Villányi borkostoló pincelátogatás
Értéke: 100.000 Ft



1 db bőrdíszmű alkotás
Értéke: 250.000 Ft

WineLovers

A „100 legjobb magyar bor”
rendezvényre páros belépőjegy
Értéke: 35.000 Ft

Páros jegy, a Borkollégium
egynapos bortanfolyamára
Értéke: 50.000 Ft



1 db ajándécsomag: 50.000 Ft
vásárlási utalvány + egyéni
konzultáció
Értéke: 100.000 Ft



1 fő részére QUALITAIR-utalvány,
mely repülőjegyre, szállásra vagy BL
mérkőzés belépőre váltható
Értéke: 100.000 Ft



4 fő részére
ajándékutalvány
a Hétküti Wellness
Vízi Világba
Értéke: 20.000 Ft



Budapest

Az eseményen
kiállított 'DB12' modell
tesztvezetése

1 darab
Aston Martin póló



1 üveg bor
Értéke: 10.000 Ft

Le Parfum

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

ZAX

HAND MADE CHOCOLAT

1 db ZAX Grand Selection csokoládé válogatás
Értéke: 35.000 Ft

**PRIVATE BANKING
HUNGARY 2025
DÍJÁTADÓ GÁLAEST**



BLOCHAMPS
*Private Banking
Hungary*
2025

**2025. SZEPTEMBER 15.
SZÉPMŰVÉSZETI MÚZEUM,
BUDAPEST**

BLOCHAMPS
PRIVATE BANKING ADVISORY
BUSINESS INTELLIGENCE MONITORING

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

2025-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 Magyar Privátbanki Szakmáért Díj