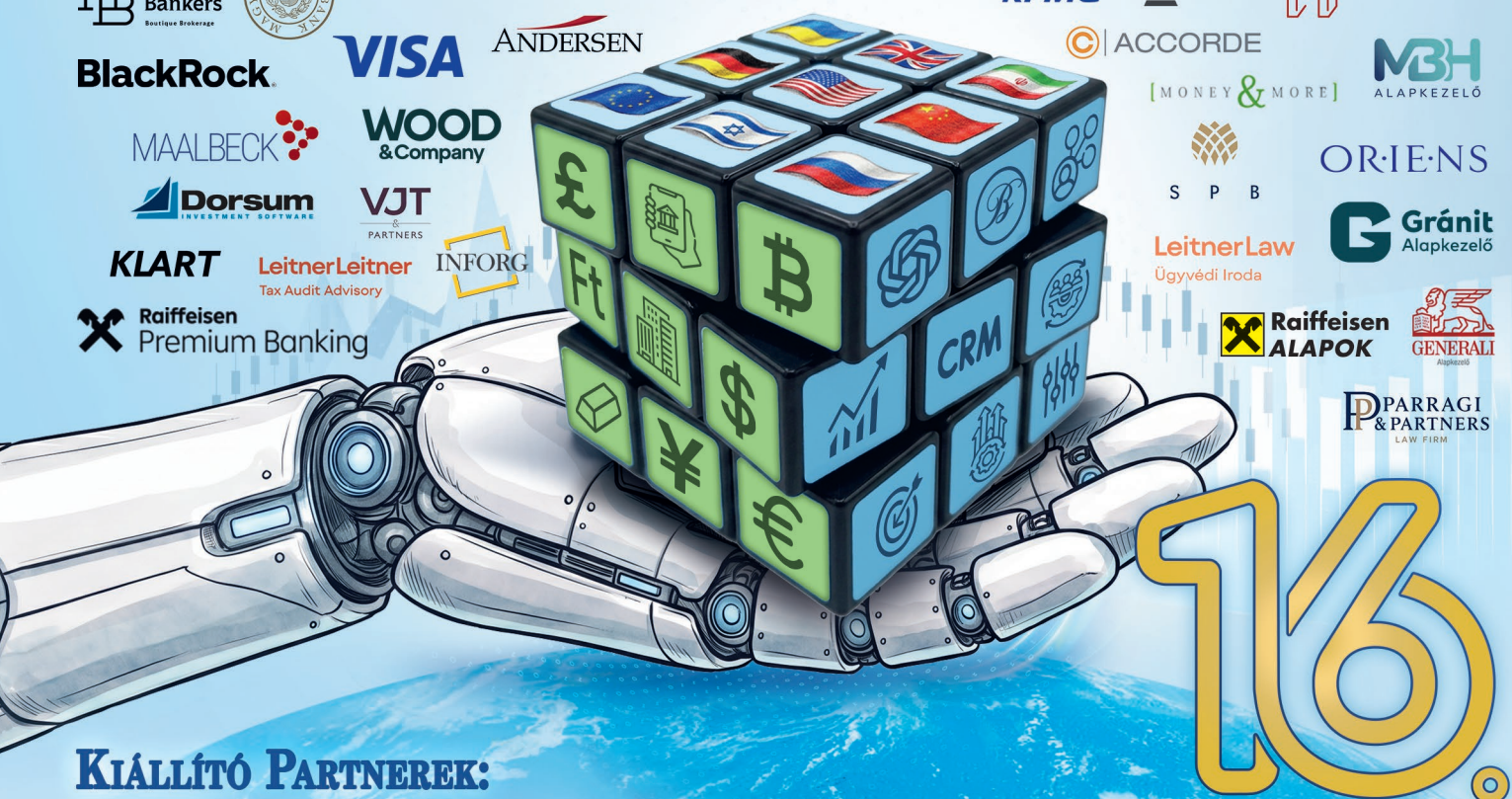


BEYOND WEALTH MANAGEMENT

AZ ÜGYFÉLÉLMÉNY MÁR NEM A PORTFÓLIÓKRÓL, HANEM A TÖBBGENERÁCIÓS DIGITÁLIS KISZOLGÁLÁSI STRATÉGIÁRÓL SZÓL



Partners and Sponsors:

- SQN TRUST, QUEENSLAND, AIRON, MBH BANK PRÉMIUM, VIG ASSET MANAGEMENT HUNGARY, BÉT, RSM, ERSTE Private Banking, CRYSTAL WORLDWIDE
- KBC Asset Management, Amundi ASSET MANAGEMENT, MBP CONCORDE MB PARTNERS, Gránit Bank, Raiffeisen Private Banking, Wealth Office
- MONTMARTRE INVESTMENT, FORESTAY ALAPKEZELŐ, LARGO & CARVER, VK, J.P.Morgan Asset Management, APELSON, STEP
- BEKES PARTNERS, EURIZON ASSET MANAGEMENT, UNIVERZ INVEST, CONCORDE, RAMOSZ, BCG BOSTON CONSULTING GROUP, BIGGEORGE PROPERTY
- LGT, pwc, Fidelity INTERNATIONAL, magnifica, ERSTE Investment, faedra GROUP, capital W
- Hillside Bankers, CIB BANK, MBH BANK PRIVATE BANKING, JALSOVSZKY, KPMG, SELECTION CAPITAL, HOLD ALAPKEZELŐ
- BlackRock, VISA, ANDERSEN, ACCORDE, [MONEY & MORE], ORIENS
- MAALBECK, Dorsum INVESTMENT SOFTWARE, VJT PARTNERS, SPB, LeitnerLaw Ügyvédi Iroda, Gránit Alapkezelő
- KLART, LeitnerLeitner Tax Audit Advisory, INFORG, Raiffeisen Premium Banking, ALAPOK, GENERALI
- RAIFFEISEN, PARRAGI & PARTNERS LAW FIRM

KIÁLLÍTÓ PARTNEREK:

Partners and Exhibitors:

- park inn, semsei GASTRONOMY, LISZKAY, FREYWILLE
- NAVONA, ETERHÁZ ETEKÉI KÚRIA, Winelovers
- ZAX HAND MADE CHOCOLATE, good mine, CANISSI
- DUBICZ, park inn ZALAKAROS RESORT & SPA, AESTHETICA ORVOSI KÖZPONT
- myIKIGAI, Le Parfum, Business Portré MTphoto STUDIO

XVI. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI ÉS VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA

BLOCHAMPS
PRIVATE BANKING ADVISORY
BUSINESS INTELLIGENCE MONITORING

2026. SZEPTEMBER 21., BUDAI VIGADÓ



XVI. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI & VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA

2026. szeptember 21.

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

TOMBOLOHÚZÁS

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 élvezhetnek a konferencia résztvevői.

Karagich István, ügyvezető

A modern vagyongazdálkodási környezetben a valódi versenyelőnyt az jelenti, hogy **ki ismeri fel előbb, mely változások számítanak igazán** – és **ki képes a kutatási eredményeket, a piaci tapasztalatokat és a vezető szakemberek eltérő nézőpontjait valódi stratégiai felismeréssé formálni**. Nem véletlen, hogy a Konferenciáinkon és Vezetői Fórumainkon az ilyen párbeszéd lehetőségeihez évről évre a piac legmeghatározóbb szereplői csatlakoznak, **sőt a privátbanki és vagyongazdálkodási iparág jövőjét formáló piacképes diskurzusok sora született meg ezeken a fórumokon**, ahol a meghatározó szereplői találkoznak – ehhez teremtünk szakmai platformot és kapcsolódási teret immár 16. éve.



16

XVI. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI &
VAGYONKEZELŐI KONFERENCIA
BUDAPEST 2026
BLOCHAMPS CAPITAL PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT
BUSINESS INTELLIGENCE, ADVISORY, MONITORING

Konferenciánk nemzetközi minőségű szakmai fórum, mely a magyar piacon egyedülállóan nyújt lehetőséget mélységi 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 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 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 Konferenciáink 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



16.
alkalom
2010 óta



Vagyongazdálkodási
és Privátbankári
Konferencia



105
partner



Elégedett, visszatérő
szolgáltató
partnerek száma



500+
cikk



Média hivatkozás
a Konferencián
elhangozottakra



1920
darab



Értékesített
Konferencia
belépőjegyek száma

BEYOND WEALTH MANAGEMENT. AZ ÜGYFÉLÉLMÉNY MÁR NEM A PORTFÓLIÓKRÓL, HANEM A TÖBBGENERÁCIÓS DIGITÁLIS KISZOLGÁLÁSI STRATÉGIÁRÓL SZÓL.

moderátor: KARAGICH ISTVÁN

• RENDÜLETLENÜL BŐVÜLŐ PIACVEZETŐK • ÚGY NÉZ KI NEM CSAK 5 BANK MARADHAT • MI SZÜKSÉGES AZ ÜZLETÉG FEJLESZTÉSÉHEZ 2026-2028-BAN? • NAGYOBB PIAC, NAGYOBB ELVÁRÁSOK • A nemzetközi helyzet hiába fokozódik, a rekordközeli vagyoni automatikusan rekord üzleti lehetőséget is jelentenek? Kik lesznek a következő évek nyertesei: a nagybankok, a specialisták vagy az új működési modelleket használó szolgáltatók? • Klasszikus bankok vs Neobankok a befektetések területén, védekező vs. támadó stratégiák • A méret vagy a specializáció lesz a következő versenyelőny? • Újra konkurencia a külföldi vagyonkezelés és bankolás? • STRATÉGIATERVEZÉS • Újabb eredményes éven vagyunk túl, de megőrizhető-e továbbra is a jövedelmezőség? Mikor válik a személyre szabás túl drágává? • Mit ad a jövedelmező működéshez a megfelelő kooperáció a szegmensmenedzsmentek között? • Limit megfeleltetési tapasztalatok • A VAGYONKEZELÉST AI AGENTEK KEZÉBE ADNI NEM KELL FÉLNETEK JÓ LESZ. • DIGITÁLIS TRANSZFORMÁCIÓ, MESTERSÉGES INTELLIGENCIA, CRM FEJLESZTÉSEK • Ki és miben alkalmazza már a mesterséges intelligenciát? • Az AI elveszi vagy éppen felértékeli a RM szerepét? • A jövő privátbankára több ügyfelet fog kezelni AI segítségével – vagy éppen kevesebbet, de sokkal mélyebben? • FINTECH, WEALTHTECH VS. PB&WM. • Pillanatfelvételt a hazai digitalizációs státuszról • Ügyfelek és az AI: mennyire használják és mik a hatékony válaszok? • PB RM HR BELSŐ ÉS KÜLSŐ KARRIER UTAK • Miért akar ma bárki RM lenni és még inkább miért akar ma bárki PB vezető lenni? • Hogyan lehet a juniorokat a PB/WM szakmába csábítani? • HR PB RM MOTIVÁCIÓK A HAZAI KERINGŐ SORÁN • Tudjuk-e definiálni, hogy mi mit várunk egy privátbankártól, milyen skillek kellenek ma? • FÜGGŐ ÜGYNÖKI IWM ÉS HIBRID PB&WM KIHÍVÁS • JÖVEDELMI VISZONYOK, BÉRYOMÁS, BÉRYENÉS • A privátbanki kapcsolattartás csatornáinak „átalakulása”, merre felé halad a világ és miféle haladunk mi? • A legjobb bankárk ügyfélként vagy személyes márkát építenek? • Külföldre és Független ügynökként tartó seniorok! • Hogyan lehet megtartani a senior RM-eket? • Ösztönző és governance struktúrák, hogyan őrizzük meg legjobbjainkat? • TEHETSÉGLUKTUÁCIÓ ÉS KÉPZÉS • PB&WM WORK-LIFE BALANCE • Motiváció, belső szakmai és lelki öntételek • Értéket kezeljük-e a RM munkáját, vajon hajlandó ezt a hozzáadott értéket megfizetni az ügyfél? • Ki hogyan képi a stábot? • SENKI SEM LESZ FIATALABB • Generációváltás az ügyfélkörben – ki hogyan kezeli? Mi a privátbanki szolgáltatók stratégiája a generációs vagyontranszferre? • Újra megküzdeni a családért, mint ügyfélt? • Az utódok vagyona is külföldre vándorol? • Tudjuk mi kell majd a GEN Millenial+Z+Y generációknak tőlünk? •

09:50-10:50

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS I.

ERSTE
Private Banking

Raiffeisen
Private Banking

CIB BANK

HOLD
ALAPKEZELŐ

HOLD ALAPKEZELŐ: Szabó Balázs

ERSTE PRIVATE BANKING: Somlai László

RAIFFEISEN PRIVATE BANKING: Bálint Attila

CIB PRIVATE BANKING: Dócs János

11:10-12:10

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS II.

Raiffeisen
Premium Banking

CONCORDE

WOOD
& Company

MBH BANK
PRIVATE BANKING

Wealth
Office
EQUILOR ALAPKEZELŐ

MBH PRIVATE BANKING: Czalbért László

CONCORDE PRIVATE BANKING: Nagy Bertalan

RAIFFEISEN PRÉMIUM BANKING: Heim Tamás

EQUILOR WEALTH OFFICE: Dobó István

WOOD&CO: Pleschinger Gyula

• SZEGMENSEK IGÉNYEI. TERMÉKFEJLESZTÉSI DILEMMÁK, TERMÉKPARADICSOM • Hogyan alakul át a HNWI piac, honnan érkezik a magyar piacra az újhullámú vagyon a NER után korban? • Mi hozza a legtöbb HNWI ügyfelet? A direkt ajánlás? A bankcsoporton belüli x-sell, vállalati ajánlás, célzott akvizíció? • A standard PB modell helyett hogyan töltjük meg tartalommal az új modelleket, miközben a 400+ vagyontörzsi dinamikus bővül? VÁLTOZÓ ÜGYFÉLKEZELÉSI MODELLEK • Megérteni és befolyásolni az ügyfelek igényeit. • Mi alapján dönt ma egy 500 millió megtakarítással rendelkező ügyfél arról, hogy bankot vált, hogy hova diversifikál? • Portfólió diversifikáció felsőfokon: Szemlélet vagy termékfüggő? • Mi változott a HNWI réteg portfólió összetételében? • JÓLÉT A KÖBÖN? • Hiába az újabb nominális háztartási vagyon rekord, 2025:116 ezer bruttó és 96 ezer milliárdos nettó, 2026: 125 ezer bruttó és 105 ezer milliárdos nettó állománya, ha reálértékben és eloszlásban kijózanító a valóság • SZÉTSZAKADÓ VAGY ÖSSZEÉRŐ SZEGMENSEK? • ALMÁT ALMÁVAL, KÖRTÉT A DINNYÉVEL • Vártuk, hogy átalakul majd a hazai incumbens szolgáltatók által uralt privátbanki piac a nyílt architektúrák térnyerésével, de érezzük is? • Premium és Affluens Banking Boost? • Jövedelem, vállalkozói vagyon, élethélyzet vagy teljes családi vagyon: mi alapján szegmentálunk? • Mik a vertikális szegmenskezelési szinkronizáció ösztönzői? • Melyik ügyfélprofilban látjuk a legnagyobb növekedési potenciált az elkövetkezendő 2 évben? • 2030-ra a Private Banking egy szegmens lesz – vagy egy működési modell, amely minden vagyonos ügyfelet kiszolgál? • Hol lehetnek a Premium és Affluens Szegmens egészséges határai, figyelembe véve az inflációt, és az ingatlan árak alakulását? • LIMITLIMBÓ • LIMITKEZELÉS 3 SZEGMENS SZORÍTÁSÁBAN • Mit mutatnak a szolgáltatókról a belépési limitek? • Újraszegmentálás és hyperperszonalizálás a megoldás? • Az 50 az új 100? Miközben a 300 az új 150? Szegmensmatek profikkal: Van még értelme elsősorban vagyon alapján szegmentálni? • AI és adatvezérelt ügyfélkezelés: mennyire lehet személyre szabni egy nagybank működését? ÜGYFÉLIGÉNYEK ÉS KÖLCSONHATÁSOK • Mi az igénye a PB ügyfélkörnek a bankárral való kommunikációban? • Miért és miért nem fut jobban a DPM, holott a vertikális demokratizálódás elvileg adná magát? • Diszkrecionális vagyonkezelés az affluens illetve a premium szegmensekben? • CSALÁDI VAGYONTERVEZÉS • Mik a gyakorlatban felmerülő és a privátbanki szolgáltatókat, family office-okat érintő problémák? • NEXT GEN ÉS DIGITALIZÁCIÓ • ÚJ WM? • Banki vagy független kiszolgálási modell a jövő? • Oktatás: vagyontervezési szakértő képzés! • Az oktatás fontossága: a NextGen ne az influencerektől „tanuljon” a pénzügyekről •

• MINDIG VAN ÚJ A NAP ALATT • VAGYONADÓ ÉS VAGYONADÓ • MAGYAR PÉNZEK KÜLFÖLDÖN • VAGYONOK HATÁRÁTLÉPÉSE: KIFELE VAGY BEFELE? • Világos következményei vannak már most a kormány által kialakított csengőfűrészek a HNWI ügyfelek között? • Vagyonadó: mit jelent konkrétan a gyakorlatban a legelső vagyoni rétegre és a kiszolgáltatásukra? • Mennyire mobil a magyar HNWI-vagyon? • Vagyon külföldön, tulajdonos Magyarországon – újra kell gondolni a struktúrákat? • Hogyan lehet felkészíteni a vagyonadóra az ügyfeleket? • Haza lehet később hozni az így „elvesztett” vagyon? • A TBSZ-szabályozás lehetséges átalakítása és következményei? • Fókák és eszkimók: Új butikszolgáltatók és új szemléletek a piacon • De mi a vagyonos felső 1% igénye? • Mik a határon átnyúló vagyontranszfer trendjei 2026-ban? • Miben tud és miben nem tud versenyezni a hazai szolgáltatói piac? • Hosszú távú partnerség az ügyfelekkel • FAMILY OFFICE SZOLGÁLTATÁSOK • A vagyontervezési és privátbanki szolgáltatások frigyé. • Adótervezés vagy vagyonvédelem: hol húzódik a határ? • ALMÁT ALMÁVAL, KÖRTÉT A DINNYÉVEL • NEMZETKÖZI KRISTÁLYGÖMB • Külföldön vagy belföldön érdemes létrehozni ezentúl az új struktúrákat? • CSALÁDI ALAPÍTÁNYOK, ÖRÖKLÉS, MÁSODIK GENERÁCIÓK • Generációváltás, családi vagyon transzfer • Mik a vagyonosok dilemmái a vagyon örökítéskor? • Átalakult a témához való viszony/hajlandóság? • Jogi buktatók, családi vizsgálok kezelése. • Miben állhat a WM szektor segítése a folyamatban? • Magyar adóstruktúrák vonzereje és erőnei a magyar vagyonok számára a külföldi versenytársak által kínált szolgáltatásokkal szemben • Változtak-e a bankszámla használati és a vagyon földrajzi diversifikációjának szokásai a HNWI körében? • BIZALMI VAGYONKEZELÉS • VAGYONKEZELŐ ALAPÍTÁNYOK ÉS CSALÁDI STRUKTÚRÁK • Bizalmi vagyonkezelés, vagyonkezelő alapítványok, BVK reload • Mik a tapasztalatok a 2023 őszi BVK dömping után 2026-ra intézményi BVK és HNWI igény oldalról? • Edukációs és jogi felelősség... • A generációs vagyontranszfer felgyorsulása – hogyan támogassuk a generációkon átívelő vagyonosodást és vagyonkezelést? • Milyen szerepet vállalhatnak a bankok a BVK struktúrák kiszolgálásában? • Banki együttműködés, színjárák a kooperációban • Hogyan kezelik a banki szolgáltatók a BVK vagyontokat? Banki üzletpolitika a compliance fogságában • CSALÁDI ÜGYEK, EGYEDI TERMÉKEK, EGYEDI KISZOLGÁLÁSOK • Hogyan változik a családi vagyonkezelés, amikor már nem egy személy, hanem több generáció érdekeit kell összehangolni? • Vagyontranszfer vagy családi konfliktuskezelés? • Mi történik, ha az utód nem akarja folytatni a családi vállalkozást? •

13:30-14:30

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS III.

APELLO
TRUST

SNQ
TRUST
SINE QUA NON

PARRAGI
& PARTNERS
LAW FIRM

Gutmann
PRIVATE BANKERS

CRYSTAL
WORLDWIDE

CRYSTAL WORLDWIDE: Rybaltovszki Péter

GUTMANN MAGYARORSZÁG: Varga Szabolcs

SNQ TRUST: Horváth Balázs

APELLO TRUST: Illés István

PARRAGI & PARTNERS: Parragi Edina

14:45-15:30

J.P.Morgan
Asset Management

JP MORGAN - PREZENTÁCIÓ: Markus Sevcik

14:45-15:30

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS IV.

Fidelity
INTERNATIONAL

HOLD
ALAPKEZELŐ

BÉT

faedra
GROUP

Raiffeisen
ALAPOK

FAEDRA GROUP Boronkay Bence

BÉT Nagy Péter

RAIFFEISEN ALAPKEZELŐ Pintér András

FIDELITY AI-Hilal István

HOLD ALAPKEZELŐ Pekár Dávid

• MAKRO ÉS ESZKÖZSZTÁLY KÖRKÉP NAGYÁGYÚKKAL • AMIKOR A POLITIKA ÁRAZZA A PIACOT • Gazdaság a deglobalizáció és geopolitika tükrében • Vámo, választások, háborúk, államadóságo: mi mozgatja ma valójában a piacokat? • GEOPOLITIKAI TÖRÉSVONALAK, VILÁGPIACOK, TRUMP, OLAJ, KÖTÉNY KERINGŐ, WELTKLASSE BUX • A BUX világbanok teljesítménye • A kontinens és a CEEU régió gazdasági helyzete, kilátásai, lehetőségei • Európa, Ázsia, Közép-Kelet: merre néznek a vagyonos befektetők? • Kinek volt rajta a bingoján az iráni konfliktus? • Mely régiók a nyertesei az újra rendeződő ellátási láncoknak? • Módosultak-e a portfóliók kockázati mutatói idén? • Mivel lehet „túljárni” a piac eszén? • Sikerült-e megtalálnunk a helyét a kripto befektetésnek? • Mennyiben nő a direkt részvénybefektetési hajlandóság? • Van élet a blue chipen túl: mozgásterek a BÉT-en? • Átalakulnak az ügyfélportfóliók és jönnek a hosszú távú megtakarítási termékek? • EURHUF • GYORS HELYETT LEGYEN INKÁBB SIKERES A MAGYAR EURÓ BEVEZETÉSE • Nem az infláció okozza majd a legtöbb nehézséget az euróbevezetéssel kapcsolatban, hanem a költségvetési hiány. • Milyen EURHUF-sávnban tervez a vagyonos ügyfél, és mit jelent ez a devizadiverzifikációra? • Forintban élünk, euróban gondolkodunk, dollárban fektetünk be? • TERMELJÜNK HOZAMOT, DE HOGYAN? • MIRE VAN SZÜKSÉGÜNK A VAGYONOSOKNAK? • A diversifikáció új definíciója: nemcsak eszközszta, hanem ország, deviza és joghatóság is? • Mennyire pszichológiai feladat a termékkonstruálás? • Mennyire versenyképesek most a hazai befektetési alapok? • Mennyire nyitott ma itthon az open architecture...? • ETF-k letarolnak mindent? • MINDENEVŐK: MESTERSÉGES INTELLIGENCIA ÉS AZ AI-BÜBÖRÉK • Hogyan realizálható a valódi AI érték, és meddig tart a hype? • Mely országok nyerik az AI hidegháborút? • Az elkövetkező AI IPOk (Anthropic, OpenAI) tovább bővítik vagy kilyukasztják az AI lufit? Lehet lufinak hívni egyáltalán? • Private equity, arany, ingatlan: mi lesz az alternatívák helye? • PRIVATE BANKING VAGYONPILLÉREK AZ INGATLANPIACON • Mi most a PB AUM viszonya az ingatlanpiachoz? • Befektetések földrajzi diversifikációja: Öröközöd le tth a külföldi ingatlanvásárlás. • HNWI és intézményi befektetők részére zártkörű, zártvégű ingatlanalapok • Direkt ingatlan vagy ingatlanalap? • Magyarországi vagy külföldi? • A PB ÉS AZ ALAPKEZELŐK VISZONYA • A digitális vagyonkezelési iparág jövője • Mikben változott meg az alapkezelők és a privátbanki szolgáltatók viszonya? • Alapkezelőként hogyan lehet itthon prognosztizálni, tervezni? • HOLISZTIKUS WELL BEING AZAZ MIK A VAGYONOSOK IGÉNYEI VILÁGSZERTE? • A relationship management: kényelmi szolgáltatások, adóstruktúrák, befektetés? •

TOMBOLASORSOLÁS



LISZKAY

1 karton bor a Liszokay Borkúria felajánlásával
Értéke: 40.000 Ft



CANISSI

1 darab díszszobkendő
díszcsomagolásban
Értéke: 10.000 Ft



SARVAR RESORT & SPA

Díjmentes off-site Meeting a Park Inn by Radisson Budapestben- Az ajánlat tartalmaz 1db meeting termet egész napos használatra, valamint kettő kávészünetet és egy ebédet maximum 25 fő részére.
Értéke: 80.000 Ft

DUBICZ



Pincelátogatás borkóstolóval
6 fő részére
Értéke: 35.000 Ft

myIKIGAI
★★★★★

1 üveg bor a MYIKIGAI felajánlásával
Értéke: 10.000 Ft

WineLovers

WineLovers Bordói November
VIP belépőjegy 2 fő részére
Értéke: 55.800 Ft

NAVONA

2 db Navona Fashion üzletben
levásárolható utalvány
Értéke: 2 x 50.000 Ft

Le Parfum

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

AESTHETICA ORVOSI
KÖZPONT
ALAPÍTVÁ 2004

1 üveg bor az Aesthetica felajánlásával
Értéke: 10.000 Ft

ESTERHÁZY
ETYEKI KÚRIA
— WINERY —

1 karton pezsgő az Etyeki Kúria felajánlásával
Értéke: 40.000 Ft

ZAX

HAND MADE CHOCOLATE

1 darab ZAX Grand Selection válogatás
Értéke: 28.000 Ft



Borválogatás a QUALITAIR
felajánlásával
Értéke: 15.000 Ft

FREYWILLE

1 db Gavroche
100% selyem kiskendő
Értéke: 50.500 Ft

**PRIVATE BANKING
HUNGARY 2026
DÍJÁTADÓ GÁLAEST**



BLOCHAMPS

*Private Banking
Hungary*
2026

**2026. SZEPTEMBER 21.
BUDAI VIGADÓ, BUDAPEST**

BLOCHAMPS
PRIVATE BANKING ADVISORY
BUSINESS INTELLIGENCE MONITORING

**ÉVES DÍJÁTADÓ CEREMÓNIA A
XVI. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI ÉS
VAGYONKEZELŐI KONFERENCIÁT
KÖVETŐ ÜNNEPÉLYES GÁLAESTEN**

2026-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