2011. Június 30. Budapest
Gundel, Erzsébet Királyné Bálterem

II. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA



BLOCHAMPS

BLOCHAMPS CAPITAL PÉNZÜGYI TANÁCSADÓ

BLOCHAMPS CAPITAL PÉNZÜGYI TANÁCSADÓ
II. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA
2011. JÚNIUS 30.

RÉSZTVEVŐK:

Dorsum
Friedrich Wilhelm Raiffeisen Banking Since 1886
Concorde Alapkezelő
KPMG
Private Banking otpbank
CIB Bank Együtt, a jövőről.
UniCredit Private Banking
Central European Business Centre
Gutmann Private Bankers
Budapest Bank Money+ Privát banki szolgáltatások
SPB Befektetési Zrt.
BNP Paribas Wealth Management
TakarékBank
MKB Bank Private Banking
AEGON Befektetési Alapkezelő
pwc
K&H
Erste Private Banking
otp Alapkezelő
Equilor
Volksbank
citibank

KIÁLLÍTÓK:

Andrássy Rezidencia Wine & Spa Tokaj-Hegyalja
BOR Bortársaság
Audi
Balaton Golf Royal Balaton Golf & Yacht Club
Dr. Rose
Spirit Hotel
Hertelendy Kastély
Wallstrade Copy
xerox
Ermenegildo Zegna
Puchner Pörök – Pálak
Hegyközi Manufaktúra
Segafredo Zanetti
RoyalCaribbean International
BlackBerry
Törley Hagyomány és minőség 1882 óta
Jet Travel Üzleti utak
Thomas Sabo 1052 Budapest Kristóf tér 6. Tel.: +36 1 3280557 www.thomassabo.com

KIEMELT MÉDIAPARTNER:

napi gazdaság
www.napi.hu

MÉDIAPARTNEREK:

hvg
Figyelő
Bank & Tőzsde
Haszon
Portfolio.hu
Népszabadság
BBJ

BLOCHAMPS
BLOCHAMPS CAPITAL PÉNZÜGYI TANÁCSADÓ

II. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

Budapest, 2011. június 30.

Társaságunk **örömmel üdvözli a Magyar Privátbankári Konferencia résztvevőit**. A szektor vezető privátbanki üzletviteli tanácsadó cégeként a Konferenciát megszervező és a szakmai moderálást is vállaló Blochamps Capital Kft.-nek a rendezéssel idén is **az a célja, hogy a Konferencia,** (melyen a szakma minden jelentős szolgáltatója és legkiemelkedőbb szakemberei részt vesznek) **a szektor szereplői számára fórumot biztosítson** új szakmai ismeretek megszerzésére, lehetőséget nyújtson az érdemi szakmai disputára a **szektor hazai állapotáról és fejlesztési lehetőségeiről**, valamint kitűnő alkalmat teremtsen a piac szereplőinek az egymással való konzultációra.

A tavaly első ízben megrendezett Privátbankári Konferencia visszajelzései beigazolták, a szakmai seregszemlének nem csak a privátbanki vezetőket sikerült a Konferencia égisze alá gyűjtenie, hanem üzletáganként szélesebb kör, **a több tízezer privátbanki ügyféllel személyesen** kapcsolatban lévő tanácsadói réteg is képviseltette magát, így a privátbanki szolgáltatók 2011-ben is az üzletági szereplők előtt, egymás között tudják megosztani a privátbanki szektorral kapcsolatos véleményeiket, meglátásaikat.

A tervezett témákat illetően a **Blochamps Capital Kft.** szándéka az volt, hogy a Konferencia végleges tematikája a **kerekasztal beszélgetéseken megjelenő banki Partnerek bevonásával álljon össze**, hiszen a Konferencia maguk a privátbanki szektor képviselői között hivatott megvitatni a legfontosabb piaci aktualitásokat, hogy **valóban érdemi és szakmai eszmecsere jöhessen létre**.

A privátbanki szektor fejlődését, változásait figyelembe véve a Blochamps Capital Kft. fontosnak tartotta, hogy az egyes panelbeszélgetések kiemelten foglalkozzanak a privátbanki ágazatot is érintő globális válság hatásaival, **a lehetséges fejlődési irányvonalakkal**, az ügyfélkommunikáció, és az ügyfélkezelési stratégia fejlesztésének szükségességével, az ügyfélakvizíciós lehetőségekkel, a privátbanki tanácsadók képzésének módjaival, valamint a vagyontranszferrel kapcsolatos kérdésekkel.

Megvitatásra kerül, van-e, lehet-e helye Magyarországon az önálló innovációnak? Lehet, hogy a klasszikus konzervatív szemlélethez való általános visszatéréssel adhat a szakma "innovatív" választ a növekedési kihívásokra? Elegendő-e önmagában a privátbanki szektor az esetleges vagyontranszferek irányának alakítására a jelenleg adott jogszabályi környezetben? 2010-hez képest érezhetően bekövetkezett a szektor szereplői között a szelekció, de mi várható 2012-re? Mekkora teret nyerhet a prémium banking?

A tavaly első ízben megrendezett Konferencia színvonalát **a meghívott luxusmárkák standjai** és a bemutatott termékek is emelték. A standokon idén is bemutatásra kerülő luxustermékeken keresztül a privátbankárok **a kiegészítő kényelmi szolgáltatási lehetőségekkel is kapcsolatba kerülnek**, így mindennapi munkájuk során módjuk nyílik alkalmazni is azokat, a különleges ügyféligények teljesebb kiszolgálása érdekében.

A konferencia nyelve magyar. A konferencia megállapításainak, tanulságainak összefoglalásaként a kerekasztal résztvevők legfontosabb megállapításaikat a Blochamps Capital szervezésében, egyfajta után követésként a gazdasági sajtó hasábjain is kifejtik.

BLOCHAMPS CAPITAL PÉNZÜGYI TANÁCSADÓ

II. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

Budapest, 2011. június 30.

„Koncentráljunk erősebben Magyarországra?!"

Business nomádok és Elégedett vagyonosok? Változtak-e a válság után a kihívások a hazai vagyonos piacon… Kaptunk-e választ a tavalyi dilemmákra: díszcsomagolt termékértékesítés, diszkrecionális vagyonkezelés vagy független tanácsadás? Egy kérdésre bizonyosan választ kaptunk: a Piac megeszi a kishalat, avagy végbement egy erőteljes szolgáltatói szelektálódás… De vajon a Nagyhal megeszi-e a Nagyhalat?

08.45-09.15 **Regisztráció, Kávé, Kiállítói standok megtekintése**

09.15-09.30 **Moderátori köszöntő, Blochamps Capital**

09.30-10.30 **Kerekasztal beszélgetés I.**

2010-hez képest érezhetően bekövetkezett a szektor szereplői között a szelekció, de mi várható 2012-re? * Mekkora teret nyerhet a prémium banking? Kiegészíti egymást a korábban egybemosott ügyfélréteg és kiszolgálási típus, a prémium banking vs. a private banking? * Mikorra érik meg a hazai piac az "egységes", 100 millió feletti szegmentálási limitre? * Mi az ideális banki kiszolgálási/szolgáltatói hálózat szerkezet a földrajzi elhelyezkedés szemszögéből? * Az adatszolgáltatás közös szakmai érdek vagy kegy? A működési szerkezeteket tekintve haladtunk, de a statisztikák láthatóvá tételét illetően eleget haladtunk-e a kezelt ügyfelek számaiban, valamint a kezelt vagyonok állományainak publikált statisztikáiban? * A jelenlegi szolgáltatók melyik irányra költik 2011-ben a korlátos üzletági büdzsét, a CRM-támogatás fejlesztésére, szakembereik képzésére, esetleg a termékpaletta mélyítésére vagy marketingszándékkal az ügyfelek pénzügyi kultúrájának építésére?

Moderátor: Blochamps Capital: **Karagich István** *Ügyvezető Igazgató*

Beszélgető Partnerek: **BUDAPEST BANK MONEY+: Konkoly Miklós** *Üzletágvezető*
FRIEDRICH W. RAIFFEISEN: Bálint Attila *Private Banking Igazgató*
CITIBANK CITIGOLD: Somogyi Péter *Üzletág Igazgató*

10.30-10.45 **Délelőtti Kávészünet, Kiállítói standok megtekintése**

BLOCHAMPS
BLOCHAMPS CAPITAL PÉNZÜGYI TANÁCSADÓ

II. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

Budapest, 2011. június 30.

10.45-11.45 Kerekasztal beszélgetés II.

Elegendő-e önmagában a privátbanki szektor az esetleges vagyontranszferek irányának alakítására a jelenleg adott jogszabályi környezetben? Mik a jogszabályi környezet változásainak hatásai a privátbanki piac egészére, illetve a vagyontranszfer irányának megfordítására, s mik az adóamnesztia valós esélyei? * Budapest kis pont a private banking világtérképen, de mekkorára nőhet, s van-e esélye növekedni? Mivel járulhat hozzá a szektor vagy a kormány a növekedéshez? * Privátbanki lobbyerő növelése (adó, belföldi struktúrák, adóamnesztia stb.)? * Privátbanki tanácsadók képzésének módjai: van-e szükség a tanácsadók folyamatos képzésére, igénylik-e ezt az ügyfelek, igénylik-e ezt a tanácsadók? Mit is jelent a gyakorlatban a képzés? Átvehető-e a külföldi privátbankári tapasztalat, vagy a hazai terep hazai képzést igényel inkább? * A nemzetközi trendek jelentenek-e információt a hazai üzletági stratégia alakítására? * HR: Mit jelentenek az Admin Back-office és a CRM-rendszerek a mindennapokban? Hozzáadott értékek-e a professzionális kimutatások?

Moderátor: Blochamps Capital: **Karagich István** *Ügyvezető Igazgató*

Beszélgető Partnerek: **MKB BANK: Katona Ildikó** *Ügyvezető Igazgató*
OTP BANK: Haás Péter *Igazgató, Privát Vagyonkezelési Főosztály*
K&H BANK: Szabó Sándor *a Privátbanki Igazgatóság vezetője*

11.45-13.00 Ebéd, Kiállítói standok megtekintése

13.00-14.00 Kerekasztal beszélgetés III.

A kisebb szolgáltatók lemorzsolódását a külföldi szolgáltatók aktivizálódása kísérte 2011-ben… Mit jelent a piacon a szelektálódás? * A hazai privátbanki piacon kezelt vagyon összetétele és a portfoliók mennyiben különböznek a nemzetközi privátbanki szokványoktól? * ”Old school or new school” az ügyfélkezelésben? Kaptunk-e választ a tavalyi dilemmákra: díszcsomagolt termékértékesítés, diszkrecionális vagyonkezelés vagy független tanácsadás? * Ügyfélakvirálás lehetőségeinek tekintetében telített a piac. A termékpalettáját és az akvizíciós lehetőségeit tekintve telített hazai piacon mi lehet privátbanki szolgáltató típusonként a stratégiai tervezés iránya? * Mik lehetnek az ügyfélszerzési irányok, lehetőségek? Lehet-e mágneses hatású a gondosan felépített kényelmi szolgáltatások kommunikálása?

Moderátor: Blochamps Capital: **Karagich István** *Ügyvezető Igazgató*

Beszélgető Partnerek: **BANK GUTMANN: Baki Zoltán** *Igazgatósági tag*
BNP Paribas: Nagy Boldizsár *Wealth Management/Igazgató*
ERSTE PRIVATE BANKING: Kállay András *Igazgató*

II. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

Budapest, 2011. június 30.

14.00-15.00 **Kerekasztal beszélgetés IV.**

Van-e helye az innovatív megújulásnak a privátbanki szektorban nemzetközi szinten? Van-e, lehet-e helye Magyarországon az önálló innovációnak? Lehet, hogy a klasszikus konzervatív szemlélethez való általános visszatéréssel adhat a szakma "innovatív" választ a növekedési kihívásokra? * Melyik terméktípusban higgyenek leginkább a hazai vagyonosok? A szolgáltatóknak kell-e törekedniük megérteni a klienseket vagy távoli még, hogy az igények alakítsák a szolgáltatókat? * A piacon működő szolgáltatók mit tekintenek érdemi értékajánlatnak, különös tekintettel az újonnan megjelenő értékajánlati elemekre? * Az ingatlan maradt világszerte a tanulmányok szerint a legfontosabb befektetési terepe a HNWI-nek, de vajon itthon is igaz ez a tétel? * Eljöhet a valóban hosszú távú befektetésekre hangsúlyt helyező TBSZ ideje? * Milyen lehet az ideális díjszabás, éves díj vagy tranzakciósköltség modell? Valóban csökkentek-e a szektorban az ügyfelek fajlagos díjai? * Mit jelent a felső 20.000 számára a társadalmi felelősségvállalás? ...elsősorban "hazai adózást", netán ennél többet, aktív adakozást?

Moderátor: Blochamps Capital: **Karagich István** *Ügyvezető Igazgató*

Beszélgető Partnerek: **CONCORDE ALAPKEZELŐ: Bilibók Botond** *Vezérigazgató*
TAKARÉKBANK: Szabó Ákos *Privátbanki Igazgató*
SPB Vagyonkezelés: Parádi-Varga Tamás *Vezérigazgató*
OTP ALAPKEZELŐ: Gáti László *Értékesítési Igazgató*

15.00-15.30 **A konferencia zárása-összefoglalása, Tombola sorsolása**

15.30-16.00 **Kiállítói standok megtekintése**

II. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

Budapest, 2011. június 30.

TOMBOLA LISTA

- 1db Puchner Kastélyszálló és Reneszánsz Élménybirtok voucher 2fő/2éj (félpanzió és wellness)
- 1db Spirit Hotel Sárvár voucher 2fő/1éj (félpanzió és wellness)
- 1db Andrássy Rezidencia 5* Wine &Spa: voucher 2fő/2éj (reggelis ellátással Superior szobában)
- 2db Royal Balaton Golf & Yacht Club partnerkártya
- 1 karton borválogatás a Bortársaságtól
- 1db 3 Literes fadobozos Törley Sec +2db Chardonnay Brut pezsgő
- 3db Royal Caribbean ajándékcsomag
- 1db Hegyközi Manufaktúra ajándékcsomag
- 1db díszdobozos Ermenegildo Zegna nyakkendő
- 1db Dr. Rose Magánkórház voucher, prevenciós egészségügyi szűrőcsomagra
- 1db Thomas Sabo bross
- 2db Segafredo ajándékcsomag

