

BLOCHAMPS

BLOCHAMPS CAPITAL PÉNZÜGYI TANÁCSADÓ



III. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA ITTTHON TARTOTT VAGYONOK

KIEMELT MÉDIAPARTNER:



MÉDIAPARTNEREK:



NÉPSZABADSÁG

VILÁGGAZDASÁG



Portfolio.hu



2012. Július 19. Budapest, Gundel, Erzsébet Királyné Bálterem



KIÁLLÍTÓK:





III. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA Budapest, 2012 július 19.

Társaságunk örömmel üdvözlí a „hagyományossá” nemesedni látszó 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 újra (és megújulva) az a célja, hogy a Konferencia, (melyen 2012-ben a szakma rekord számú szolgáltatója és legkiemelkedőbb szakemberei vesznek részt) a szektor szereplőit számára zárt szakmai fórumot biztosítson ismeretek megszerzésére, tapasztalatok cseréjére, egyúttal lehetőséget nyújtson az érdemi szakmai disputára a szektor hazai állapotáról és fejlesztési lehetőségeiről, valamint legalább évente egyszeri alkalmat teremtsen a piac szereplőinek az egymással való közvetlen és széles körű konzultációra.

A Konferencia végleges tematikája a résztvevő Partnerek bevonásával állt össze, így több mint 2 tucat partnerrel, illetve üzletágvezetővel konzultáltunk. Voltak általános jellegű felvetések és voltak nagyon határozott, már-már türelmetlen válaszkéréssek. A zárt szakmai kör és az interaktív kommunikációs keret lehetőséget teremt, hogy a szegmens lehetőség szerint törekedjen markáns élel véleményeket nyilvánítani és meglátásokat megfogalmazni, talán ebbéli hasznosságával különbözik más Konferenciáktól ez a szakmai fórum, hiszen a privátbanki szektor képviselői a teljes piac előtt tudják megvitatni a legfontosabb piaci aktualitásokat, élve a környezettel, hogy valóban érdemi és szakmai eszmecsere jöhessen létre. *(A tematika javaslatok összegzése után mondhatni sajnáljuk, hogy csak 1 naposra terveztük a konferenciát, mert a témajavaslatok és az azokhoz kapcsolt rendkívül határozott vélemények alapján gyakorlatilag egy többnapos rendezvényre is elegendő szakmai felvetés gyűlt össze.)*

A legnagyobb hazai szakmai seregszemlének nem csak a privátbanki vezetőket sikerült a Konferencia égisze alá gyűjtenie 2012-ben is, hanem eredeti céljának megfelelően üzletáganként szélesebb kör, a több tízezer privátbanki ügyféllel személyesen kapcsolatban álló privátbankári réteg is képviselteti magát, így a privátbanki szektor fejlődését, változásait figyelembe véve a Blochamps Capital fontosnak tartotta, hogy az egyes panelbeszélgetések a privátbanki ágazatot is érintő globális válság hatásaival, a lehetséges fejlődési irányvonalakkal, az ügyfél kommunikáció, és az ügyfélkezelési stratégia fejlesztésének szükségességével, az ügyfél akvizíciós lehetőségekkel, valamint a vagyontranszferrel kapcsolatos kérdésekkel éppen úgy foglalkozzanak, mint a CRM fejlesztésekben rejlő potenciállal, a privátbanki tanácsadók képzésének módjaival vagy a motivációs/értékelési rendszerek tárgykörével. Megvitatásra kerül van-e, lehet-e helye 2012-ben Magyarországon az önálló termék innovációnak? Elegendő-e önmagában a privátbanki szektor az esetleges vagyontranszferek irányának alakítására a változó jogszabályi környezetben? Az elmúlt 2 évben látható szektorbeli szelekció milyen hozománnyal bír 2013-ra, s milyen piaci szeletet ragadott ki magának a prémium banking?

A Privátbankári Konferenciák színvonalát minden évben a meghívott luxusmárkák standjai és a bemutatott termékek is emelik. 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 megállapításait a Blochamps Capital szervezésében, egyfajta után követésként a gazdasági sajtó hasábjain is kiejtik.



BLOCHAMPS CAPITAL PÉNZÜGYI TANÁCSADÓ

БЛОЧАМПС КАПИТАЛ ПЕНЗУГИ ТАНАЦСАДО

III. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

Budapest, 2012 július 19.

„A rendkívüli piaci körülmények pozitív hozadéka?!”

Mozgalmas volt 2012-ben működési oldalról szerkezetváltások és HR frontján is a piac. Új vezetők ambíciózus fejlesztési tervei. Újrarendelt vagyongazdálkodás: a rugalmasságtól a befektetők biztonságáig és a piacszerzésig. Befektetés és vagyontervezés. Teret hódíthat-e a diszkrecionális vagyongazdálkodás? Megragadott lehetőségek: TBSZ és Adóamnesztia?

08.45-09.10

REGISZTRÁCIÓ, KÁVÉ, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

09.10-09.30

MODERÁTORI PREZENTÁCIÓ, BLOCHAMPS CAPITAL :

„A rendkívüli piaci körülmények pozitív hozadéka?”

09.30-10.30

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS I.

Milyenek az elhúzódó válság hatásai a Private Banking hazai üzleti modelljére? * Felkészült-e, felkészül-e a hazai Private Banking a vagyonallokációk változására devizálisan és a vagyonelemek szerint? * A privátbanki ügyfelek mibe teszik a pénzüket? * A válság együtt jár-e a mögöttes termékstruktúrák egyszerűsödésével vagy inkább bonyolódnak a termékeink? * Az abszolút hozamú alapok térnyerése miként kezelendő –csodafegyver vagy szegénységi bizonyítvány? * A megváltozott piaci és befektetési környezetben, a korábbi gyakorlathoz képest milyen megújulási lehetőségek vannak, amikre a hazai alapkezelőknek reagálniuk kell? * Milyen következményekkel jár a tranzakciós adó bevezetése a hazai iparág számára?

Moderátor:

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

Beszélgető Partnerek:

OTP ALAPKEZELŐ: GÁTI LÁSZLÓ *Értékesítési Igazgató*

ALLIANZ INVESTMENTBANK: OCSENÁS ZOLTÁN *Igazgató*

CONCORDE ÉRTÉKPAPÍR: MÓRÓ TAMÁS *Igazgató*

10.30-10.45

NESPRESSO KÁVÉSZÜNET, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE



10.45-11.45

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS II.

Milyen a pozícionáltsága, elismertsége, vagy legalább a támogatottsága adott bankon belül a privátbanki üzletágaknak? * Mennyire tart még a 2011-ben uralkodó „prémium” fókusz van a bankoknál, hogyan hat ez a private banking-re? * Működhet-e egymást inspirálva a két terület, vagy a bedugult piac miatt szükségszerű a (belső)háború? * Milyen mértékben befolyásolja a fejlődésben a bankokat sújtó költségcsökkentés az iparágat? * A magyar befektetők miért a külföldi struktúrát választják az itthoni szolgáltatók helyett? * Hogyan mentsük meg a magyar vagyonekat a külföldi versenytársaktól? * Megfordítható-e a vagyontervezési transzferirány, visszacsábíthatóak-e a külföldön kialakított struktúrák? * Mik az értékajánlati többletek a hazai vagyonos piacon – van-e még bármiben lemaradás, vagy már amúgy is túl sokat kínálnak a szolgáltatók? * A hazai private banking különválasztja-e magát az 50 millió alatti kiemelt ügyfél kategóriától? * Mik az adóamnesztiához kapcsolódó konkrét tapasztalatok? * A TBSZ hordozhatóságának „engedélyezése”. Segítheti-e a szektort a TBSZ liberalizálása?

Moderátor:

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

Beszélgető Partnerek:

MKB BANK: KATONA ILDIKÓ *Ügyvezető Igazgató*

FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN: BÁLINT ATTILA *Igazgató*

OTP BANK: HAÁS PÉTER *Igazgató*

11.45-13.00

EBÉD, A KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

13.00-14.00

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS III.

A jellemzően külföldi tulajdonos, menedzsment hogyan ítéli meg az adott szolgáltató privátbanki tevékenységét? * A menedzsmenttől házon belül miben kapnak szabad kezét a privátbanki vezetők, egyedi jogosítványokat és mely munkafolyamatok, tevékenységek a standardok? * Marketing kommunikációs irányok. Látható-e az új média térnyerése? * A digitális forradalom és a közösségi média használata érinti a HNW ügyfelek új generációját. A privátbanki szolgáltatók hogyan tudják kezelni ezt a helyzetet? * Milyen az ideális privátbanki kommunikáció és marketing? * Milyen ma egy jó privátbankár? * Javadalmazási és motivációs banki rendszerek. Mik azok, amiket elvár a szolgáltató a privátbankáraitól? * Valóban vagy csak elvétve létező a privátbankári életpályamodell? * A banki jövedelmezőség alakulását hogyan segíti a CRM reporting rendszer? * HR és CRM fejlesztések a nehéz időkben. Befektetés a jövőbe? * Private Banking Profilozás, azaz milyen ma egy jó privátbanki ügyfél?

Moderátor:

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

Beszélgető Partnerek:

K&H BANK: KUN PÉTER *Igazgató*

SPB VAGYONKEZELÉS: PARÁDI-VARGA TAMÁS *Vezérigazgató*

ERSTE PRIVATE BANKING: KÁLLAY ANDRÁS *Igazgató*



III. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

Budapest, 2012 július 19.

14.00-15.00

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS IV.

Vagyongkezelés és vagyontervezés kapcsolata. * Lehet-e sikeres Magyarországon a vagyontervezés? Mik a leküzdendő akadályok? * Attitűd okai vannak, hogy a diszkrecionális vagyongkezelés miért nem sikerebb a magyar piacon? * Valóban leáldozott a risk profiling alapú vagyongkezelés ideje? * Offshore-onshore paradox trendek a hazai vagyonos piacon. Kik a külföldi versenytársak? * Van még hely a nemzetközi piacon számunkra, vagy a magyar ajkú ügyfeleken kívül nincs célcsoport? * Megfigyelhető-e már a vagyontömegek új generációnak történő átadása? * A magyar private banking más kelet-európai private banking szektoroknál mennyiben jár előrébb, mik a hasonlóságok, a különbségek, a sajátosságok? * Hol állunk CEE szinten, mi lesz a CEE-ben elfoglalt helyzetünk a jövőben? Érdemes fenntartani a vágyat egy régiós private banking szakmai és szolgáltatói központ víziójáról? * Kapunk-e valaha választ az évek óta levegőben lévő dilemmákra: díszcsomagolt termékértékesítés, diszkrecionális vagyongkezelés vagy független tanácsadás?

Moderátor:

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

Beszélgető Partnerek:

CONCORDE ALAPKEZELŐ: BILIBÓK BOTOND *Vezérigazgató*

BANK GUTMANN: BAKI ZOLTÁN *Igazgatósági tag*

CRWW: RYBALTOVSZKI PÉTER *Ügyvezető Igazgató*

15.00-15.30

A KONFERENCIA ZÁRÁSA-ÖSSZEFOGLALÁSA, TOMBOLA SORSOLÁSA

15.30-16.00

KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE



**III. MAGYAR
PRIVÁTBANKÁRI
KONFERENCIA
Budapest, 2012
július 19.**

TOMBOLA LISTA

Zártkörű exkluzív rendezvény voucher a Royal Diamonds referenciaszalonjában divat-és ékszerbemutatóval egybekötve 2 fő privátbankár és 8 fő ügyfelük számára 400.000 Ft értékben

Napközbeni koronglövészet és ebéd a Hertelendy Kastélyszálló felajánlásából 1 privátbankár és 3 vendége számára ingyenes spa használattal 100.000 Ft értékben

Egynapos El Yacht vitorlás hajóbérlés kapitány asszisztálásával 170.000 Ft értékben

Europa Design belsőépítészeti tervezés, látványtervezéssel 500.000 Ft értékben

3 üveg egyedi címkés borból álló borválogatás a Gál Tibor Pincészet felajánlásából

Egy éjszaka, 2 főnek a Fried Kastélyszállóban reggelivel, 3 fogásos gyertyafényes vacsorával, wellness-fitness használattal, illetve pezsgőfogyasztással

Három üveg borból álló COSTES borválogatás

Egy éjszakás, 2 fős voucher a Kék Duna Wellness Hotelben félpanziós ellátással

Egy karton Gróf Degenfeld borválogatás

Egy üveg 10 éves Ararat Akhtamar Brandy és egy üveg After Belgian csokoládéliőr az Ararat Brandy felajánlásából

Egy Peugeot - Gablini felső kategóriás Peugeot 508 gépjármű tesztthétvége

Egy nagy teljesítményű Fujitsu külső merevlemez

1 db Van Laack ing méretre történő rendelésre szóló voucher a Vathy's Corner szalonban

Egy karton borválogatás a Bortársaságtól

