

SOLD OUT

VAGYONÖRÖKÍTŐ ÜGYFELEK,
ÚJ, KOMPLEX KIHÍVÁSOK
A PRIVÁTBANKI SZAKMÁNAK

ERSTE
Private Banking

CRYSTAL
WORLD WIDE

AEGON
Alapkezelő



KIEMELT MÉDIATÁMOGATÓ:

VG Világgazdaság

manager
magazin

MPK
PARTNERS

PIMCO

J.P.Morgan
Asset Management

MKB - PANNÓNIA
ALAPKEZELŐ

keler

APELSON
TRUST

GENERALI

EQUILOR

Allianz
Global Investors

STEP
ADVISING FAMILIES ACROSS GENERATIONS

Fidelity
INTERNATIONAL

CIB BANK

PORSCHE
LEASING

ERSTE
Asset Management

BCG
S P B

Sovereign Private Banking

Gutmann
PRIVATE BANKERS

Dorsum
INVESTMENT SOFTWARE

UBS
MKB
PRIVATE BANKING

BUDAPEST BANK MONEY+

TAKARÉKBANK
TAKARÉK

otp Alapkezelő

CONCORDE

otpbank
PRIVATE BANKING

CONCLUDE

UniCredit
Private Banking

BÉT
pwc

HOLD
ALAPKEZELŐ

FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN
Banking Since 1886

IX. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

BLOCHAMPS
PRIVATE BANKING ADVISORY
BUSINESS INTELLIGENCE MONITORING

KIÁLLÍTÓK:

Le Parfum

BÁV
ANNO 1773

HEINEKEN

THE ROSELAND COMPANY

Kristály
IMPERIAL HOTEL
1870

ERLA VILLA
boutique hotel

Aphrodite Hotel
Zalaegerszeg - Organic Farm - Family

VERITAS
BORKERESKEDES

Bathányi Kastélyszálló
Zalaszentgyörgy

spatrend
THE LIFESTYLE COMPANY

ZIMEK
PÁLINKA

STAN AHUJA

ORIFLAME
SWEDEN

ANNO 1894
GÜNDEL



DR.ROSE

CARAMELL
PREMIUM RESORT
SPA & GOLF

2018. JÚLIUS 12. BUDAPEST, GUNDEL RENDEZVÉNYKÖZPONT

IX. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

2018.07.12. GUNDEL RENDEZVÉNYKÖZPONT



“Ahol az ügyfélből partner, a munkából hivatás, a szolgáltatásból értékálló kapcsolat válik!”



A Blochamps Capital megalakulása óta igyekszik kiemelkedő szakértelmével és hozzáértésével - olykor kritikusan nyers tényekkel, de a valósághoz hű őszinteséggel közvetíteni a piaci eseményeket, prognózisokat. A konferenciák dömpingjében már több éve nagy hangsúlyt fektetünk a formabontó megközelítésű, interaktív rendezvény kidolgozására.

Az idén 9. alkalommal megrendezésre kerülő Magyar Privátbankári Konferencia legfőbb célja, hasonlóan az előző évekhez az, hogy a privátbanki szektor szereplői számára **fórumot biztosítson az évről-évre bővülő tapasztalatok megosztására** érdemi szakmai beszélgetéseken keresztül, ezzel **konzultációs lehetőséget is teremtve a piac szereplői között**, s a Konferencia a privátbanki vezetők mellett, a **több tízezer privátbanki ügyféllel személyesen kapcsolatban lévő tanácsadói réteget is egy fedél alá hozza.**



A Konferencia tervezett témáit illetően a Blochamps Capital szándéka hagyományosan az, hogy a privátbanki szektor fejlődését, változásait figyelembe véve az egyes panelbeszélgetések kiemelten foglalkozzanak a privátbanki területet is érintő globális változások hatásaival, vagyonkezelési trendekkel, a lehetséges fejlődési irányvonalakkal, az ügyfél-kommunikációval, az ügyfelek szolgáltatási és fogyasztási igényeivel, a befektetések biztonságával, valamint a kényelmi szolgáltatásokkal kapcsolatos kérdésekkel, melyeket a privátbanki vezetőkkel közösen kidolgozva emeltünk napirendre.



Társaságunk szakmai moderálása mellett a hazánkban aktív külföldi és magyar szolgáltatók privátbanki vezetői, vagyonkezelési szakemberek, nívós szolgáltatót és termékeket nyújtó kiállítók, a szervezés, a lebonyolítási koncepció és nem utolsósorban az exkluzív helyszín teszik eseményünket Magyarországon páratlanná, a szakma valódi, zártkörű CSÚCSKONFERENCIÁJÁVÁ. **Ez nem csak a Blochamps, de mindannyiunk, a privátbanki szektor közös sikere.** A szervezőknek, az előadóknek, a kiállítóknak és a résztvevőknek együttesen köszönhető, hogy hat év során sikerült felépítenünk egy olyan eseményt, amely szerkezetét, menedzselését és a know-how-t tekintve Közép-Kelet Európában bizonyosan, de lehet, hogy az egész kontinensen bárhol megállja a helyét.



08:30-09:00

REGISZTRÁCIÓ, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

09:10-09:50

MODERÁTORI KÖSZÖNTŐ ÉS PREZENTÁCIÓ

09:50-10:50

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS I.

10:50-11:10

KÁVÉSZÜNET, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

11:10-12:10

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS II.

12:10-13:30

EBÉD, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

13:30-14:30

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS III.

14:30-15:30

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS IV.

15:30-15:45

PRIVATE BANKING HUNGARY 2018 DÍJÁTADÓ

15:45-16:00

TOMBOLA HÚZÁS

16:00-16:15

KÁVÉSZÜNET, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

09:50-10:50
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS I.
MODERÁTOR: KARAGICH ISTVÁN

TAKARÉKBANK: FARKAS RÓBERT
OTP BANK: HAÁS PÉTER
DORSUM: KŐ RÓBERT
ERSTE BANK: KÁLLAY ANDRÁS
BUDAPEST BANK: SOMOGYI PÉTER

A MiFIDII ELSŐ TAPASZTALATAI • Alkalmazása és jó gyakorlatok, az MNB ellenőrzési gyakorlata, szabályozói hatások a piacra. • Tudja-e a szektor érvényesíteni a szabályozó felé „best practice” irányból a már kialakított formákat? • Szolgáltatók és ügyfelek reakciói a szabályozói változásokra, hogyan szolgáltattunk az új rezsim alatt? A GDPR jelentette feladatok. • ÜGYFÉLKEZELÉSI MODELLEK • Más úton? A standard PB modell kifakul. Töltsük meg tartalommal az új modelleket. • NEXT GEN ÉS DIGITALIZÁCIÓ = ÚJ BANKRENDSZER = ÚJ PB? • Milyen szolgáltatás kell a privátbanki ügyfeleknek? • Megérteni és befolyásolni az ügyfelek igényeit. Banki edukációs felelősség... • MI KELL EGY ÜZLETÁG FEJLESZTÉSÉHEZ 2018-BAN? • Mire koncentráljon a PB vezető? Hogyan lehet megőrizni a jövedelmezőséget? • Felértékelődik a RM munkája, de vajon hajlandó ezt a hozzáadott értéket megfizetni az ügyfél? • DIGITALIZÁCIÓ CRM FEJLESZTÉSEK • Digitalizáció – Tényleg itt van? • Milyen a jövő pb fiók élménye? •



11:10-12:10
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS II.
MODERÁTOR: KARAGICH ISTVÁN

F.W.RAIFFEISEN: BÁLINT ATTILA
MKB BANK: SZABÓ SÁNDOR
CIB BANK: DÓCS JÁNOS
GENERALI ALAPKEZELŐ: SCHUSZTER PÉTER
CONCORDE ÉRTÉKPAPÍR: TABÁNYI MÓNICA

GENERÁCIÓVÁLTÁS A PÉNZÜGYI VAGYON KEZELÉSÉBEN • Idős(ödő) ügyfelekből varázsütésre fiatal ügyfelek? • Azaz újra akvizicionáljuk a kezelt vagyont? • Az RM képes menedzselni ezt az átmenetet? • Mikben változtak a szolgáltatási igények? • MARKÁNS TREND, MÁR NEM CSAK A NEM LIKVID RÉSZ, HANEM A VAGYON A PB KAPCSOLAT BÁZISA • Hogyan kezeli, vagy tervezi kezelni a piac az ügyfelek egyre nagyobb érdeklődését a nem hagyományos eszközkategóriák irányába? (Ingatlan, Műtárgy, Startup) • Mely tényezők befolyásolják a vagyonos magánszemélyeket befektetési döntéseikben? Milyen tapasztalatokat hozott a banki DPM? • SZOLGÁLTATÁSOK (AUSZTRIA „KÖZELEBB KERÜLT”?) A relationship management-re helyezett fókusz vagy az ügyfelek termékigény felmérése fontosabb? Hogyan változik meg az RM-ÜGYFÉL kapcsolat? Új Felületek? Komplexebb kiszolgálás? Advisory? • PB RM HR BELSŐ ÉS KÜLSŐ KARRIER-UTAK. Mi mozdit meg egy privátbankárt? • Tudjuk-e definiálni egységesen, hogy mi mit várunk egy privátbankártól? • Oktatási tervek? • JÖVEDELMI VISZONYOK, BÉRNOMÁS • Mi az optimális struktúra? •

SUCCESSION PLANNING – NEXTGEN • Hogyan tudják az ügyfelek a gyermekeiket felkészíteni a felelős pénzügyekre vezető menedzserként? Hogyan segítheti a folyamatot a RM? • Mi a kulcs lépcső, időben kapcsolatba kerülni az utódokkal....? • CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK UTÓDLAS TERVEZÉSE ÉS AZ ALAPÍTÓK DILEMMÁI • Mik a gyakorlatban felmerülő és a privátbanki szolgáltatókat, Family office-okat érintő problémák • Mi a privátbanki szolgáltatók stratégiája a generációs vagyontörzshoz? KELLENEK ITTHON FAMILY OFFICE SZOLGÁLTATÁSOK? • A Family office irányú kiszolgálás miben ad mást a HNWI-nek? • BIZALMI VAGYONKEZELÉS • Mennyiben sikerült igazolnia a létjogosultságát? • Változott-e a privátbanki szektor véleménye a bizalmi vagyonkezelés megítéléséről és használhatóságáról ? •

13:30-14:30

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS III.

MODERÁTOR: KARAGICH ISTVÁN

SPB: PARÁDI-VARGA TAMÁS

MPK PARTNERS: PARRAGI EDINA

CRYSTAL WORLDWIDE: MAGYAR CSABA

GUTMANN: VARGA SZABOLCS

APELSON TRUST: ANTALL GYÖRGY



KERESSÜNK PÉNZT • Hogyan lesz hozamuk az ügyfeleknek? • Szexi hazai eszközök? Népszerű befektetési eszközosztályok? • Lehet-e még 1-2 jó éve a részvénytőzsdénak? • Nyakunkon a lufik, rally-k, korrekciók, netán összeomlások? • TERMÉK DILEMMA • Alig 10 év alatt megváltozott a tőkepiacok „vonzereje” az ügyfelek szemében. De megváltozott-e végérvényesen a tőkepiac megítélése a magas HNWI szegmensben? • Privátbanki szemmel milyen befektetések és instrumentumok lehetnek vonzóak? • PRIVATE BANKING ÉS INGATLANPIAC • Barátok vagy ellenségek? • Virágzó reálgazdaság versus tőkepiaci volatilitás, avagy magyarázzuk a bizonyítványt • Ingatlanpiacok és céges beruházások elszívó ereje • KÜLFÖLDI ALAPOK MAGYAR ÜGYFELEKNÉL • Miben tud és miben nem tud versenyezni a hazai alapkezelői piac? • Portfólió diverzifikáció felsőfokon: Szemlélet vagy termékfüggő? •

14:30-15:30

KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS IV.

MODERÁTOR: KARAGICH ISTVÁN

AEGON ALAPKEZELŐ: TULI PÉTER

FIDELITY: AL-HILAL ISTVÁN

HOLD ALAPKEZELŐ: JÁVORKA IMRE

OTP ALAPKEZELŐ: GÁTI LÁSZLÓ

ALLIANZ/PIMCO: OCSÉNÁS ZOLTÁN

PREVENCIÓS EGÉSZSÉGÜGYI
SZŰRŐCSOMAG
ÉRTÉKE: 140.000 FORINT



2*24 DOBOZ PRÉMIUM
BELGA SÖR
ÉRTÉKE: 2*20.000 FORINT



5 FOGÁSOS VACSORA A
COSTES DOWNTOWN-BAN
2 FŐ RÉSZÉRE
ÉRTÉKE: 70.000 FORINT

EGY KARTON VERITAS
BORVÁLOGATÁS
ÉRTÉKE: 25.000 FORINT



10 FŐRE 6-OS PÁLINKA KÓSTOLÓ
ÉRTÉKE: 40.000 FORINT
10 FŐRE 12-ES PÁLINKA KÓSTOLÓ
ÉRTÉKE: 80.000 FORINT



2 FŐ RÉSZÉRE
SZÓLÓ 2 ÉJSZAKÁS
AJÁNDÉKUTALVÁNY,
FÉLPANZIÓS
ELLÁTÁSSAL
ÉRTÉKE: 86.400
FORINT



GUNDEL SUNDAY BRUNCH 2
FŐ RÉSZÉRE
ÉRTÉKE: 22.000 FORINT

TOMBOLA SORSOLÁS



1 NAPOS BALATONI VITORLÁZÁS
SKIPPERREL KESZTHELYRŐL
ÉRTÉKE: 250.000 FORINT



10 GRAMMOS ARANYLAP DÍSZDOBOZBAN
ÉRTÉKE: 125.000 FORINT

„SHOW-ROOM VISIT” 10 FŐ
RÉSZÉRE ILLATÉLMÉNY
ÉRTÉKE: 400.000 FORINT



2 FŐ RÉSZÉRE SZÓLÓ 2 ÉJSZAKÁS
FÉLPANZIÓS AJÁNDÉKUTALVÁNY
ÉRTÉKE: 86.000 FORINT



10-15 FŐS GRILL EST SZTÁRSÉFFEL ÜRÖMÖN
ÉRTÉKE: 100.000 FORINT



2 DARAB, 2 HÖLGY RÉSZÉRE SZÓLÓ, SZEMÉLYRE SZABOTT
ARCBŐRELEMZÉS, EGYÉNI KOZMETIKAI CSOMAGGAL, SMINKKEL
ÉRTÉKE: 2*40.000 FORINT

2018-BAN AZ ALÁBBI
KATEGÓRIÁKBAN DÍJAZZUK A JELÖLTEKET:

2018 AZ ÉV PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓJA DÍJ

2018 AZ ÉV ÜZLETÁG FEJLESZTŐJE DÍJ

2018 AZ ÉV SENIOR PRIVÁTBANKÁRA DÍJ

2018 AZ ÉV JUNIOR PRIVÁTBANKÁRA DÍJ

2018 KEZELT VAGYON MÉRET DÍJ

2018 EGY ÜGYFÉLRE JUTÓ KEZELT VAGYON DÍJ

Private Banking

Hungary Díjak

2018

B
BLOCHAMPS

PRIVATE BANKING ADVISORY
BUSINESS INTELLIGENCE MONITORING



BLOCHAMPS

Private Banking
Hungary

2018

DÍJÁTADÓ A IX. MAGYAR
PRIVÁTBANKÁRI
KONFERENCIÁN
2018. JÚLIUS 12.

GUNDEL RENDEZVÉNYKÖZPONT



KÖSZÖNJÜK SZAKMAI PARTNEREINKNEK A MÁR TÖBB, MINT 15 ÉVE TÖRETLEN BIZALMAT!

