



Sovereign Private Banking

FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN
Banking Since 1886



X. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA



KIÁLLÍTÓK:



Kortárs Műgyűjtő Akadémia



spatrend
THE LIFESTYLE COMPANY



WWW.BENETEAU.YACHT.HU



IMOLA HOTEL
PLATÁN



ZALA SPRINGS
GOLF RESORT



CANISSI



Sonja's Dekor
virág és design



KIEMELT MÉDIATÁMOGATÓK:



WEALTH MANAGEMENT REVOLÚCIÓ - PRIVATE BANKING ÜGYFELEK KISZOLGÁLÁSA ÚJ SZEMLELETTTEL

2019. JÚLIUS 11. BUDAPEST, GUNDEL PALOTA

JUBILEUMI X. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

2019.07.11. GUNDEL PALOTA



"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 hagyományosan nagy hangsúlyt fektetünk a formabontó megközelítésű, interaktív rendezvény kidolgozására.

Az idén 10. alkalommal megrendezésre kerülő Magyar Privátbankári Konferencia legfőbb célja, hasonlóan az előző évekhez, 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. 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, vagyongazdálkodási 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, vagyongazdálkodási szakemberei, nívós szolgáltatást és termékeket nyújtó kiállítók, a szervezés, a lebonyolítási koncepció és nem utolsósorban az exkluzív helyszín teszik eseményünket Magyarországon páratlanú, a szakma valódi, zártkörű CSÚCSKONFERENCIÁJÁVÁ. Ez nem csak a Blochamps, de mindannyiunk, a privátbanki szektor közös sikere. A szervezőknek, az előadóknak, a kiállítóknak és a résztvevőknek együttesen köszönhető, hogy tíz év alatt 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.



A KONFERENCIA PROGRAMJA

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.

15:45-16:00

TOMBOLA HÚZÁS

16:00-16:15

KÁVÉSZÜNET, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

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



MKB PRIVATE BANKING: PLESCHINGER GYULA
OTP PRIVATE BANKING: HAÁS PÉTER
F.W. RAIFFEISEN: BÁLINT ATTILA
ERSTE PRIVATE BANKING: KÁLLAY ANDRÁS

ÁLLAM A BANKSZÉKTORBAN • Versenytársra vált, ám egyúttal szabályozó, felügyelő hatóság. Állami(kincstári) szerep a szektorban • **BŐVÜLŐ PIACVEZETŐK, VÁLTOZÓ ÜGYFÉLKEZELÉSI MODELLEK** • A standard PB modell a múlté? Hogyan töltjük 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... • Ijesztő a HUN PB ügyfélkör, hogyan kell kezelni? • Tudjuk mi kell majd az Y generációnak tőlünk? • **MI SZÜKSÉGES EGY ÜZLETÁG FEJLESZTÉSÉHEZ 2019/2020-BAN?** • Mire koncentráljon a PB vezető? Hogyan lehet megőrizni a jövedelmezőséget? • Felértékelődött a RM munkája, de vajon hajlandó lett ezt a hozzáadott értéket megfizetni az ügyfél? • **DIGITALIZÁCIÓ, CRM FEJLESZTÉSEK** • Digitalizációs bevezetések, látjuk már a hasznukat? • Milyen a jövő pb fiók élménye? • **TERMÉK DILEMMA** • Alig 10 év alatt megváltozott a tőkepiacok „vonzereje” az ügyfelek szemében. De megváltozott-e végérvényesen a tőkepiac megítélése a magas HNWI szegmensben? A MÁP+ ledominálja a portfóliókat? • **MIFID II TAPASZTALATOK** • Alkalmazása és jó gyakorlatok, az MNB ellenőrzési gyakorlata, szabályozói hatások a piacra.

WEALTH MANAGEMENT UPDATE • Milyen a hazai vagyonkezelés jövője? Miért akadozik a DPM? • 5 éve sláger megoldásnak vártuk, de az lett-e? Mit tud nyújtani egy alapkezelő / vagyonkezelő / treasury a PB szolgáltatóknak? • Tovább fejlesztendő szolgáltatások, tovább fejlesztendő termékek? Mennyire pszichológiai feladat a termékkonstrukció? • Mikben változott meg az alapkezelők és a privátbanki szolgáltatók viszonya? • **MÉG MINDIG "BEFEKTETÉS BIZTOS" MAGYARORSZÁG:** Az aktív vagyonkezelési stratégiáké a jelen? • Mekkora maradt a torta – azaz költségek és hozam? • Lehetnek-e tartósan jó teljesítmények alacsony kamatkörnyezetben? • **TERMÉKFEJLESZTÉS:** Meg lehet-e értetni az ügyféllel a "kockázatmentes magas hozam" elvárásuk abszurdumát? • Mikor növekszik végre a direkt részvénybefektetési hajlandóság? • Indexek, részvény ETFek vs. abszolút hozam stratégiák? Aktív vagyonkezelési stratégia "rulez"? • Lehet-e versenyezni a MÁP+ és MÁP duettel? Pontosabban a Lombardhitel trióval? • **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 javadalmazási struktúra? • Mennyit fejlődött a szakma HR téren az utóbbi években? • Eltelt 15-20 év... mit csinál a most 45-50 éves RM? • Motiváció, belső szakmai és lelki önértékelés •

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

TAKARÉKCSOPORT

OTP Alapkezelő



TAKARÉKBANK: FARKAS RÓBERT
OTP ALAPKEZELŐ: GÁTI LÁSZLÓ
MKB PANNÓNIA ALAPKEZELŐ: BENCZÉDI BALÁZS
HOLD ALAPKEZELŐ: JÁVORKA IMRE

13:30-14:30
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS III.
MODERÁTOR: KARAGICH ISTVÁN



GUTMANN MAGYARORSZÁG: VARGA SZABOLCS
DORSUM: FISCHER BÁLINT
CRYSTAL WORLDWIDE: MAGYAR CSABA
APELLO TRUST: ILLÉS ISTVÁN

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 UTÓDLÁS 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 vagyontranszferre? **KELLENÉK ITTHON FAMILY OFFICE SZOLGÁLTATÁSOK?** • A Family office irányú kiszolgálás miben ad mást a HNWI-nek? • Mi a partnerség potenciál a Family Office és a PB között? • **BIZALMI VAGYONKEZELÉS** • Mennyiben sikerült igazolnia a létjogosultságát? • Változott-e a privátbanki szektor véleménye a bizalmi vagyonkezelés megítéléséről és használhatóságáról? • **ÖRÖKLÉS, MÁSODIK GENERÁCIÓK** • Mik a vagyonosok dilemmái a vagyon öröklésekor? • Miben állhat a privátbanki szektor segítsége a folyamatban? • **SZOLGÁLTATÓK ÉS ÜGYFELEK REAKCIÓI A SZABÁLYOZÓI VÁLTOZÁSOKRA** • A MIFID II miatt mekkora fejlesztéseket látunk, mik látszanak a legnagyobb kihívásnak? •

TERMELJÜNK HOZAMOT, KERESSÜNK PÉNZT, TEGYÜK BOLDOGGÁ AZ ÜGYFELET • Hogyan lesz hozamuk az ügyfeleknek? • Újra szexik lehetnek a hazai befektetési alapok? Népszerű befektetési eszközosztályok? • Nyakunkon a lufik, rally-k, korrekciók, netán összeomlások? • Trade Wars hatások • **WELL BEING** • Privátbanki szemmel milyen befektetések és instrumentumok lehetnek vonzóak? • A relationship management-re helyezett fókusz és a kényelmi szolgáltatások képesek kompenzálni a csekélyebb hozam okozta hiányérzetet? • **KÜLFÖLDI ALAPOK MAGYAR ÜGYFELEKNÉL** • Miben tud és miben nem tud versenyezni a hazai alapkezelői piac? • Portfólió diverzifikáció felsőfokon: Szemlélet vagy termékfüggő? • **VAGYONOK HATÁRÁTLÉPÉSE: KIFELÉ VAGY BEFELE?** • Magyar (paradicsomi) adóstruktúrák vonzereje és erőnei a magyar vagyonok számára a külföldi versenytársak által kínált szolgáltatásokkal szemben • Automatikus információcsere, Svájci adatszolgáltatás. Változtak-e a bankszámla használati és vagyon földrajzi diverzifikációjának szokásai a HNWI körében? • **PRIVATE BANKING ÉS INGATLANPIAC** • Lefutott az ingatlanvásárlási láz? Barátok vagy ellenségek? • Ingatlanpiacok és céges beruházások elszívó ereje •

14:30-15:30
KEREKASZTAL BESZÉLGETÉS IV.
MODERÁTOR: KARAGICH ISTVÁN



AEGON ALAPKEZELŐ: KARDOS ZSOLT
FIDELITY: AL-HILAL ISTVÁN
SPB: PARÁDI-VARGA TAMÁS
J.P. MORGAN: JUSCSÁK GYÖRGY

TOMBOLA SORSOLÁS



DR. ROSE

Egy exkluzív, kávézással egybekötött választott szakorvosi konzultáció 5 fő részére
Értéke: 100 000 Ft



1 darab 2 fős Sparkling Sunday voucher
Értéke: 20 000 Ft

1 darab „Show-room visit” voucher 10 fő, privátbankár és privátbanki ügyfél részére a Le Parfum Croisette budapesti szalonjában.
Értéke: 400 000 Ft

Le Parfum



Golf Resort csomag: 3 órás program: oktatás a gyakorlópályán, golfbemutató, ismerkedés a golf alapjaival, pályatúra golf kocsival, kezdő golfverseny 10 fő bankár és privátbanki ügyfél részére.
Értéke: 129 000 Ft

Golf Resort csomag: 3 órás program: oktatás a gyakorlópályán, golfbemutató, ismerkedés a golf alapjaival, pályatúra golf kocsival, kezdő golfverseny 10 fő bankár és privátbanki ügyfél részére.
Értéke: 129 000 Ft



15 fő részére szóló exkluzív grill est Ürömon
Értéke: 100 000 Ft



1 darab egész hétvégére szóló teszttvezetés
Értéke: 100 000 Ft

1 darab méretre készített ing és egy Gardrób rendezéssel egybekötött meglepetés öltöztetés
Értéke: 300 000 Ft



CANISSI



1 főnek Zöld pénzügyek II – Fenntartható finanszírozás kurzuson való részvételi lehetőség
Értéke: 133 000 Ft

Pálinkabox
Értéke: 20 000 Ft

Pálinkabox
Értéke: 20 000 Ft



Kortárs Műgyűjtő Akadémia

1 darab VIP Művészeti Akadémia Kurzus
Értéke: 500 000 Ft



1 darab rózsabox, 17 szál virággal
Értéke: 40 000 Ft



Borválogatás
Értéke: 20 000 Ft



BENETEAU
WWW.BENETEAU YACHT.HU

1 napos hajózás egy Yacht-on a Balatonon július-október között, 8 fő részére
Értéke: 150 000 Ft

2019-BEN AZ ALÁBBI KATEGÓRIÁKBAN DÍJAZZUK A JELÖLTEKET:

2019 AZ ÉV ÜZLETÁGFEJLESZTŐJE DÍJ
2019 KEZELT VAGYON MÉRET DÍJ
2019 AZ ÉV JUNIOR PRIVÁTBANKÁRA DÍJ
2019 AZ ÉV SENIOR PRIVÁTBANKÁRA DÍJ
2019 EGY ÜGYFÉLRE JUTÓ KEZELT VAGYON DÍJ
2019 ALAPKEZELŐI DÍJ
2019 AZ ÉV PRIVÁTBANKI SZOLGÁLTATÓJA DÍJ
2019 A MAGYAR PRIVÁTBANKI SZAKMÁÉRT DÍJ

*Private Banking
Hungary Díjak
2019*



BLOCHAMPS
*Private Banking
Hungary
2019*

JUBILEUMI DÍJÁTADÓ A
X. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI
KONFERENCIÁT KÖVETŐ GÁLAESTEN
2019. JÚLIUS 11.
GUNDEL PALOTA

