

JÁRVÁNYHELYZETBEN ÁTALAKULÓ VAGYONKEZELÉSI SZÉKTOR



KIÁLLÍTÓK:



XI. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA



2021. AUGUSZTUS 26. BUDAPEST, HARIS PARK

XI. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI KONFERENCIA

2021.08.26. BUDAPEST, HARIS PARK



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



A Blochamps Capital megalakulása óta kiemelkedő szakértelmével és hozzáértésével, olykor kritikusan nyers tényekkel, de a valósághoz hű őszinteséggel elemzi a piaci eseményeket, közvetíti a prognózisokat. A konferenciák dömpingjében hagyományosan nagy hangsúlyt fektetünk a formabontó megközelítésű, interaktív rendezvény kidolgozására.

Az idén 11. 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**.



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 teszi eseményünket Magyarországon páratlanúvá, a szakma valódi, zártkörű CSÚCSKONFERENCIÁJÁVÁ. **Ez nem csak a Blochamps, de mindannyiunk, a privátbanki és vagyongazdálkodási 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 valószínűleg az egész kontinensen bárhol megállja a helyét.

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 ügyfélkommunikációval, az ügyfelek szolgáltatási és fogyasztási igényeivel, a befektetések biztonságával, valamint a kényelmi szolgáltatásokkal kapcsolatos kérdésekkel, melyeket a privátbanki vezetőkkel közösen kidolgozva emelünk napirendre.



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

16:00-16:15

KÁVÉSZÜNET, KIÁLLÍTÓI STANDOK MEGTEKINTÉSE

16:15-16:45

PRIVATE BANKING HUNGARY DÍJÁTADÓ CEREMÓNIA

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



TAKARÉKBANK: Fodor Béla
 MKB PRIVATE BANKING: Pleschinger Gyula Márk
 OTP PRIVATE BANKING: Bozsogi Tamás
 GENERALI ALAPKEZELŐ: Varga Róbert
 DORSUM: Fischer Bálint

FEJLESZTÉSEK A VAGYONKEZELÉSI SZÉKTORBAN • RENDÜLETLENÜL BŐVÜLŐ PIACVEZETŐK, VÁLTOZÓ ÜGYFÉLKEZELÉSI MODELLEK • A standard PB modell helyett hogyan töltjük meg tartalommal az új modelleket, miközben a 300+ vagyontörzshoz tartozó ügyfeleknek? • Premium Banking Boost? Vertikális szegmens kezelési szinkronizáció? • A COVID19 „POZITÍV HOZADÉKA”? DIGITALIZÁCIÓ, CRM FEJLESZTÉSEK • Digitalizációs bevezetések, látjuk már a hasznukat? • Milyen a jövő pb fiók élménye, miközben tovább szigorodik a compliance? • MI SZÜKSÉGES AZ ÜZLETÁG FEJLESZTÉSÉHEZ 2021/2022-BEN? • Mire koncentráljon a PB vezető? Megőrizhető a jövedelmezőség? • Felértékelődött a RM munkája, de vajon hajlandó lett ezt a hozzáadott értéket megfizetni az ügyfél? • NEXT GEN ÉS DIGITALIZÁCIÓ = ÚJ BANKRENDSZER = ÚJ WM? • Fintech vs. PB&WM, Pillanatfelvétel a hazai digitalizációs státusról • 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? • PB RM HR BELSŐ ÉS KÜLSŐ KARRIER-UTAK • Mi mozdit meg egy privátbankárt, amikor ekkora HR keringő zajlik itthon? • Tudjuk-e definiálni, hogy mi mit várunk egy privátbankártól, milyen skill-kellenek ma? • Oktatási tervek, házon belül? • Eltelt 15-20 év... mit csinál a most 45-50 éves RM? •

WEALTH MANAGEMENT UPDATE • SZOLGÁLTATÁSI KIHÍVÁSOK • A COVID19 alatti szolgáltatás és csatorna változásokból mi marad 2021 utánra? Megváltoznak a szegmentálási elvek? • A PB ÉS AZ ALAPKEZELŐK VISZONYA • Mikben változott meg az alapkezelők és a privátbanki szolgáltatók viszonya? Mennyire nyitott az Open architecture...? • Ki mit vár el? Mit tud nyújtani egy alapkezelő/treasury a PB szolgáltatóknak? • Mennyire pszichológiai feladat a termék-konstruálás? • Mekkora maradt a torta – azaz költség és hozam szorítás? • Lehetnek-e tartósan jó teljesítmények alacsony kamatkörnyezetben? • TERMÉK-FEJLESZTÉS, TERMÉK DILEMMA • GYILKOS INFLÁCIÓ • Mennyiben nőtt a direkt részvénybefektetési hajlandóság? • Indexek, részvény ETFek vs. abszolút hozam stratégiák? Aktív vagyongazdálkodási stratégia • Hol látjuk a helyét a kriptobefektetésnek? • Portfólió diverzifikáció felfokozott: Szemlélet vagy termékfüggő? • A COVID19 alatt újra vonzó lett a tőkepiac megítélése a HNWI szegmensben? Mi változott a HNWI réteg portfólió összetételében a COVID19 alatt? A MÁP+ ilyen infláció mellett is ledominálja a portfóliókat? • JÖVEDELMI VISZONYOK, BÉRNOMÁS, BÉRVERSENY • Mi az optimális javadalmazási struktúra? A fix bónusz? • Hol tart a szakma HR téren? • Motiváció, belső szakmai és lelki önértékelés • Mi maradjon meg a home office működésből? • Létezik „etikai ügyféllakvizáció”? •

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



F. W. RAIFFEISEN: Bálint Attila
 ERSTE PRIVATE BANKING: Somlai László
 MKB-PANNÓNIA ALAPKEZELŐ: Benczédi Balázs
 CONCORDE ÉRTÉKPAPÍR: Tabányi Mónika
 SPB: Parádi-Varga Tamás

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



HOLD ALAPKEZELŐ: Jávorka Imre
 APEL SO TRUST: Illés István
 JÁDI NÉMETH Ü.I.: Mátés Adrienne
 KATONA FAMILY OFFICE: Katona Ildikó
 CIB PRIVATE BANKING: Dócs János

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 vagyontörzshoz? • KELLENEK ITTHON FAMILY OFFICE SZOLGÁLTATÁSOK? • A Family office irányú kiszolgálás miben ad mást a HNWI-nek? • Mi a partnerségi potenciál a Family Office és a PB között? • BIZALMI VAGYONKEZELÉS • A BVK jogi megoldás vs családi célrendszerhez igazított megoldás? • CSALÁDI ALAPÍTÓVÁNYOK, ÖRÖKLÉS, MÁSODIK GENERÁCIÓK • Mik a vagyonosok dilemmái a vagyoni örökléskor? • A COVID19 átalakította a témához való viszonyt/hajlandóságot? • Jogi buktatók, családi viszályok kezelése. • Miben állhat a szektor segítsége a folyamatban, mik a COVID19 tartós hatásai a vagyonosok gondolkodására? •

ESG INVESTMENT & SOCIAL IMPACT BANKING • MIRE VAN SZÜKSÉGÜNK A VAGYONOSOKNAK? TERMELJÜNK HOZAMOT, ÉS BOLDOGGÁ IS TETTÜK AZ ÜGYFELET? • HNWI szemmel milyen befektetések és instrumentumok lehetnek vonzóak 10 éves távon? • Az ESG már „átjött”, lesz-e mainstream az impact investment? • Mi a tőkepiaci fejlesztésének útja? • Lesznek még új vállalati kötvények? Újra szexik lettek a hazai befektetési alapok! Népszerű befektetési eszközösztályok? • Nyakunkon (már 5-6 éve?) a lufik, rally-k, korrekciók, netán összeomlások? • HOLISZTIKUS WELL(TH) BEING AZAZ MIK A VAGYONOSOK IGÉNYEI? • A relationship management: kényelmi szolgáltatások, adóstruktúrák, befektetés? • KÜLFÖLDI ALAPOK MAGYAR ÜGYFELEKNÉL, MAGYAR PÉNZEK KÜLFÖLDÖN • VAGYONOK HATÁRÁTLÉPÉSE: KIFELÉ VAGY BEFELÉ? • Mik a határon átnyúló vagyontörzshoz trendjei 2021-ben? • Miben tud és miben nem tud versenyezni a hazai alapkezelői piac? • Magyar adóstruktúrák vonzereje és erei a magyar vagyoni számára a külföldi versenytársak által kínált szolgáltatásokkal szemben • Változtak-e a bankszámla használati és vagyoni földrajzi diverzifikációjának szokásai a HNWI körében? • PRIVATE BANKING ÉS INGATLANPIAC • Lefutott az ingatlanvásárlási láz? Barátok vagy ellenségek? • Volt egyszer egy ingatlanvásárlási láz, de volt tartós elszívó ereje az ingatlanpiacnak? •

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



GUTMANN MAGYARORSZÁG: Varga Szabolcs
 OTP ALAPKEZELŐ: Gáti László
 FIDELITY: Al-Hilal István
 BUDAPESTI ÉRTÉKTŐZSDE: Végh Richárd
 CRYSTAL WORLDWIDE: Magyar Csaba

TOMBOLA SORSOLÁS



1 db, 2 fő részére, 2 éjszakára szóló utalvány a Park Inn by Radisson Sárvar Hotelbe a wellness szolgáltatás igénybevételével.
Értéke: 160.000 Ft



IRANYAVILAG.HU

Utazásra fordítható levásárolható utalvány a GeoTours felajánlásában. Értéke: 50.000 Ft



1 db „Show-room visit” voucher egy privátbankár és 5 ügyfele részére a Le Parfum Croisette budapesti szalonjába. Értéke: 300.000 Ft



10 fő bankár és privátbanki ügyfél részére a Zala Spring Resortba napközbeni befektetői nap/ off-site helyszín felhasználására, golfozási lehetőséggel. 3 órás program: oktatás a gyakorló pályán, golfbemutató, ismerkedés a golf alapjaival, pályatúra golfkocsival, kezdő golfverseny.
Értéke: 129.000 Ft

10 fő bankár és privátbanki ügyfél részére a Zala Spring Resortba napközbeni befektetői nap/ off-site helyszín felhasználására, golfozási lehetőséggel. 3 órás program: oktatás a gyakorló pályán, golfbemutató, ismerkedés a golf alapjaival, pályatúra golfkocsival, kezdő golfverseny.
Értéke: 129.000 Ft



Kortárs Műgyűjtő Akadémia

Az Interart Alapítvány felajánl 1 db hibrid művészeti kurzusjegyet az alapozó vagy haladó CCA képzésükhöz, valamint Kertész László: Kortárs Műgyűjtés c. könyvét
Értéke: 495.000 Ft



1 db Voucher a házigazda Haris Park Bobo Éttermébe.
Értéke: 20.000 Ft

1 db Voucher a házigazda Haris Park Bobo Éttermébe.
Értéke: 20.000 Ft



1 db, 2 fő részére, 2 éjszakára szóló utalvány a CASTELLUM HOTEL HOLLÓKŐ****-be a wellness szolgáltatás igénybevételével. Értéke: 118.000 Ft



Egy privátbankár és partnere részére exkluzív meghívó a Blochamps Capital hagyományos James Bond filmbemutató Partyjára. Értéke: 80.000 Ft

Splendor - Ékszer

„Az arannyal lehet élni...”

Egy fő részére a Splendor - Ékszer felajánlásában egy egyéniségre szabott, személyiséget és külső vonásokat alapul vevő ékszertervezői szakmai és művészi tanácsadás. Értéke: 150.000 Ft

A Splendor - Ékszer felajánlásában egy egyéniségre szabott, személyiséget, személyes szimbólumokat, családi hátteret, egyéni történeti vonásokat, neveket, dátumokat alapul vevő ékszer formatervezés, a rájuk jellemző térbeli, szoborszerű formavilágban, vagy az érdeklődő igényei szerinti stílusban.
Értéke: 350.000 Ft



10 fő részére borkóstoló túra a Disznókő Tokaj Pincészetben.
Értéke: 100.000 Ft



20 fő részére kamara konferenciára, üzleti megbeszélésre, napközbeni befektetői nap vagy off-site felhasználásra a Caramell Hotelbe gazdag választékú frissítő és kávészünet bekészítés falatkákkal.
Értéke: 90.000 Ft

2021-BEN AZ ALÁBBI KATEGÓRIÁKBAN DÍJAZZUK A JELÖLTEKET:

2021 AZ ÉV PRIVÁTBANKÁRI SZOLGÁLTATÓJA DÍJ
2021 AZ ÉV ÜZLETÁGFEJLESZTŐJE DÍJ
2021 EGY ÜGYFÉLRE JUTÓ KEZELT VAGYON DÍJ
2021 AZ ÉV PRÉMIUM BANKI SZOLGÁLTATÓJA DÍJ
2021 AZ ÉV SENIOR PRIVÁTBANKÁRA DÍJ
2021 AZ ÉV JUNIOR PRIVÁTBANKÁRA DÍJ
2021 ALAPKEZELŐI DÍJ

Private Banking
Hungary Díjak
2021



BLOCHAMPS
Private Banking
Hungary
2021

DÍJÁTADÓ CEREMÓNIA
A XI. MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI
KONFERENCIÁN
2021. AUGUSZTUS 26.
BUDAPEST, HARIS PARK

