



WEALTH MANAGEMENT MENÜKÁRTYA

ÉVES MAGYAR PRIVÁTBANKÁRI ÉS VAGYONKEZELÉSI KONFERENCIA RÉSZVÉTEL

A Blochamps által szervezett Magyar Privátbankári és Vagyongazdálkodási Konferencia a hazai privátbanki és vagyongazdálkodási piac stabil, visszatérő szakmai referenciapontja. A rendezvény nem csupán találkozási fórum, hanem éves iparági tudásszintézis, amely a piac aktuális állapotát, dilemmáit és irányait strukturált formában teszi láthatóvá egy tényleges tudástermelő platform formájában. Évről évre közel 200 szakmai döntéshozó vesz részt, lefedve a hazai privátbanki, vagyongazdálkodási, prémium banki, family office és vagyontervezési piac teljes spektrumát. A konferencia sajátossága, hogy nem kizárólag a legnagyobb intézményi szereplők, hanem a szektor meghatározó boutique szolgáltatói és szakmai műhelyei is rendszeresen jelen vannak, így a szakmai diskurzus valós piaci tapasztalatokra és működő gyakorlatokra épül.

Az elmúlt 15 év során a konferenciasorozat közel 3.000 belépőjeggyel biztosított fórumot a hazai vagyongazdálkodási piac szereplőinek szakmai eszmecseréjére. Az egyéni belépőjegyek mellett minden évben lehetőség nyílik vezetői paneltagságra, moderált, 45 perces kerekasztalbeszélgetések keretében.



1 BELÉPŐJEGY 180.000 HUF
2 BELÉPŐJEGY 350.000 HUF
3 BELÉPŐJEGY 500.000 HUF

5 BELÉPŐJEGY 600.000 HUF
2 BELÉPŐJEGY ÉS PANELTAGSÁG 1.200.000 HUF
10 BELÉPŐJEGY ÉS PANELTAGSÁG 1.700.000 HUF



GLOBALIS WEALTH MANAGEMENT & PRIVATE BANKING BENCHMARKING PREZENTÁCIÓ KÖRKÉP

A Globális Wealth Management & Private Banking Benchmarking Körkép a konferencián bemutatott éves összefoglaló prezentáció szerkesztett, digitális formában is elérhető szakmai anyaga. A specifikus slidesor széleskörű nemzetközi és hazai adatokra, saját iparági mérésekre, valamint strukturált benchmarking elemzésekre épül. A Benchmarking Körkép Prezentációnk oktatási és stratégiai célokra egyaránt alkalmas, és különösen azoknak a szolgáltatóknak nyújt értéket, akik működésüket nemzetközi összehasonlításban, adatalapon kívánják értelmezni és fejleszteni.

A KÖRKÉP PREZENTÁCIÓ GRAFIKÁK CÉLJA, HOGY:

- átfogó képet adjon a globális és magyar wealth management működési trendekről
- bemutassa az affluens, HNWÍ és UHNWÍ ügyfélrétegek befektetési, pszichológiai és pénzügyi fogyasztási mintázatait
- évről évre frissülő, lokális tudástárként szolgáljon a privátbanki és vagyongazdálkodási szakemberek számára

GLOBALIS WM & PB BENCHMARKING KÖRKÉP 800.000 HUF





2026

**PRIVATE BANKING & WEALTH
MANAGEMENT ENCIKLOPÉDIA
GYŰJTEMÉNY 2010-2025**

A Blochamps Private Banking & Wealth Management Enciklopédia Gyűjteménye a magyar privátbanki és vagyonkezelési piac legátfogóbb, historikus adat- és elemzési bázisa. A gyűjteményt azzal a céllal hoztuk létre, hogy a vagyonkezelési szektor mögötti mélyebb összefüggések, strukturális mintázatok és ügyfélviselkedési trendek kutatható, rendszerezett formában váljanak elérhetővé. Az Enciklopédia mára a hazai vagyonkezelési szféra legunikálisabb tudástömeg gyűjteménye, amely nemcsak a magyar pénzügyi szféra gazdaságtörténetének lenyomata, de a szolgáltatói oldal működésére és a hazai vagyonos ügyfélkör pénzügyi és befektetési szokásaira motivációira, és pénzügyi pszichológiájára is komplex betekintést nyújt.

A GYŰJTEMÉNYBEN SZEREPLŐ KIADVÁNYOK:

- nemzetközi és hazai összehasonlító elemzéseket
- több mint egy évtizedet átfogó historikus adattáblákat
- saját iparági mérésekre épülő értelmezéseket és prognózisokat

- ✓ A magyar és nemzetközi vagyonosodási, valamint **wealth management trendek rendszeres monitorozásának eredménye**, amely nem utólagos összefoglalókra, hanem előrejelzésekre és döntéstámogatásra fókuszál.
- ✓ **Adatvezérelt iparági tudásanyagok tárháza**, a magyar piaci szereplők valós döntési és erőforráskereteihez igazítva, feldolgozható és ténylegesen hasznosítható formában.
- ✓ A vagyonos ügyfélkör **pénzügyi viselkedésének és befektetési döntéseinek elemzése**, a motivációs és pszichológiai mintázatok értelmezésével együtt.
- ✓ A vagyonkezelési és privátbanki működés szempontjából **releváns digitális és technológiai fejlesztések folyamatos értelmezése**, hazai és nemzetközi összevetésben, üzletági nézőpontból.



Több, mint
4300 oldal
szakmai tartalom
30 x 22 x 18 cm
EXKLÜZÍV DÍSZDOBOZ
KIVITELBEN
+ SZOLGÁLTATÁS
**2 ÓRÁS SZAKMAI
KONZULTÁCIÓ**

4.000.000 HUF**PRIVÁTBANKI ÉS VAGYONKEZELÉSI
ÖSSZEFOGLALÓ ÉVKÖNYV 2025**

Az Éves Összefoglaló Évkönyv a magyar vagyonkezelési és privátbanki szegmens aktuális állapotát, trendjeit és strukturális változásait bemutató, önálló szakmai kiadvány.

AZ ÉVKÖNYV

- a szektor működését makro- és mikroszinten egyaránt vizsgálja
- adatvezérelt módon elemzi a szolgáltatói modellek, ügyfélkezelési struktúrák és befektetési irányok alakulását
- objektív, független szakmai nézőpontot képvisel, kollektív iparági insightokra építve

Az évente megjelenő kiadvány célja nem pusztán a trendek rögzítése, hanem azok értelmezése és stratégiai kontextusba helyezése, döntéstámogató eszközként szolgálva intézményi vezetők és privátbanki döntéshozók számára. Ezúton ajánljuk partnereink figyelmébe évindító hagyományos Privátbanki és Vagyonkezelési Éves Összefoglaló Tanulmányunkat, amelyben most kiemelt szerepet kaptak a digitális technológiai trendek, az ügyfélművelés, a költségcsökkentő stratégiák és a vagyontranszfer is.

AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS TARTALMAZZA 10 DARAB
INFOGRAFIKÁNAK ÉS 10 OLDAL ELEMZŐ
FEJEZETNEK AZ ÁTADÁSÁT PDF-BEN

1.600.000 HUF

- ✓ A magyar vagyonkezelési, privátbanki és family office szegmens működéséről készült, egyedülállóan átfogó szakmai összkép, amely közel két évtizede stabil hivatkozási pont a piac szereplői számára.
- ✓ Historikus adatbázisunkra épülő elemzések egész éves összefoglalója, amelyek nemcsak a szolgáltatói oldal struktúráit, hanem a hazai vagyonos ügyfélkör befektetési és pénzügyi magatartását is értelmezhetővé teszik.
- ✓ Folyamatos, saját adatfelvételekre épülő piaci megfigyelések stratégiai fegyvertára, amely lehetővé teszi a vagyonkezelési trendek előrejelzését nemcsak szolgáltatói, hanem ügyféligény- nézőpontból is.
- ✓ Döntéstámogató elemzési háttér azon szolgáltatók számára, amelyek a prognózisokat nem általános piaci narratívákra, hanem konkrét iparági mérésekre és adatbázisokra alapozzák.



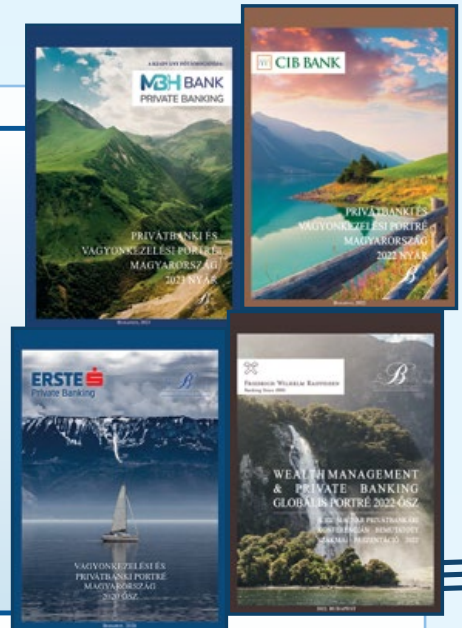


EGYEDI ÜZLETÁGI BEMUTATKOZÓ PORTRÉ PRIVÁTBANKI ÜGYFELEK RÉSZÉRE

A Tavaszi Privátbanki és Vagyonkezelési Portré kifejezetten a megbízó szolgáltató ügyfélkörének készített, személyre szabott szakmai kiadvány. A Portré célja, hogy közérthető, mégis szakmailag hiteles módon mutassa be a szolgáltató üzletági szemléletét, működési filozófiáját és az ügyfelek számára a hozzáadott értékét. A testre szabott szakmai anyag edukálja az ügyfeleket, így támogatva az ügyfelekkel folytatott stratégiai egyeztetéseket, hosszú távú vagyontervezési beszélgetéseket és a döntési helyzeteket. A Portré a megbízó arculati elemeivel, egyedi borítóval, logómegjelenítéssel és vizuális struktúrával készül, a tartalom és a stílus minden esetben közös szakmai egyeztetés alapján kerül kialakításra.

A KIADVÁNY ÖSSZEÁLLÍTÁSA SORÁN KIEMELT FIGYELMET FORDÍTUNK:

- a könnyen befogadható, logikusan strukturált tartalomra
- az ügyfél nézőpontjának érvényesítésére
- a szolgáltatói üzenetek letisztult, túlzó marketingtől mentes megfogalmazására



PERSZONALIZÁLT ÜZLETÁGI PORTRÉ (200 PLD) 3.500.000 HUF

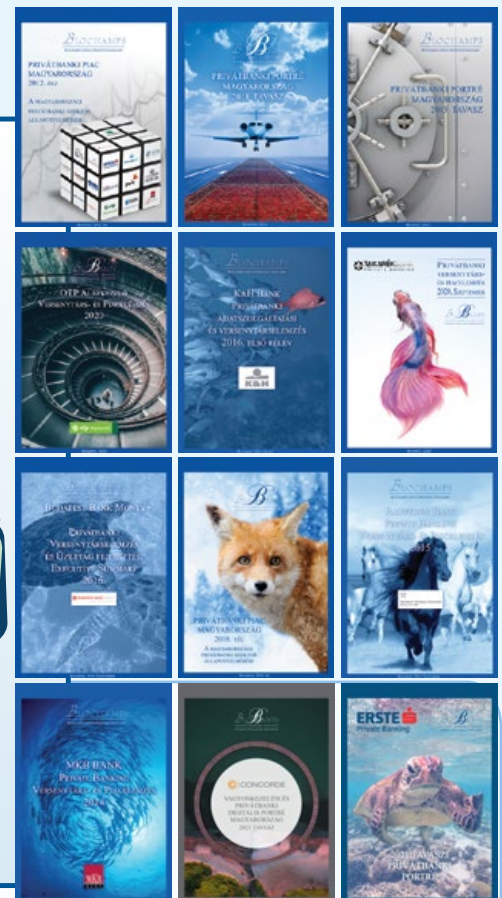
BENCHMARKING TANULMÁNYOK ÜZLETÁGI STRATÉGIA TERVEZÉSHEZ ÉS ÉPÍTÉSHEZ

A stratégiai benchmarking tanulmányok célja, hogy a privátbanki és vagyonkezelési üzletágak működését összehasonlítható, adatvezérelt keretben tegyék értelmezhetővé. A személyre szabott elemzések nemzetközi és hazai adatokra, saját iparági mérésekre, valamint több mint 20 évre visszanyúló összevetésekre épülnek, és kifejezetten vezetői szinten is azonnal használható döntéstámogatás céljából készülnek. A benchmarking tanulmányok a szolgáltatói modellek, ügyfélkezelési gyakorlatok, szegmentációs megoldások és működési struktúrák vizsgálatán keresztül adnak képet a szolgáltató piaci helyzetéről, rávezetve, hogy mely területeken indokolt a fejlesztés vagy az újratervezés. A hangsúly nem az általános trendek bemutatásán, hanem azok üzletági döntések következményeinek értelmezésén van, különös tekintettel a vagyonos ügyfélkör változó elvárásaira.

BENCHMARKING FÓKUSZPONTOK:

- üzletági és szolgáltatói modellek összevetése, szegmentációs gyakorlatok
- kezelt vagyon, ügyfélaktivitás és bevételi struktúrák elemzése
- digitalizációs és ügyfélkezelési best practice-ek

Az egyedileg megrendelhető tematikus benchmarking tanulmányok konkrét üzletági kérdésekre és döntési helyzetekre adnak strukturált választ 3 éves időtávra előre tekintő elemzésekkel, tematikus benchmarking összevetésekkel és vezetői szintű következtetésekkel. A cél olyan döntéstámogató tudásanyag létrehozása, amely szervesen illeszkedik a stratégiai újratervezéshez, a szervezeti és működési átalakításokhoz, valamint a szolgáltatásfejlesztési döntésekhez, és közvetlenül az adott szolgáltató által azonosított kritikus kérdésekre reflektál, s a szolgáltató saját adottságaihoz és piaci környezetéhez igazodva mutat rá a fejlesztési irányokra, a kritikus kockázatokra. Az egyedi tematikus tanulmányok jellemzően peer group összehasonlító elemzésekre, benchmarking vizsgálatokra, valamint konkrét üzletág-fejlesztési dilemmákra épülnek, legyen szó digitalizációról, mikroszegmentációról, affluens vagy HNWI fókuszú stratégiáról.



STRATÉGIAI VEZETŐI TANULMÁNY

4.000.000 HUF

TEMATIKUS BENCHMARKING PORTRÉ:

2.300.000 HUF



**2 ALKALMAS PB VEZETŐI /
PBRM WORKSHOP CSOMAG**

1.900.000 HUF

**EGÉSZ NAPOS PB
VEZETŐI WORKSHOP**

1.500.000 HUF

IPARÁGI WORKSHOP ÉS KONZULTÁCIÓS EGYÜTTMŰKÖDÉS

A Blochamps iparági workshopjai és konzultációs együttműködései a nemzetközi és hazai privátbanki, wealth management trendek folyamatos monitorozására épülnek. Az iparági együttműködés keretében évente két alkalommal készül strukturált, 25 oldalas vezetői összefoglaló prezentáció 4 tanácsadói munkaórában, amely a legfontosabb piaci változásokat, működési dilemmákat és stratégiai kérdéseket emeli ki. A konzultáció fókuszja a piaci összehasonlíthatóságon, a működő best practice-ek azonosításán és a kockázatok feltárásán van.

AZ EGYÜTTMŰKÖDÉSKOR:

- előre egyeztetett, a megbízó számára releváns témákon van a hangsúly
- prezentációval egybekötött, moderált szakmai konzultációt biztosítunk
- cél a vezetői döntéshozatal támogatása, nem az általános képzés

PRIVÁTBANKI IGAZGATÓI VEZETŐI SZAKMAI COACHING

**PRIVÁTBANKI IGAZGATÓI
SZAKMAI COACHING**

2.300.000 HUF

A vezetői szakmai coaching privátbanki igazgatók és helyetteseik számára kialakított, szektorspecifikus fejlesztési program, amely az egyéni vezetői kompetenciák mélyítésére fókuszál 3 alkalmas konzultáció során. A program célja a vezetői működés tudatosítása és hatékonyságának növelése, nem az általános menedzsmentképzés.

A KIADVÁNY ÖSSZEÁLLÍTÁSA SORÁN KIEMELT FIGYELMET FORDÍTUNK:

- a könnyen befogadható, logikusan strukturált tartalomra
- az ügyfél nézőpontjának érvényesítésére
- a szolgáltatói üzenetek letisztult, túlzó marketingtől mentes megfogalmazására



KONZULTÁCIÓ ÜZLETÁGÉPÍTÉSHEZ, ÜZLETÁGI STRATÉGIA TERVEZÉSHEZ

Az üzletági stratégiai konzultáció 3 éves időtávra előretekinthető koncepciók kidolgozását támogatja, 6 x 8 tanácsadói órában, kifejezetten privátbanki és vagyonkezelési környezetre szabva. A cél a megalapozott döntéshozatal, valamint a nem indokolt beruházások és működési torzulások elkerülése.

A KONZULTÁCIÓK SORÁN:

- a meglévő üzletági struktúrák és működési modellek kerülnek átvilágításra
- feltárjuk a fejlesztési fókuszpontokat és erőforrás-kockázatokat
- strukturált támogatást kap a stratégiai újratervezés

STRATÉGIAI TÁMOGATÁS 1.900.000 HUF





2026



3 HÓNAPOS MARKETING KOMMUNIKÁCIÓS STRATÉGIA TERVEZÉS/TÁMOGATÁS

2.000.000 HUF

MARKETING KOMMUNIKÁCIÓS STRATÉGIA TERVEZÉS/TÁMOGATÁS

A Blochamps marketingkommunikációs tanácsadói szolgáltatása kifejezetten privátbanki és wealth management üzletágak számára lett kialakítva, figyelembe véve a vagyonos ügyfélkör sajátos döntési mechanizmusait és információfeldolgozási mintáit. 3 alkalommal, alkalmanként 6 tanácsadói munkaórán különböző feladatokra összpontosítunk, elsősorban az üzenetek és az üzletági hozzáadott értékek hatékony és célirányos eljuttatásában az ügyfelek részére.

AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS SORÁN:

- a szolgáltató üzletági hozzáadott értékeinek pontos megfogalmazására fókuszálunk
- támogatjuk az üzenetek struktúrázását és célzott eljuttatását a különböző ügyfélszegmensek felé
- elkülönítjük a privátbanki kommunikációt a klasszikus retail banki marketingtől

A tanácsadás nem kampánygyártásra, hanem hosszabb távon működő kommunikációs logika és narratíva kialakítására irányul, amely a személyes tanácsadói kapcsolattartást és az ügyfél elégedettségét is erősíti. A 3 hónapos együttműködés során strukturált támogatást nyújtunk a privátbanki üzletág marketing- és kommunikációs újratervezéséhez. Az együttműködés célja, hogy a kommunikáció következetesen támogassa az üzletági stratégiát, és ne elszigetelt marketingaktivitások sorozata legyen.

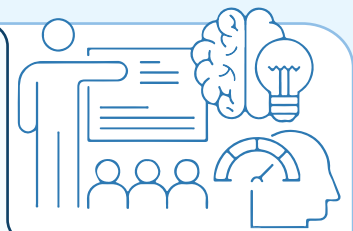
PRIVÁTBANKÁRI SOFT SKILL FEJLESZTŐ SZIMULÁCIÓS KÉPZÉSI PROGRAM (12 FŐS)



A privátbankári soft skill fejlesztő program egész napos, szimuláció alapú képzés, kifejezetten privátbanki szakemberek számára. A kis létszámú workshop célja az, hogy a résztvevők valós ügyfélhelyzetekre építve fejlesszék kommunikációs, tárgyalási és kapcsolattartási eszköztárukat, figyelembe véve a jövőbeli ügyfélszegmensek igényeit. A program nem elméleti tréning, hanem gyakorlatorientált, visszacsatolásokra épülő egyéni fejlesztés. A fókusz minden esetben a gyakorlati alkalmazhatóságon és a mérhető fejlődésen van.

BENCHMARKING FÓKUSZPONTOK:

- személyes fellépés és tanácsadói jelenlét
- tárgyalástechnika és döntéstámogató kommunikáció
- ügyfélkapcsolati helyzetek kezelése különböző vagyon- és élethelyzetekben
- bizalomépítés és hosszú távú ügyfélmegtartás



RM KÉPZÉSI PROGRAM
12 FŐS SOFT SKILL FEJLESZTŐ,
EGÉSZNAPOS PRIVATE BANKING
SPECIFIKUS SZIMULÁCIÓ
1.900.000 HUF

A KÉPZÉSEK ÉS WORKSHOPOK SORÁN ARRATÖREKSZÜNK, HOGY:

- ✓ A nemzetközi és hazai best practice-ek esszenciája gyorsan beépíthető legyen a napi működésbe
- ✓ az ügyfélszerzési, -kezelési és -megtartási folyamatok összevethetők és fejleszthetők legyenek
- ✓ a tanácsadók személyes eszköztára tudatosan fejlődjön
- ✓ a privátbanki szektor specifikus működési logikája erősödjön a szolgáltatón belül
- ✓ szegmensspecifikus sales technikák és megoldások bemutatása



2026

PRIVATE BANKING HUNGARY DÍJÁTADÓ GÁLA

A Private Banking Hungary Díjátadó Gálaest a hazai privátbanki és vagyonkezelési szakma legnagyobb presztízsű, független szakmai elismerési fóruma. A díjazás célja hagyományosan az, hogy objektív, szakmai alapon ismerje el a szektor kiemelkedő teljesítményeit. A Díjátadó ünnepség 2015 óta folyamatosan építi szakmai hitelességét, és mára nemcsak a privátbanki és vagyonkezelési piac, hanem az alapkezelői, a prémium banki és a family office szegmens számára is releváns szakmai referenciává vált. A díjazás eredményei rendszeresen megjelennek a szakmai nyilvánosságban, és hiteles benchmarking mérceként szolgálnak a piaci szereplők számára.

A NOMINÁCIÓS RENDSZER SAJÁTOSSÁGA, HOGY:

- a rangsorok és eredmények évről évre hiteles lenyomatát adják a szektor aktuális állapotának
- a díjazás így peer-alapú visszajelzést nyújt a piaci teljesítményről
- a jelöléseket a szakma szereplői nyújtják be

A szakma szavazása alapján
az Év Privátbanki
Szolgáltatói

2016 PRIVATE BANKING	2017 PRIVATE BANKING	2018 PRIVATE BANKING
2019 PRIVATE BANKING	2020 PRIVATE BANKING	2020 PRIVATE BANKING
2021 PRIVATE BANKING	2022 PRIVATE BANKING	2023 PRIVATE BANKING
2024 PRIVATE BANKING	2024 PRIVATE BANKING	2025 PRIVATE BANKING

BLOCHAMPS
Private Banking
Hungary

Az Év Privátbanki
Szolgáltatója Díj



A Gálaest a szakmai program mellett teljes körű vendéglátást biztosít welcome falatokkal, 4 fogásos vacsorával és korlátlan italfogyasztással, valamint kiemelt networking lehetőséget teremt a privátbanki, wealth management, prémium banki és family office szegmens piaci szereplői számára.

PRIVATE BANKING HUNGARY
DÍJÁTADÓ GÁLAEST

2 BELÉPŐJEGY	340.000 HUF
4 BELÉPŐJEGY	620.000 HUF
6 BELÉPŐJEGY	850.000 HUF
8 BELÉPŐJEGY	1.100.000 HUF
10 BELÉPŐJEGY	1.250.000 HUF

PRIVATE BANKING EXKLUZÍV KÜLÖNSZÁM MAGAZIN
TEMATIKUS KIADVÁNY PR MEGJELENÉS KOORDINÁLÁS

A Private Banking Exkluzív Különszám célzott megjelenési lehetőséget biztosít a vagyonkezelési és privátbanki szolgáltatók számára a hazai HNWI és döntéshozói réteg elérésére, így összesen 20.000 fős olvasottság mellett 7.000 gazdasági vezetőhöz, vagyonos ügyfélhez, illetve vállalkozóhoz juttatva el.

A KIADVÁNY:

- évente több ezer befektetői és vállalkozói döntéshozóhoz jut el
- közvetlen disztribúciós csatornákon keresztül kerül kézbesítésre
- a hazai piacon egyedülállóan koncentrált elérést biztosít

A különszám értéke nem az általános médiaelérés, hanem a releváns szakmai közönség fókuszált megszólítása, hiteles kontextusban. A biztosított disztribúciós csatornákon keresztül a Private Banking Exkluzív Különszám jelenleg a hazai HNWI réteghez a leghatékonyabb közvetlen elérést biztosító nyomtatott sajtótermék Magyarországon.

EXKLUZÍV KÜLÖNSZÁM MEGJELENÉS 1.800.000 HUF



BLOCHAMPS
PRIVATE BANKING



CAPITAL
BUSINESS INTELLIGENCE

BUDAPEST



Pavvagi Edina

MPK
ELNÖK

2023.11.22.

15:00 óra

Blochamps iroda

1011 Budapest, Hungadi János ut. 13.
blochamps@blochamps.hu
+36 (1) 489 0190

**Vezetői
Fórum
Meeting
Memo**



Homonnai Eszter

MHB BANK
PRIVAT & BUSINESS

Kamasz Melinda

növekedés



Viváros Livia

otpbank
PRIVATE BANKING

Kétai Patrícia

DIOFA
ASZONTOZÓ



Katona Hilda

ilfivart
Banking

A Vezetői Fórum témái voltak:

- ♦ A kommunikáció érzéneli intelligencia által vezetett oldal, a pénzügyi szektorban és az üzletiágak vonatkozó fejlesztési stratégiájáról.
- ♦ Az ügyfelekkel való kommunikáció érzéneli intelligencia oldala, a belső szervezeti problémamegoldások empátia reláció, és a Hölgy privátbankárok ügyfelekkel való kapcsolattartási jellemzői.
- ♦ Belső szervezeti problémamegoldások empátia reláció, és a Hölgy privátbankárok ügyfelekkel való kapcsolattartási jellemzőinek sajátosságai. A mesterséges intelligencia befolyási a különböző szegmensekben, illetve a személyes kapcsolattartás gender aspektusait a vagyonkezelési kapcsolattartásban.
- ♦ Ügyfélteregyek kiszolgálási trendjeinek változásai a Hölgy ügyfeleknek, hibrid módszerek és megoldások a jövőbeli kiszolgálási keret, ügyfélkörös hálózati, üzletiágfejlesztési stratégiák.
- ♦ Szolgáltatásfejlesztés és szolgáltatási modell fejlesztések 2024-ben? BVR és DPM, Concierge és kiszervezett KYC, Mik lehetnek a legjobb ügyfélméleny érelések elvi szegmensek és szolgáltatáspontokként? A szektor valóban kihasználja a hiperperszonalizációban rejlő lehetőségeket?

[illegible]

**PRIVÁTBANKI, VAGYONKEZELÉSI, FAMILY OFFICE
ÉS PRÉMIUM BANKI VEZETŐI FÓRUM SZPONZORÁCIÓ**

A Blochamps 2007 óta szervez és koordinál zártkörű vezetői fórumokat a hazai privátbanki, vagyionkezelési, family office és prémium banki szektor döntéshozói számára. Ezek a fórumok nem nyilvános szakmai események, hanem kifejezetten a felsővezetői szint számára kialakított, moderált szakmai csúcstalálkozók. A találkozók jellemzően 5-8 vezető részvételével, strukturált tematika mentén zajlanak, a Blochamps szakmai moderálásával. A vezetői fórumokhoz kapcsolódó szponzorációs együttműködés kiemelt szakmai jelenlétet biztosít a támogató számára, szigorúan kontrollált, döntéshozói környezetben. A fórumok tematikája minden esetben az aktuális piaci környezethez igazodik. A fókusz a vezetői döntéshozatal támogatásán és a piaci tapasztalatok strukturált megosztásán van. A szponzoráció célja a szakmai jelenlét és pozicionálás a piac vezető szereplői körében. A szponzoráció keretében, a szponzor kizárólagos főtámogatóként jelenik meg a fórum meghívóin és szakmai anyagain, elkészül a fórum kivonatolt szakmai összefoglalója, valamint a Fórum ülésének összefoglalója célzott disztribúcióval kerül megküldésre egy 1.000+ fős privátbanki és vagyionkezelési szakmai címlistára, a szponzor logójának feltüntetésével.

A FÓRUMOK CÉLJA:

- az aktuális piaci folyamatok és kihívások vezetői szintű megvitatása
- működési és stratégiai dilemmák őszinte, versenyhelyzetben túli elemzése
- a szektor fejlődését segítő közös gondolkodás

**VEZETŐI FÓRUM
SZPONSZORÁCIÓ
800.000 HUF**

Kovács Domokos



Bezségi Tamás



Gregor Péter



Hutkay Zoltán



Baráti Ákos



Dévai Bálint





A Vezetői Fórum témái:

WEALTH MANAGEMENT KEY FINDINGS

♣ Szolgáltatásfejlesztés és szolgáltatói modell fejlesztések 2023-ban? BVK és DPM, Concierge és kisservezt KYC. Mik lehetnek a legjobb ügyfélélmény előrelévi elvi szolgáltatáscsomportok?

♣ Tőzsdéi részvények iránti igény Magyarországon. Milyen 2023-ban az ideális modellportfolió?

♣ Infláció, mint új benchmark? PMÁP és realhozam? Inflációs követelmények befektetési eszköznevezésként és ingatlani részesedések?

♣ Új generációs vagyonkezelési megoldások (pl. ESG hatásként mérésével a fenntartható befektetési igényfélékkel szinkronizálása)

♣ Private Banking Hungary 2023 díjazás nominációs előkészítése a szektor teljesítményének elemzésével

♣ A 2023 nyári péli Magyar Privátbankári & Vagyonkezelési Konferencia tervezett panel témáinak egyeztetése

Kérjük a meghívottak szakmai körére való tekintettel esetleges akadályoztatásukat előre jelezni! 2023.04.26-ig a meghívó személyes felhívására való, kérjük bizalmasan kezelni! A délutáni felhívás a vendégül Blochamps Capital felkelti a lakosokkal és lakosokkal igyekszik nyújtani a fórumot.

Baráti Ákos



Dévai Bálint



2023.04.26.

15:00 óra Blochamps iroda

1011 Budapest,
Hunyadi János út 13.
+36 (1) 489 0190
blochamps@blochamps.hu

Meghívó

Wealth Management Vezetői Fórum MEGHÍVÓ

**Blochamps
iroda**

**1011 Budapest,
Hungadi János
ut 13.**





2024.07.17.

15:00

RSVP: kavagich@blochamps.hu

Témáink:

- A 305+ Vagyontörvény potenciálja és kihasználása. Újgyűjtésnek kitett jogintézkedések vizsgálata, lehetőségek és megvalósítás, a jövőbeni kihasználás keretei, ügyfélkörtől kiinduló, átlátszó prezentációk és stratégiák.
- A vagyonkezelési iparágban a HR-ki kihívásai és a lehetőségek világa. Felkészülés, lépés: feladat, lépés: branding WM HR szerepmódozása Magyarországon. PDPM legújabb és PD jelentőségének HR szempontjából. Értékesítési modellek. Új generáció vagyongazdálkodási megközelítés. Hogyan befolyásolja a mesterséges intelligencia az emberi munkakör megítélését a privát- és az affluens szegmensben? Terveik és megvalósulásai. A szektor valószínű kihatásai a highperformance szektorban: új lehetőségek?
- Szegélytárfelépítés és szegélytárfelépítési modellek felépítése 2023-ban? BVK-e, csegek, TBSZ-e? És vajon miért nem zakatol a DPM? Courcier és közreműködő KYC, Vagyongazdálkodási alapgyűjtés: Mik az Online PD kudarcai?
- Segmentspecifikus kihívások. Milyen lehetőségek a legújabb ügyfélkörtől elvártak új szegmensbevezetés és szolgáltatásopportunity? Hogyan néz ki az ideális rendszer? Milyen ösztönzőket vagy büntetőket alkalmaz a szegmentspecifikus elvárások.
- A 2024 szeptember 14-15. IV. Magyar Privátbankári & Vagyongazdálkodási Konferencia tervezett panel témáinak egyetemes.

Meghívott vendégeink:


Juseák György
J.P.Morgan


Illés István
APELSO


Varga Szabolcs
PRIVATBANKÁRI


Vízkelety Sándor
Amundi


Dócs János
CIB BANK


Cselszovszki Róbert
ERSTE

Kérjük a meghívót csak akkor kérje ki, ha valóban részt szeretne venni az eseményen! Kérjük a meghívót elektronikus úton a 0674-87-35-33-as e-mail címen, de a meghívó elküldése helyett a kérését tudomásul vesszük minden esetben. A meghívást Blochamps Capital Adásként csatoljuk a Fórum rendezéséhez.



2026

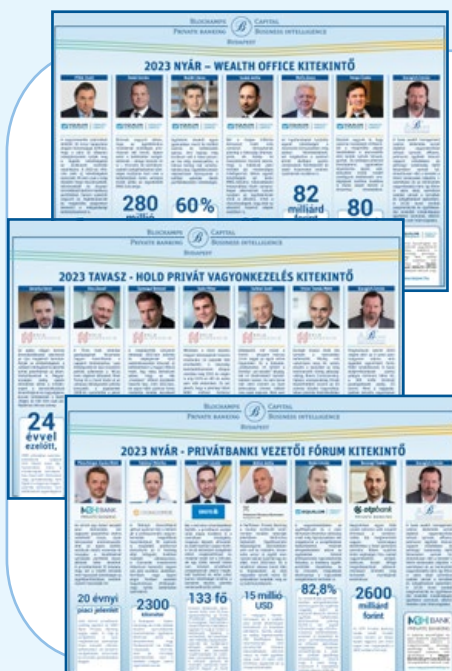
EGYEDI BROSTÚRA ELKÉSZÍTÉSE PRIVÁTBANKI-, VAGYONKEZELÉSI- ÉS FAMILY OFFICE SZOLGÁLTATÓK, ILLETVE ÜGYFELEIK RÉSZÉRE

A Blochamps teljes körű tartalomépítési és kiadványszerkesztési támogatást nyújt egyedi szakmai brostúrák elkészítéséhez. Támogatásunkkal szakmailag hiteles, döntéshozók számára is releváns bemutatkozó anyag születik.

A SZOLGÁLTATÁS KITERJED:

- a tartalmi struktúra kialakítására
- szakmai szövegírásra és elemző anyagok beépítésére
- infografikák és vizuális elemek tervezésére
- teljes grafikai előkészítésre, a megbízó arculatához illesztve

3.500.000 HUF

BROSTÚRA TARTALMI ÉS GRAFIKAI TERVEZÉS,
NYOMDAI ELŐÁLLÍTÁS 500 PÉLDÁNYBAN

PRIVÁTBANKI, VAGYONKEZELÉSI, PRÉMIUM BANKI ÉS FAMILY OFFICE HARD TALK KÖRKÉP E-HÍRLEVÉL SZPONZORÁCIÓ

A Hard Talk Wealth Management Körkép e-hírlevél célja, hogy a vagyonkezelési és privátbanki szektor legmarkánsabb szakmai véleményeit és aktuális trendjeit tömör, közérthető formában juttassa el a döntéshozókhoz. A szponzor kizárólagos főtámogatóként jelenik meg, amely hiteles és releváns megjelenést biztosít a hazai HNWI és szakmai közönség körében. Több ezer fős hírlevél listáink fókuszcsoporthoz szerinti kategóriáiból Megbízóinkkal közösen választjuk ki az elérni kívánt ügyfélcsoportokat.

A HÍRLEVÉL FORMÁJA ÉS TERJESZTÉSE:

- több ezer fős, szegmentált szakmai adatbázisból kerül kiküldésre
- szerkesztett, lektorált szakmai tartalomra épül
- grafikus formában, könnyen befogadható módon prezentálja az insightokat

HARD TALK WM KÖRKÉP
HÍRLEVÉL SZPONZORÁCIÓ

900.000 HUF

PRIVÁTBANKI TANÁCSADÓI JUNIOR ÉS SENIOR BRAINSTORMING WORKSHOP

A privátbanki tanácsadói brainstorming workshop egész napos, tematikus, jellemzően off-site formában megvalósuló szakmai program. A workshop célja a kollektív tudásmegosztás, az egyéni szakmai kompetenciák fejlesztése, valamint a mindennapi ügyfélkezelési és döntési helyzetek közös feldolgozása és az egyéni szakmai képességek fejlesztése.

BRAINSTORMING WORKSHOP
1.500.000 HUF

A PROGRAM KÜLÖNÖSEN ALKALMAS:

- junior és senior tanácsadók közös gondolkodásának elősegítésére
- üzletági fókuszpontok és működési dilemmák feltárására
- a tanácsadói gyakorlat egységesítésére

