



Digitális, folyamattámogatás és hitelezés

# BANKSEKTOR 2019

K O N F E R E N C I A

Budapest | **2019. február 27.**

Mercure Budapest Korona

## Fókusz témák:

### Digitális a belső és külső folyamatokban

- Versenyképesség és piaci részesedés növelése: digitalizáció a termékfejlesztésben
- Portfólióbővítés, vagy portfóliószűkítés a bankoknál?
- Ügyfélművelés elérése fejlesztések által – „Ügyszempont a kényelem”
- Instant payment és PSD2 – Új üzleti lehetőségek a fizetésben
- Folyamattámogatás és automatizáció a digitalizáció eszközeivel
- Folyamatgyorsítás és egyszerűsítés a belső banki folyamatokban

### Hitelezés

- Lakossági hitelezés
  - Fogyasztási hitelek: személyi kölcsönök térnyerése, online hitelezés elterjedése
  - Áruhitel és hitelkártyák: insolvent szolgáltatások – piaci részesedés növelés
  - Ingatlanpiaci változások
  - Lakáshitelezés, Jelzáloghitelezés: LTP, CSOK, ÁFA változások
- Vállalati hitelezés:
  - NHP Fix konstrukció
  - Egységes hitelezési felület a mikrohitelkezésnél



**8:30 Regisztráció**

**8:50 Megnyitó az IIR és a nap elnöke részéről**

A nap elnöke

## Digitalizáció az üzleti folyamatokban

### Ügyfélkénelem, mint szempont

**9:00-9:45 Digitalizáció: megváltozott ügyféligények külső Ügyfelek esetében**

- Miért tartja minden hitelintézet fontosnak, hogy digitális irányba fejlesszen?
- Átalakult-e a bankok szerepe a megváltozott banki ügyféligények miatt?
- Melyek ezek az igények külső ügyfelek esetében?
- Mennyire váltak fontossá a következő szempontok: gyorsítás, egyszerűsítés, korszerűsítés, rugalmasság és a kényelem?
- Mennyiben és hol tud a digitalizáció segíteni a költségek csökkentése és a bevételek növelése érdekében és ehhez milyen eszközök állnak rendelkezésre?
- Ki miért vált bankot? Kedvező hitelfelvételi konstrukciók miatt? Kapcsolódó szolgáltatások? előbb-utóbb átmegy az Ügyfél?
- Ki milyen utat választ a digitális fejlesztések kapcsán?
- Ki jár jobban? Akik a teljes rendszerüket alakítják át, vagy akik az internetbanking felületüket újítják? Ki hogy látja?
- Nagy termékfejlesztés, ügyfélművelés irányába próbálnak elmenni a bankok, gyors döntéshozatal
- Piaci részesedés növelés, bevételnövelés: termékszűkítés vs portfólióbővítés által?
- Melyik mit támogat? Egyszerűsítés és specifikusabb ajánlatok vagy termékkör bővítés
- Melyek az üzleti célok és ehhez a technológia hogyan tud hozzájárulni? (Pl.: új ügyfélakvirálás: videochat-es megoldás) vagy
- Milyen új üzleti lehetőségek nyílnak meg a technológia által?
- Az automatizálásnál a chat bot-ok, az ügyfélmegtartás, illetve a lemorzsolódás csökkentés is lehet cél, de költséghatékony-sági szempontok is előtérbe kerülnek

### Előadói felkérés folyamatban

**9:45-10:20 Folyamatfejlesztés és folyamatátogatás: megváltozott elvárások a belső folyamatoknál**

- Mennyiben tudják segíteni a folyamatfejlesztések:
  - a vállalati folyamatok gyorsítását, automatizálását, ezáltal a hatékonyságnövelést
  - a humán erőforrás csökkentését, így a hibalehetőségek minimalizálását
  - a kockázatcsökkentést és értékesítés támogatást a lakossági és vállalati adatok összekapcsolásával,
  - az online felületek elterjedését, az online hitelezés megvalósulását
- Milyen digitalizációs eszközök állnak ehhez rendelkezésre? Milyen technológiai újítás szükséges a megvalósításhoz?
- Milyen módon tudják a következő üzleti folyamatokat támogatni a robotizált rendszerek? banki hitelelbírlás, fizetési folyamatok, szerződéskötés, folyószámlanyitás, ügyfélszerződés módosítás, ügyfélszolgálati folyamatok: panaszkezelés, contact centerek
- Mennyiben tud a tranzakcióelemzés segíteni, hogy megtaláljuk egy folyamatban a hibát, hogy mi okozza a sikertelenséget? ezt kell kiküszöbölni
- Digitális folyamatok tranzakcióelemzése: komplex rendszerben föl kell deríteni a problémát - ezeket a folyamatokat elejétől végéig kell tudni elemezni

### Előadói felkérés folyamatban

**10.20-10:50 Kávészünet**

**10:50-11:30 Instant payment és PSD2 – Új üzleti lehetőségek a fizetésben**

- Miért szükséges lépést tartania a bankoknak ezekkel a szabályozási változásokkal?
- A bankok vissza tudják-e szorítani a készpénzhasználatot? Hol van ebben a bankok szerepe? Egyre több fizetési megoldás születik mostanában: azonnali fizetés kapcsán
- Hol áll a bankszektor ennek az implementálásában?
- Milyen vásárlói élmény kapcsolódik ehhez? Hogyan fog a vásárlói élmény változni az azonnali fizetés kapcsán?
- Új lehetőséget nyújt a kereskedőknek? Ők ezt hogyan látják?
- Megváltoztatja-e adott cég likviditását, fedezetét és ezzel együtt a működését?
- Hogyan hat a nagyvállalati treasury-re az azonnali fizetések bevezetése?
- Mit jelent ennek lehetősége a KKV-k kereskedőinek?
- Milyen fintech együttműködések jöhetnek, jönnek létre? Fintech világgal való együttműködés: partnerség
- Milyen üzleti modelljük van a fintech-eknek?
- Hogyan fogják tudni úgy összeszervezni a különböző szereplők különböző rendszereit, hogy kiszolgálhatóak legyenek az ügyféligények?
- A különböző rendszerek együttműködése, ügyfélkiszolgáló folyamatok újragondolása - pl.: téves utalások rendezése: hogyan tud nem teljesülni?

**Előadó: Csákay Máttyás, IT vezető, MagNet Magyar Közösségi Bank és társelőadói felkérés folyamatban**

Az előadás az előadó által módosításra kerül.

**11:30-12:10 Digitalizáció a hitelezésben**

- Digitalizáció költség csökkentő szerepe a hitelezési folyamatban
- Back office folyamatok automatizálása
- Key studies - Sikerektényezők és számok európai projekt tapasztalatok alapján
- Omnichannel megközelítés fontossága a hitelezésben
- Az ügyfél élmény növelése self-service portál funkciókkal

**Előadó: Hoós János, Chief Consulting Officer, ApPello Kft.**

**12:10-12:40 Fókuszban a KKV cégek valós adatai**

- statisztikai anomáliák
- kirívó mérlegsorok
- végső magánszemély tulajdonosok
- kapcsolatok sokszínűsége

**Előadó: Dr. Csorbai Hajnalka, Stratégiai igazgató, Opten Kft.**

**12:40-13:00 A Nissan elektromosautó stratégiája és elektromos autó megtérülés**

- Globális, regionális, lokális értékesítési számok
- Elektromos autó ügyfél-elégedettség és összehasonlítás
- Ügyfélprofil
- Elektromos autók előnyei
- Megtérülési mutatók, adókedvezmények
- TAO visszatérítés
- V2G (autó a hálózatba, kétirányú töltő), virtuális erőmű





- V2G-vel kapcsolatos üzleti lehetőségek
- Újrahasznosított akkumulátorok, energia-tárolókapacitások, Amsterdam Arena 4 MWh-s akkumulátor átadó rendezvény, 2018
- Töltőhálózat aktuális státusz és várható fejlesztések.
- Önvezető autók

**Előadó: Reizer Levente, Elektromosautó termék és infrastruktúra menedzser, NISSAN Central & Eastern Europe**

**13:00-14:00 Ebédszünet**

## Lakossági hitelezés

**14:00-14:35 Online hitelezés a fogyasztási hiteleknel**

- Fogyasztási hiteleknel online hitelezés: online folyamatok digitalizációja - jövő február 1-jétől változik
- Mi az, amit az Ügyfél már online tud igényelni, és ezt hogyan tudják a hitelintézetek megoldani?
- Ehhez nagyon hatékony folyamatokat kell kialakítaniuk a hitelintézeteknek
- Mely bankok hogyan tudják ezt megoldani?
- Online hitelezési folyamatok: jogi oldalról a teljes elektronikus szerződéskötés: onnantól, hogy az ügyfél beadja az igényeit, addig, hogy aláírva megérkezik hozzá online a szerződés (akár a postafiókjába) - teljes elektronikus, vagy hibrid megoldás
- Online hiteligenylési folyamat meglévő és új Ügyfelek esetében: milyen már piacon lévő megoldások vannak?

**Előadó: dr. Rajmonné Veres Ibolya, Retail Hitelezési Tribe / igazgató, OTP Bank Nyrt.**

Az előadás az előadó által módosításra kerül.

**„Személyi kölcsön piac önmagában drámai módon növekszik”**

**14:35-15:10 Személyi kölcsönök számbeli növekedése**

- Hogyan néz ki a fogyasztási hitelek piaca? Mire veszik fel ezeket a hiteleket?
- Látunk-e már kockázatos adósszegmenseket?
- Miért ennyire népszerűek a személyi kölcsönök?
- Mi mozgatja a személyi kölcsönök piacát?
- Mik az összetevői a növekedésnek?
- A fogyasztási hiteleken belül a személyi kölcsönöknél: eddig nagy növekedés, kérdés, hogy hova fut ki jövőre? Árverseny
- Miért ennyire „túlszabályozott” az áruhitel piaca? Túlzott adminisztráció

**Előadói felkérés folyamatban**

**15:10-15:45 Átalakuló lakáshitelezés kereskedelmi banki szemmel – múltbeli tapasztalatok és a jövő kihívásai**

- Visszatekintés: mi történt az elmúlt két évben az ingatlanpiacon és a lakáshitelezés területén?
- Lakás piac, illetve a lakáshitelezés összefüggései és ennek irányai: mi várható 2019-ben?
- Piac hogyan fog alakulni, várakozások a trendekre vonatkozóan, lesz-e megtorpanás, konszolidáció vagy töretlen a növekedés továbbra is?
- Mit mutatnak a nemzetközi, közép-európai trendek?
- Lesz-e reneszánsza a szabadfelhasználású jelzáloghitelnek?
- Előre fog-e törni a vidék a nagyvárosokkal és Budapesttel szemben?

- Ügynöki piac domináns marad-e, hogyan alakul át?
- Mi lesz a verseny új terepe? Hogyan lehet kiemelkedni egy ilyen standardizált termékkörben, mint a lakáshitelek?
- Mik a nemzetközi válaszok erre a kérdésre? Milyen irányba mozognak a környező országok?

**Előadó: Kiss Tamás, Jelzáloghitel termékfejlesztési osztályvezető, Erste Bank Zrt. és társelőadói felkérés folyamatban**

**15:45-16:20 Lakáshitelezés, ingatlan és lakásingatlan piac alakulása**

- Lakás piac, illetve a lakáshitelezés összefüggései és ennek irányai: mi várható 2019-ben?
- A kereskedelmi ingatlanhitel és a lakáscélú hitelfelvétel
- Lakás piaci és Stabilitási jelentés üzenetei: Mire figyeljenek a hitelintézetek, a fogyasztók? Masszív kereslet, árak gyorsuló dinamikával változnak, túladósodás: adóssághék, kamatkockázat ügyfélmagatartás, viselkedési szabályok, pénzügyi tudatosság
- Kamatkockázat kérdése: Mennyiben csökkenthető a kockázat azáltal, hogy a fix kamatozású hitel ösztönzi az MNB?
- Mit jelent, hogy kockázatsökkentési céllal szigorítottak az adóssághék szabályokat?
- Fogyasztóbarát lakáshitel: minősített fogyasztóbarát lakáshitel: céljai és eredményei az elmúlt 1,5 év tapasztalatai alapján
- Jelzáloghitelezés egyszerűsítése és gyorsítása a működési költségek csökkentésével.

**Előadók:**

**Fellner Zita, Elemző,**

**Magyar Nemzeti Bank**

**Nagy Tamás, Főosztályvezető,**

**Magyar Nemzeti Bank**

**16:20-16:40 Kávészünet**

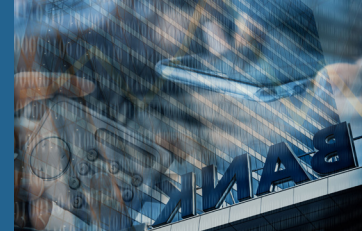
**16:40-17:25 Ingatlanpiaci változások**

- Lakás piaci tranzakciók 2007-2017 (tények), 2018 (becslés), 2019 (kitekintés)
- Területi különbségek a lakás piacon: Budapest és a központi régió, Balaton térsége, nyugati határszél, leszakadó régiók
- Települések közötti különbségek: főváros, régióközpontok, nagyvárosok, kis- és középvárosok, községek lakás piaci
- Országos lakásárindex és átlagárak alakulása a megyei jogú városokban
- Lakásépítés: lokáció, termék, volumen
- ÁFA mértékének változása és várható hatásai

**Előadó: Soóki-Tóth Gábor, Elemzési vezető, Otthon Centrum**

## Támogatások a lakás piacon

- Miben és milyen mértékben módosul a CSOK?
- ÁFA mértékének változása: átmeneti probléma, a közties időszak problémáit ez nem rendezi
- Milyen eredményei lesznek az ÁFA változásnak 2020-ban és 2021-ben? Mikor lesz ennek látható eredménye? Nagy lesz a számbeli visszaesés?



- Szakaszos finanszírozás: jogi problémák: ingatlan építése folyamatban van: tulajdonjog függőben tartása: nem megfelelő megoldás
- Közjegyzői díjak változása
- LTP: Van-e élet a lakástakarék-pénztárak után?
- Hogyan tovább lakástakarék-pénztárak?
- Ki hogy látja, akár értékesítési, termék és Ügyféloldalról, vagy akár makroszempontról?
- Mennyire volt jó dolog ezt teljes mértékben megszüntetni, vagy mennyire nem?
- JTN változások: milyen hatással lesz a változás a piacra? októberi változások – lakáshitel, jövő július: fogyasztási hitelek
- Az összes retail hitelt fogja érinteni?
- Közütemi szolgáltatók egységes adatbázisának kérdése
- Hitelezési regiszter: egy új törvényi megfelelés az MNB felé kell ezt megtenni
  - Milyen a hitelportfólió és ennek minősége?
  - Milyen adatokra kérdez rá jelentés és milyen részletességgel?
  - Mekkora fejlesztés szükséges majd, hogy ezt elő tudják állítani a bankok?

## Előadói felkérés folyamatban

A konferencia szakmai programjával kapcsolatban bővebb információ:



**Süli-Mezősi Éva**  
Projektvezető

Mobil: +36 70 428 0376  
E-mail: eva.mezosi@iir-hungary.hu

## 17:25-18:00 NHP: Növekedési Hitel Program Fix konstrukció

- Hogy alakul a vállalati hitelezés dinamikája jelenleg?
- Milyen hatása volt az NHP eddigi szakaszainak a hitelezésre és a reálgazdaságra?
- Motiváció és előzmények: miért döntött az MNB az NHP újraindítása mellett?
- Mi a célja a 2019 elején induló új konstrukciónak?
- Milyen szerkezeti átalakítást vár a hitelezésben a jegybank a programtól, és miért van erre szükség?
- Miben különbözik ez a konstrukció az NHP korábbi szakaszaitól?
- Milyen futamidejű és összegű hitelek nyújthatók ennek keretében?
- Milyen célokra vehető igénybe? Szükség-e a finanszírozható beruházások köre?
- Mit jelent az egységes hiteligenyítés koncepciója, amelyről az MNB szakértői egyeztetéseket kezdeményezett a közelmúltban?

**Előadó: Pulai György, Főosztályvezető Hitelosztónók főosztály, Magyar Nemzeti Bank**

## 18:00 A konferencia zárása

Bővebb információ a szponzorációval kapcsolatban:



**Batta Beáta**  
Sales Manager

Mobil: +36 70 408 2165  
E-mail: beata.batta@iir-hungary.hu

## Rendezvényünk szólni kíván:

- a bankok igazgatóságának, ügyvezetésének, felügyelő bizottsági tagjainak
- a hitelintézetek stratégiai tervezési, lakossági, illetve vállalati üzletágának vezetőinek, vezető munkatársainak
- a bankok vállalati hitelezési és lakossági hitelezési vezetőinek
- a bankok folyamatfejlesztőinek, folyamatátogatásért, automatizációért felelős vezetőinek
- bankok termékfejlesztési, értékesítési és marketing vezetőinek
- a hitelintézetek jogi, kockázatkezelési, szervezési és fejlesztési, üzemeltetési részlegeinek vezetőinek, vezető munkatársainak
- bankfiókok vezetőségének
- brókercégek, befektetési alapkezelők felsővezetőinek
- takarékszövetkezetek, lakástakarék-pénztárak felsővezetőinek
- biztosító társaságok felsővezetőinek és bankbiztosítási vezetőinek
- lízingcégek felsővezetőinek
- banki- és pénzügytechnikai tanácsadóknak

Rendezvényünkön szívesen látjuk a bankszektor támogató szolgáltató, tanácsadó vállalatok képviselőit is.

## Együttműködő partnereink:

**appello**

**Opten**

**NISSAN**

# Online hitelezés jogi környezete



IIR

**Budapest, 2019. február 28.**

Új csatornák  
bekapcsolása az  
értékesítésbe

## A rendezvény főbb témái:

- Online értékesítés, hitelezés elterjedése, és folyamata
- Jogi környezet – szabályozás online szerződéskötéseknél, online hitelezésnél
- Alacsony kockázatú termékek vagy szolgáltatások online vásárlása
- Magasabb kitettségű, kockázatú termékek értékesítése- hitelezés
- Technológia: fizetési megoldások és szolgáltatások: okos szerződések és kriptovaluták
- Azonosítás folyamata az online szerződéskötéseknél
- Adatvédelem és információbiztonság online környezetben, online hitelezésnél

## Szemináriumunk előadói:

**Besnyő Márton Dávid**, Head of Retail Product Management, Sberbank Magyarország Zrt.

**Bodnár Zsigmond**, Founder of FaceKom

**Jakab Péter**, Főosztályvezető Bankbiztonsági főosztály, Raiffeisen Bank Zrt.

**Dr. Jambrik Gergely**, Informatikai, szerzői jogi ügyvéd, Jambrik Ügyvédi Iroda

**Dr. Polefkó Patrik**, Adatvédelmi és infokommunikációs szakértő

**Dr. Szendrey Zoltán**, Vezető jogtanácsos, Gránit Bank Zrt.

**Tóth Gábor**, CTO, Founder of FaceKom

**A Sár és Társai Ügyvédi Iroda** előadója (egyeztetés alatt)

**Vidákovics Attila**, Cégvezető, Dynamic Laboratory Kft.



# RENDEZVÉNY AJÁNLÓ!

Budapest | 2019. február 5.

## MIFID II Konferencia AZ ELSŐ TAPASZTALATOK

A konferencia kiemelt témái:

- Tájékoztatás, tájékozódás és tanácsadás
- MIFID II IT és szoftver szempontból
- Utólagos költségkimutatás - először jövőre
- Új termékirányítási követelmények termék kialakítói és portfóliókezelő szemszögből
- Az eszközvédelmi felelős kérdései
- A MiFID2 hatásai a főki értékesítési tevékenységre, gyakorlati tapasztalatok és megoldások
- Energetika a MIFID II-ben

Akiket már biztosan a konferencia előadói között köszönhetünk:

Deák Fanni, Compliance Officer,  
CIB Befektetési Alapkezelő Zrt.

Fabrizski Rita, Senior Manager,  
OTP Bank Nyrt.

Dr. Márton László, Compliance elemző,  
CIB Bank Zrt.

Dr. Rajkai Szonja, Osztályvezető-helyettes, Jogi Osztály,  
KELER Zrt.

Sipőcz Péter, Befektetési termékmenedzser vezető,  
Raiffeisen Bank Zrt.

# FRAUD 2019

NAGYÍTÓ ALATT A PSD2 ÉS IT BIZTONSÁG KIHÍVÁSAI

Budapest, 2019. február 20.



Fókuszban:

- **PSD2 és a kiberbiztonság új kihívásai**
- **Fraud prevenció**s best practice-ek PSD2 és AFR kapcsán
- **Security Operational Center**, vagyis a 24/7 működés kialakításának kérdései a PSD2/AFR korszakban
- **Fraud monitoring** nehézségei, lehetőségei, eszközei különös tekintettel az IG3 követelményeire
- **GDPR** Fraud vonatkozásai
- **Kiberbiztonsági és -támadási trendek**

Szakértőink között:

- Darázs-Horváth Zsófia r. fhdgy, Pénz- és Bankkártya-hamisítás Elleni Osztály, Nemzeti Nyomozó Iroda
- Homoki Imre, Csalásmegelőzési és vizsgálati vezető, Központi Bankbiztonsági Igazgatóság, Takarékbank Zrt.
- Jakab Péter, Főosztályvezető, Bankbiztonsági Főosztály, Raiffeisen Bank Zrt.
- Juhász Zoltán, Kiemelt bankbiztonsági tanácsadó, Központi Bankbiztonsági Igazgatóság, Takarékbank Zrt.
- Dr. Luspay Miklós, Főosztályvezető, Magyar Nemzeti Bank
- Nagy Ádám, Információ kockázatmenedzser Főosztályvezető, K&H Bank Zrt.
- Pávilicz György, Üzleti Információbiztonsági vezető, K&H Bank Zrt., A Magyar Bankszövetség Információbiztonsági Munkacsoportjának

# BANKSZEKTOR 2019

K O N F E R E N C I A

Budapest | 2019. február 27.

## Online hitelezés jogi környezete



Budapest, 2019. február 28.

www.iir-hungary.hu +36 1 459 7300 conference@iir-hungary.hu

CF9002

### 1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Végzettség  
Telefon  
Fax<sup>1</sup>  
Mobiltelefon<sup>1</sup>  
E-mail<sup>1</sup>  
Aláírás<sup>2</sup>

### A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály

### Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály

### Helyettesítő személy<sup>3</sup>

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Aláírás<sup>2</sup>

### 2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév  
Beosztás  
Osztály  
Végzettség  
Telefon  
Fax<sup>1</sup>  
Mobiltelefon<sup>1</sup>  
E-mail<sup>1</sup>  
Aláírás<sup>2</sup>



### SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév  
Irányítószám Helység  
Utca/Postafiók

<sup>1</sup> E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.  
<sup>2</sup> A képzésrendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.  
<sup>3</sup> Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

Csoportos kedvezményért  
kérje egyedi ajánlatunkat!

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2019. JANUÁR 19-IG	2019. JANUÁR 20-TÓL
	Ár	Ár
<input type="checkbox"/> BANKSZEKTOR 2019: BUDAPEST, 2019. FEBRUÁR 27.	149.000 Ft	169.000 Ft
<input type="checkbox"/> ONLINE HITELEZÉS JOGI KÖRNYEZETE: BUDAPEST, 2019. FEBRUÁR 28.	149.000 Ft	169.000 Ft
<input type="checkbox"/> BANKSZEKTOR 2019 + ONLINE HITELEZÉS JOGI KÖRNYEZETE	249.000 Ft	269.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

### FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezéssel elfogadjuk a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladovényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő visszamondása esetén 20.000 Ft-át/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft-át/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

### VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Komp Szabina 06-1/459-7300  
Koncepció: Sűli-Mezősi Éva 06-70/428-0376  
Sponzoráció: Batta Beáta 06-70/408-2165

J E L E N T K E Z É S I L A P