



IV ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

ROADSHOW
BANCA PRIVADA 2022
ANDALUCÍA

PERFIL DEL BANQUERO

Más de 50
clientes en
cartera

72%
72%

86% Banquero /
Agente

62% **62%**
Más de 10
años de
experiencia

EFPA
78% **79%**

■ Media nacional

TAMAÑO CLIENTE

56% Banca privada
(entre 500.000
y 5 mill)
60%

44% Banca
personal
(por debajo
de 500.000)
40%

EDAD

37% Más de 65 años
40%

53% Entre 40 y 65 años
48%

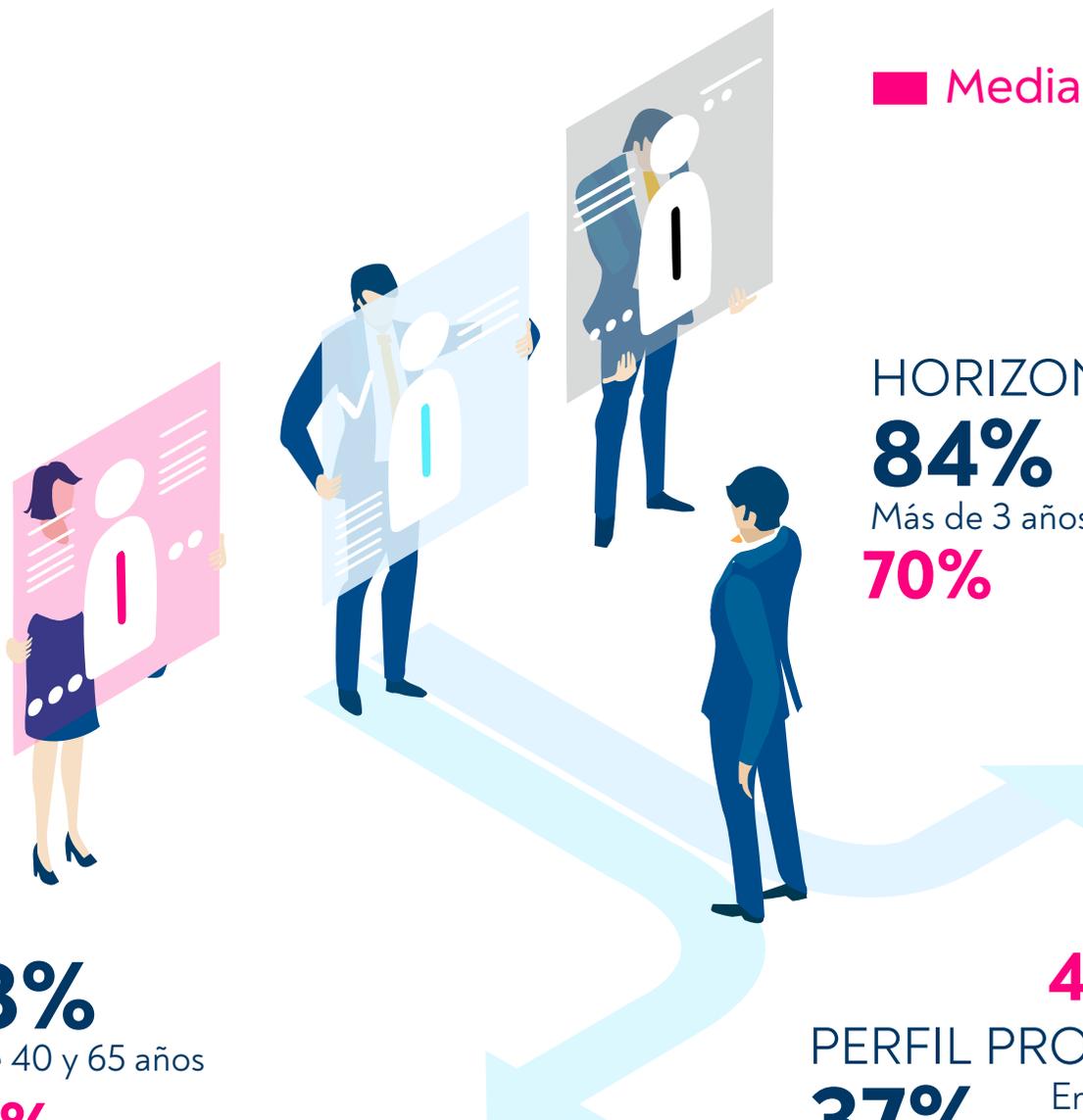
■ Media nacional

HORIZONTE TEMPORAL

84% Más de 3 años
70%

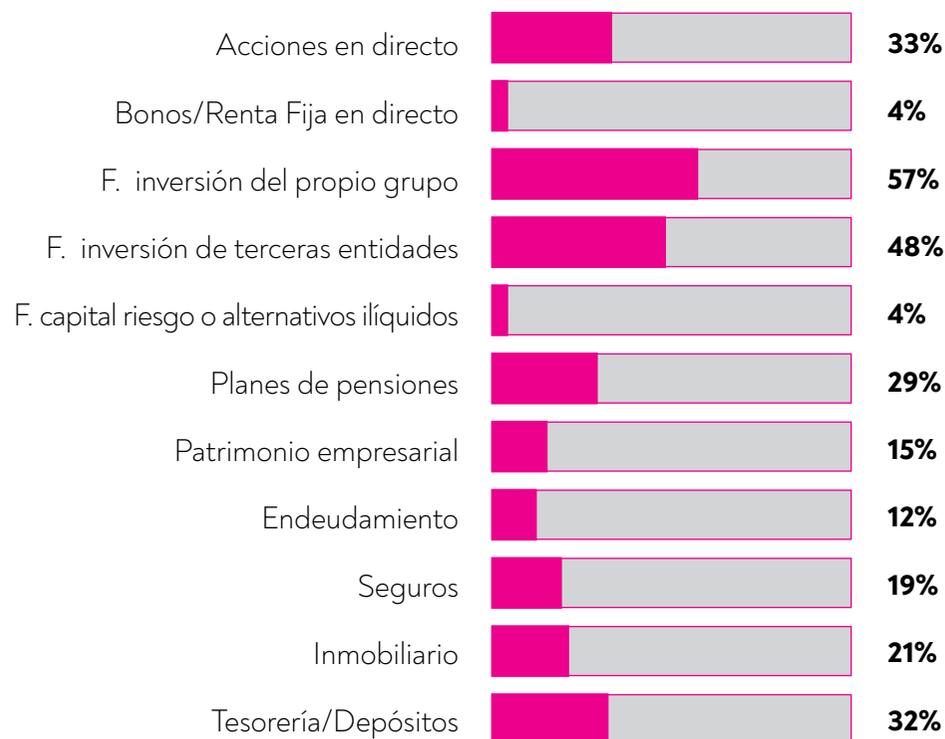
9% Jubilación
11%

46%
PERFIL PROFESIONAL
37% Empresarios
y autónomos

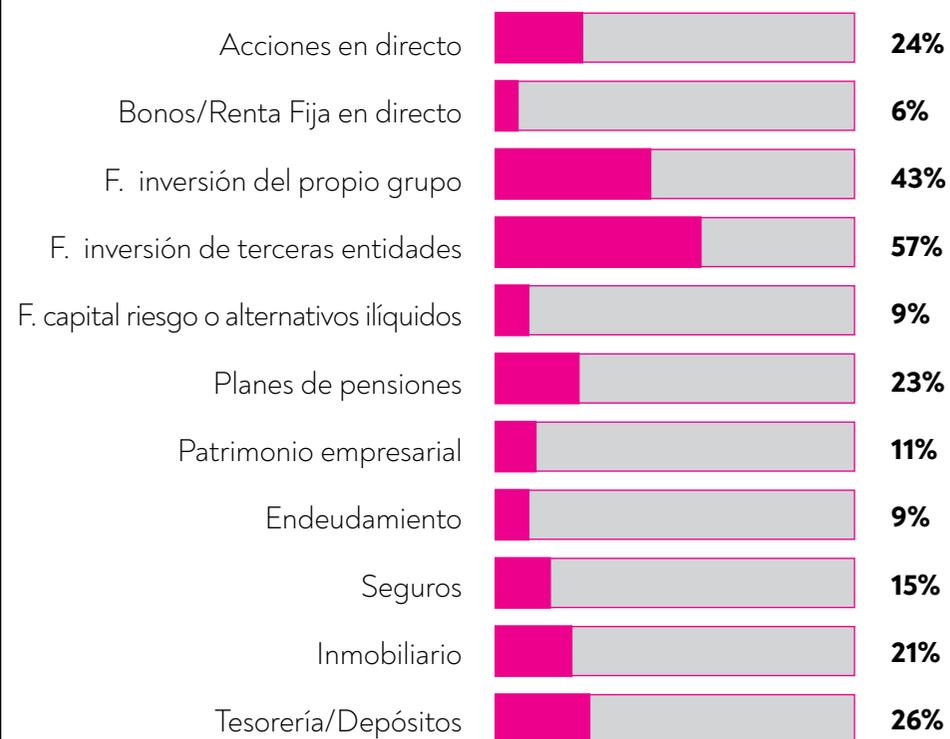


¿Qué porcentaje de sus clientes tiene el siguiente activo en cartera?

Febrero 2022



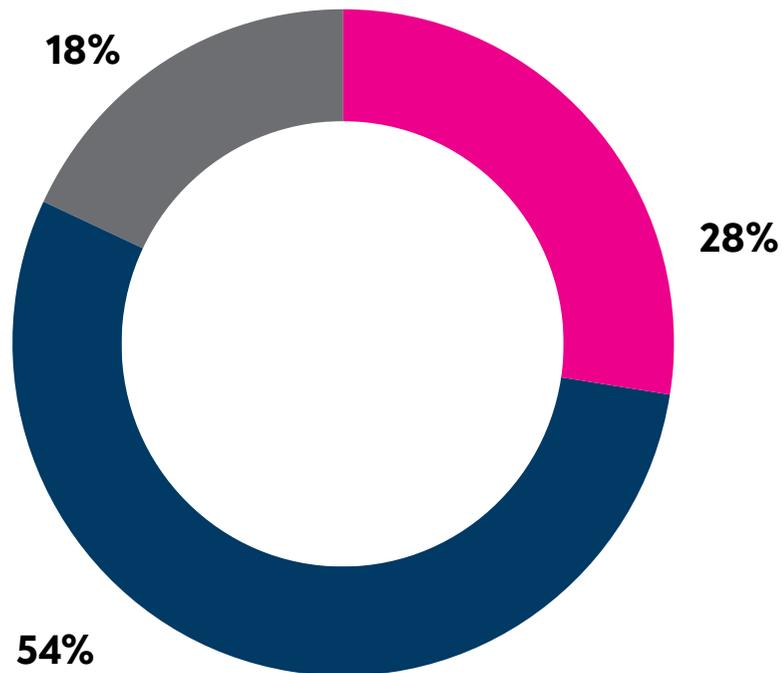
Media Nacional



¿Cómo se distribuyen sus clientes por el perfil de riesgo?

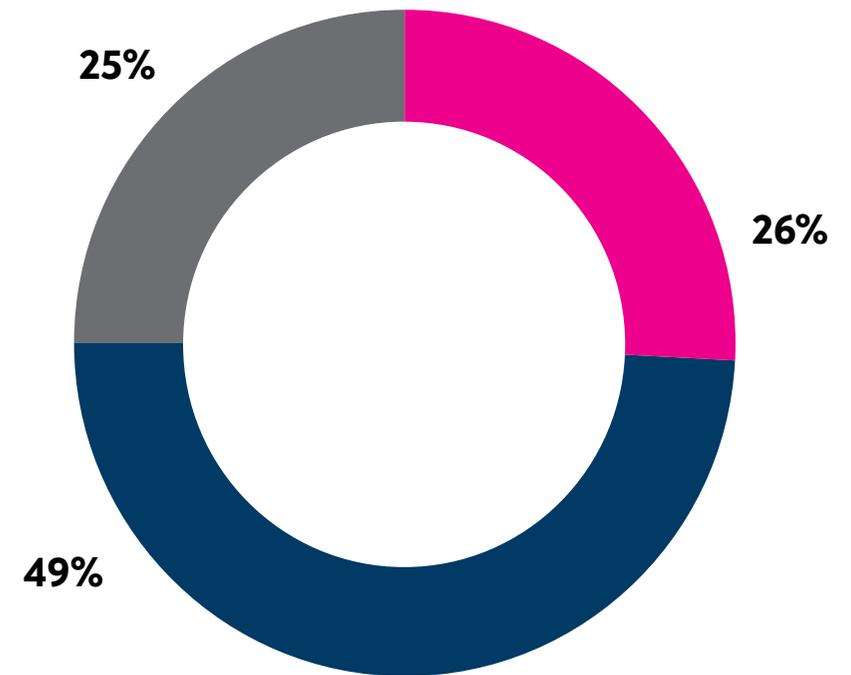
Febrero 2022

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ AGRESIVO



Media Nacional

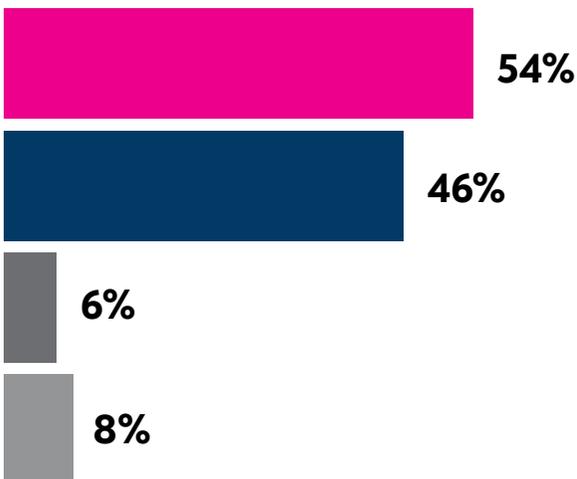
■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ AGRESIVO



¿Qué porcentaje de sus clientes reciben este tipo de servicio?

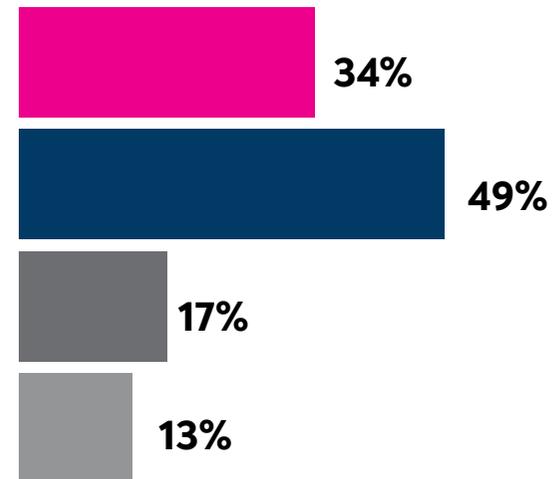
Febrero 2022

- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO DEPENDIENTE
- EJECUCIÓN
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



Media Nacional

- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO DEPENDIENTE
- EJECUCIÓN
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



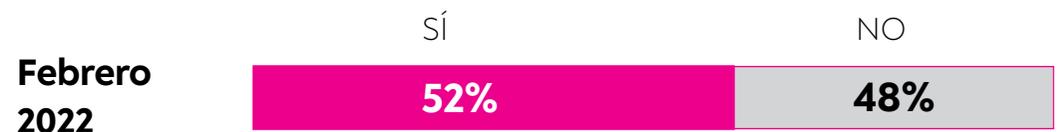
¿Existe demanda de asesoramiento independiente por parte de los clientes de banca privada?



¿Existe demanda de planificación financiera por parte de los clientes de banca privada?

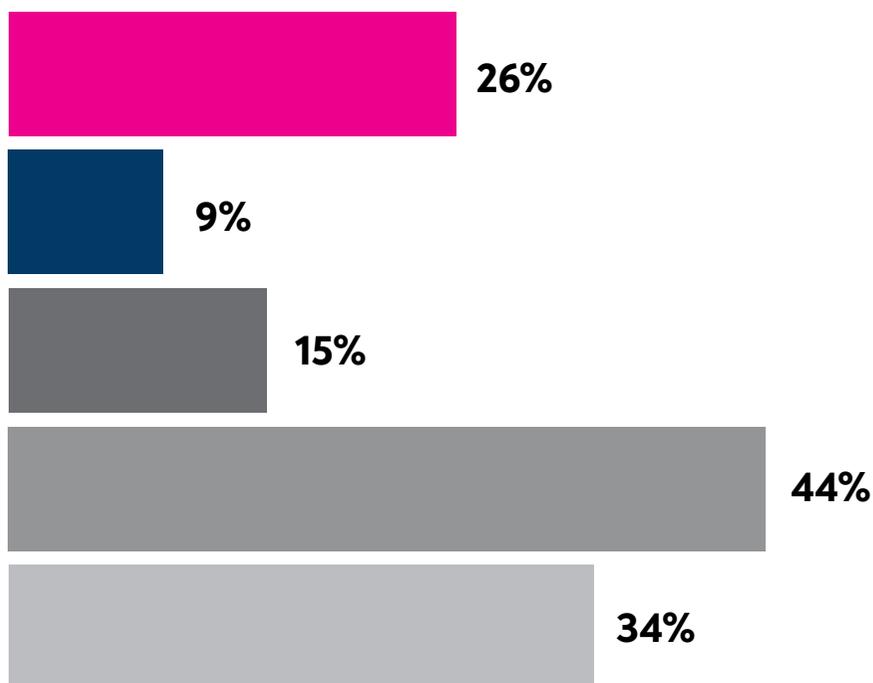


¿Existe demanda de asesoramiento y gestión bajo criterios de sostenibilidad por parte de los clientes de banca privada?

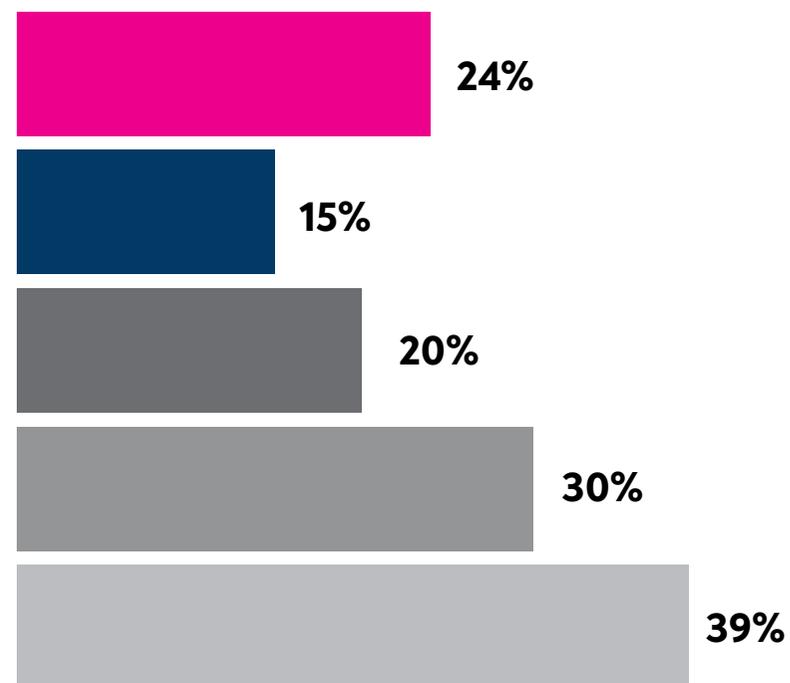


¿Qué porcentaje de los clientes invierten en las siguientes tendencias?

Febrero 2022

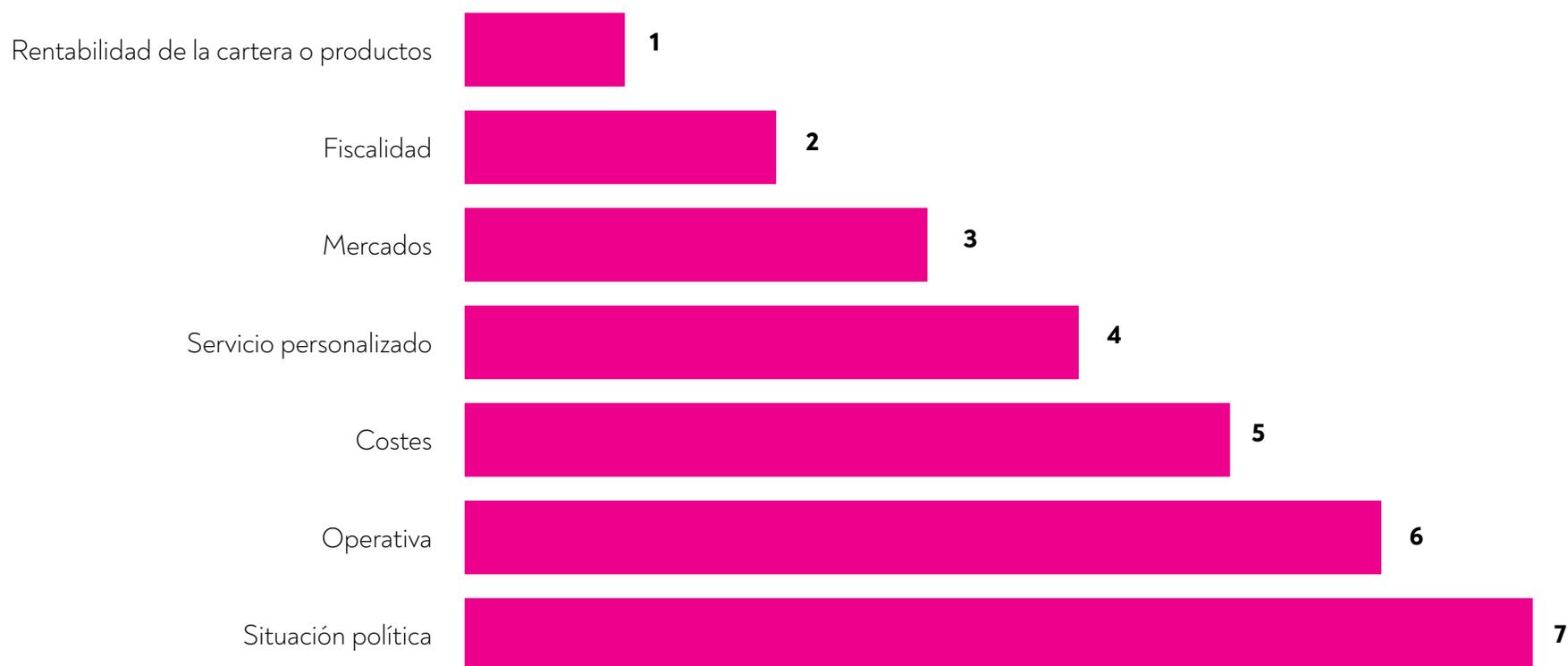


Media Nacional



¿Qué preocupa más a los clientes de banca privada?
Ordene de mayor a menor importancia

Febrero 2022



¿Estás dispuesto a cambiar de entidad para la que trabajas?

Febrero 2022

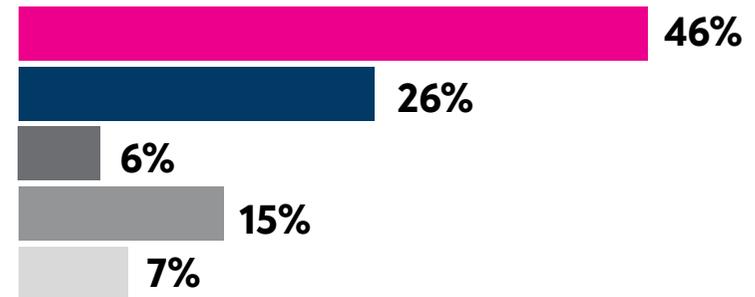


Medía Nacional

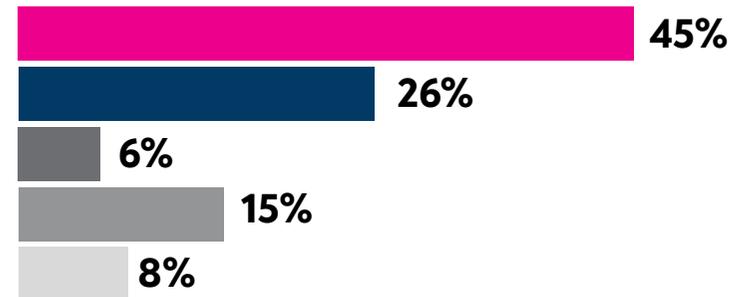


¿Cuál considera que es el factor más determinante para cambiarse de entidad?

Febrero 2022



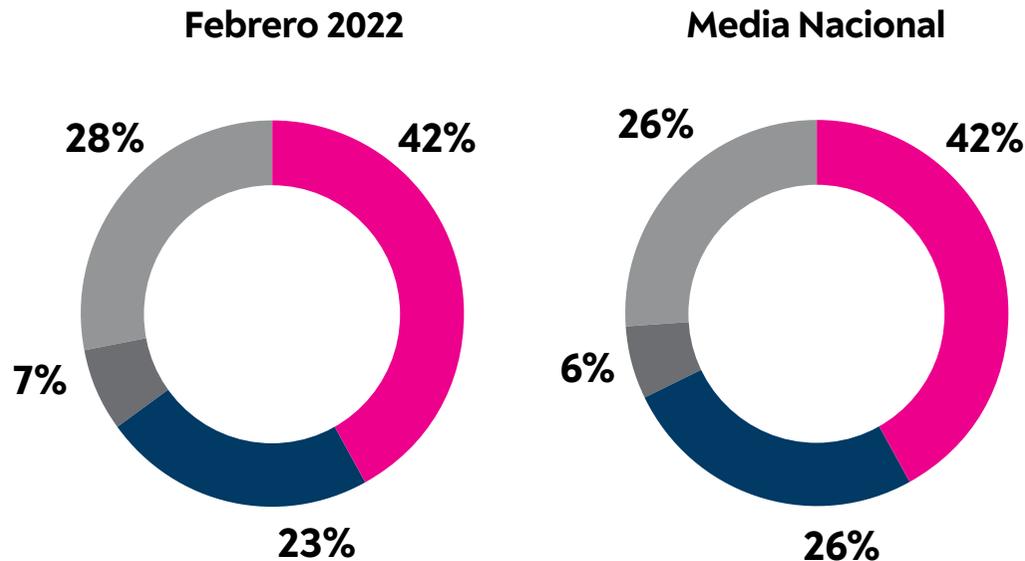
Medía Nacional



- BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJORES SERVICIO
- BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJOR PROYECCIÓN
- BÚSQUEDA DE UNA NUEVA FIGURA DE RELACIÓN CON LA ENTIDAD
- EXCLUSIVAMENTE UNA MEJORA SALARIAL
- OTRO

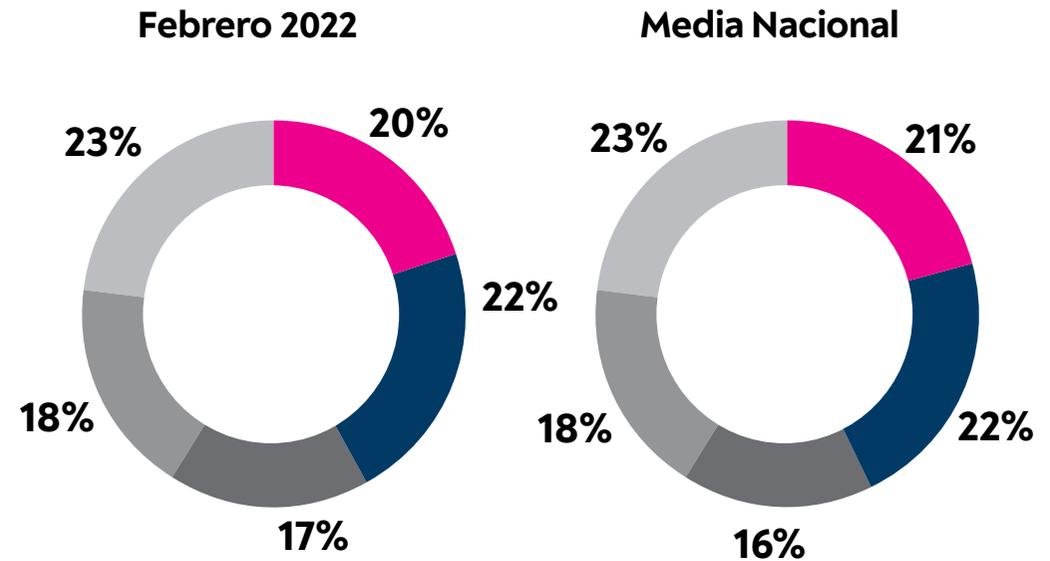
¿Qué porcentaje de sus clientes han llegado por....?

- REFERENCIAS DE OTROS CLIENTES
- DESDE OTROS SEGMENTOS DE LA MISMA ENTIDAD (BANCA EMPRESAS, BANCA PERSONAL....)
- TRASPASO DE LA CARTERA DE CLIENTES DE OTRO BANQUERO DE LA MISMA ENTIDAD
- CLIENTES NUEVOS PROCEDENTES DE OTRA ENTIDAD Y SIN REFERENCIAS DE OTROS CLIENTES

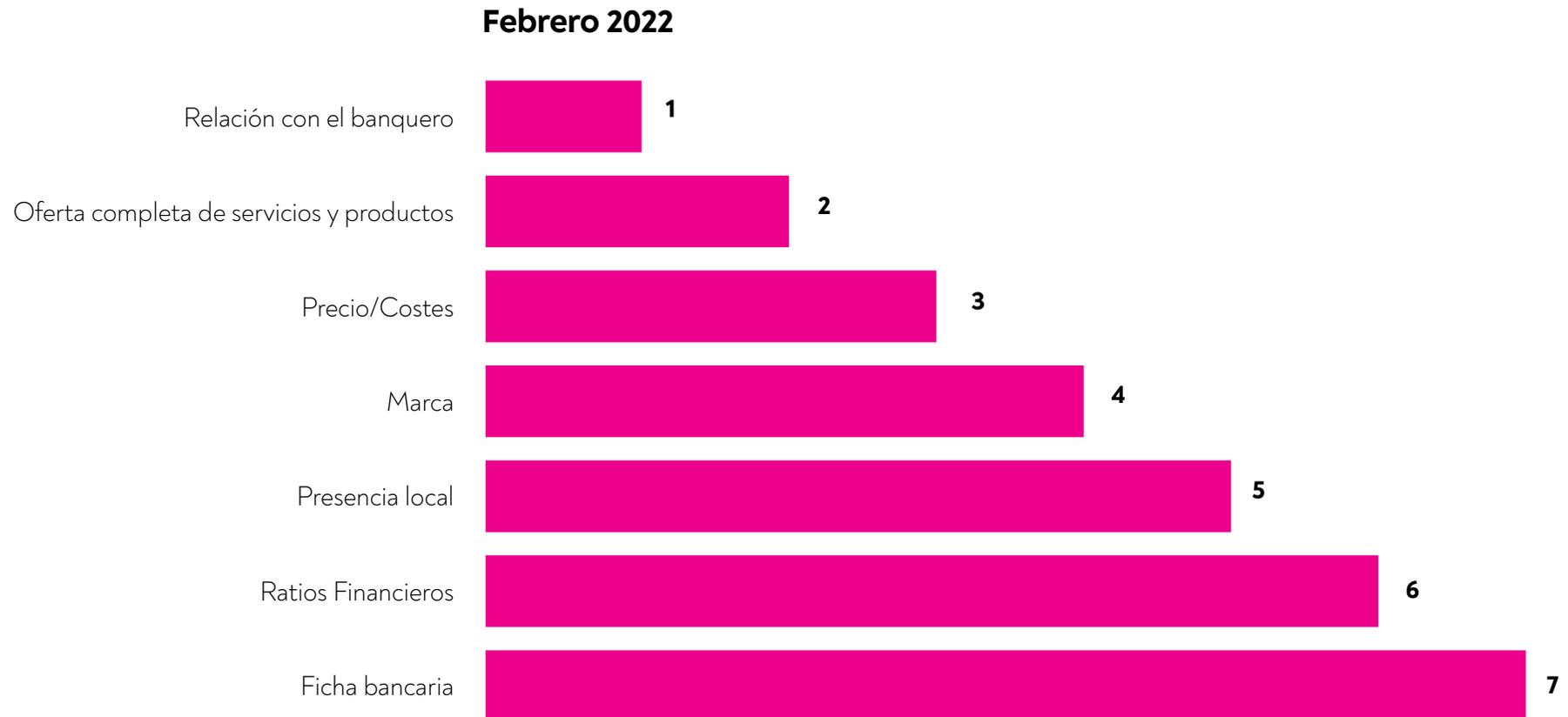


De su cartera actual de clientes ¿qué porcentaje cree que podría trasladar en caso de cambiarse a otra entidad?

- ENTRE UN 0% Y UN 20%
- ENTRE UN 21% Y UN 40%
- ENTRE UN 41% Y UN 60%
- ENTRE UN 61% Y UN 80%
- MÁS DE UN 80%



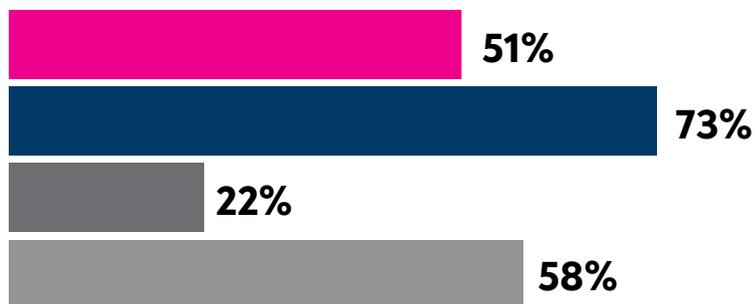
¿Qué valora más el cliente de la entidad en la que trabajas?
Ordenar de más valorado a menos valorado



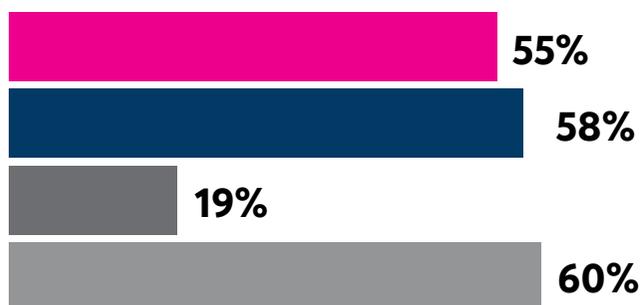
LA COMUNICACIÓN DEL BANQUERO CON EL CLIENTE

¿Con qué porcentaje de sus clientes utiliza para comunicarse el canal...?

Febrero 2022



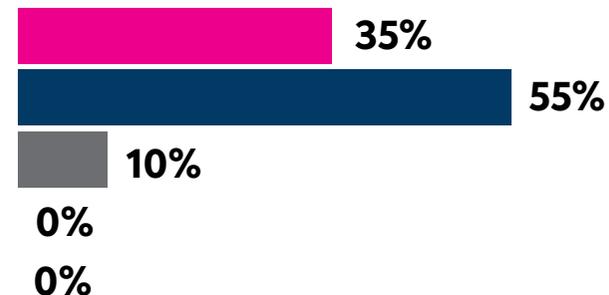
Media Nacional



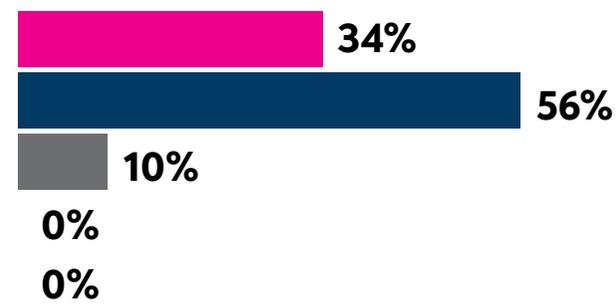
■ ONLINE ■ REUNIÓN VIRTUAL
■ TELEFÓNICO ■ REUNIÓN PRESENCIAL

¿Con qué periodicidad se reúne con sus clientes?

Febrero 2022



Media Nacional

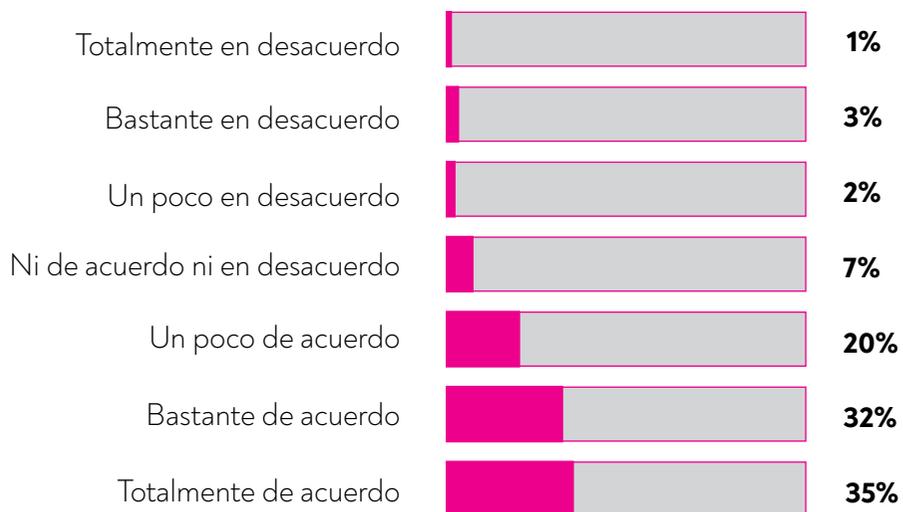


■ UNA VEZ AL MES ■ UNA VEZ AL TRIMESTRE
■ DOS VECES AL AÑO ■ UNA VEZ AL AÑO
■ PERIODICIDAD SUPERIOR AL AÑO

PRESENTE Y FUTURO DE LA RELACIÓN CON EL CLIENTE

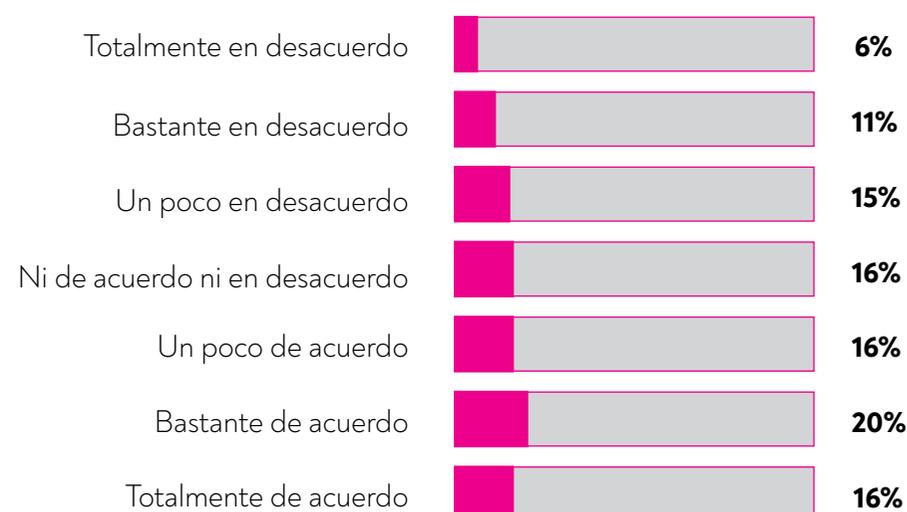
Considera que la forma de relacionarse y comunicarse con su cliente ha cambiado mucho debido a la crisis del COVID-19

Febrero 2022



Considera que una vez haya pasado la crisis del COVID-19 volverá a relacionarse con su cliente igual que lo hacía anteriormente

Febrero 2022



IV ESTUDIO DE BANCA PRIVADA