



IV ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

ROADSHOW

BANCA PRIVADA 2022

CANARIAS

PERFIL DEL BANQUERO

86%
81% Banquero /
Agente

Más de 50
clientes en
cartera **81%**
72%

72% **62%**
Más de 10
años de
experiencia

EFPA
71% **79%**

■ Media nacional

PERFIL DEL CLIENTE

TAMAÑO CLIENTE

58% Banca privada
(entre 500.000 y 5 mill)
60%

42% Banca personal
(por debajo de 500.000)
40%

EDAD

42% Más de 65 años
40%

47% Entre 40 y 65 años
48%

■ Media nacional

HORIZONTE TEMPORAL

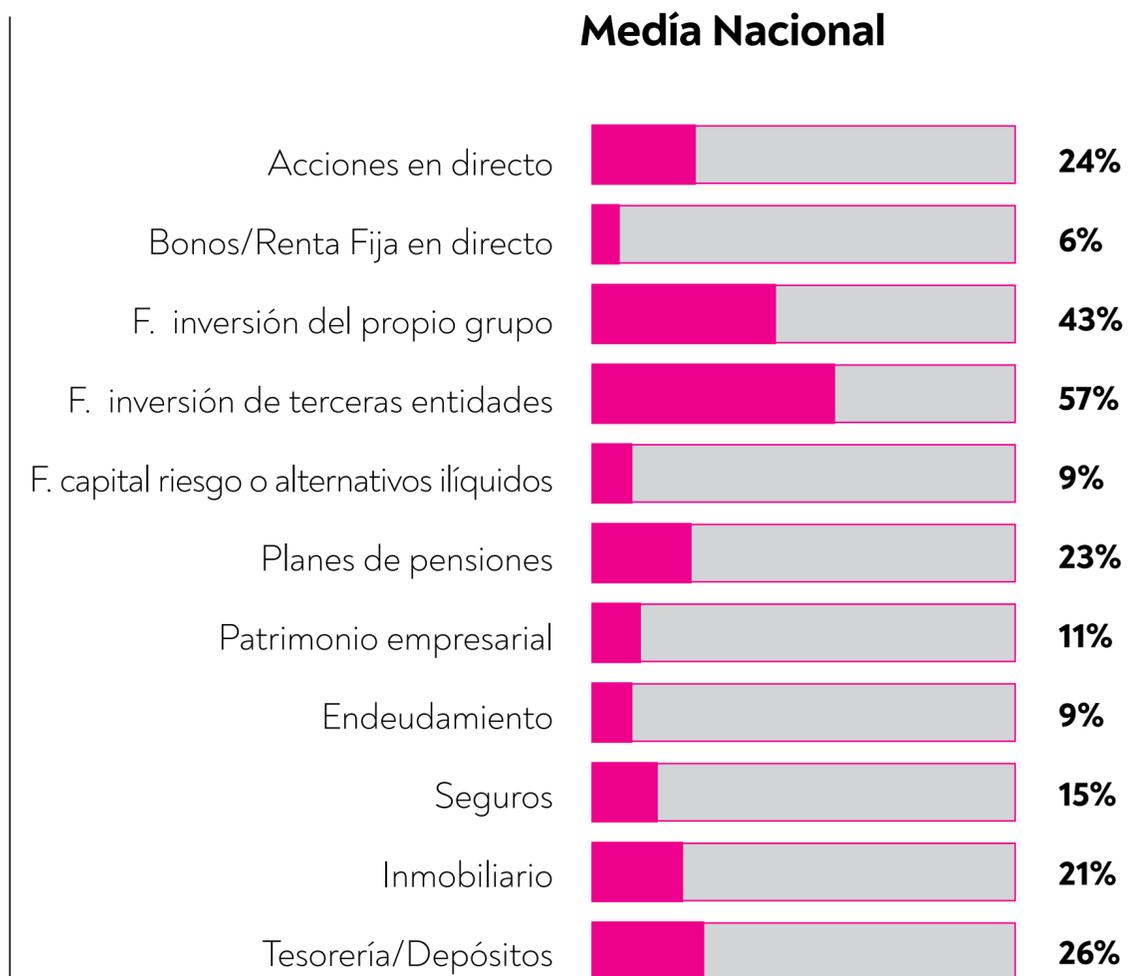
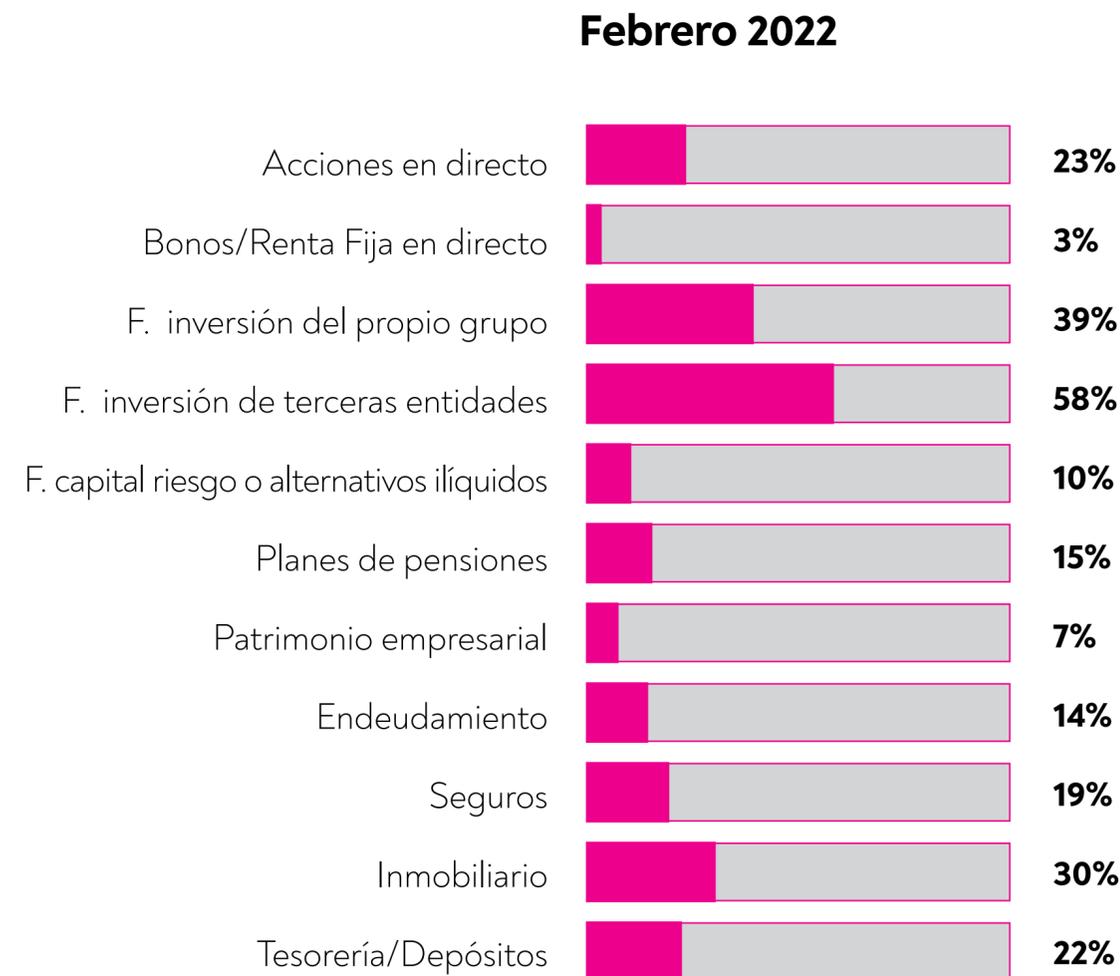
70% Más de 3 años
70%

17% Jubilación
11%

46%
50% PERFIL PROFESIONAL
Empresarios y autónomos

PERFIL DEL CLIENTE: SU CARTERA

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

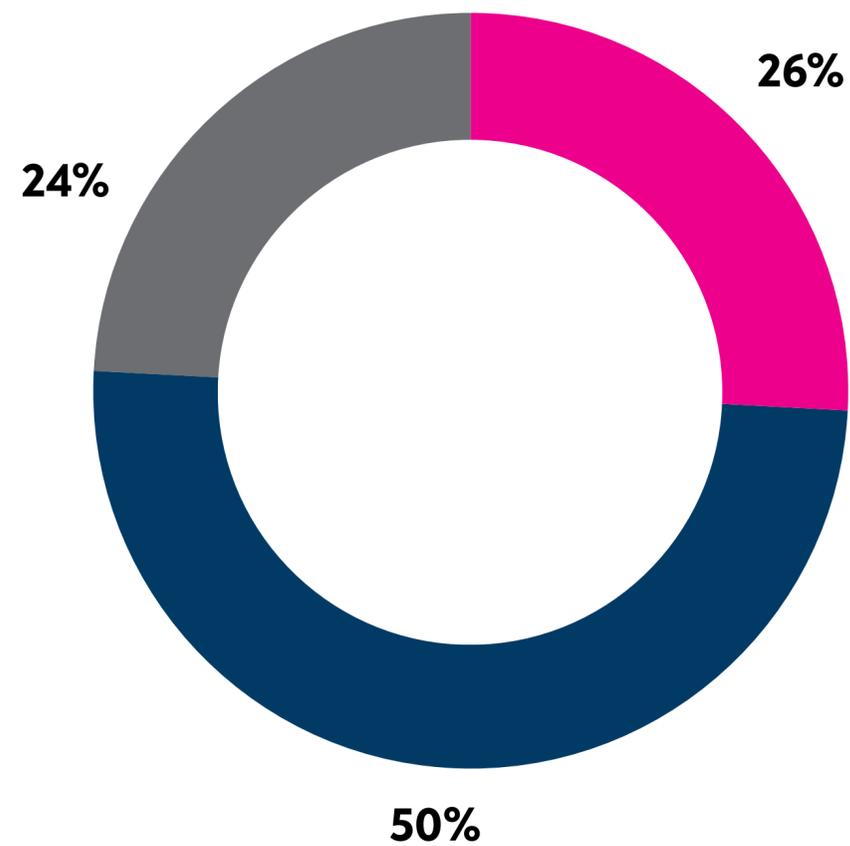


PERFIL DEL CLIENTE: SU CARTERA

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

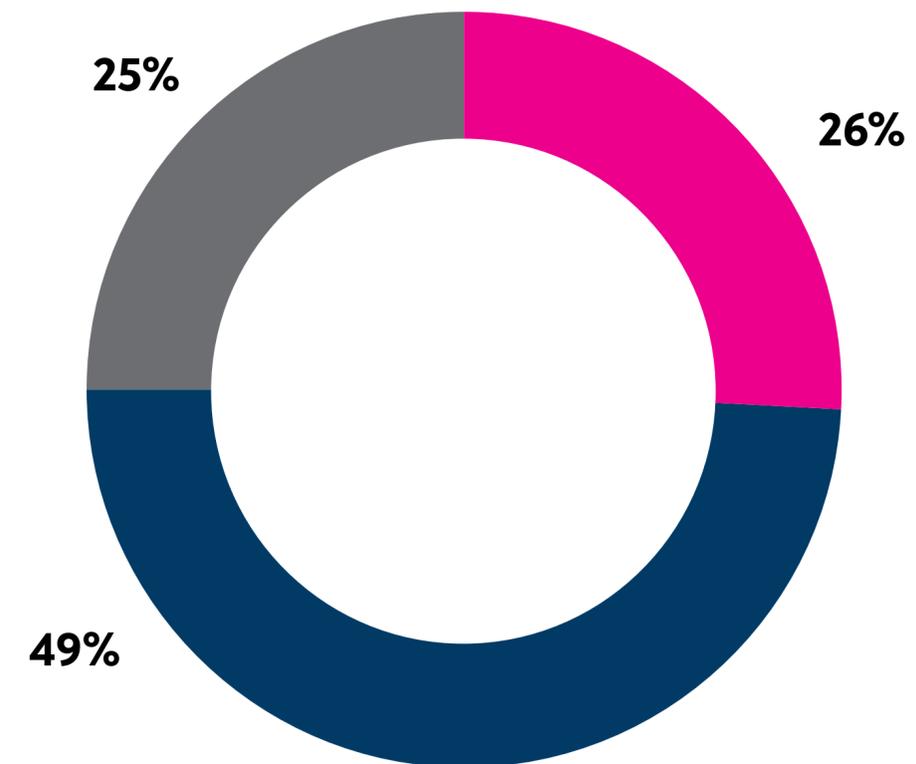
Febrero 2022

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ AGRESIVO



Media Nacional

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ AGRESIVO

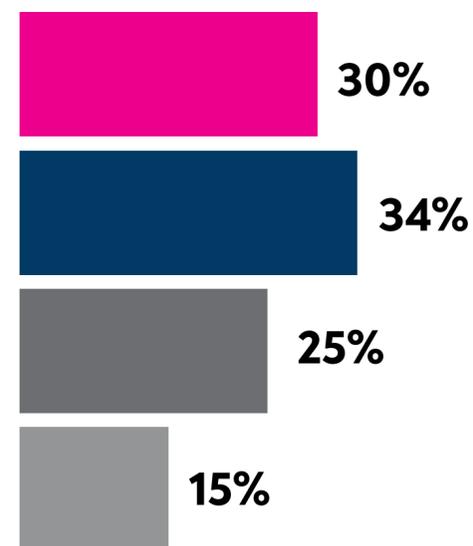


SERVICIOS DE BANCA PRIVADA

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

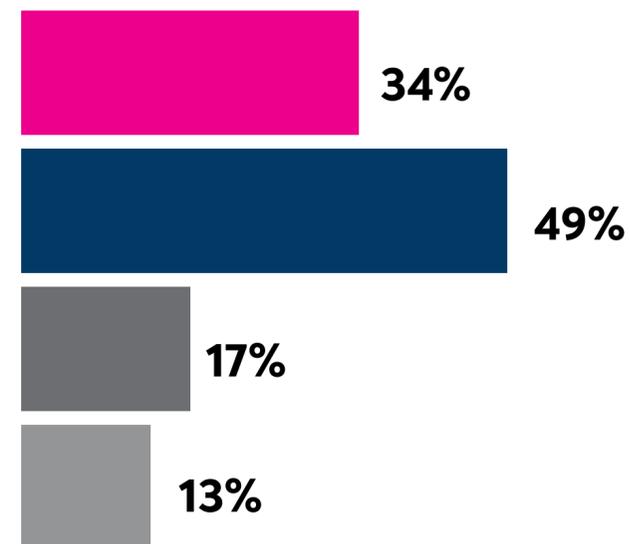
Febrero 2022

- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO DEPENDIENTE
- EJECUCIÓN
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



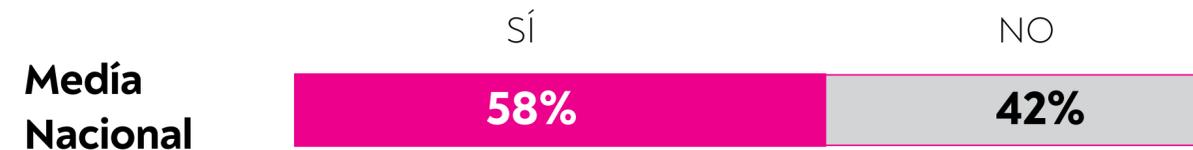
Medía Nacional

- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO DEPENDIENTE
- EJECUCIÓN
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



SERVICIOS DE BANCA PRIVADA

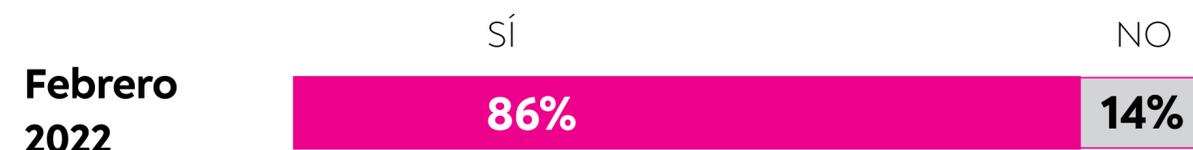
¿Existe demanda de asesoramiento independiente por parte de los clientes de banca privada?



¿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?

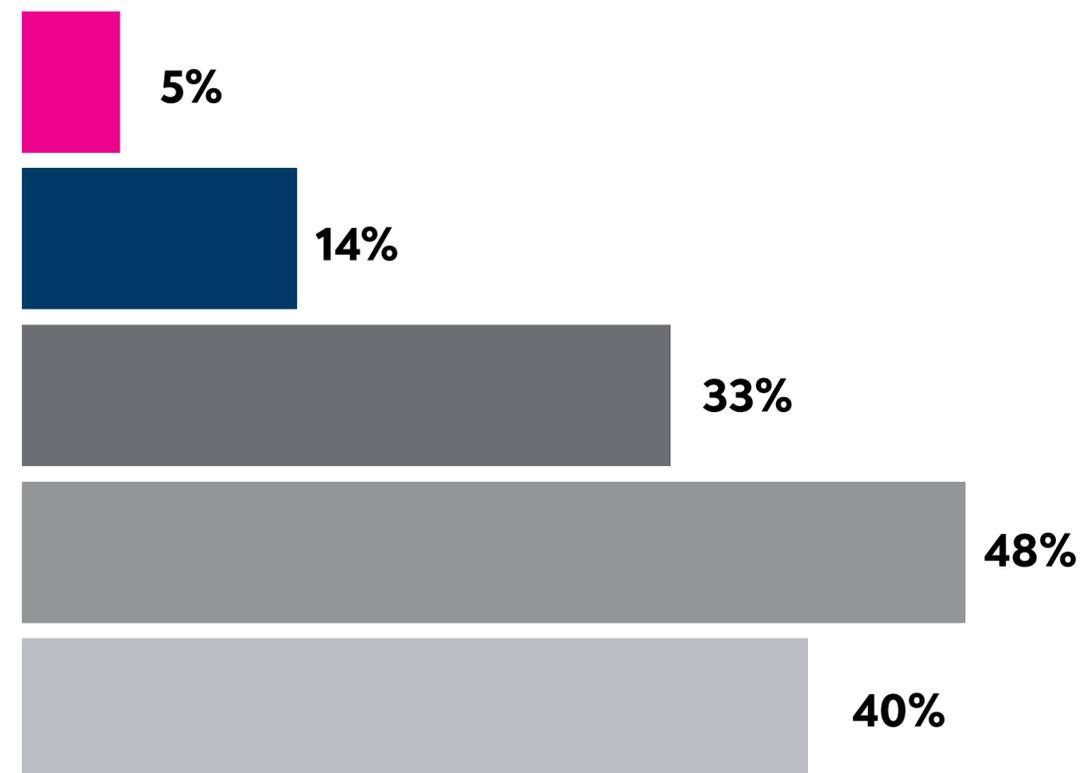


TENDENCIAS

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

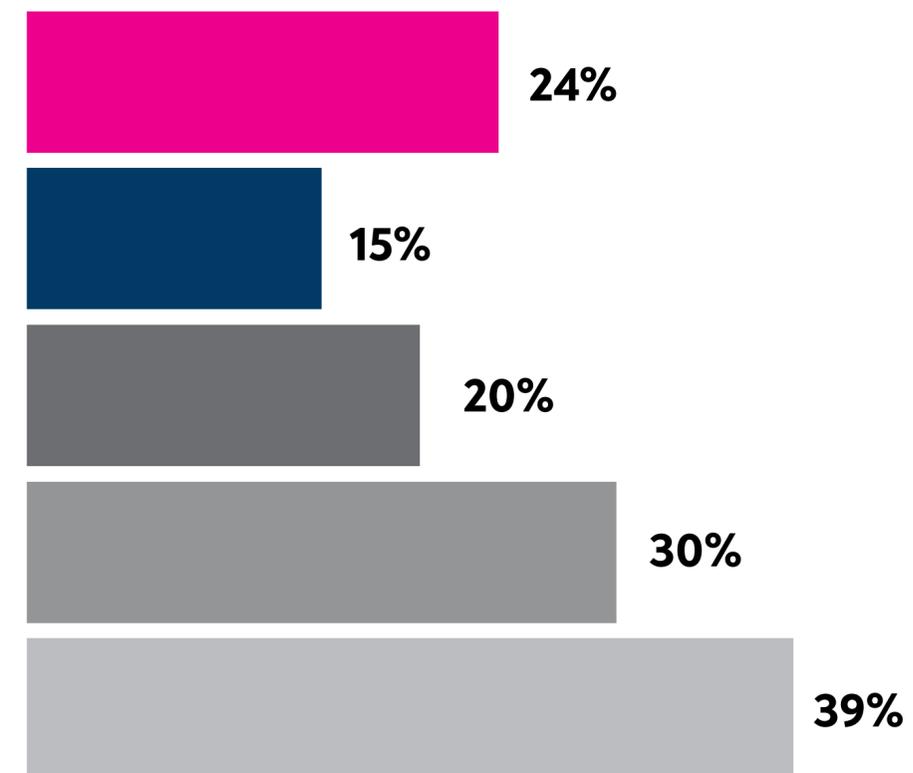
Febrero 2022

■ GESTIÓN PASIVA
■ GESTIÓN ALTERNATIVA
(RETORNO ABSOLUTO, REAL STATE, DERIVADOS...)
■ CAPITAL RIESGO
■ INVERSIÓN SOSTENIBLE (ISR)
■ MEGATENDENCIAS/TEMÁTICOS



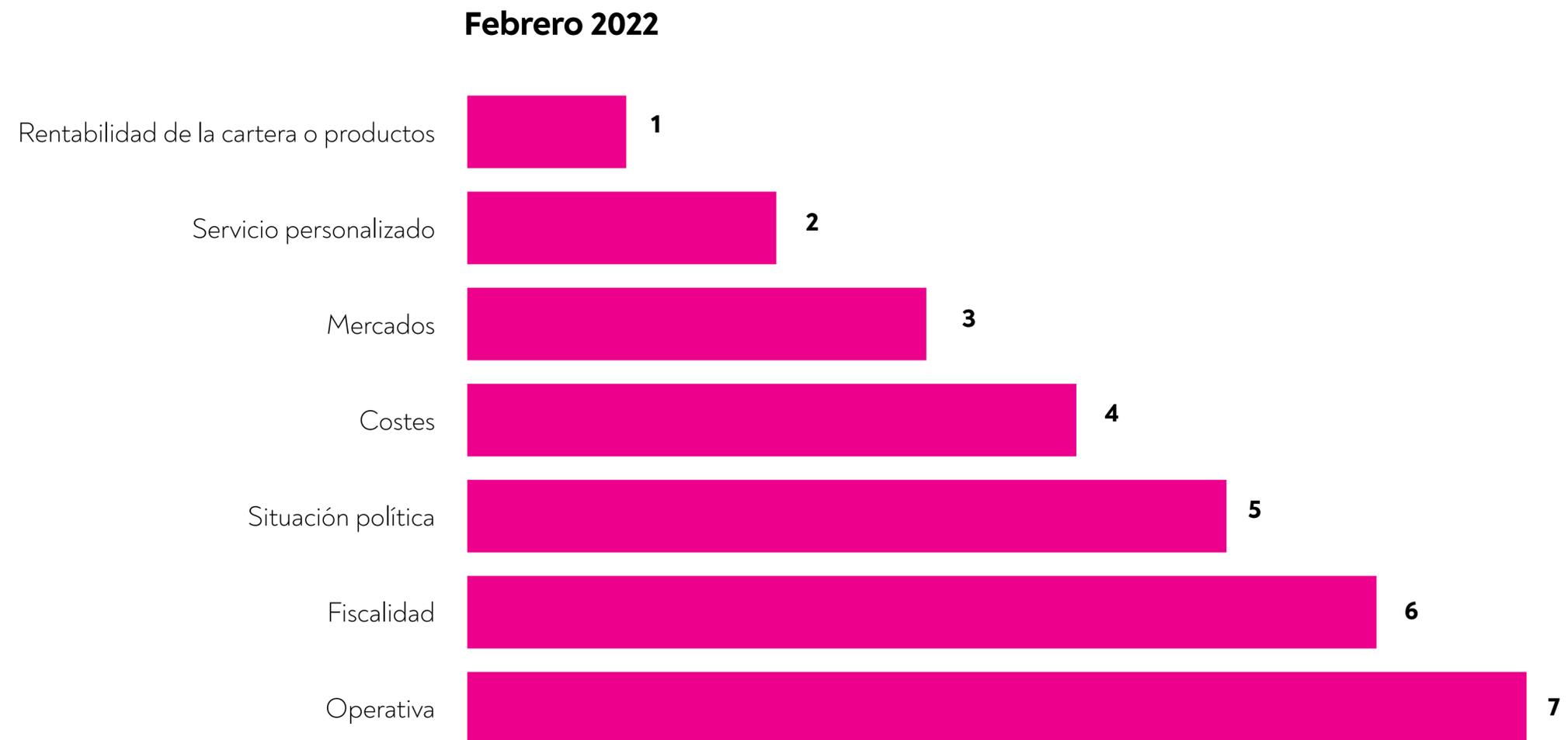
Media Nacional

■ GESTIÓN PASIVA
■ GESTIÓN ALTERNATIVA
(RETORNO ABSOLUTO, REAL STATE, DERIVADOS...)
■ CAPITAL RIESGO
■ INVERSIÓN SOSTENIBLE (ISR)
■ MEGATENDENCIAS/TEMÁTICOS



LAS PREOCUPACIONES DEL CLIENTE

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



LAS DECISIONES DEL BANQUERO

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

Febrero 2022

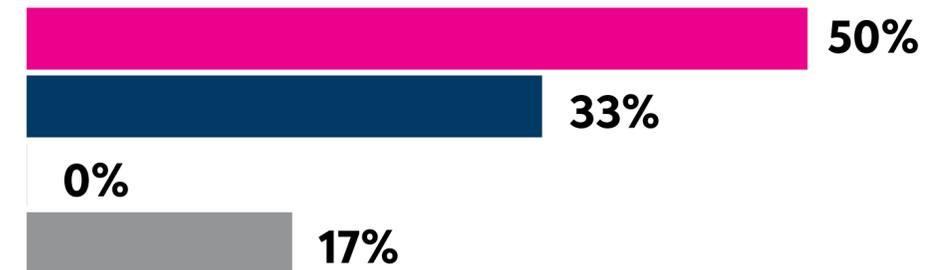


Media Nacional

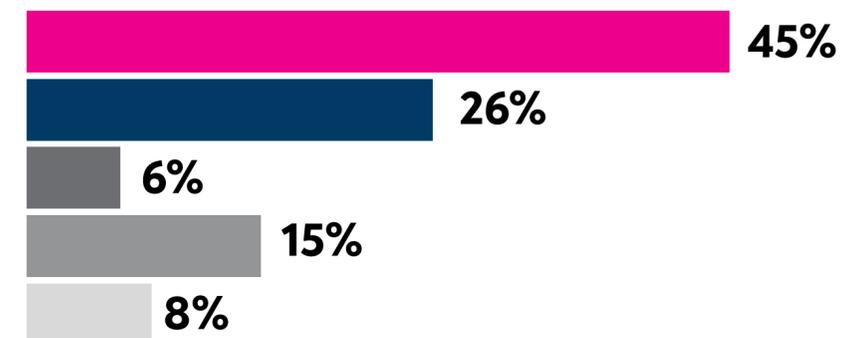


¿Cuál considera que es el factor más determinante para cambiarse de entidad?

Febrero 2022



Media Nacional

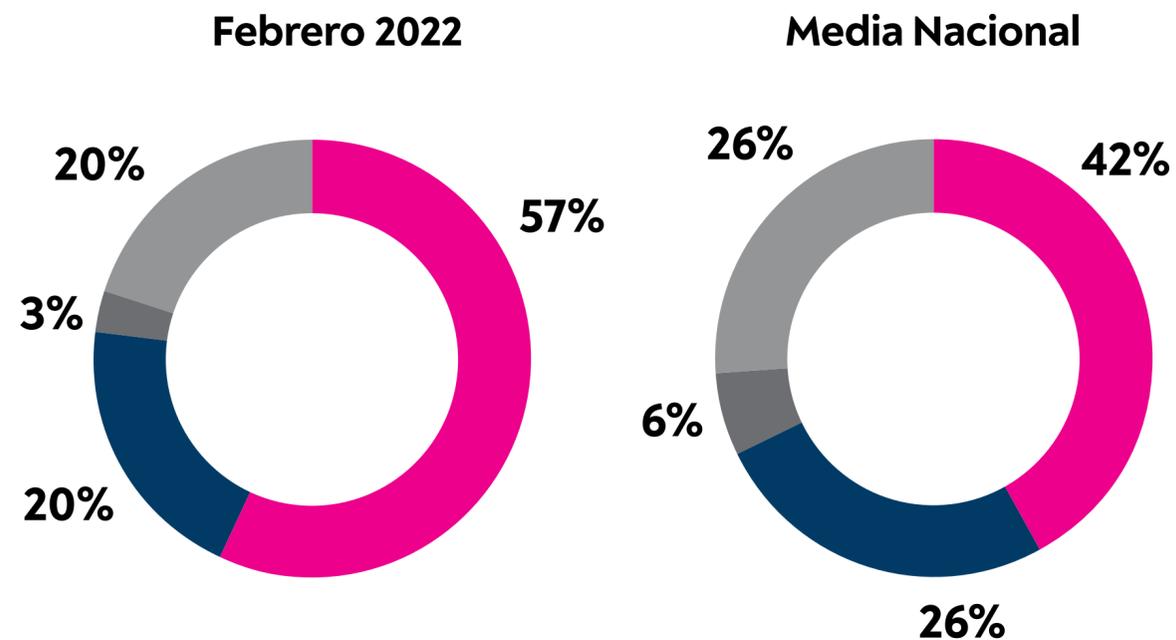


- BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJORES SERVICIO
- BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJOR PROYECCIÓN
- BÚSQUEDA DE UNA NUEVA FIGURA DE RELACIÓN CON LA ENTIDAD
- EXCLUSIVAMENTE UNA MEJORA SALARIAL
- OTRO

EL CLIENTE Y EL BANQUERO

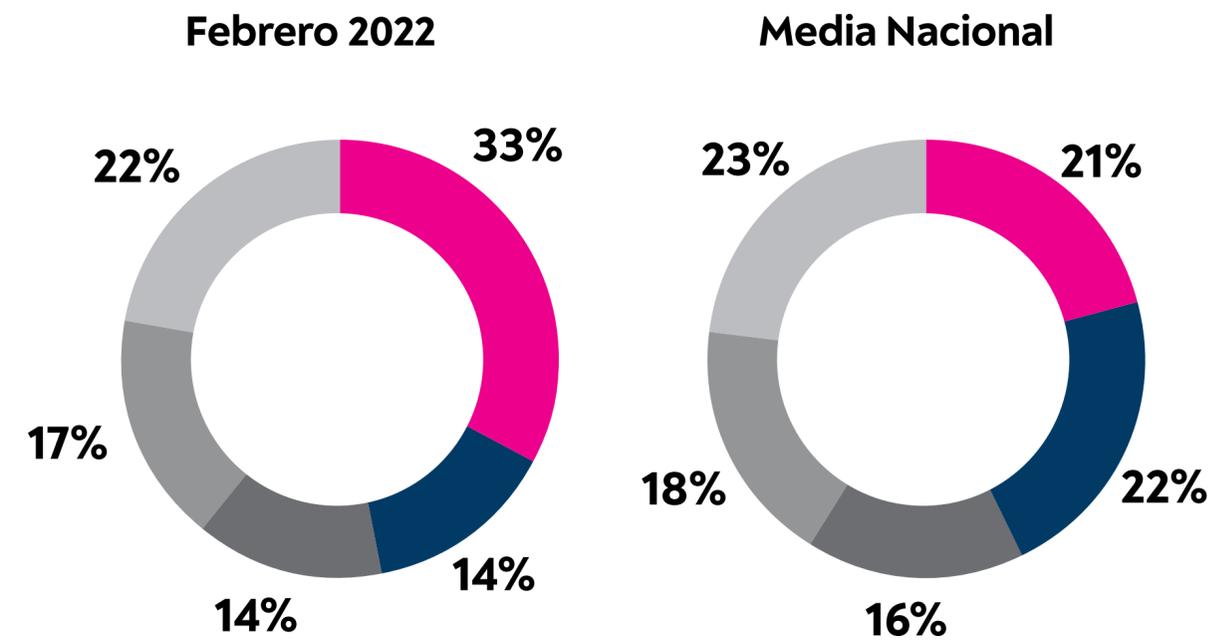
¿Qué porcentaje de sus clientes han llegado por....?

- 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



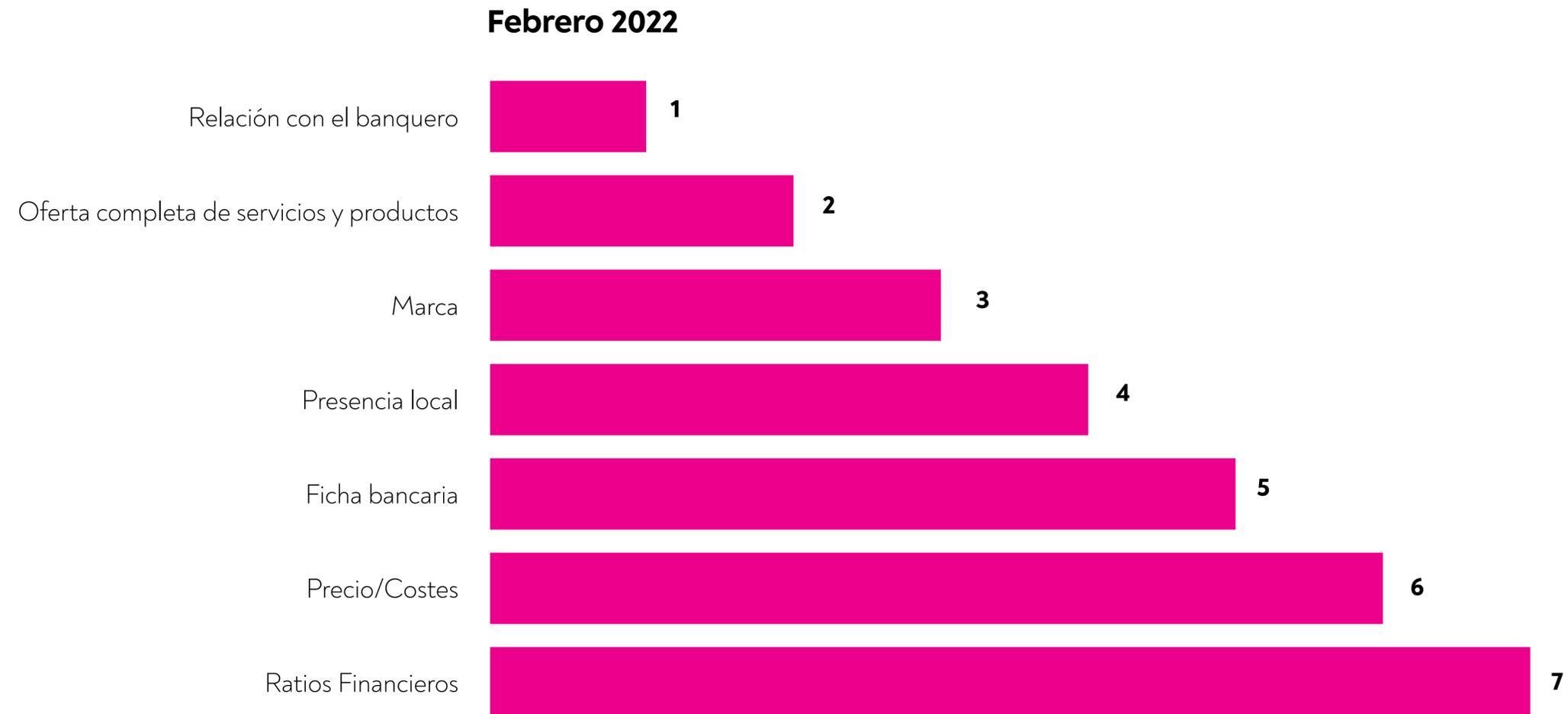
De su cartera actual de clientes ¿qué porcentaje cree que podría trasladar en caso de cambiarse a otra entidad?

- 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%



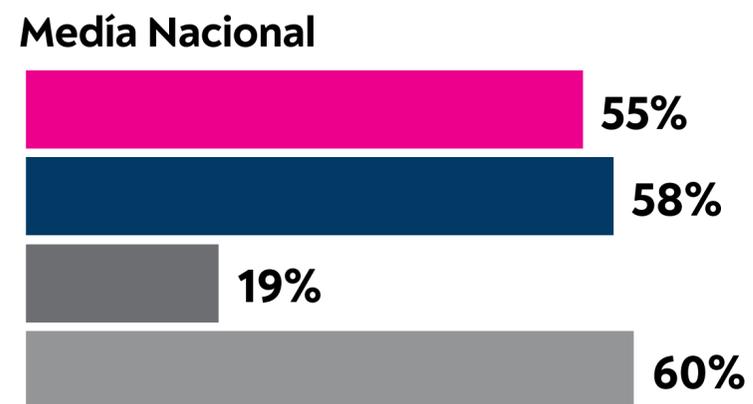
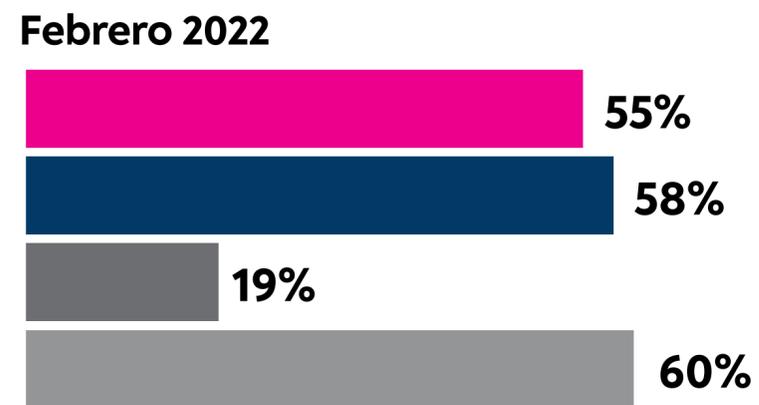
EL CLIENTE Y EL BANQUERO

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



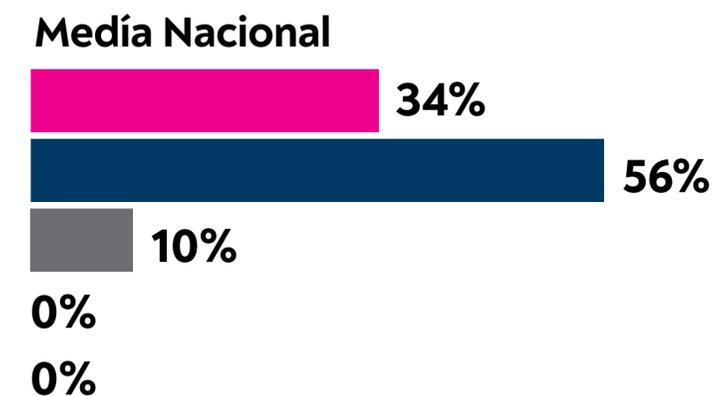
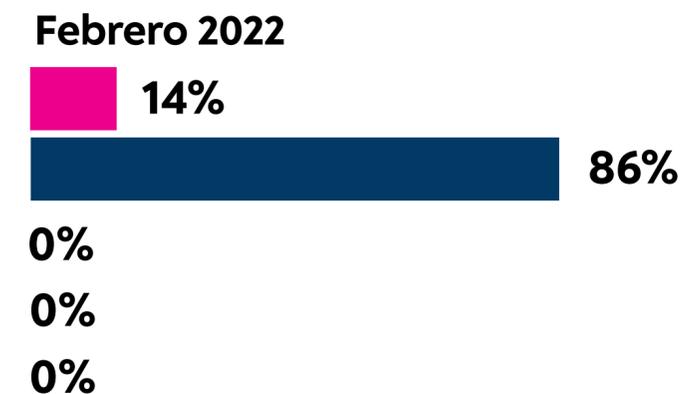
LA COMUNICACIÓN DEL BANQUERO CON EL CLIENTE

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



■ ONLINE ■ REUNIÓN VIRTUAL
■ TELEFÓNICO ■ REUNIÓN PRESENCIAL

¿Con qué periodicidad se reúne con sus clientes?



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