



**IV ESTUDIO DE BANCA PRIVADA**

**ROADSHOW  
BANCA PRIVADA 2022  
COMUNIDAD VALENCIANA**

# PERFIL DEL BANQUERO

Más de 50  
clientes en  
cartera

**60%**

**72%**

**86%**  
**87%** Banquero /  
Agente

**60%** **62%**

Más de 10  
años de  
experiencia

EFPA  
**68%** **79%**

■ Media nacional

# PERFIL DEL CLIENTE

## TAMAÑO CLIENTE

**76%** Banca privada  
(entre 500.000 y 5 mill)  
**60%**

**34%** Banca personal  
(por debajo de 500.000)  
**40%**

## EDAD

**38%** Más de 65 años  
**40%**

**45%** Entre 40 y 65 años  
**48%**

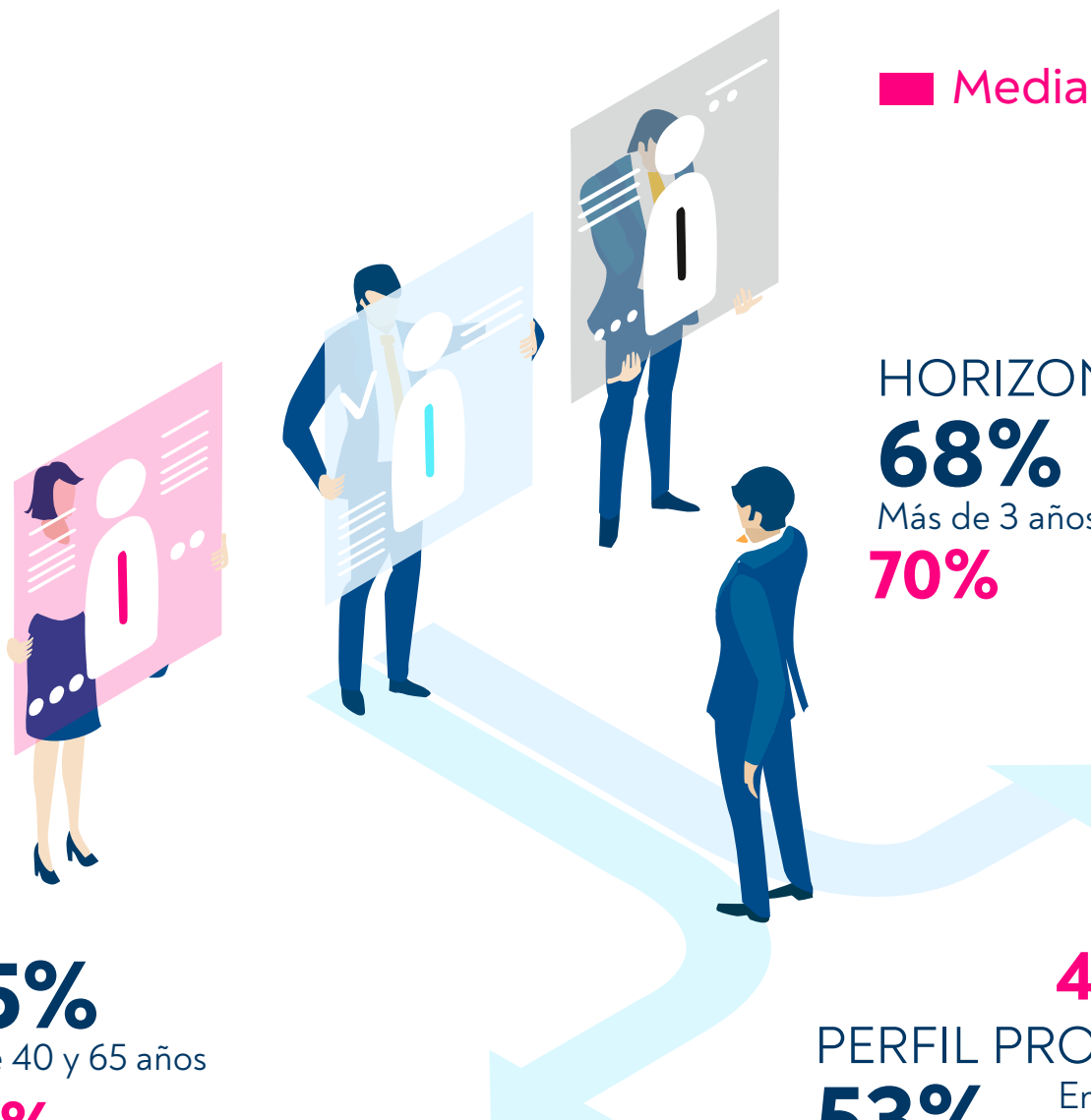
■ Media nacional

## HORIZONTE TEMPORAL

**68%** Más de 3 años  
**70%**

**11%** Jubilación  
**11%**

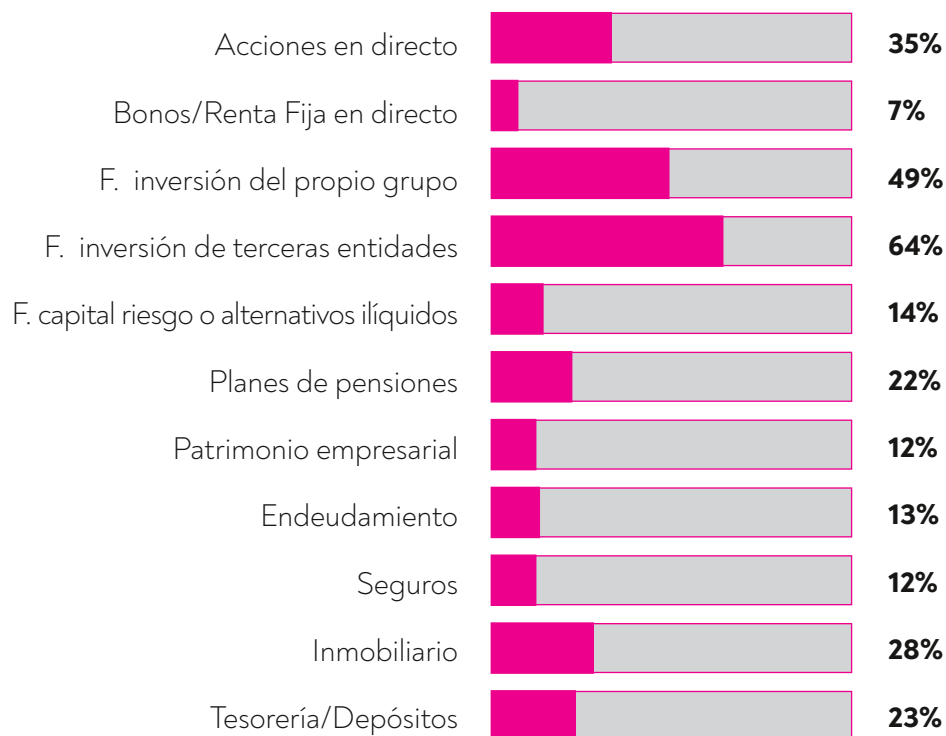
**46%**  
**53%** PERFIL PROFESIONAL  
Empresarios y autónomos



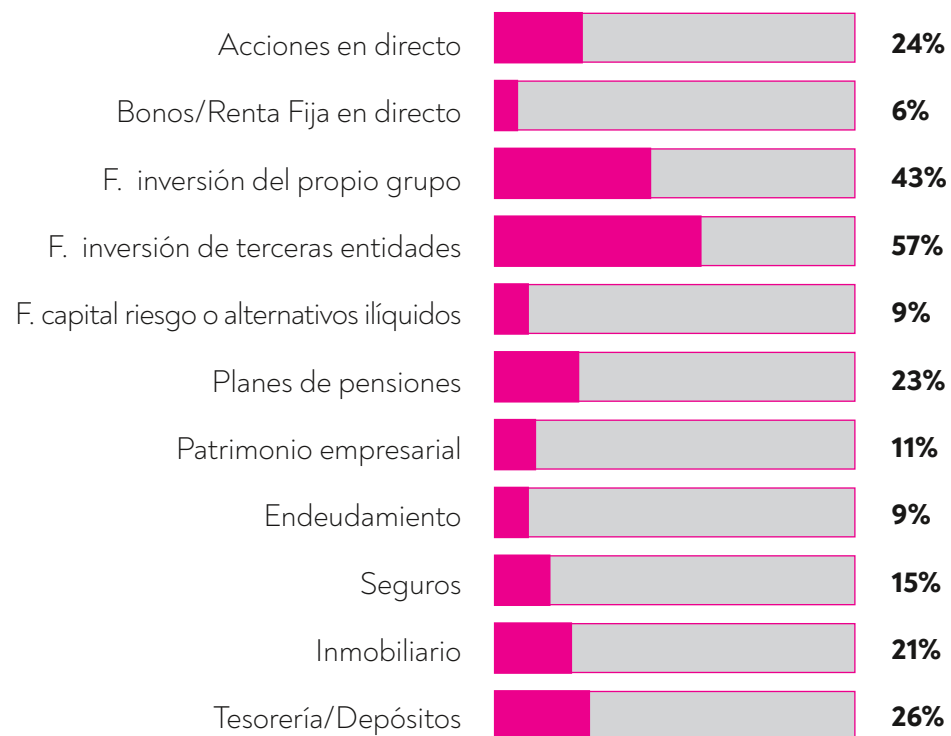
# PERFIL DEL CLIENTE: SU CARTERA

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

## Febrero 2022



## Medía Nacional

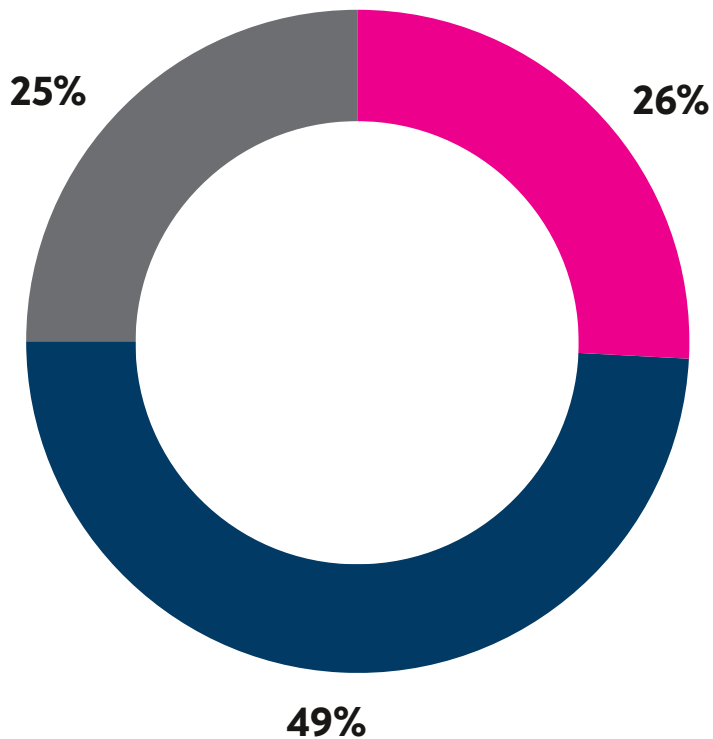


# PERFIL DEL CLIENTE: SU CARTERA

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

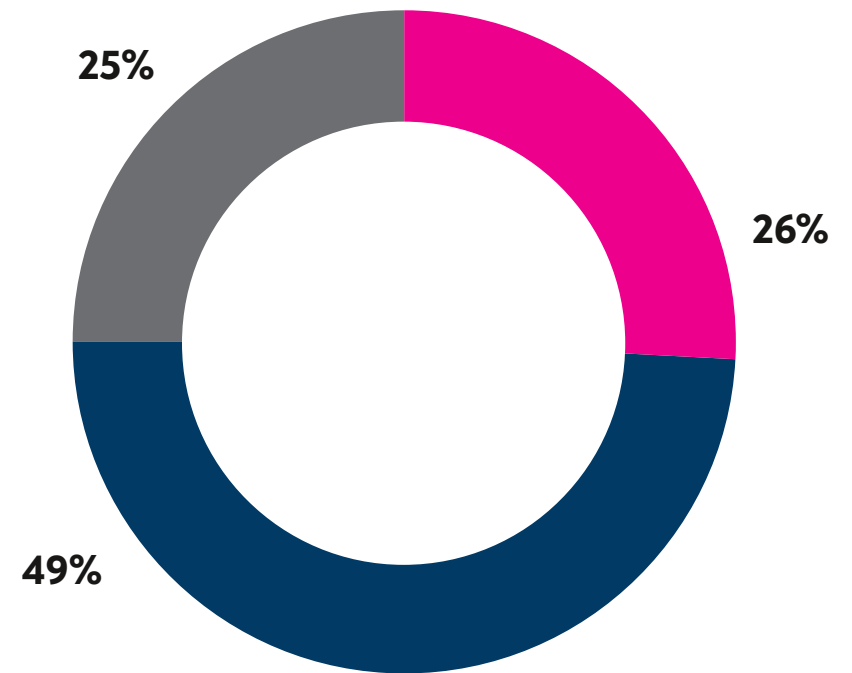
Febrero 2022

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ AGRESIVO



Media Nacional

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ AGRESIVO

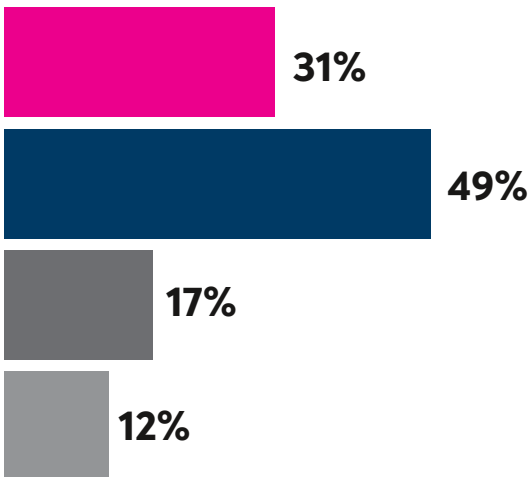


# SERVICIOS DE BANCA PRIVADA

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

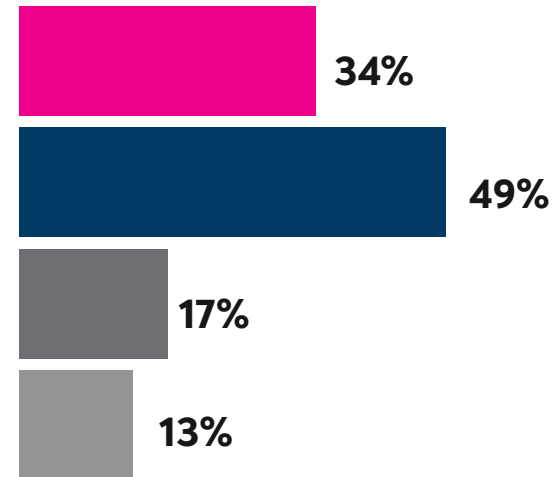
## Febrero 2022

- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO DEPENDIENTE
- EJECUCIÓN
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



## Media Nacional

- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO DEPENDIENTE
- EJECUCIÓN
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



# SERVICIOS DE BANCA PRIVADA

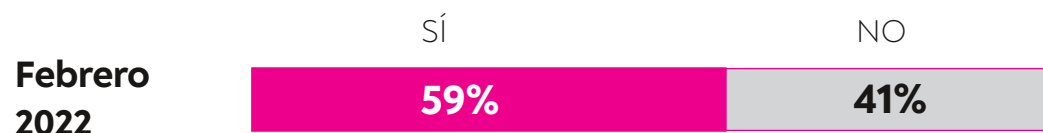
¿Existe demanda de asesoramiento independiente por parte de los clientes de banca privada?



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



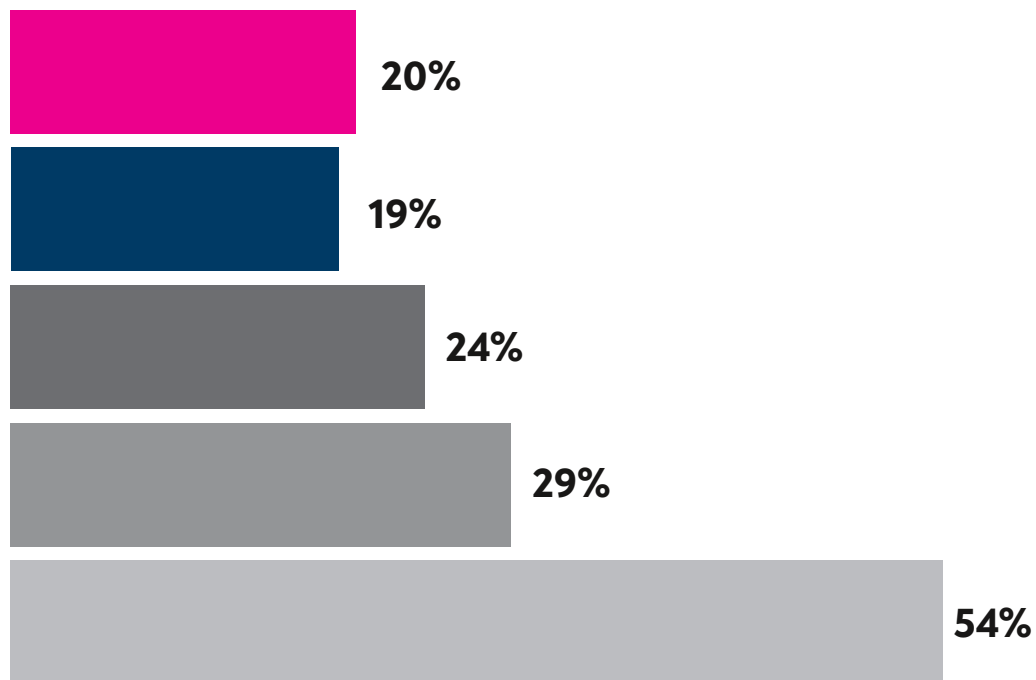
¿Existe demanda de asesoramiento y gestión bajo criterios de sostenibilidad por parte de los clientes de banca privada?



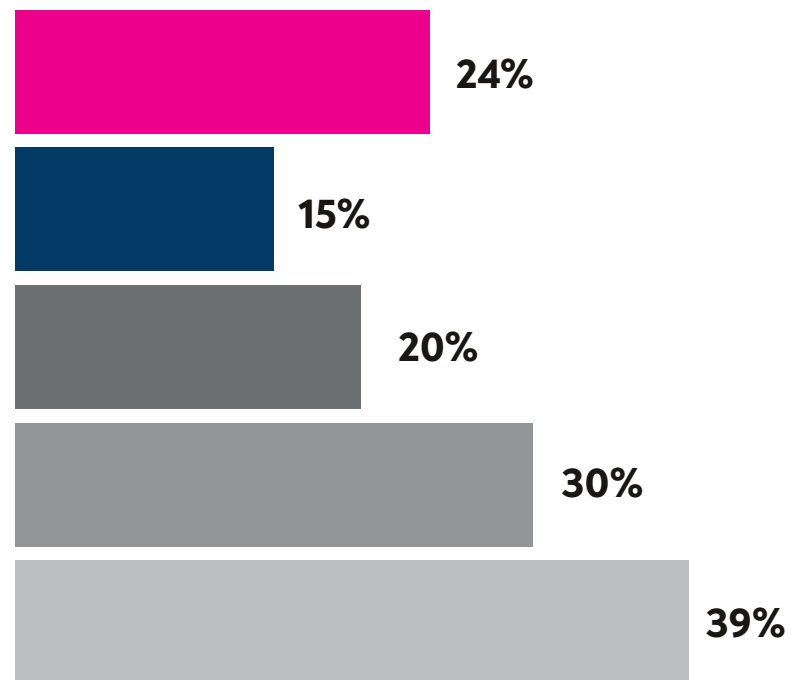
# TENDENCIAS

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

### Febrero 2022



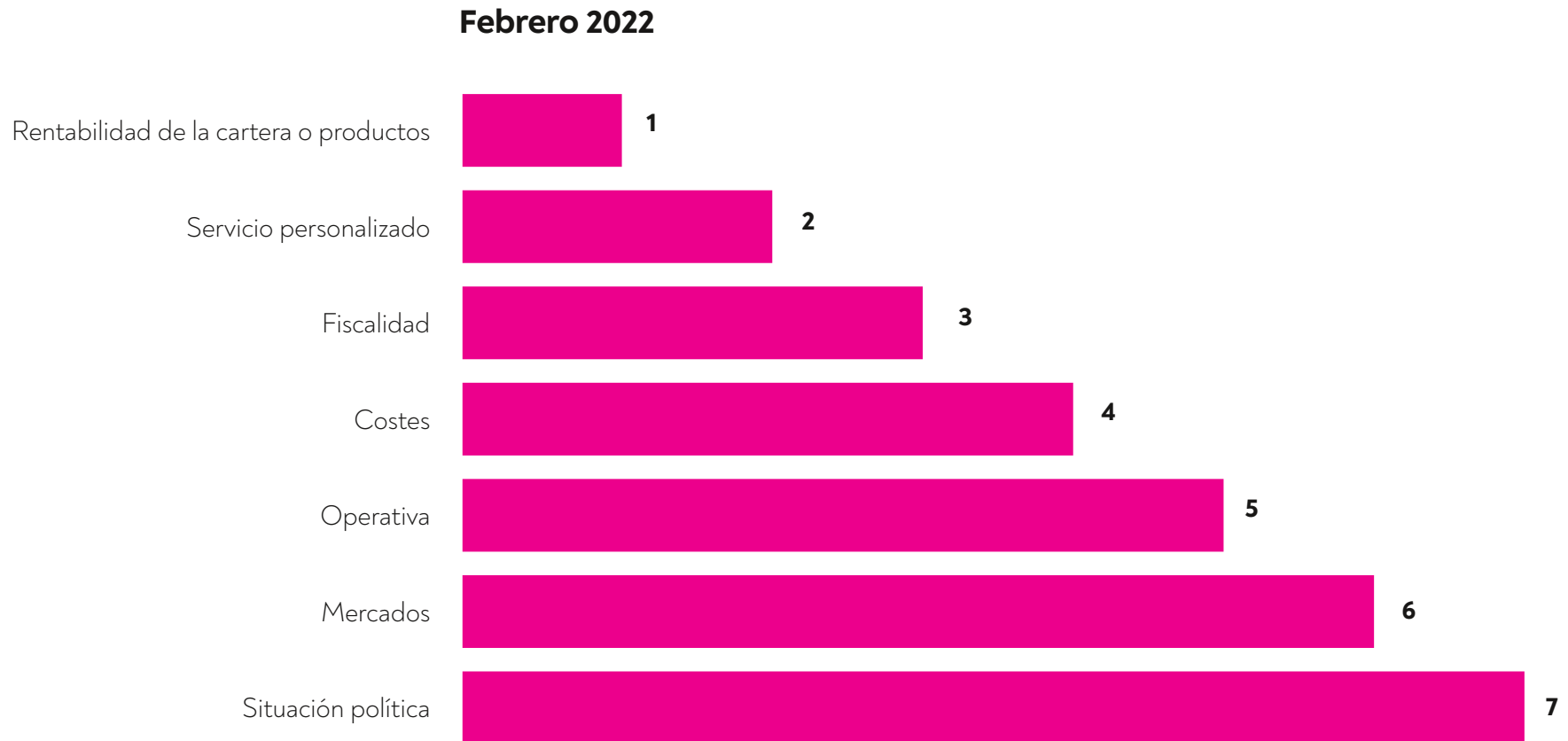
### Media Nacional





# 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

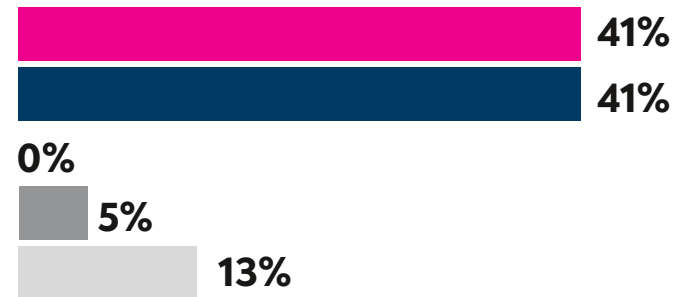


Medía Nacional

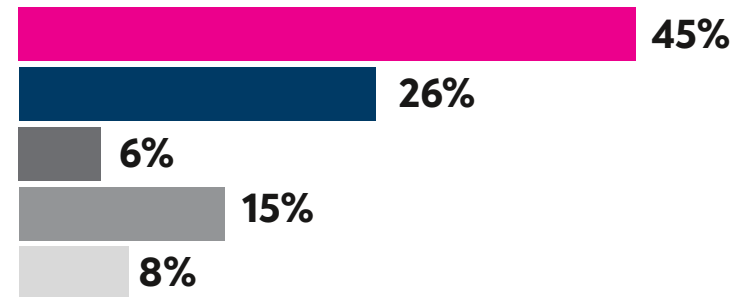


¿Cuál considera que es el factor más determinante para cambiarse de entidad?

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

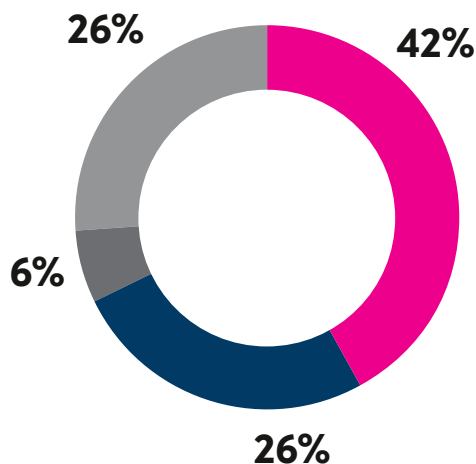
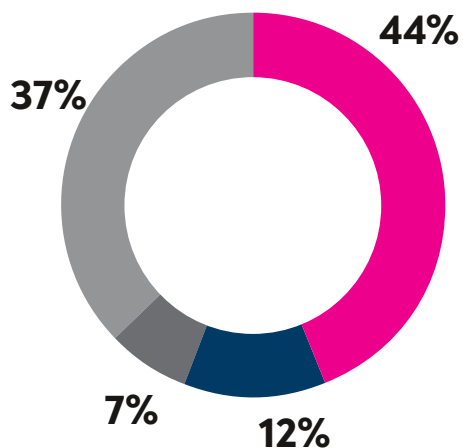
# EL CLIENTE Y EL BANQUERO

¿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

Febrero 2022

Media Nacional

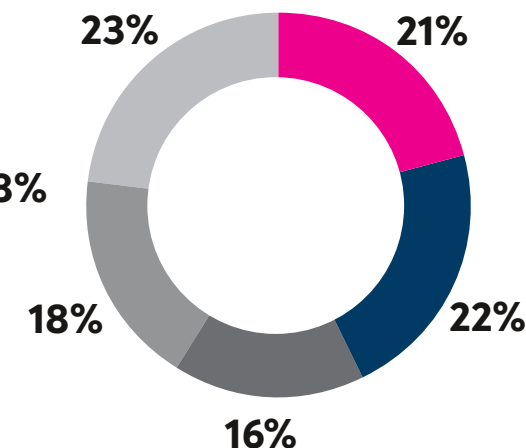
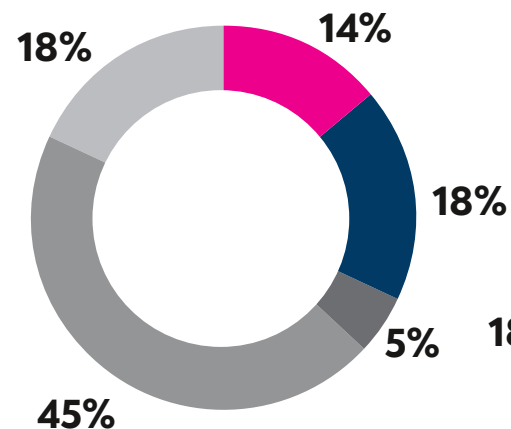


De su cartera actual de clientes ¿qué porcentaje cree que podría trasladar en caso de cambiarse a otra entidad?

- 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%

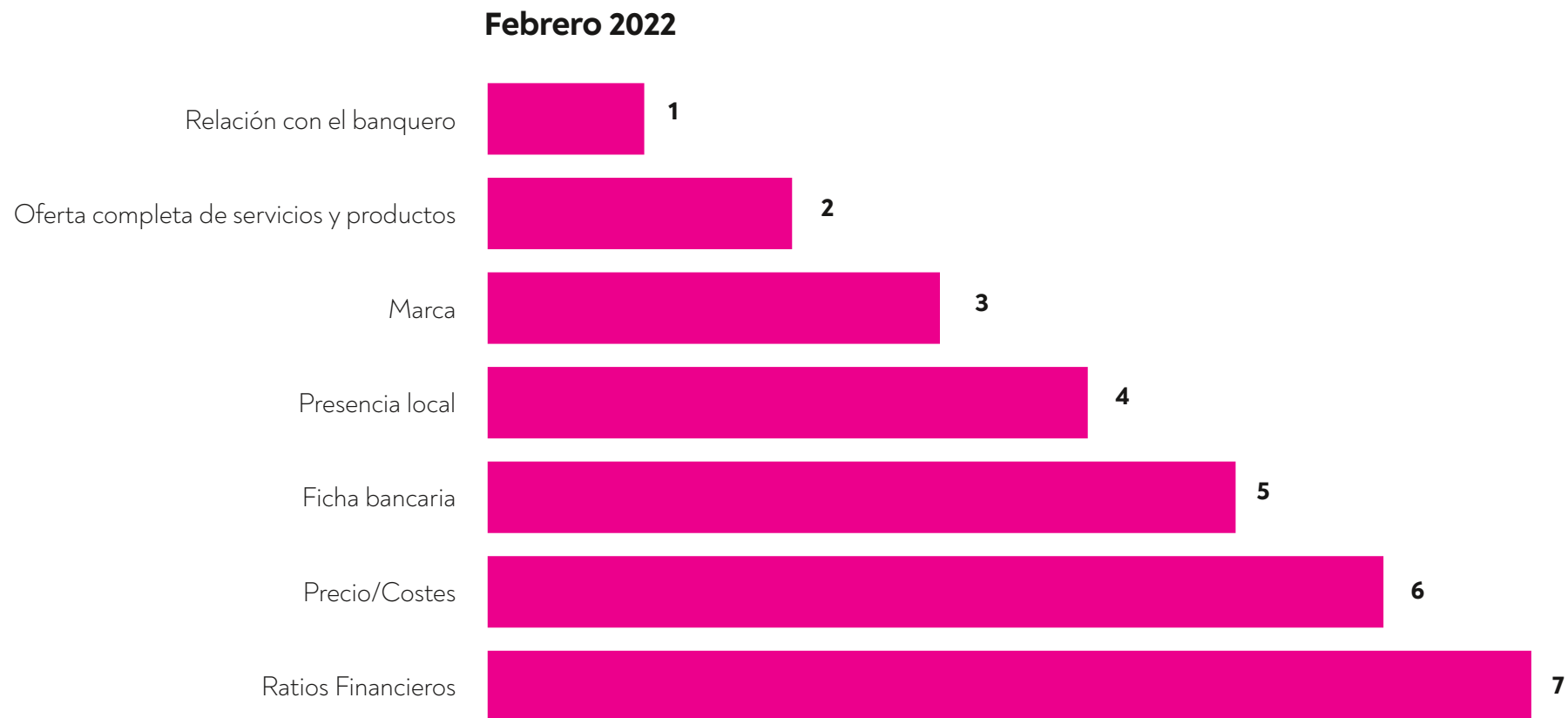
Febrero 2022

Media Nacional



# EL CLIENTE Y EL BANQUERO

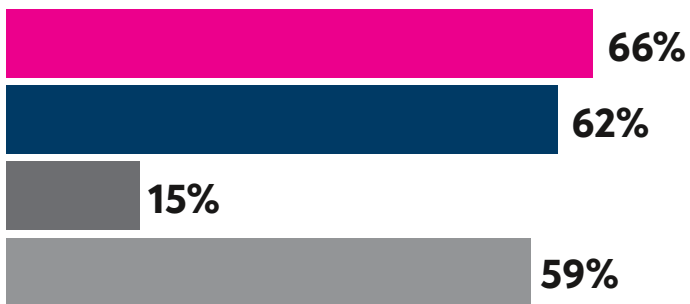
¿Qué valora más el cliente de la entidad en la que trabajas?  
Ordenar de más valorado a menos valorado



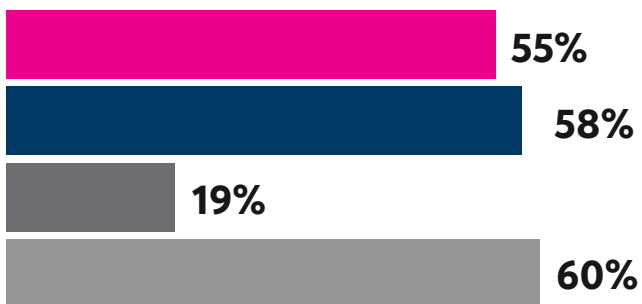
# LA COMUNICACIÓN DEL BANQUERO CON EL CLIENTE

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

Febrero 2022



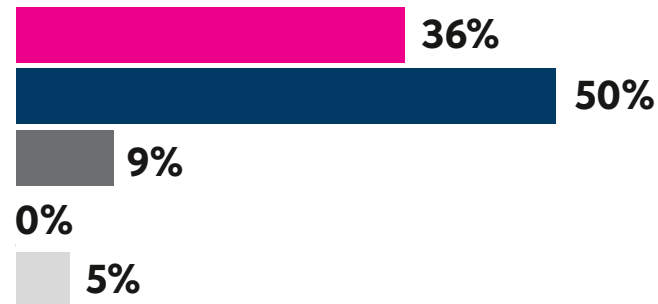
Media Nacional



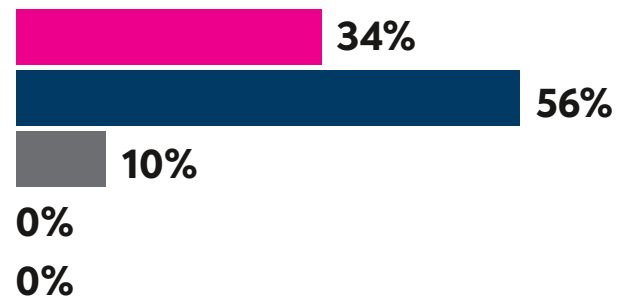
■ ONLINE      ■ REUNIÓN VIRTUAL  
■ TELEFÓNICO      ■ REUNIÓN PRESENCIAL

¿Con qué periodicidad se reúne con sus clientes?

Febrero 2022



Media Nacional

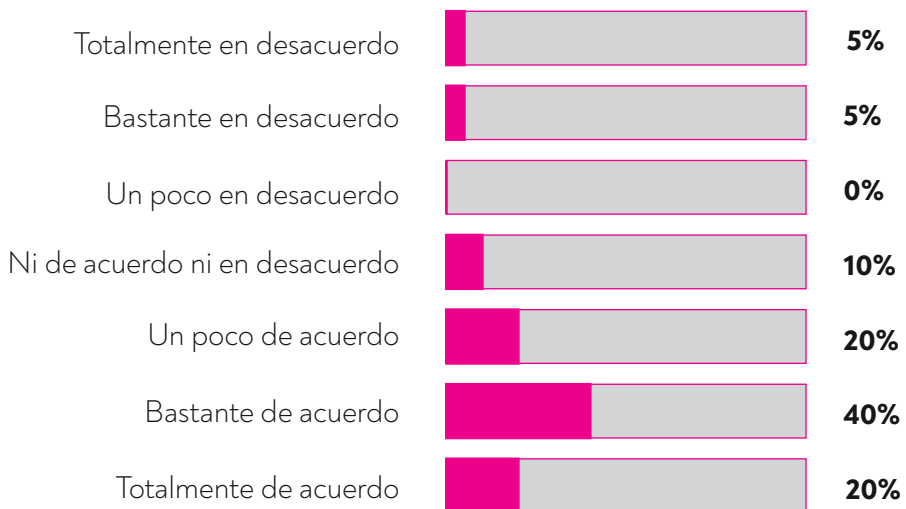


■ UNA VEZ AL MES      ■ UNA VEZ AL TRIMESTRE  
■ DOS VECES AL AÑO      ■ UNA VEZ AL AÑO  
■ PERIODICIDAD SUPERIOR AL AÑO

# 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

