

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2023

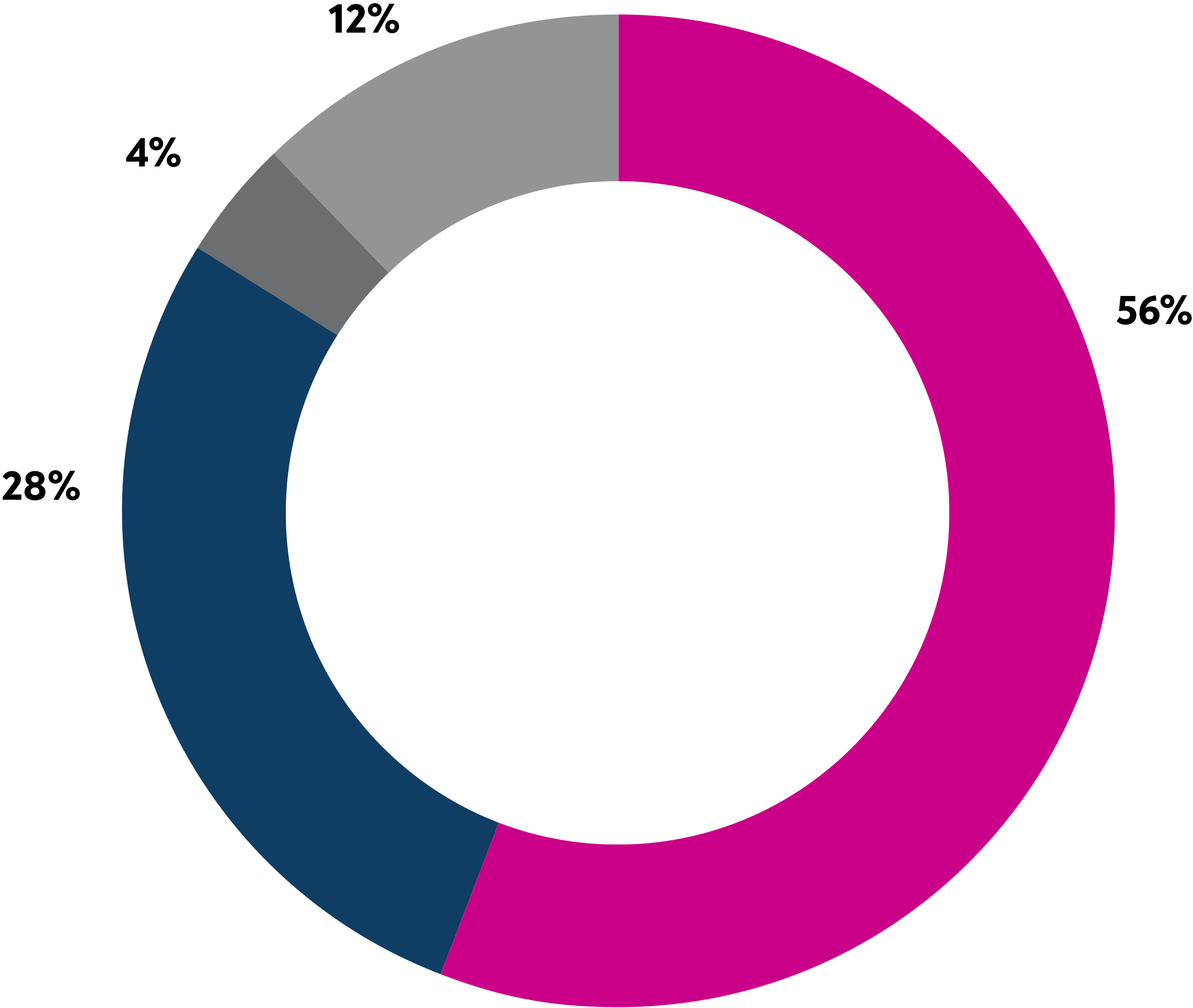


V ESTUDIO DE BANCA PRIVADA GALICIA

- BANQUERO
- AGENTES
- EAF
- OTROS

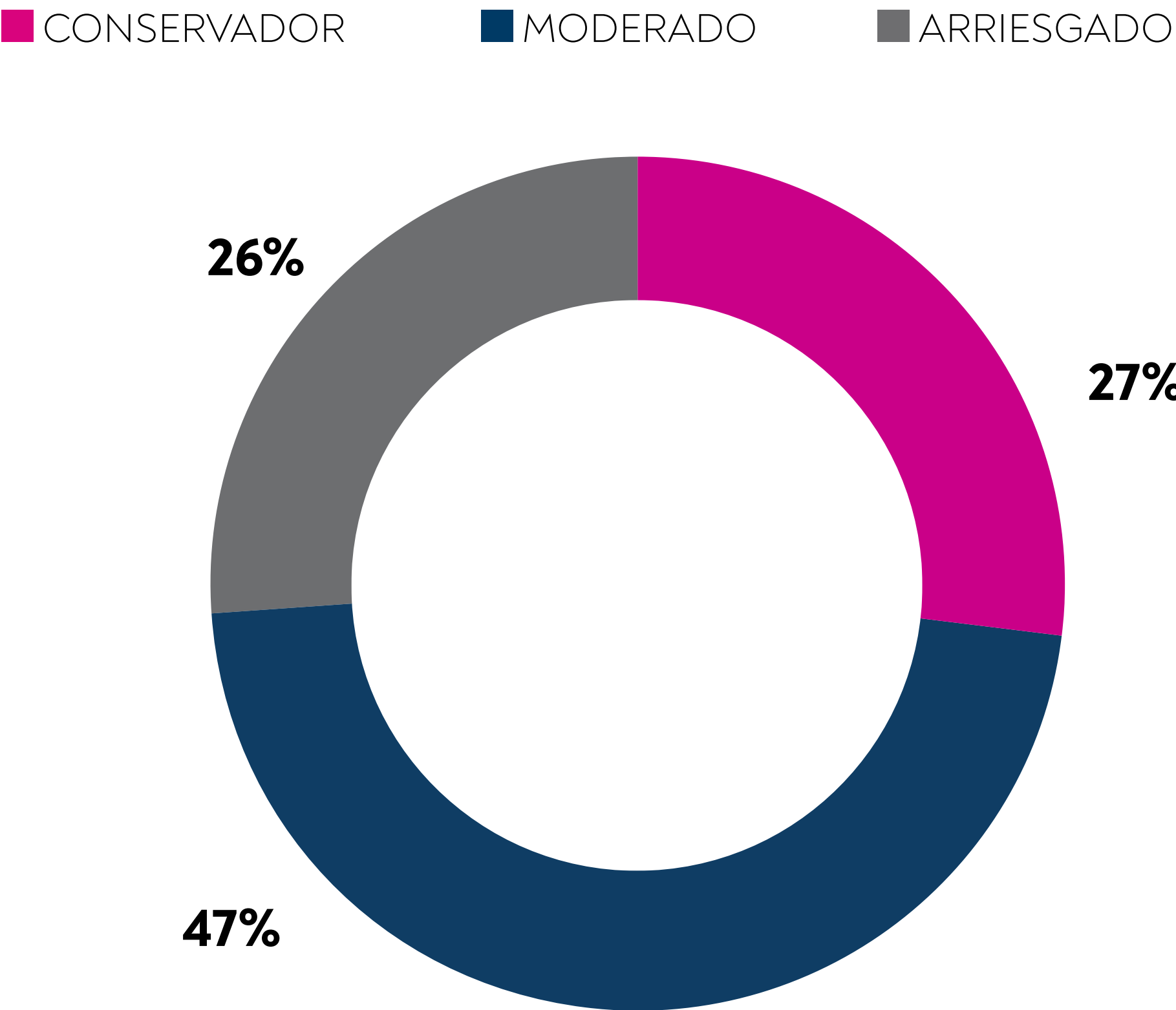
V ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

Más de 800
profesionales

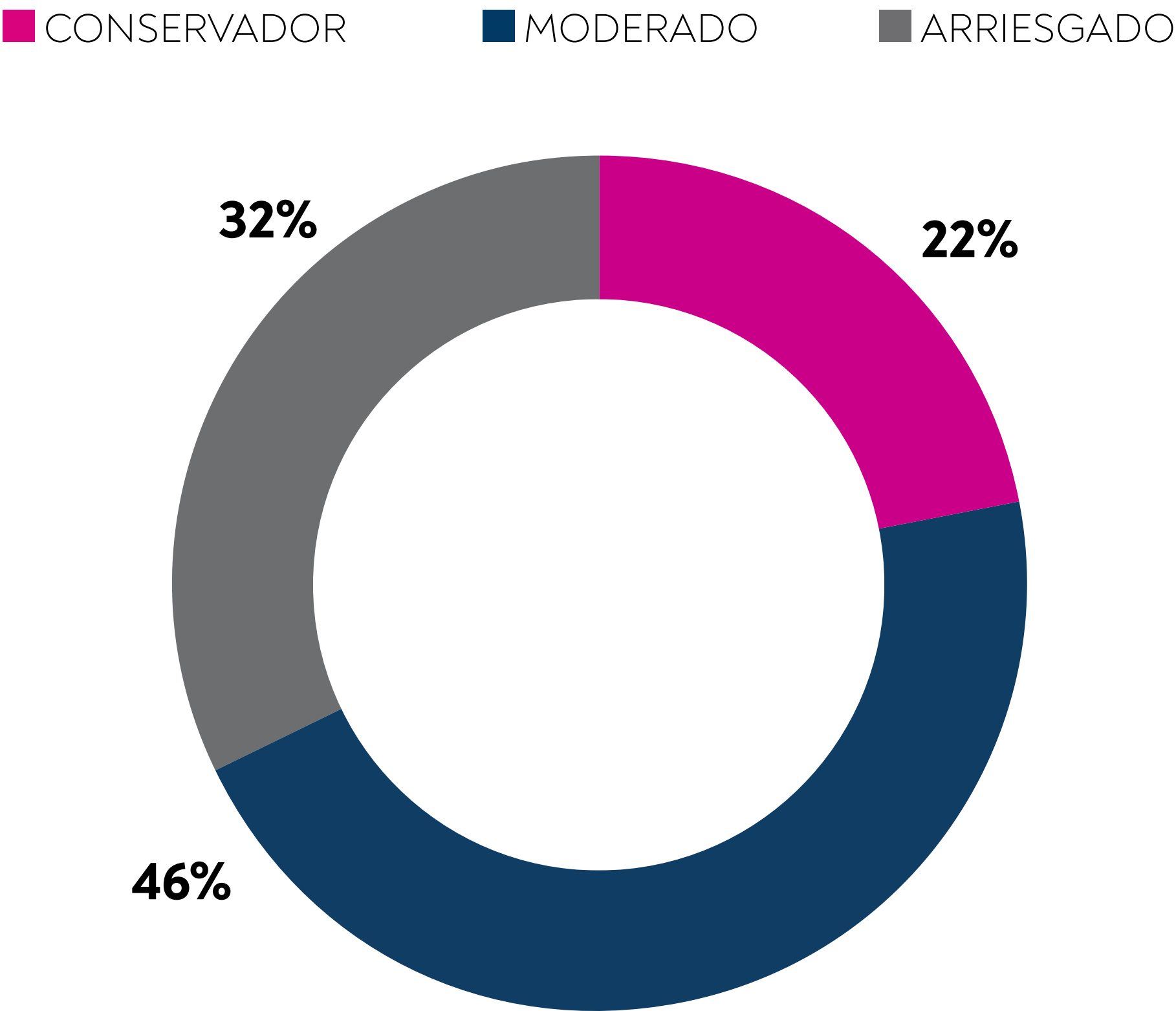


¿Cómo se distribuyen sus clientes por el perfil de riesgo?

2023



2022



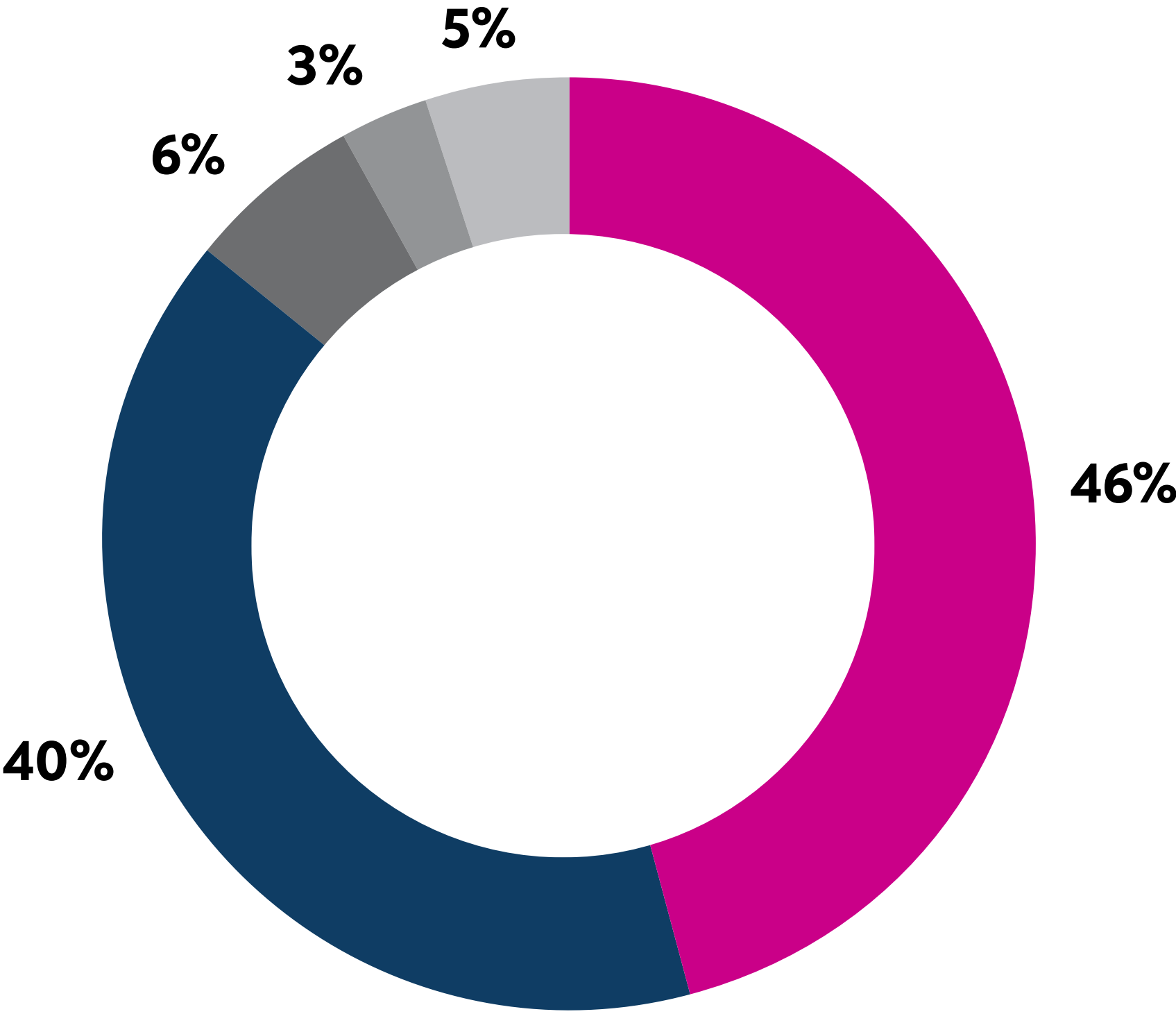
¿Qué porcentaje de sus clientes tiene el siguiente activo en cartera?

	2023	2022
Tesorería/Depósitos	30%	14%
Acciones en directo	12%	8%
Bonos/Renta Fija en directo	10%	7%
Planes de pensiones	14%	8%
Seguros	13%	9%
Inmobiliario	10%	10%
Capital riesgo u otros alternativos ilíquidos	5%	7%
Fondos de inversión del propio grupo	46%	35%
Fondos de inversión de terceros	48%	64%

Asset allocation para un perfil moderado en 2023

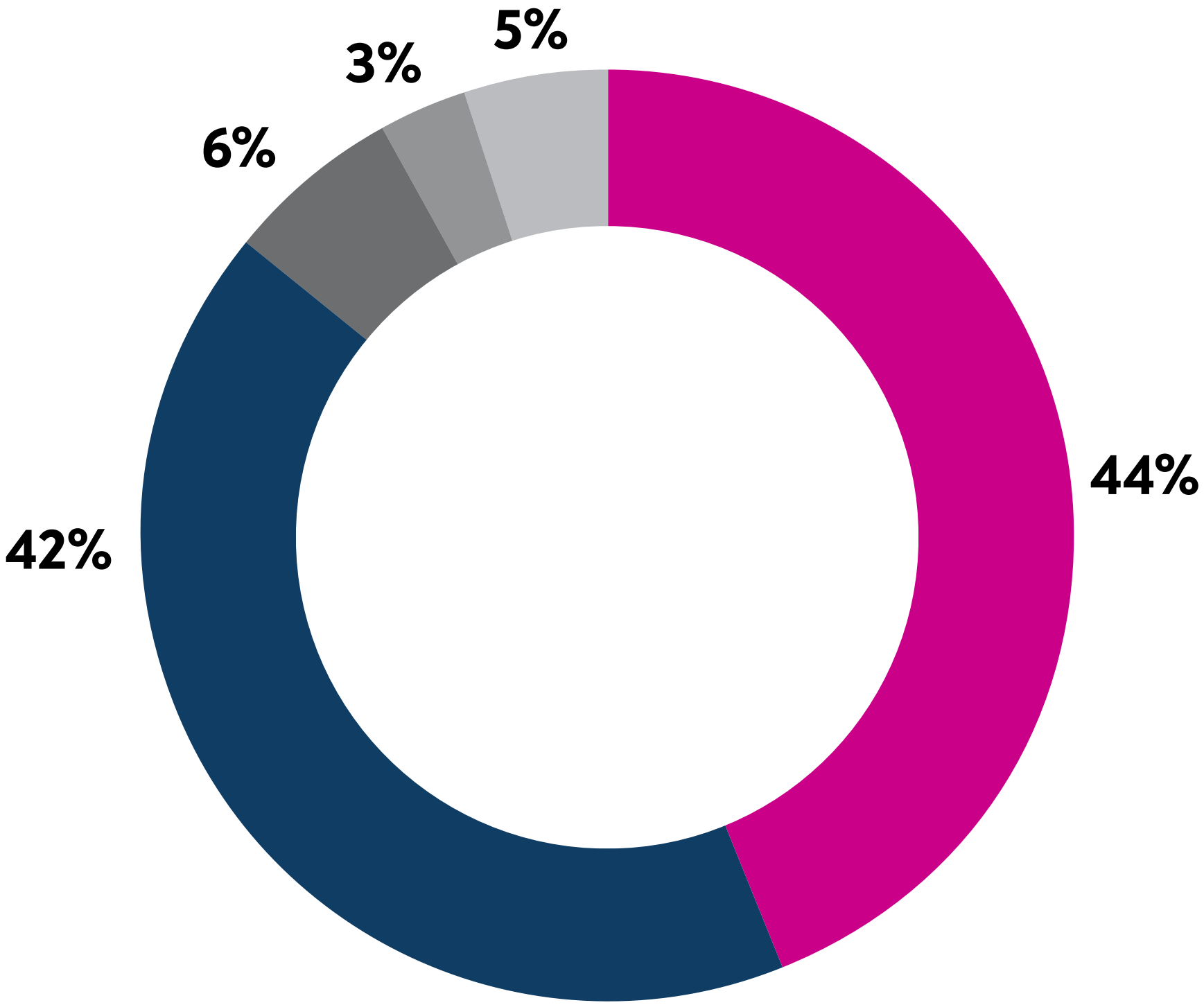
Galicia

- MONETARIOS, VENCIMIENTO Y RENTA FIJA
- RENTA VARIABLE
- MULTIACTIVOS
- ALTERNATIVOS UCIT
- OTROS ALTERNATIVOS - NO UCIT



Medía Nacional

- MONETARIOS, VENCIMIENTO Y RENTA FIJA
- RENTA VARIABLE
- MULTIACTIVOS
- ALTERNATIVOS UCIT
- OTROS ALTERNATIVOS - NO UCIT



Asset allocation para un perfil moderado en 2023

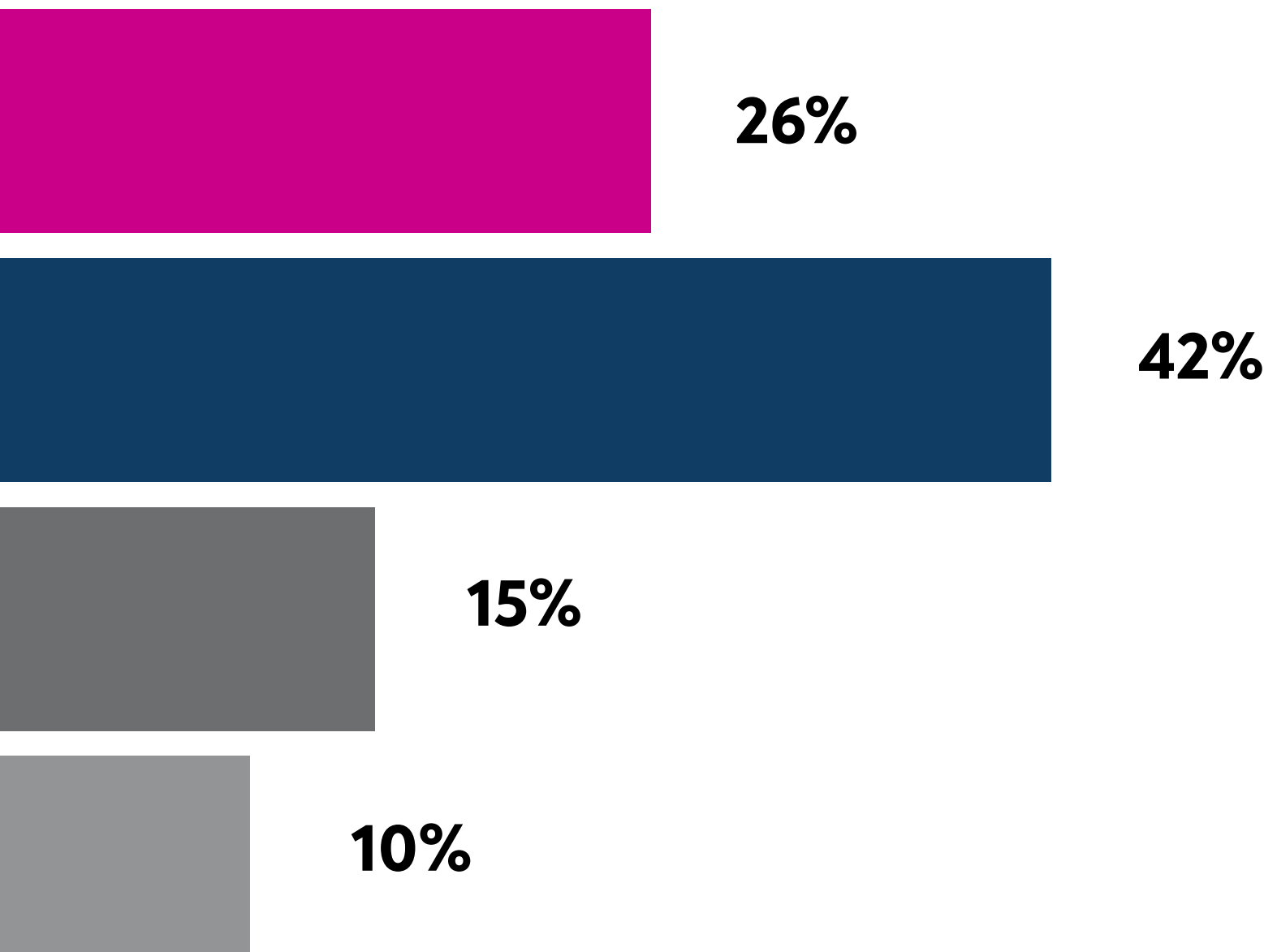
	ESPAÑA	GALICIA
Fondos monetarios	9%	8%
Fondos con vencimiento fijo	7%	12%
Fondos de renta fija europea	11%	12%
Fondos de renta fija norteamericana	7%	6%
Fondos de renta fija emergentes	3%	2%
Fondos de renta fija global	7%	6%
Fondos de renta variable europea	10%	9%
Fondos de renta variable norteamericana	13%	11%
Fondos de renta variable emergente	4%	3%
Fondos de renta variable global	15%	17%
Fondos multiactivo o mixtos	6%	6%
Fondos alternativos UCIT	3%	3%
Otros fondos alternativos *	5%	5%

*(capital riesgo, hedge funds, inmobiliarios....)

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

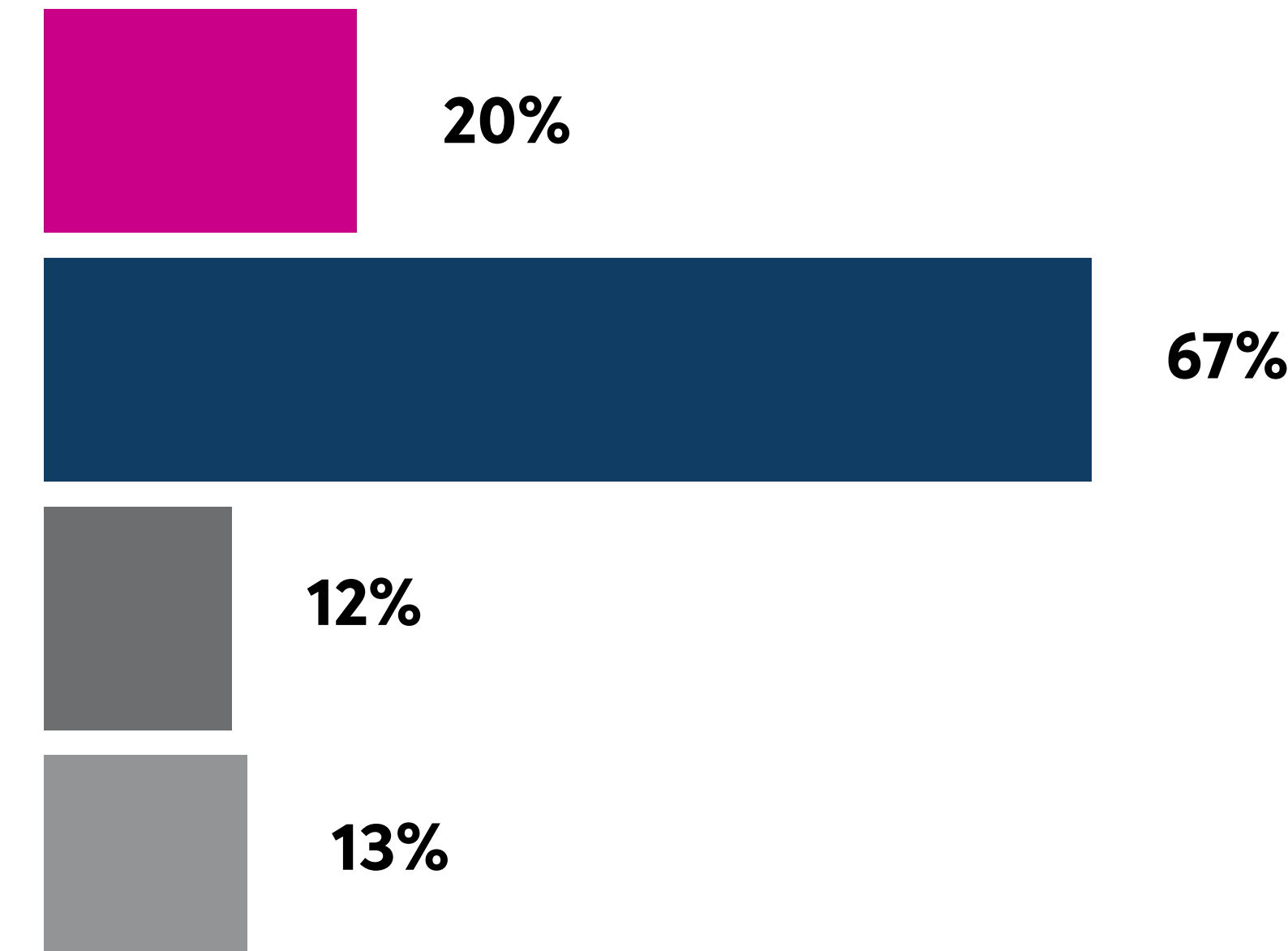
2023

- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE
- EJECUCIÓN



2022

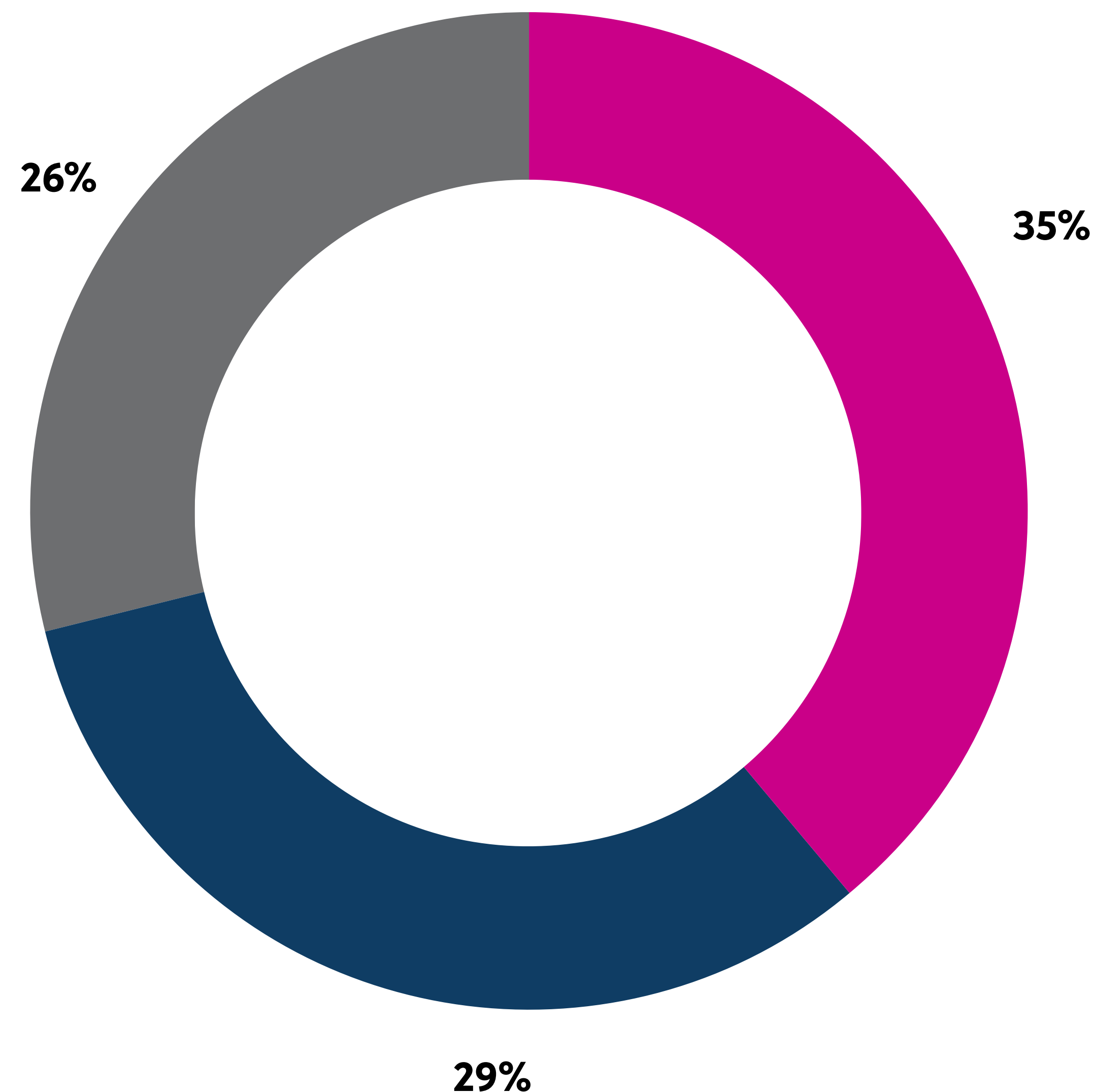
- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE
- EJECUCIÓN



Balance

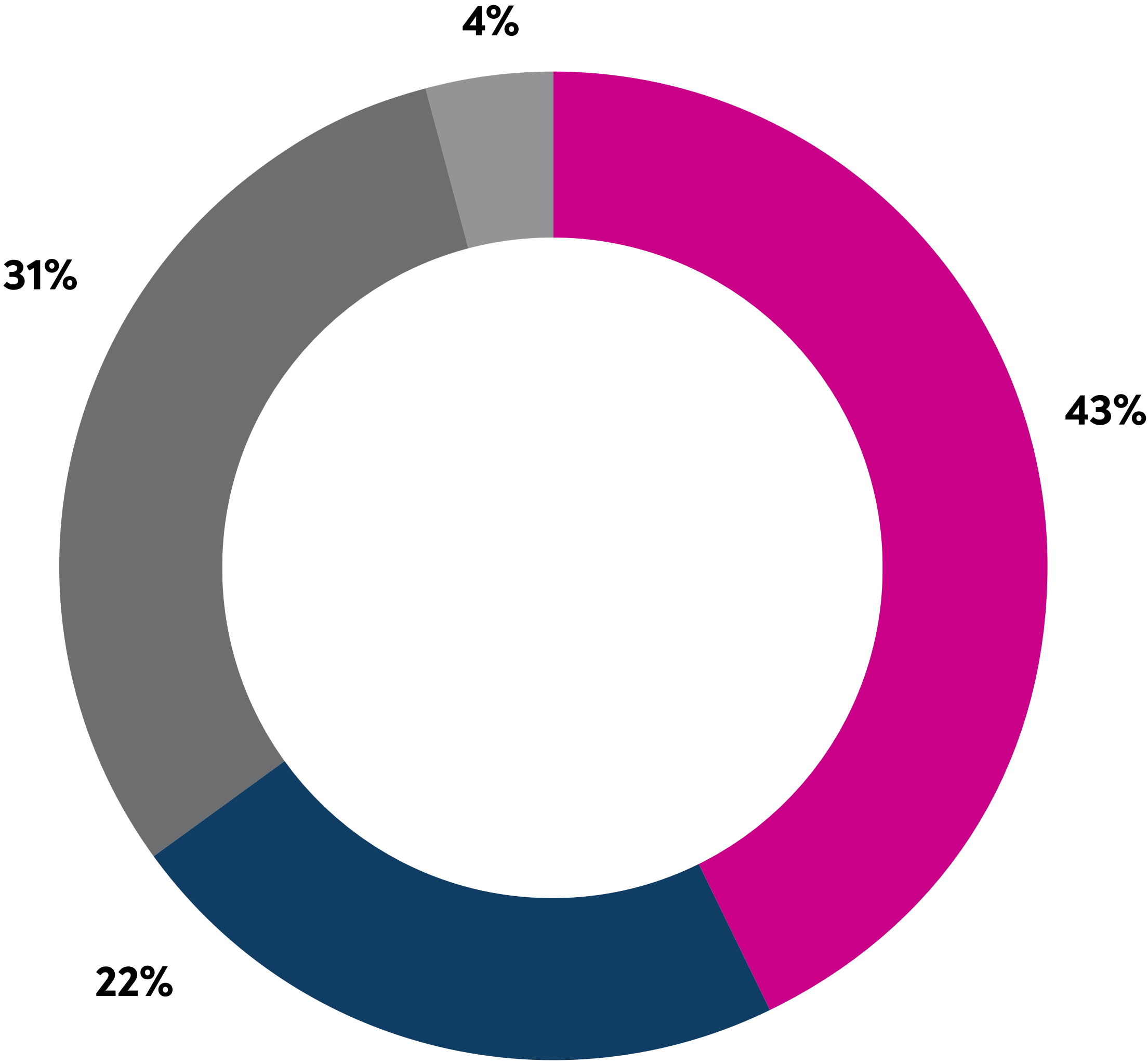
Cinco años después de MiFID II, considera que la libertad de recomendación a sus clientes

- HA AUMENTADO
- HA DISMINUIDO
- SE MANTIENE

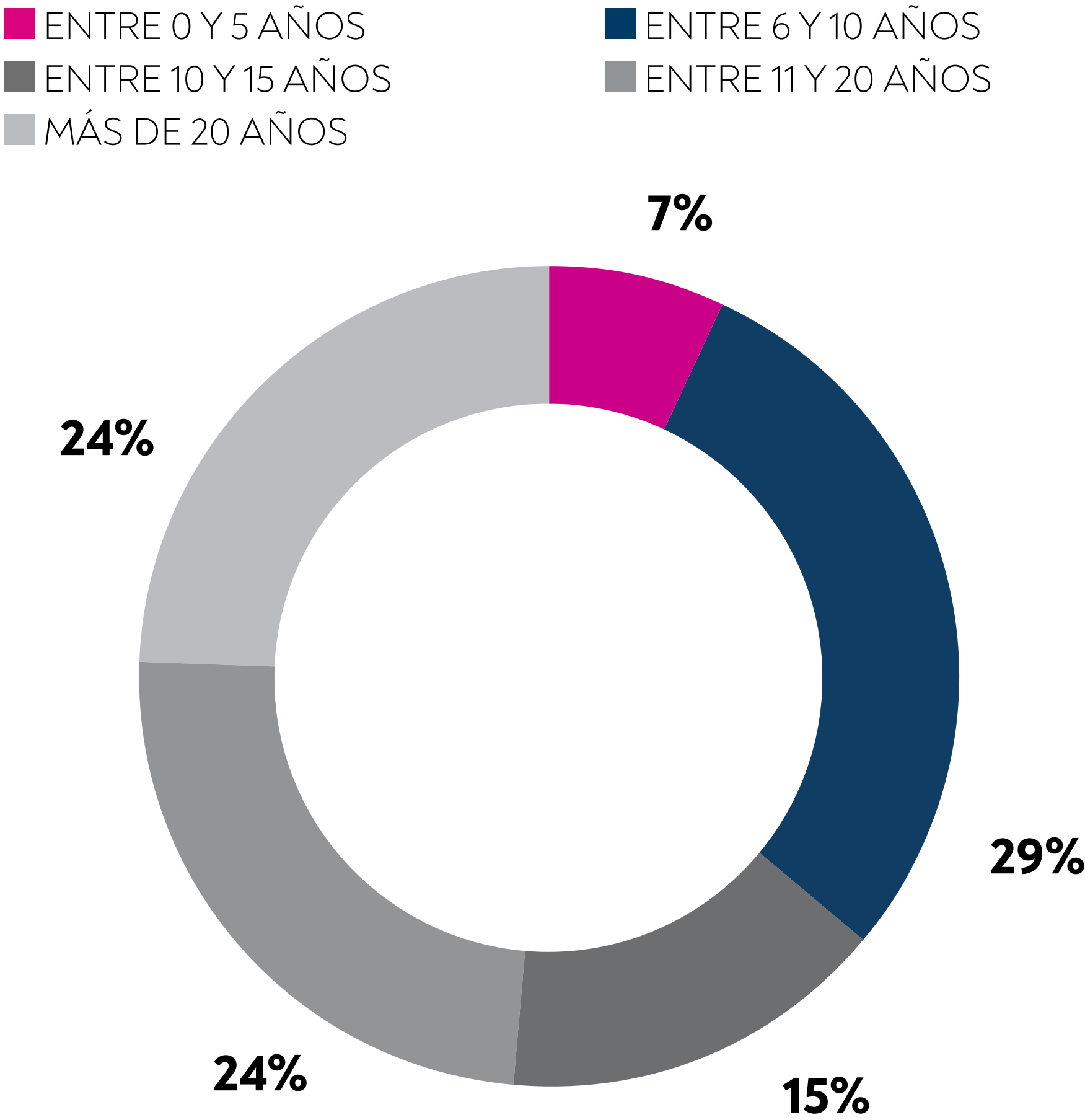


En su función como asesor...

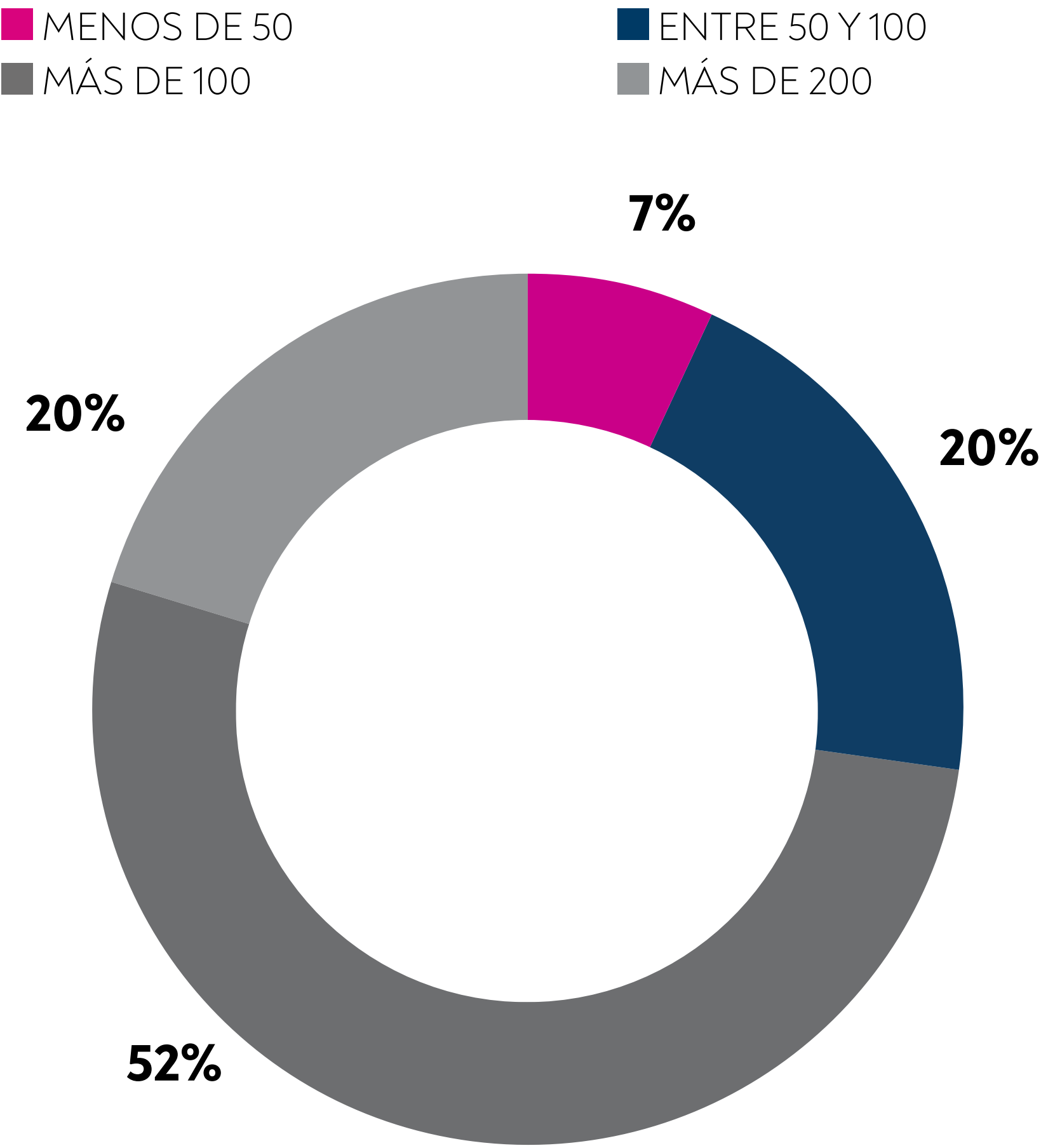
- SE OCUPA INTEGRALMENTE DE LA GESTIÓN DEL CLIENTE
- LIDERA UN EQUIPO QUE SE OCUPA DE LA GESTIÓN DEL CLIENTE
- FORMA PARTE DE UN EQUIPO
- OTROS



¿Cuántos años lleva trabajando en banca privada?

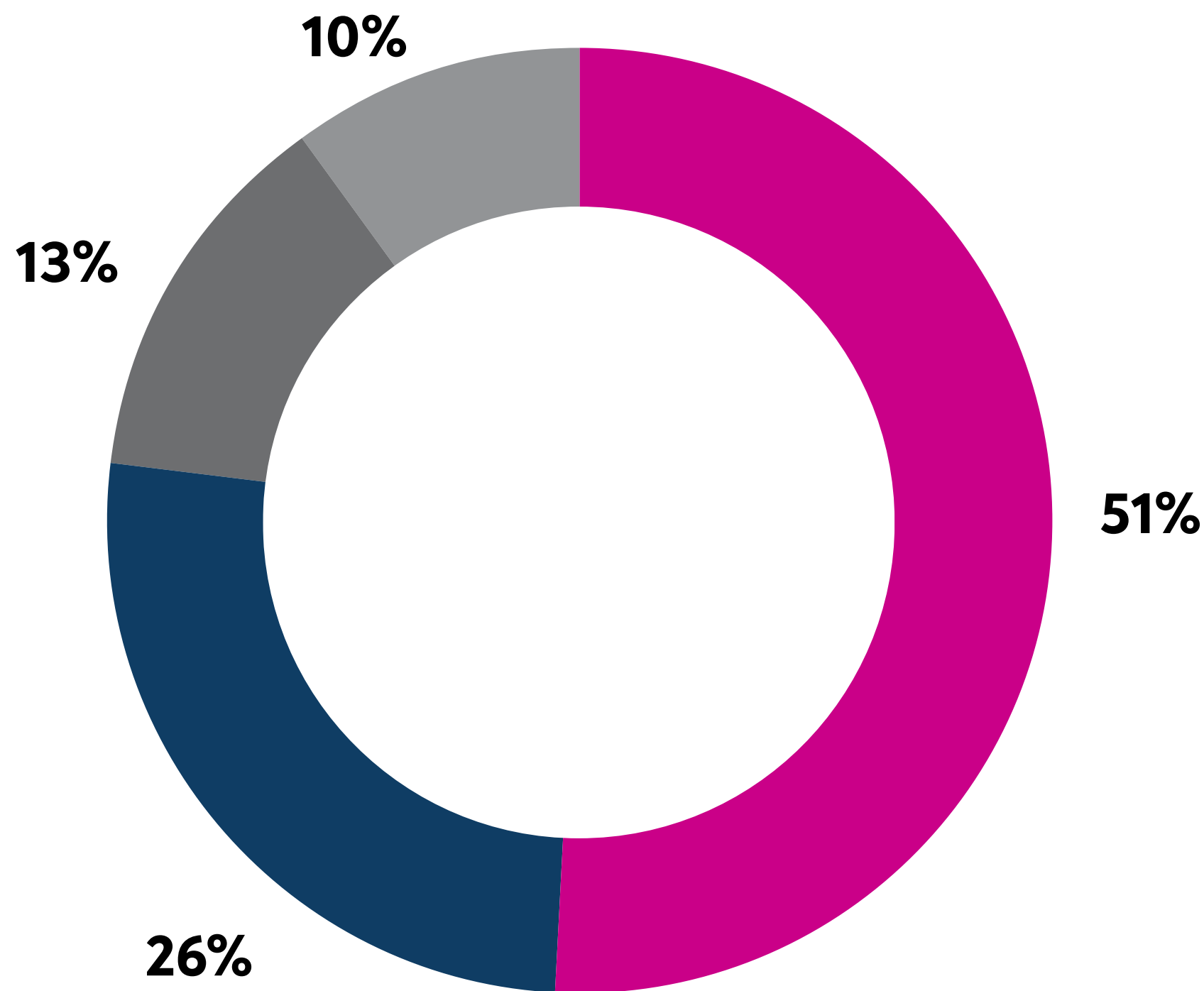


¿Cuántos clientes gestiona?



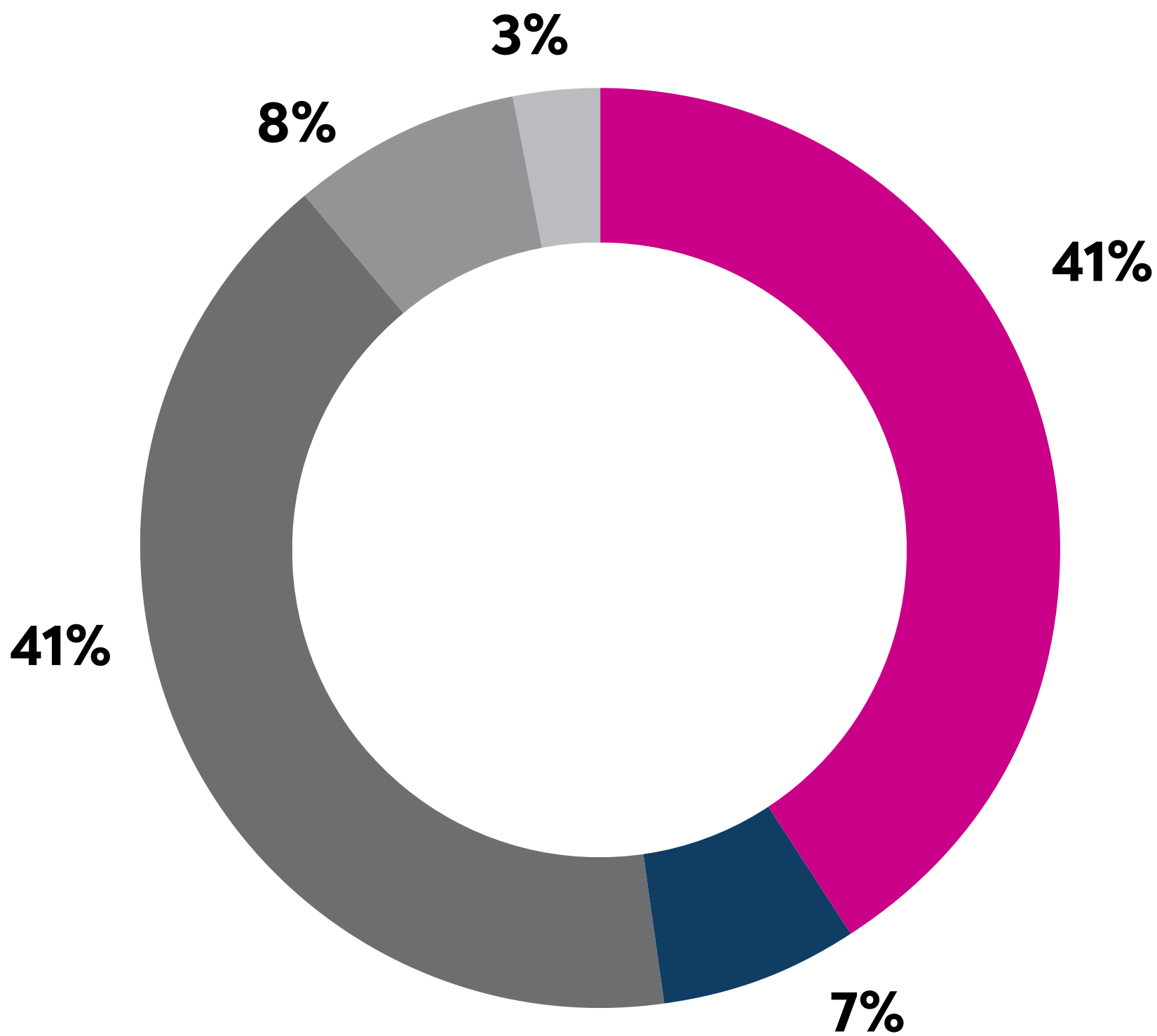
¿Cómo es la distribución de sus clientes por tamaño de su cartera financiera?

- ENTRE 0-500.000 EUR
- ENTRE 500.000 Y 1.000.000 EUR
- ENTRE 1.000.000 Y 3.000.000 EUR
- MÁS DE 3.000.000 EUR



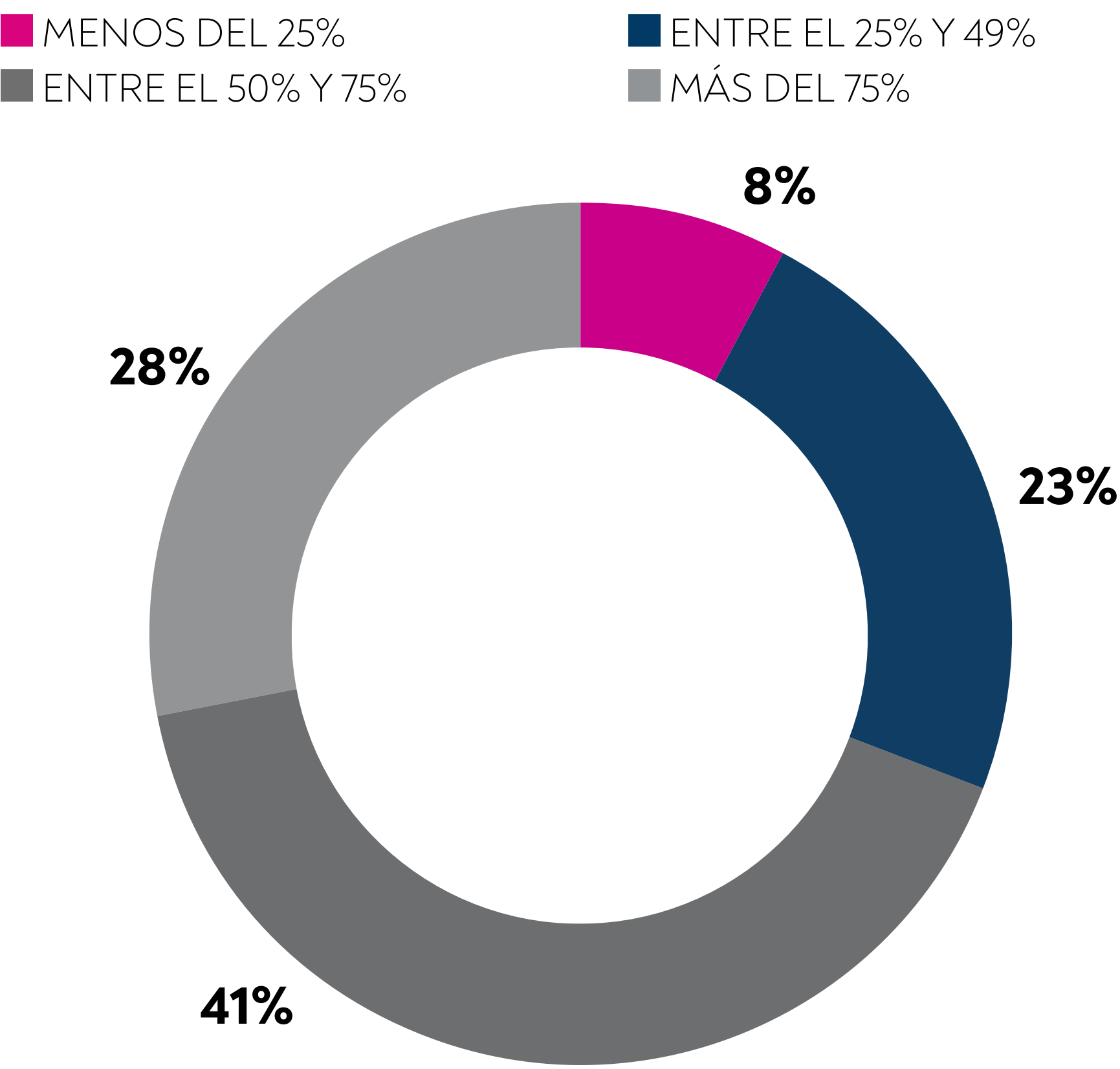
Suma del patrimonio de sus clientes

- CARTERA INFERIOR A LOS 50 MILLONES
- CARTERA ENTRE 50 Y 100 MILLONES
- CARTERA ENTRE 100 Y 250 MILLONES
- CARTERA ENTRE 250 MILLONES Y 500 MILLONES
- CARTERA SUPERIOR A LOS 500 MILLONES



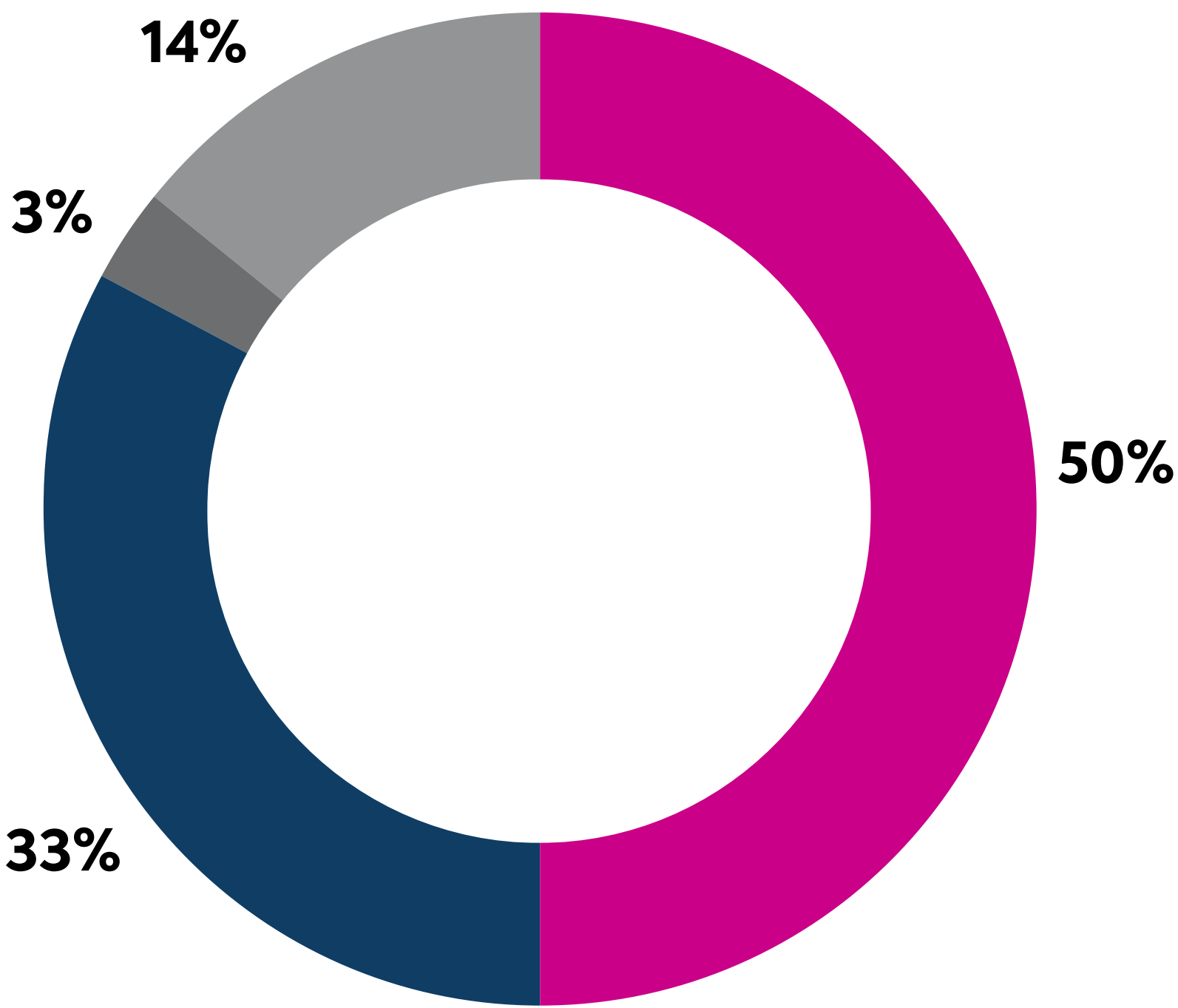
GALICIA: PERFIL DEL ASESOR

¿Cómo es la distribución de sus clientes en función del porcentaje de patrimonio que tiene invertido en su entidad?



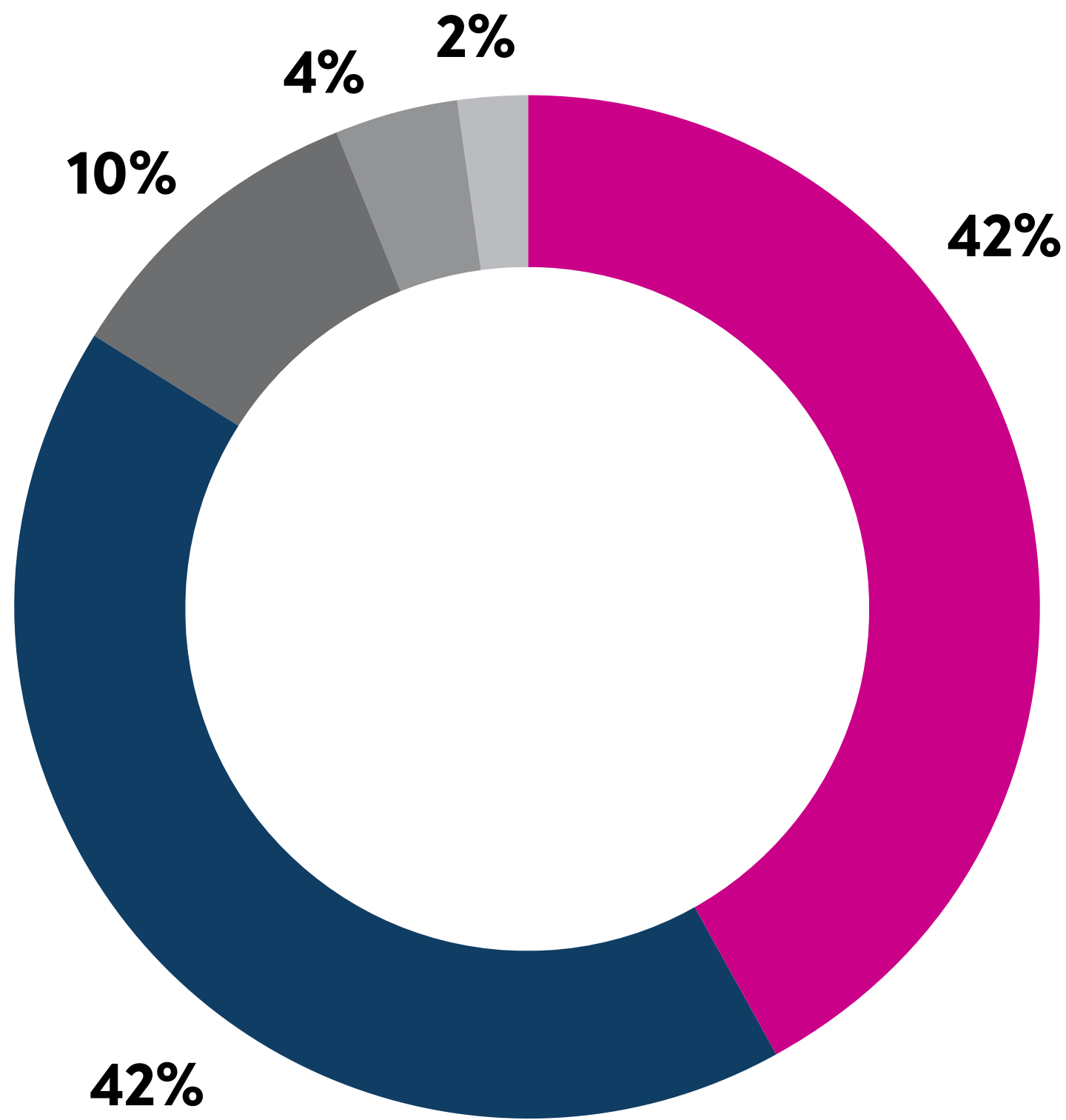
¿Qué porcentaje de sus clientes llegan por....?

- REFERENCIAS DE OTROS CLIENTES
- DESDE OTROS SEGMENTOS DE LA MISMA ENTIDAD
- 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



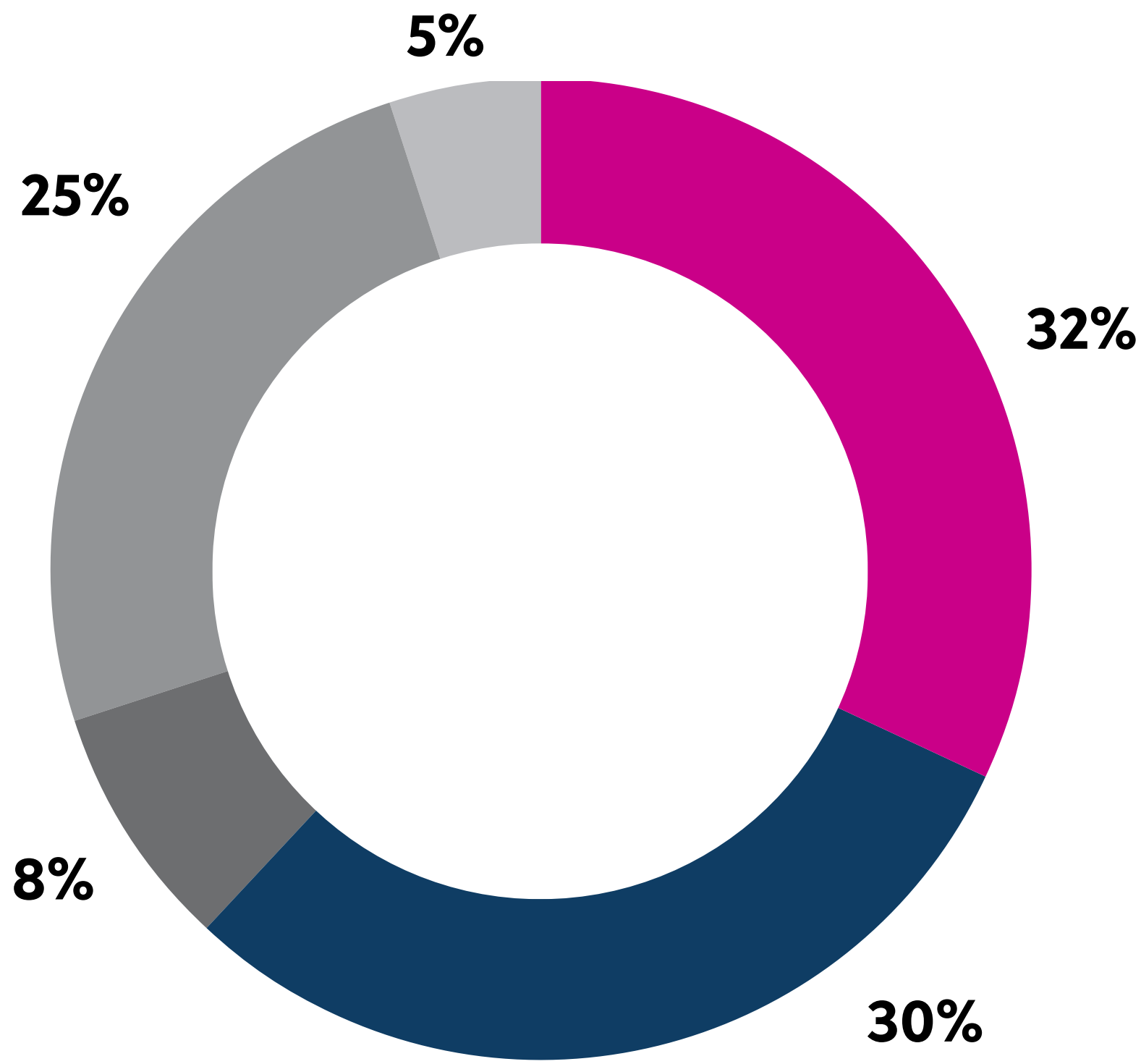
¿Cuál es su salario fijo anual bruto?

- MENOS DE 50.000 EUROS
- ENTRE 50.000 Y 100.000
- ENTRE 100.000 Y 150.000
- ENTRE 150.000 Y 200.000
- MÁS DE 200.000



Determine el porcentaje de salario variable que recibe respecto a su salario fijo

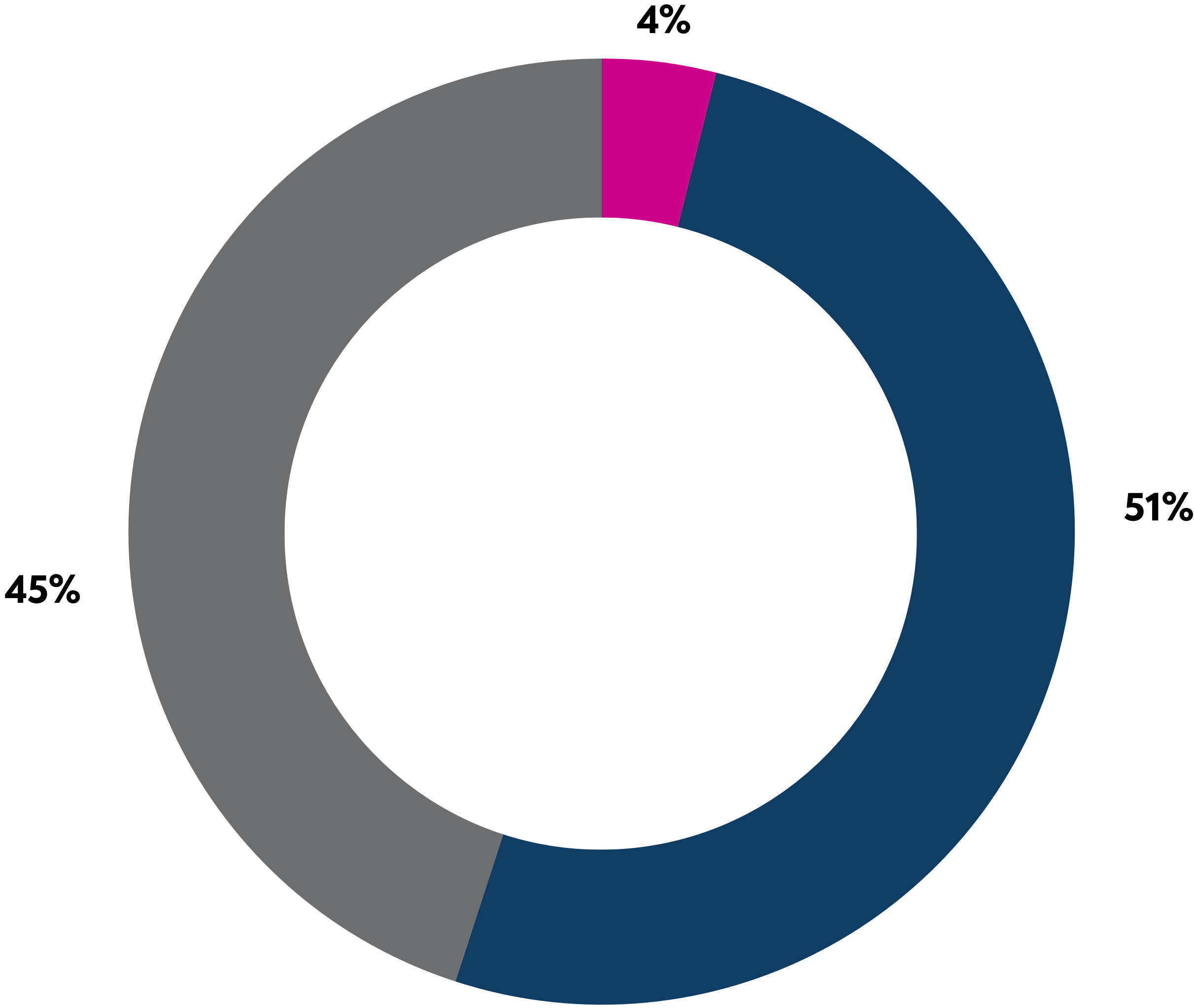
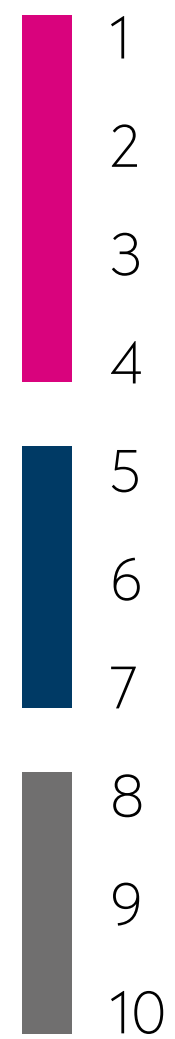
- 0%-20%
- 20%-40%
- 40%-60%
- MÁS DEL 60%
- SOLO VARIABLE



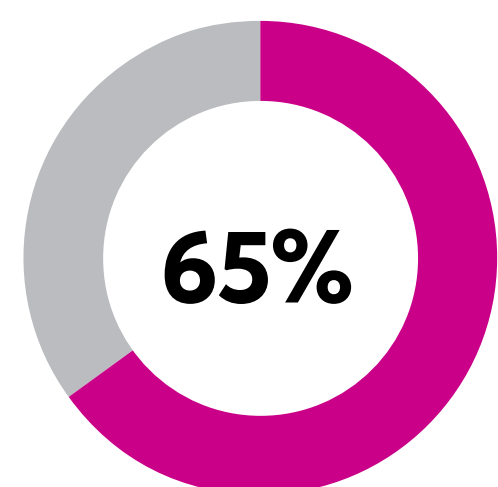
GALICIA: PERFIL DEL ASESOR

¿Cómo de probable es que recomiendes la entidad para la que trabajas a otro profesional o amigo?

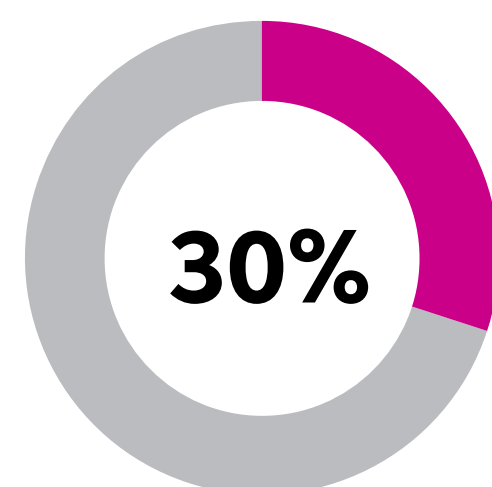
(ESCALA DE 0 A 10)



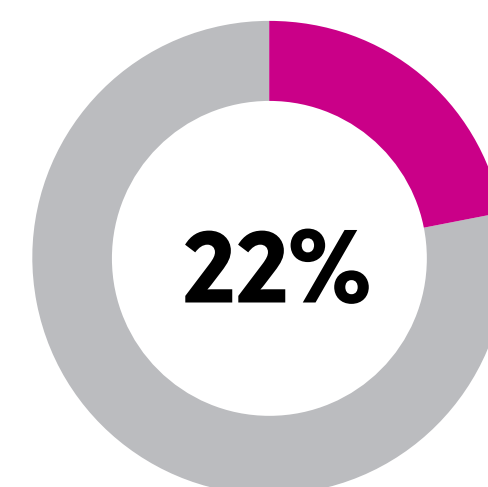
¿Qué aspectos crees que debería mejorar la entidad para la que trabaja?



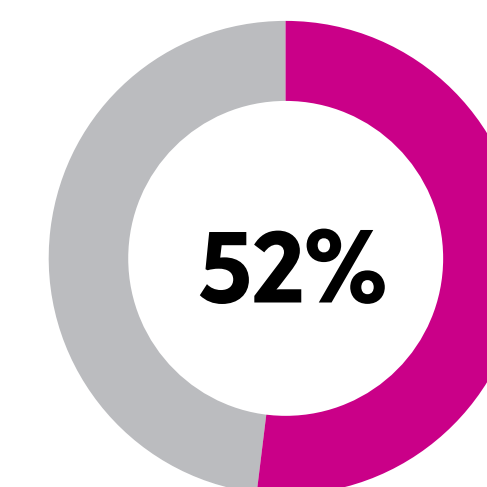
LA RETRIBUCIÓN A LOS
BANQUEROS



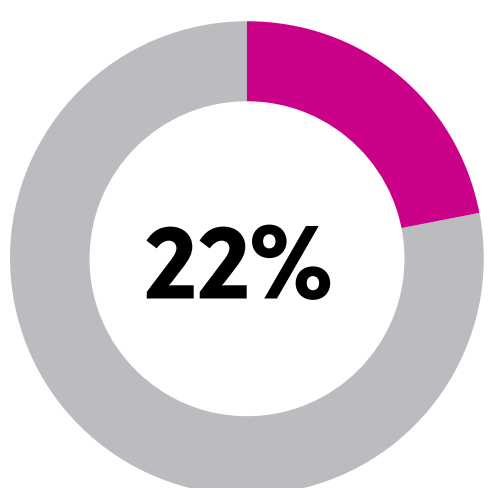
LA PROPUESTA DE VALOR A
LOS CLIENTES



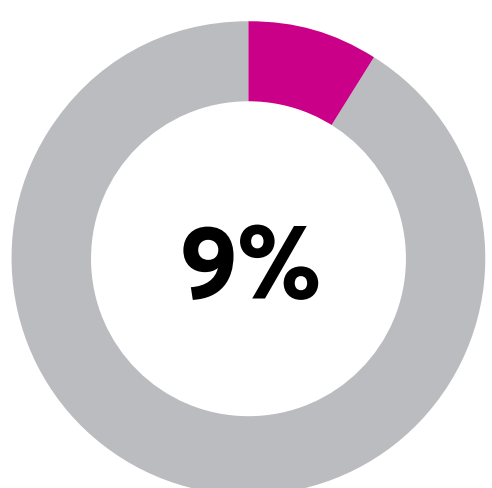
LA FORMACIÓN Y
DESARROLLO A LOS
BANQUEROS



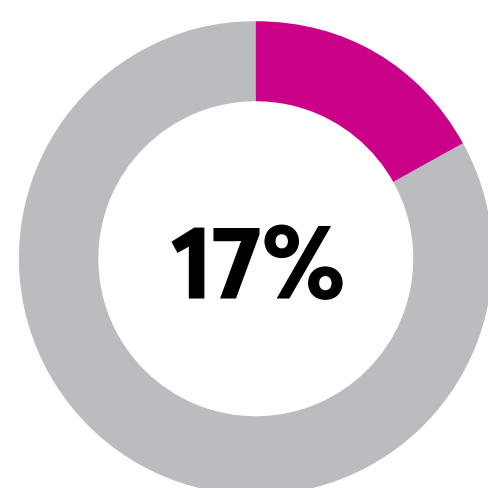
LA BUROCRACIA
ADMINISTRATIVA Y LEGAL



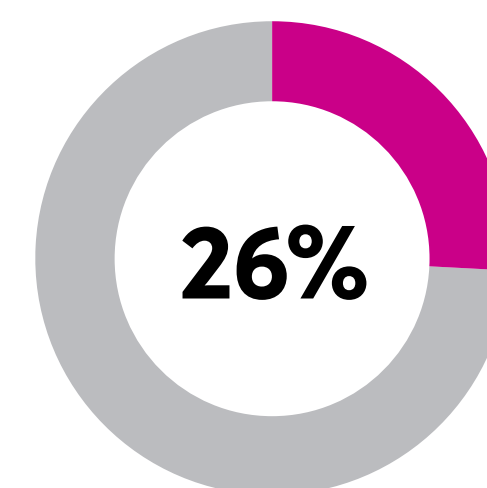
LA OPERATIVA
CON CLIENTES



LA DIGITALIZACIÓN
DE LA COMPAÑÍA



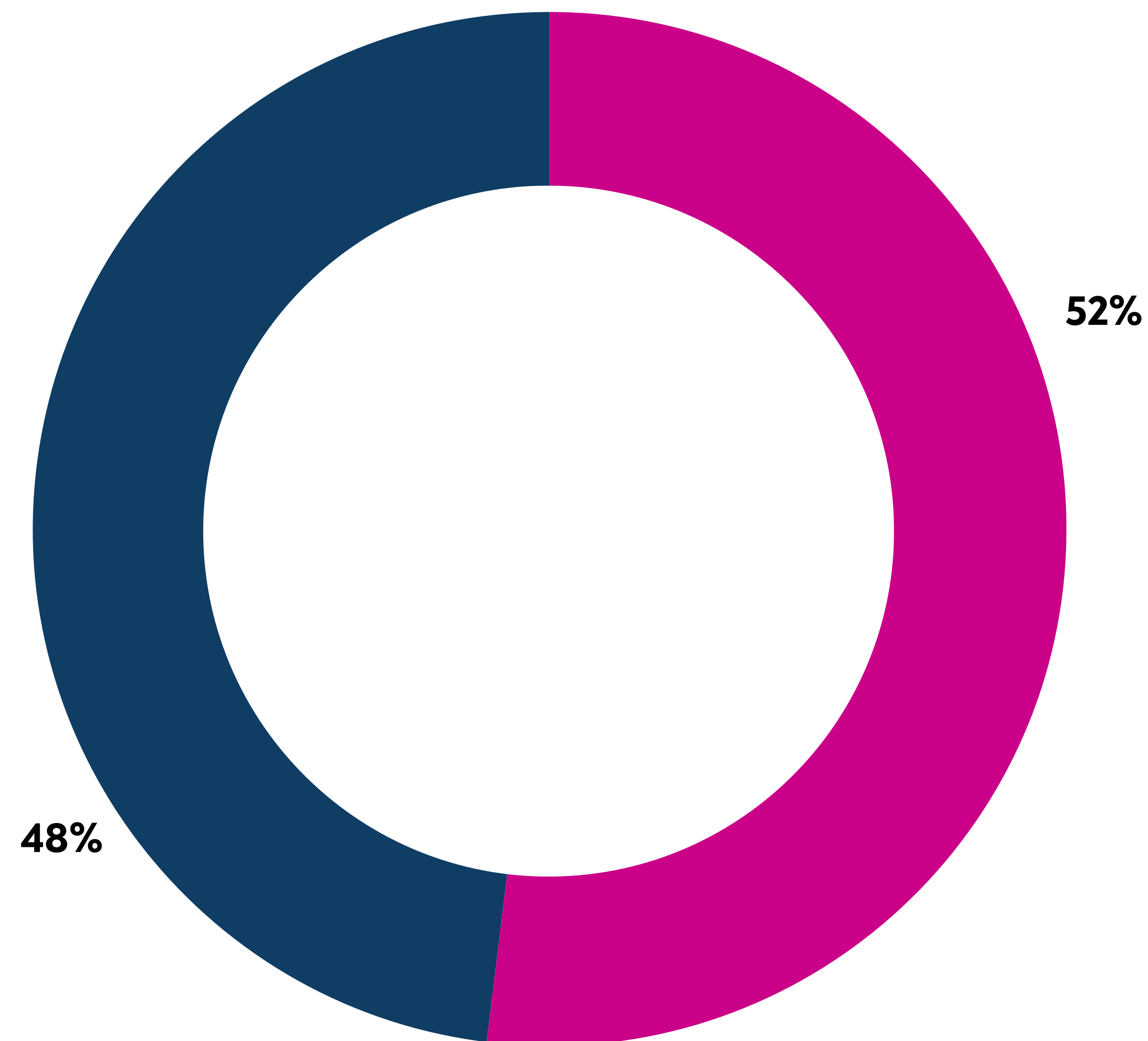
LAS CONDICIONES
DE TRABAJO



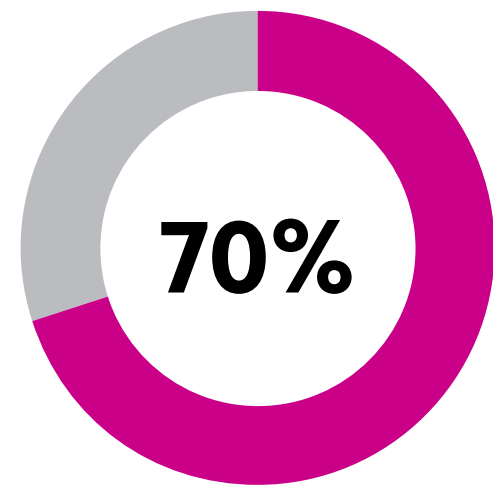
EL RECONOCIMIENTO
DEL EMPLEADO

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

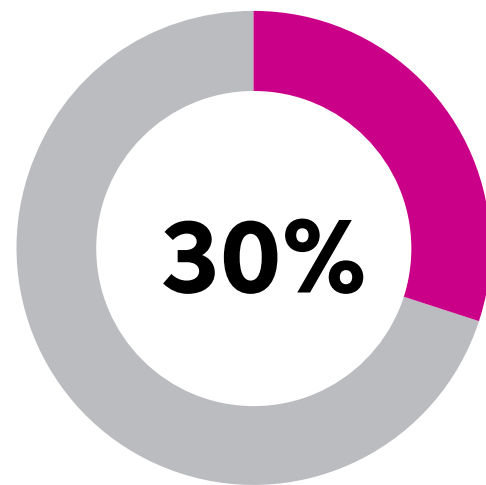
■ SÍ
■ NO



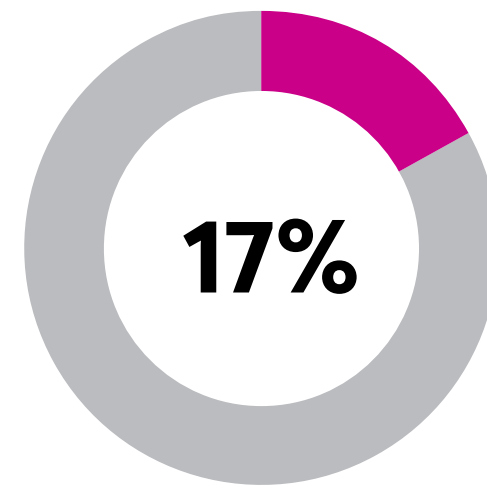
¿Cuáles considera que son los factores más determinantes para cambiarse de entidad?



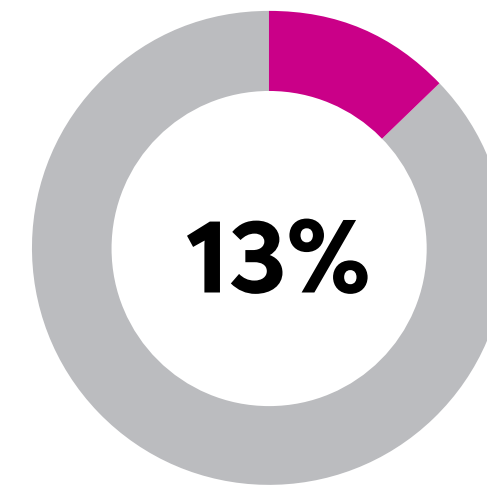
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD
CON MEJORES SERVICIOS DE
BANCA PRIVADA



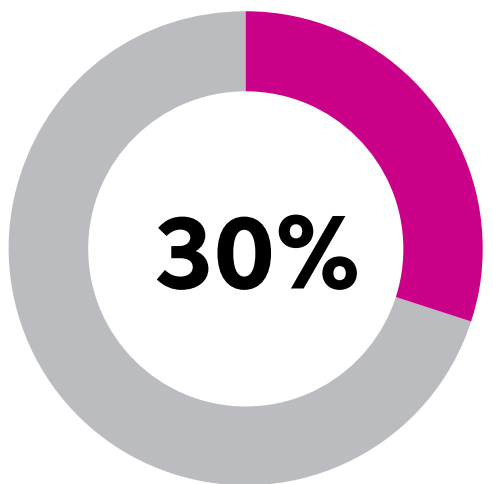
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD
DONDE TENGA UNA MAYOR
POSIBILIDAD DE DESARROLLAR
MI CARRERA PROFESIONAL



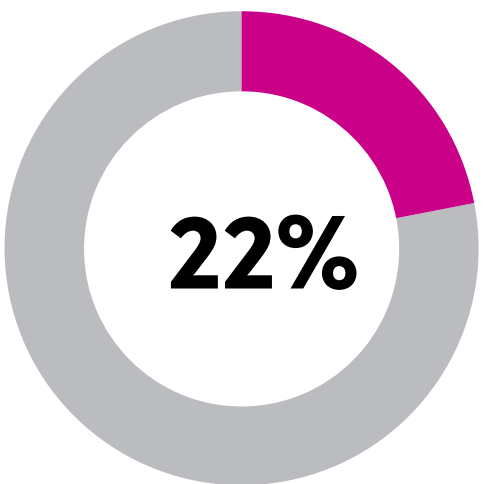
BÚSQUEDA DE UNA NUEVA
FIGURA DE RELACIÓN CON LA
ENTIDAD (AGENTE)



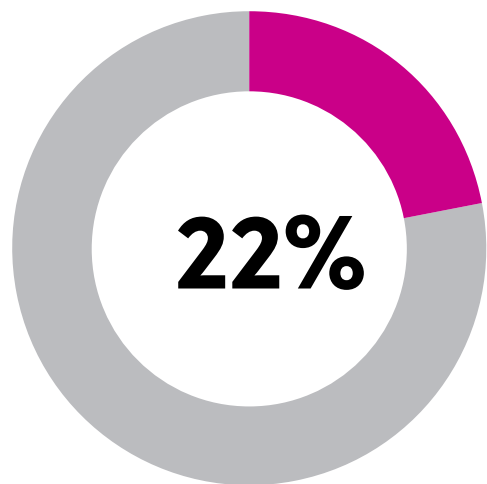
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD
CON MENORES CONFLICTOS
DE INTERES



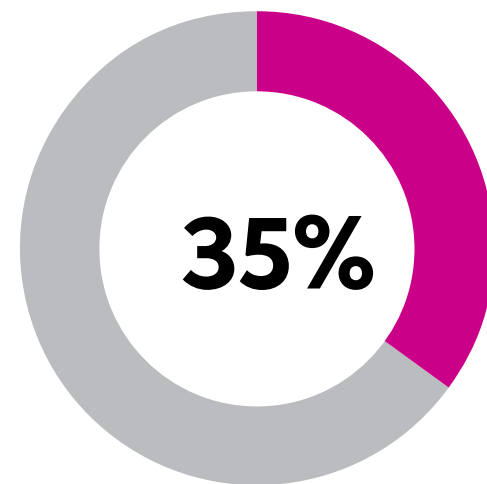
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD
CON MEJORES CONDICIONES
DE TRABAJO (FLEXIBILIDAD,
ORGANIZACIÓN...)



BÚSQUEDA DE UNA MEJORA
SALARIAL EXCLUSIVAMENTE



BÚSQUEDA DE UNA
ENTIDAD CON MEJOR MARCA
Y REPUTACIÓN

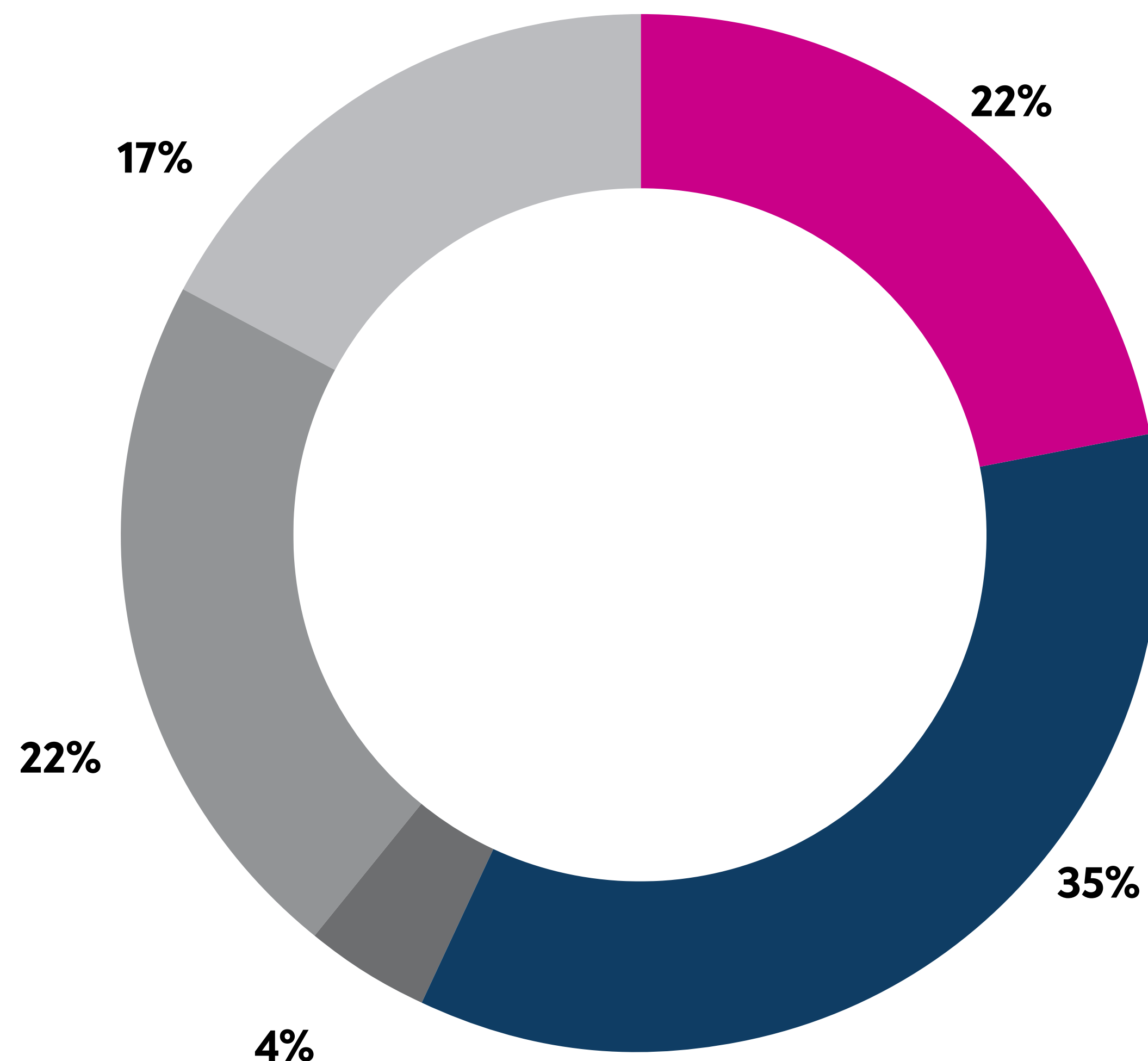


BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD
QUE RECOMPENSE EN
FUNCIÓN DEL MI COMPROMISO
Y CONTRIBUCIÓN

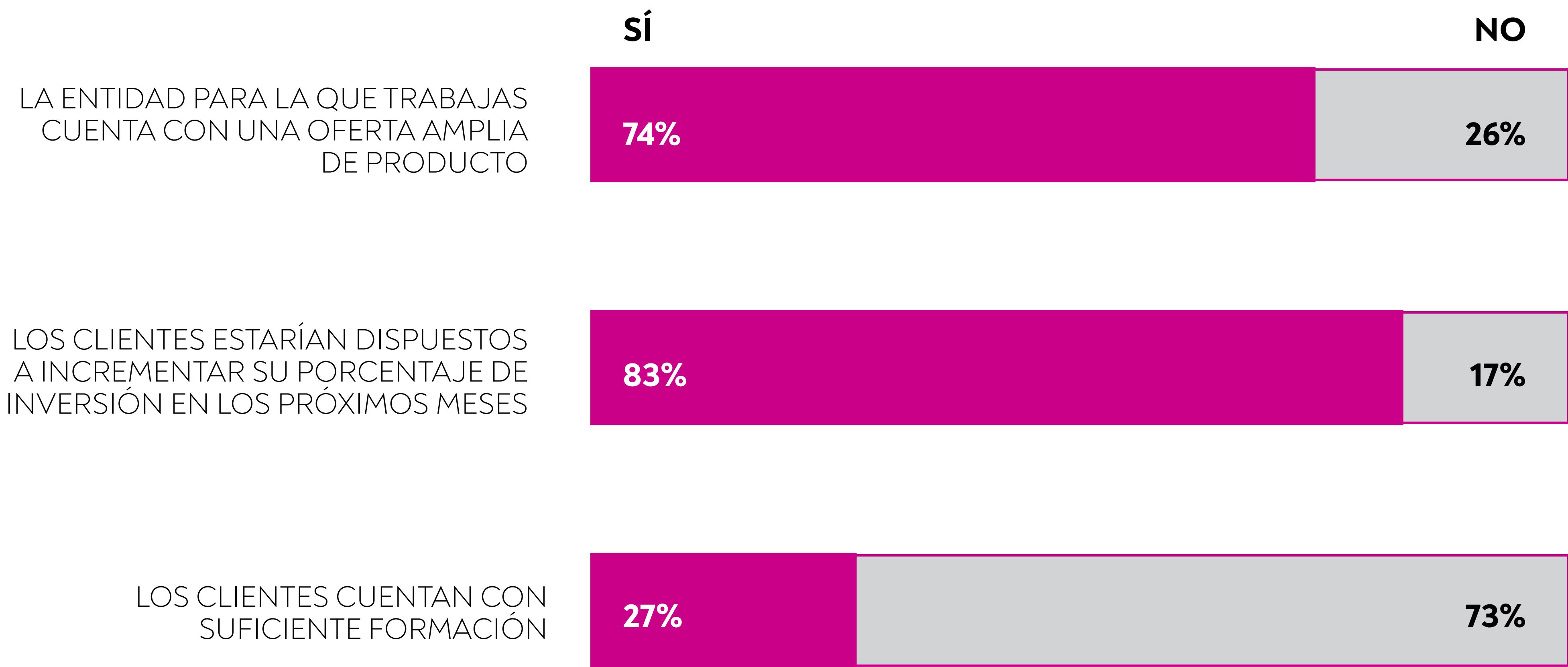
GALICIA: PERFIL DEL ASESOR

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%

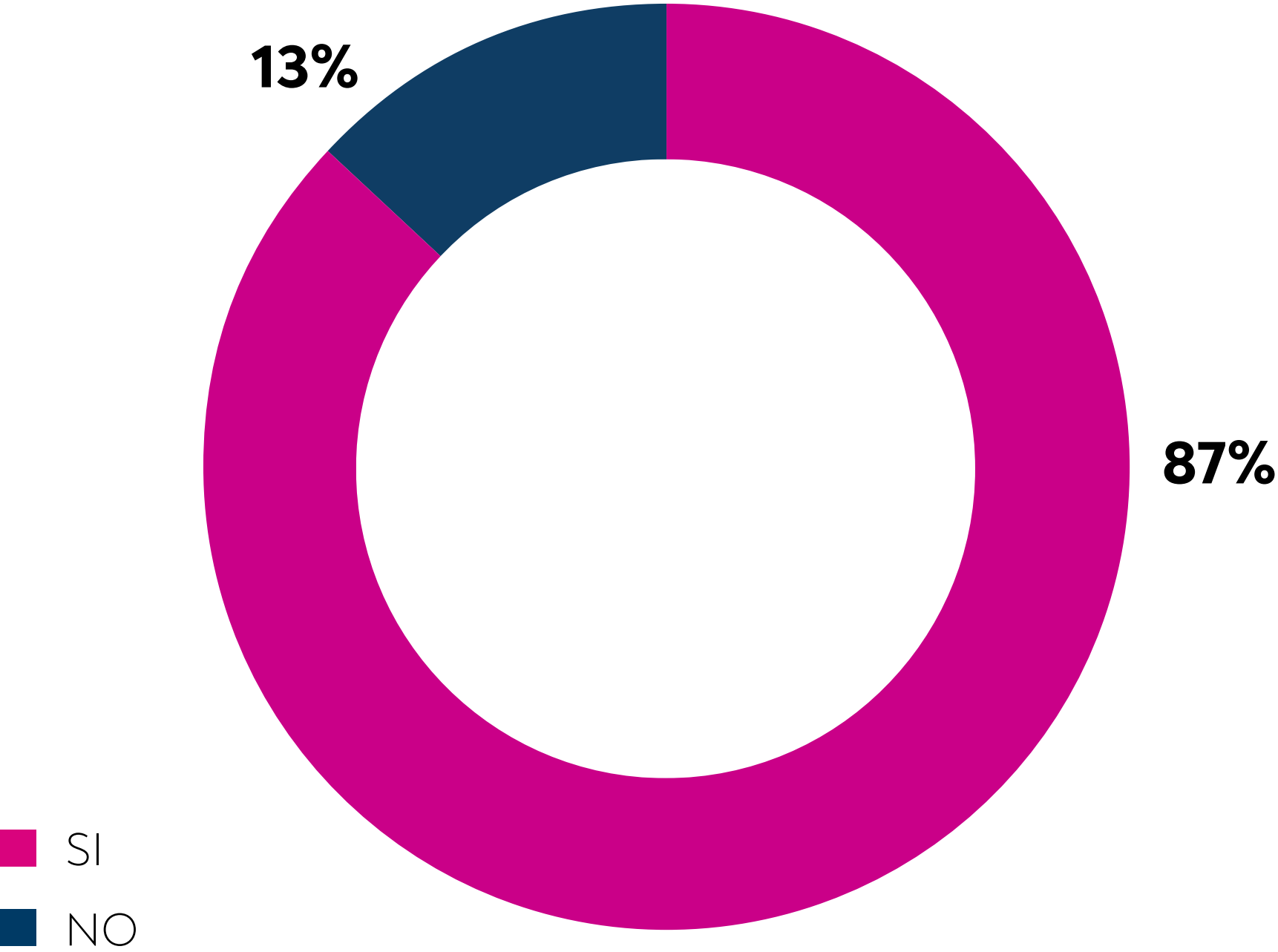


Alternativos

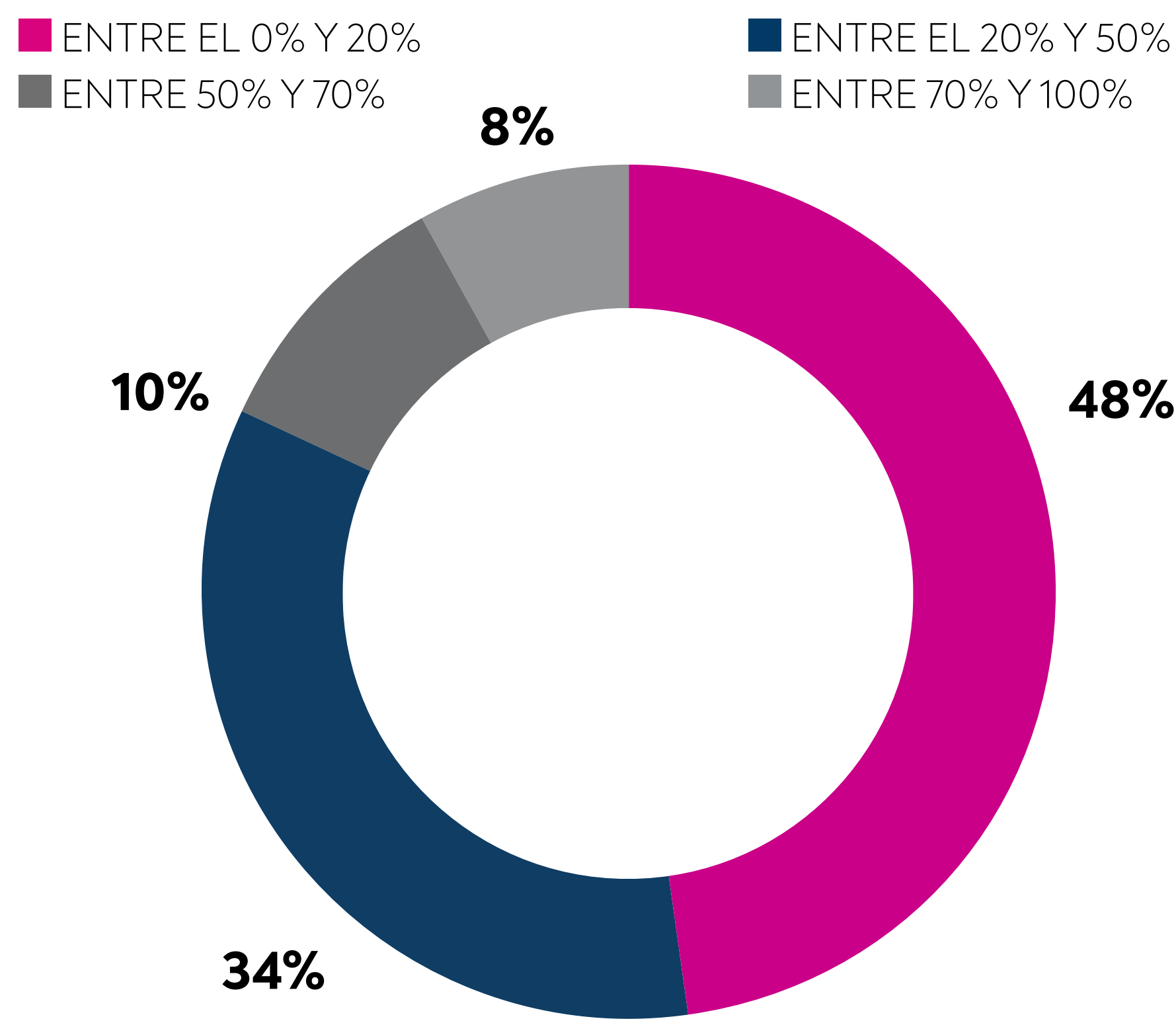


Sostenibilidad

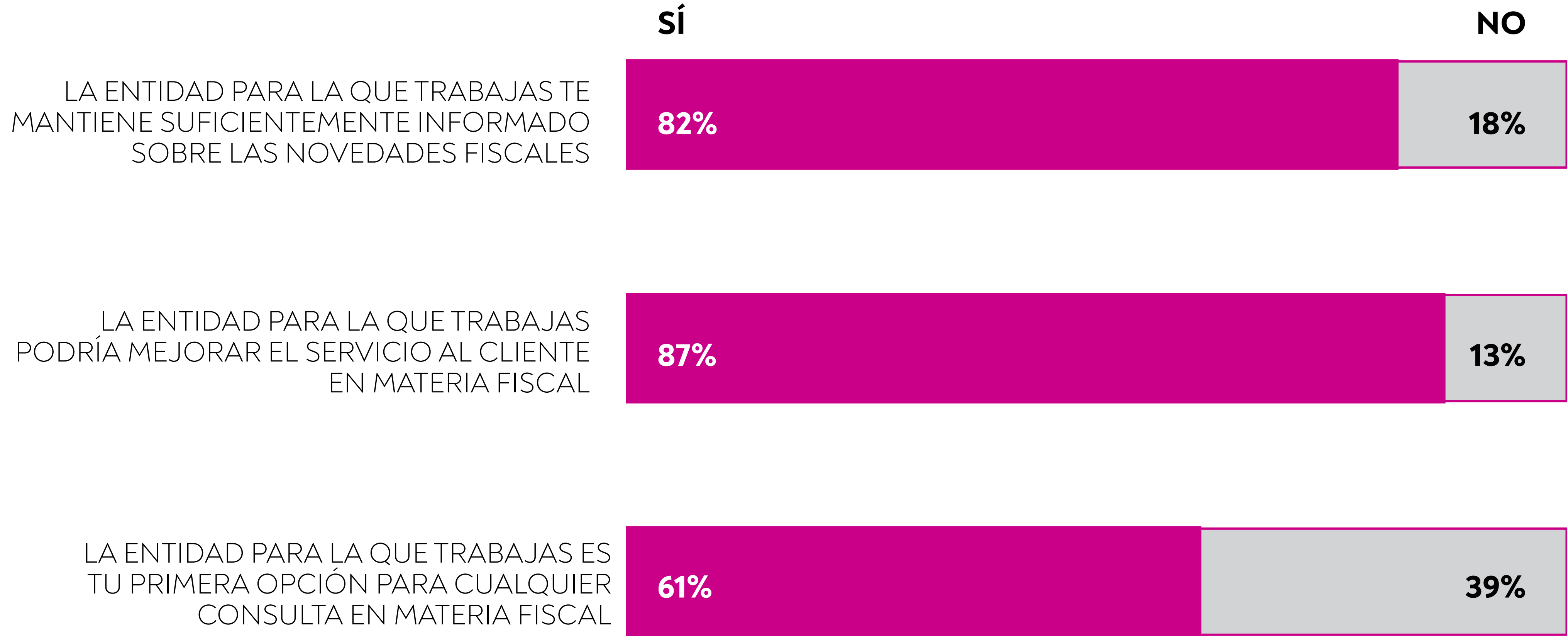
¿Consideras que la entidad para la que trabajas te ha facilitado suficiente información sobre la nueva normativa en materia de sostenibilidad?



¿Qué porcentaje de las carteras de tus clientes está invertido en fondos artículo 8 o 9 (normativa SFDR)?



Fiscalidad



V ESTUDIO BANCA PRIVADA 2023