

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2023

V ESTUDIO DE  
BANCA PRIVADA  
MURCIA

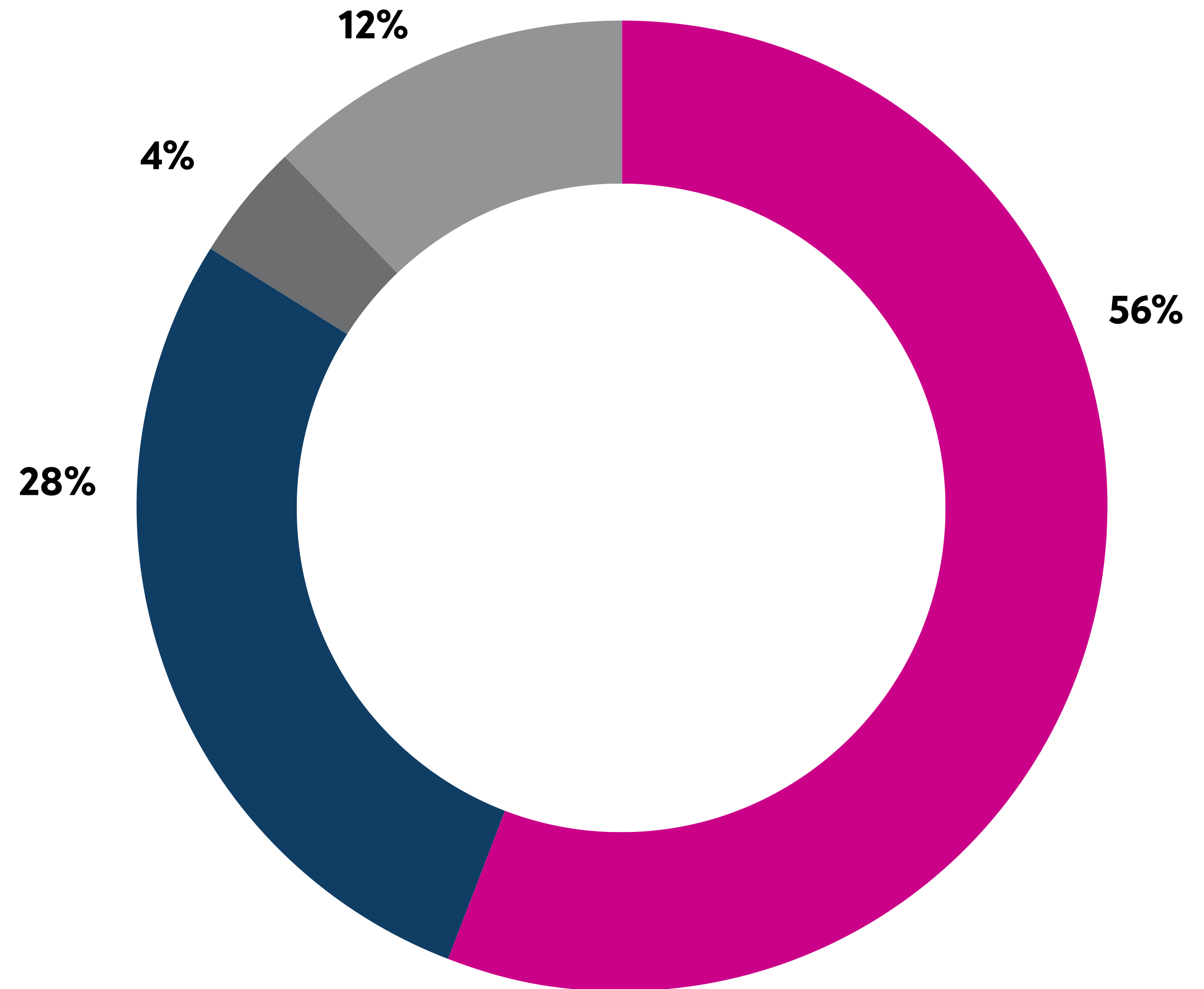


## MUESTRA ENCUESTA A NIVEL NACIONAL

- BANQUERO
- AGENTES
- EAF
- OTROS

### V ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

# Más de 800 profesionales

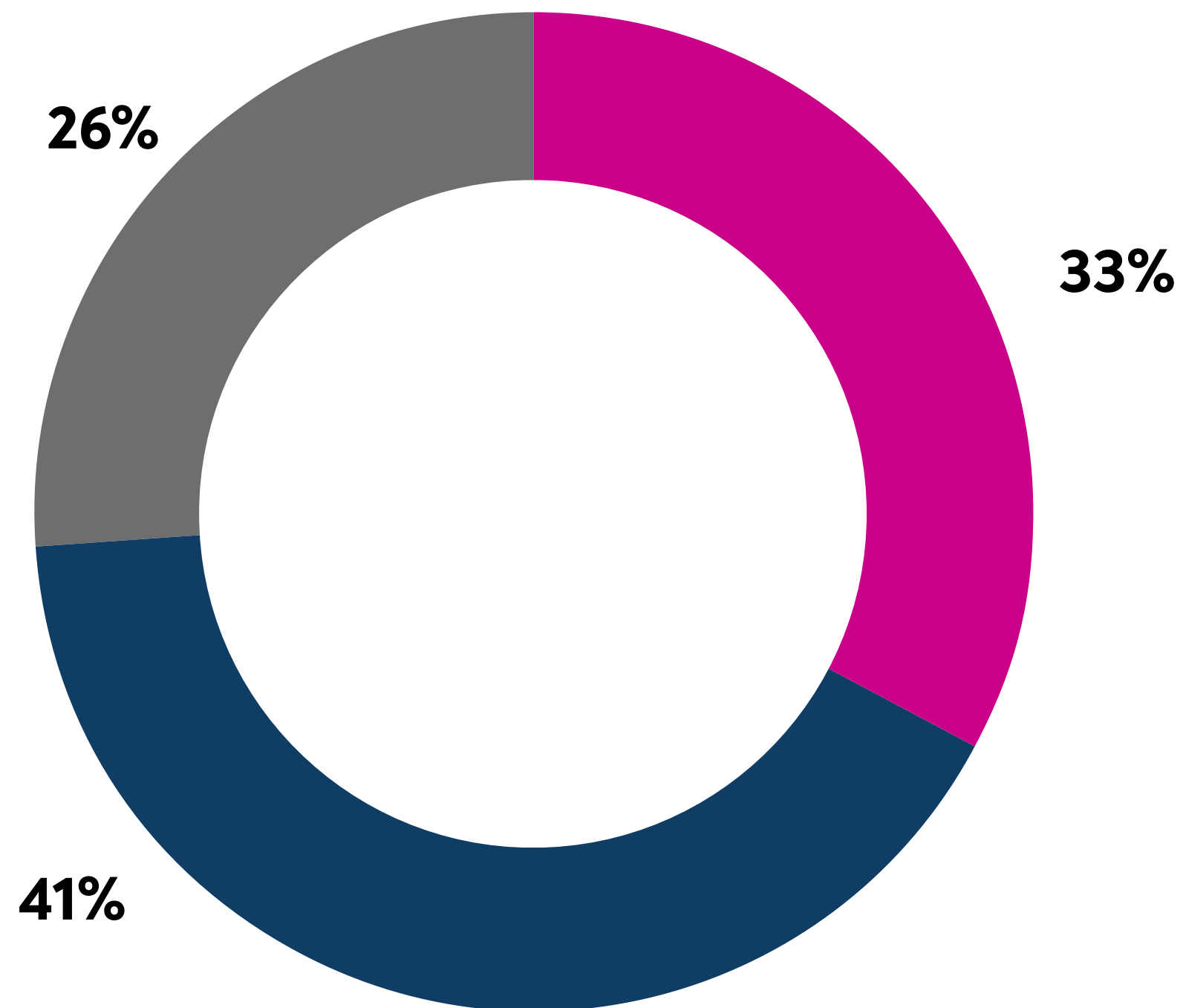


## MURCIA: PERFIL DEL CLIENTE

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

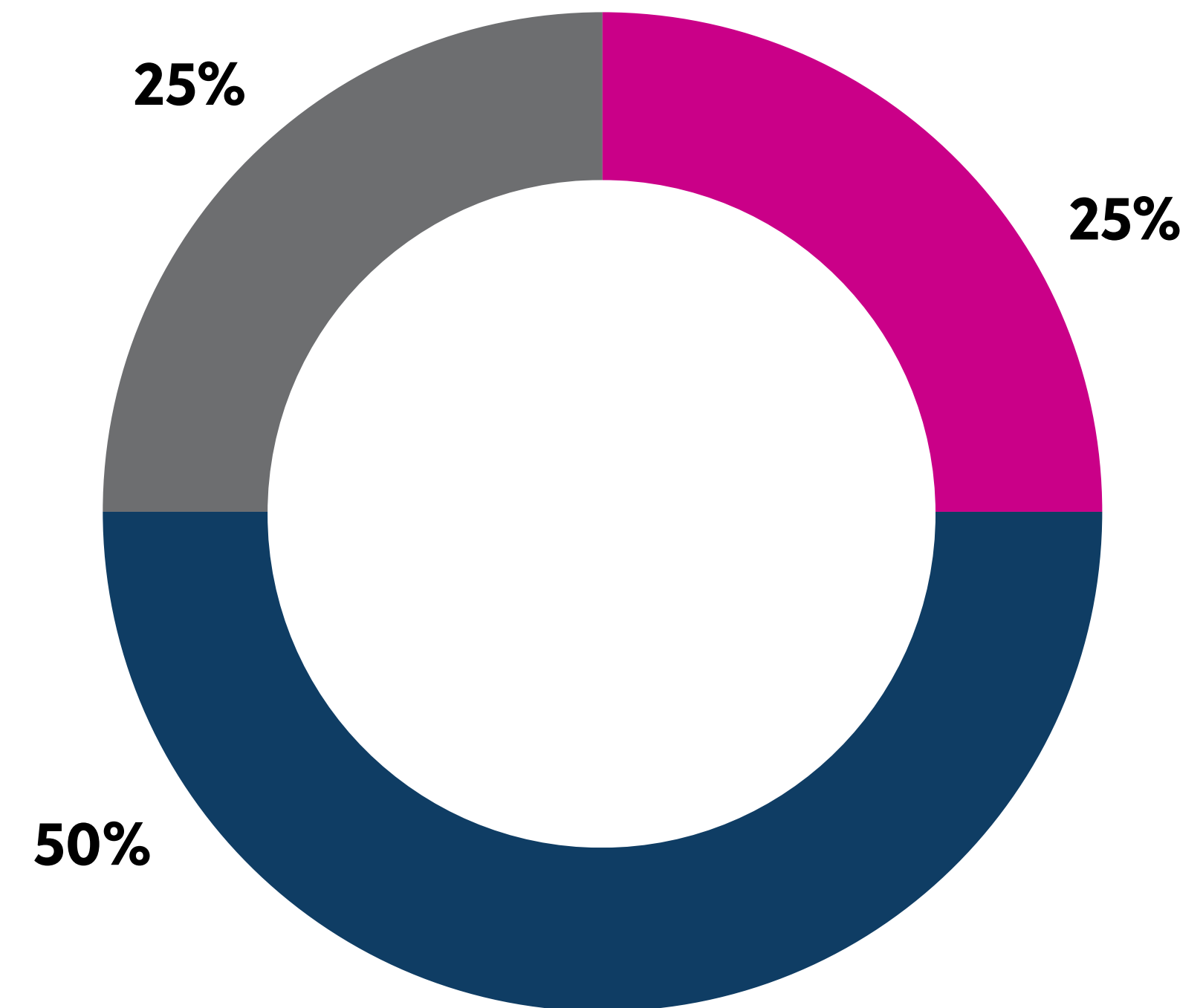
**2023**

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ ARRIESGADO



**2022**

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ ARRIESGADO



## MURCIA: PERFIL DEL CLIENTE

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

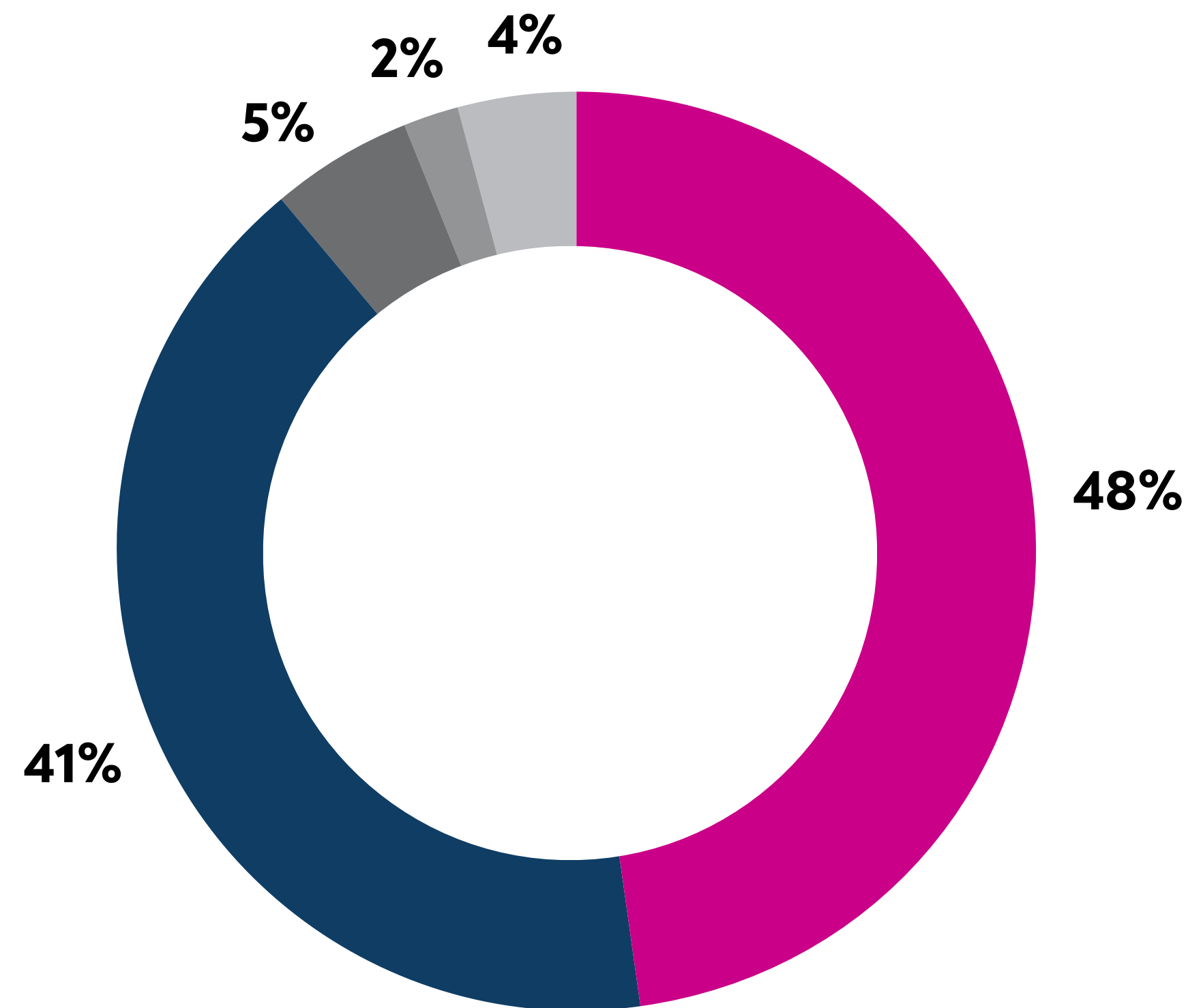
	2023	2022
<b>Tesorería/Depósitos</b>	42%	36%
<b>Acciones en directo</b>	20%	13%
<b>Bonos/Renta Fija en directo</b>	10%	2%
<b>Planes de pensiones</b>	19%	19%
<b>Seguros</b>	15%	11%
<b>Inmobiliario</b>	20%	15%
<b>Capital riesgo u otros alternativos ilíquidos</b>	8%	5%
<b>Fondos de inversión del propio grupo</b>	43%	49%
<b>Fondos de inversión de terceros</b>	37%	36%

## MURCIA: PERFIL DEL CLIENTE

### Asset allocation para un perfil moderado en 2023

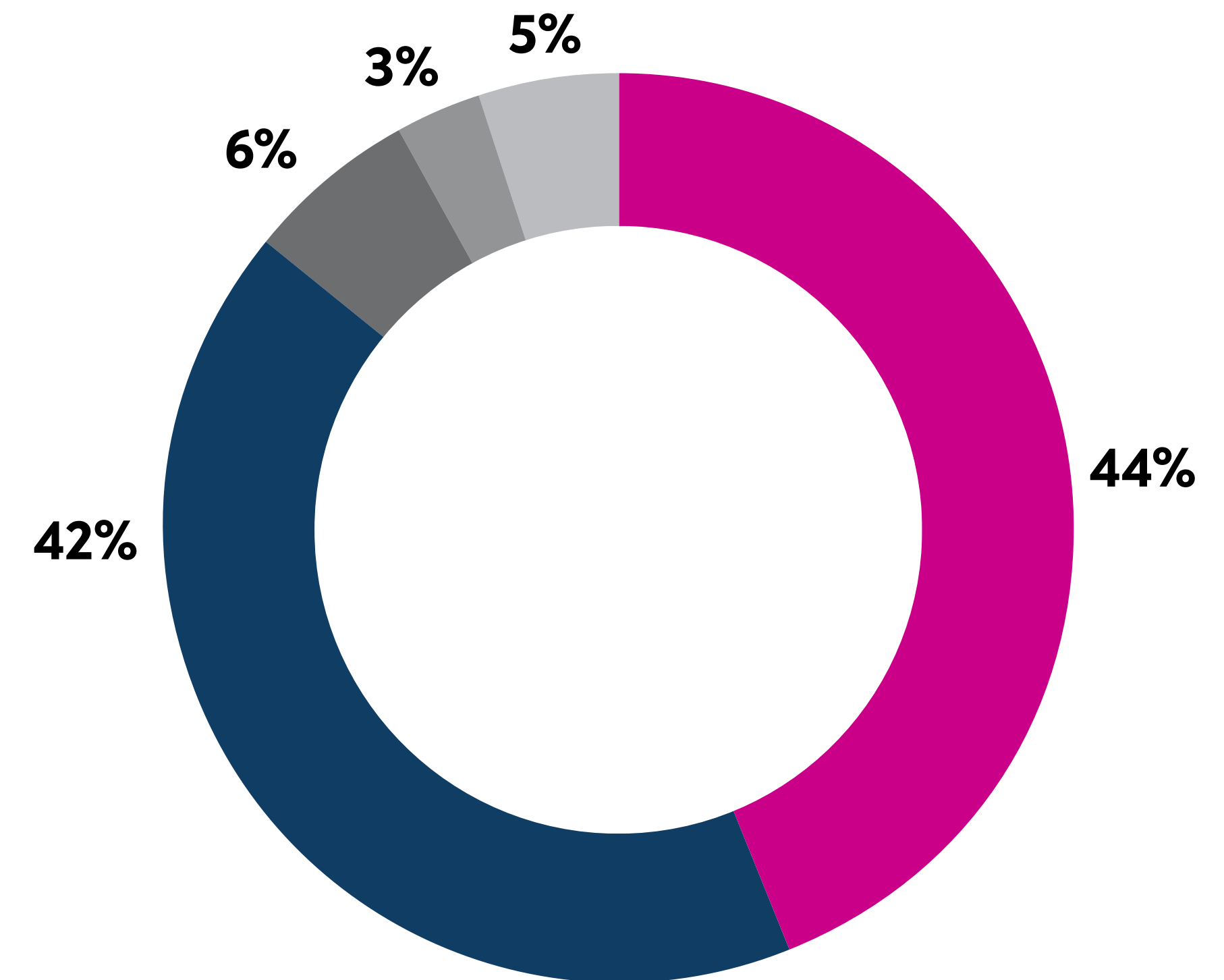
#### Murcia

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



#### Medía Nacional

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



## MURCIA: PERFIL DEL CLIENTE

### Asset allocation para un perfil moderado en 2023

	ESPAÑA	MURCIA
<b>Fondos monetarios</b>	9%	10%
<b>Fondos con vencimiento fijo</b>	7%	11%
<b>Fondos de renta fija europea</b>	11%	12%
<b>Fondos de renta fija norteamericana</b>	7%	8%
<b>Fondos de renta fija emergentes</b>	3%	2%
<b>Fondos de renta fija global</b>	7%	5%
<b>Fondos de renta variable europea</b>	10%	12%
<b>Fondos de renta variable norteamericana</b>	13%	12%
<b>Fondos de renta variable emergente</b>	4%	3%
<b>Fondos de renta variable global</b>	15%	14%
<b>Fondos multiactivo o mixtos</b>	6%	5%
<b>Fondos alternativos UCIT</b>	3%	2%
<b>Otros fondos alternativos *</b>	5%	4%

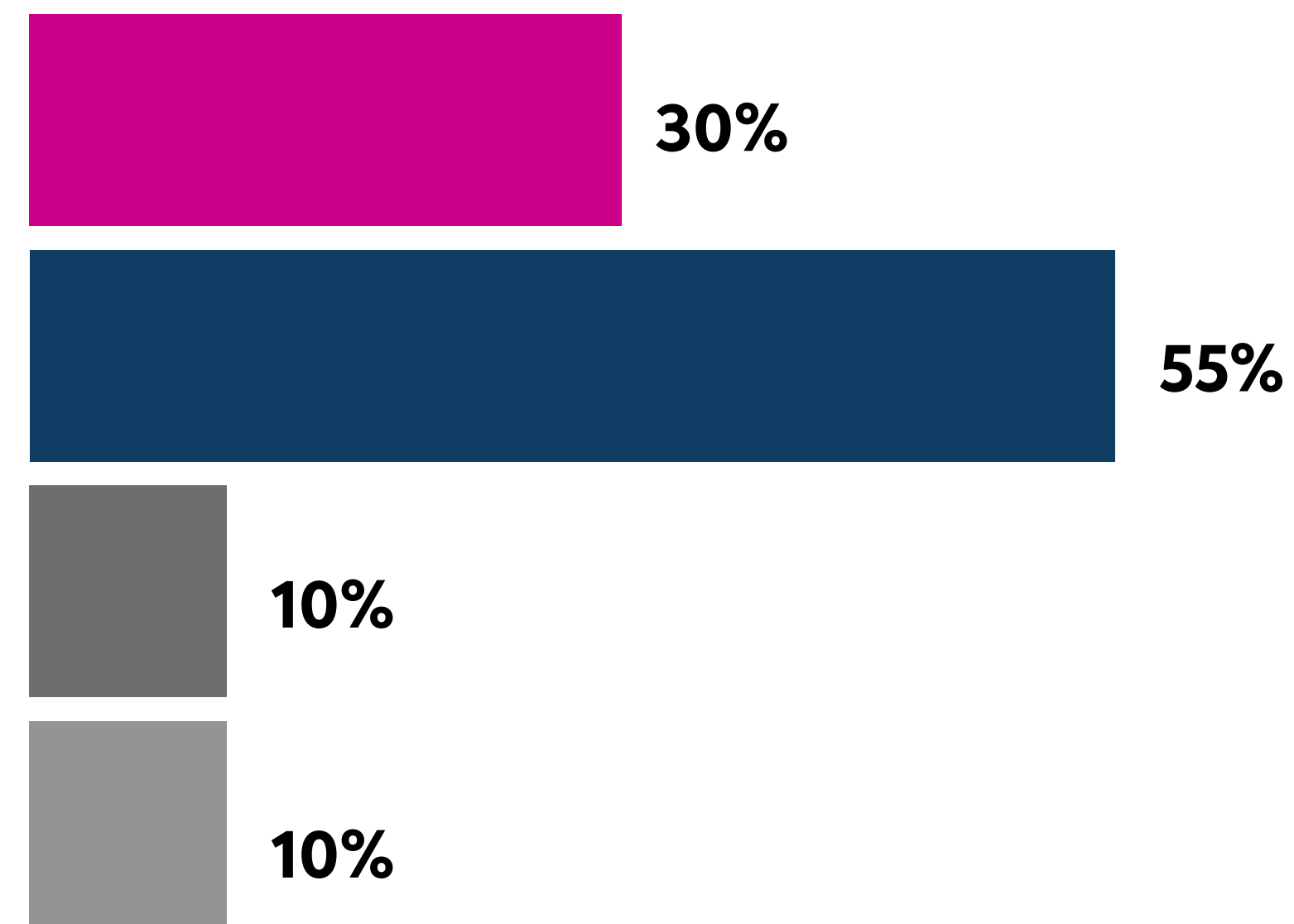
\*(capital riesgo, hedge funds, inmobiliarios....)

## MURCIA: PERFIL DEL CLIENTE

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

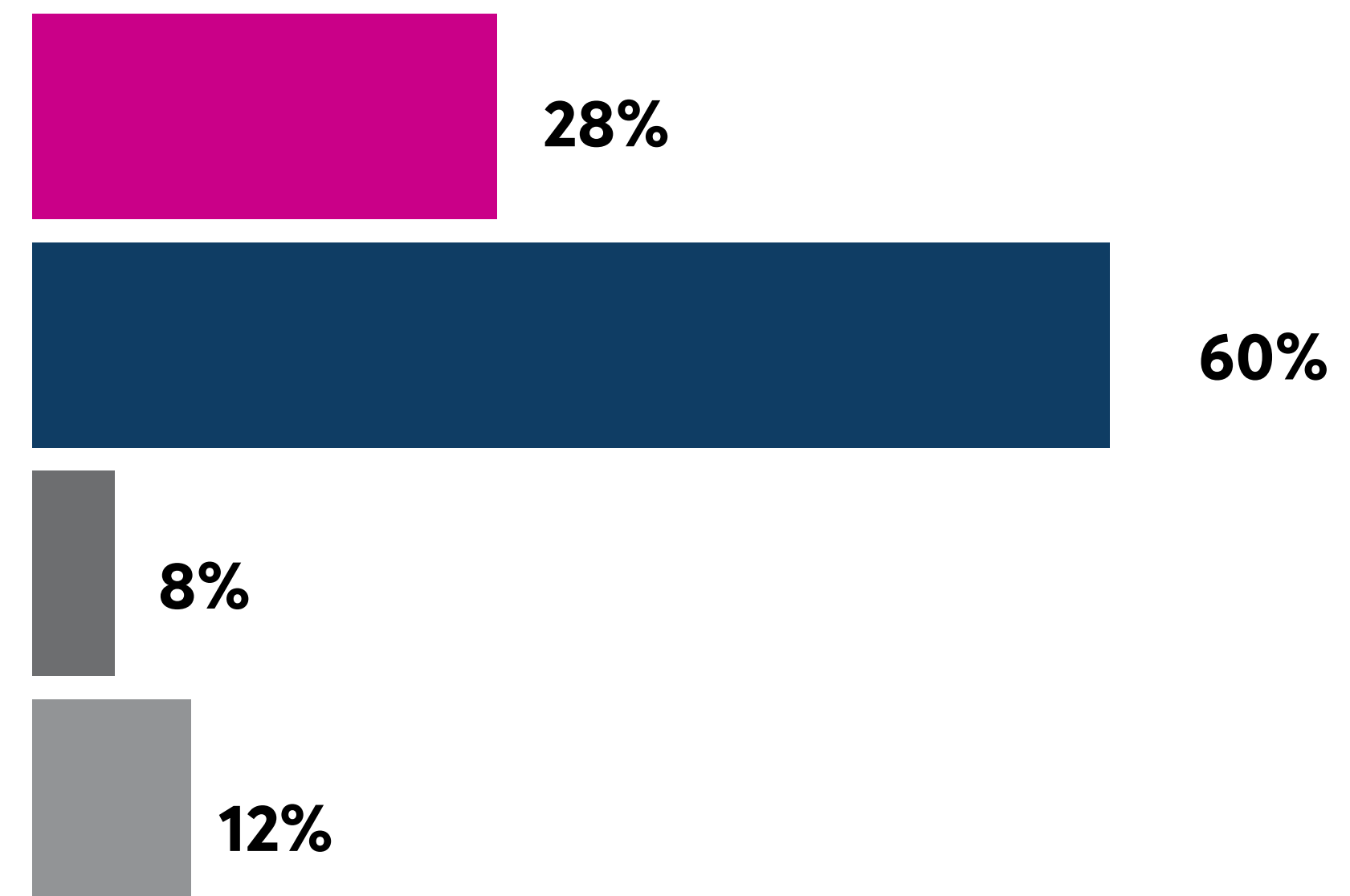
**2023**

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



**2022**

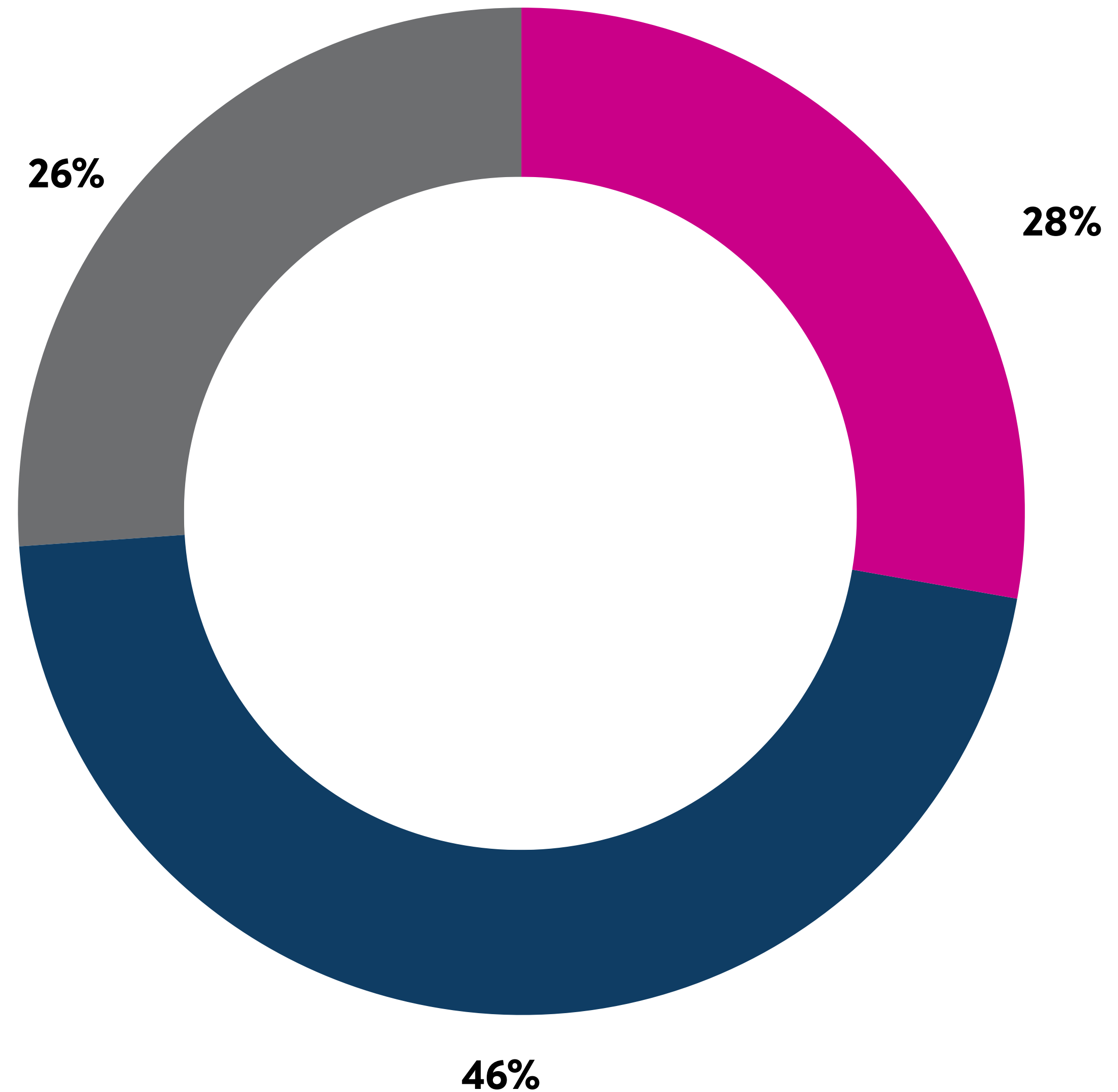
- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE
- EJECUCIÓN



## Balance

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

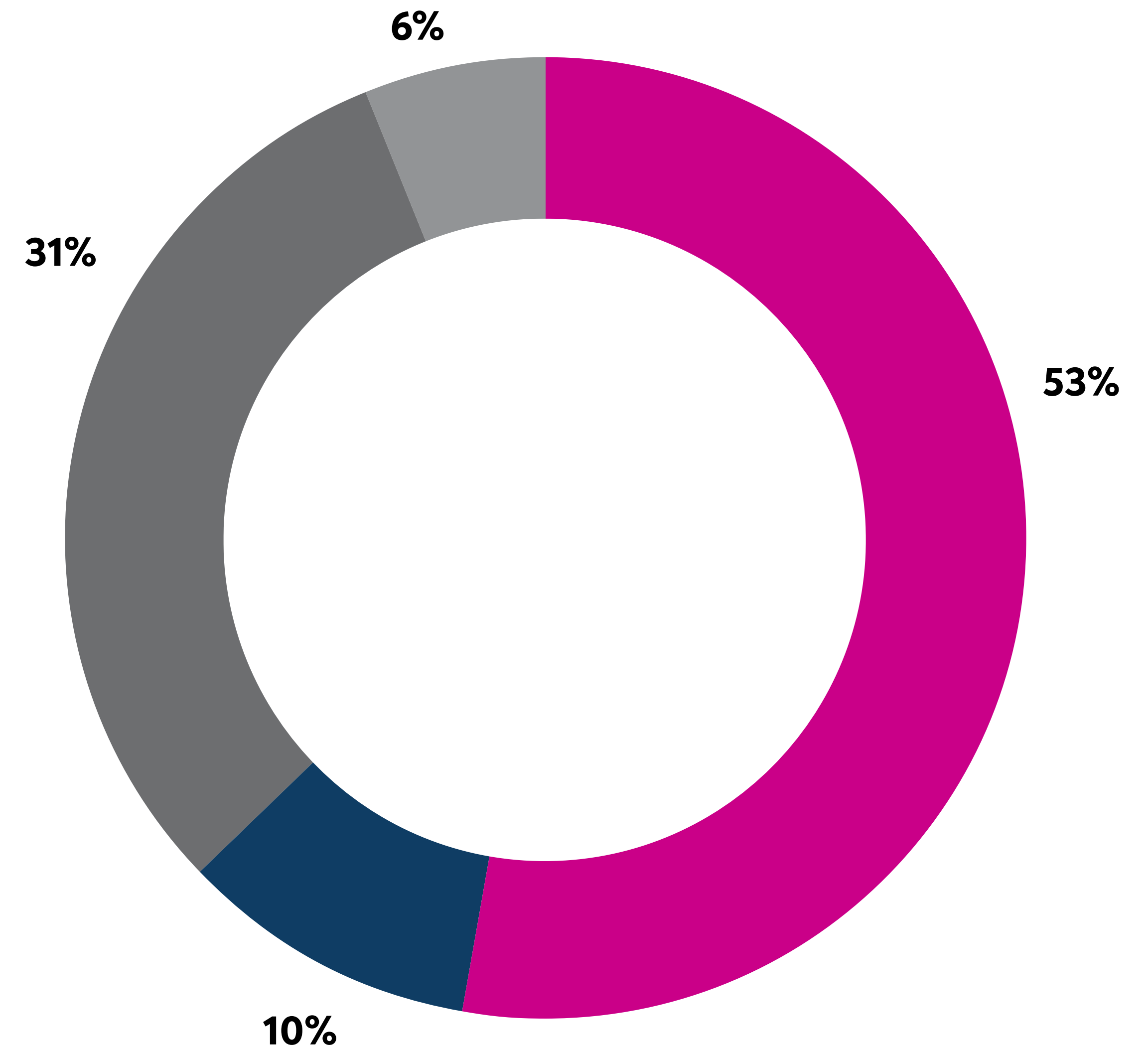
- HA AUMENTADO
- HA DISMINUIDO
- SE MANTIENE





En su función como asesor...

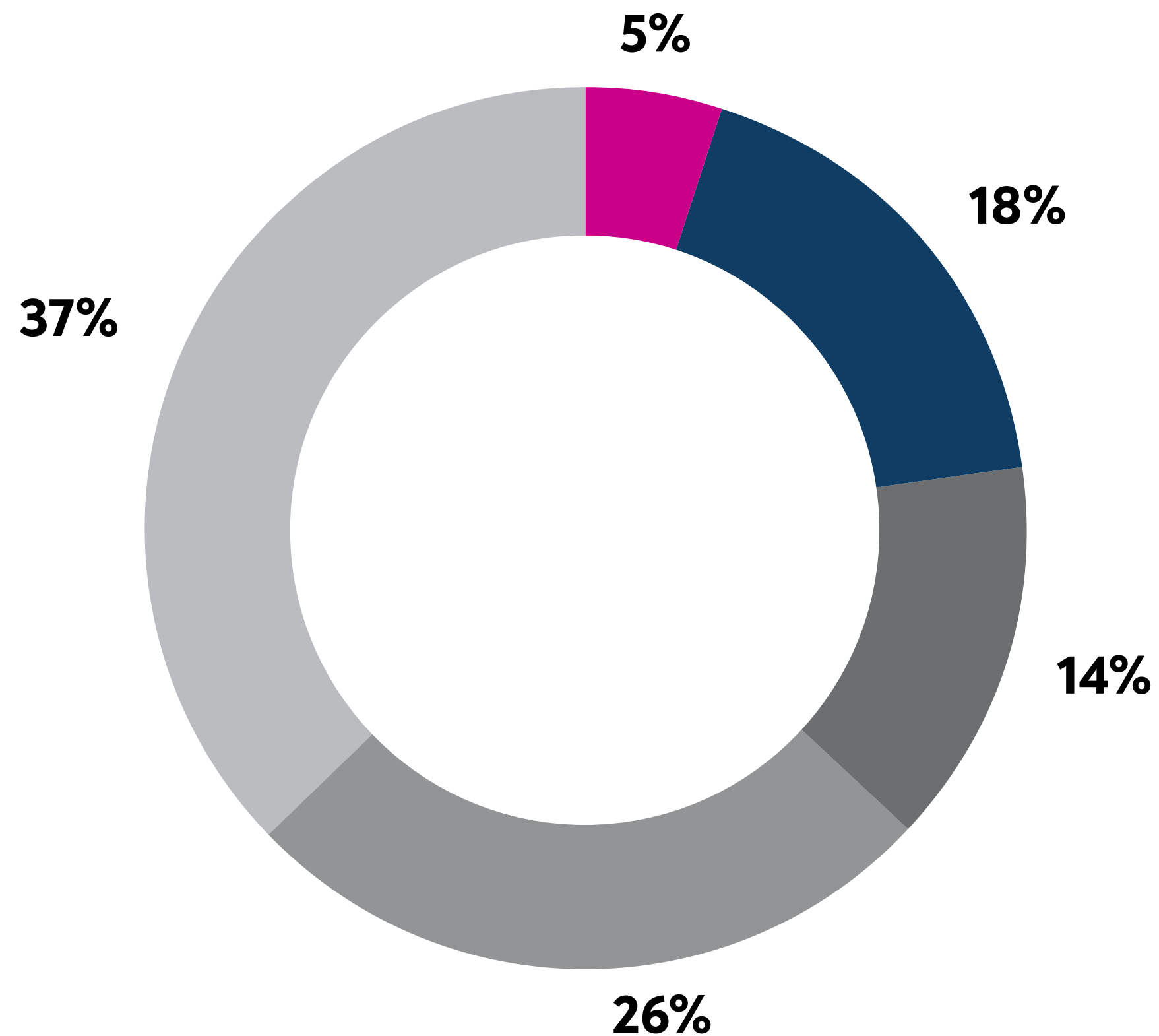
- SE OCUPA INTEGRALMENTE DE LA GESTIÓN DEL CLIENTE
- LIDERA UN EQUIPO QUE SE OCUPA DE LA GESTIÓN DEL CLIENTE
- FORMA PARTE DE UN EQUIPO
- OTROS



## MURCIA: PERFIL DEL ASESOR

### ¿Cuántos años lleva trabajando en banca privada?

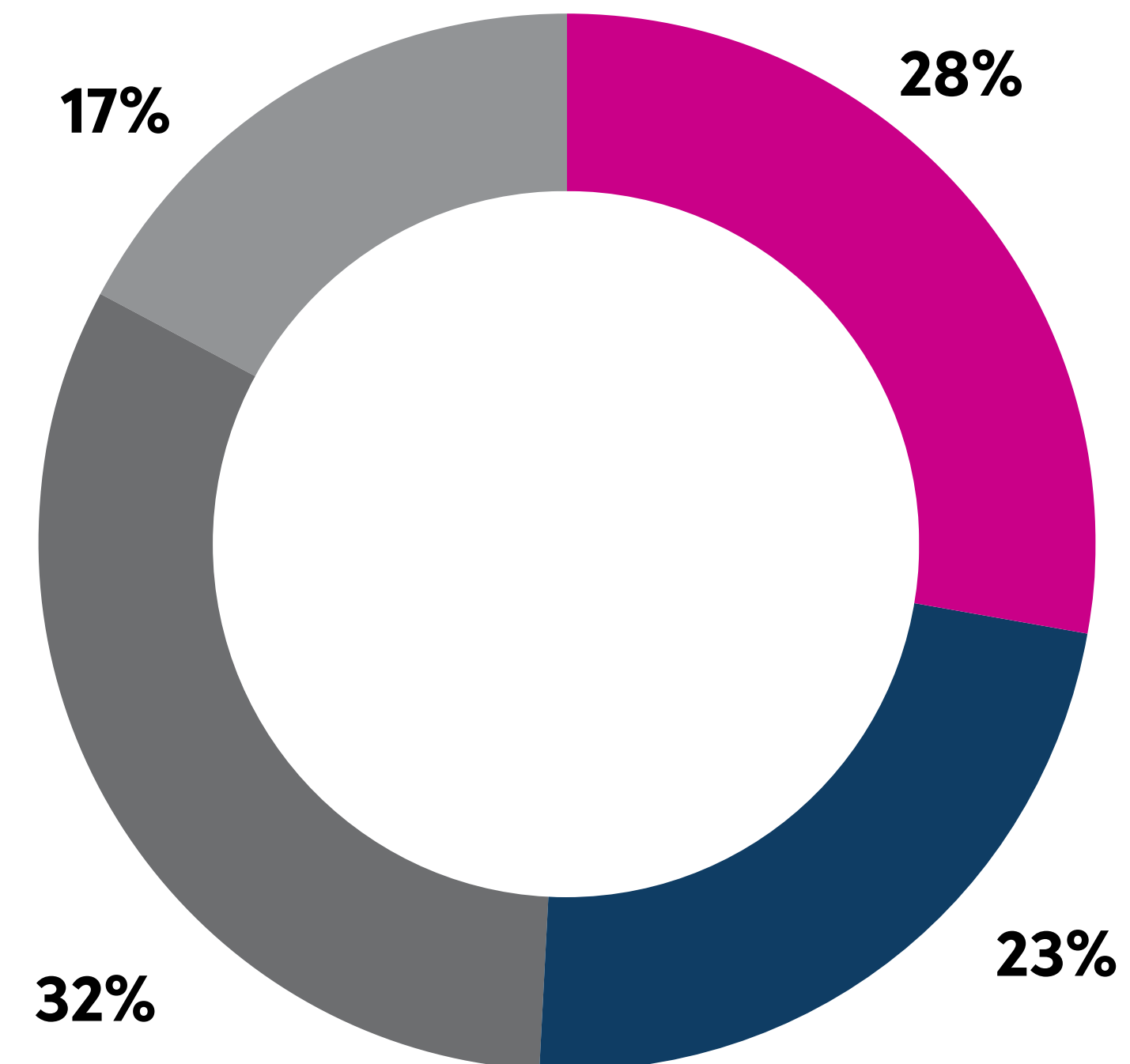
- ENTRE 0 Y 5 AÑOS
- ENTRE 6 Y 10 AÑOS
- ENTRE 10 Y 15 AÑOS
- ENTRE 11 Y 20 AÑOS
- MÁS DE 20 AÑOS



V ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

### ¿Cuántos clientes gestiona?

- MENOS DE 50
- ENTRE 50 Y 100
- MÁS DE 100
- MÁS DE 200



**caser**  
asesores financieros

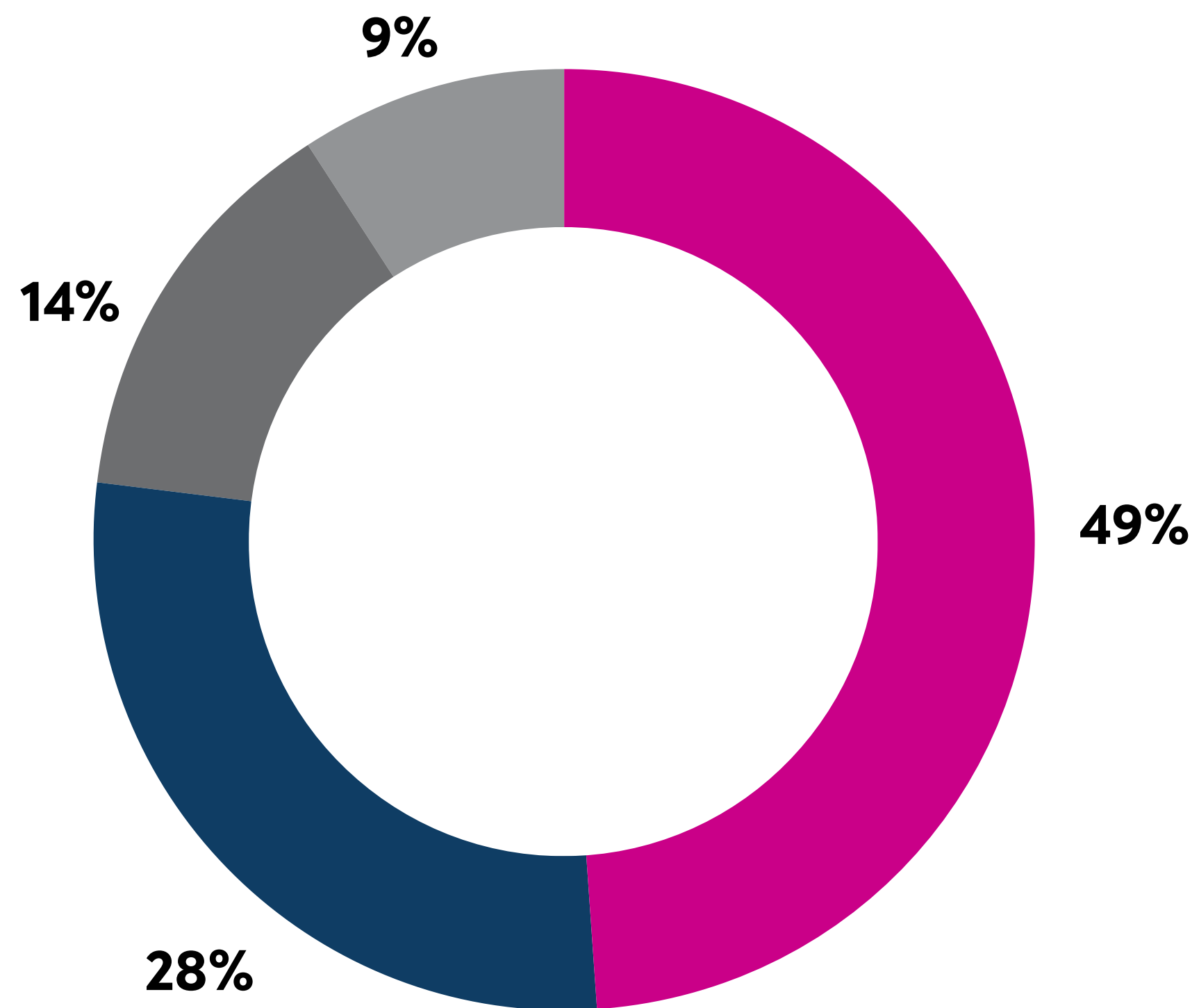
**tressis**

**FUNDSPeOPLE**

## MURCIA: PERFIL DEL ASESOR

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

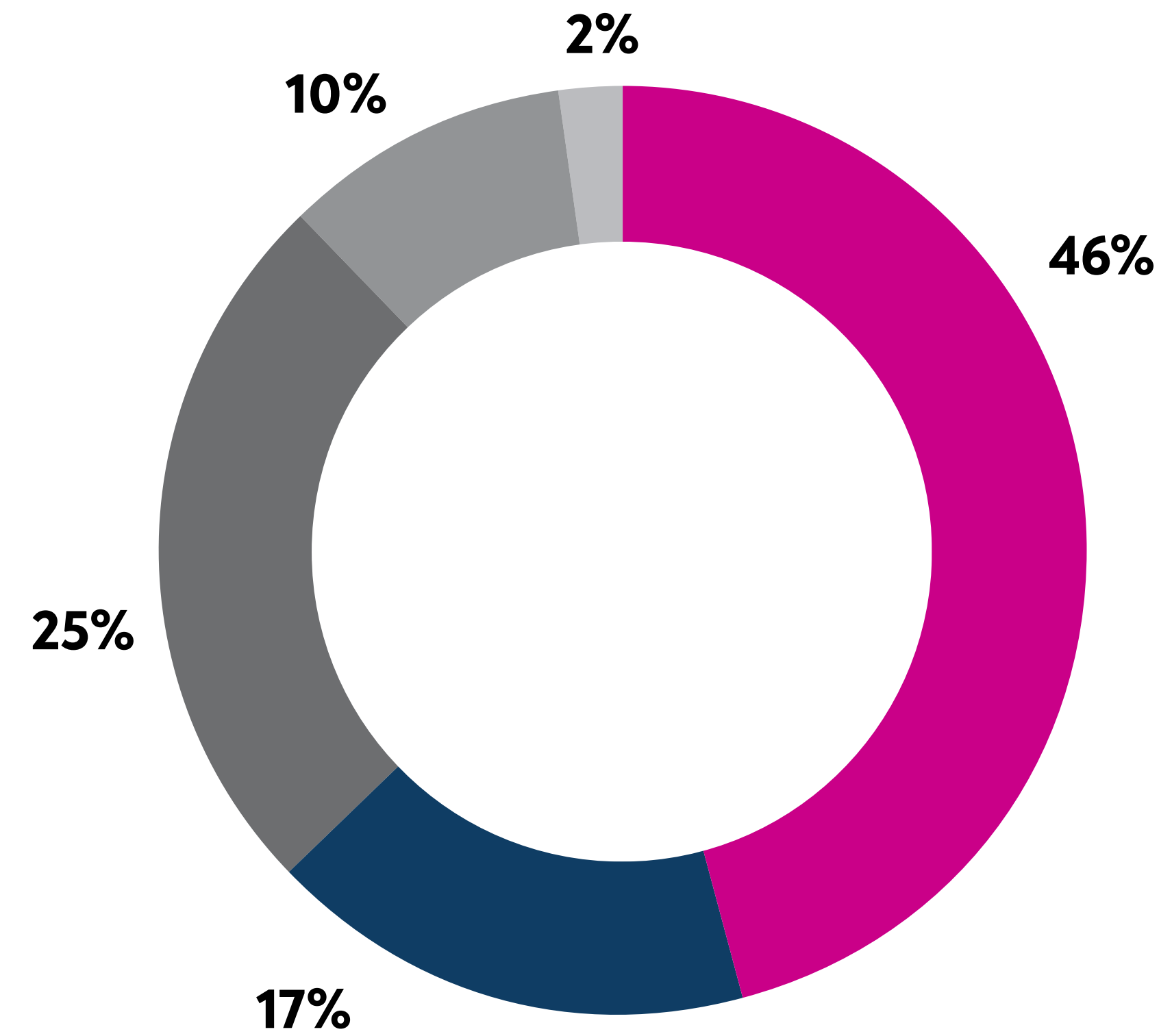
- ENTRE 0-500.000 EUR
- ENTRE 500.000 Y 1.000.000 EUR
- ENTRE 1.000.000 Y 3.000.000 EUR
- MÁS DE 3.000.000 EUR



V ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

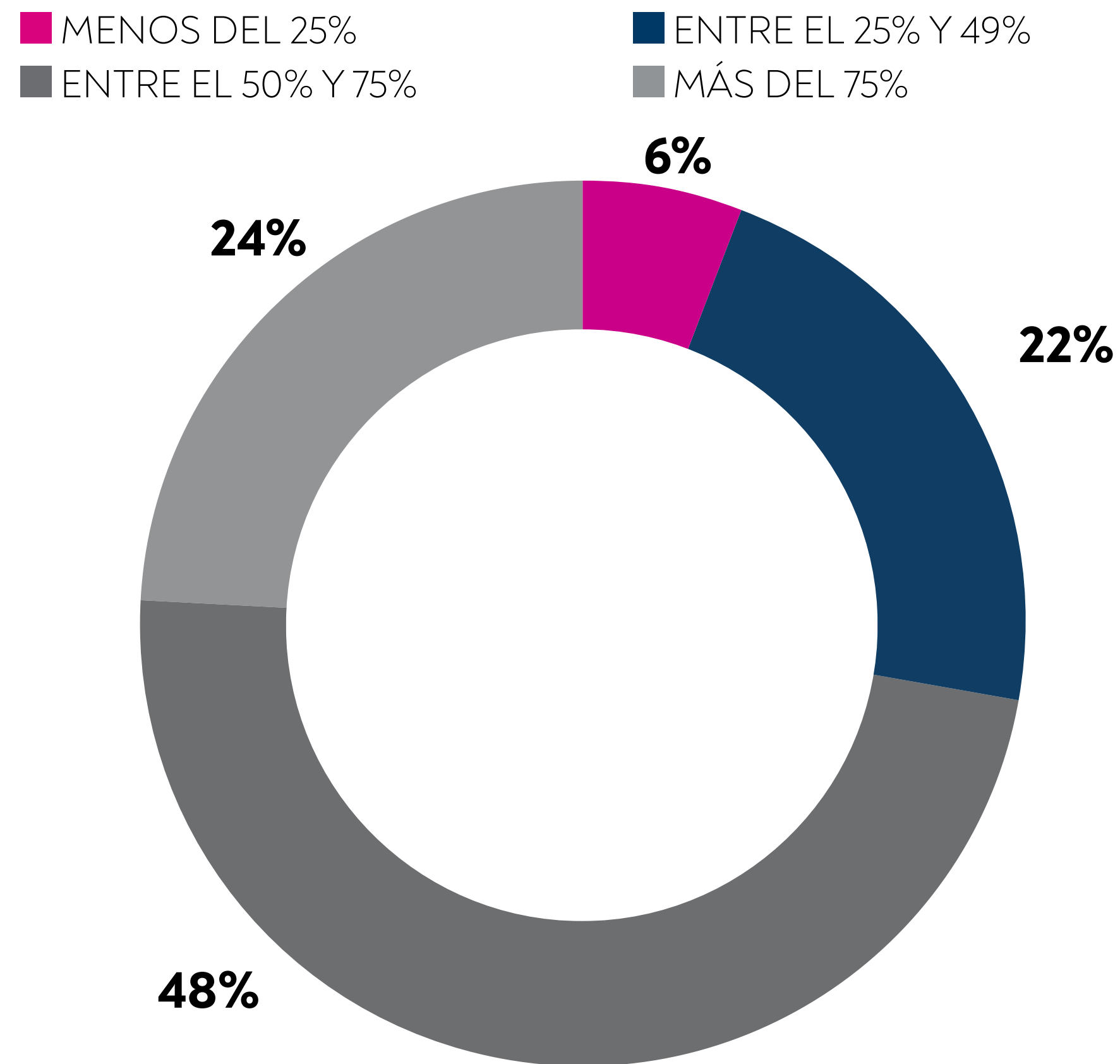
Suma del patrimonio de sus clientes

- 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



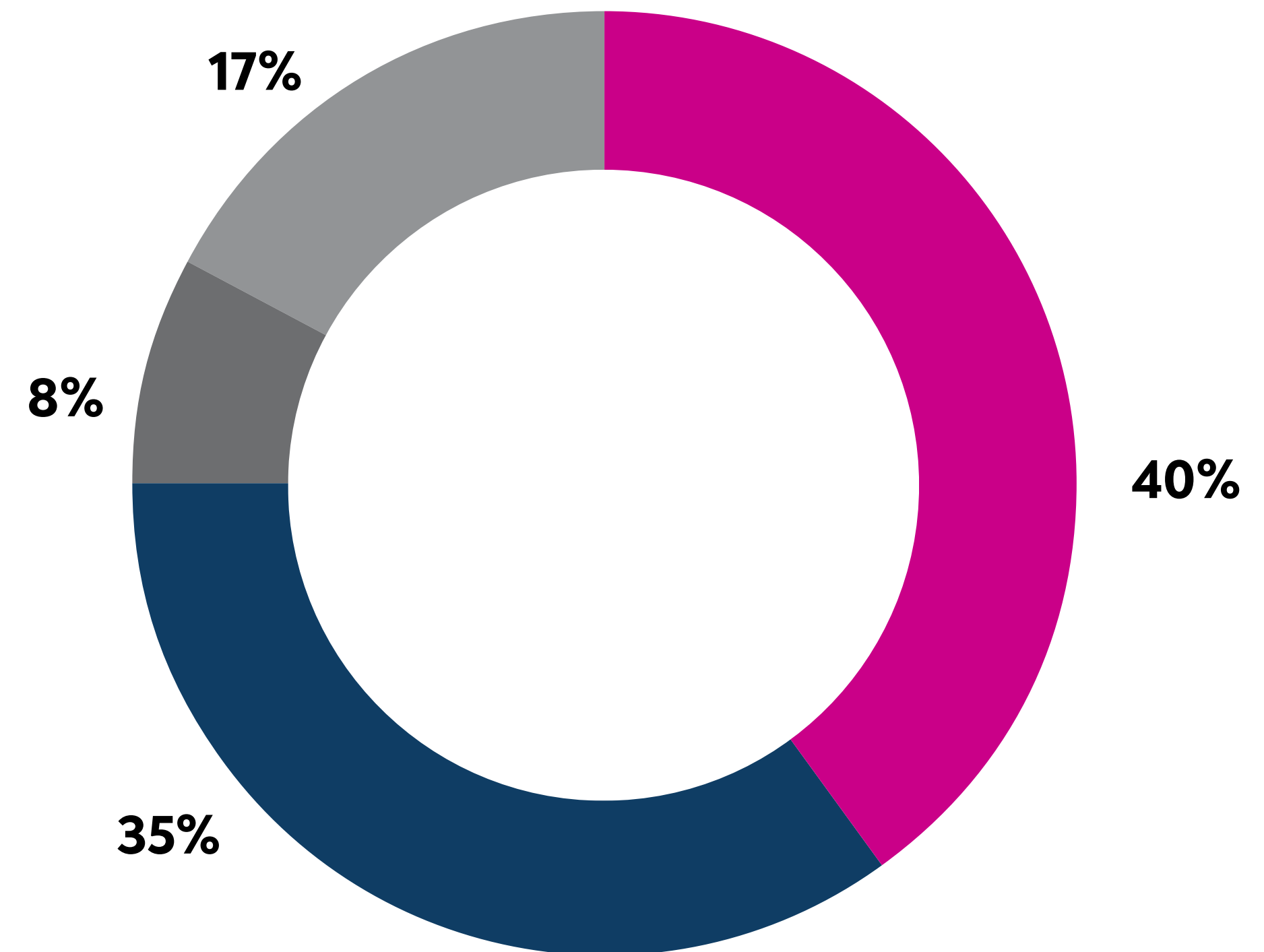
## MURCIA: PERFIL DEL ASESOR

¿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...?

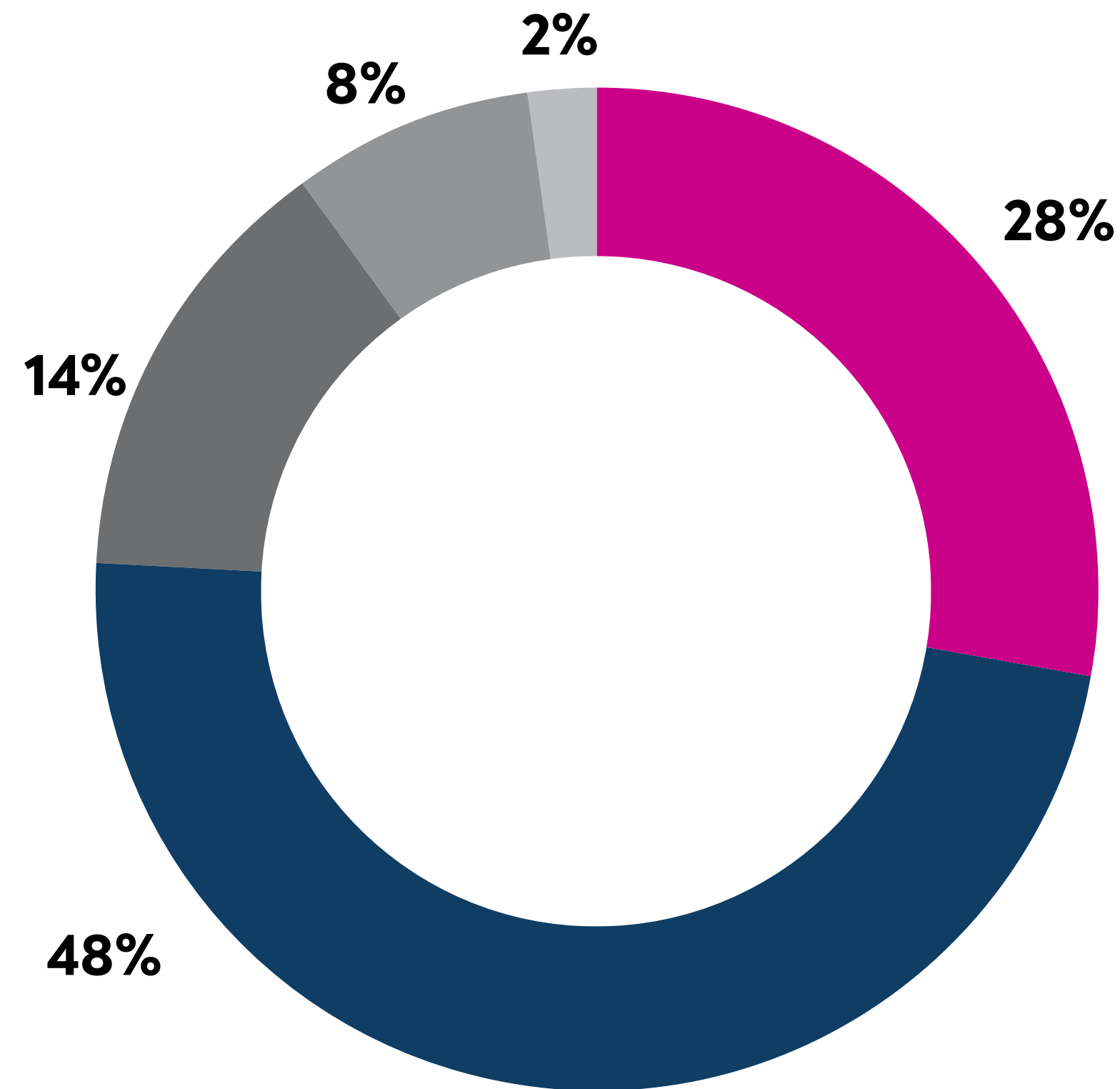
- REFERENCIAS DE OTROS CLIENTES
- DESDE OTROS SEGMENTOS DE LA MISMA ENTIDAD
- TRASPASO DE LA CARTERA DE CLIENTES DE OTRO BANQUERO DE LA MISMA ENTIDAD
- CLIENTES NUEVOS PROCEDENTES DE OTRA ENTIDAD Y SIN REFERENCIAS DE OTROS CLIENTES



## MURCIA: PERFIL DEL ASESOR

### ¿Cuál es su salario fijo anual bruto?

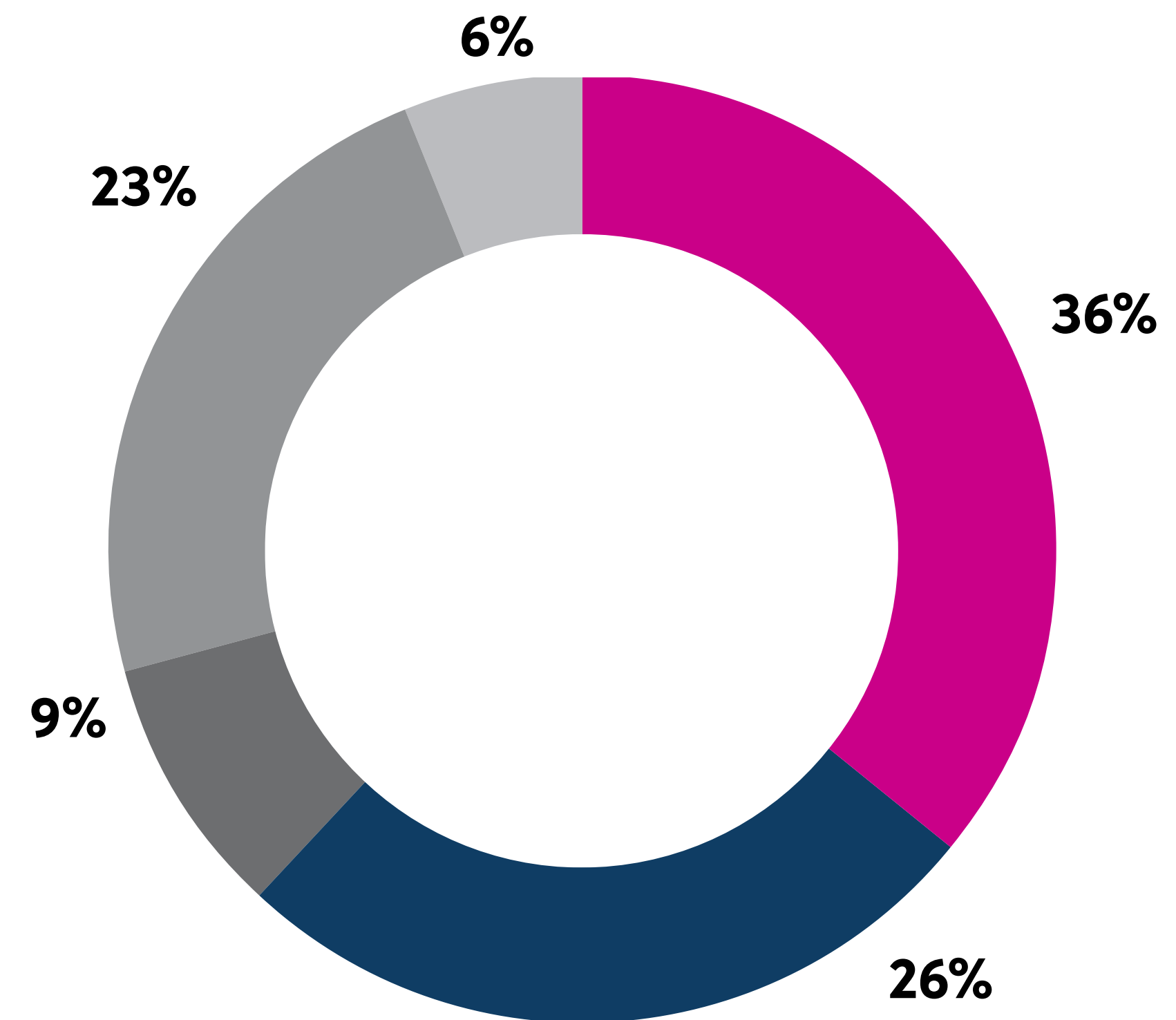
- MENOS DE 50.000 EUROS
- ENTRE 50.000 Y 100.000
- ENTRE 100.000 Y 150.000
- ENTRE 150.000 Y 200.000
- MÁS DE 200.000



V ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

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

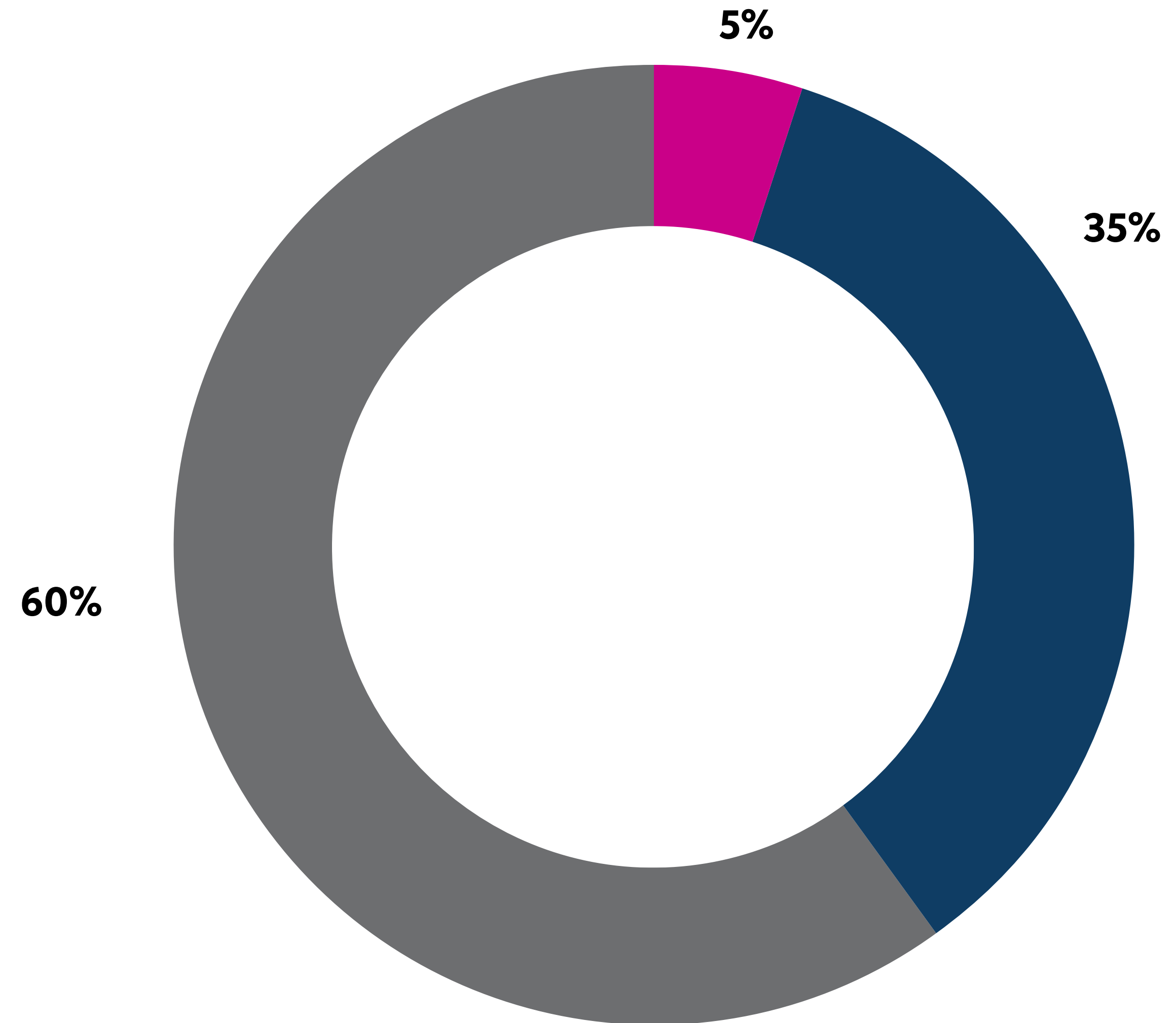
- 0%-20%
- 20%-40%
- 40%-60%
- MÁS DEL 60%
- SOLO VARIABLE



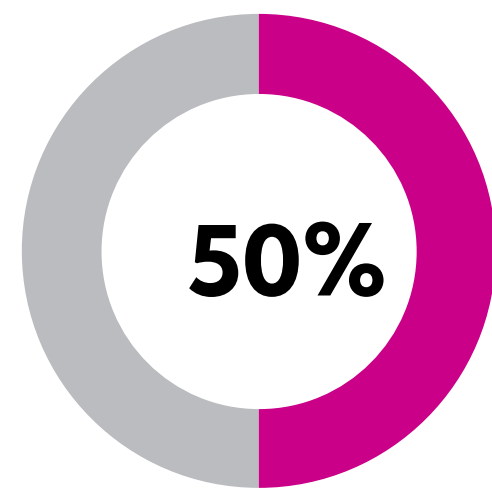
## MURCIA: PERFIL DEL ASESOR

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

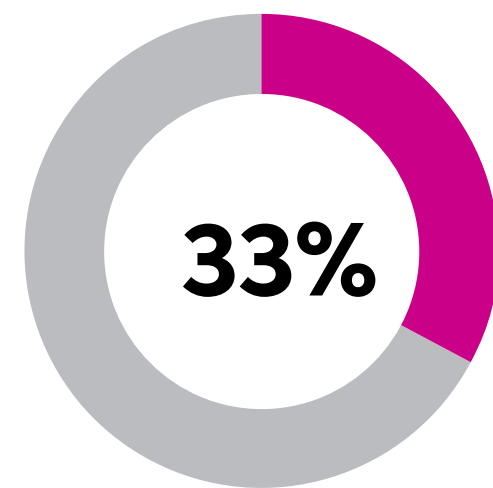
(ESCALA DE 0 A 10)



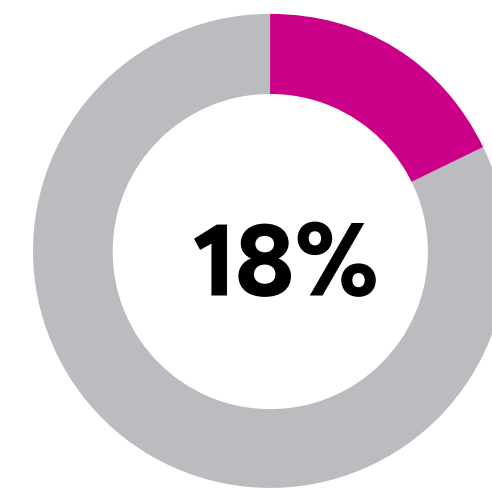
¿Qué aspectos crees que debería mejorar la entidad para la que trabaja?



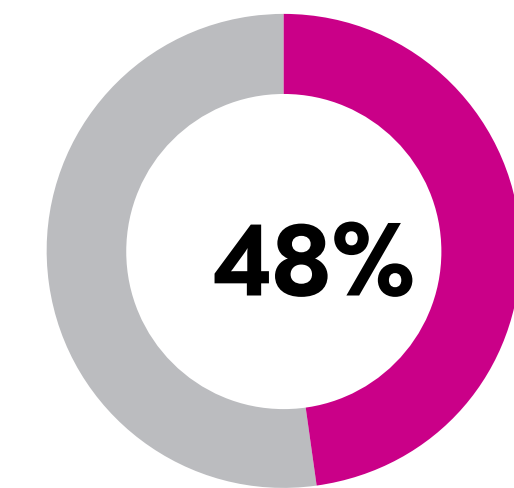
LA RETRIBUCIÓN A LOS BANQUEROS



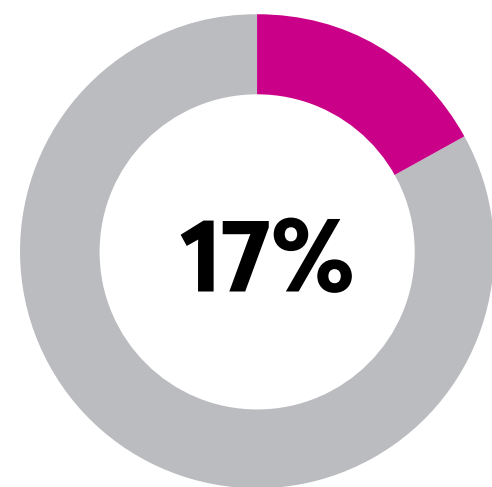
LA PROPUESTA DE VALOR A LOS CLIENTES



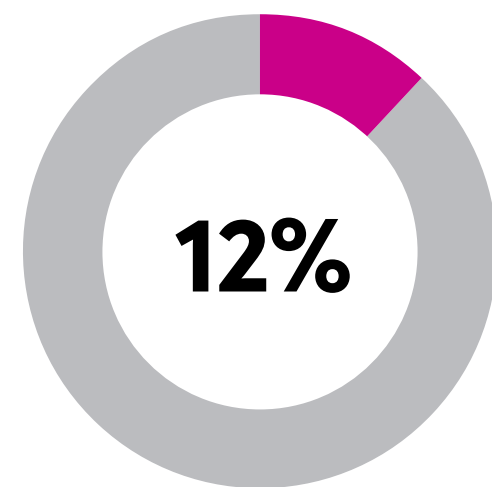
LA FORMACIÓN Y DESARROLLO A LOS BANQUEROS



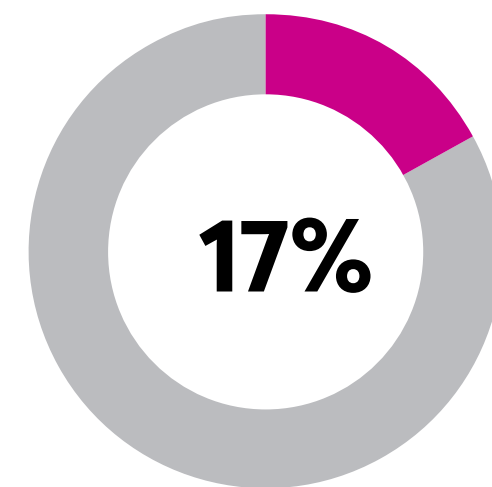
LA BUROCRACIA ADMINISTRATIVA Y LEGAL



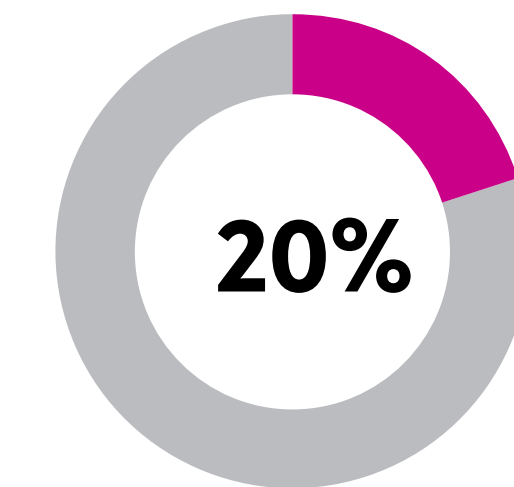
LA OPERATIVA CON CLIENTES



LA DIGITALIZACIÓN DE LA COMPAÑÍA



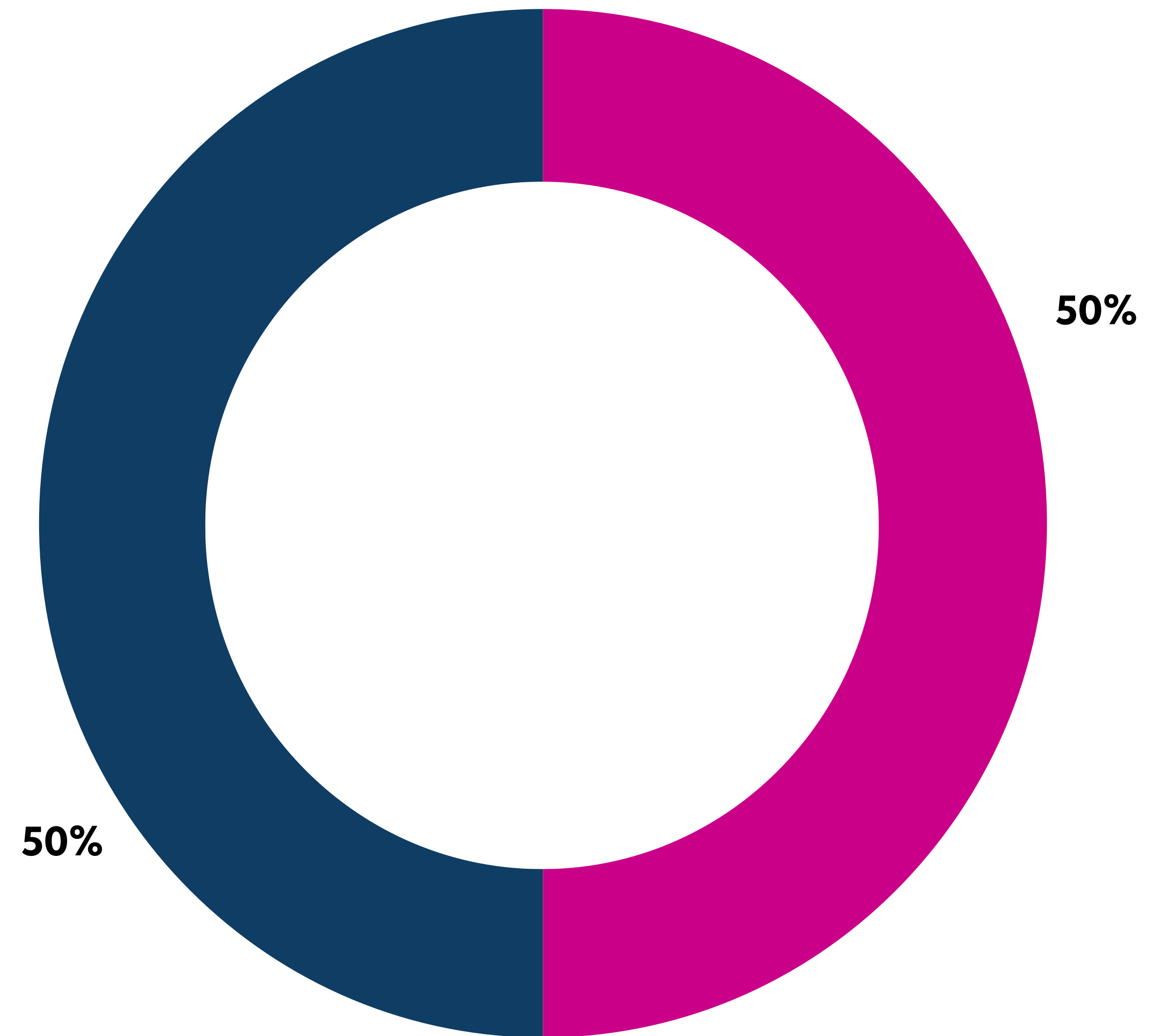
LAS CONDICIONES DE TRABAJO



EL RECONOCIMIENTO DEL EMPLEADO

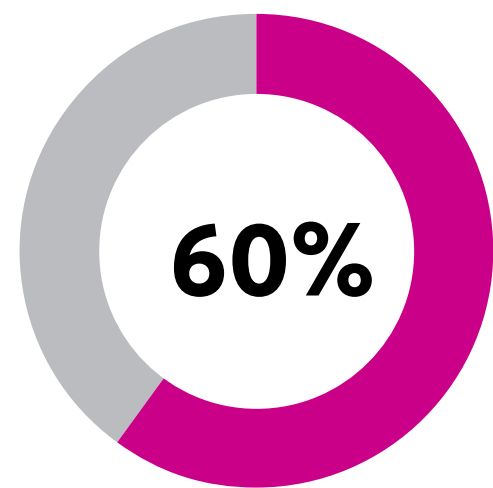
¿Estás dispuesto a cambiar de entidad para la que trabajas?

- SÍ
- NO

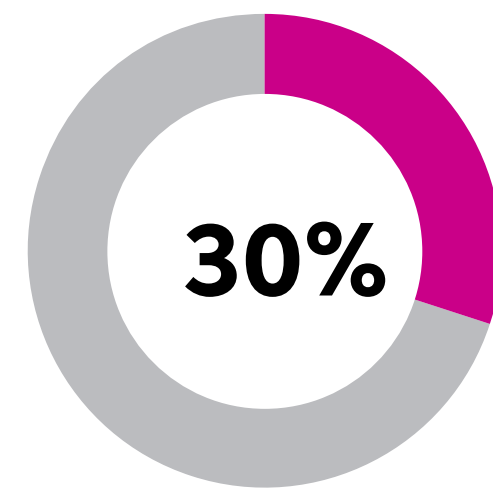




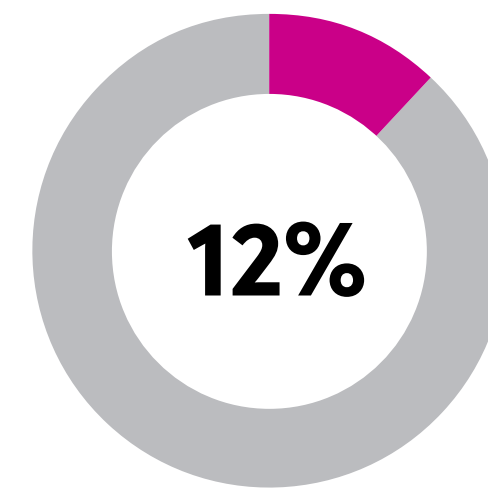
# ¿Cuáles considera que son los factores más determinantes para cambiarse de entidad?



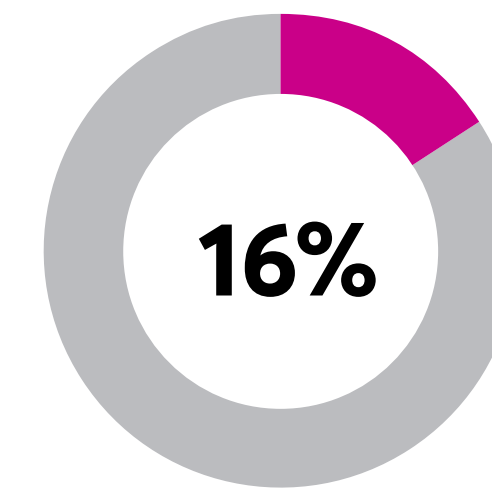
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJORES SERVICIOS DE BANCA PRIVADA



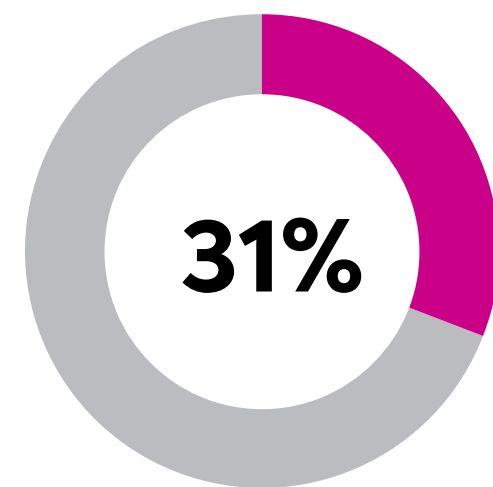
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD DONDE TENGA UNA MAYOR POSIBILIDAD DE DESARROLLAR MI CARRERA PROFESIONAL



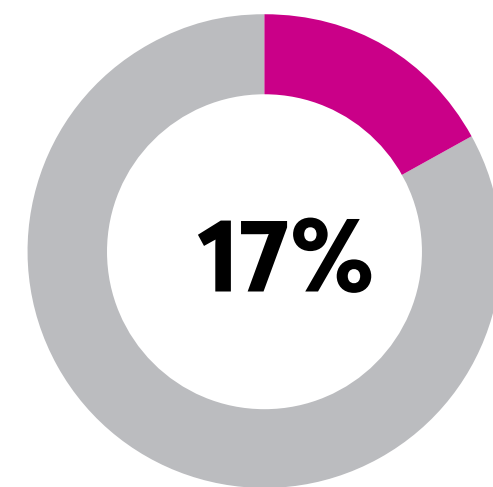
BÚSQUEDA DE UNA NUEVA FIGURA DE RELACIÓN CON LA ENTIDAD (AGENTE)



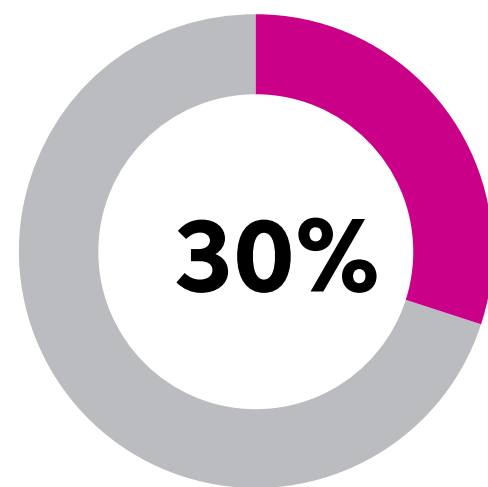
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MENORES CONFLICTOS DE INTERES



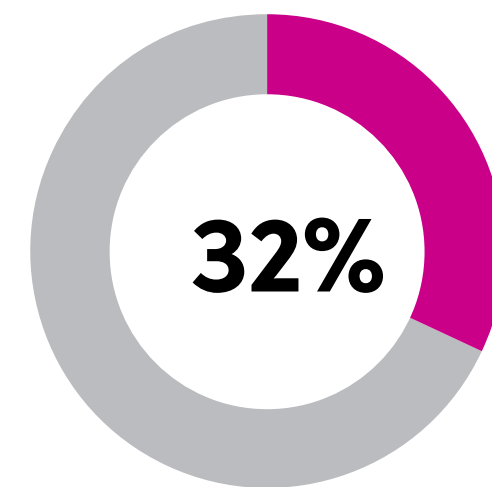
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJORES CONDICIONES DE TRABAJO (FLEXIBILIDAD, ORGANIZACIÓN...)



BÚSQUEDA DE UNA MEJORA SALARIAL EXCLUSIVAMENTE



BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJOR MARCA Y REPUTACIÓN

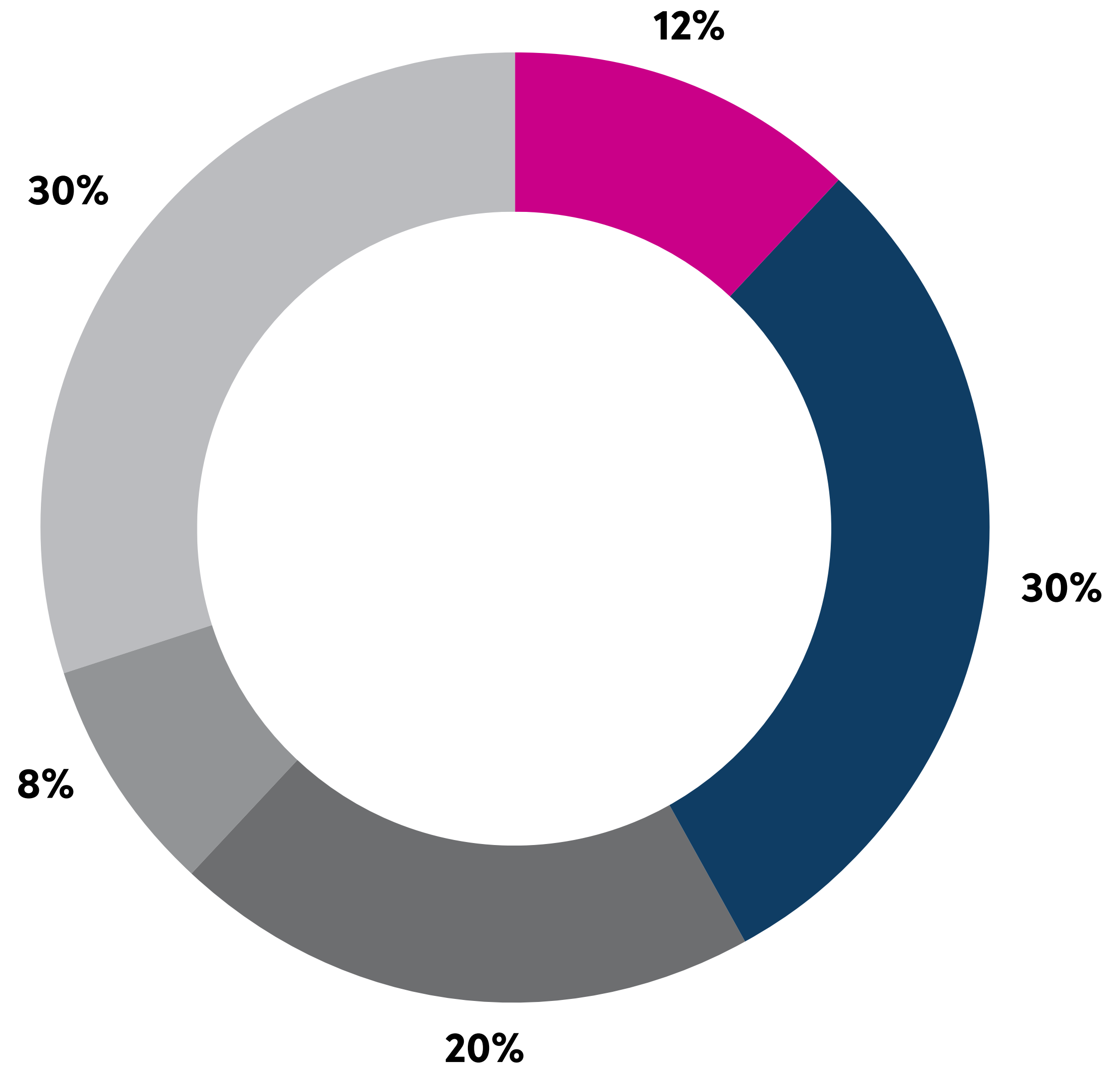


BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD QUE RECOMPENSE EN FUNCIÓN DEL MI COMPROMISO Y CONTRIBUCIÓN

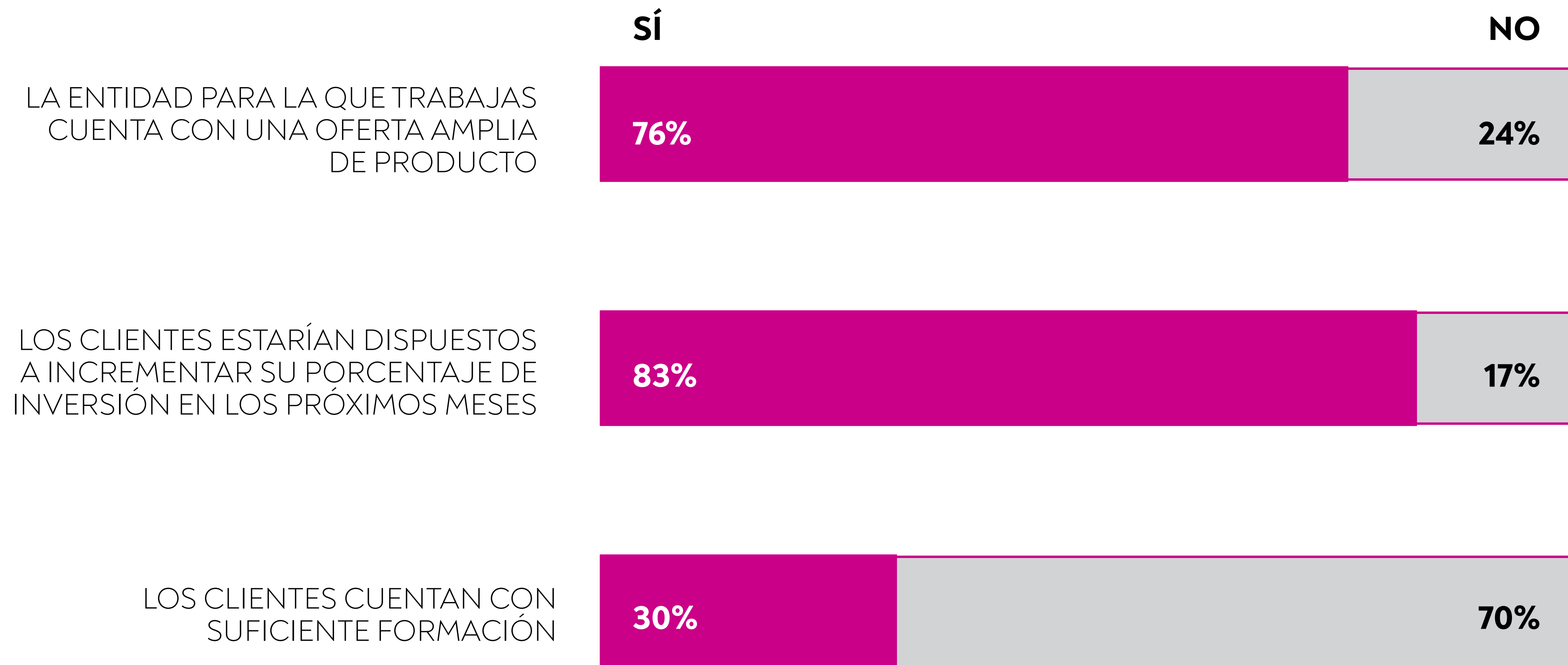
## MURCIA: PERFIL DEL ASESOR

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%

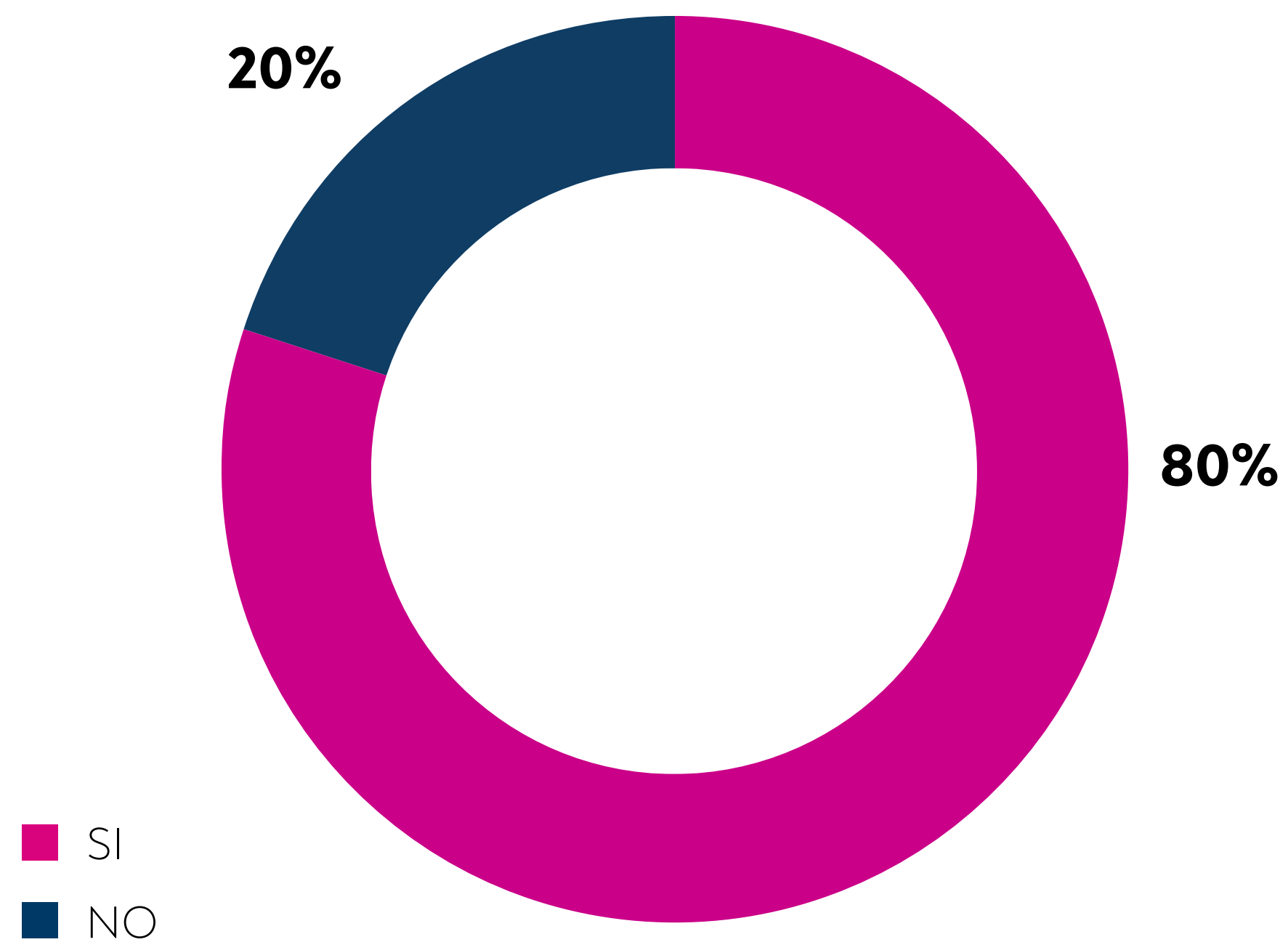


## Alternativos

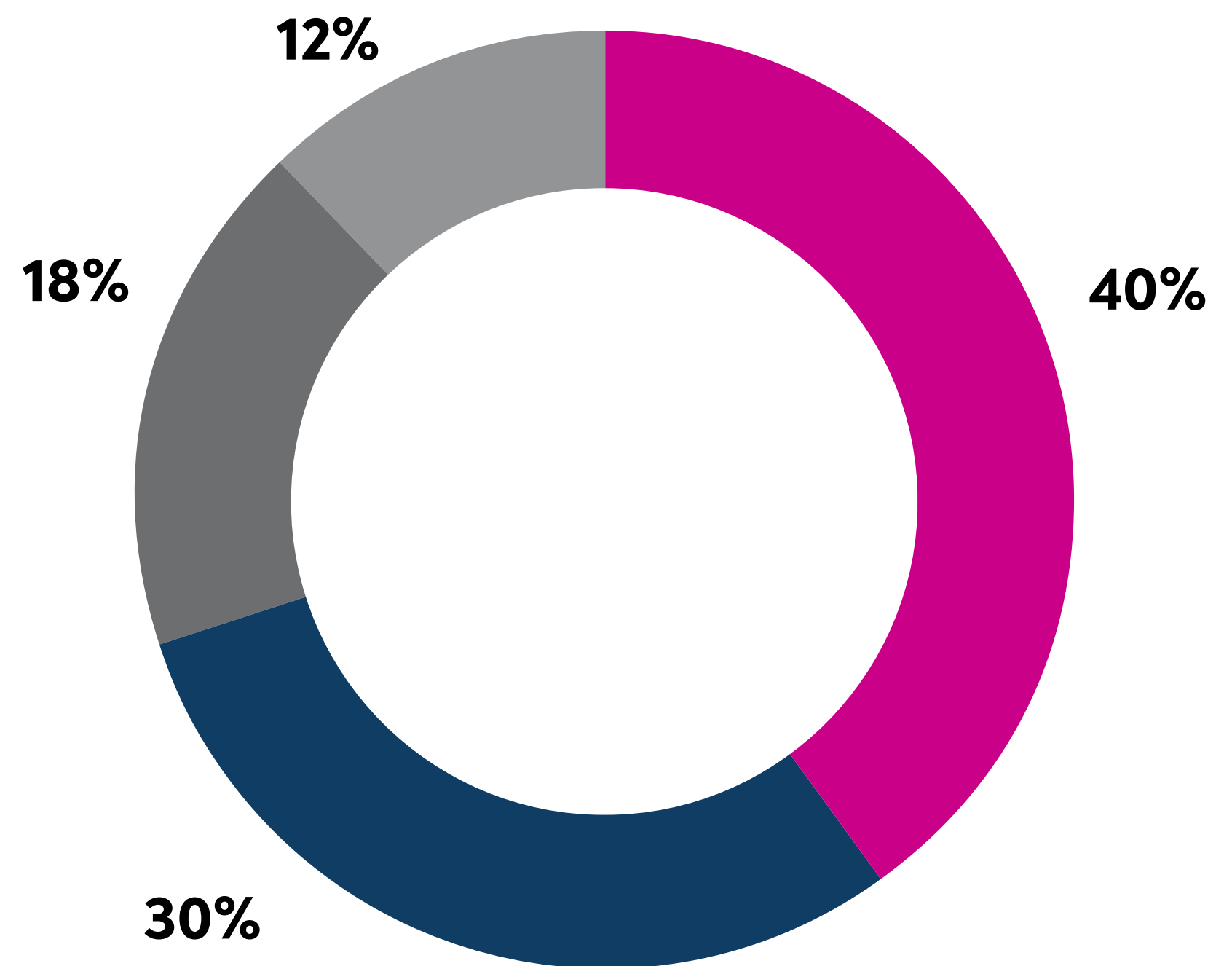


## Sostenibilidad

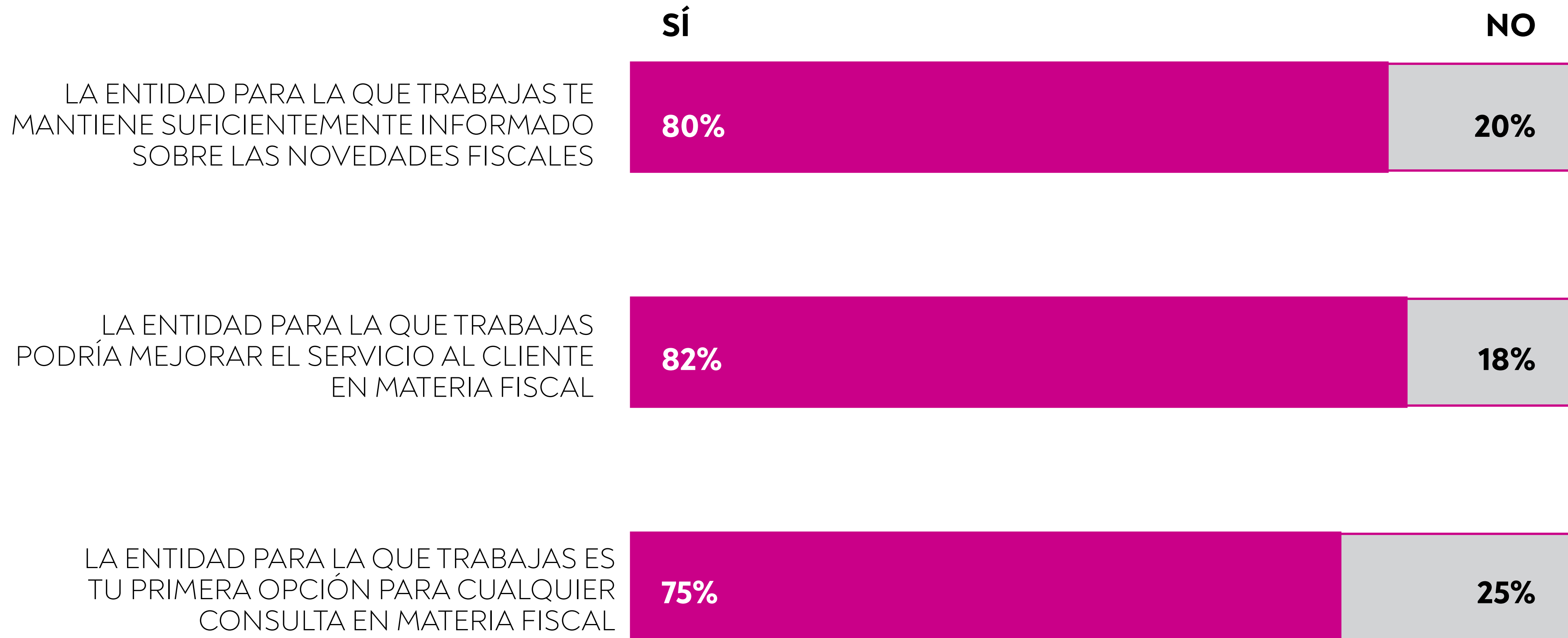
¿Consideras que la entidad para la que trabajas te ha facilitado suficiente información sobre la nueva normativa en materia de sostenibilidad?



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



## Fiscalidad



# V ESTUDIO BANCA PRIVADA 2023