

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2023

V ESTUDIO DE
BANCA PRIVADA
NAVARRA

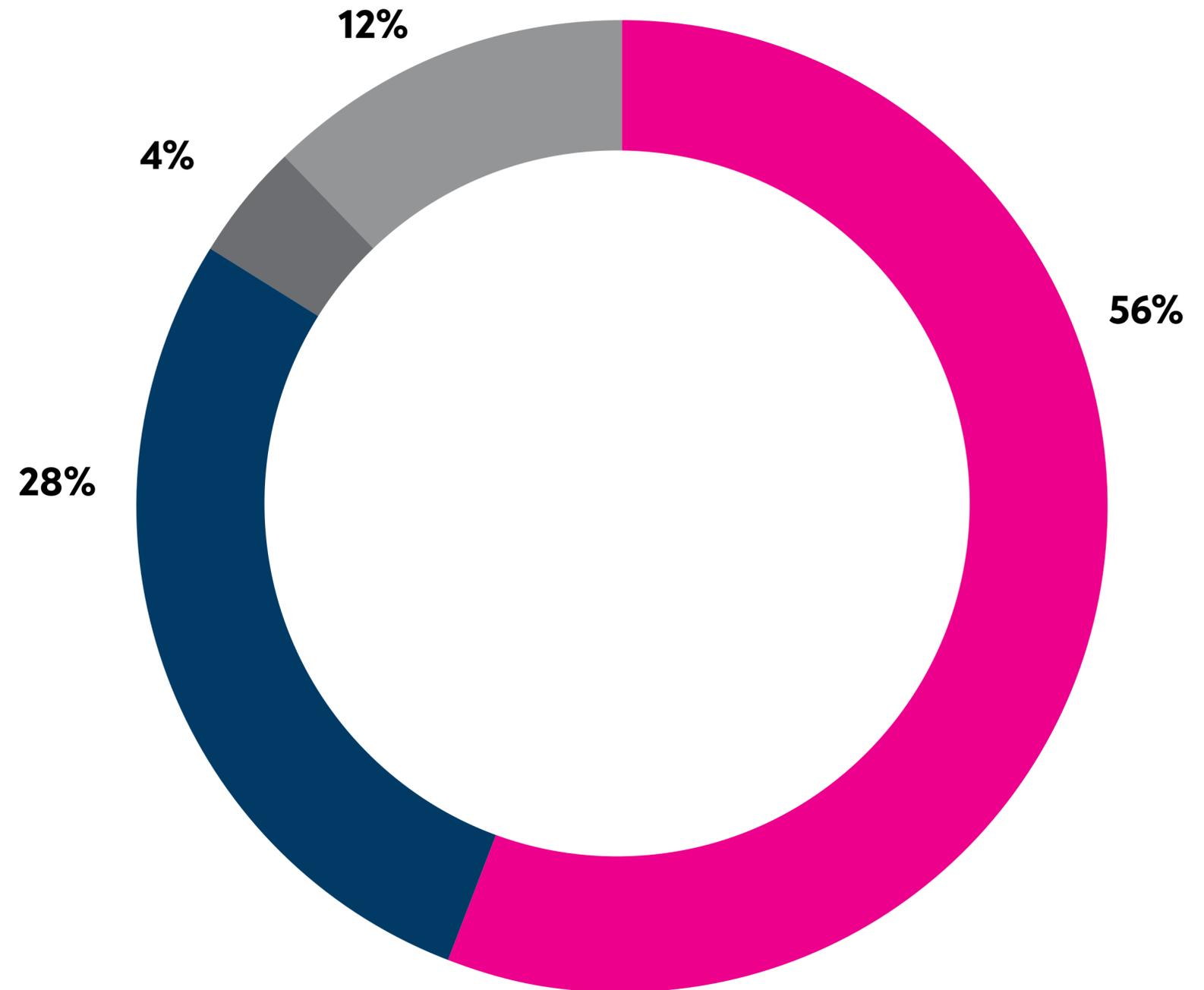


MUESTRA ENCUESTA A NIVEL NACIONAL

- BANQUERO
- AGENTES
- EAF
- OTROS

V ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

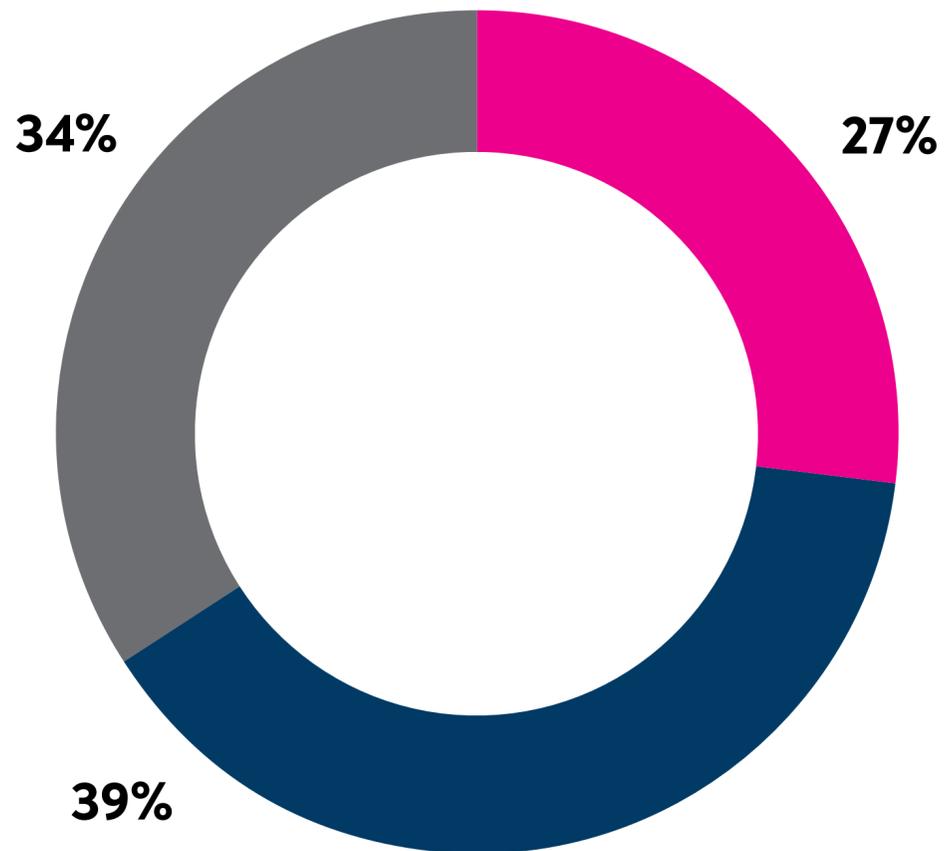
Más de 800 profesionales



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

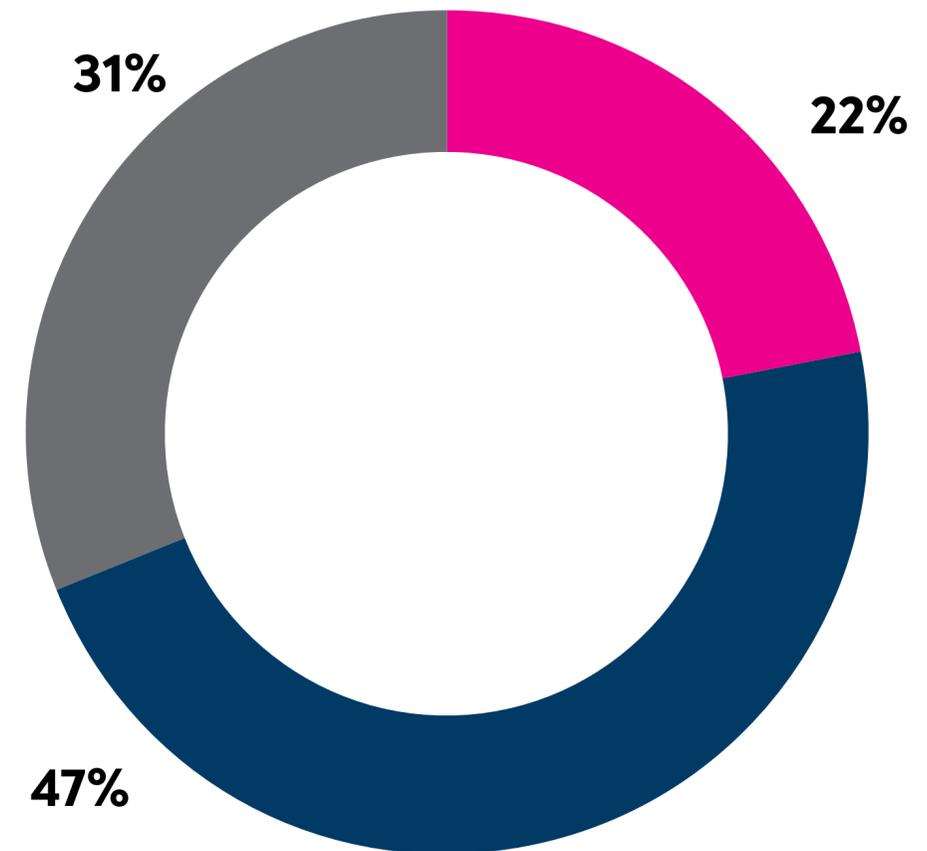
2023

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ ARRIESGADO



2022

■ CONSERVADOR ■ MODERADO ■ ARRIESGADO



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

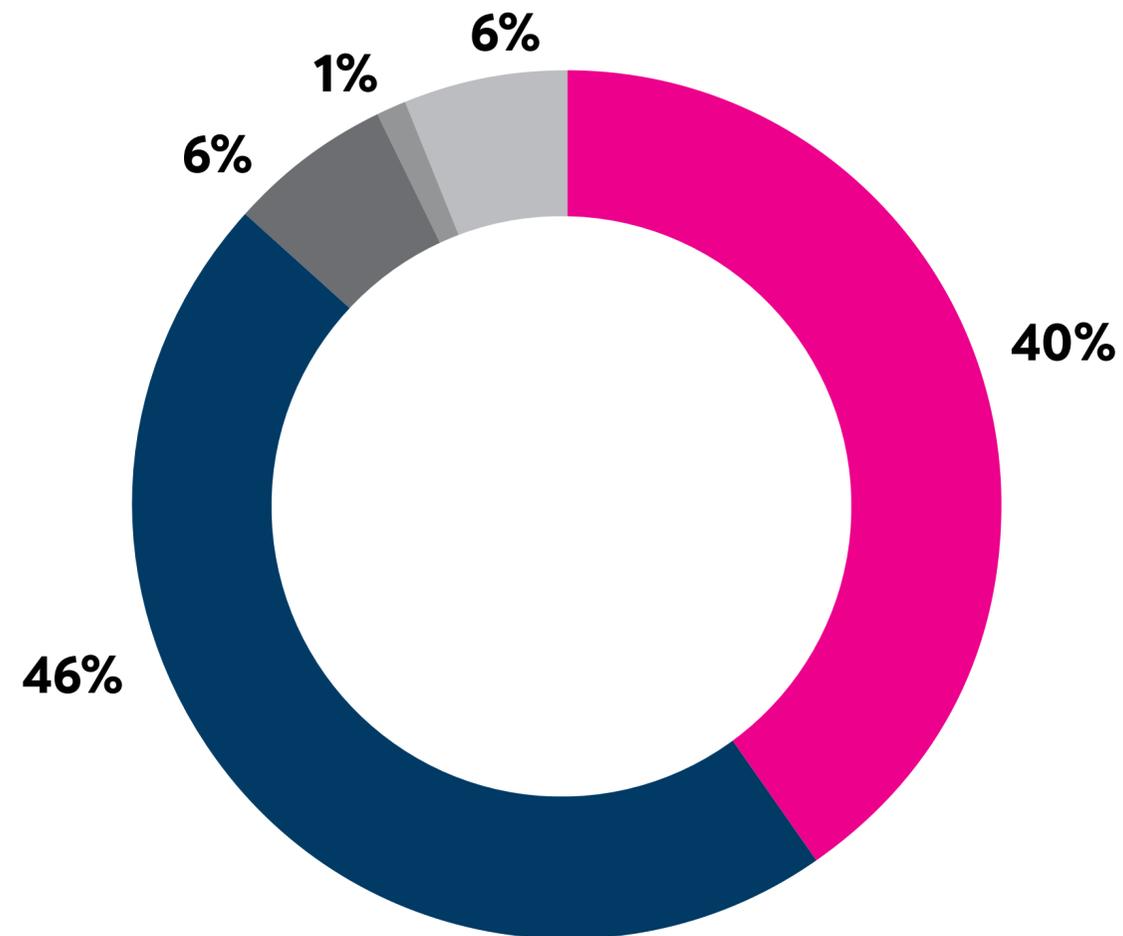
	2023	2022
Tesorería/Depósitos	38%	23%
Acciones en directo	29%	27%
Bonos/Renta Fija en directo	16%	8%
Planes de pensiones	24%	29%
Seguros	19%	19%
Inmobiliario	32%	26%
Capital riesgo u otros alternativos ilíquidos	18%	16%
Fondos de inversión del propio grupo	48%	23%
Fondos de inversión de terceros	60%	74%

NAVARRA: PERFIL DEL CLIENTE

Asset allocation para un perfil moderado en 2023

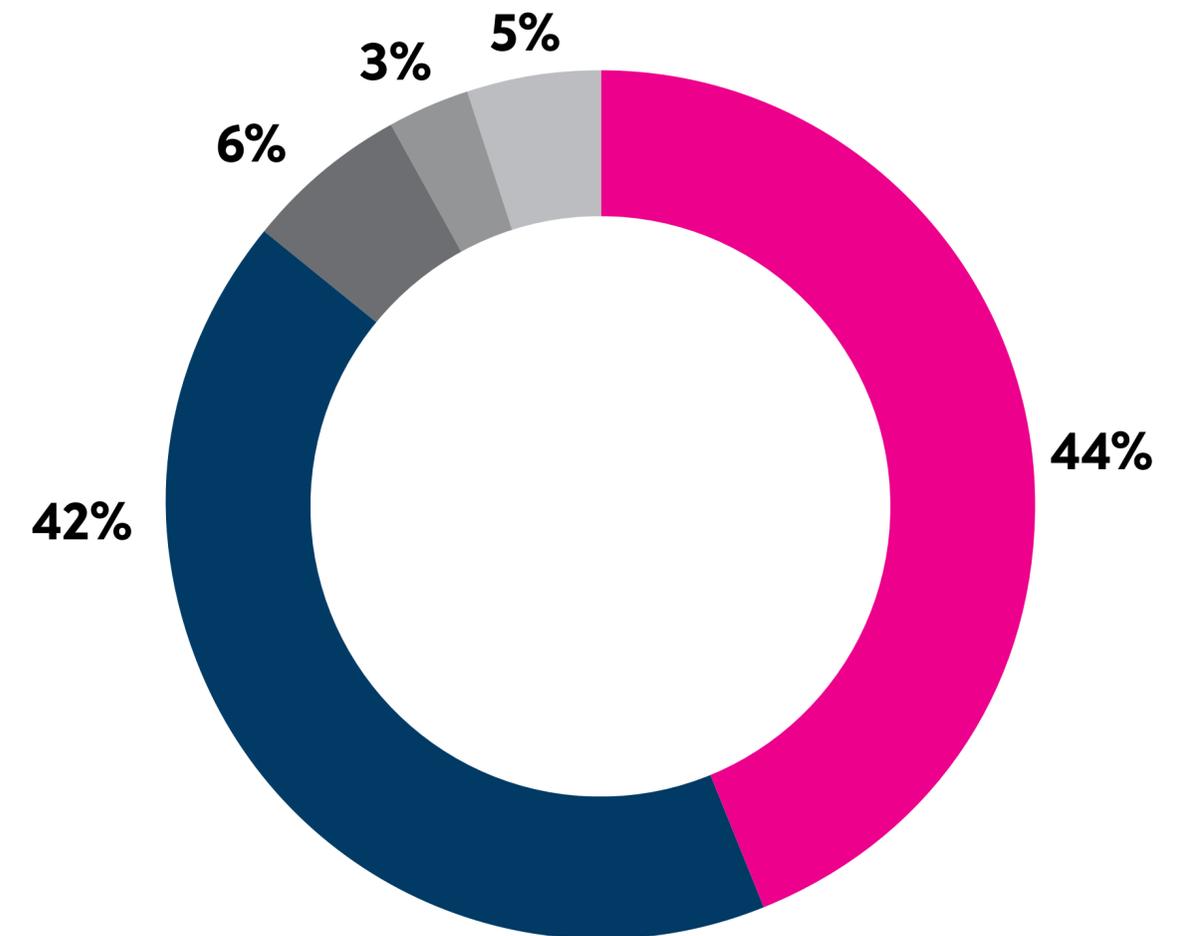
NAVARRA

- 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



Asset allocation para un perfil moderado en 2023

	ESPAÑA	NAVARRA
Fondos monetarios	9%	8%
Fondos con vencimiento fijo	7%	6%
Fondos de renta fija europea	11%	8%
Fondos de renta fija norteamericana	7%	5%
Fondos de renta fija emergentes	3%	2%
Fondos de renta fija global	7%	11%
Fondos de renta variable europea	10%	10%
Fondos de renta variable norteamericana	13%	12%
Fondos de renta variable emergente	4%	4%
Fondos de renta variable global	15%	20%
Fondos multiactivo o mixtos	6%	6%
Fondos alternativos UCIT	3%	1%
Otros fondos alternativos *	5%	6%

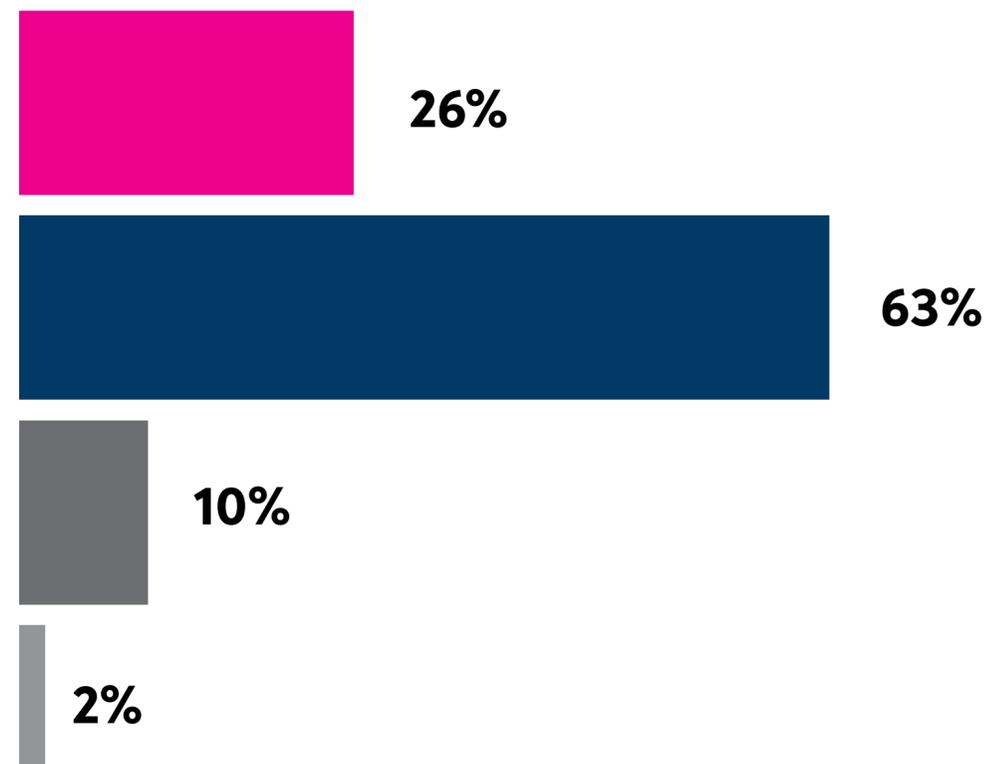
*(capital riesgo, hedge funds, inmobiliarios....)

NAVARRA: PERFIL DEL CLIENTE

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

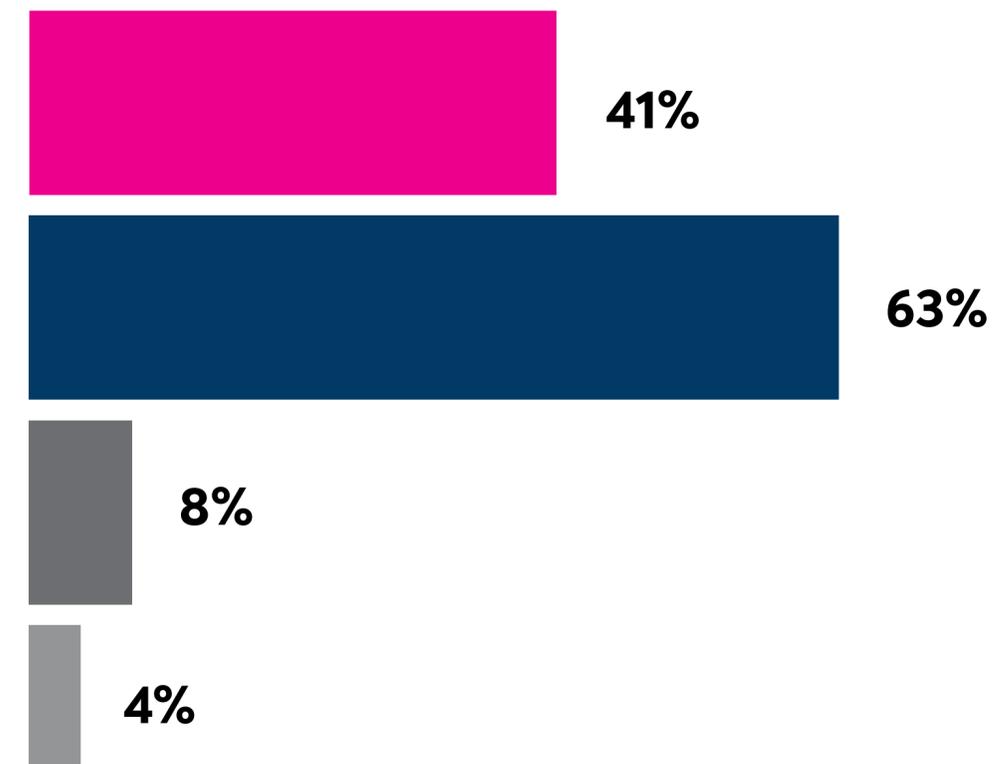
2023

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



2022

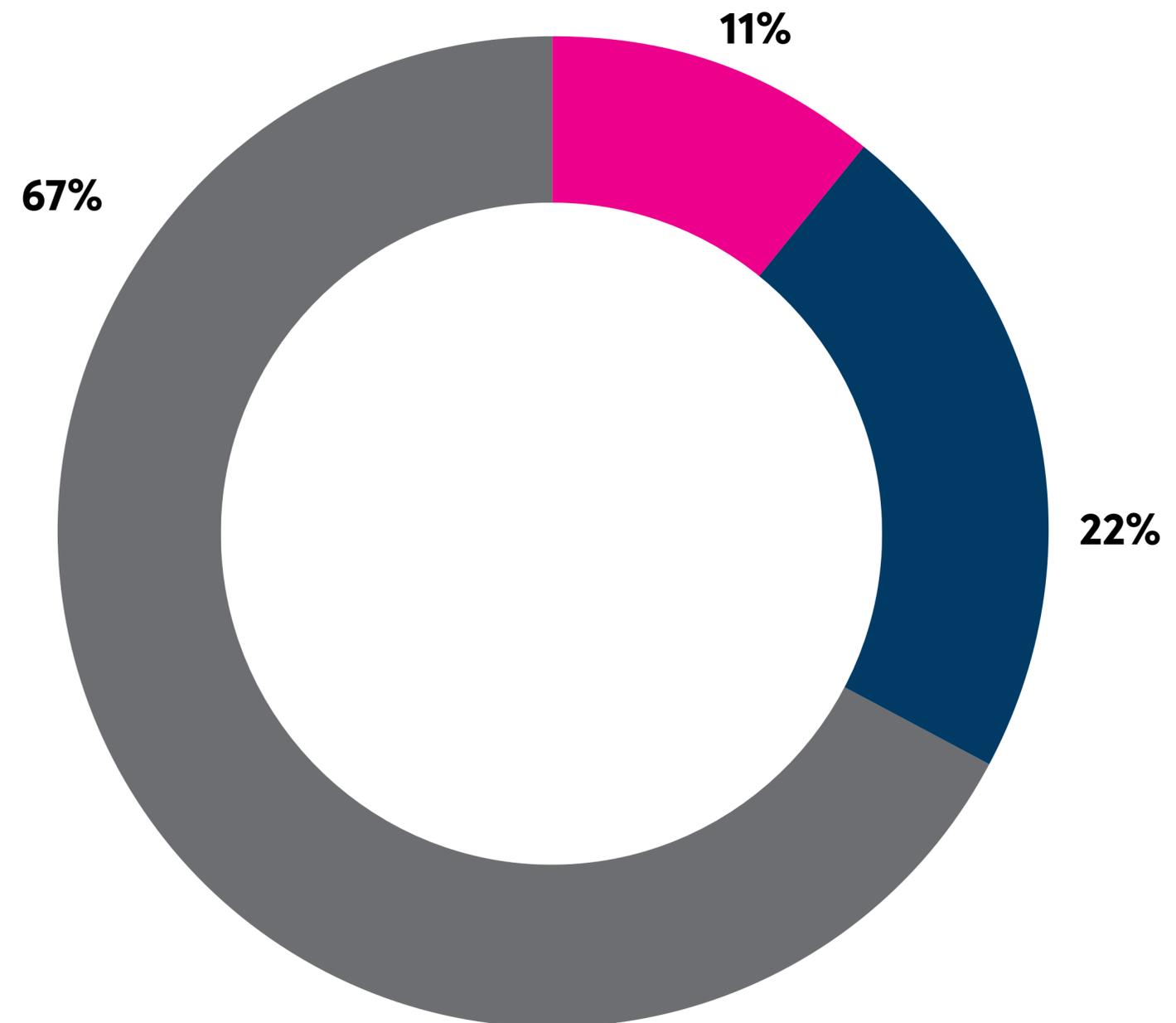
- GESTIÓN DISCRECIONAL
- ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE
- ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE
- EJECUCIÓN



Balance

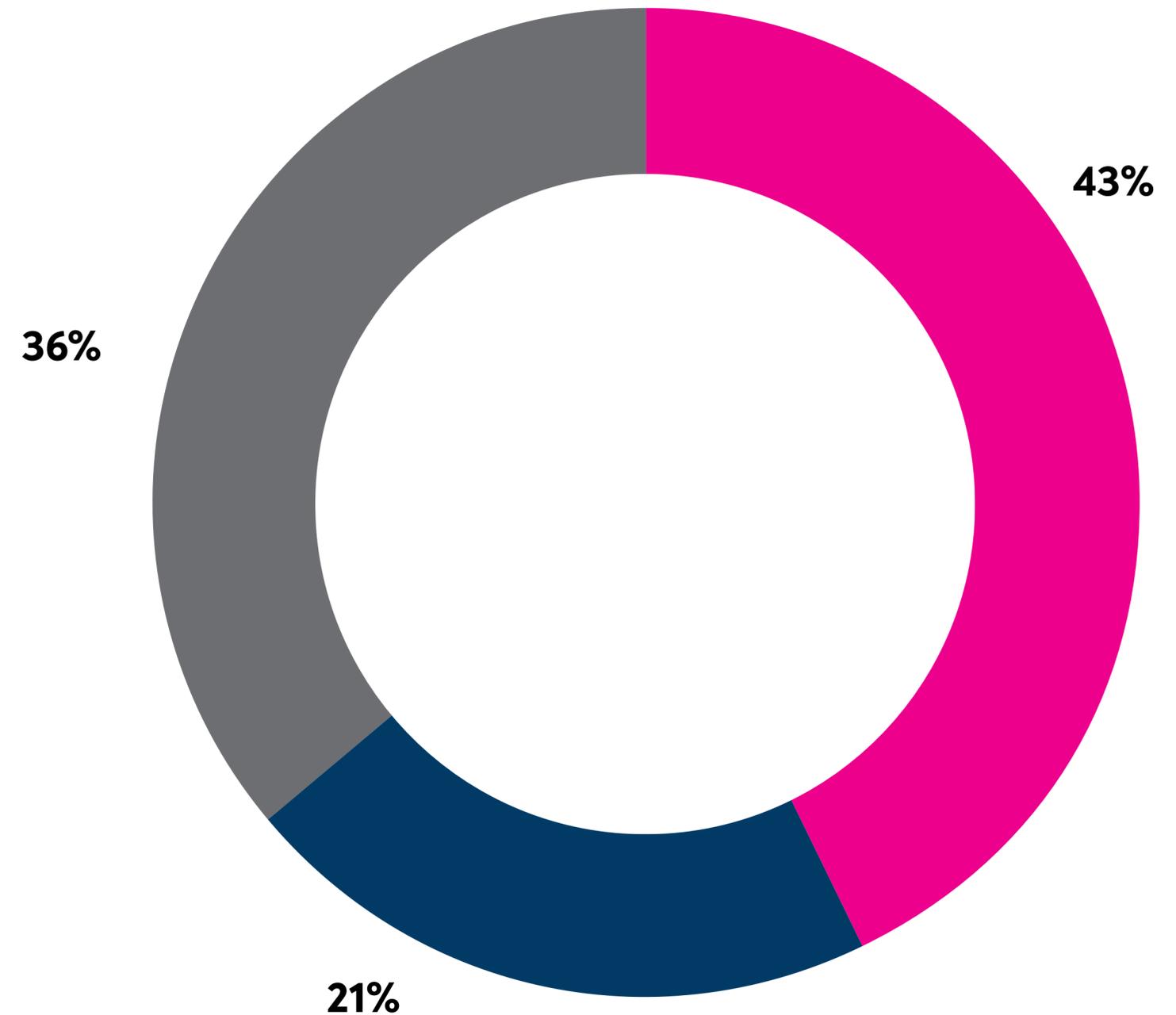
Cinco años después de MiFID II, considera que la libertad de recomendación a sus clientes

- HA AUMENTADO
- HA DISMINUIDO
- SE MANTIENE



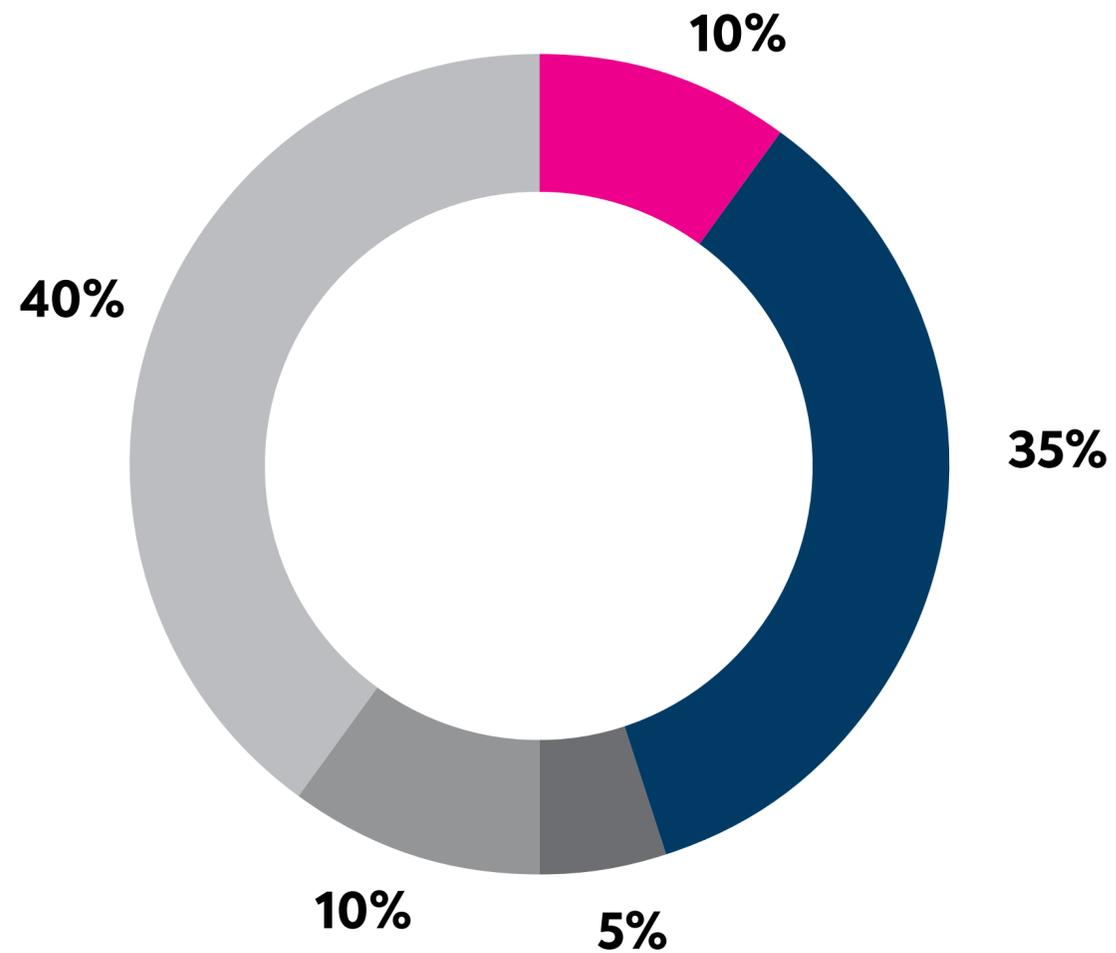
En su función como asesor...

- 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

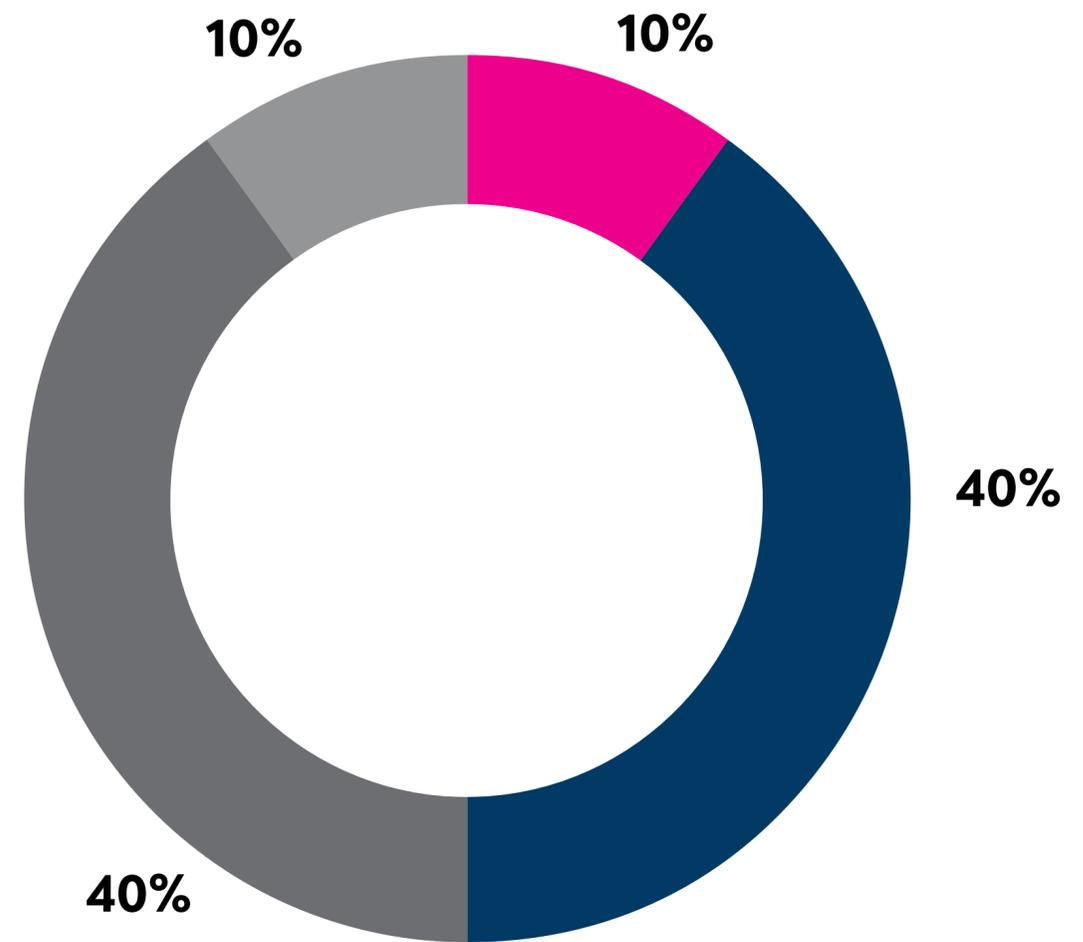


NAVARRA: PERFIL DEL ASESOR

¿Cuántos años lleva trabajando en banca privada?



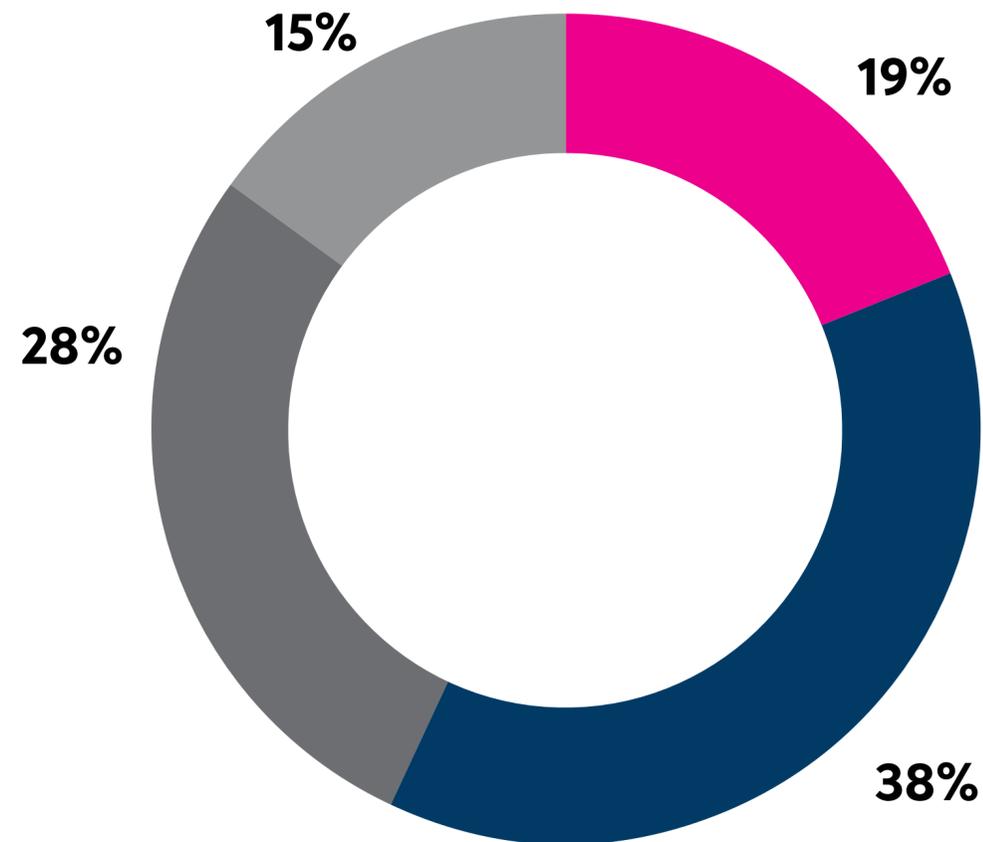
¿Cuántos clientes gestiona?



NAVARRA: PERFIL DEL ASESOR

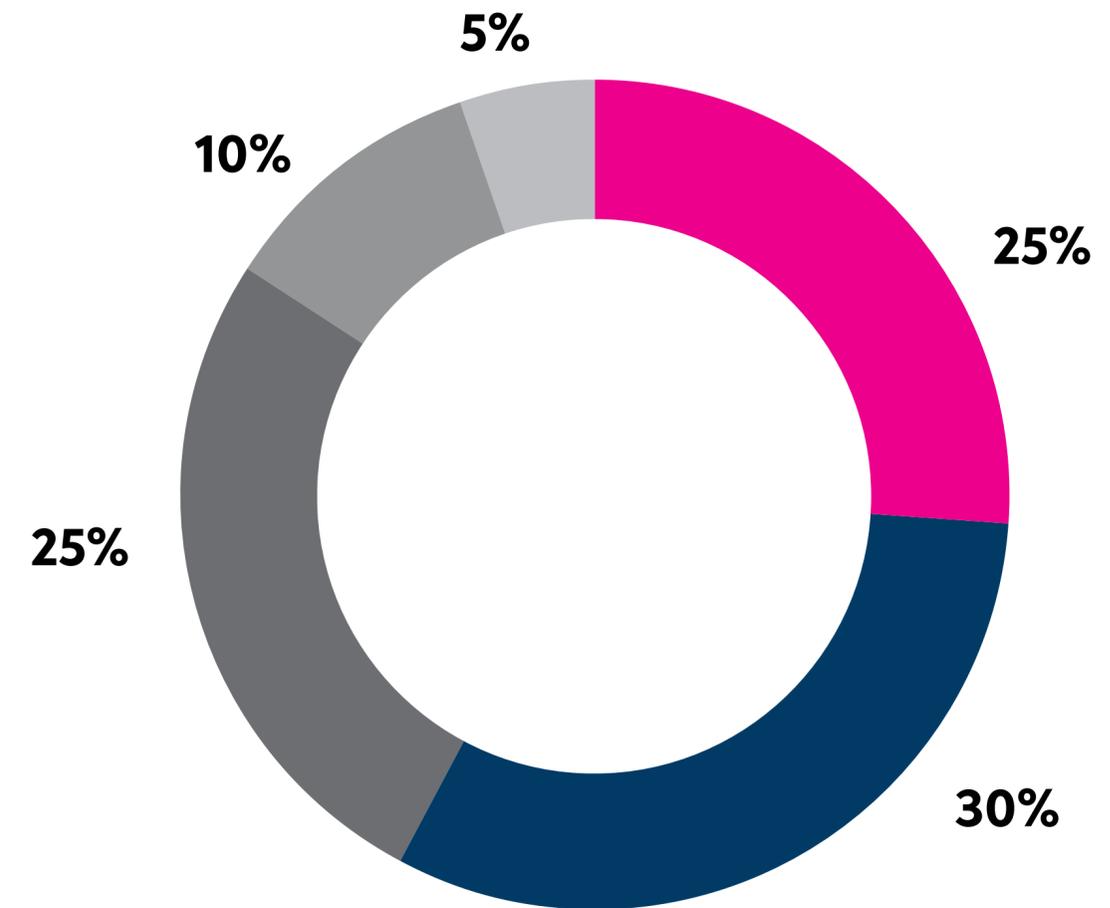
¿Cómo es la distribución de sus clientes por tamaño de su cartera financiera?

- 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



Suma del patrimonio de sus clientes

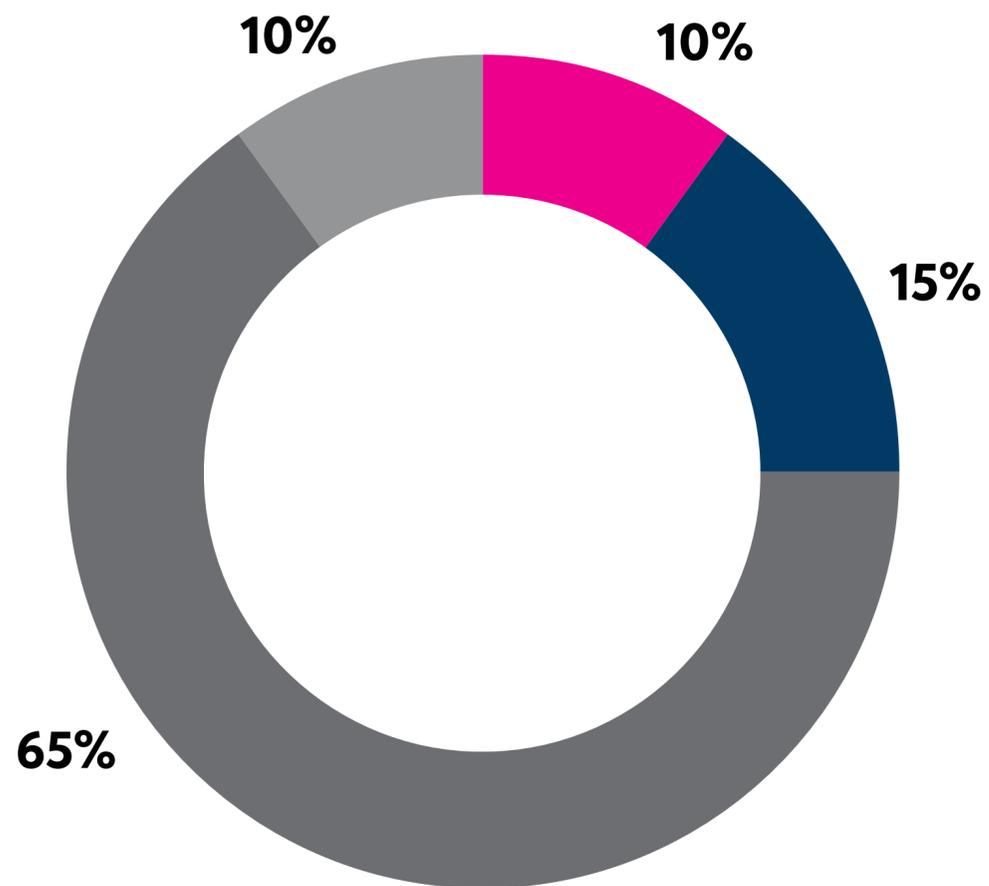
- CARTERA INFERIOR A LOS 50 MILLONES
- CARTERA ENTRE 50 Y 100 MILLONES
- CARTERA ENTRE 100 Y 250 MILLONES
- CARTERA ENTRE 250 MILLONES Y 500 MILLONES
- CARTERA SUPERIOR A LOS 500 MILLONES



NAVARRA: PERFIL DEL ASESOR

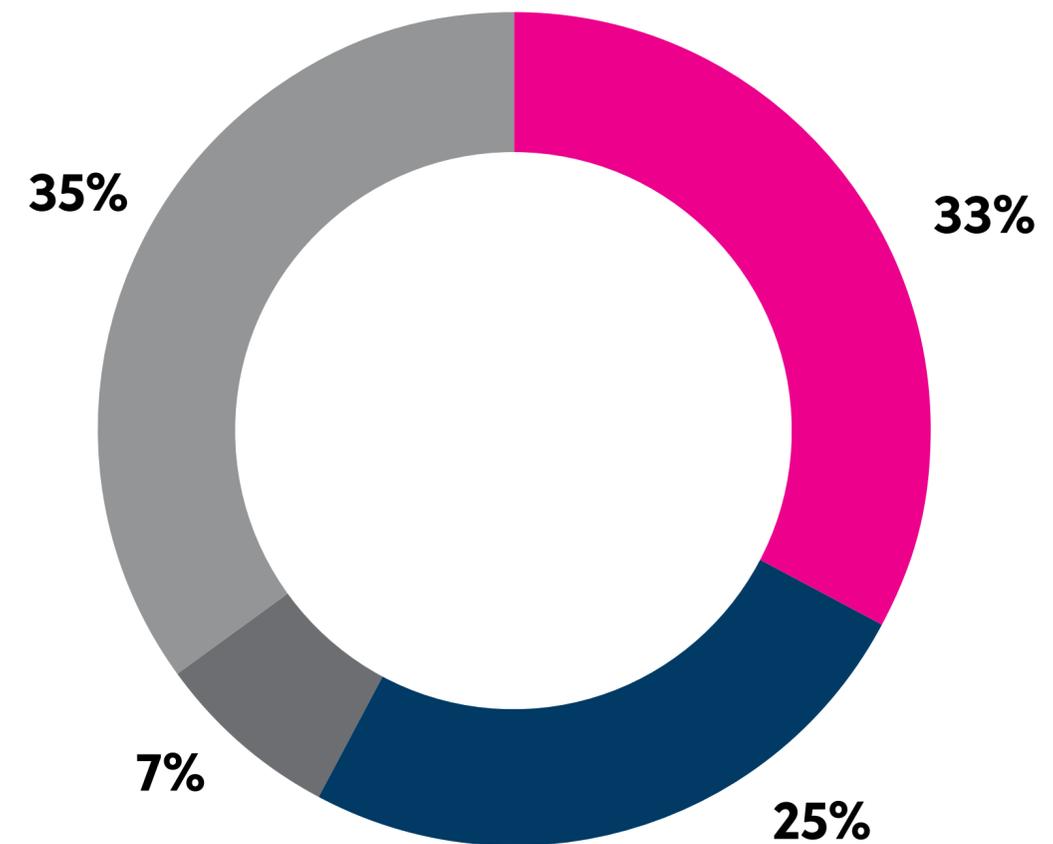
¿Cómo es la distribución de sus clientes en función del porcentaje de patrimonio que tiene invertido en su entidad?

- MENOS DEL 25%
- ENTRE EL 25% Y 49%
- ENTRE EL 50% Y 75%
- MÁS DEL 75%



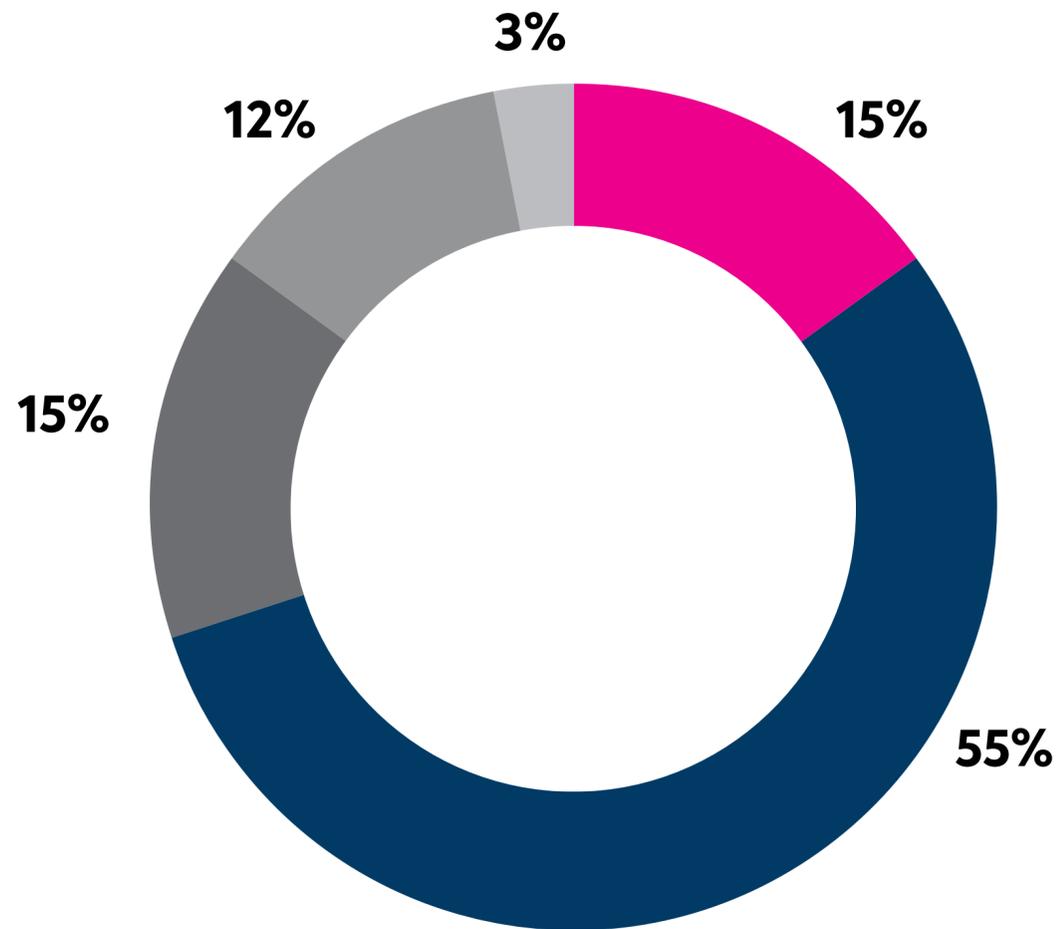
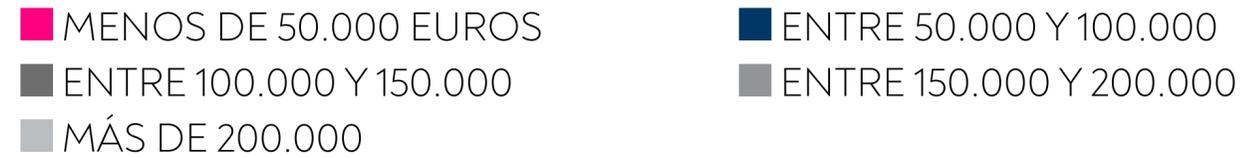
¿Qué porcentaje de sus clientes llegan por...?

- 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

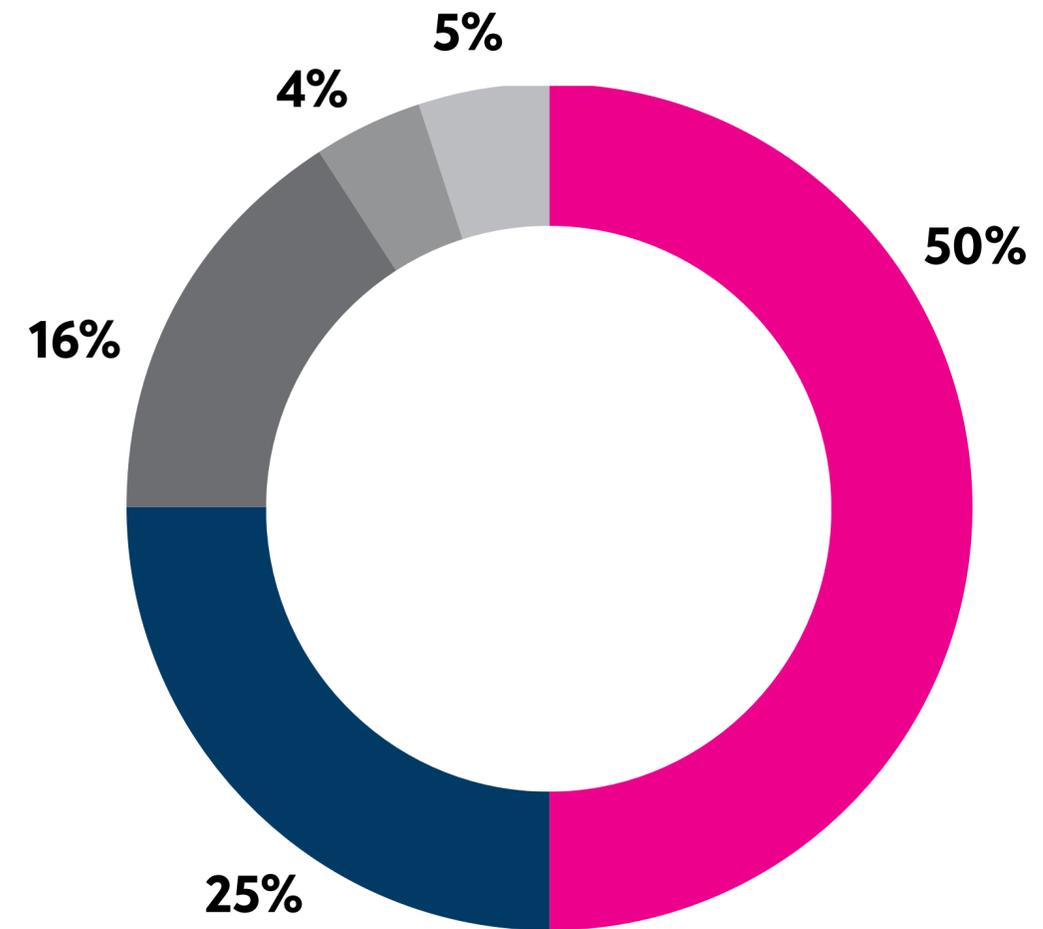


NAVARRA: PERFIL DEL ASESOR

¿Cuál es su salario fijo anual bruto?



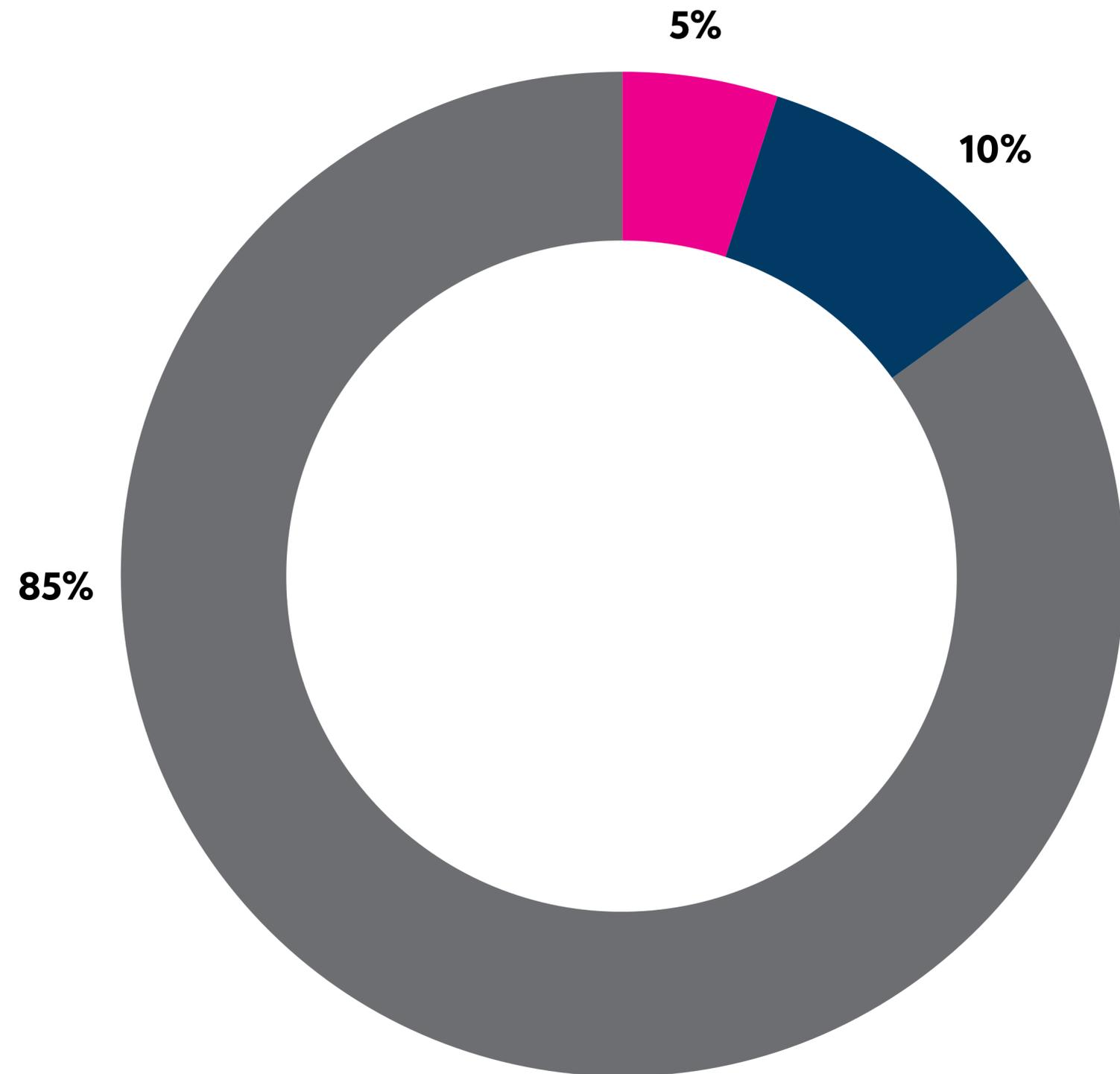
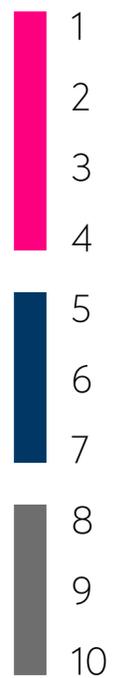
Determine el porcentaje de salario variable que recibe respecto a su salario fijo



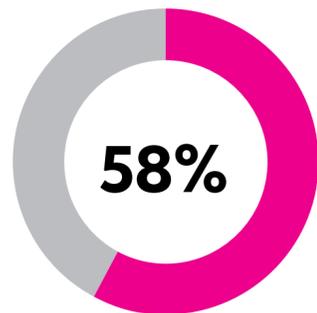
NAVARRA: PERFIL DEL ASESOR

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

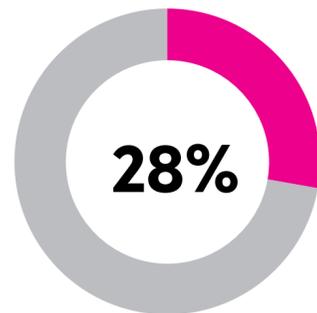
(ESCALA DE 0 A 10)



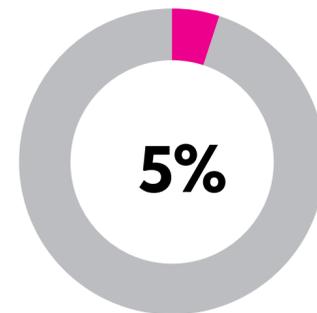
¿Qué aspectos crees que debería mejorar la entidad para la que trabaja?



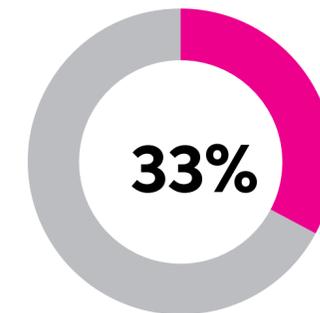
LA RETRIBUCIÓN A LOS BANQUEROS



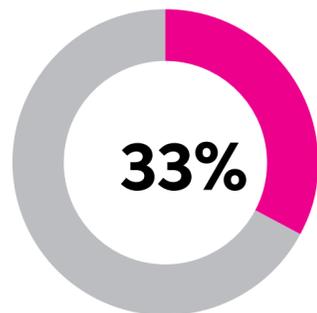
LA PROPUESTA DE VALOR A LOS CLIENTES



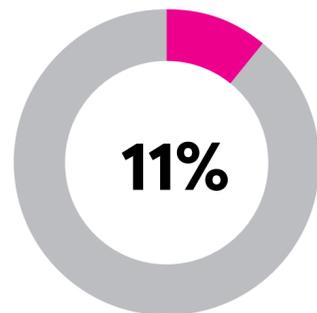
LA FORMACIÓN Y DESARROLLO A LOS BANQUEROS



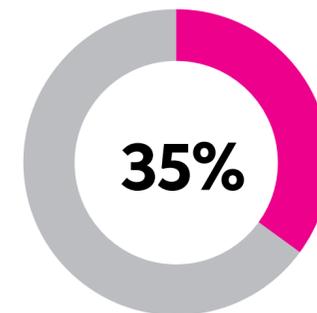
LA BUROCRACIA ADMINISTRATIVA Y LEGAL



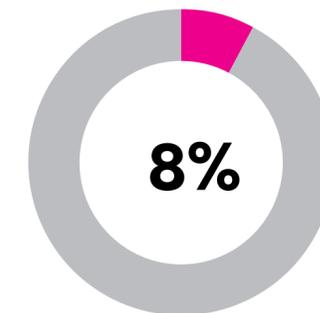
LA OPERATIVA CON CLIENTES



LA DIGITALIZACIÓN DE LA COMPAÑÍA



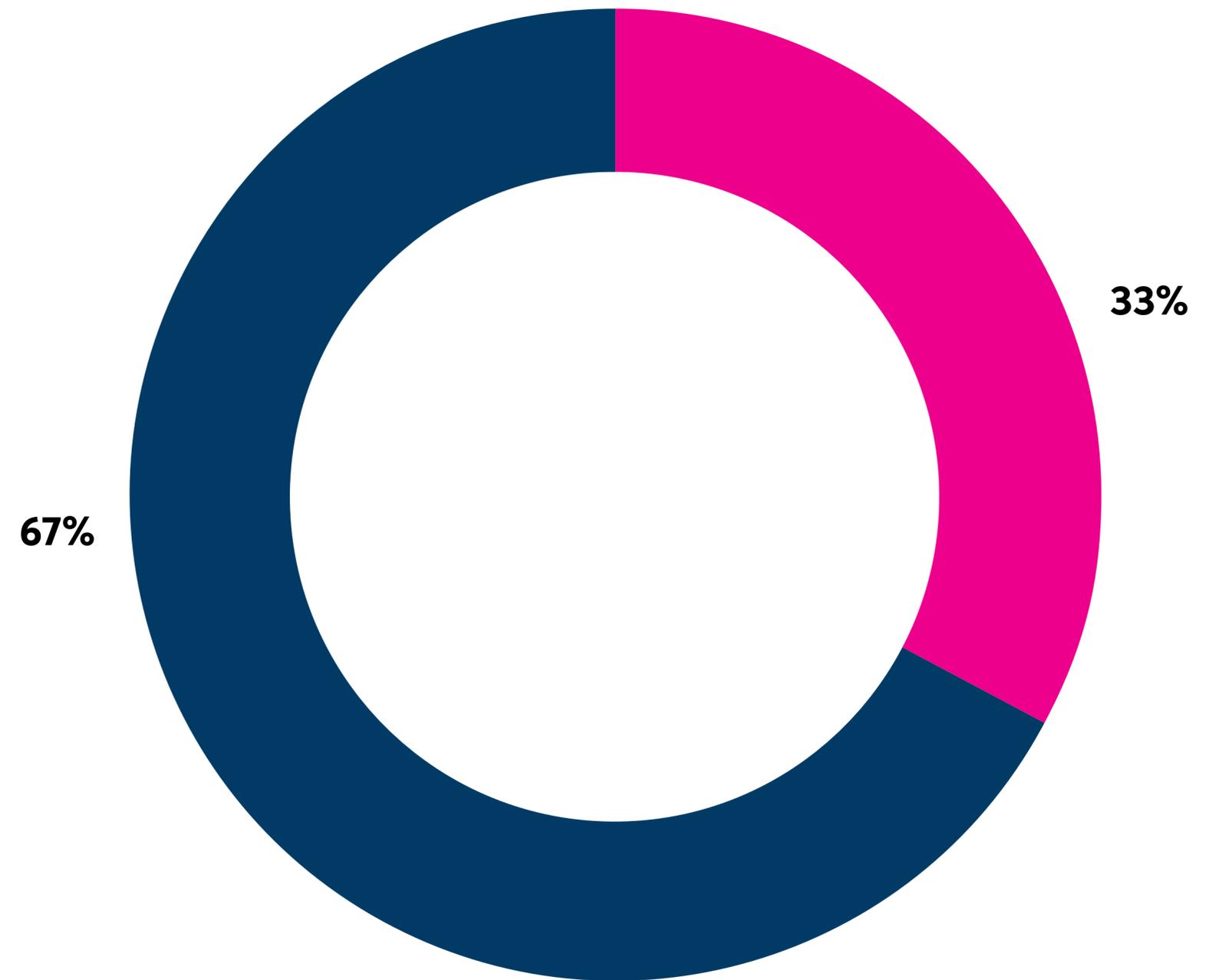
LAS CONDICIONES DE TRABAJO



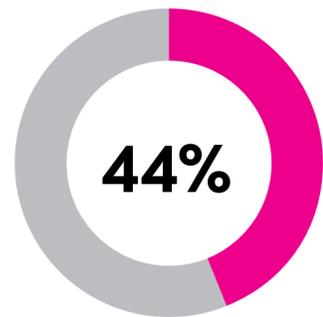
EL RECONOCIMIENTO DEL EMPLEADO

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

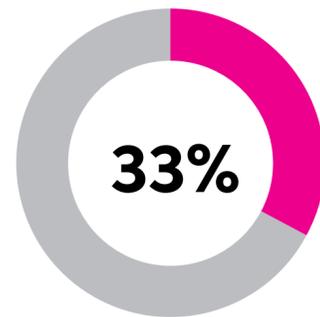
- SÍ
- NO



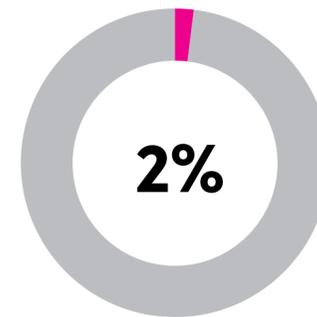
¿Cuáles considera que son los factores más determinantes para cambiarse de entidad?



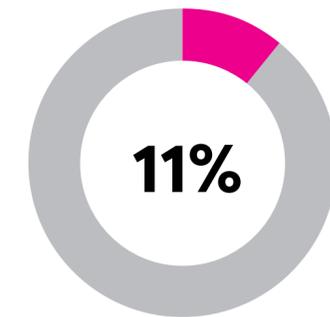
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJORES SERVICIOS DE BANCA PRIVADA



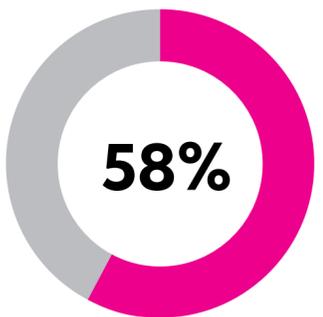
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD DONDE TENGA UNA MAYOR POSIBILIDAD DE DESARROLLAR MI CARRERA PROFESIONAL



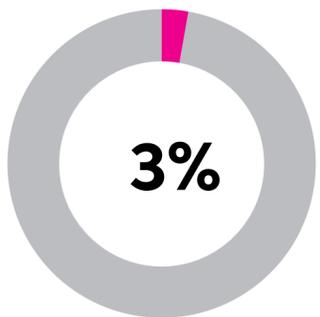
BÚSQUEDA DE UNA NUEVA FIGURA DE RELACIÓN CON LA ENTIDAD (AGENTE)



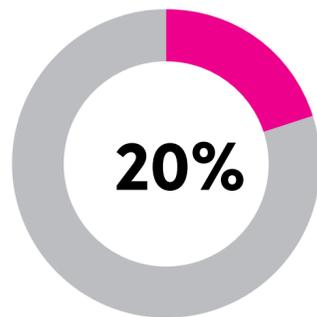
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MENORES CONFLICTOS DE INTERES



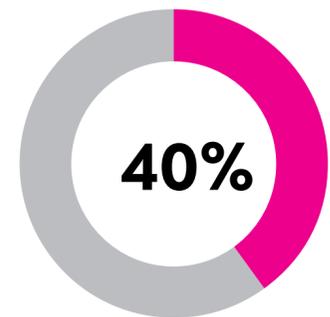
BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJORES CONDICIONES DE TRABAJO (FLEXIBILIDAD, ORGANIZACIÓN...)



BÚSQUEDA DE UNA MEJORA SALARIAL EXCLUSIVAMENTE



BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJOR MARCA Y REPUTACIÓN

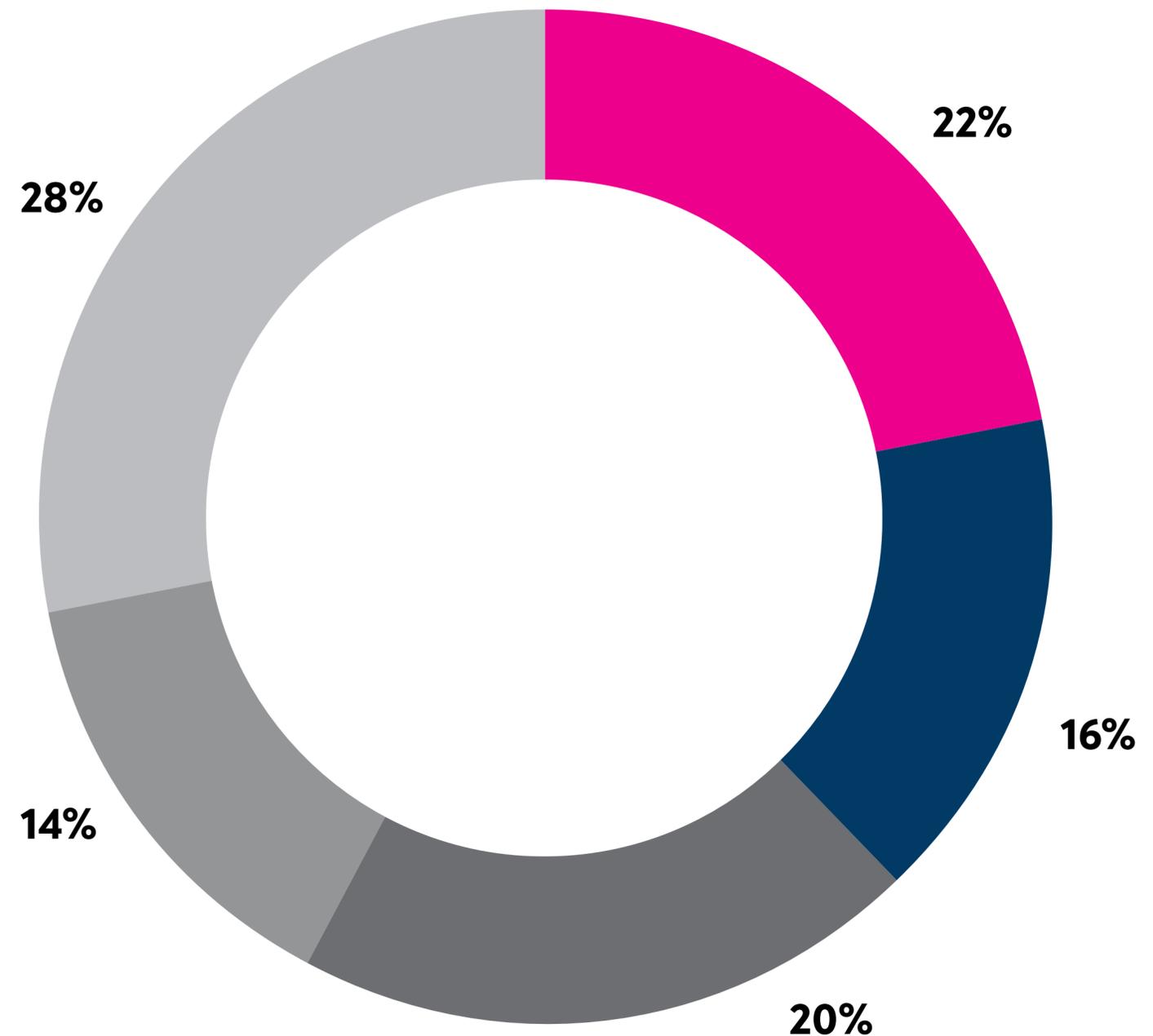


BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD QUE RECOMPENSE EN FUNCIÓN DEL MI COMPROMISO Y CONTRIBUCIÓN

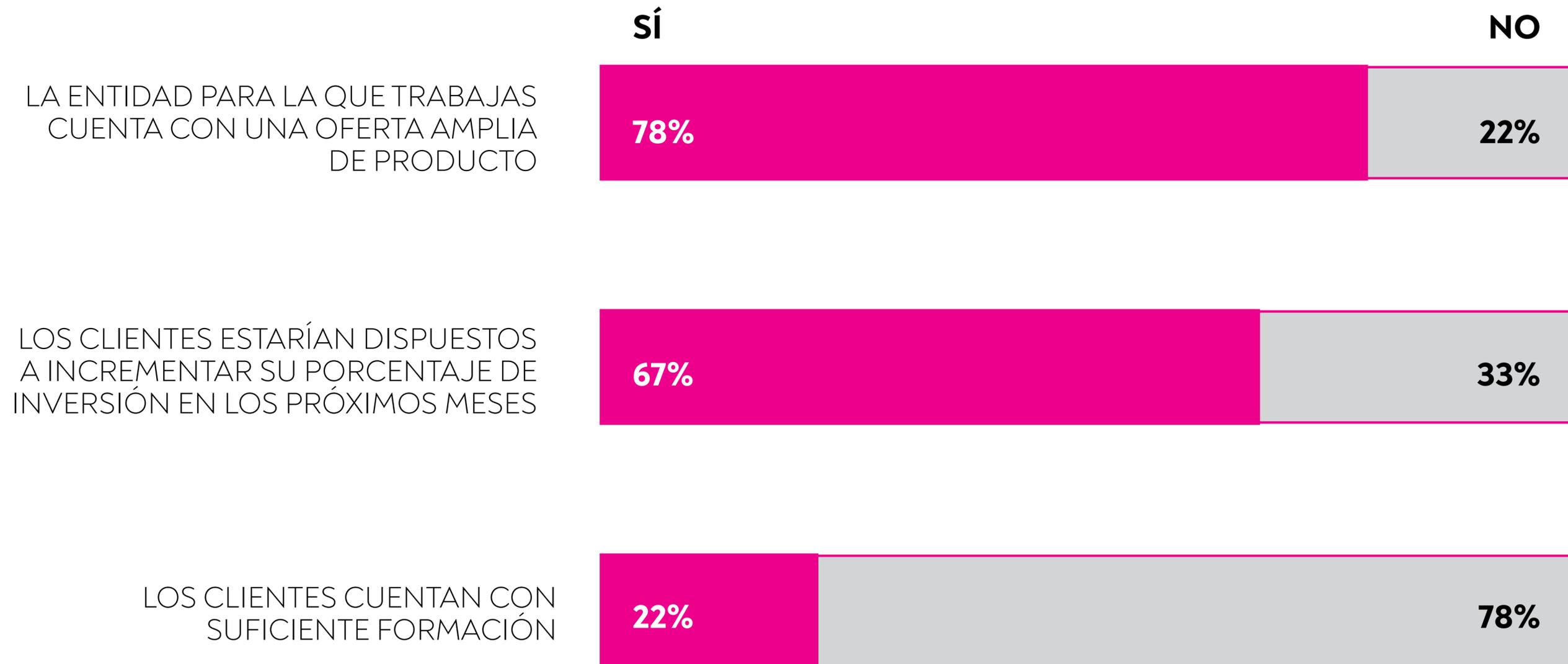
NAVARRA: PERFIL DEL ASESOR

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%

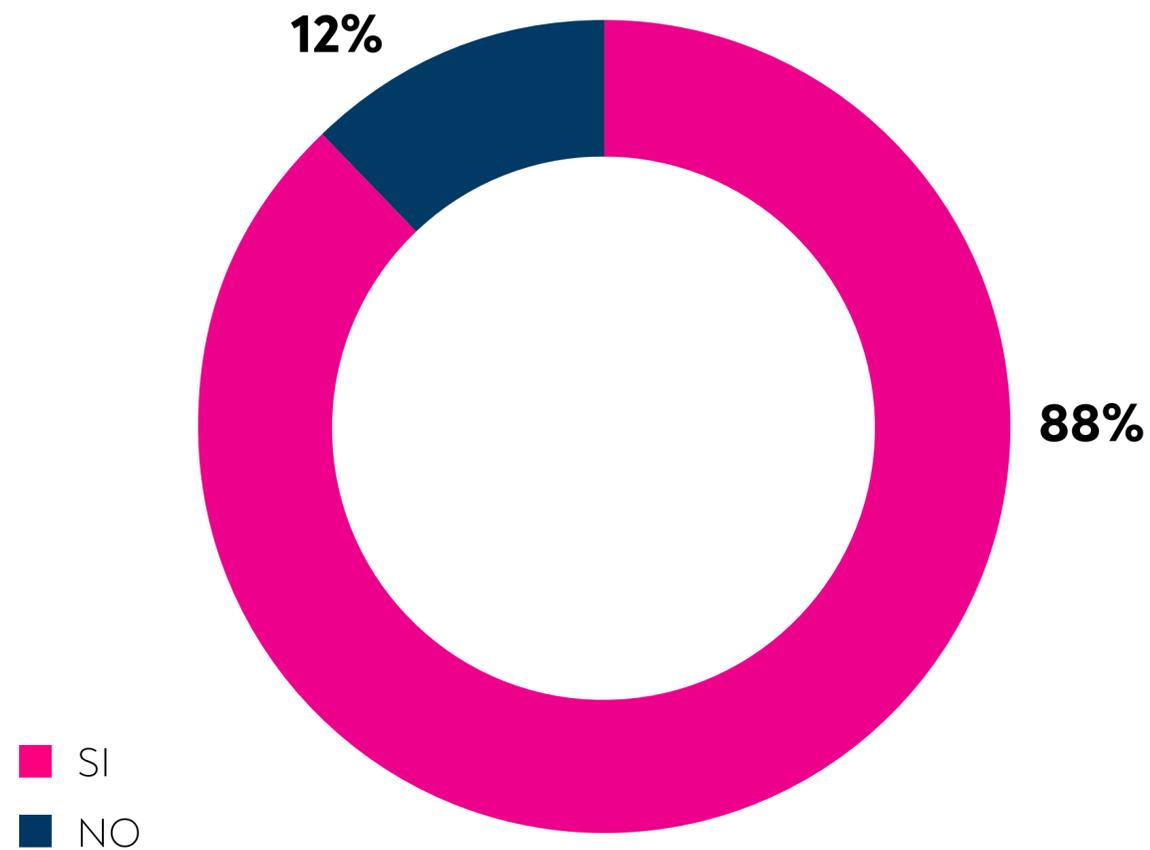


Alternativos

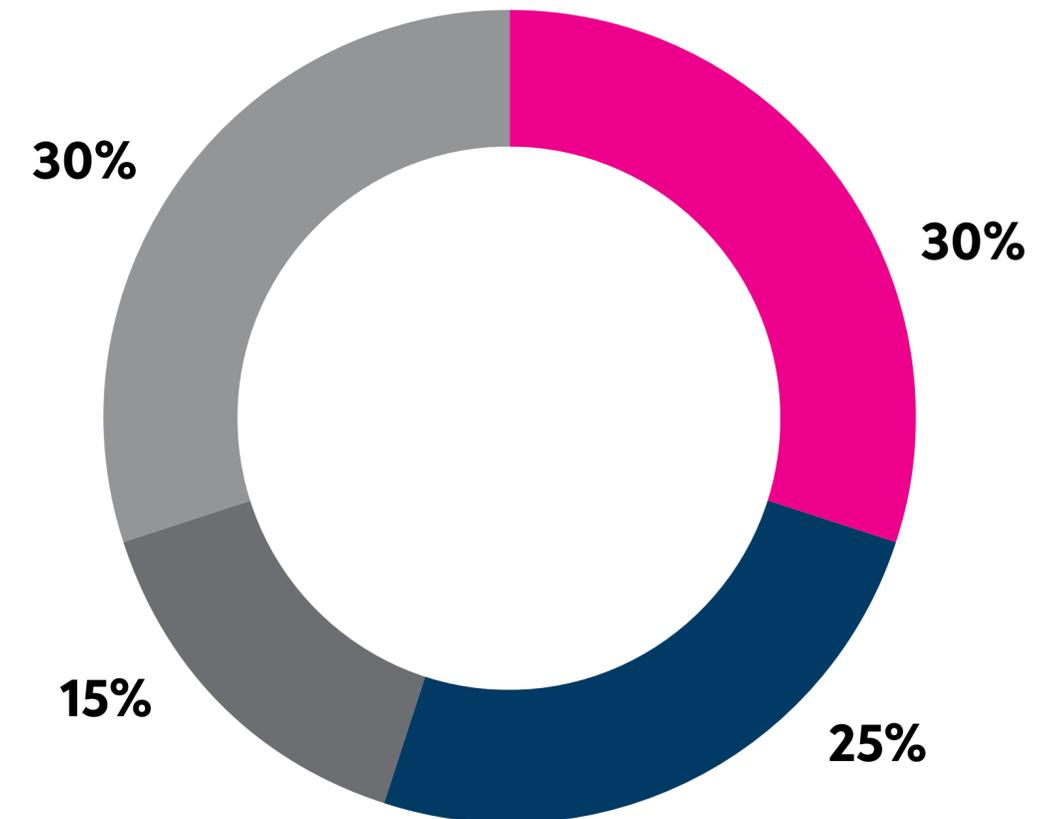


Sostenibilidad

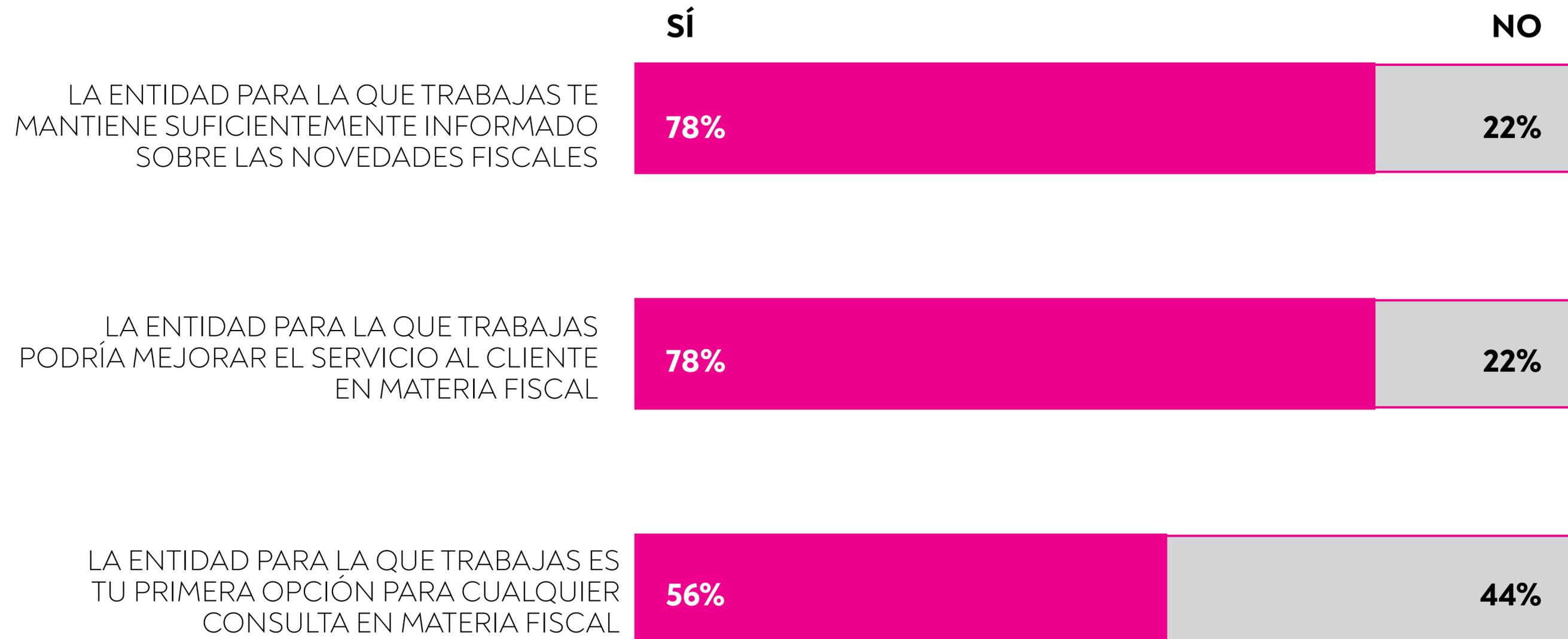
¿Consideras que la entidad para la que trabajas te ha facilitado suficiente información sobre la nueva normativa en materia de sostenibilidad?



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



Fiscalidad



V ESTUDIO BANCA PRIVADA 2023