

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2024

VI ESTUDIO DE
BANCA PRIVADA
COMUNIDAD VALENCIANA



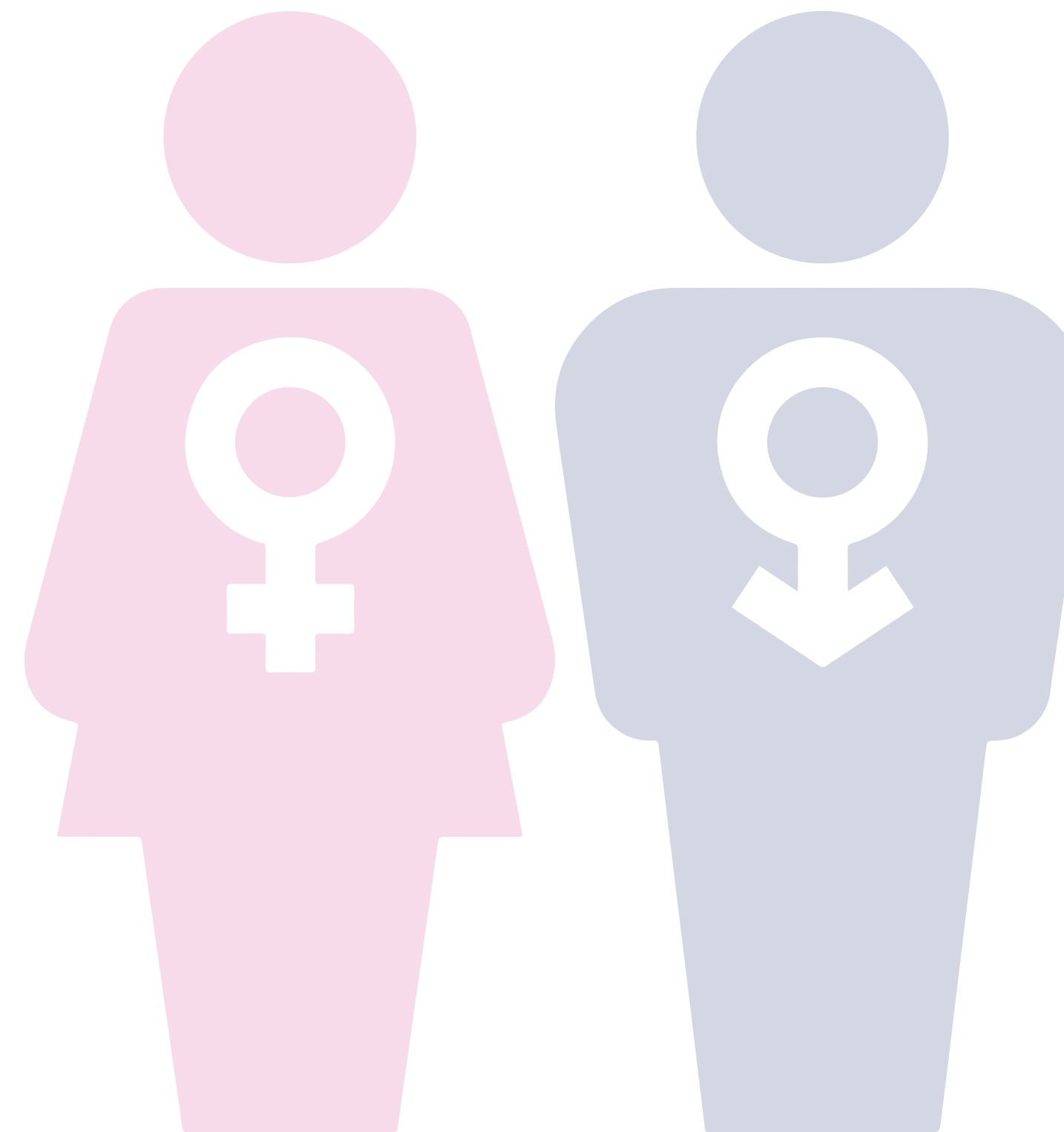
PERFIL PROFESIONAL

Banquero 57%
Agente 34%
Otros 9%

Asesor Junior 18%
Asesor Senior 51%
Directivos 19%

PERFIL DEL ASESOR
MÁS DE 850 PARTICIPANTES

SEXO



Femenino
25%

Masculino
75%

AÑOS EXPERIENCIA

Más de 10 años
56%

CLIENTES EN CARTERA

Mas de 100 clientes
59%

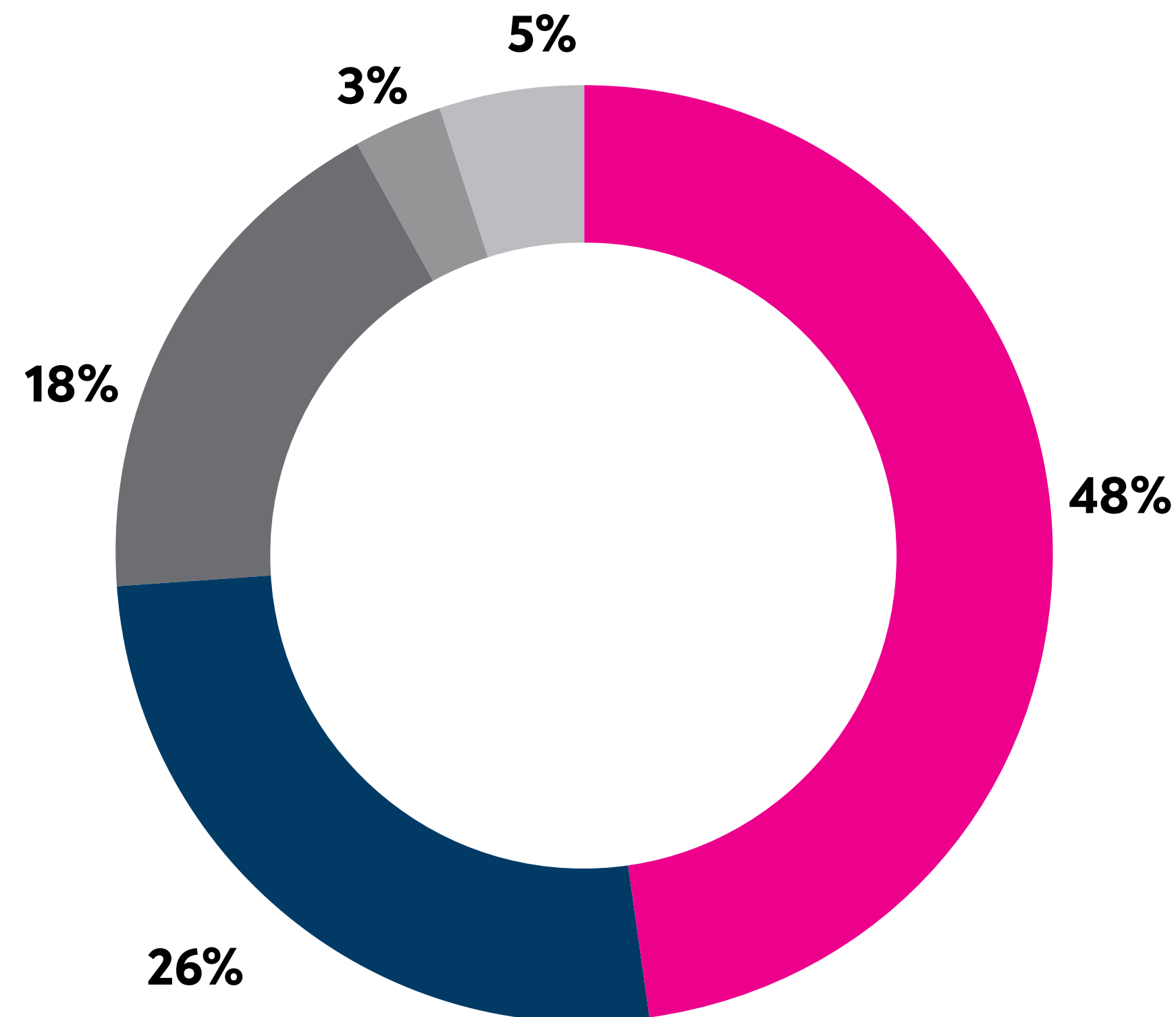
Banca personal
(<500.000 euros) **45%**

Banca privada
(>500.000/<3 mill) **43%**

Wealth Management
(>3 mill) **12%**

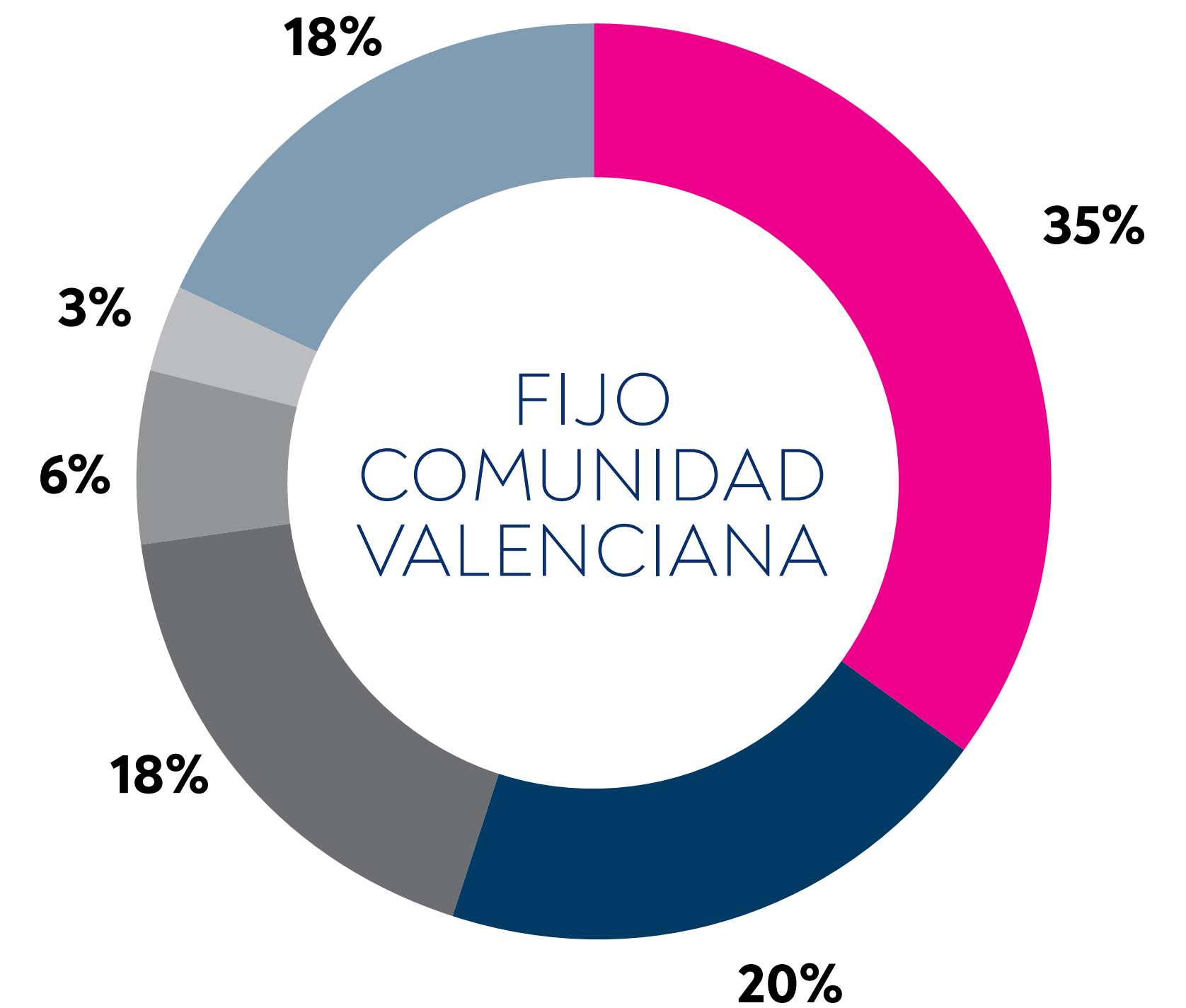
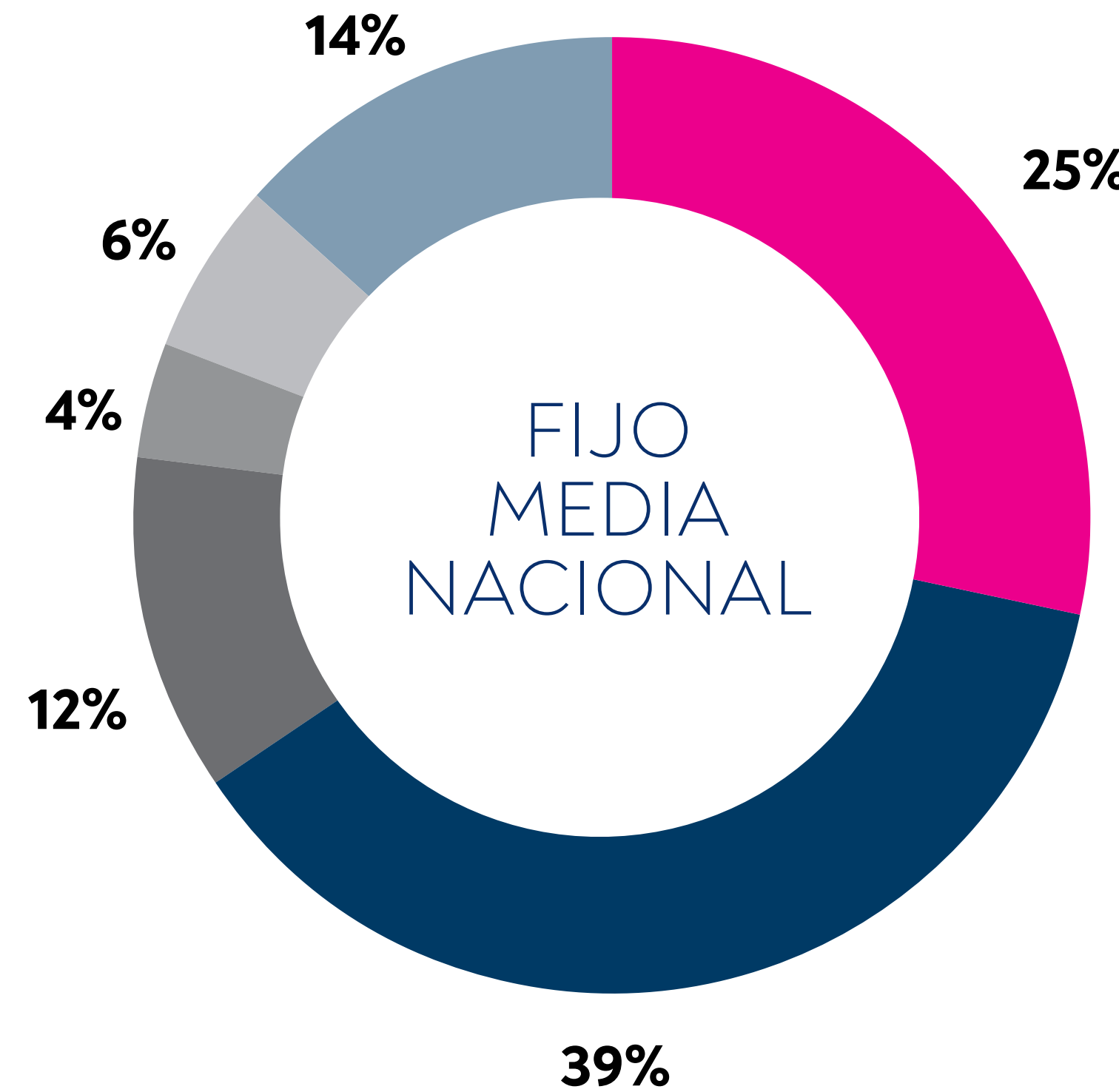
PERFIL DEL ASESOR

TIPO DE CLIENTE

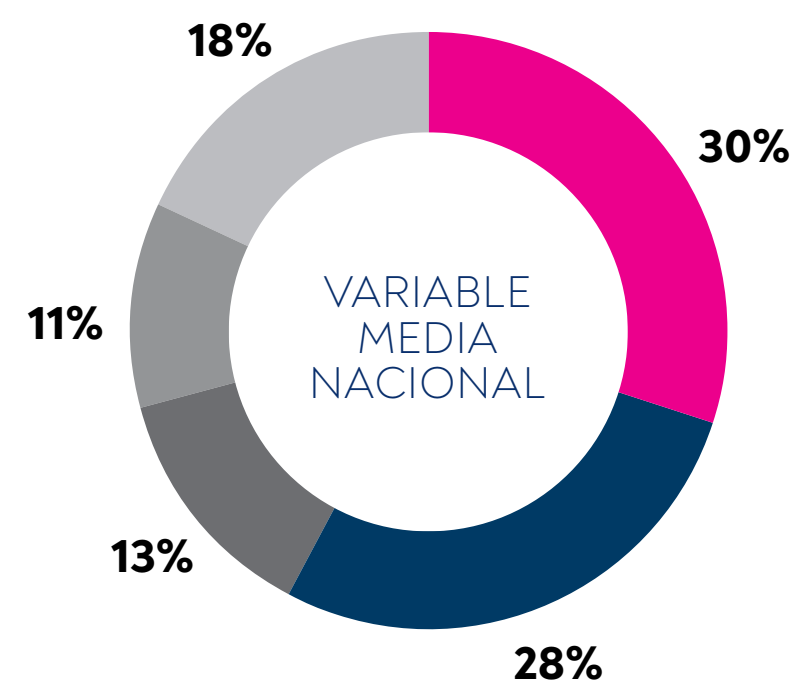


- CARTERA INFERIOR A 50 MILLONES
- CARTERA ENTRE 50 Y 100 MILLONES
- CARTERA ENTRE 100 Y 250 MILLONES
- CARTERA ENTRE 250 Y 500 MILLONES
- CARTERA SUPERIOR A 500 MILLONES

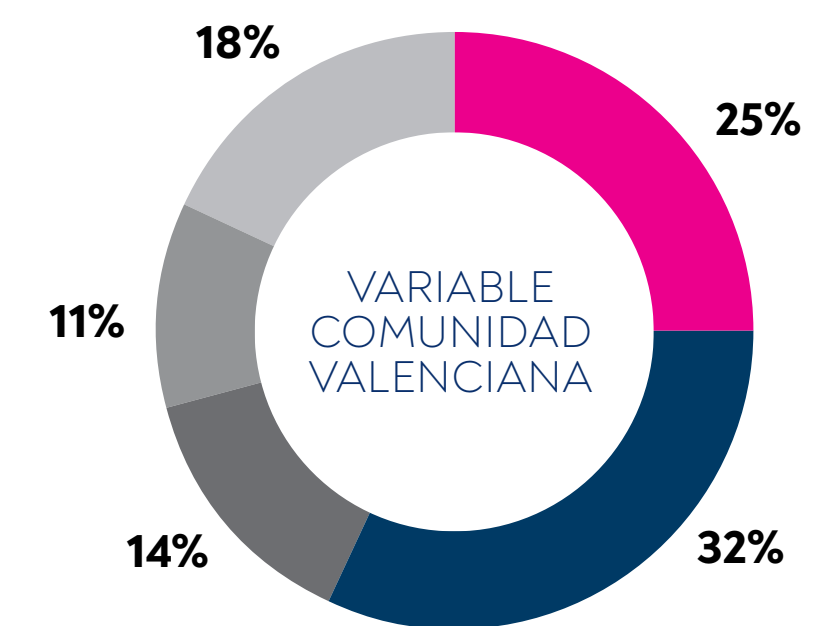
- MENOS DE 50.000 EUROS
- ENTRE 50.000 Y 100.000 EUROS
- ENTRE 100.000 Y 150.000 EUROS
- ENTRE 150.000 Y 200.000 EUROS
- MÁS DE 200.000 EUROS
- NO TENGO SALARIO FIJO



PERFIL DEL ASESOR SALARIO



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



PERFIL DEL CLIENTE

TIPO DE SERVICIO

¿QUÉ PORCENTAJE DE TUS CLIENTES RECIBEN ESTE TIPO DE SERVICIO?

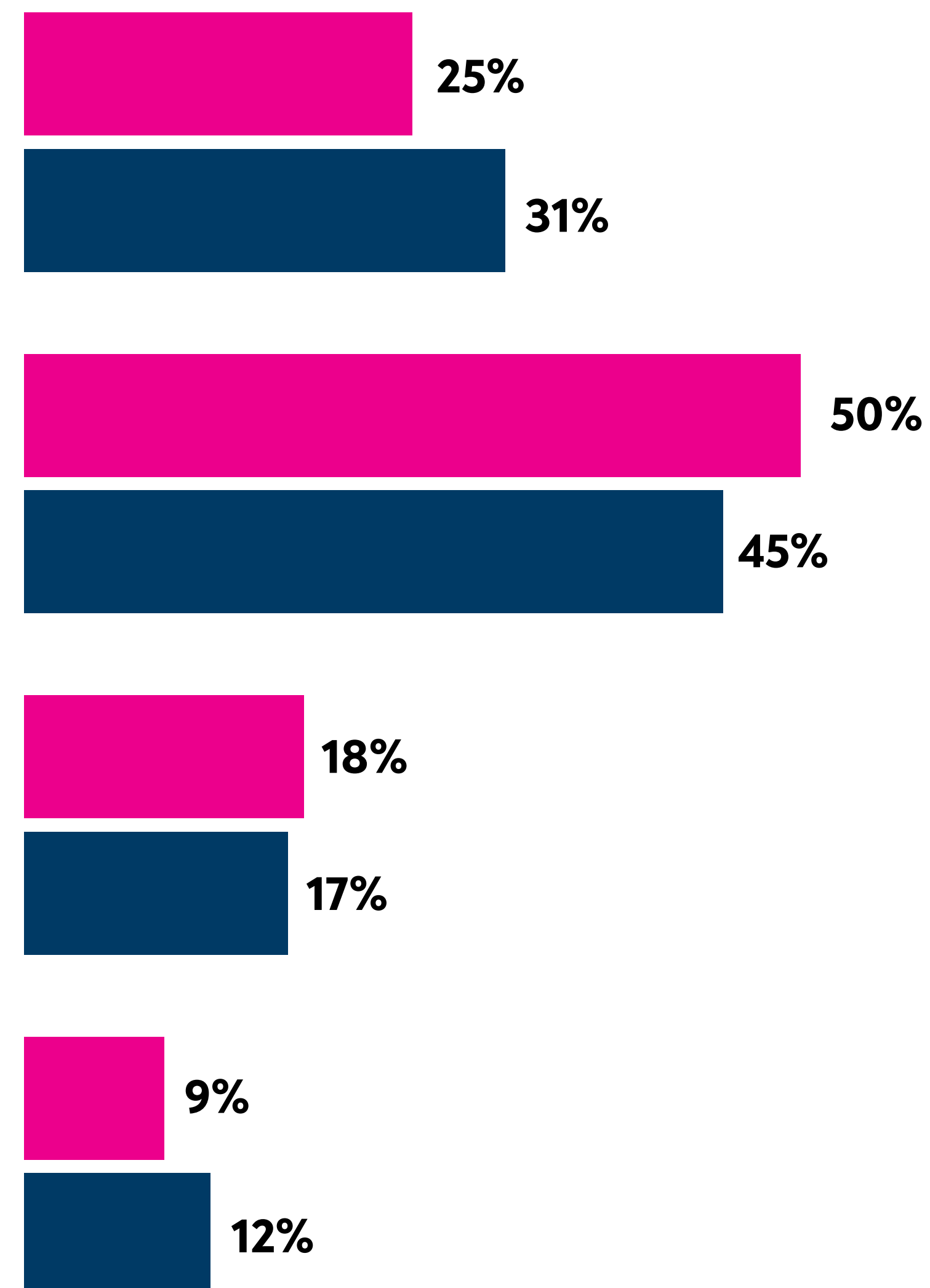
■ 2024
■ 2023

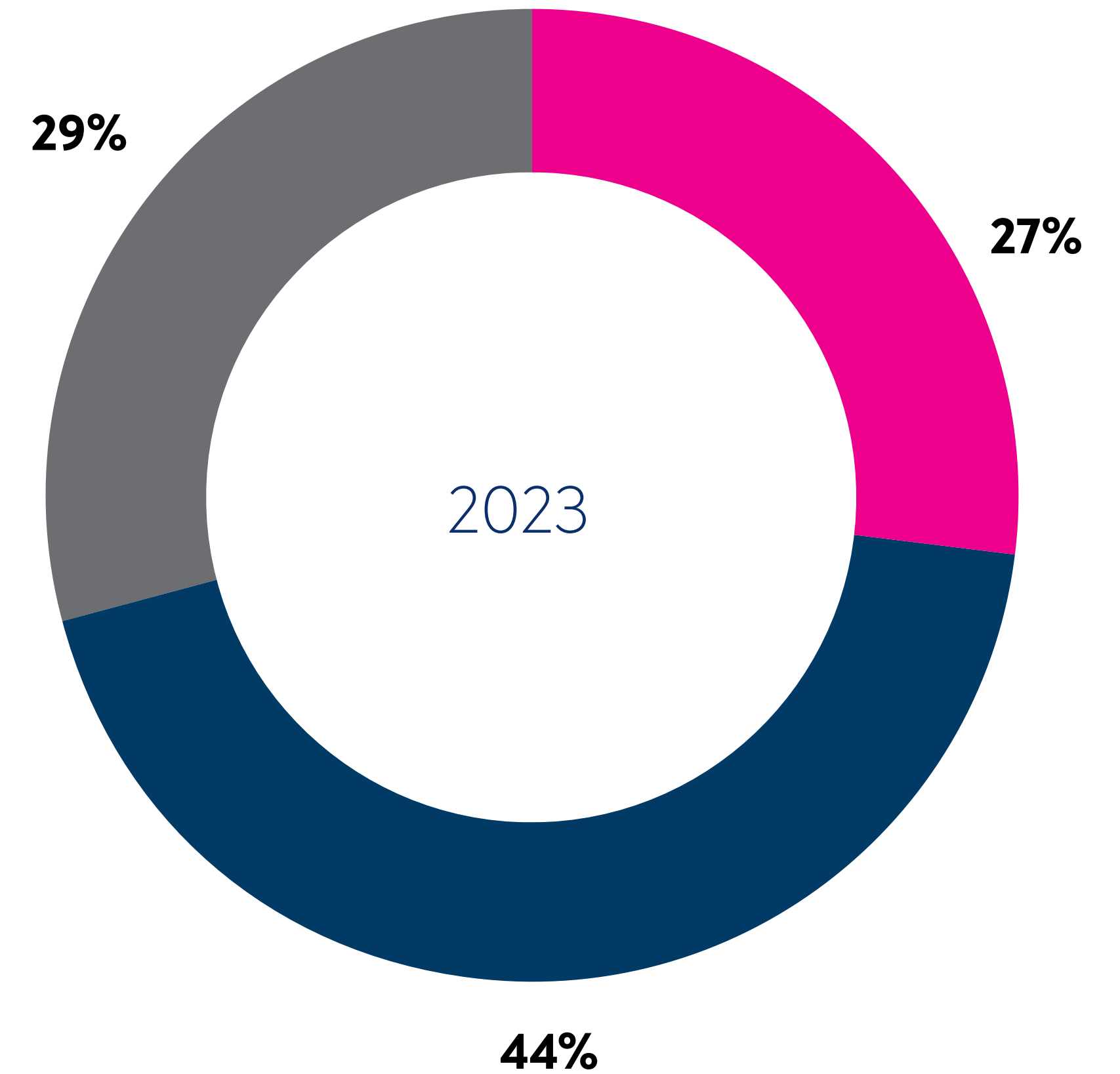
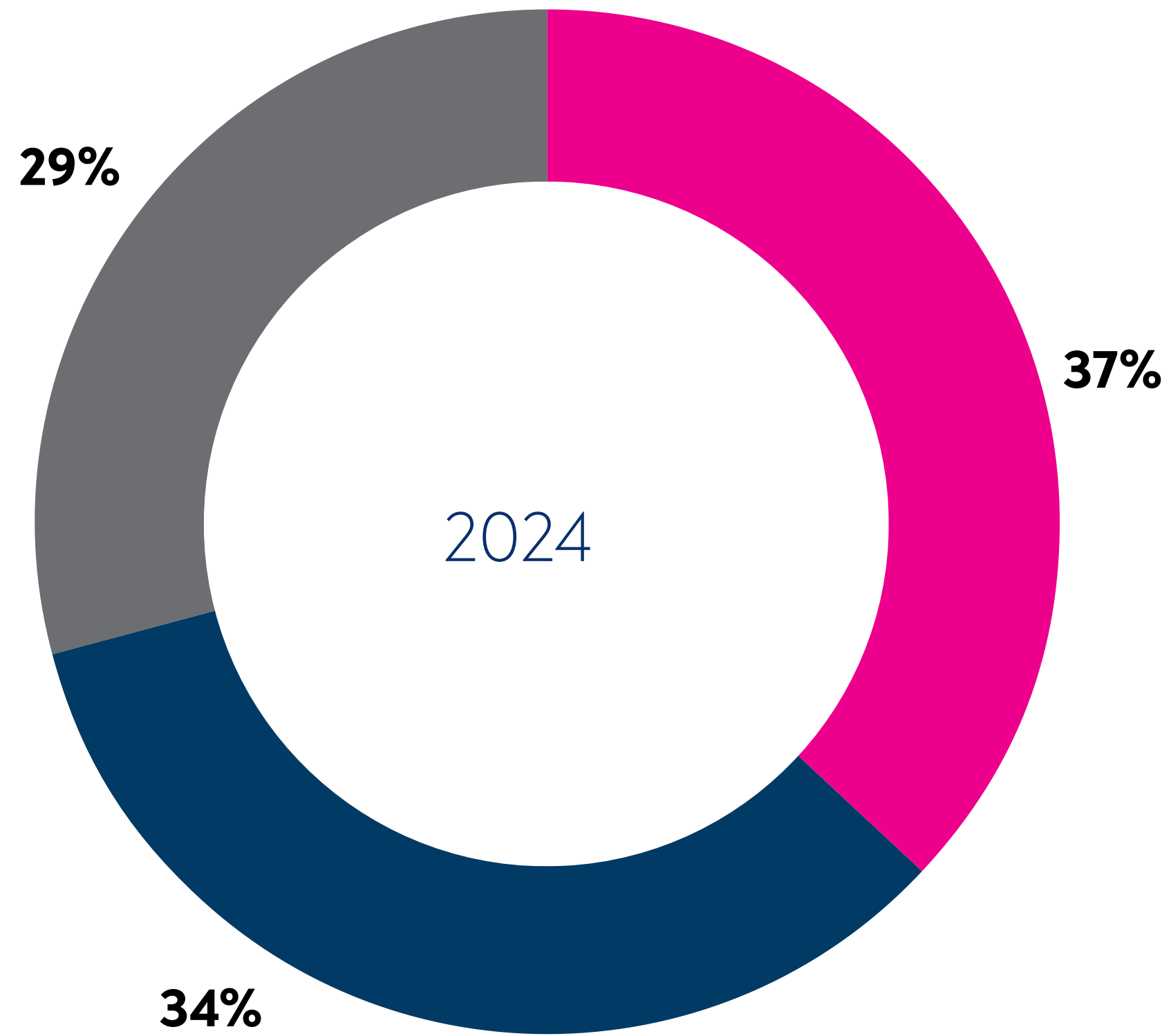
GESTIÓN DISCRECIONAL

ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE

ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE

EJECUCIÓN





**PERFIL
DEL
CLIENTE**
PERFIL DE RIESGO

- CONSERVADOR
- MODERADO
- ARRIESGADO

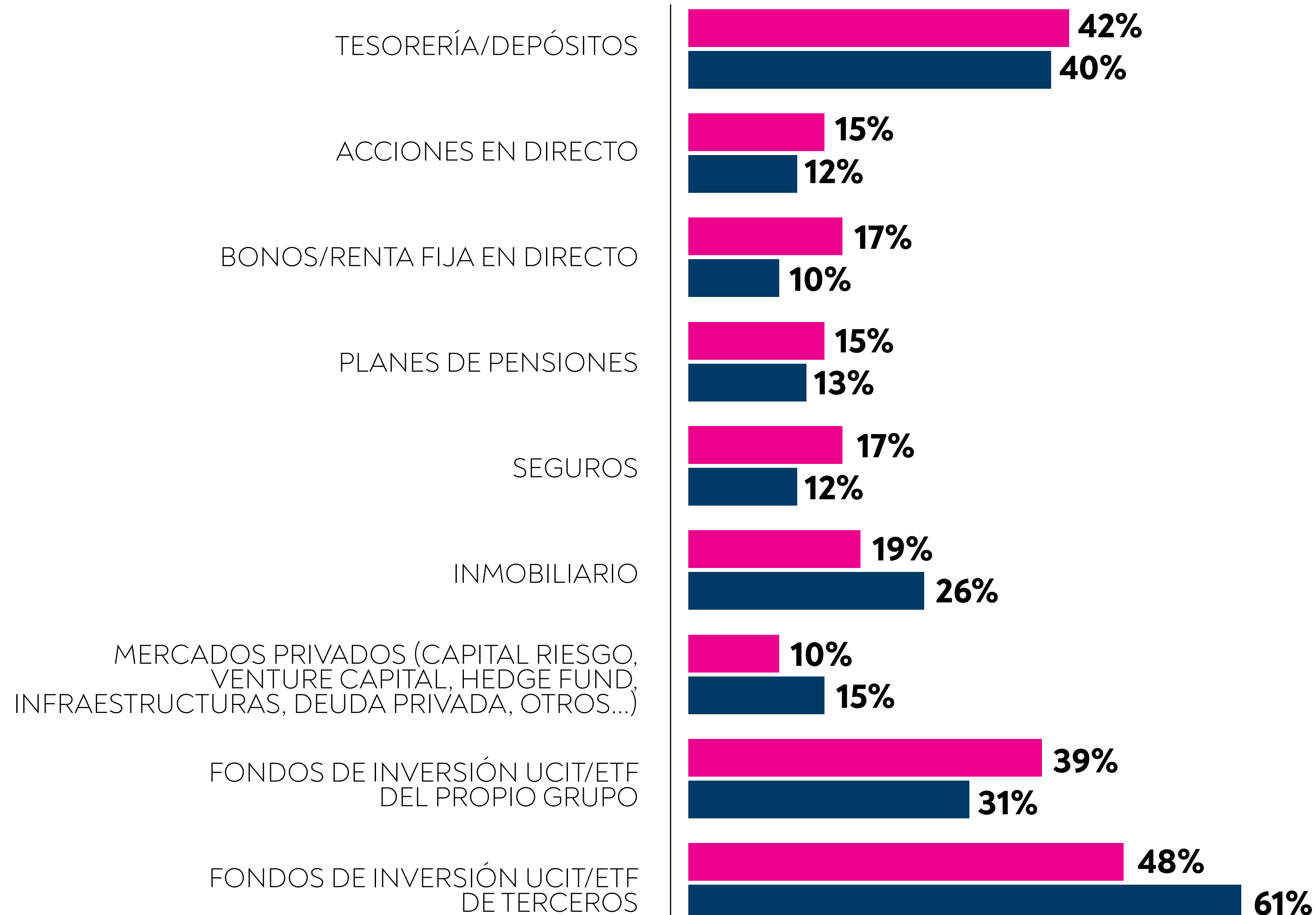
PERFIL DEL CLIENTE

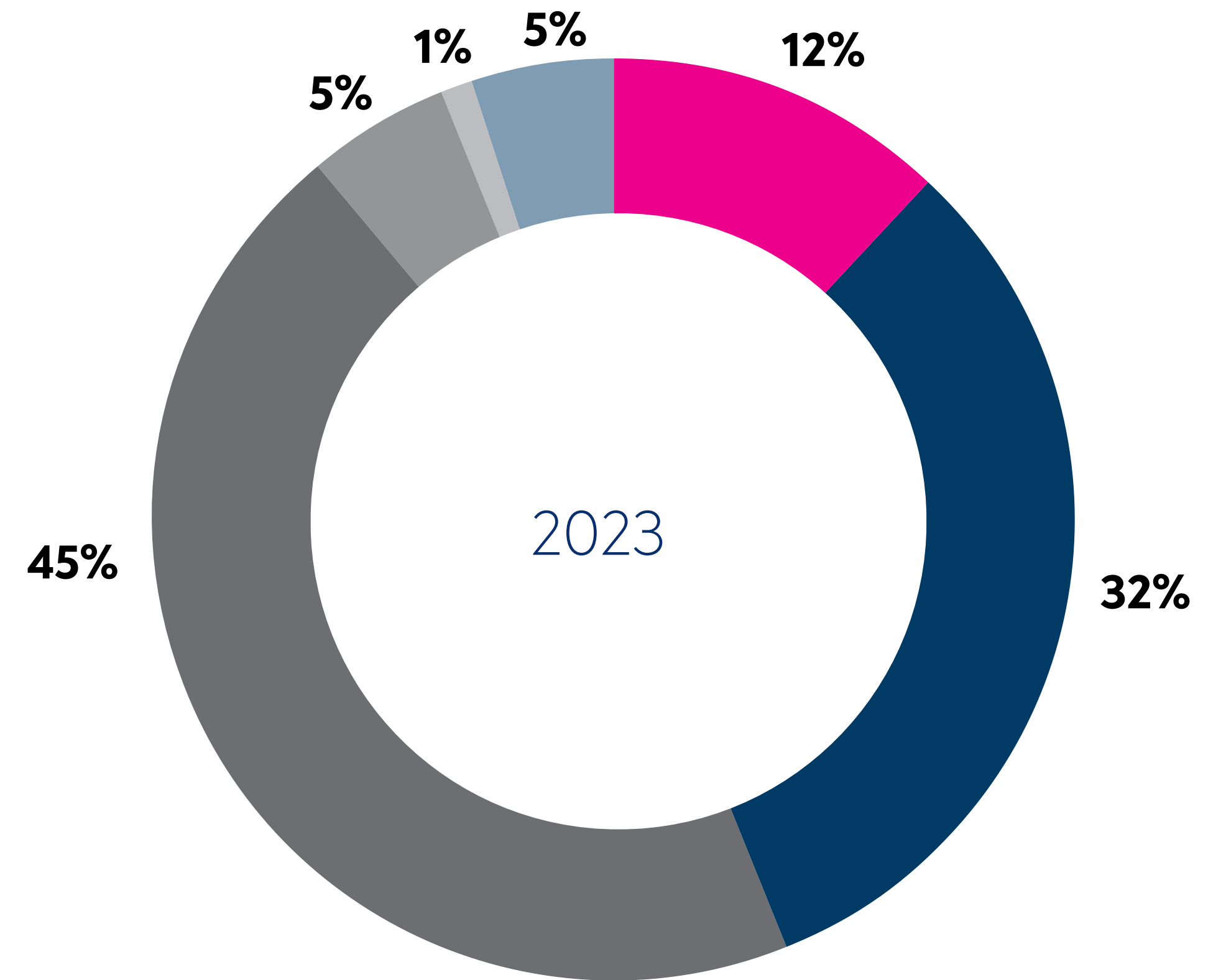
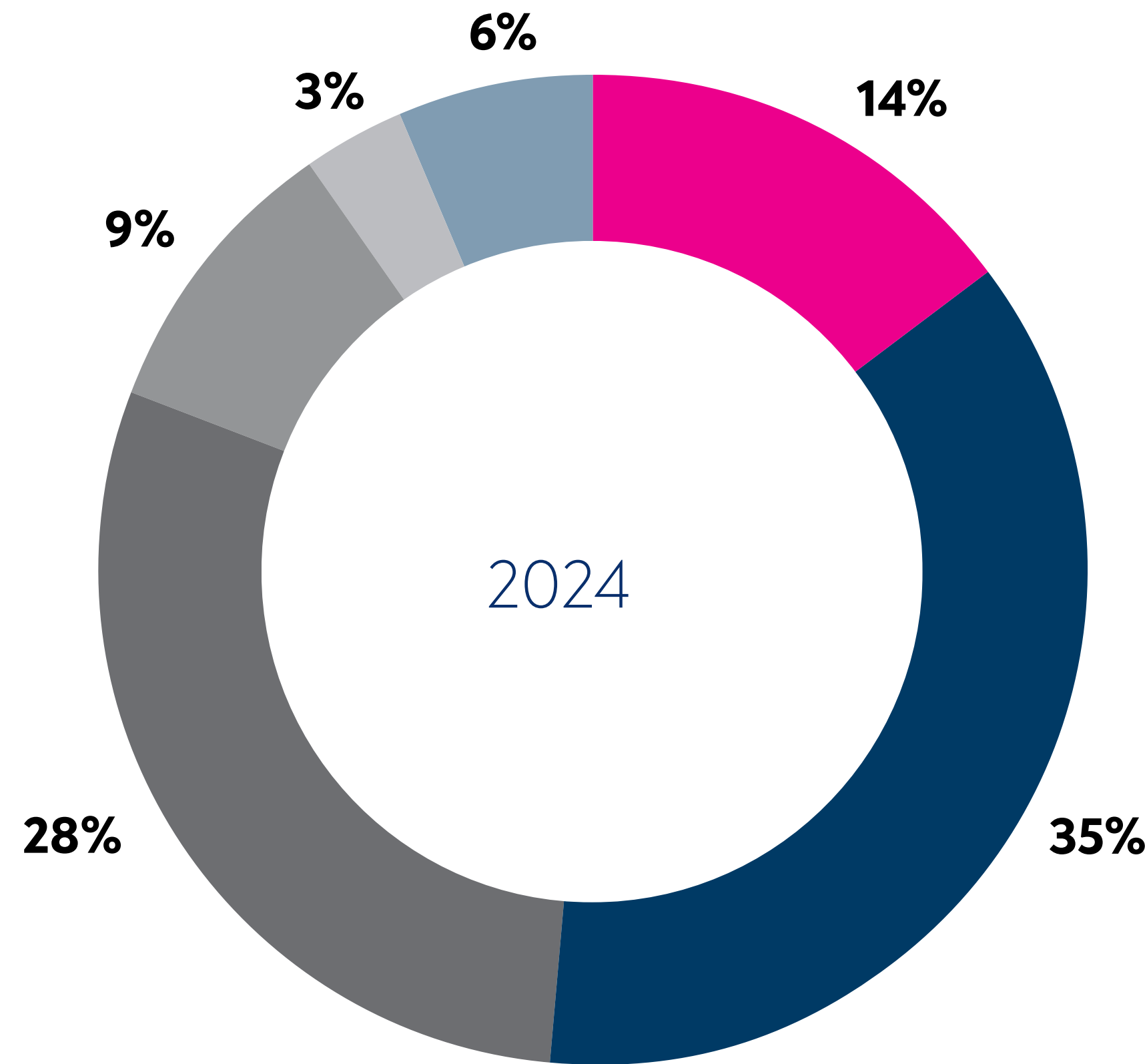
TIPOLOGÍA DE ACTIVO

¿QUÉ PORCENTAJE DE TUS CLIENTES TIENE EL SIGUIENTE ACTIVO EN CARTERA

■ 2024

■ 2023





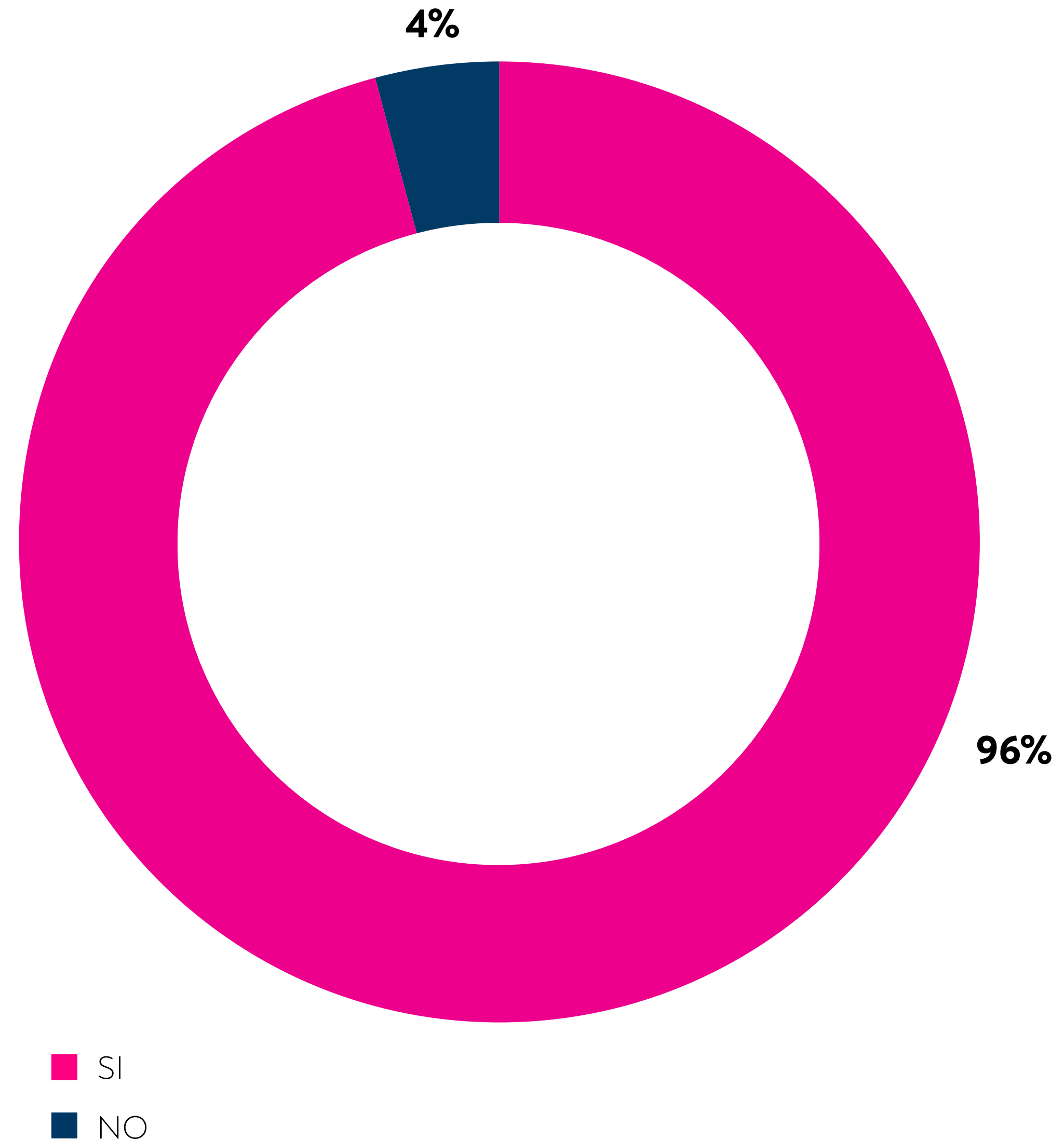
PERFIL DEL ASESOR

ASSET ALLOCATION

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

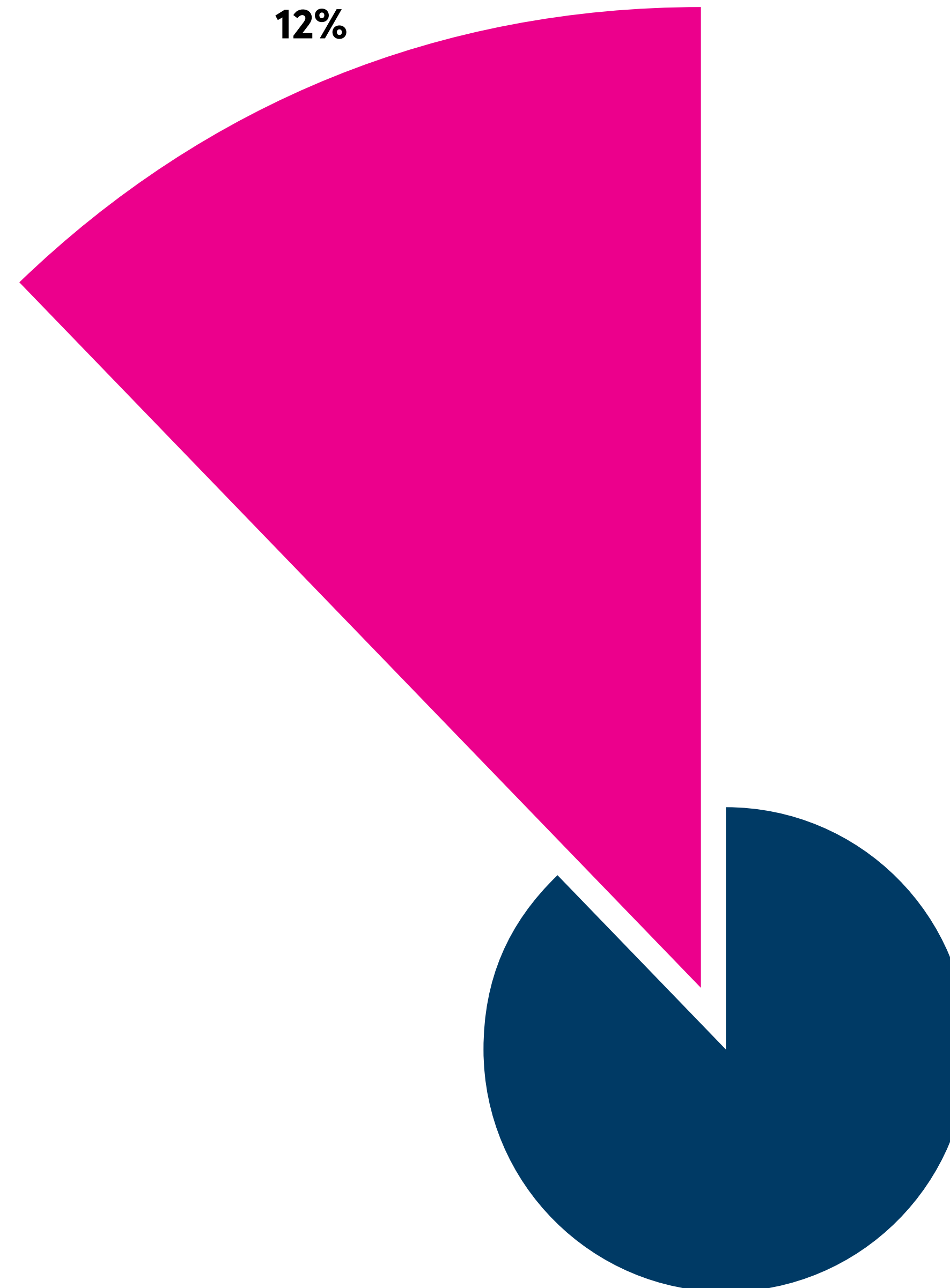
PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL

A LA HORA DE ASESORAR/
GESTIONAR CLIENTES,
¿APLICAS UNA PLANIFICACIÓN
PATRIMONIAL COMPLETA QUE
INCLUYA SU FISCALIDAD?



PERFIL DEL CLIENTE

¿CUÁL ES EL PORCENTAJE MEDIO SOBRE EL TOTAL DE LA CARTERA QUE INVIERTEN SUS CLIENTES EN VEHÍCULOS DE MERCADOS PRIVADOS (CAPITAL RIESGO, HEDGE FUNDS, INMOBILIARIO, DEUDA PRIVADA, INFRAESTRUCTURAS...)?



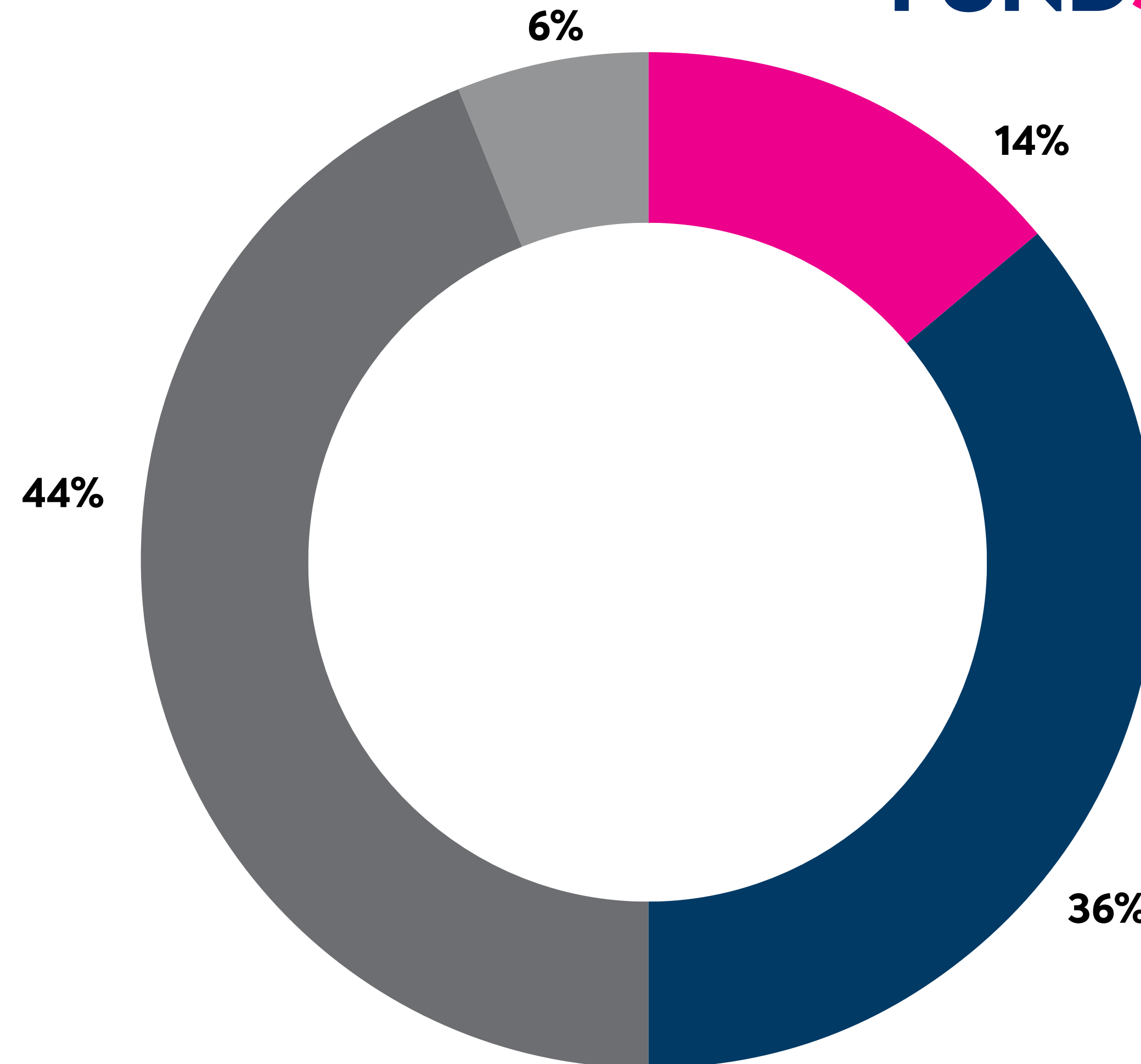
PERFIL DEL CLIENTE

A CONTINUACIÓN, ORDENA LAS SIGUIENTES CINCO CATEGORÍAS DE ESTRATEGIAS ALTERNATIVAS DE MERCADOS PRIVADOS POR PORCENTAJE EN LA CARTERA

1. **PRIVATE EQUITY**
2. **REAL STATE**
3. **PRIVATE DEBT**
4. **INFRAESTRUCTURAS**
5. **HEDGE FUNDS**

A CONTINUACIÓN, INDICA SI ESPERAS INCREMENTAR LA EXPOSICIÓN DE TUS CLIENTES EN LOS PRÓXIMOS MESES EN CADA UNA DE LAS SIGUIENTES CINCO CATEGORÍAS





PERFIL DEL CLIENTE

¿PIENSAS INCREMENTAR LA EXPOSICIÓN DE TUS CLIENTES A ETF EN UN FUTURO PRÓXIMO?

- SÍ, INDEPENDIENTEMENTE DE SU FISCALIDAD
- SOLO SI CAMBIAN SU FISCALIDAD
- NO, AUNQUE CAMBIEN SU FISCALIDAD, PREFIERO FONDOS DE INVERSIÓN
- NS/NC

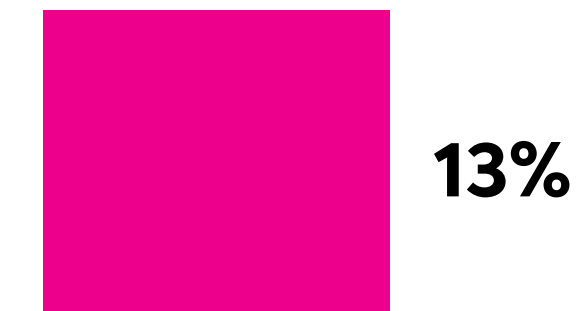
LAS ASPIRACIONES DEL ASESOR

¿CUÁL ES TU PRINCIPAL ASPIRACIÓN EN UN HORIZONTE A 5 O 10 AÑOS?

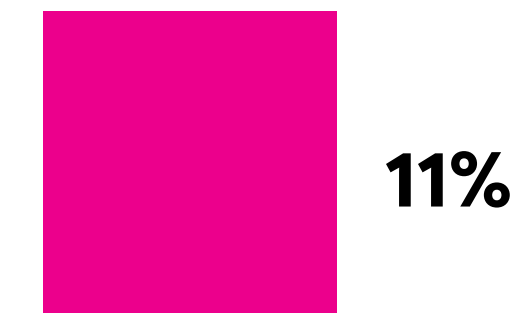
MANTENERME EN MI SITUACIÓN ACTUAL CON UNA CARTERA DE CLIENTES MÁS GRANDE



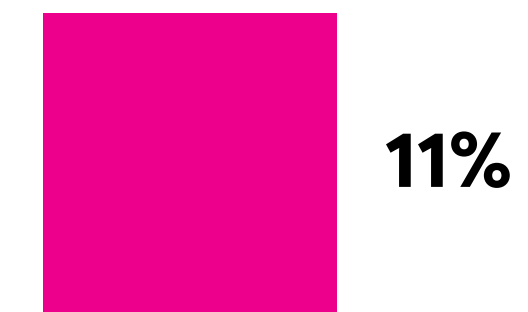
SER RESPONSABLE DE UN EQUIPO DE BANQUEROS PRIVADOS O DE UN CENTRO DE BANCA PRIVADA



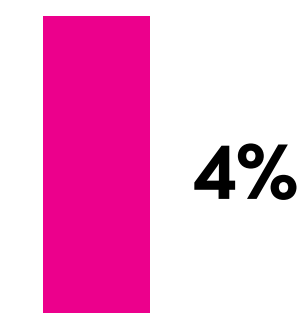
FORMAR PARTE DEL EQUIPO DIRECTIVO Y DE ESTRATEGIA DE BANCA PRIVADA DE LA EMPRESA PARA LA QUE TRABAJO



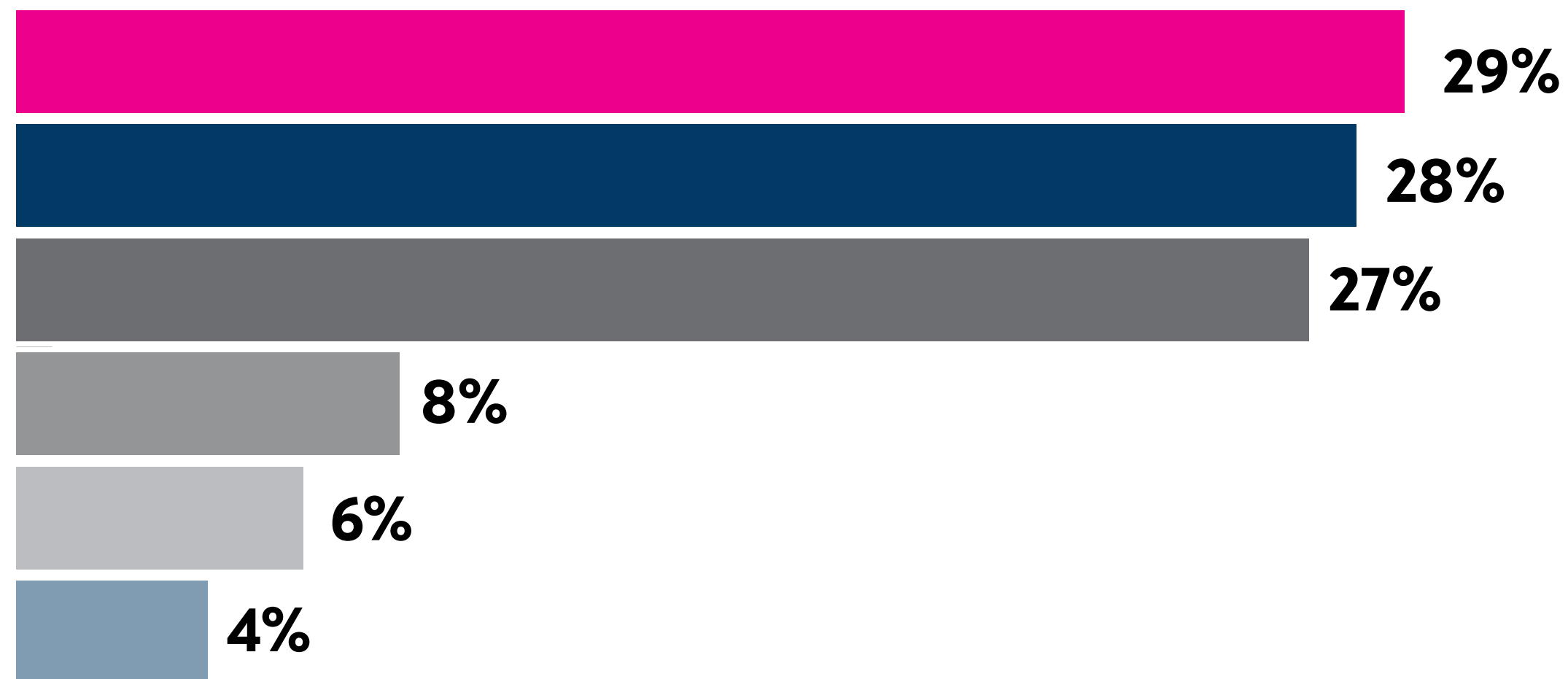
CRECER EN OTRAS ÁREAS DEL BANCO O ENTIDAD PARA LA QUE TRABAJO NO RELACIONADAS CON BANCA PRIVADA



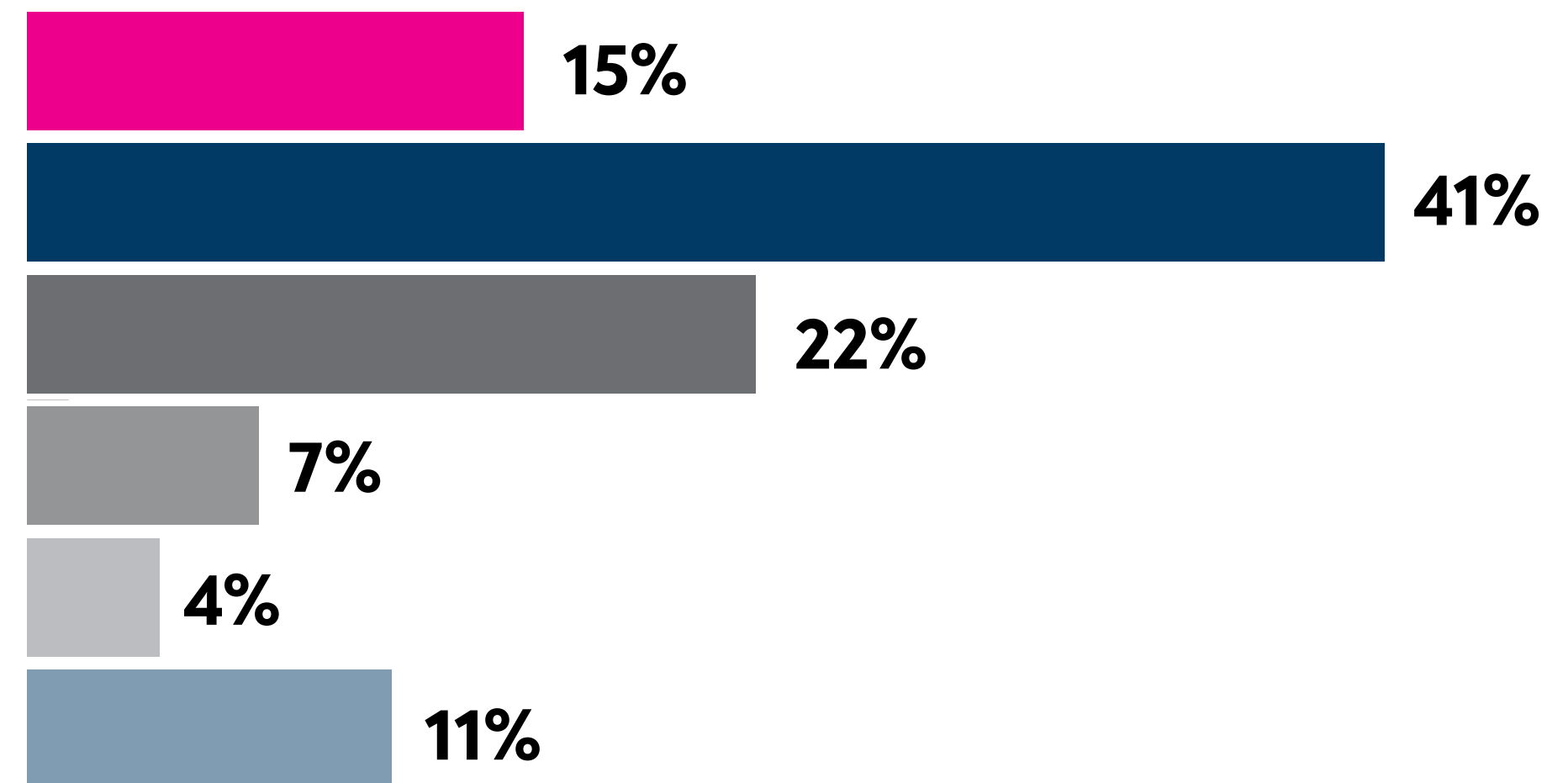
CONVERTIRME EN GESTOR DE FONDOS O CARTERAS



MEDIA NACIONAL



COMUNIDAD VALENCIANA



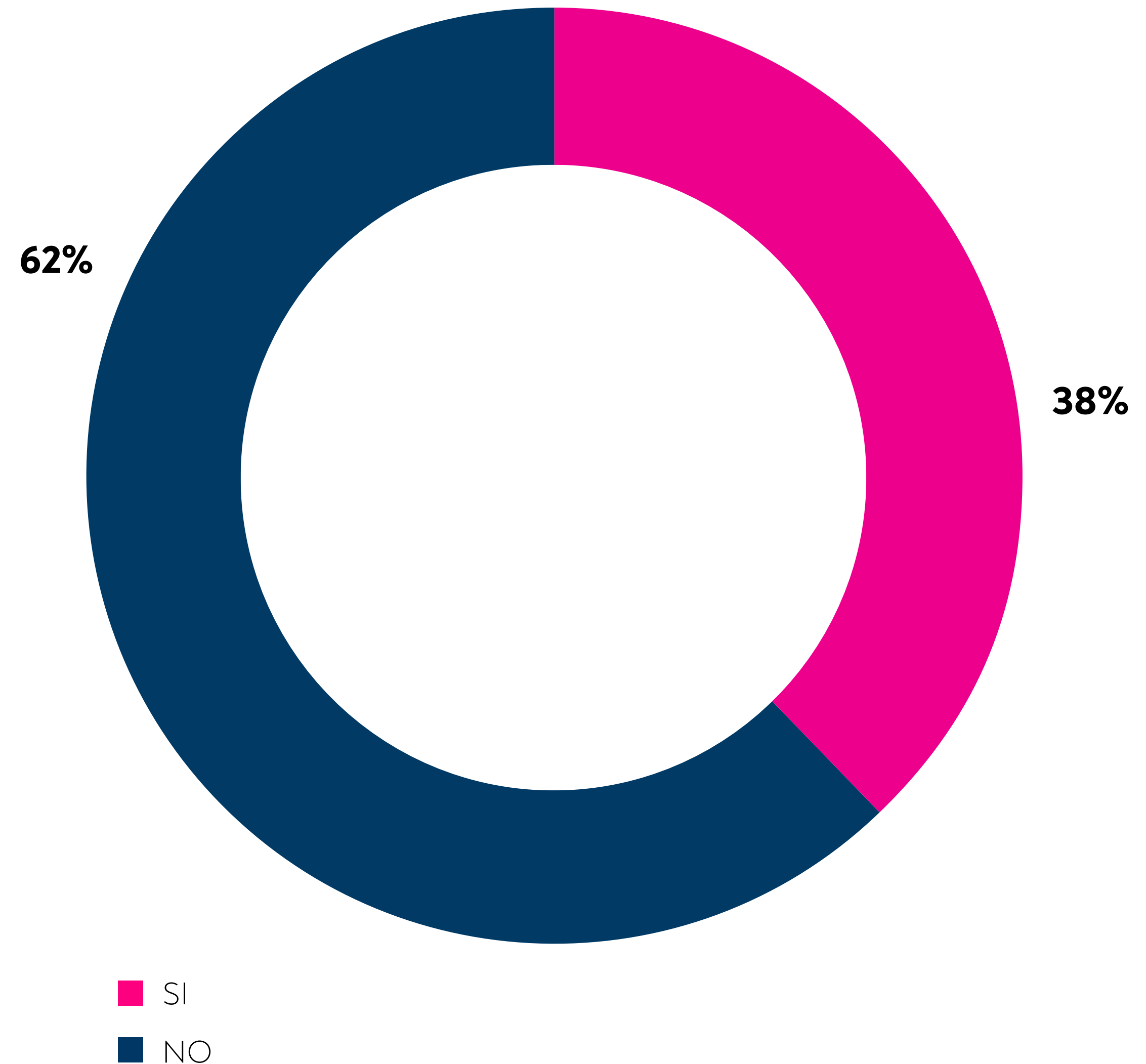
LAS ASPIRACIONES DEL ASESOR

¿CUÁL SERÁ EL ELEMENTO QUE MÁS IMPACTARÁ EN EL NEGOCIO DE BANCA PRIVADA EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS?

- **NORMATIVA Y FISCALIDAD**
- **DIGITALIZACIÓN Y CAMBIOS TECNOLÓGICOS**
- **EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS Y DE LOS TIPOS**
- **LA ENTRADA DE NUEVOS ACTORES NO FINANCIEROS**
- **SOSTENIBILIDAD**
- **RIESGOS GEOPOLÍTICOS**

LAS DECISIONES DEL ASESOR

¿ESTÁS DISPUESTO A CAMBIAR DE ENTIDAD PARA LA QUE TRABAJAS?



LAS DECISIONES DEL ASESOR

¿CUÁLES CONSIDERA QUE SON LOS FACTORES MÁS DETERMINANTES PARA CAMBIARSE DE ENTIDAD?

BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJOR GAMA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE BANCA PRIVADA PARA OFRECER A MI CLIENTE



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



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



BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJOR MARCA Y REPUTACIÓN



BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MAYOR DIGITALIZACIÓN



VI ESTUDIO BANCA PRIVADA 2024