

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2024

# VI ESTUDIO DE BANCA PRIVADA ANDALUCÍA



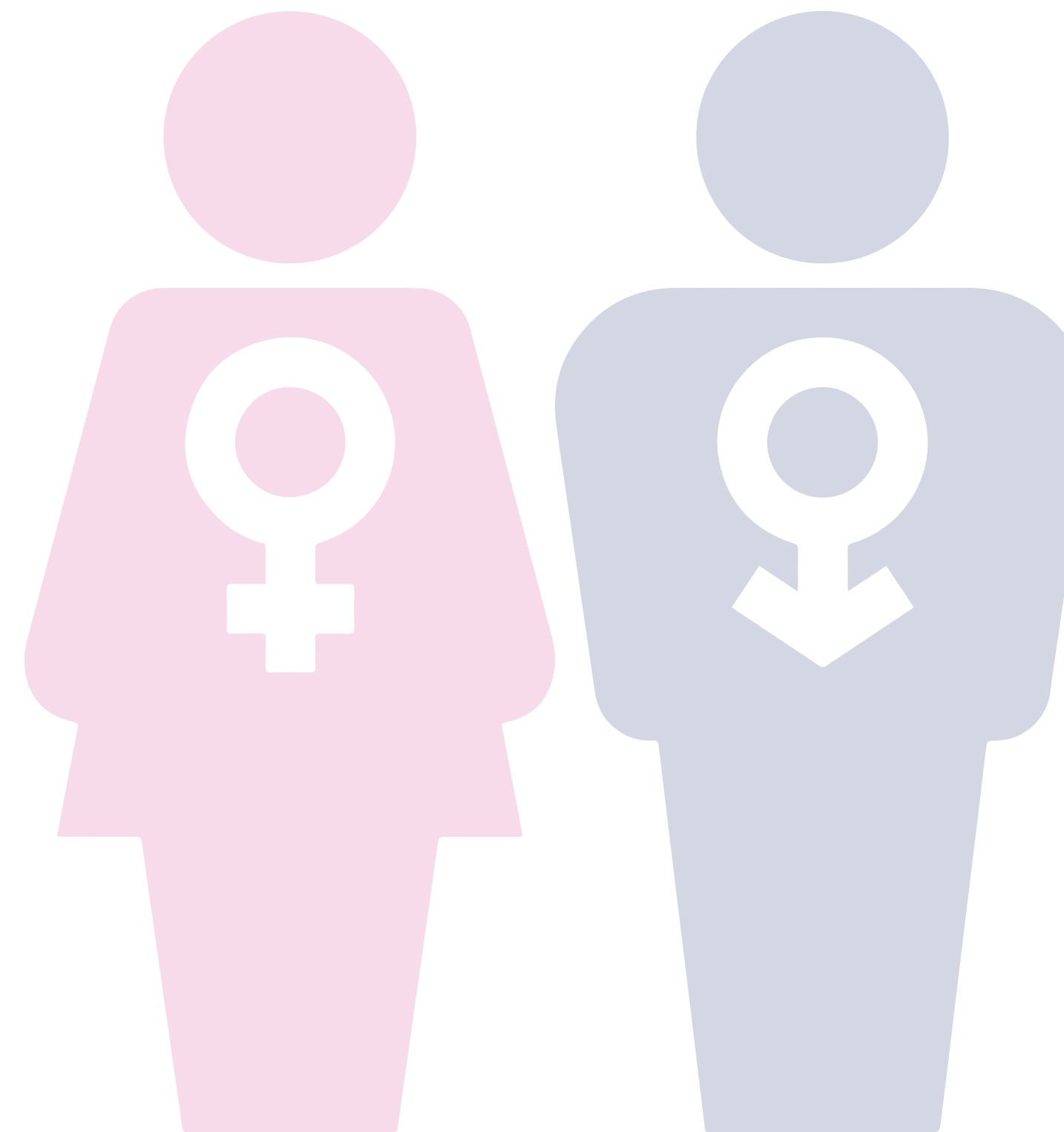
PERFIL PROFESIONAL

**Banquero** 53%  
**Agente** 38%  
**Otros** 9%

**Asesor Junior** 9%  
**Asesor Senior** 64%  
**Directivos** 19%

**PERFIL DEL ASESOR**  
MÁS DE 850 PARTICIPANTES

SEXO



**Femenino**  
31%

**Masculino**  
69%

AÑOS EXPERIENCIA

**Más de 10 años**  
60%

CLIENTES EN CARTERA

**Mas de 100 clientes**  
53%

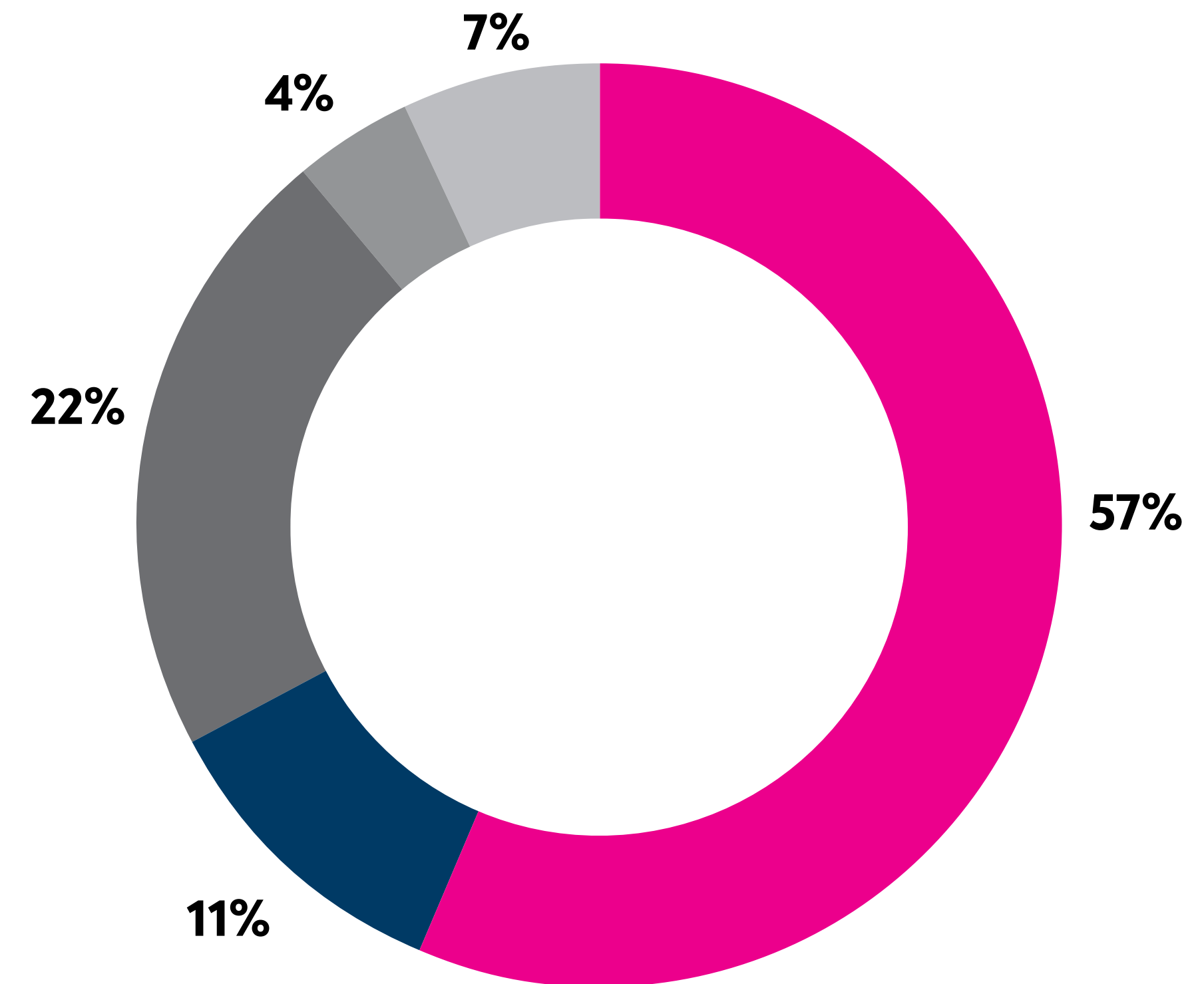
**Banca personal**  
(<500.000 euros) **44%**

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

**Wealth Management**  
(>3 mill) **13%**

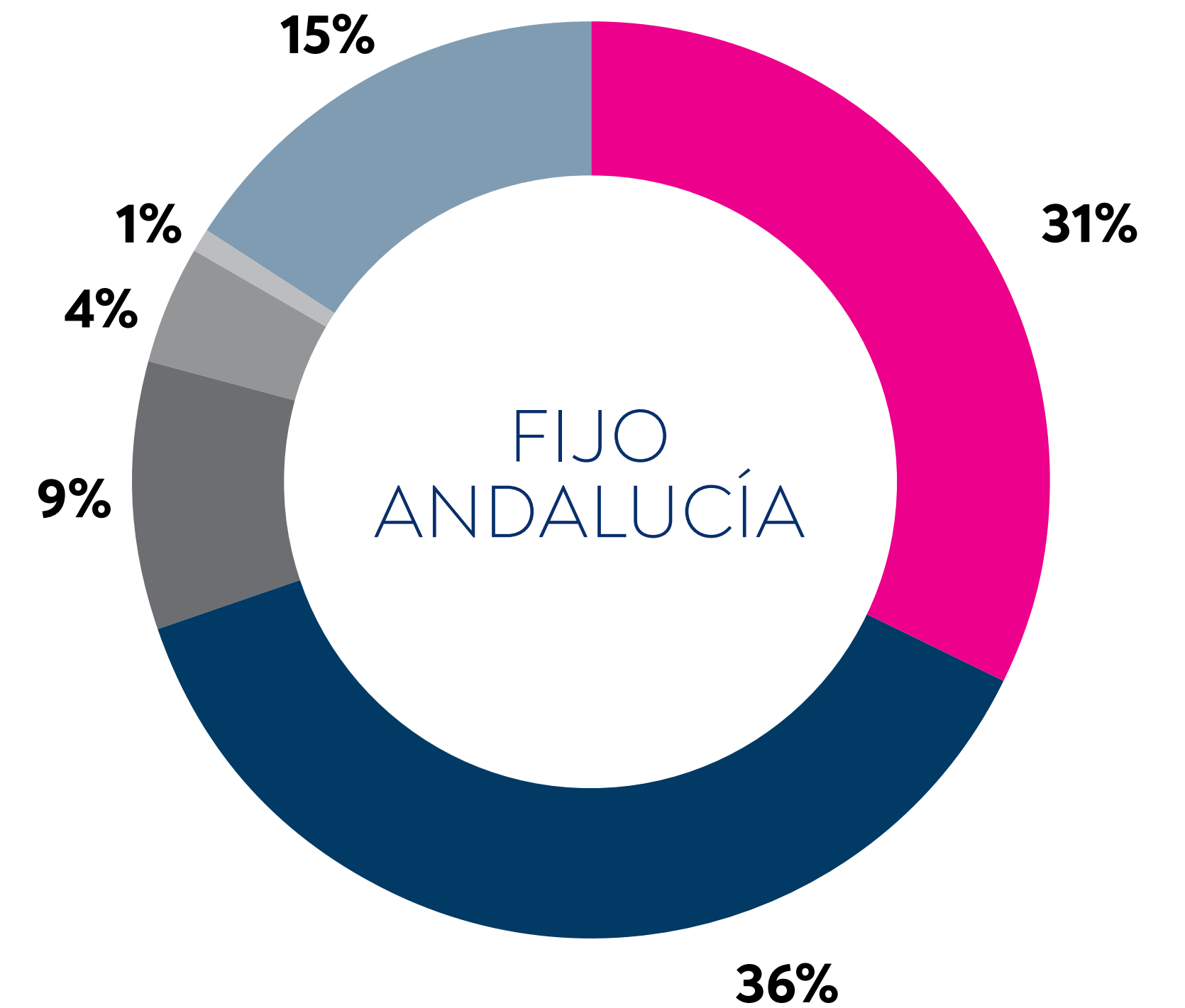
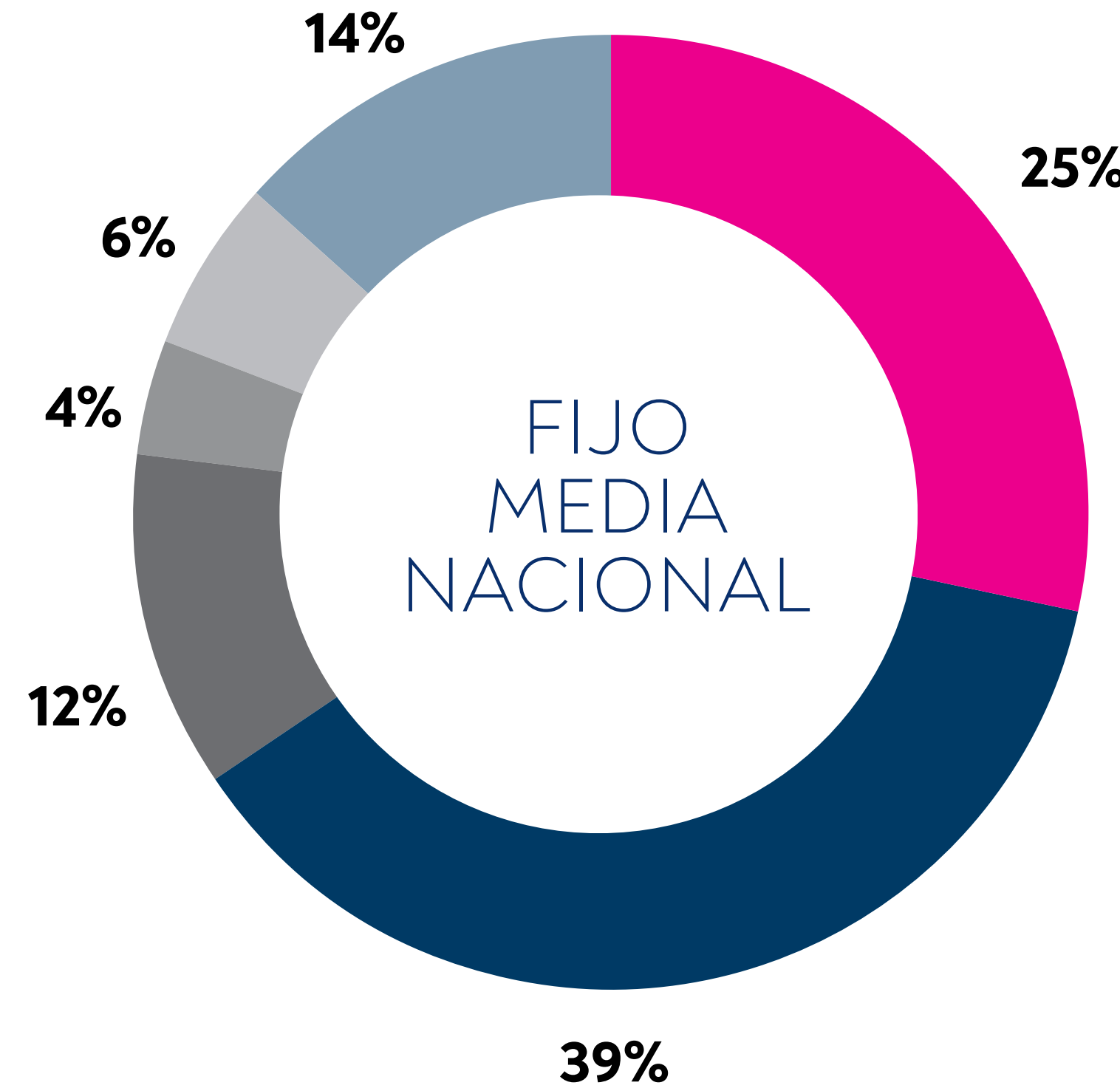
## PERFIL DEL ASESOR

TIPO DE CLIENTE

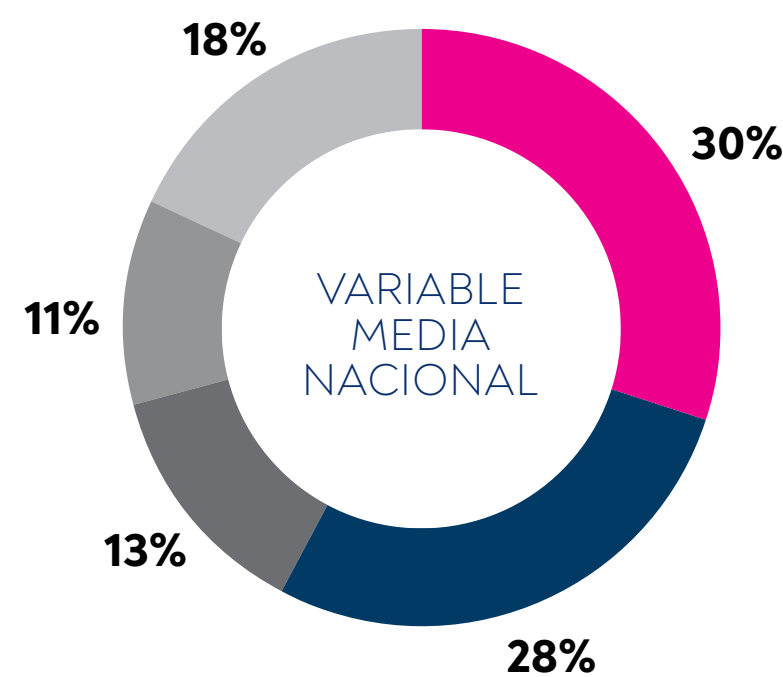


- CARTERA INFERIOR A 50 MILLONES
- CARTERA ENTRE 50 Y 100 MILLONES
- CARTERA ENTRE 100 Y 250 MILLONES
- CARTERA ENTRE 250 Y 500 MILLONES
- CARTERA SUPERIOR A 500 MILLONES

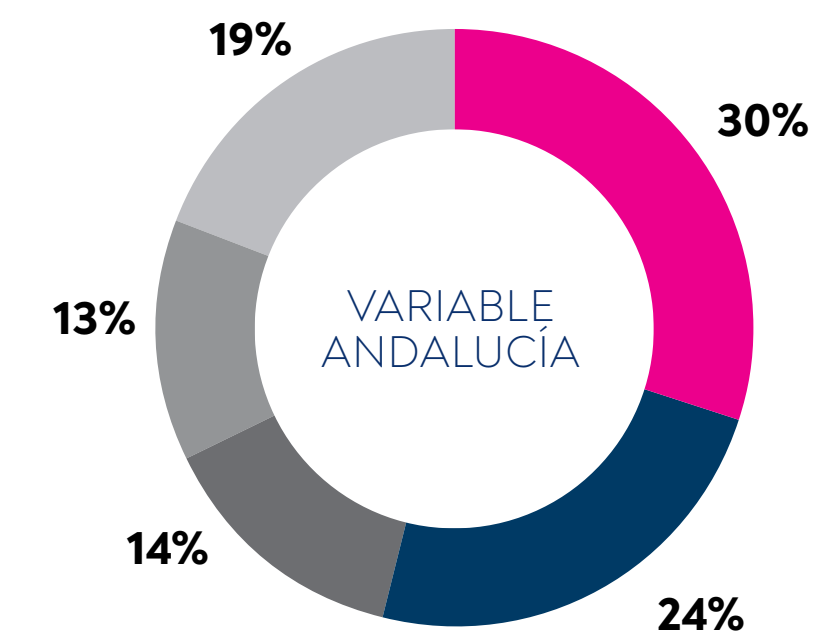
- MENOS DE 50.000 EUROS
- ENTRE 50.000 Y 100.000 EUROS
- ENTRE 100.000 Y 150.000 EUROS
- ENTRE 150.000 Y 200.000 EUROS
- MÁS DE 200.000 EUROS
- NO TENGO SALARIO FIJO



## PERFIL DEL ASESOR SALARIO



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



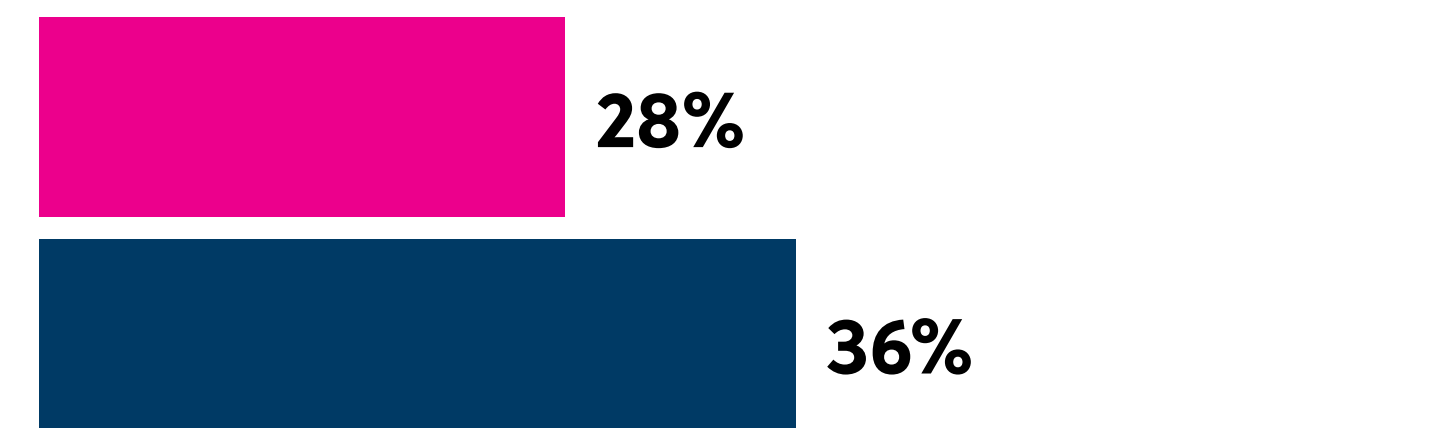
# PERFIL DEL CLIENTE

## TIPO DE SERVICIO

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

■ 2024  
■ 2023

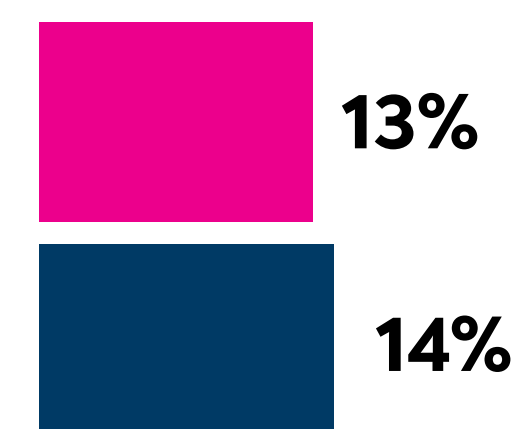
GESTIÓN DISCRECIONAL



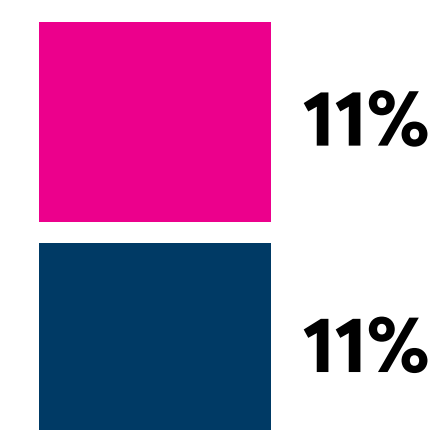
ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE

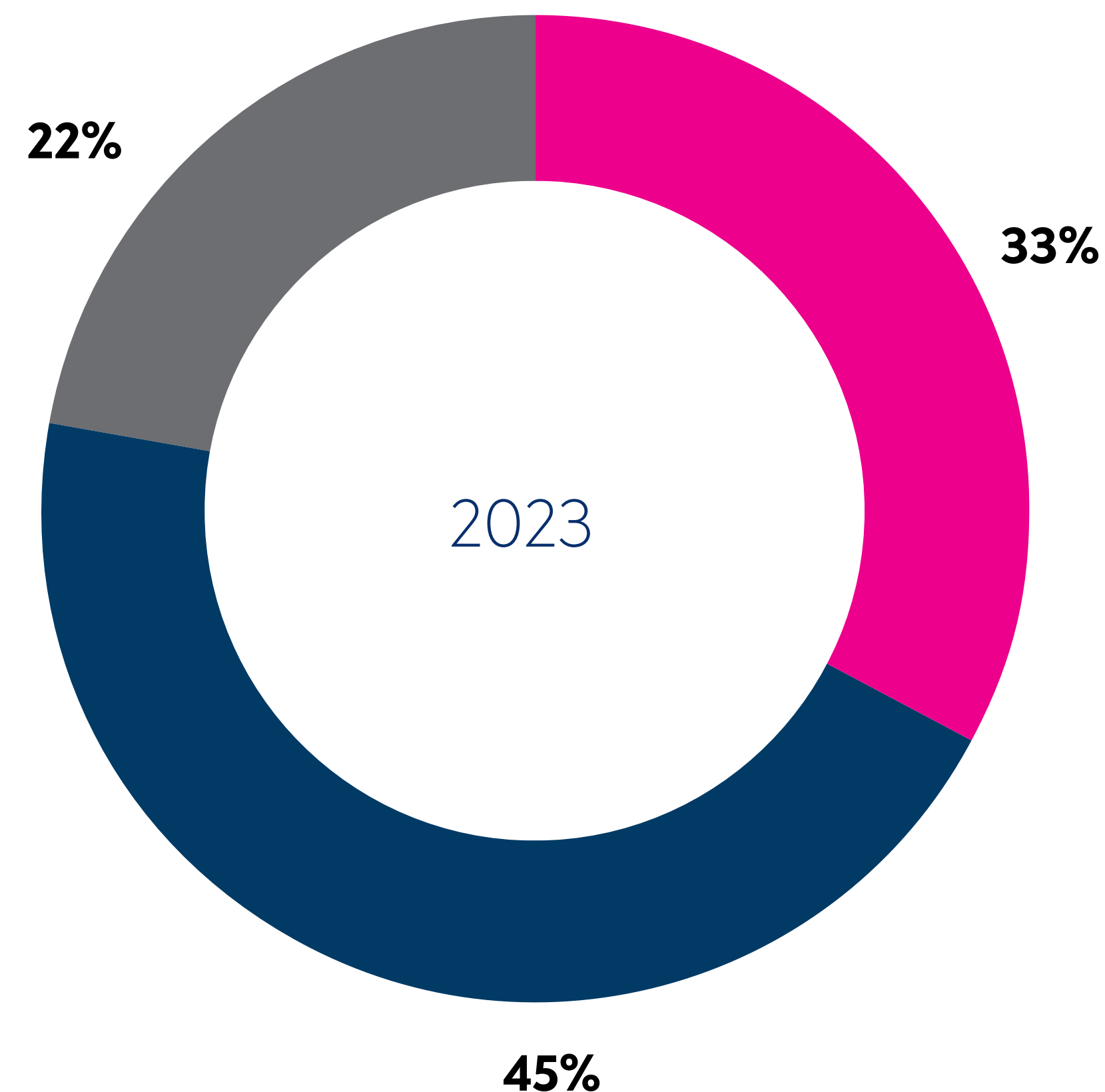
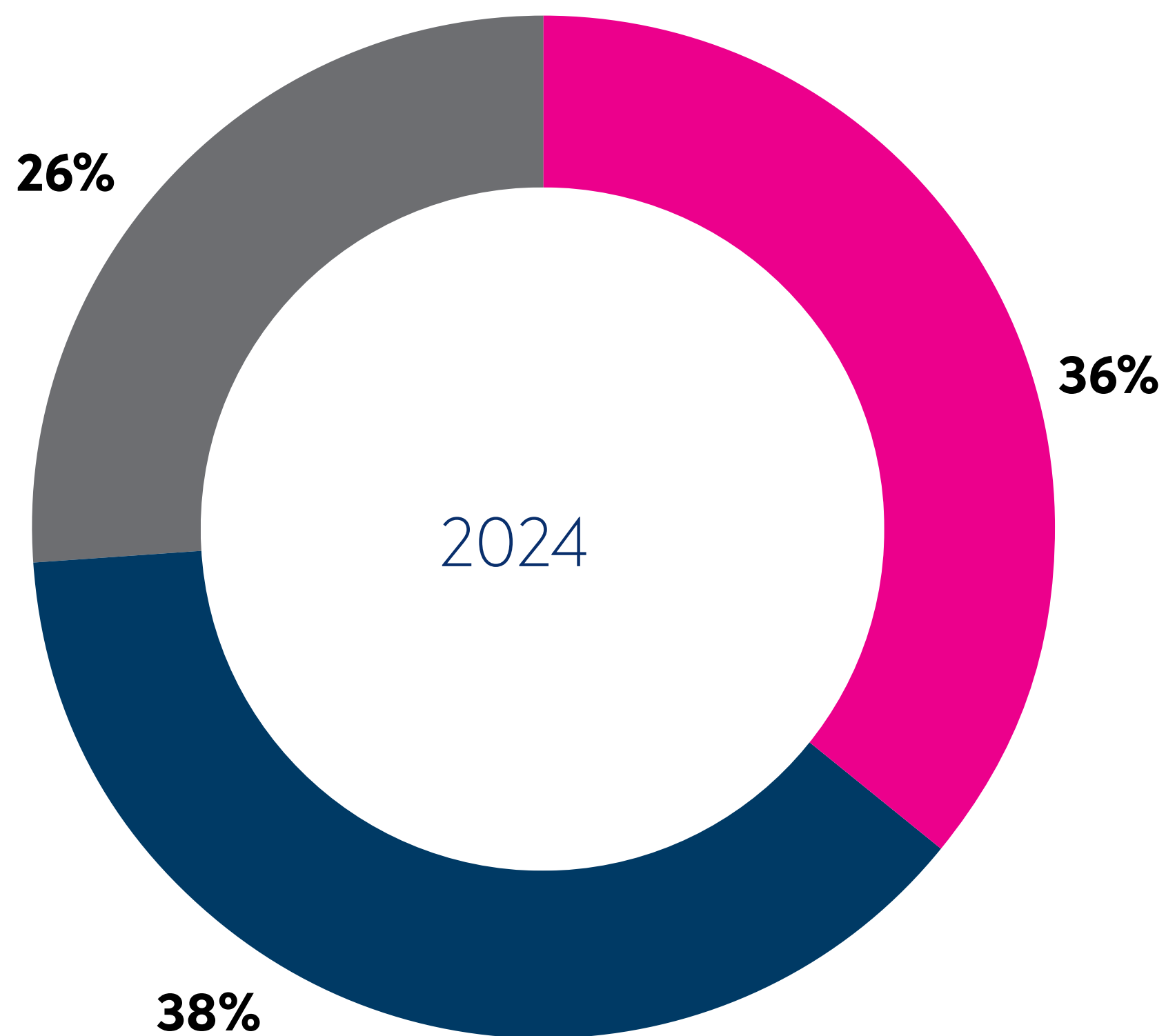


ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



EJECUCIÓN





# PERFIL DEL CLIENTE

PERFIL DE RIESGO

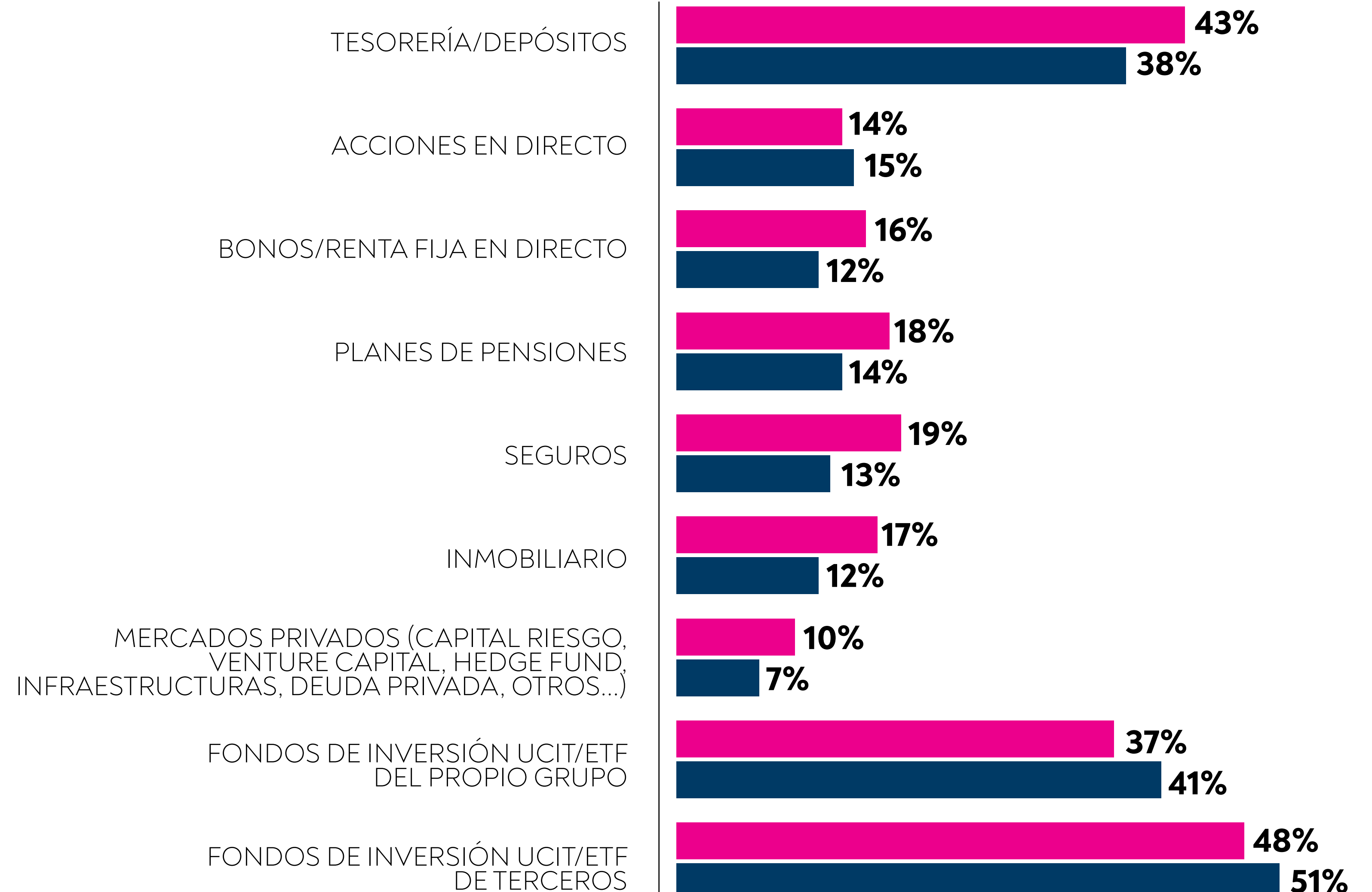
- CONSERVADOR
- MODERADO
- ARRIESGADO

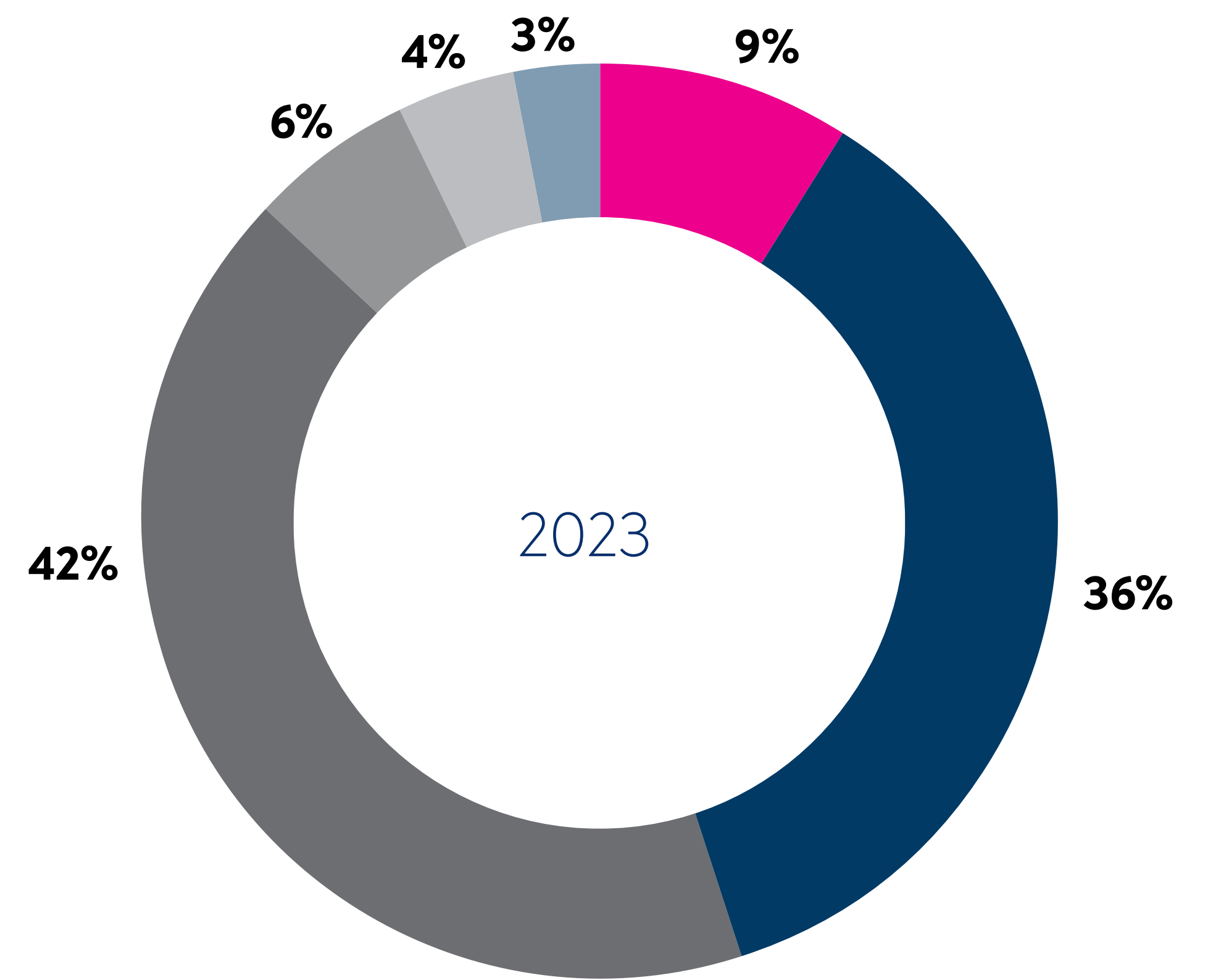
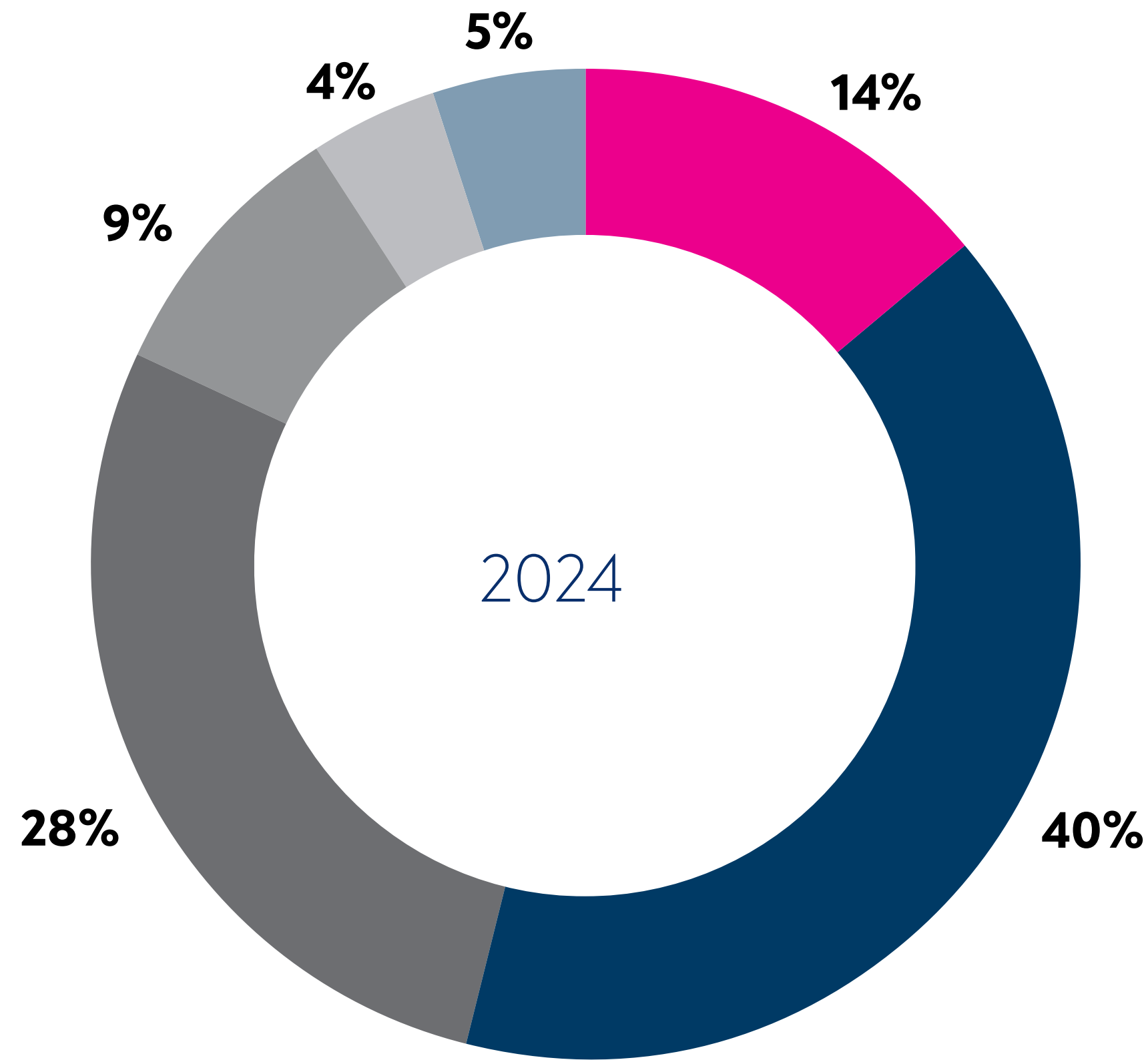
# PERFIL DEL CLIENTE

## TIPOLOGÍA DE ACTIVO

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

■ 2024  
■ 2023





# PERFIL DEL ASESOR

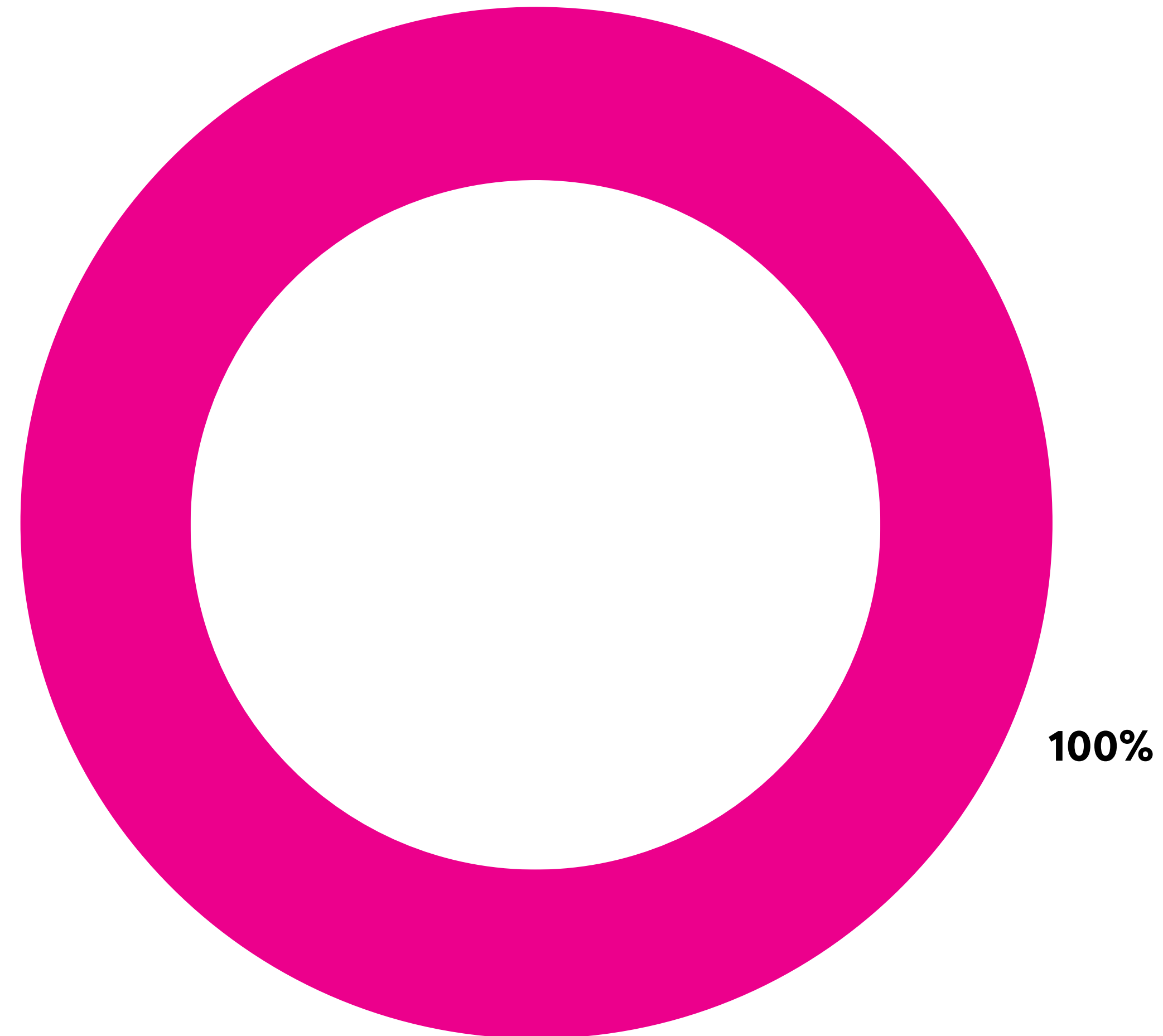
ASSET ALLOCATION

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



## PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL

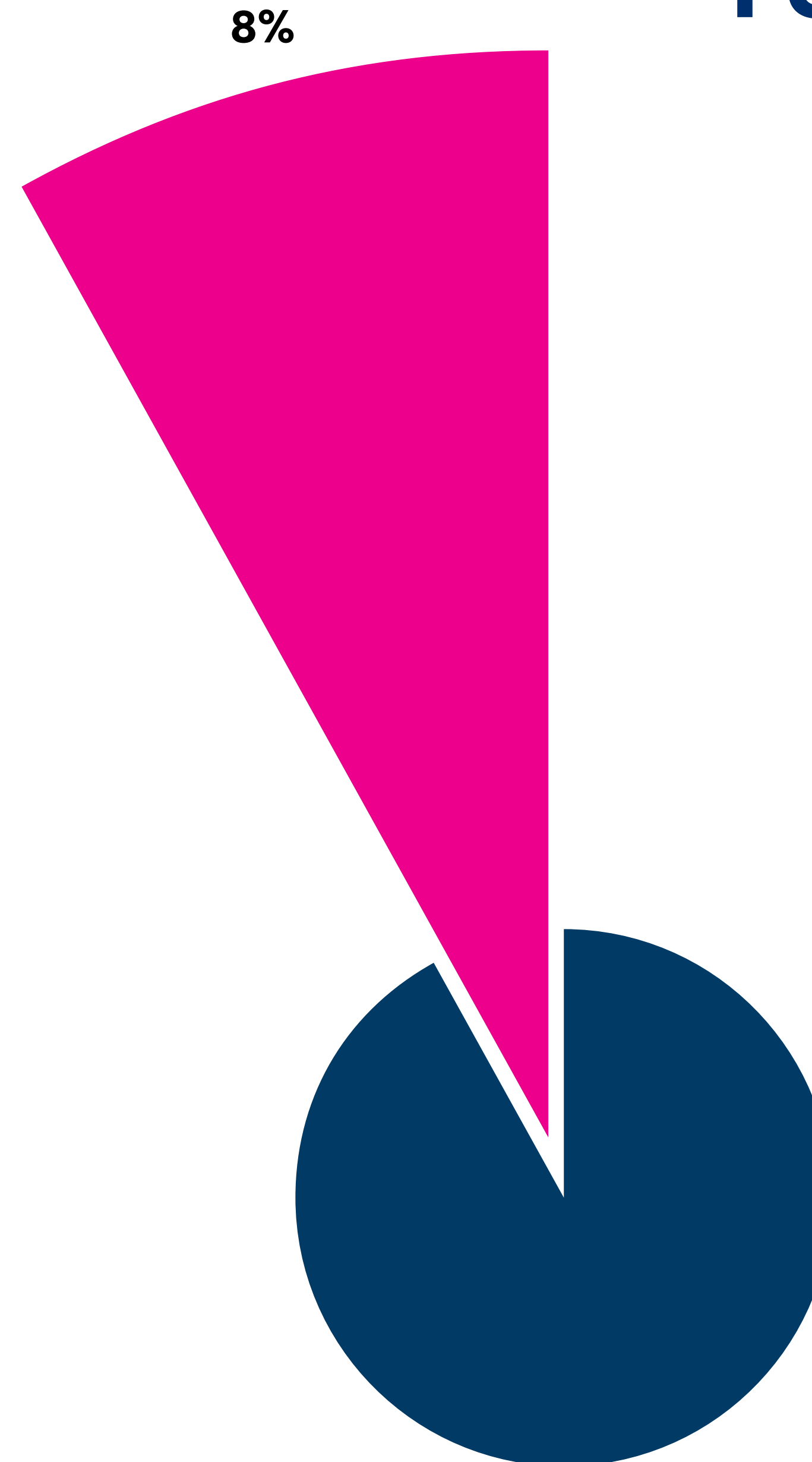
A LA HORA DE ASESORAR/  
GESTIONAR CLIENTES,  
¿APLICAS UNA PLANIFICACIÓN  
PATRIMONIAL COMPLETA QUE  
INCLUYA SU FISCALIDAD?



■ SI  
■ NO

## 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...)?

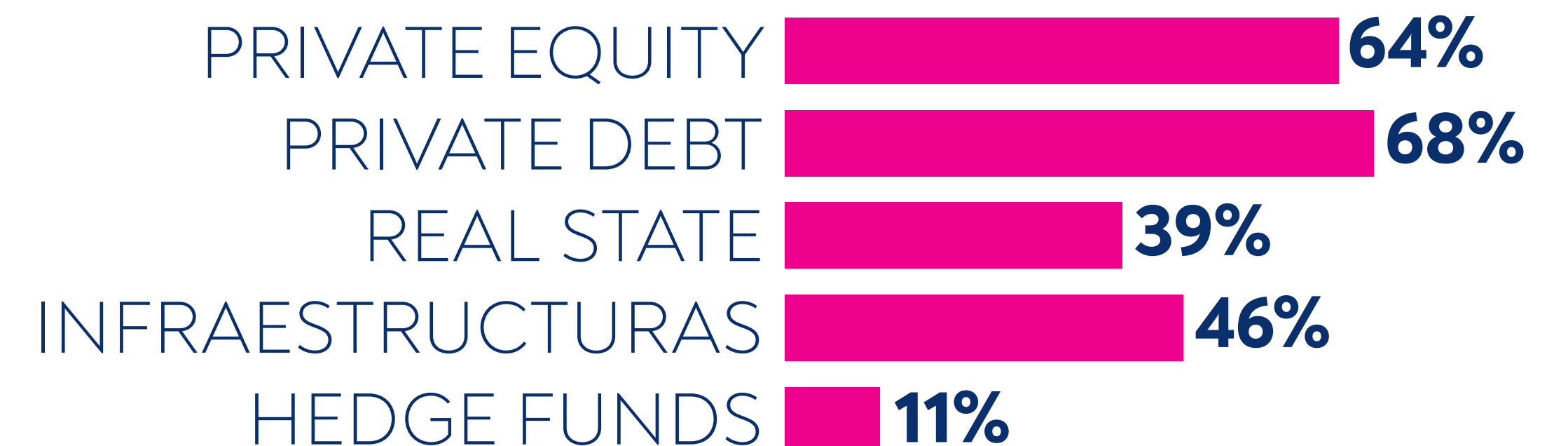


## PERFIL DEL CLIENTE

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

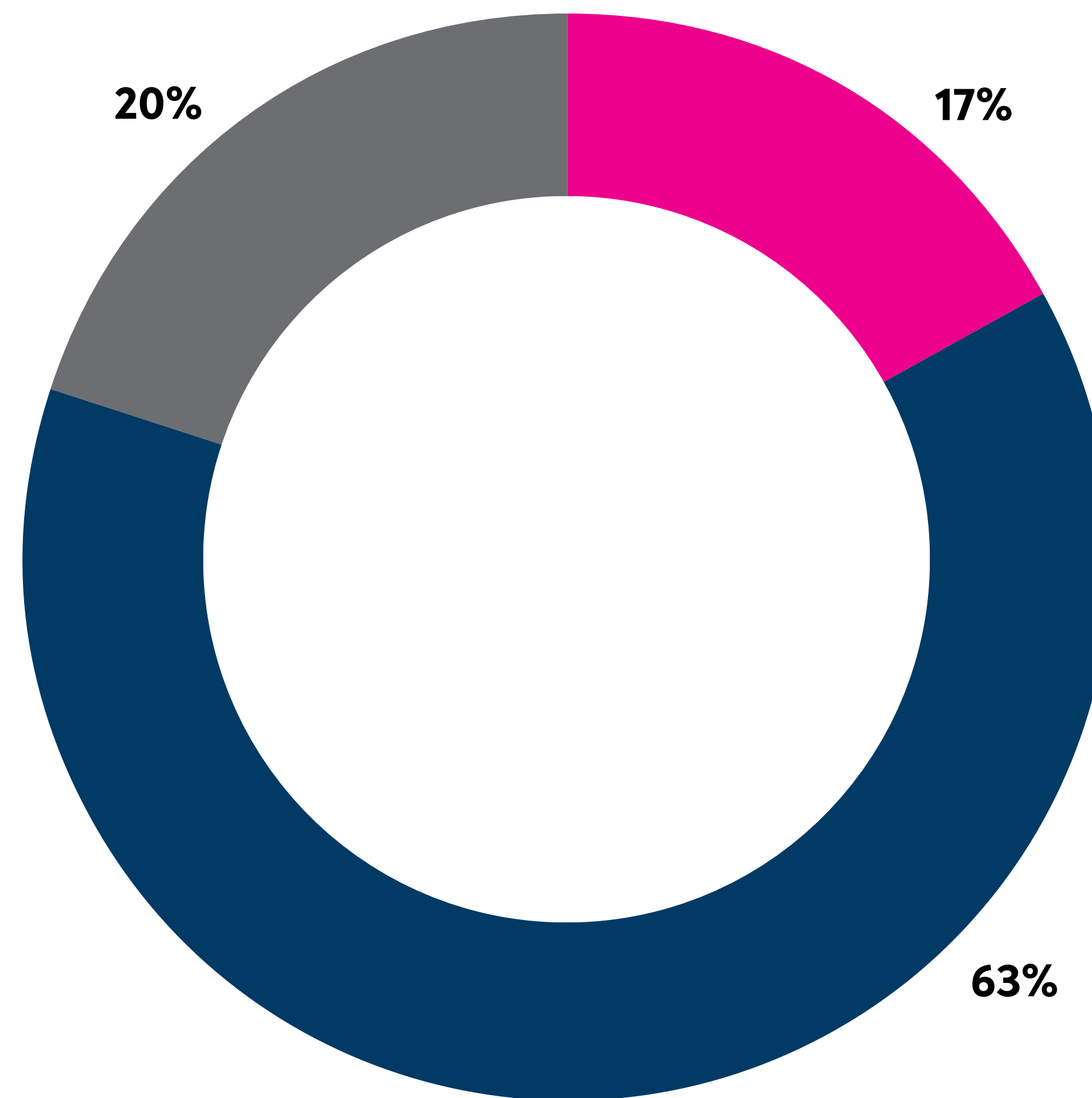
1. **PRIVATE DEBT**
2. **PRIVATE EQUITY**
3. **REAL STATE**
4. **INFRAESTRUCTURAS**
5. **HEDGE FUNDS**

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



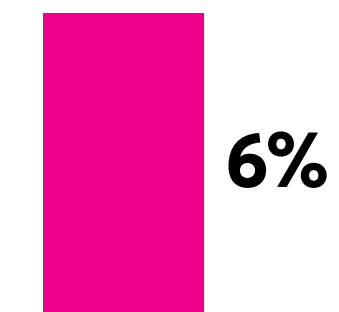
FORMAR PARTE DEL EQUIPO DIRECTIVO Y DE ESTRATEGIA DE BANCA PRIVADA DE LA EMPRESA PARA LA QUE TRABAJO



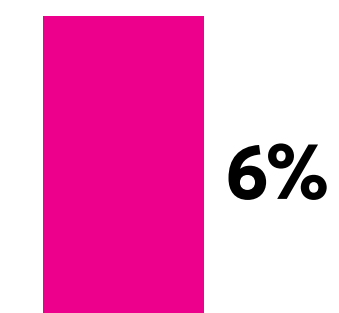
SER RESPONSABLE DE UN EQUIPO DE BANQUEROS PRIVADOS O DE UN CENTRO DE BANCA PRIVADA



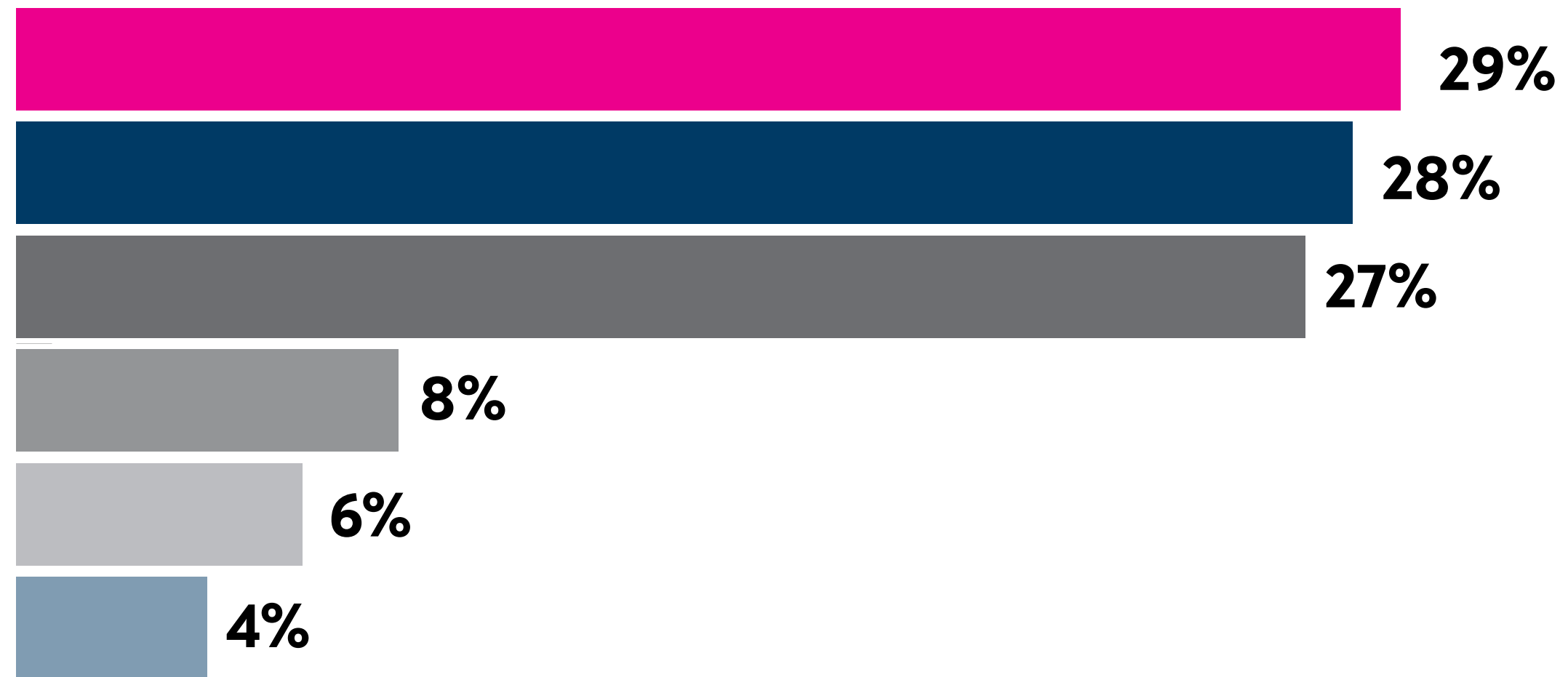
CONVERTIRME EN SOCIO DE LA COMPAÑÍA PARA LA QUE TRABAJO



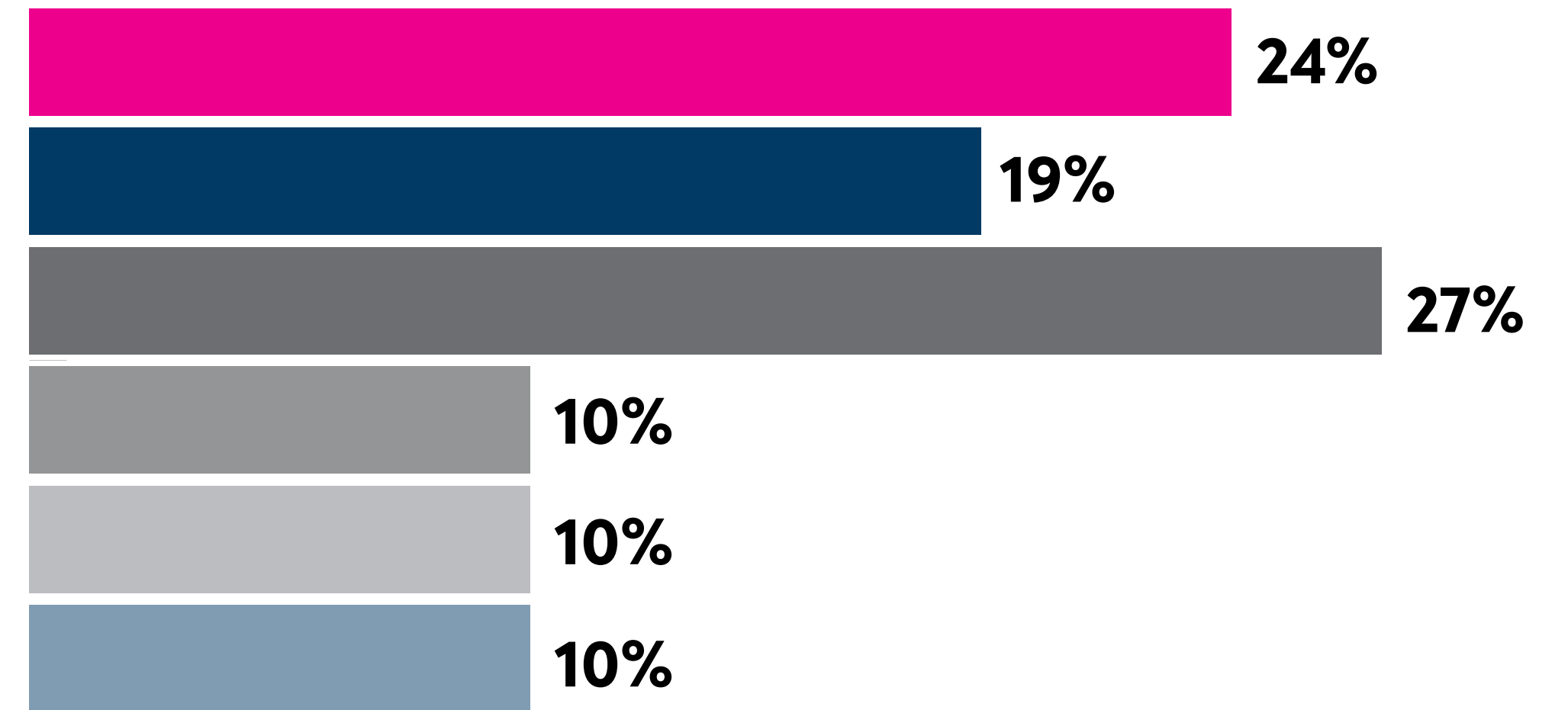
RETIRARME Y DELEGAR MI CARTERA DE CLIENTES



MEDIA NACIONAL



ANDALUCÍA



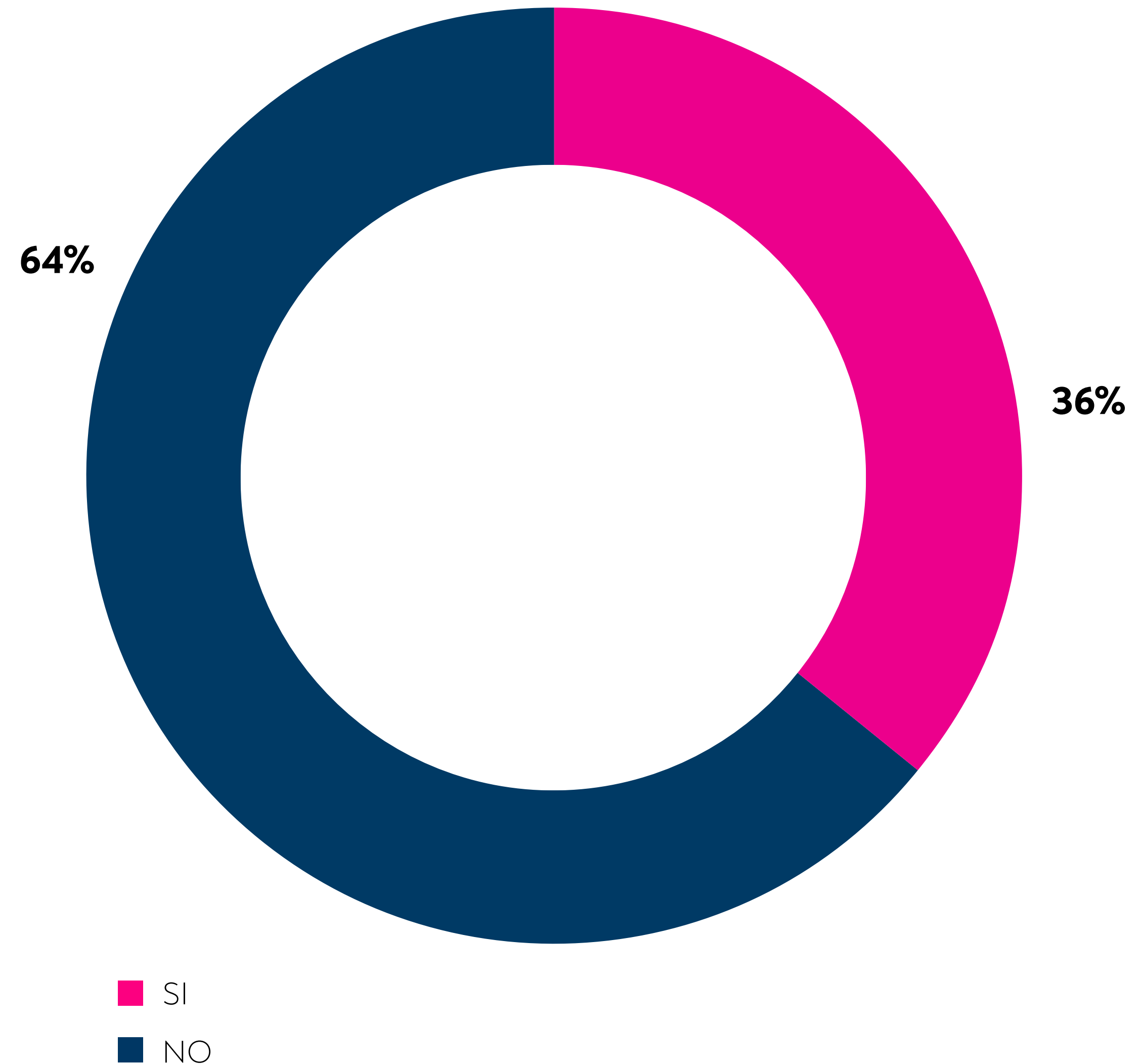
# LAS ASPIRACIONES DEL ASESOR

¿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 REFLEXIONES DEL ASESOR

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



## LAS REFLEXIONES 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 CON MEJORES CONDICIONES DE TRABAJO (FLEXIBILIDAD, ORGANIZACIÓN...)



BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJORES EQUIPOS DE GESTIÓN Y ASESORAMIENTO PARA OFRECER A MI CLIENTE



BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJORES PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO QUE LA ACTUAL



BÚSQUEDA DE UNA ENTIDAD CON MEJOR MARCA Y REPUTACIÓN





# VI ESTUDIO BANCA PRIVADA 2024