

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2024

VI ESTUDIO DE
BANCA PRIVADA
PAÍS VASCO



PERFIL PROFESIONAL

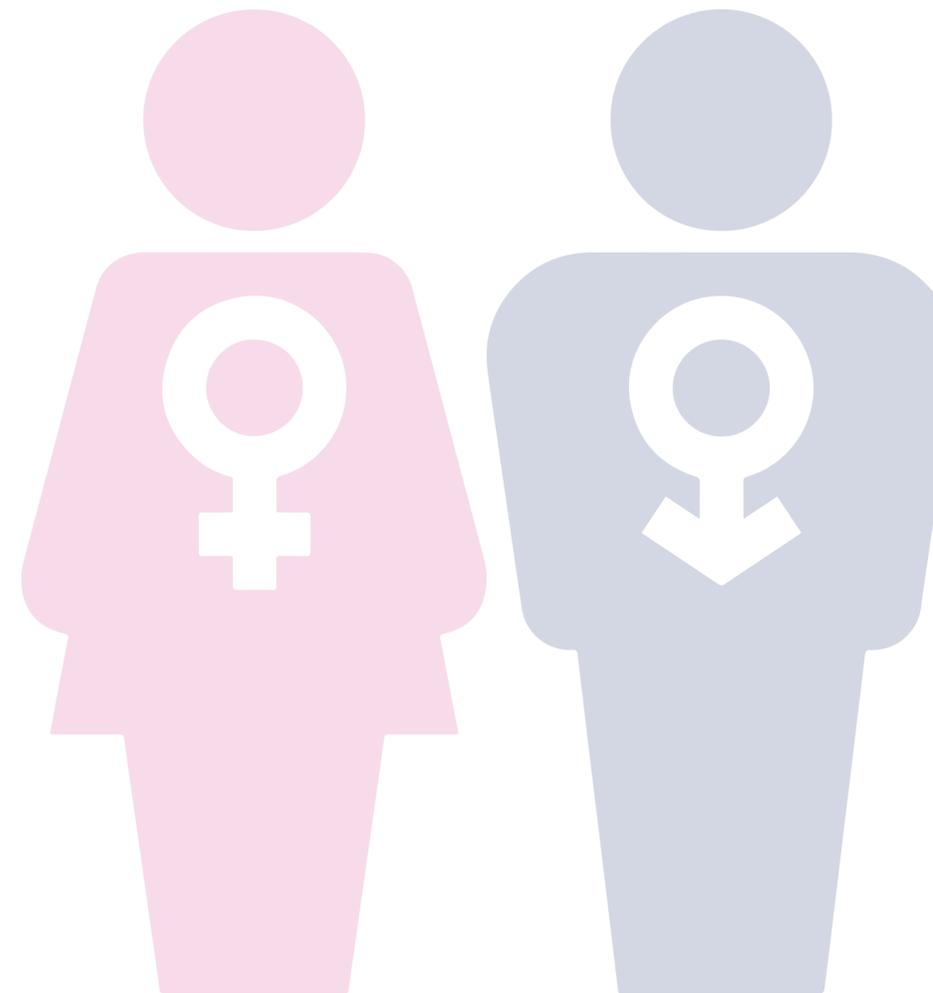
Banquero 55%
Agente 27%
Otros 18%

Asesor Junior 6%
Asesor Senior 67%
Directivos 16%

PERFIL DEL ASESOR

MÁS DE 850 PARTICIPANTES

SEXO



Femenino
29%

Masculino
71%

AÑOS EXPERIENCIA

Más de 10 años
73%

CLIENTES EN CARTERA

Mas de 100 clientes
59%

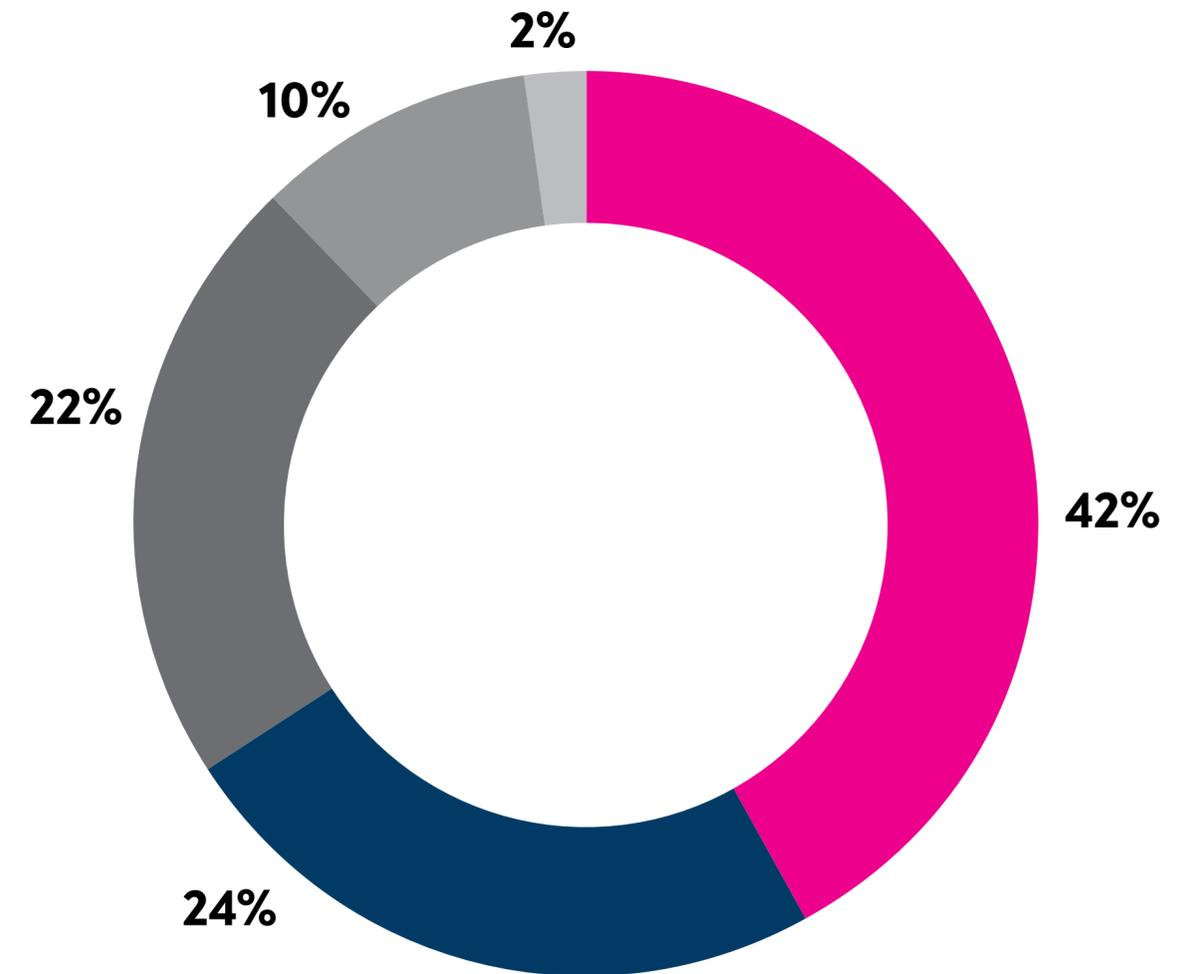
Banca personal
(<500.000 euros) **36%**

Banca privada
(>500.000/<3 mill) **44%**

Wealth Management
(>3 mill) **20%**

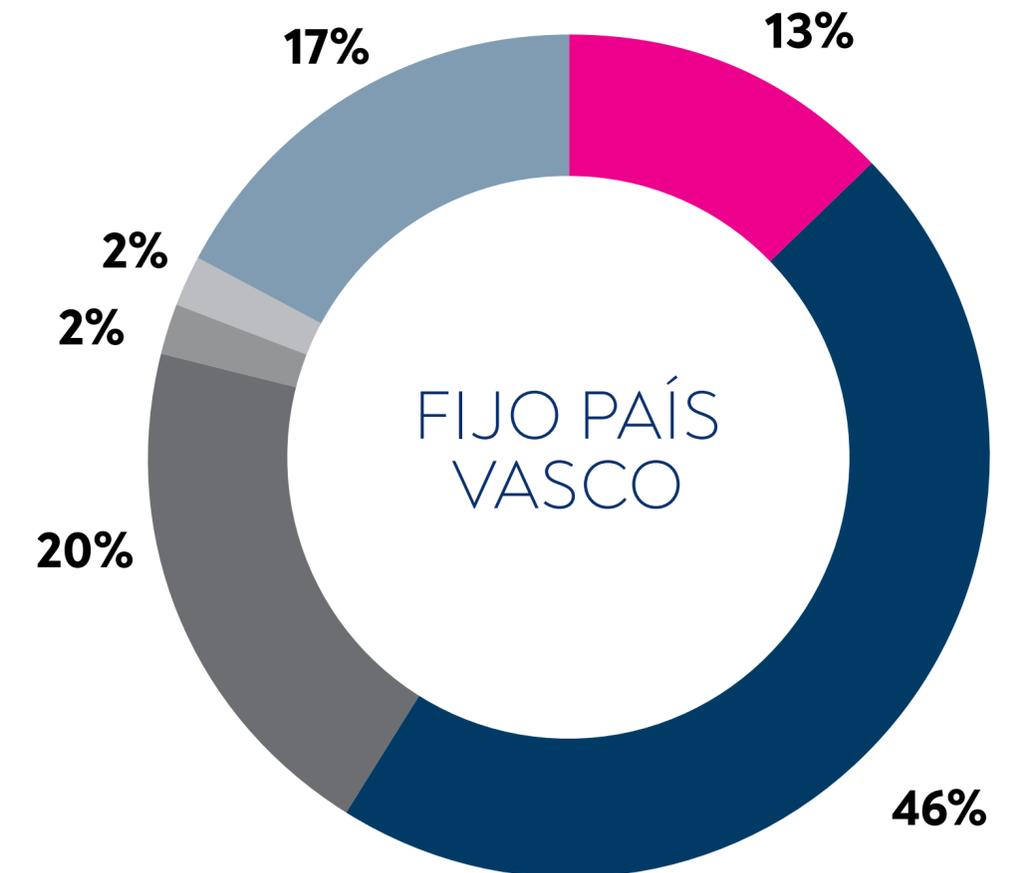
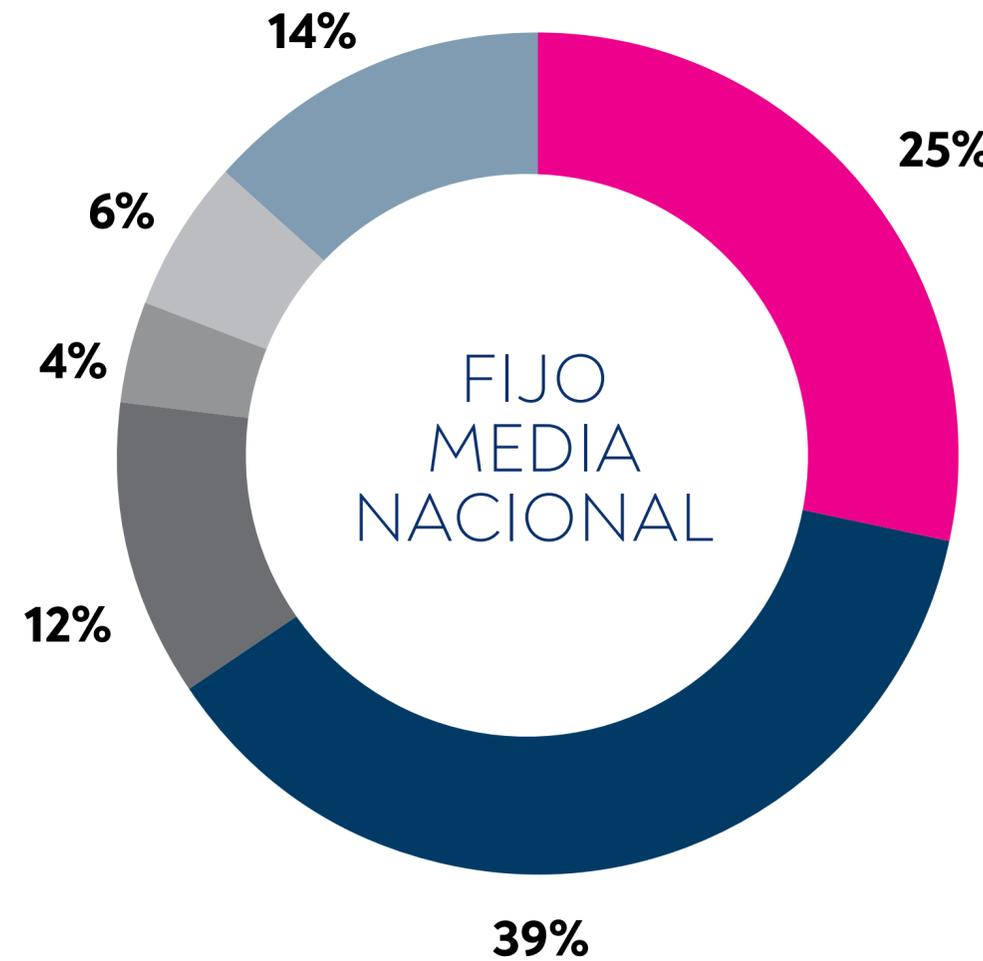
PERFIL DEL ASESOR

TIPO DE CLIENTE

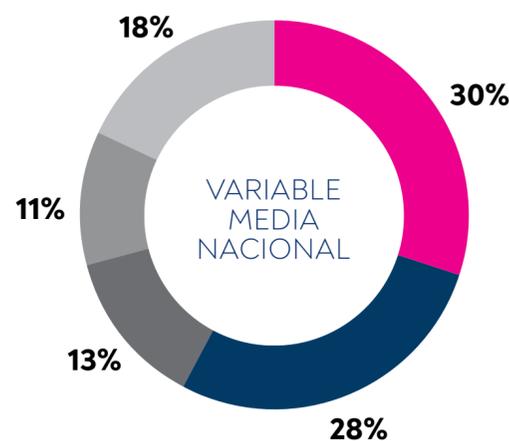


- CARTERA INFERIOR A 50 MILLONES
- CARTERA ENTRE 50 Y 100 MILLONES
- CARTERA ENTRE 100 Y 250 MILLONES
- CARTERA ENTRE 250 Y 500 MILLONES
- CARTERA SUPERIOR A 500 MILLONES

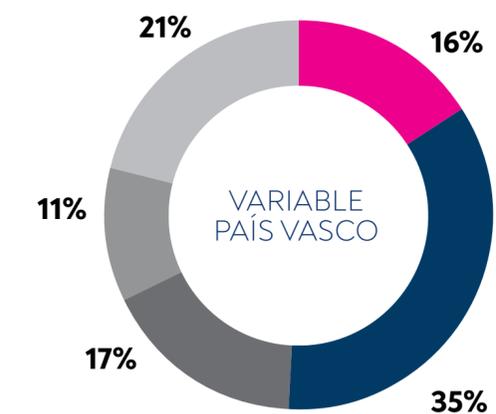
- MENOS DE 50.000 EUROS
- ENTRE 50.000 Y 100.000 EUROS
- ENTRE 100.000 Y 150.000 EUROS
- ENTRE 150.000 Y 200.000 EUROS
- MÁS DE 200.000 EUROS
- NO TENGO SALARIO FIJO



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?

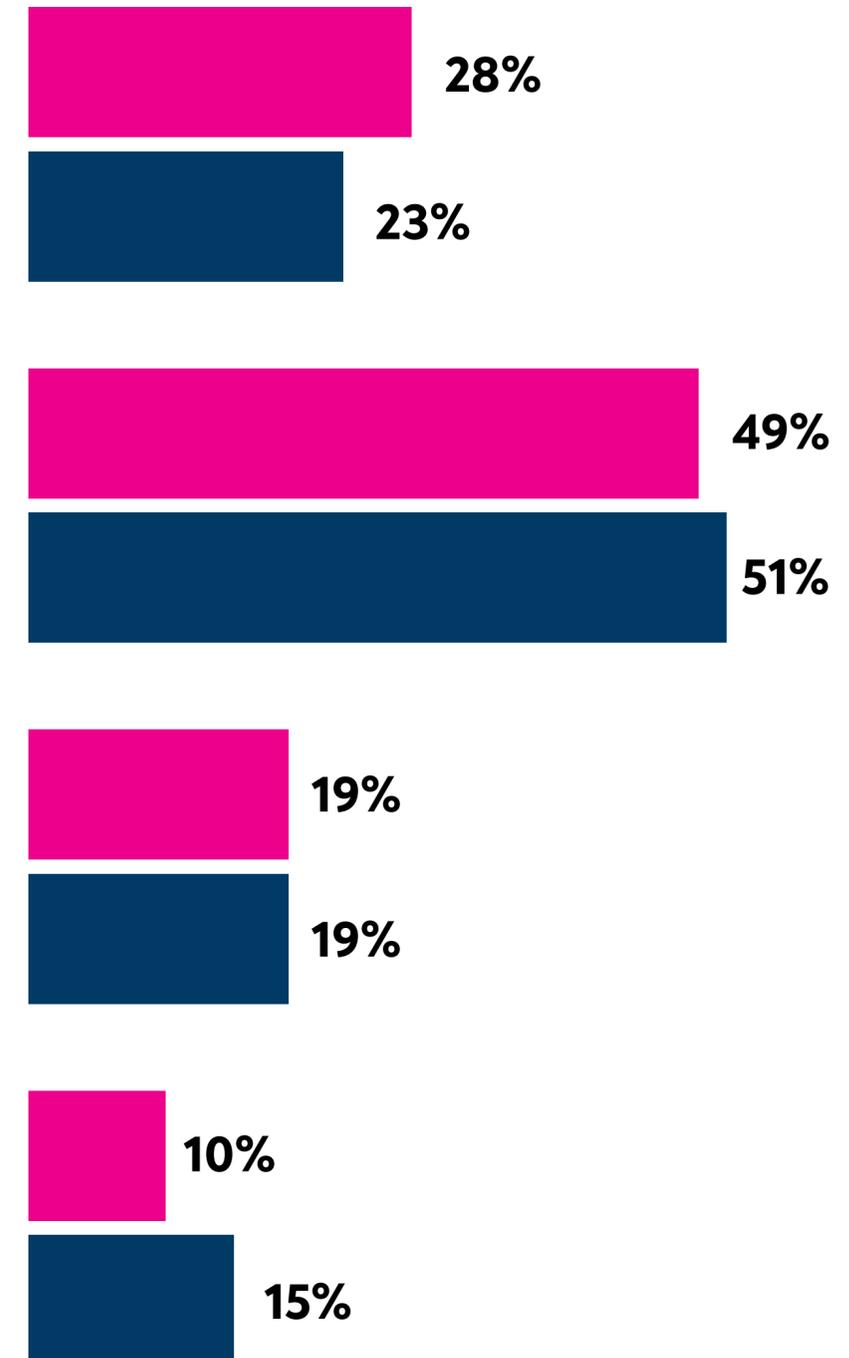
■ 2024
■ 2023

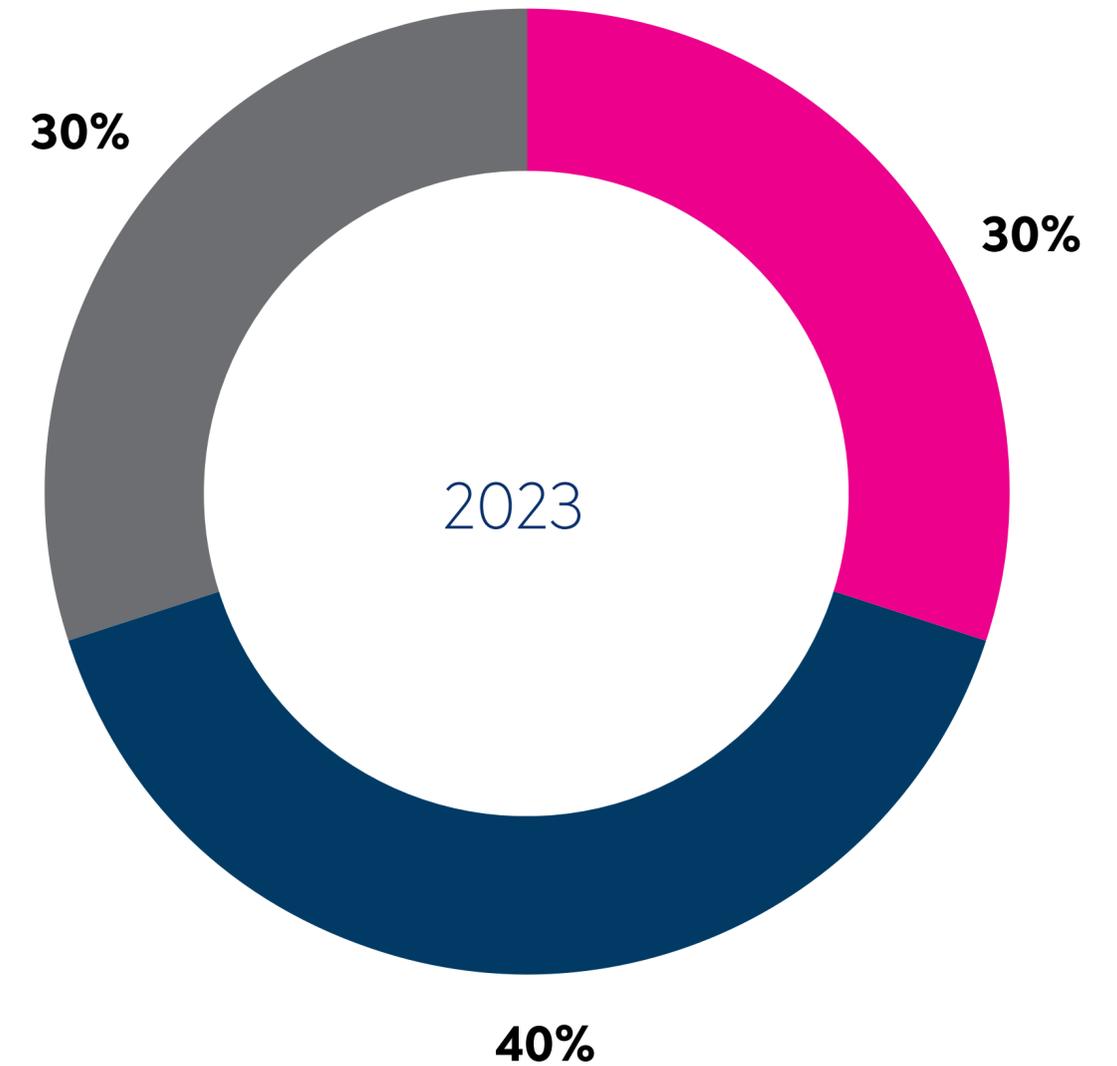
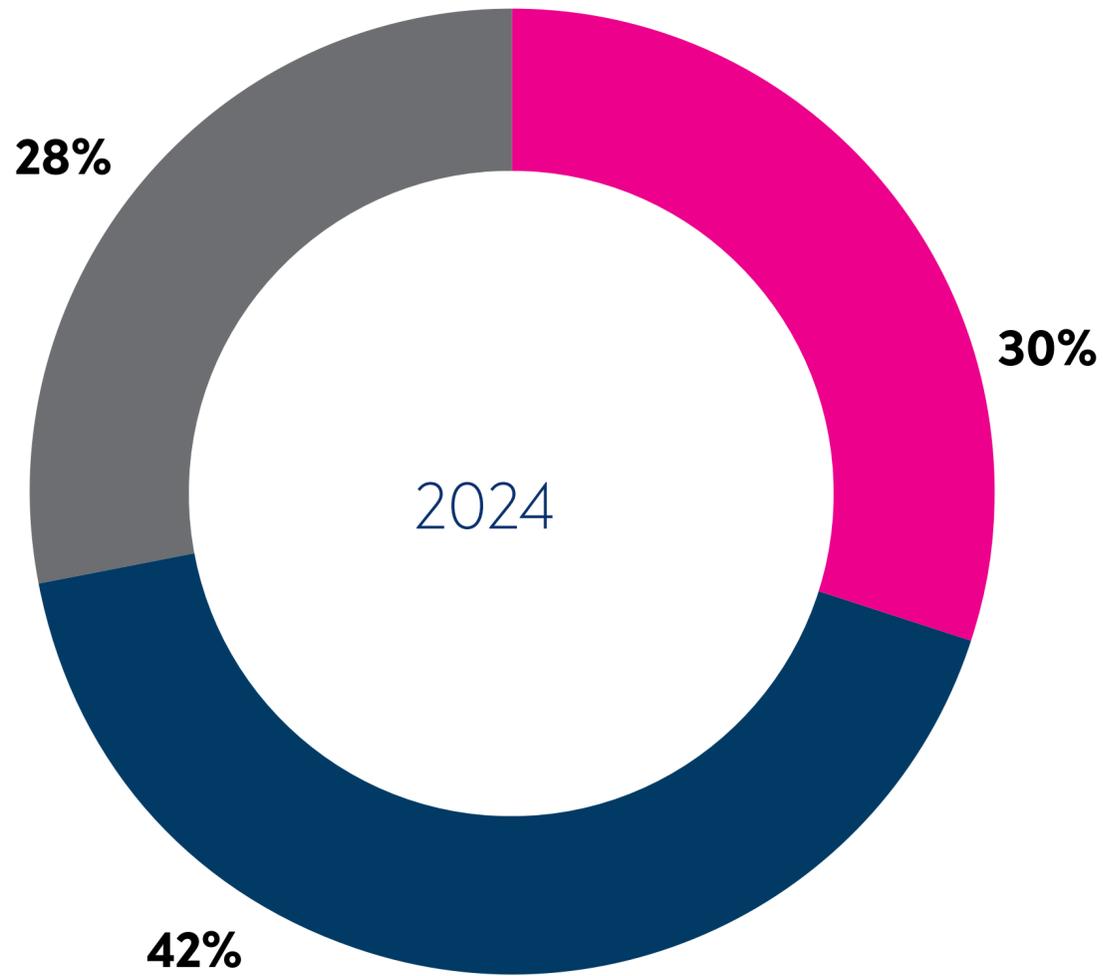
GESTIÓN DISCRECIONAL

ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE

ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE

EJECUCIÓN





**PERFIL
DEL
CLIENTE**
PERFIL DE RIESGO

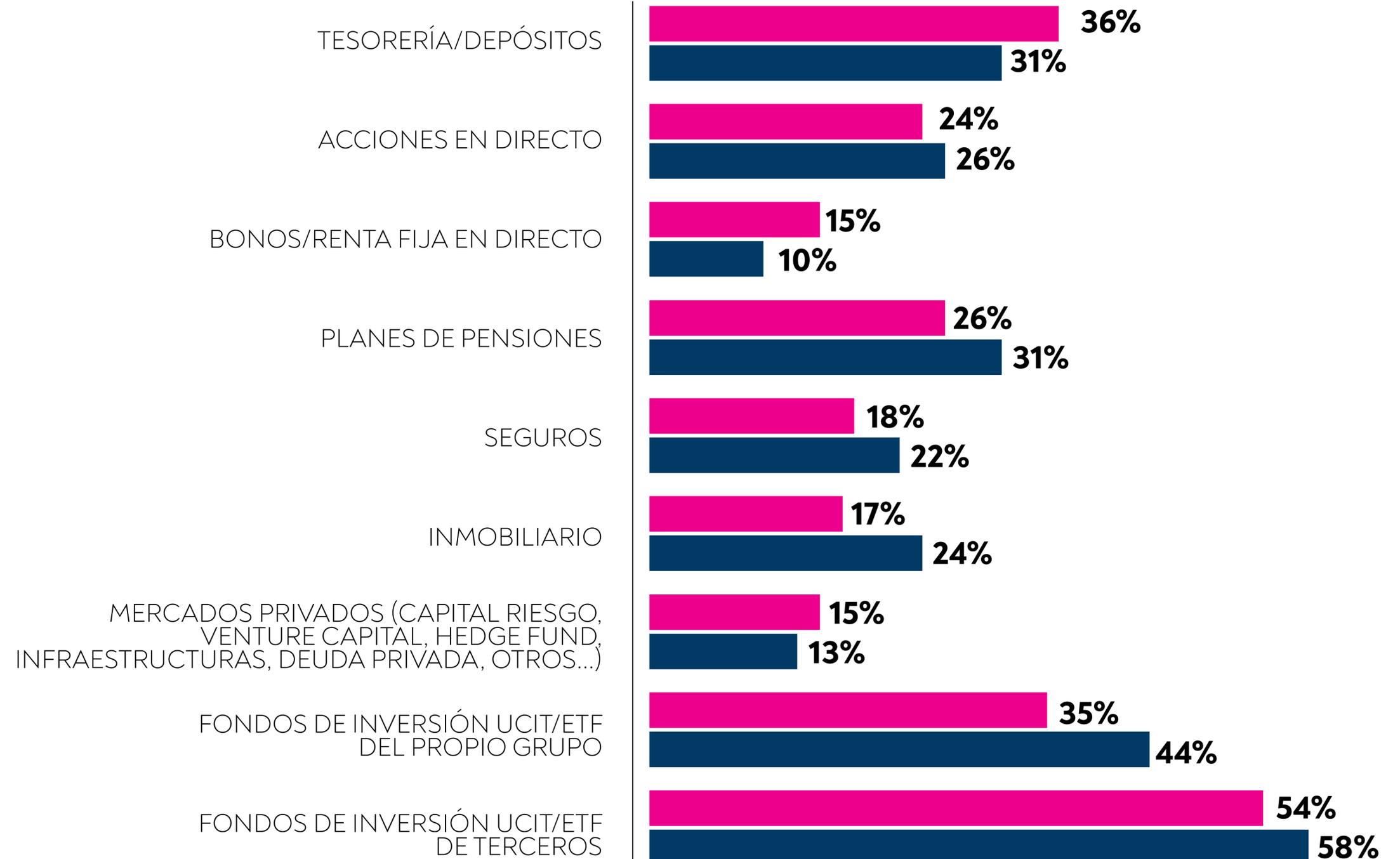
- CONSERVADOR
- MODERADO
- ARRIESGADO

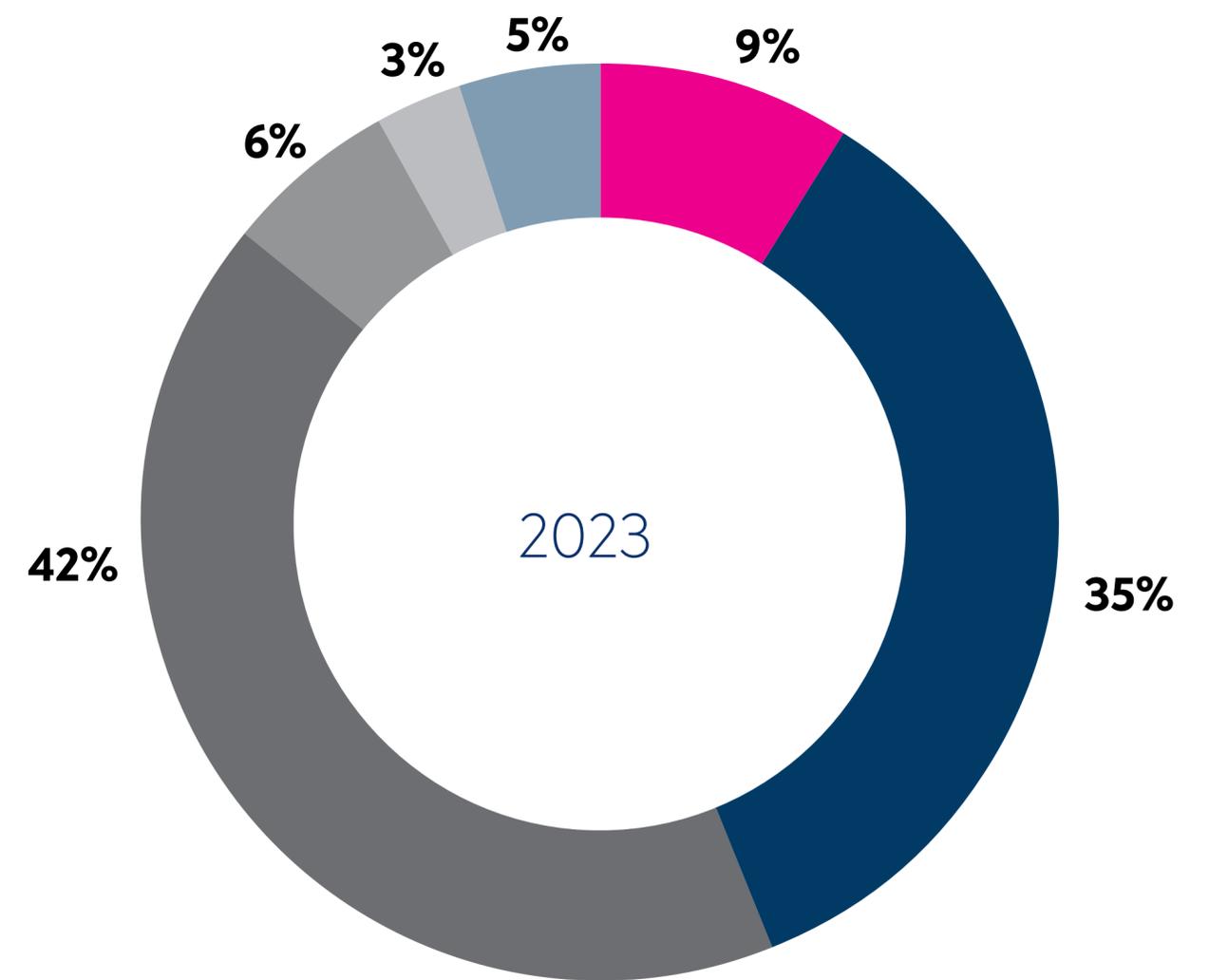
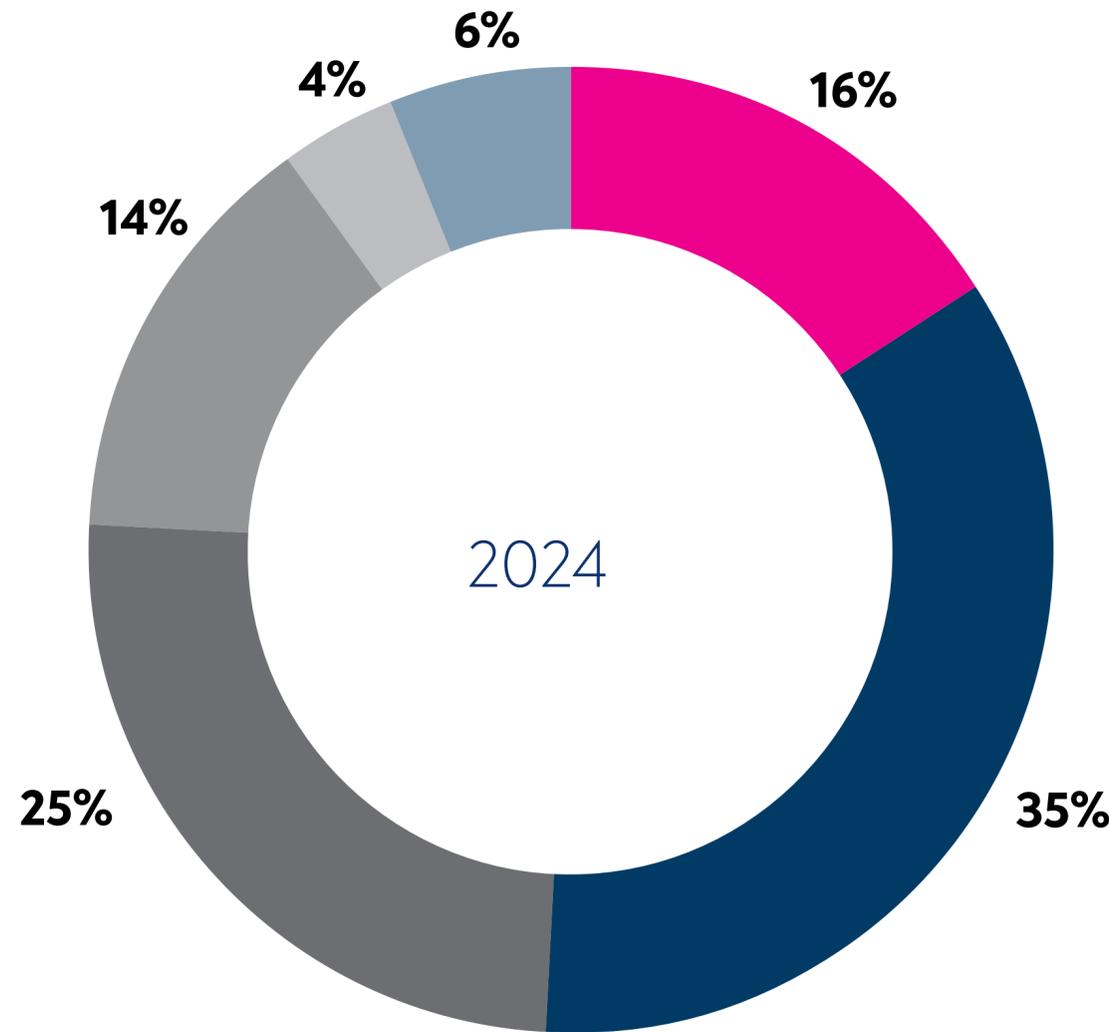
PERFIL DEL CLIENTE

TIPOLOGÍA DE ACTIVO

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

■ 2024
■ 2023





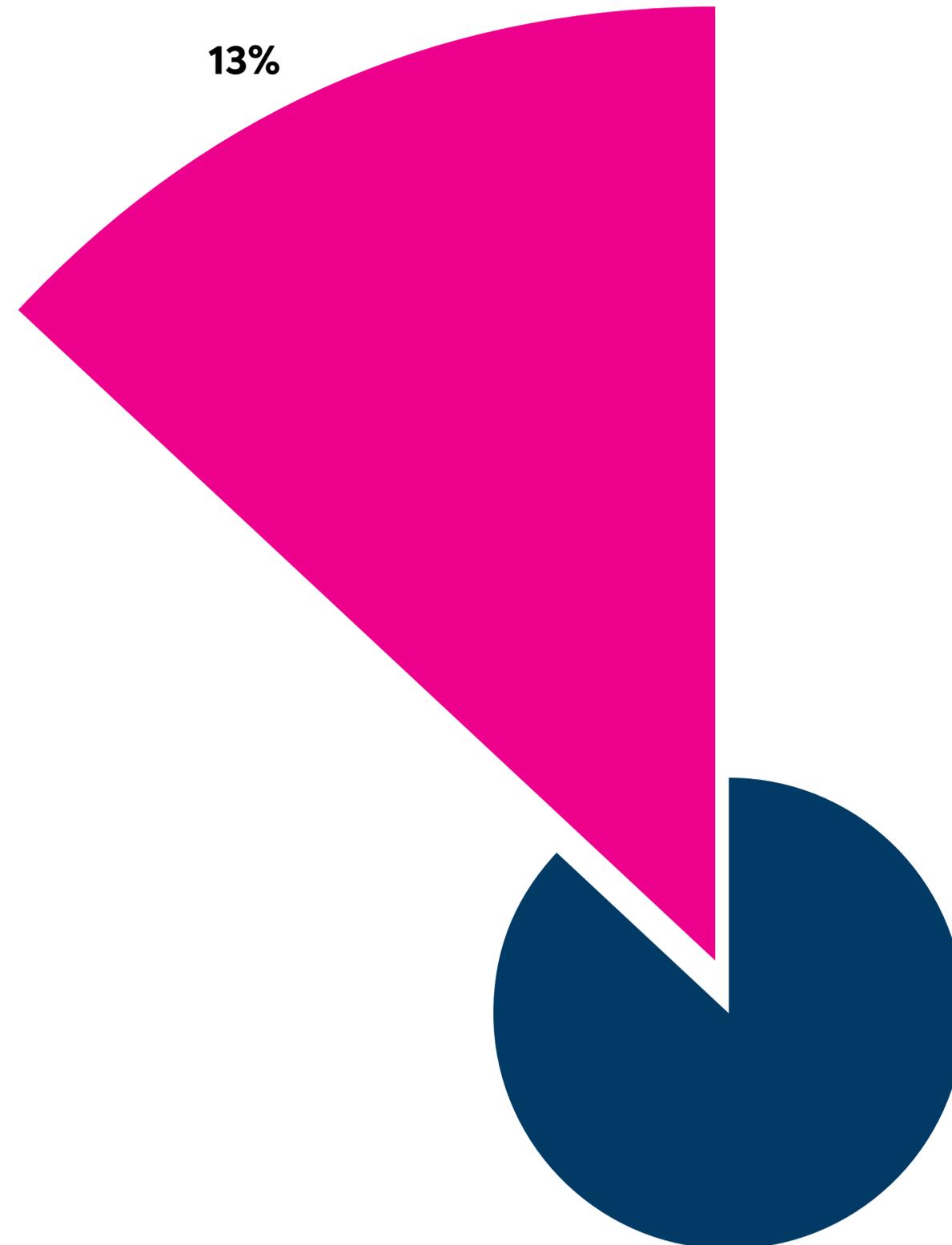
PERFIL DEL ASESOR

ASSET ALLOCATION

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

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

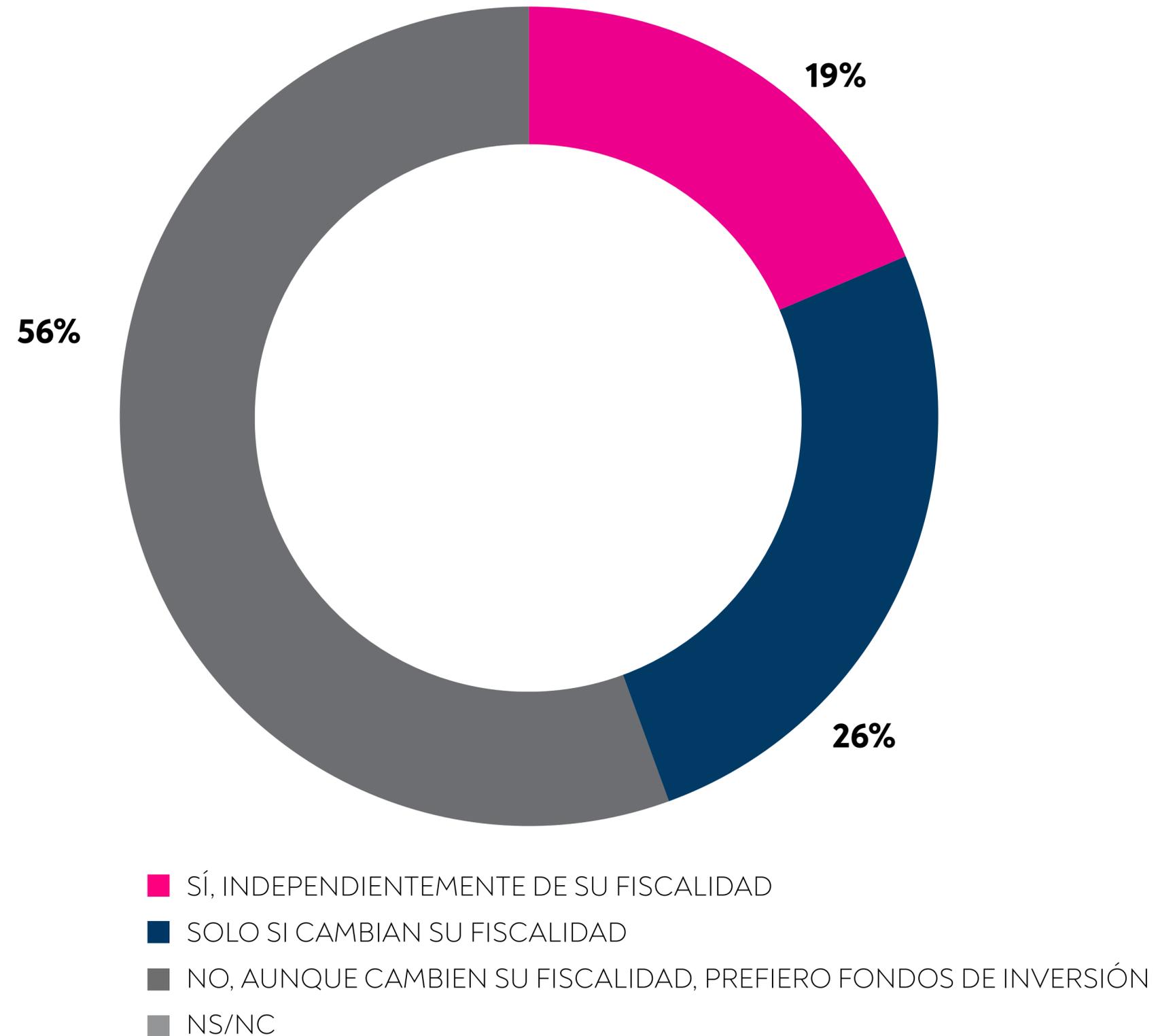
1. **PRIVATE EQUITY**
2. **PRIVATE DEBT**
3. **REAL STATE**
4. **INFRAESTRUCTURAS**
5. **HEDGE FUNDS**

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?



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

24%

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

21%

RETIRARME Y DELEGAR MI CARTERA DE CLIENTES

15%

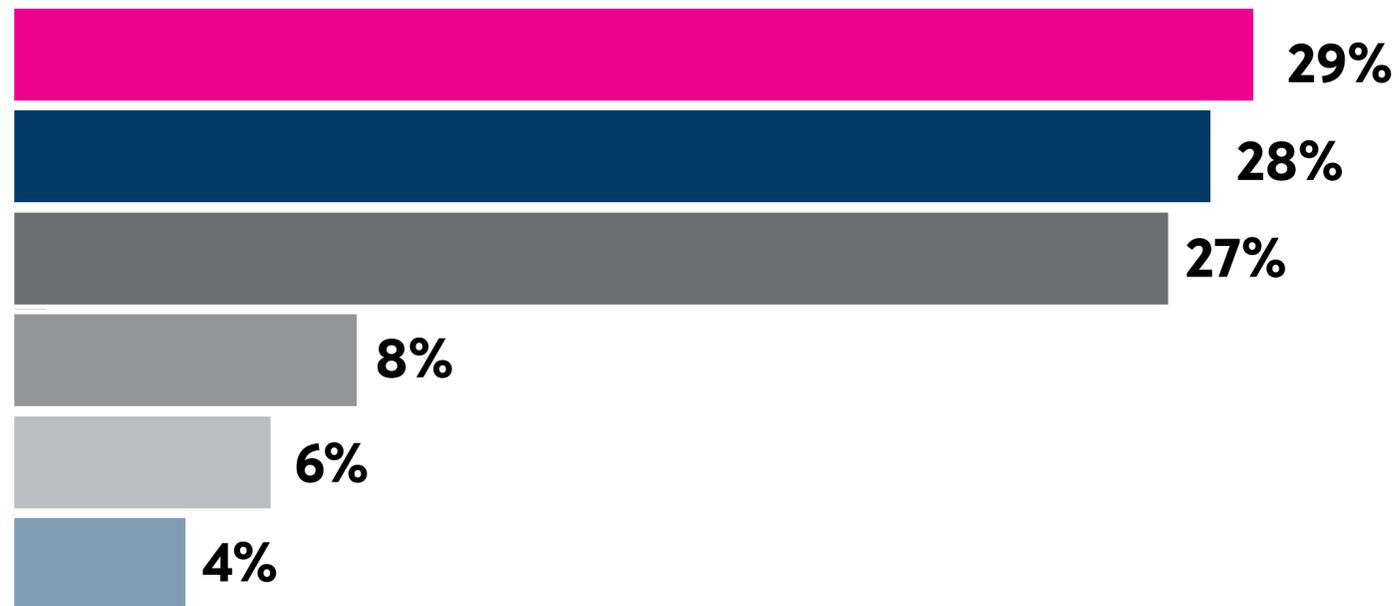
SER AGENTE FINANCIERO

6%

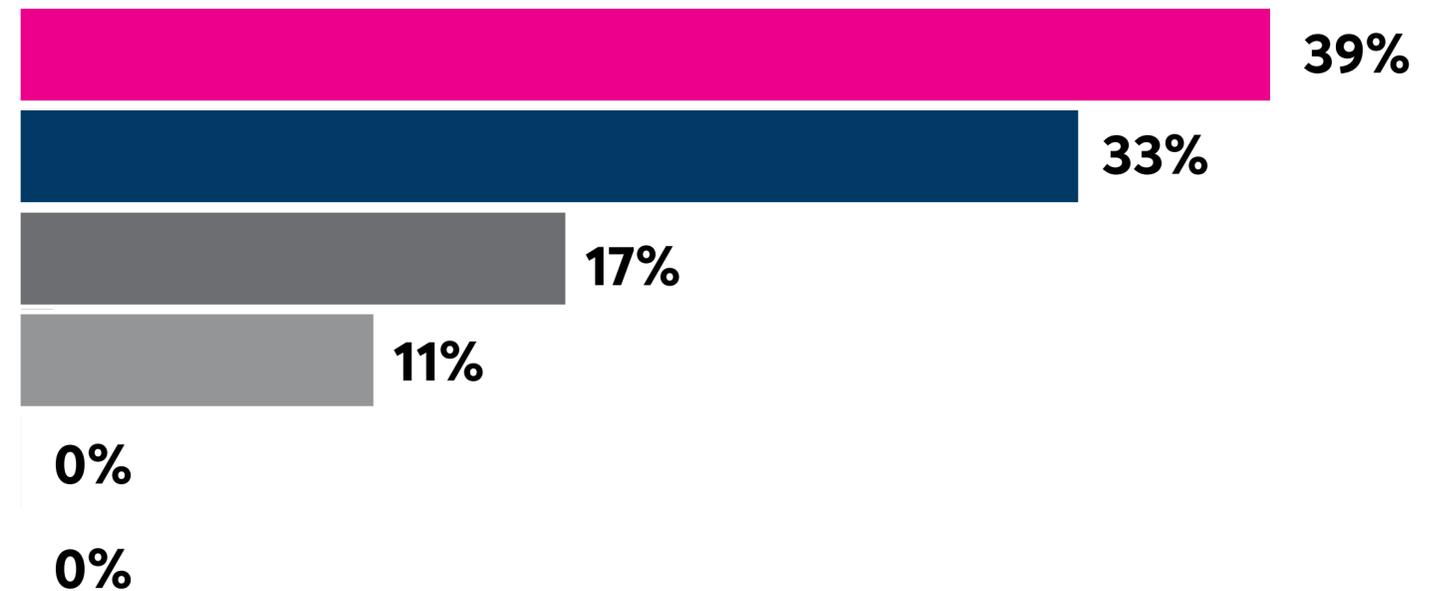
MANTENERME EN MI SITUACIÓN ACTUAL CON LA MISMA CARTERA DE CLIENTES

6%

MEDIA NACIONAL



PAÍS VASCO



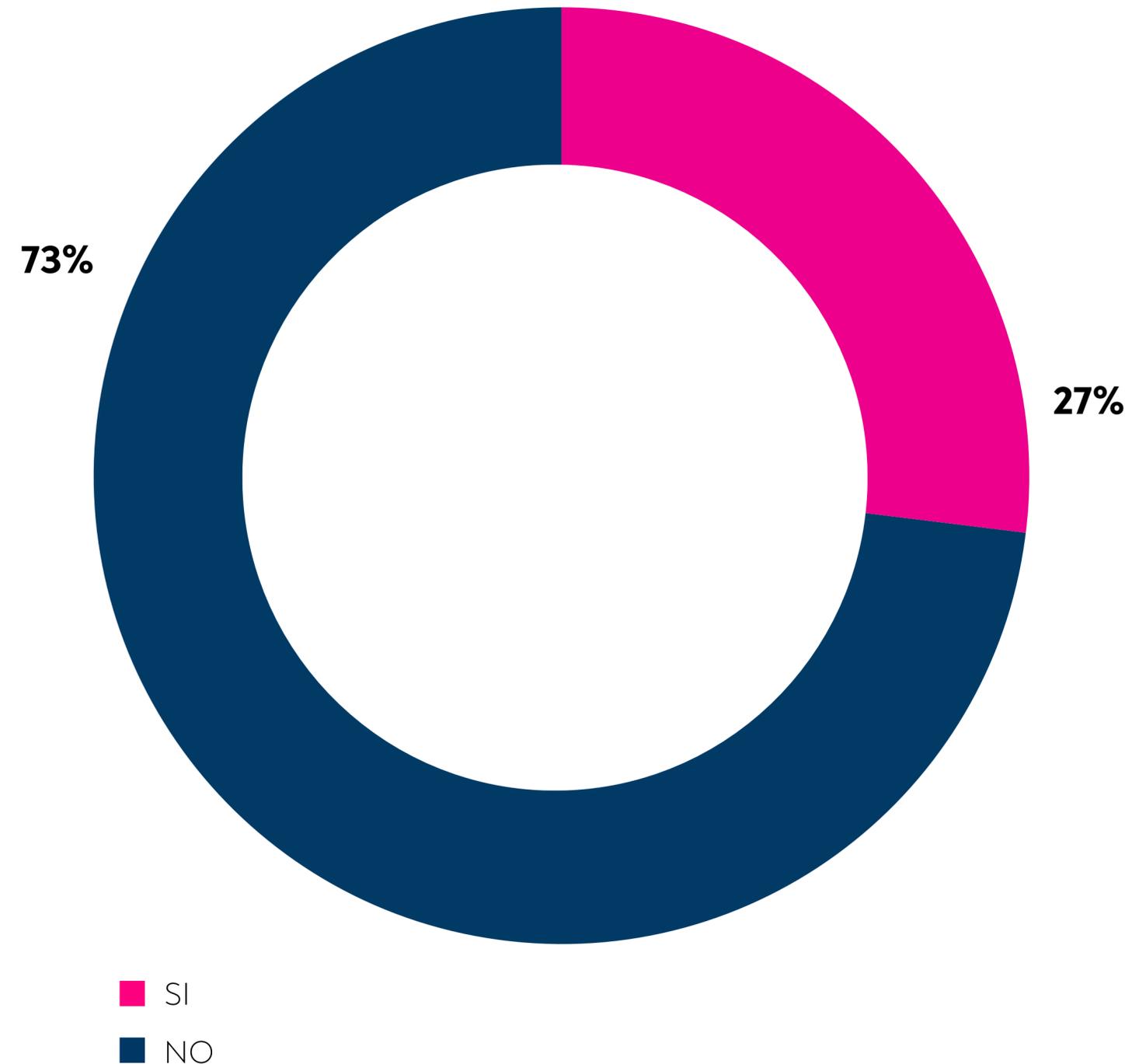
LAS ASPIRACIONES DEL ASESOR

¿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**

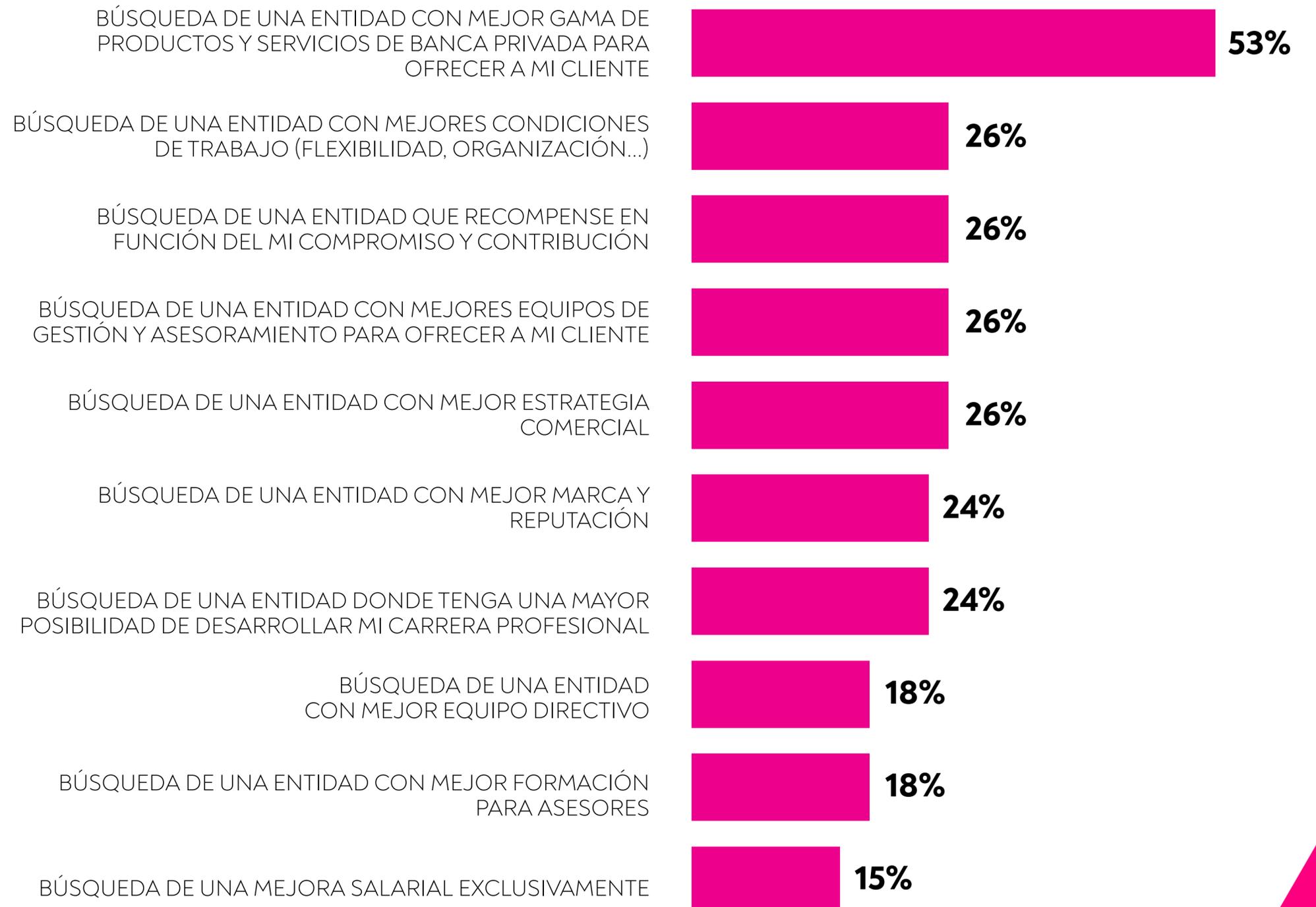
LAS REFLEXIONES DEL ASESOR

¿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?



VI ESTUDIO BANCA PRIVADA 2024