

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2024

VI ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

CASTILLA Y LEÓN



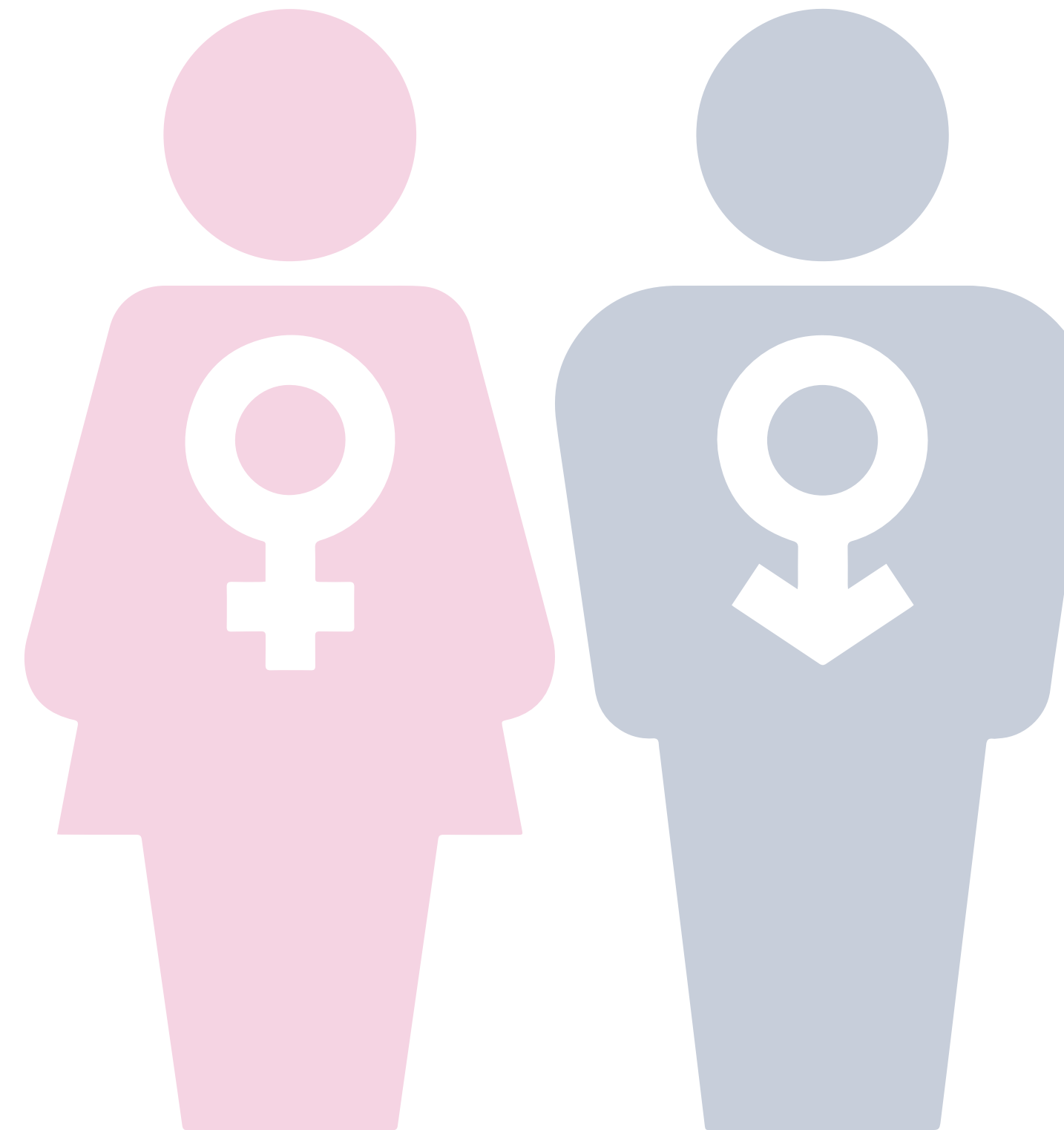
PERFIL PROFESIONAL

Banquero 69%
Agente 23%
Otros 8%

Asesor Junior 11%
Asesor Senior 60%
Directivos 26%

PERFIL DEL ASESOR
MÁS DE 850 PARTICIPANTES

SEXO



Femenino
29%

Masculino
71%

AÑOS EXPERIENCIA

Más de 10 años
79%

CLIENTES EN CARTERA

Mas de 100 clientes
63%

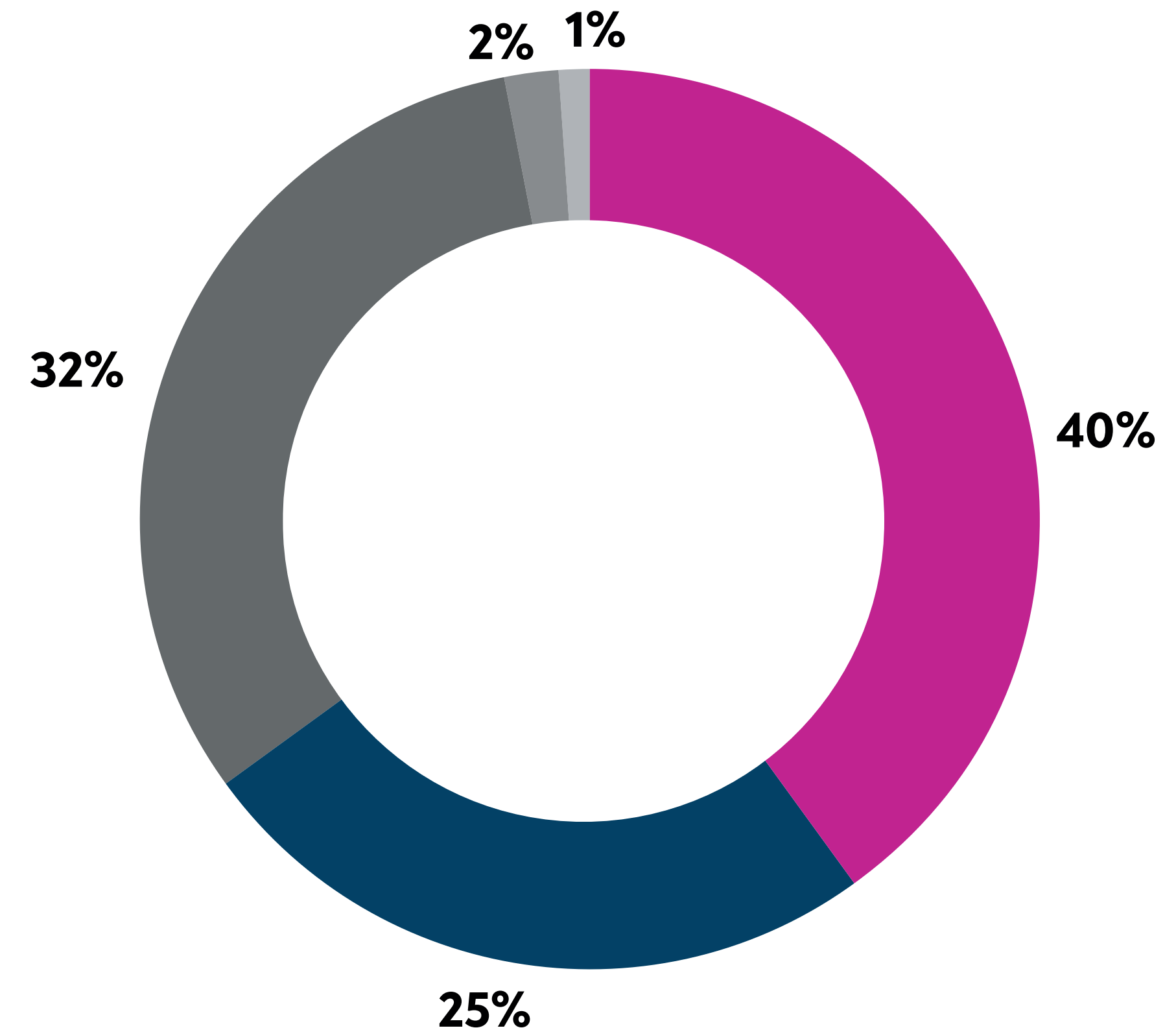
Banca personal
(<500.000 euros) **54%**

Banca privada
(>500.000/<3 mill) **37%**

Wealth Management
(>3 mill) **9%**

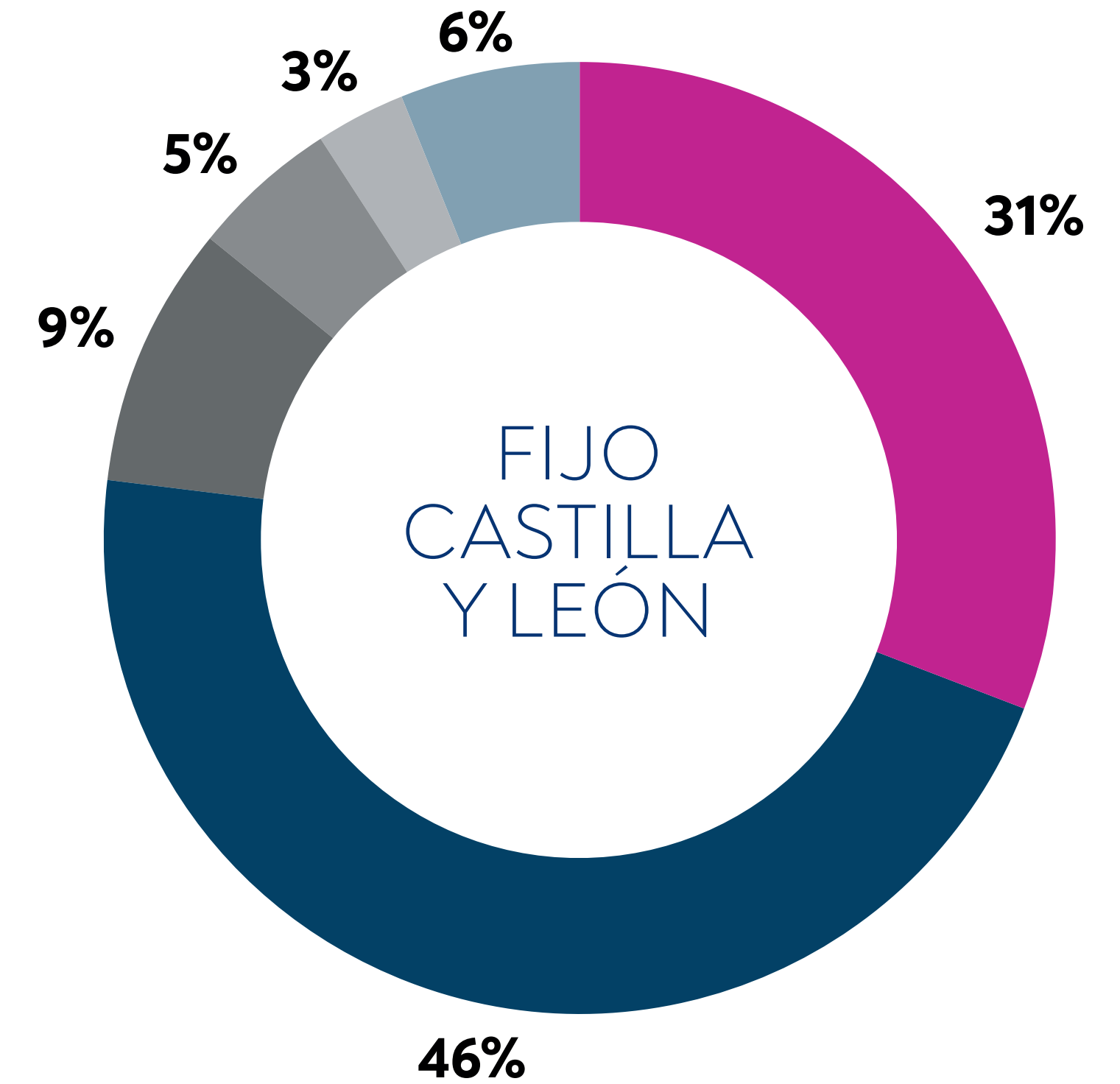
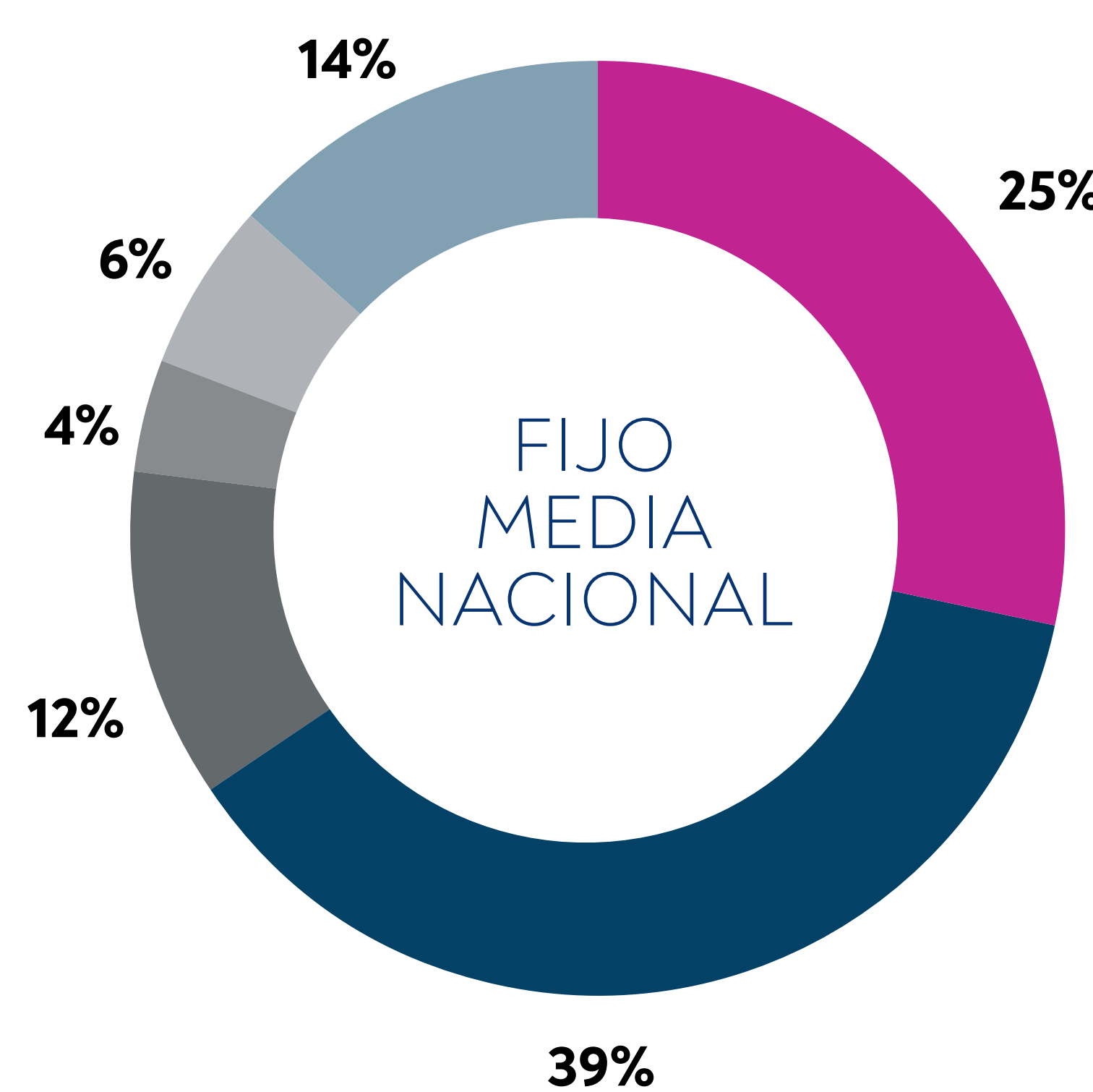
PERFIL DEL ASESOR

TIPO DE CLIENTE

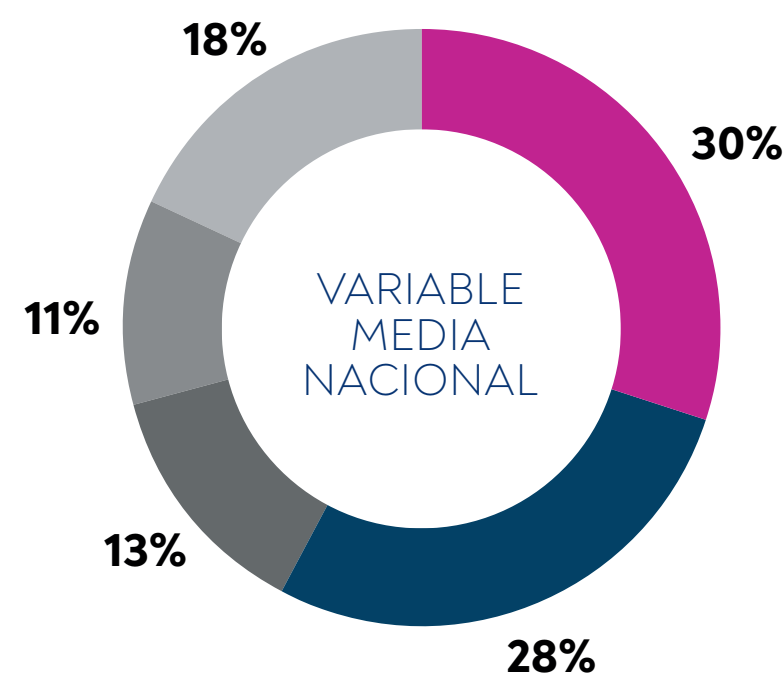


- CARTERA INFERIOR A 50 MILLONES
- CARTERA ENTRE 50 Y 100 MILLONES
- CARTERA ENTRE 100 Y 250 MILLONES
- CARTERA ENTRE 250 Y 500 MILLONES
- CARTERA SUPERIOR A 500 MILLONES

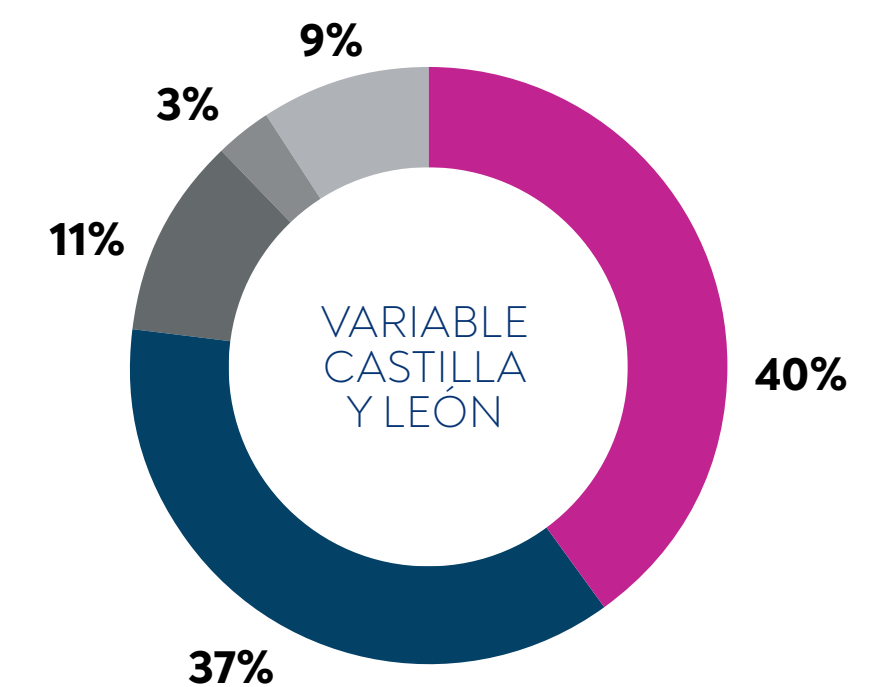
- MENOS DE 50.000 EUROS
- ENTRE 50.000 Y 100.000 EUROS
- ENTRE 100.000 Y 150.000 EUROS
- ENTRE 150.000 Y 200.000 EUROS
- MÁS DE 200.000 EUROS
- NO TENGO SALARIO FIJO



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

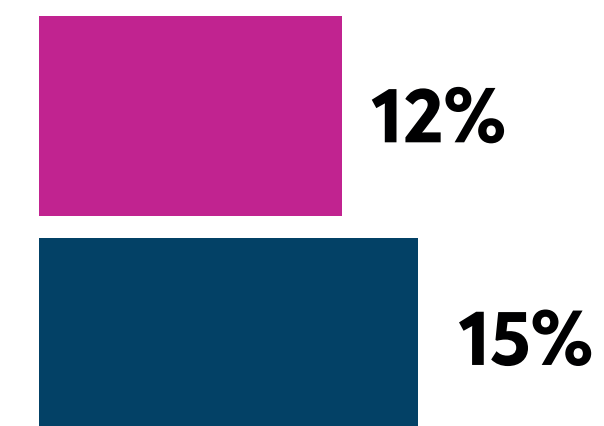
GESTIÓN DISCRECIONAL



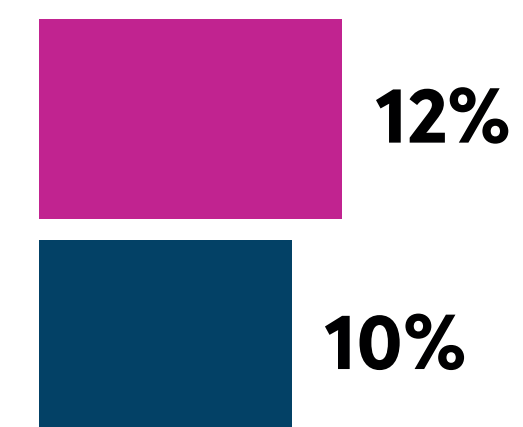
ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE

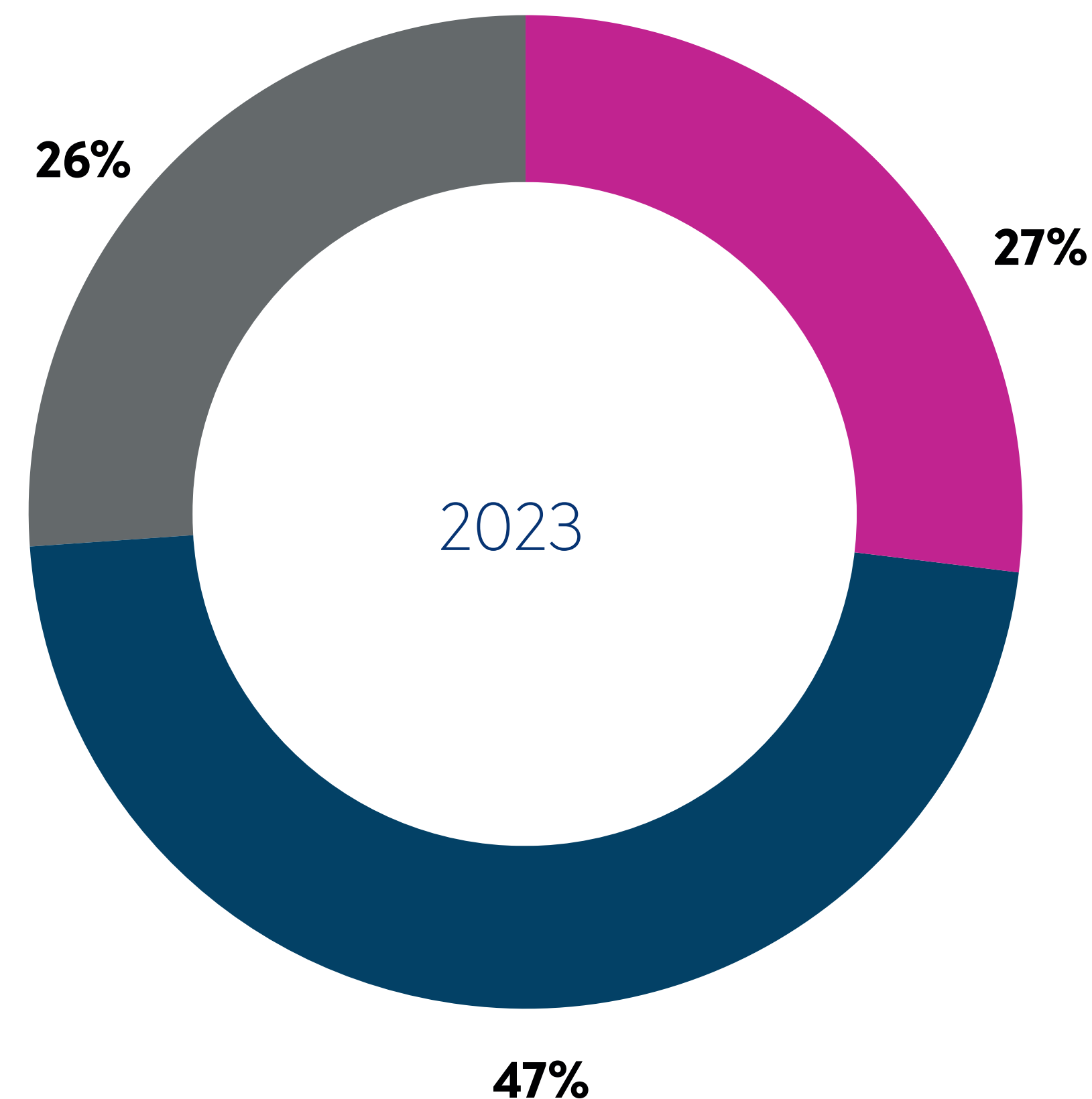
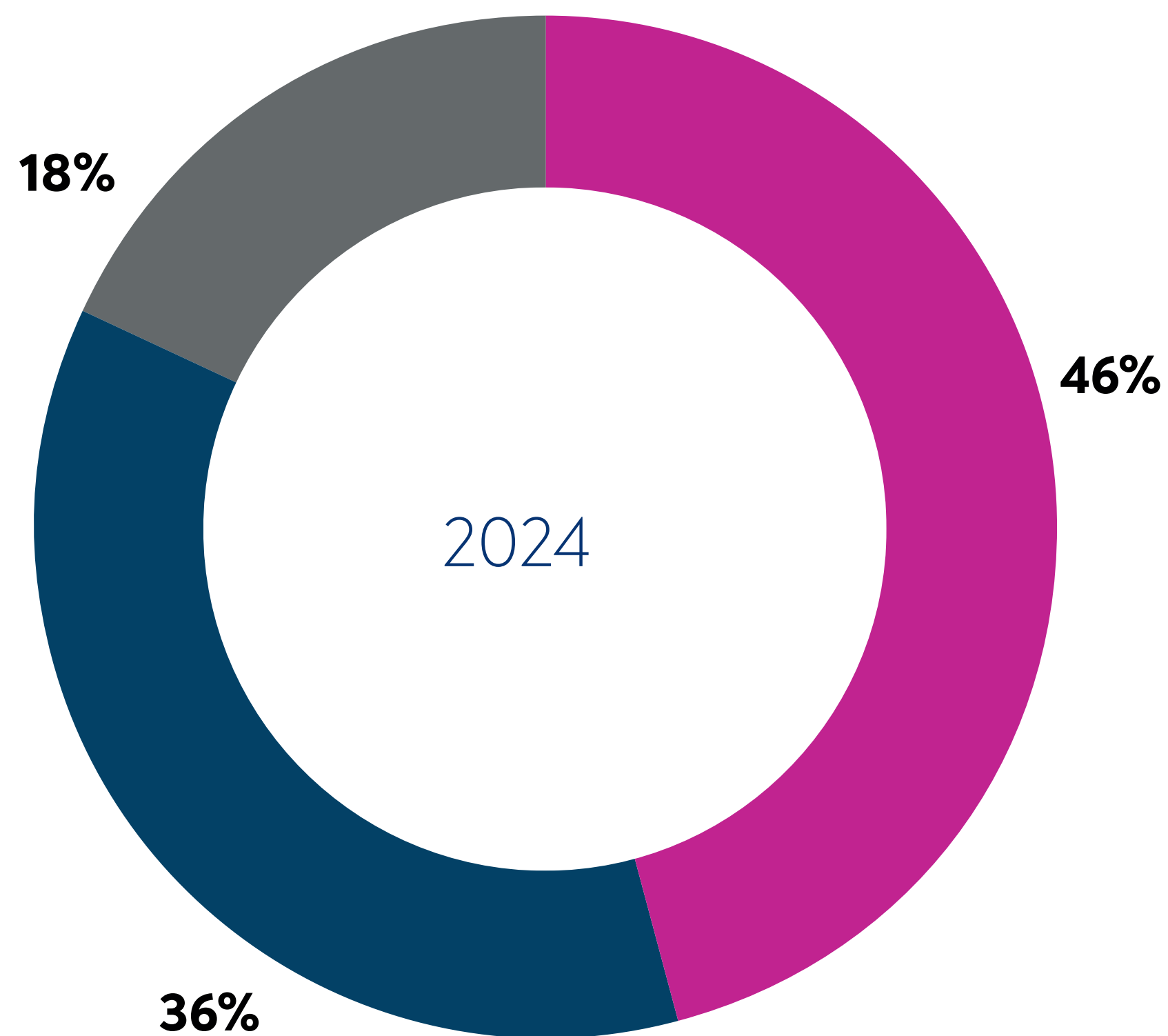


ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



EJECUCIÓN





**PERFIL
DEL
CLIENTE**
PERFIL DE RIESGO

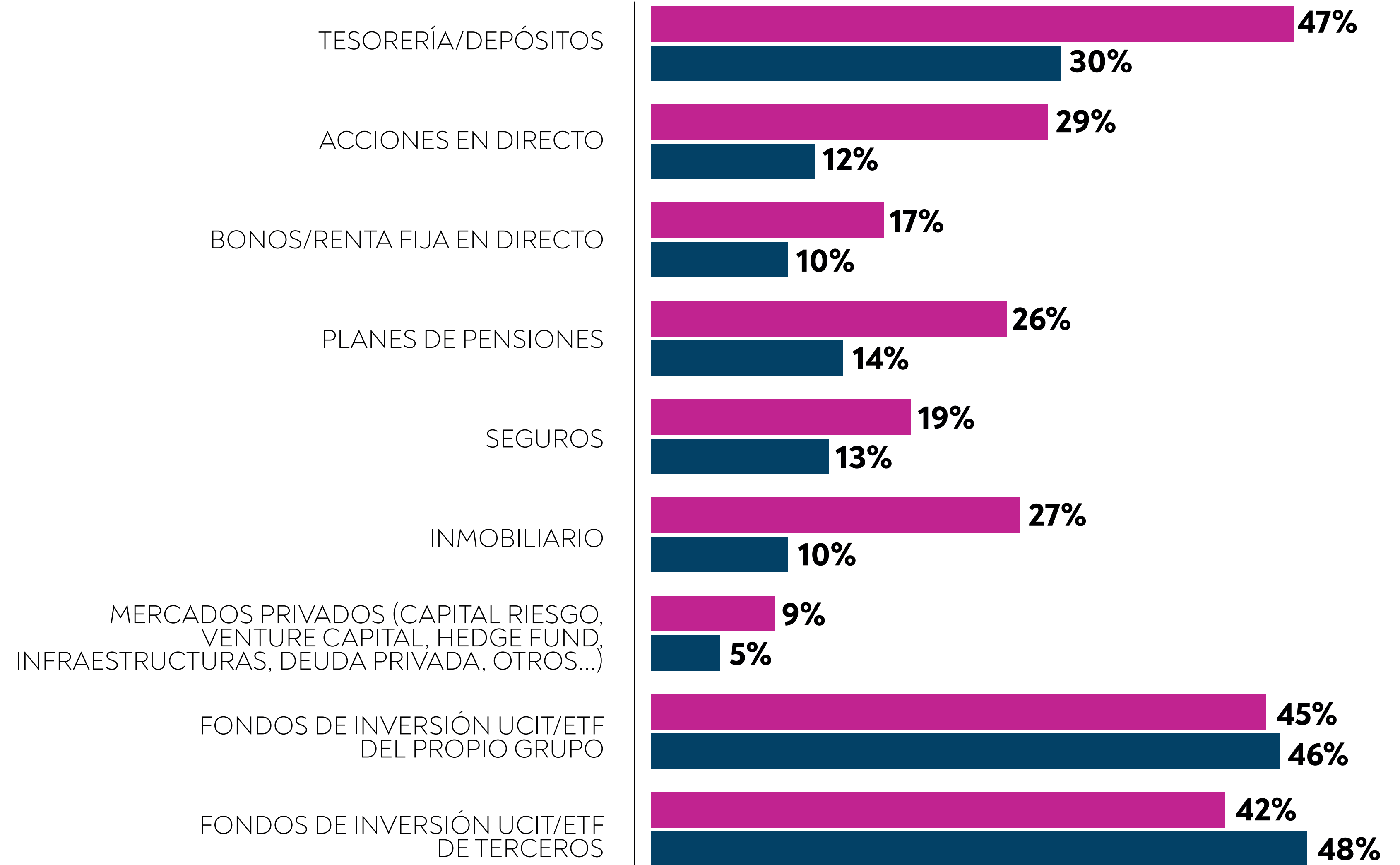
- CONSERVADOR
- MODERADO
- ARRIESGADO

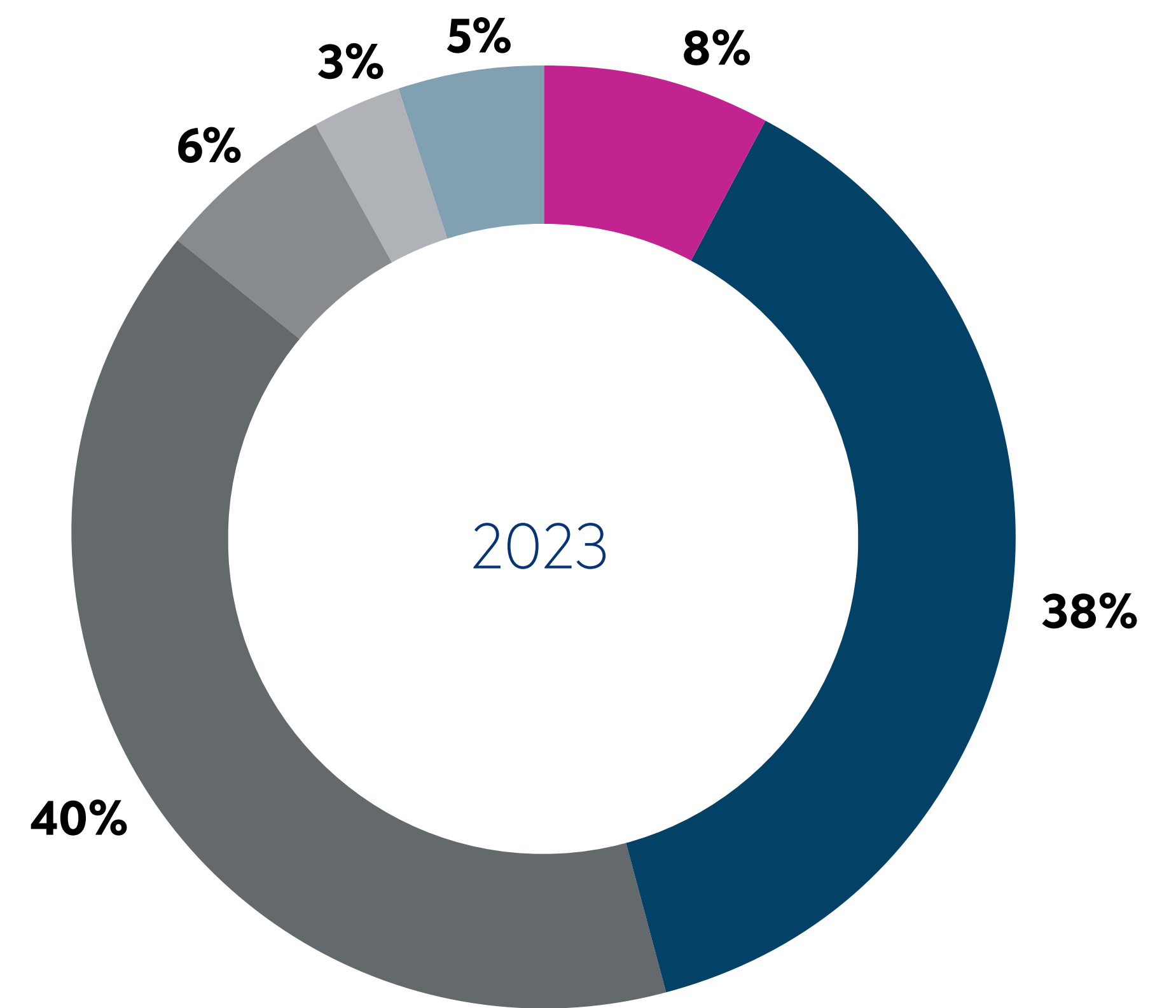
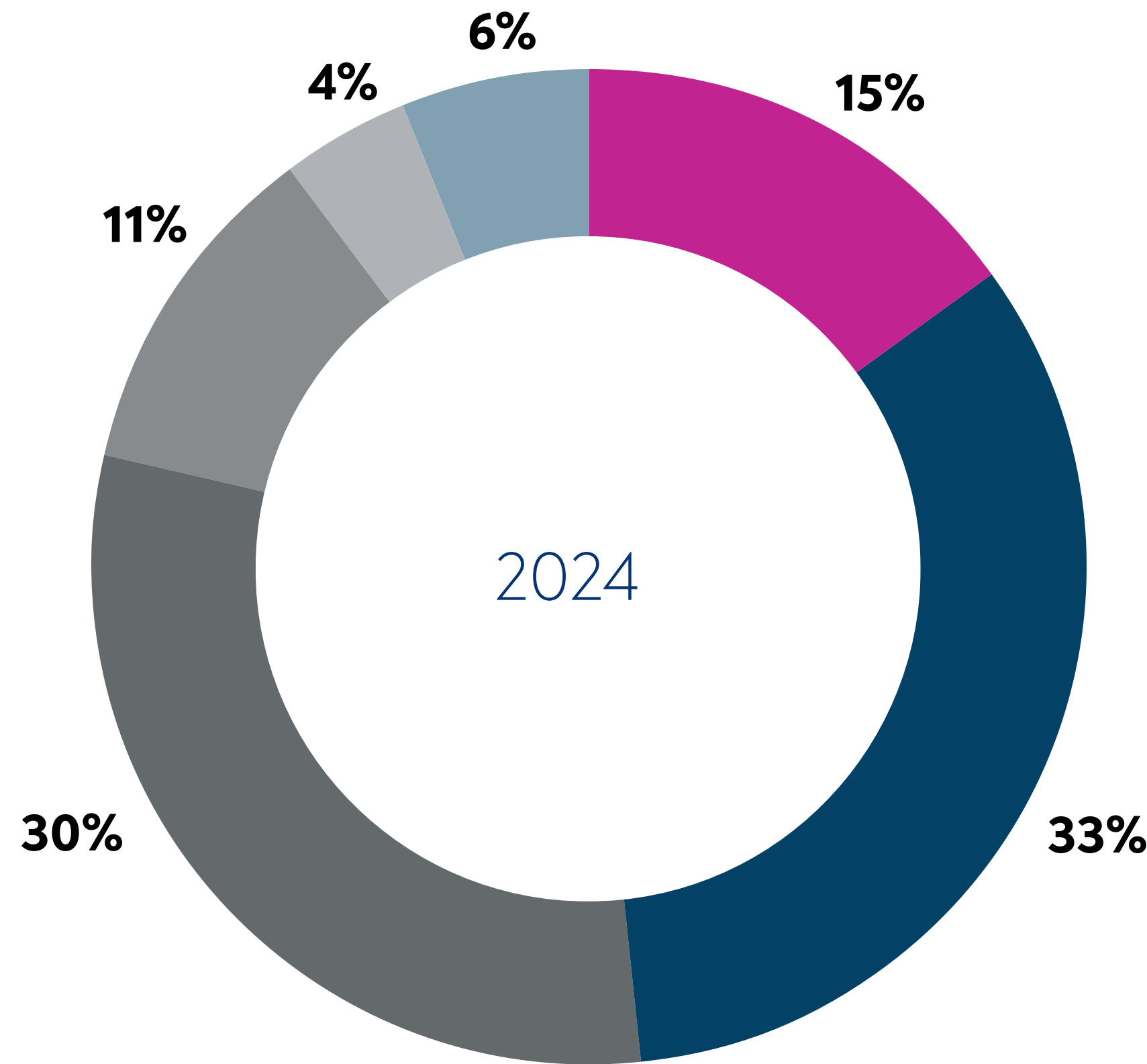
PERFIL DEL CLIENTE

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

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

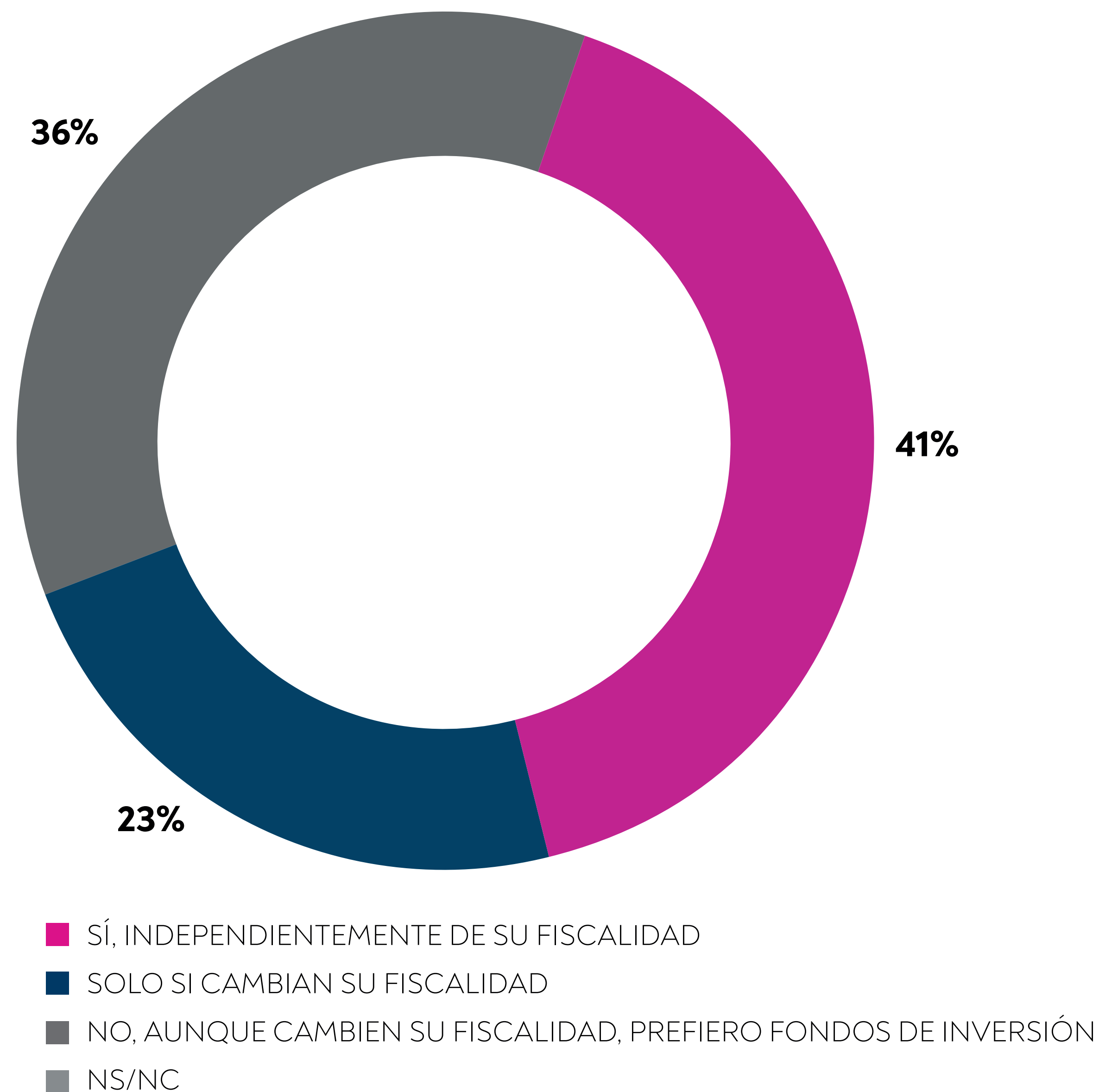
1. **PRIVATE DEBT**
2. **PRIVATE EQUITY**
3. **REAL ESTATE**
4. **INFRAESTRUCTURAS**
5. **HEDGE FUNDS**

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



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



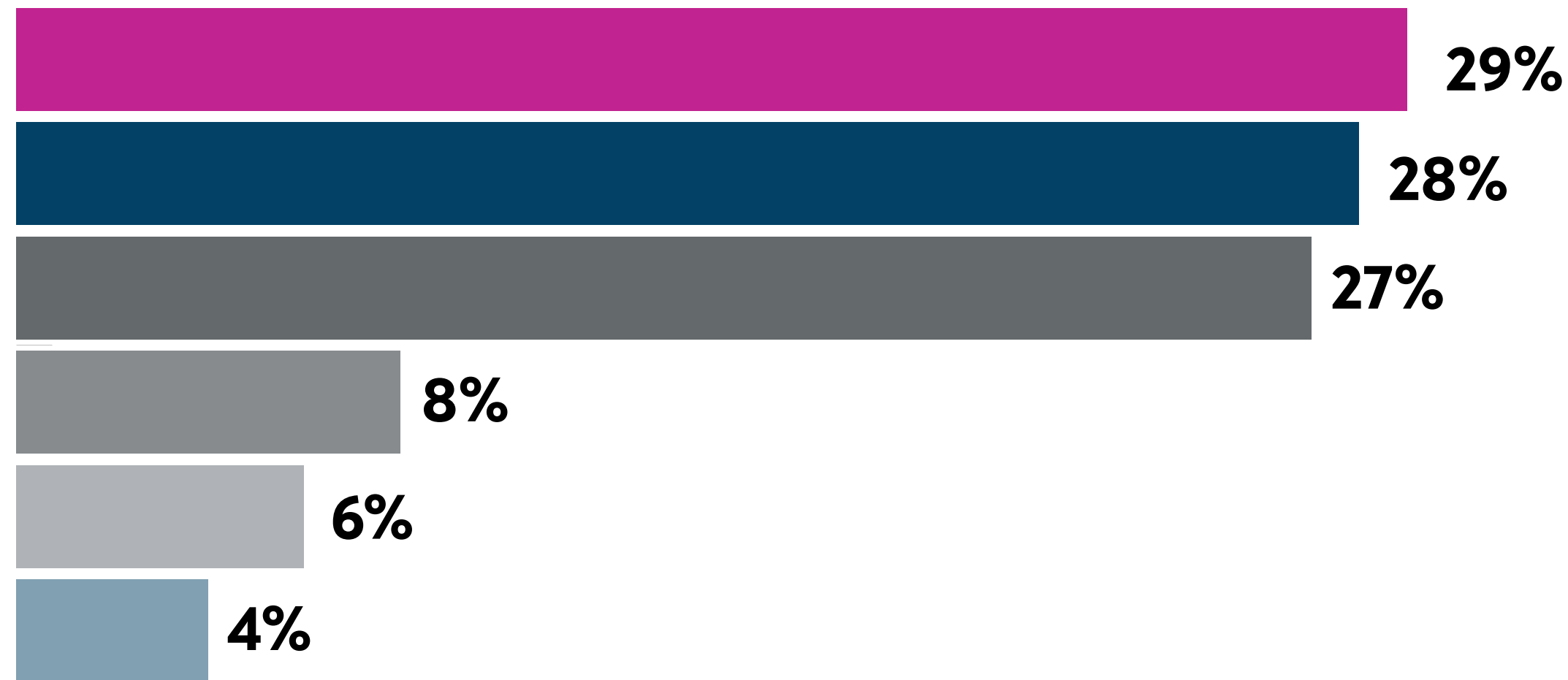
CONVERTIRME EN SOCIO DE LA COMPAÑÍA PARA LA QUE TRABAJO



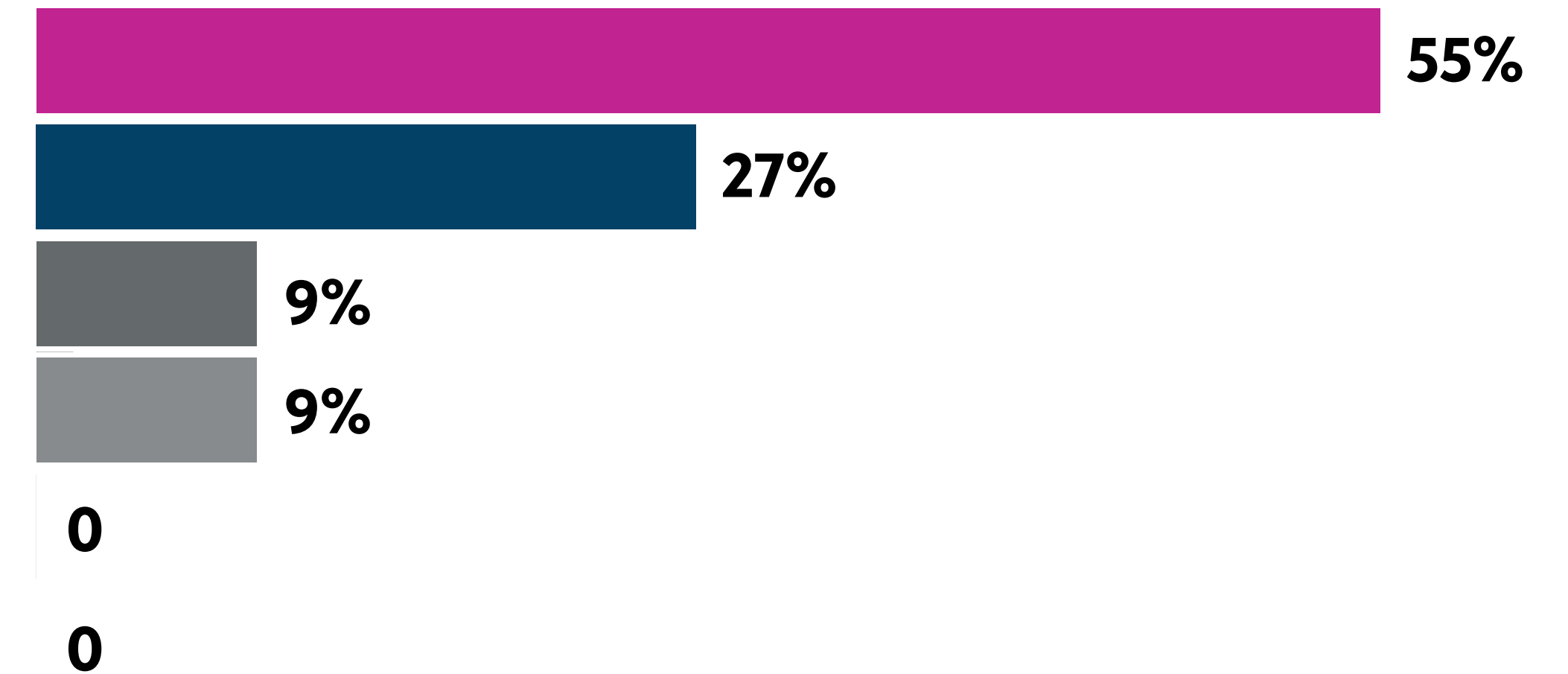
SALTAR A OTRO SECTOR PROFESIONAL DEL MUNDO FINANCIERO



MEDIA NACIONAL



CASTILLA Y LEÓN



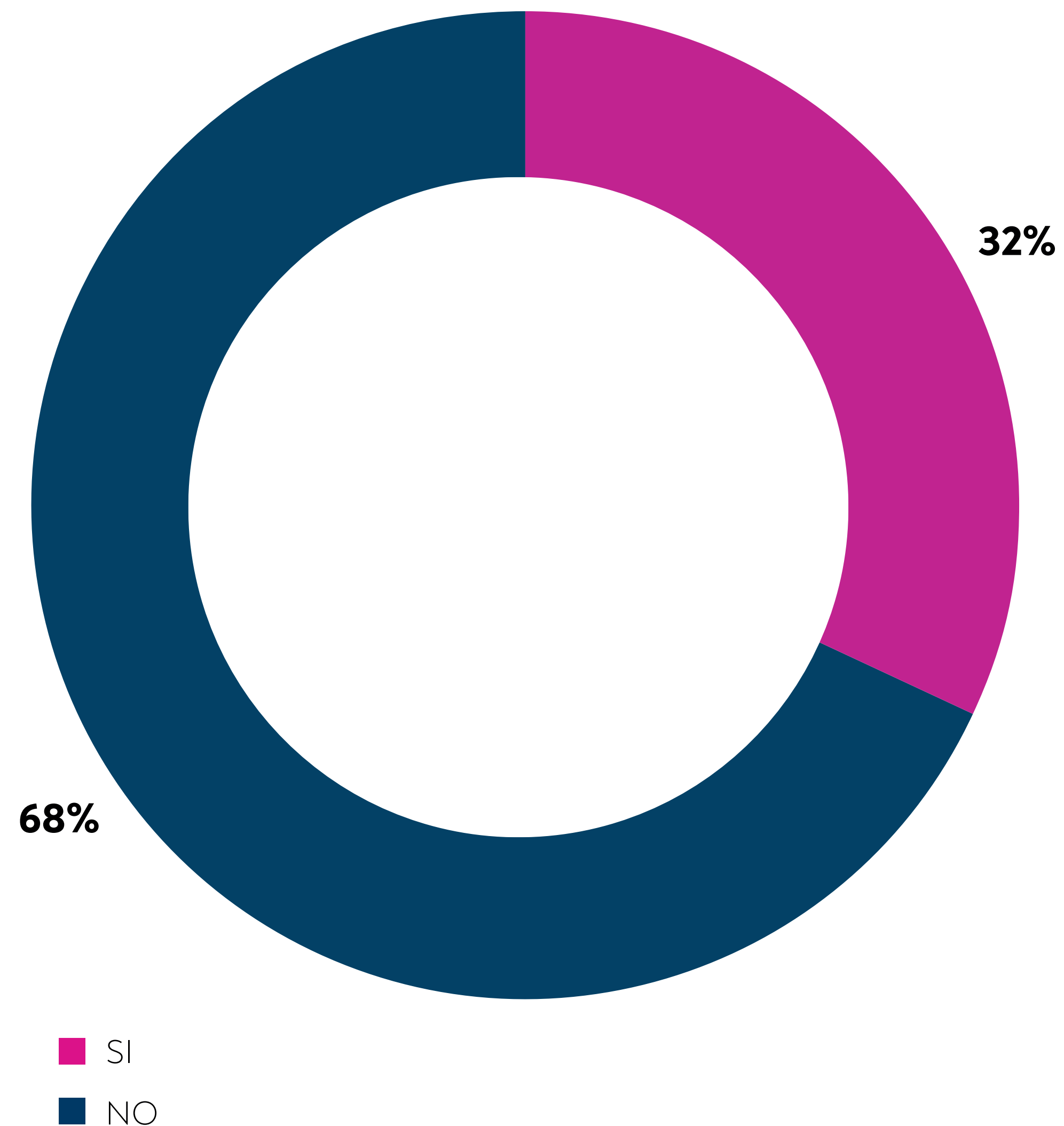
LAS ASPIRACIONES DEL ASESOR

¿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

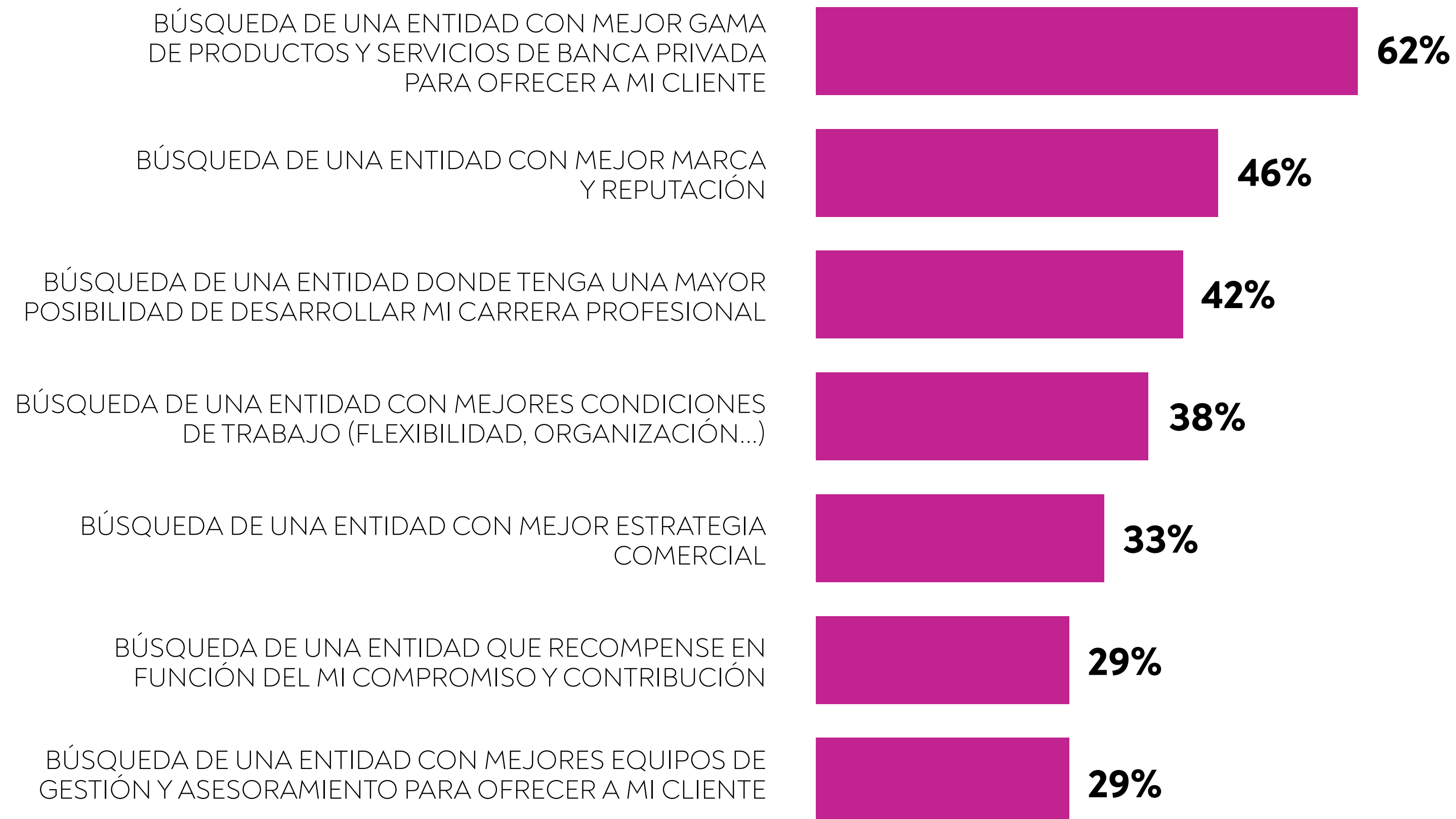
LAS REFLEXIONES DEL ASESOR

¿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