

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2024

# VI ESTUDIO DE BANCA PRIVADA

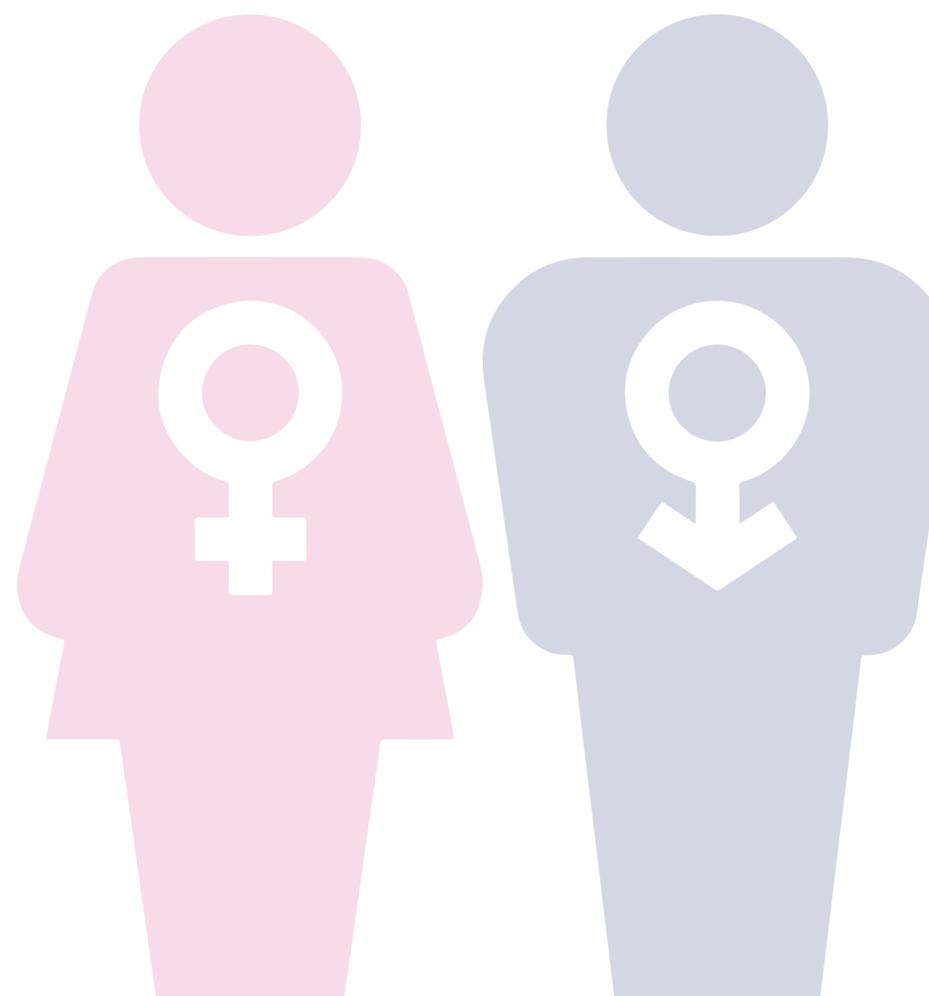
BALEARES



PERFIL PROFESIONAL

<b>Banquero</b>	<b>68%</b>
<b>Agente</b>	<b>15%</b>
<b>Otros</b>	<b>17%</b>
<b>Asesor Junior</b>	<b>12%</b>
<b>Asesor Senior</b>	<b>48%</b>
<b>Directivos</b>	<b>20%</b>

SEXO



**Femenino**  
**33%**

**Masculino**  
**67%**

AÑOS EXPERIENCIA

**Más de 10 años**  
**57%**

CLIENTES EN CARTERA

**Mas de 100 clientes**  
**55%**

**PERFIL DEL ASESOR**  
MÁS DE 850 PARTICIPANTES

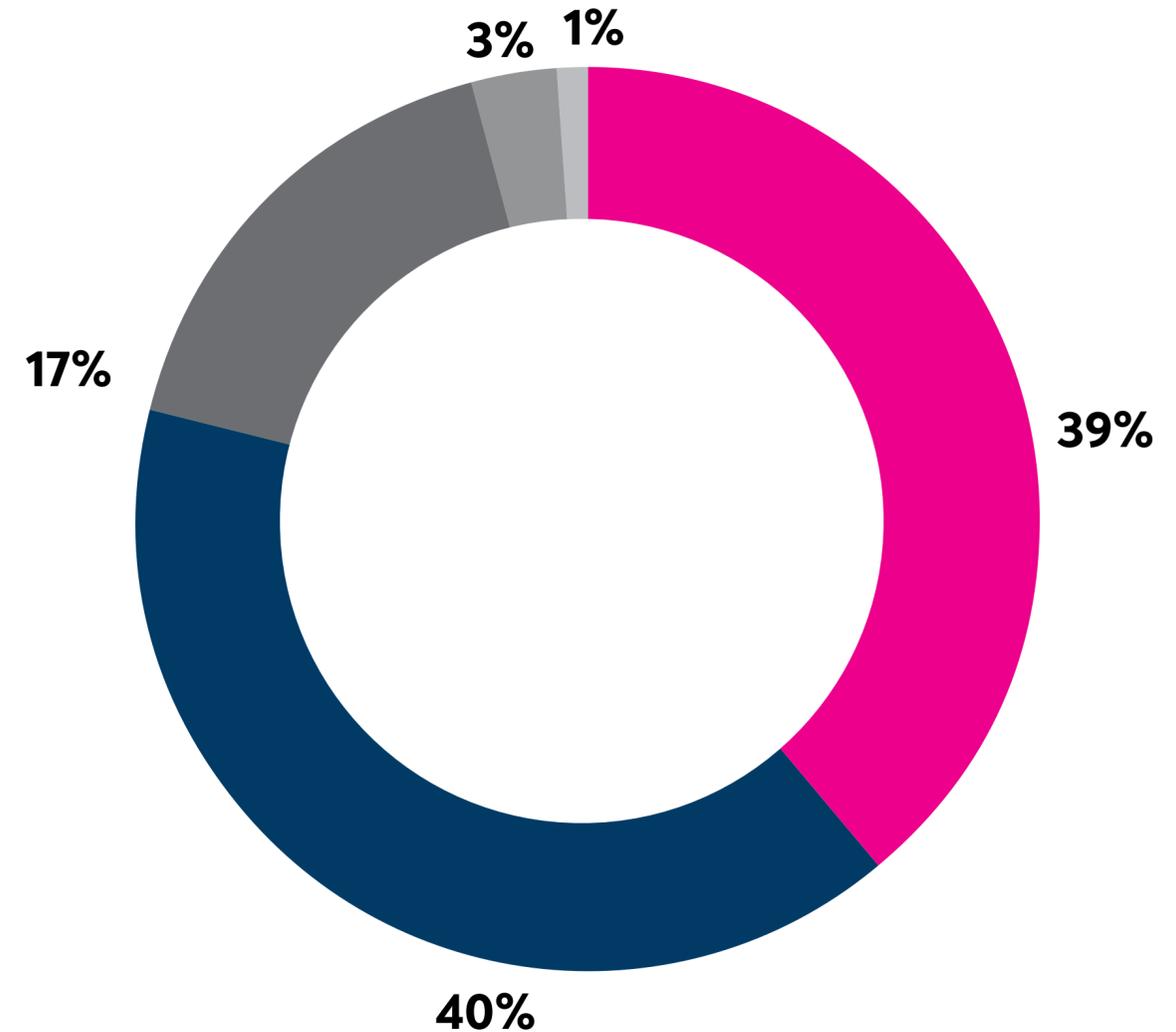
**Banca personal**  
(<500.000 euros) **28%**

**Banca privada**  
(>500.000/<3 mill) **59%**

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

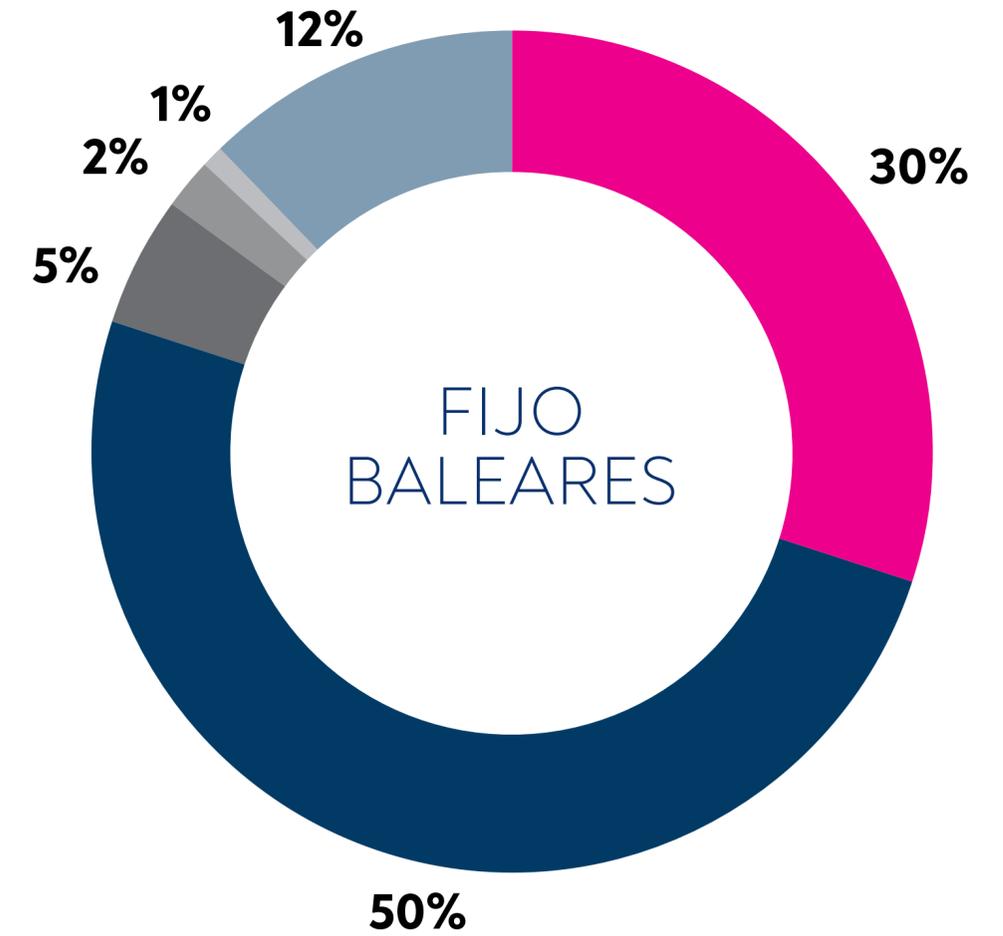
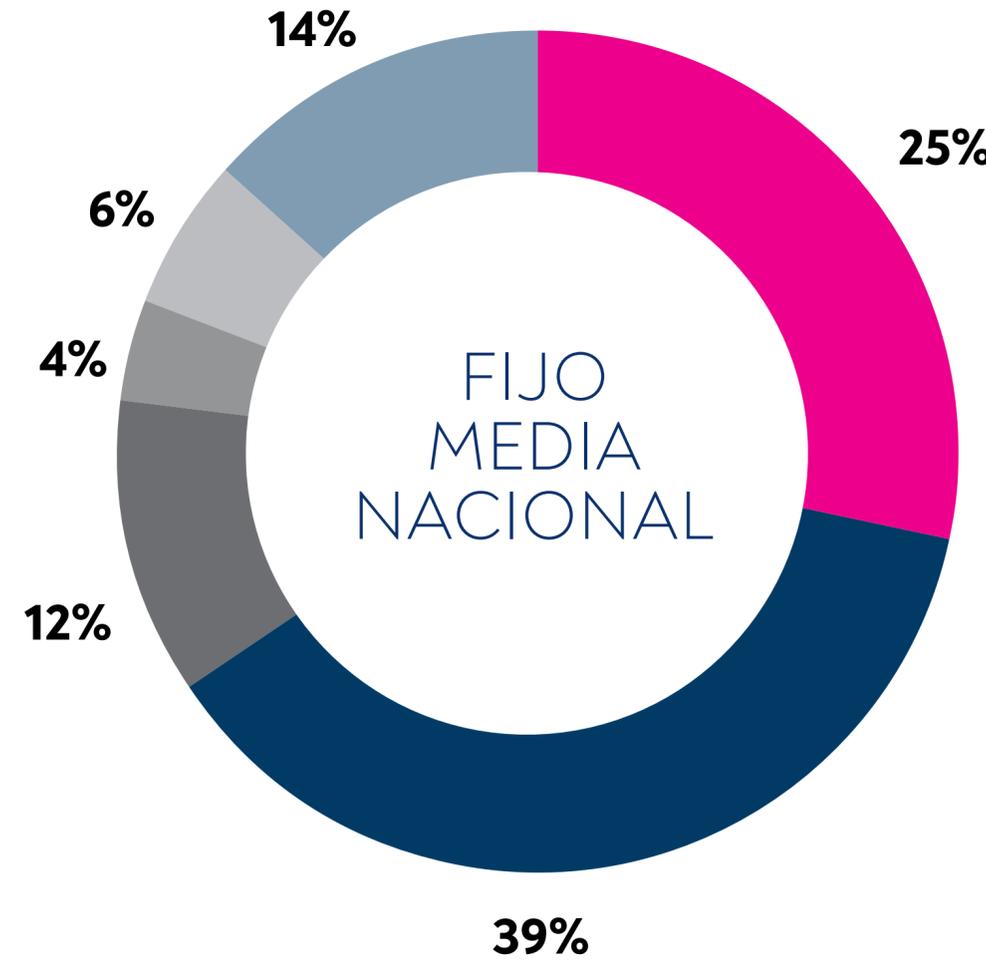
## PERFIL DEL ASESOR

TIPO DE CLIENTE

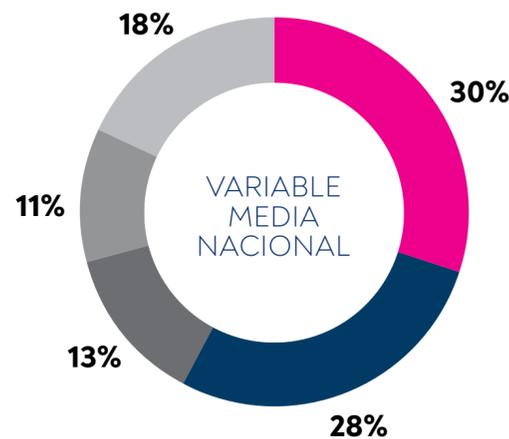


- CARTERA INFERIOR A 50 MILLONES
- CARTERA ENTRE 50 Y 100 MILLONES
- CARTERA ENTRE 100 Y 250 MILLONES
- CARTERA ENTRE 250 Y 500 MILLONES
- CARTERA SUPERIOR A 500 MILLONES

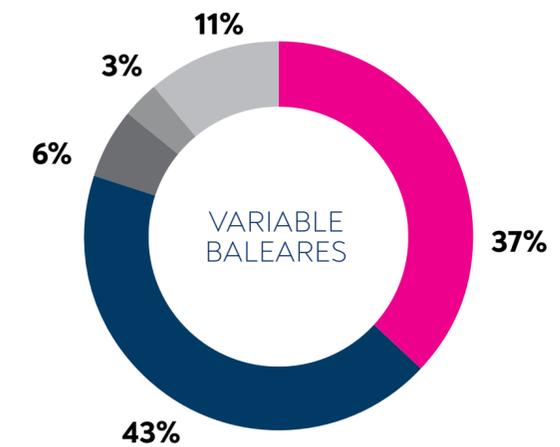
- MENOS DE 50.000 EUROS
- ENTRE 50.000 Y 100.000 EUROS
- ENTRE 100.000 Y 150.000 EUROS
- ENTRE 150.000 Y 200.000 EUROS
- MÁS DE 200.000 EUROS
- NO TENGO SALARIO FIJO



## 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?

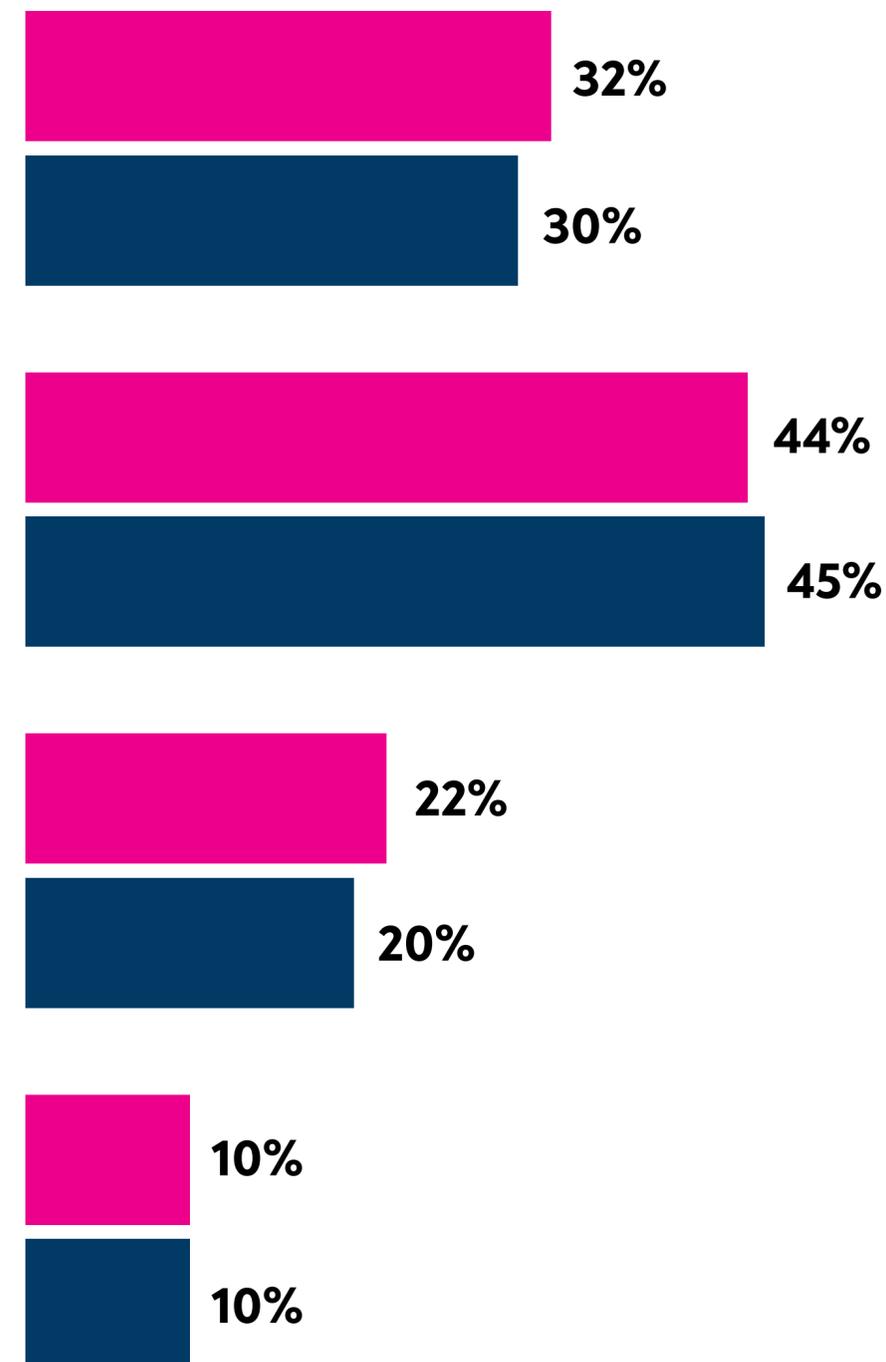
■ 2024  
■ 2023

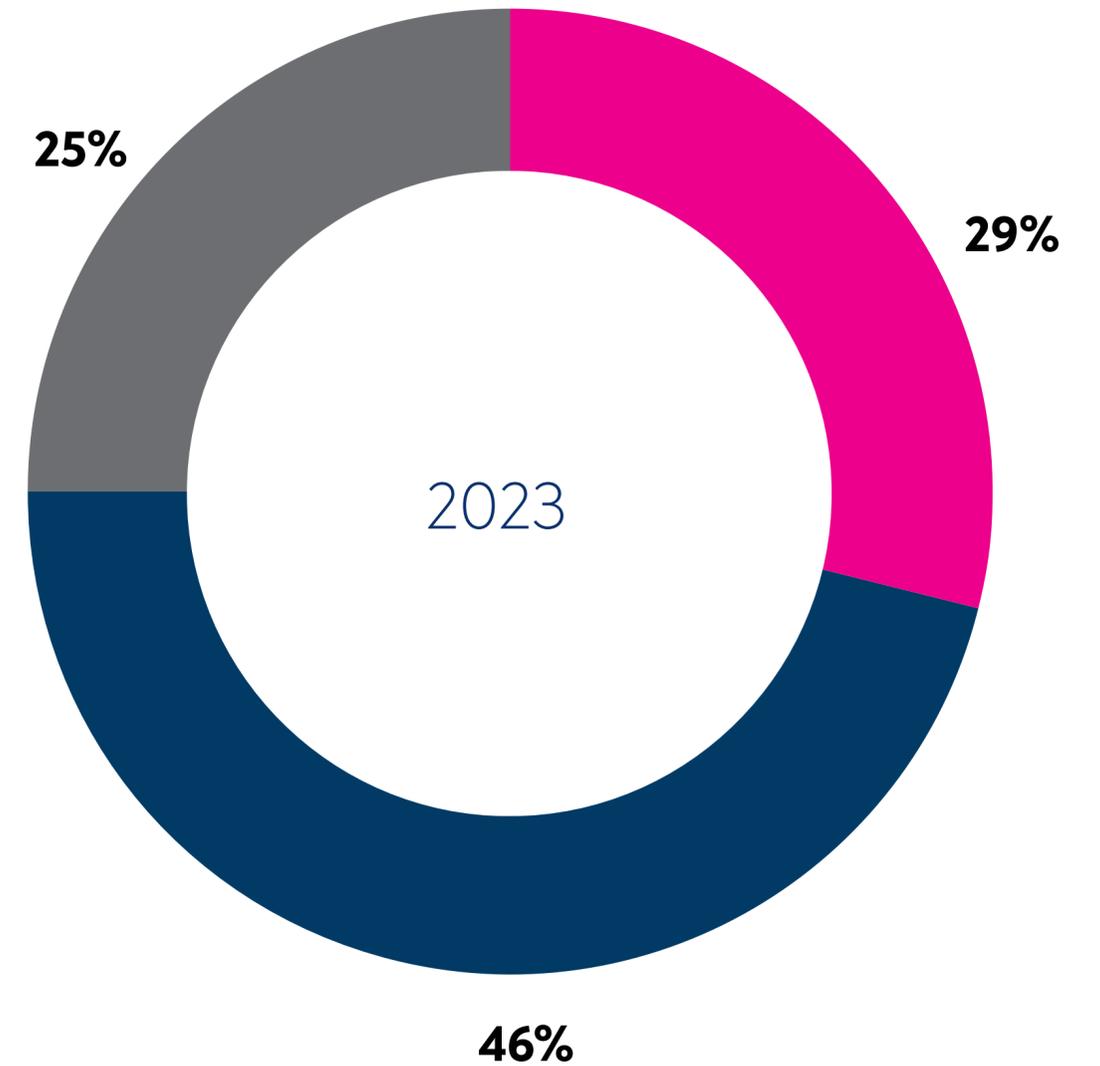
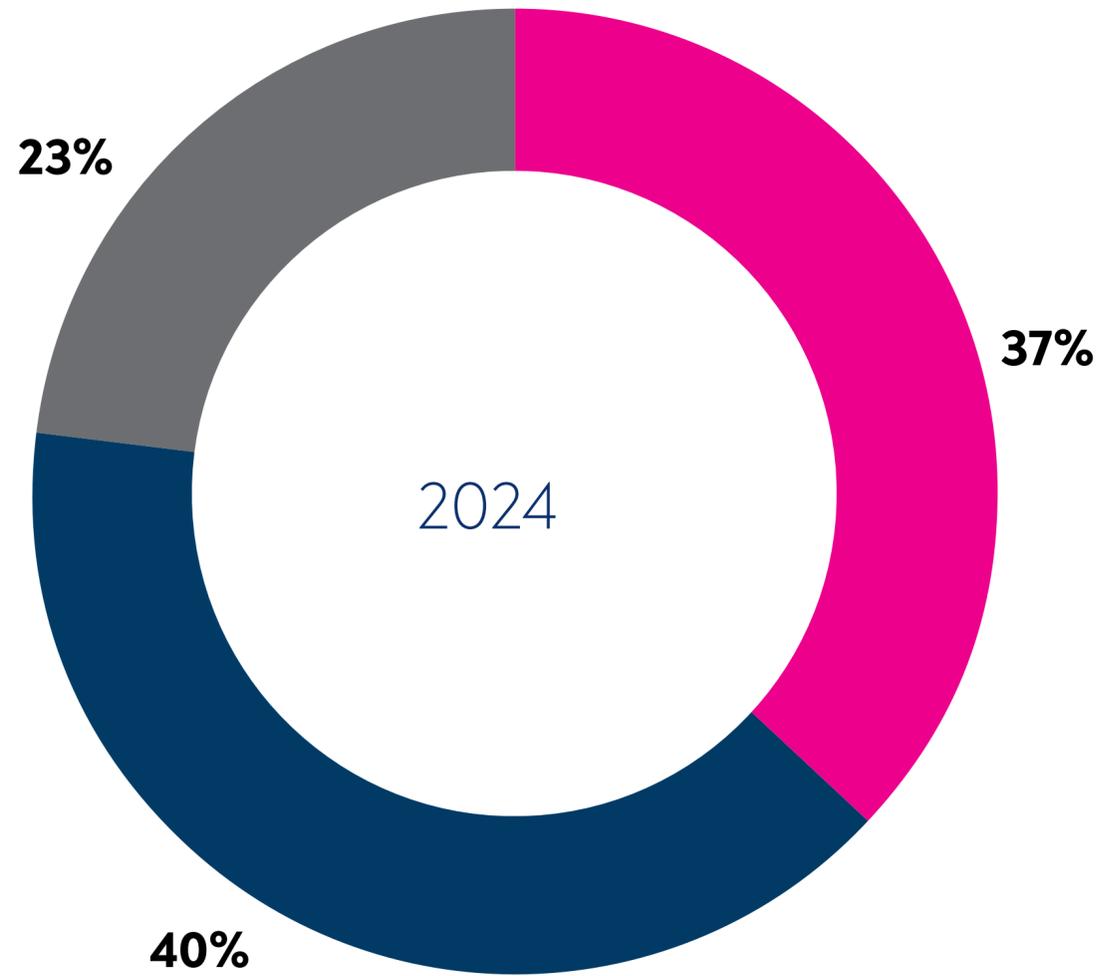
GESTIÓN DISCRECIONAL

ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE

ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE

EJECUCIÓN





**PERFIL  
DEL  
CLIENTE**  
PERFIL DE RIESGO

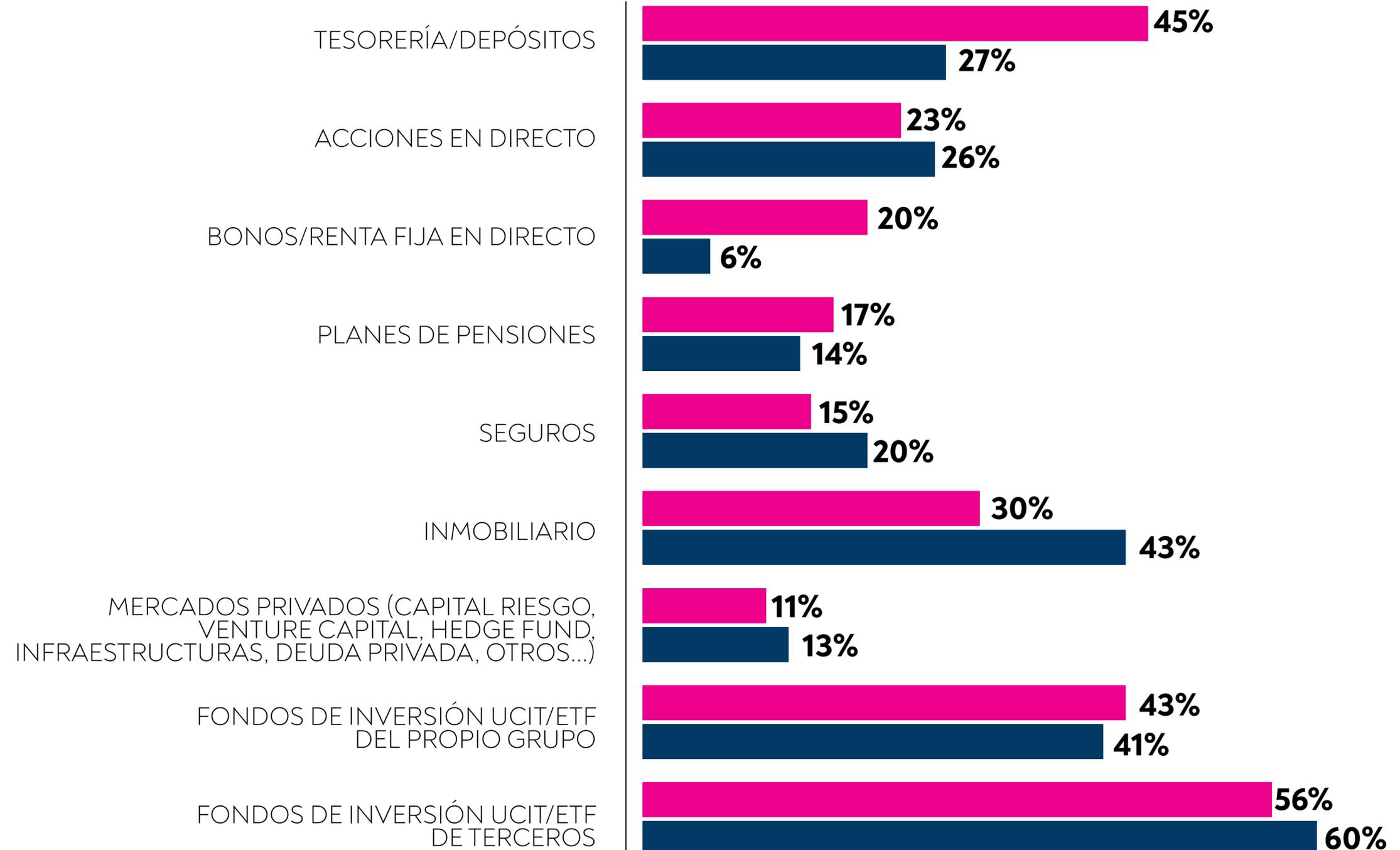
- CONSERVADOR
- MODERADO
- ARRIESGADO

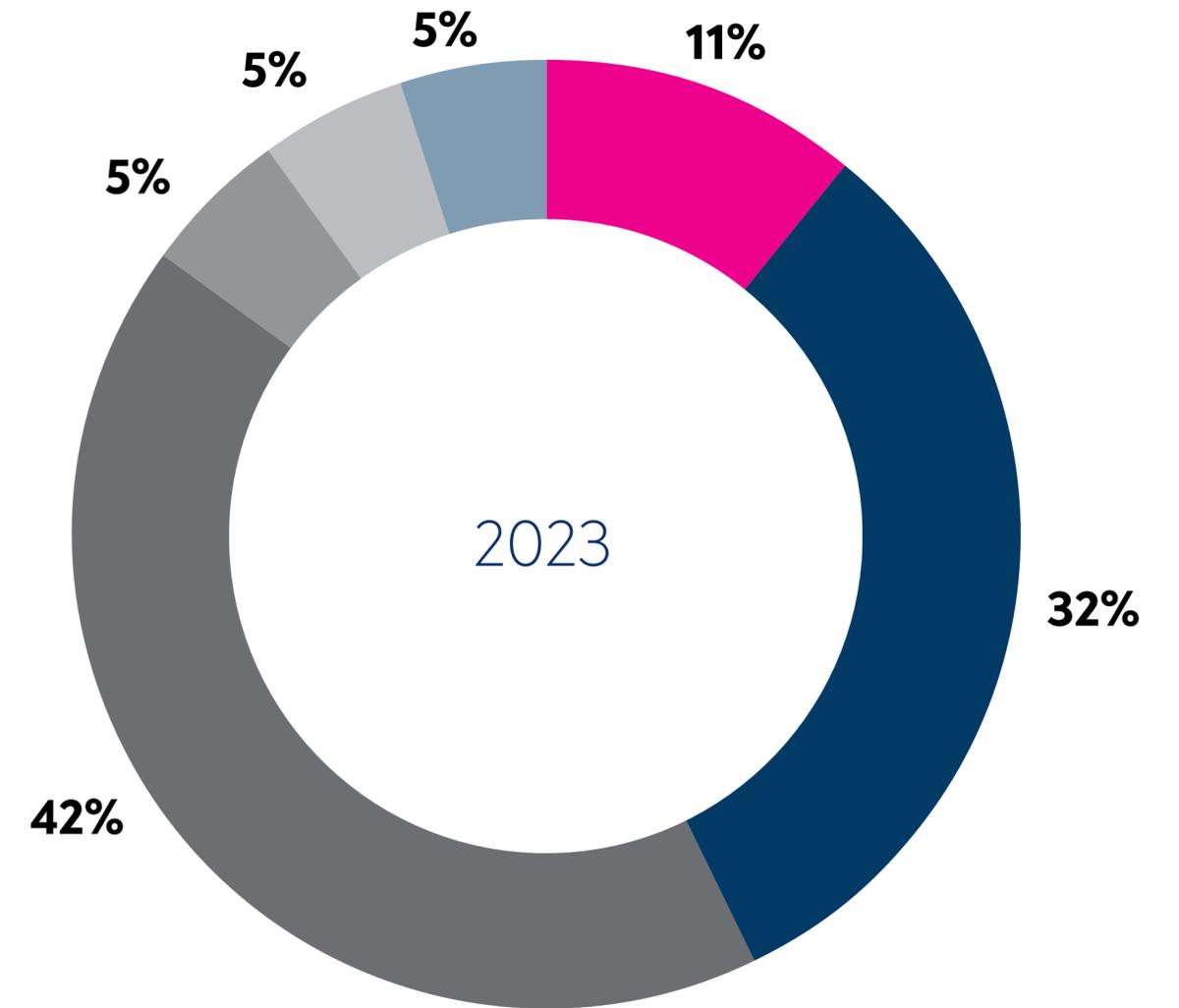
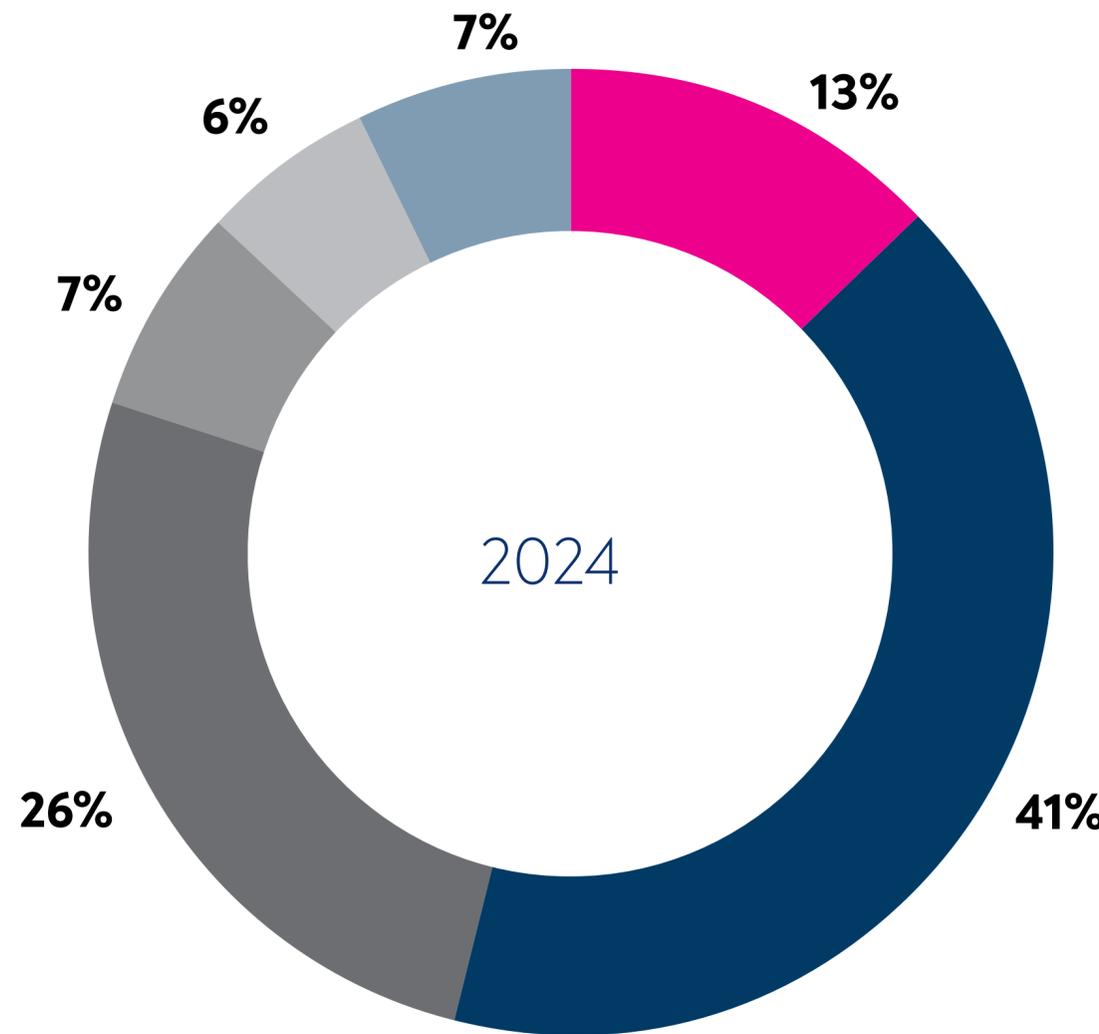
# PERFIL DEL CLIENTE

## 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

## PERFIL DEL CLIENTE

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

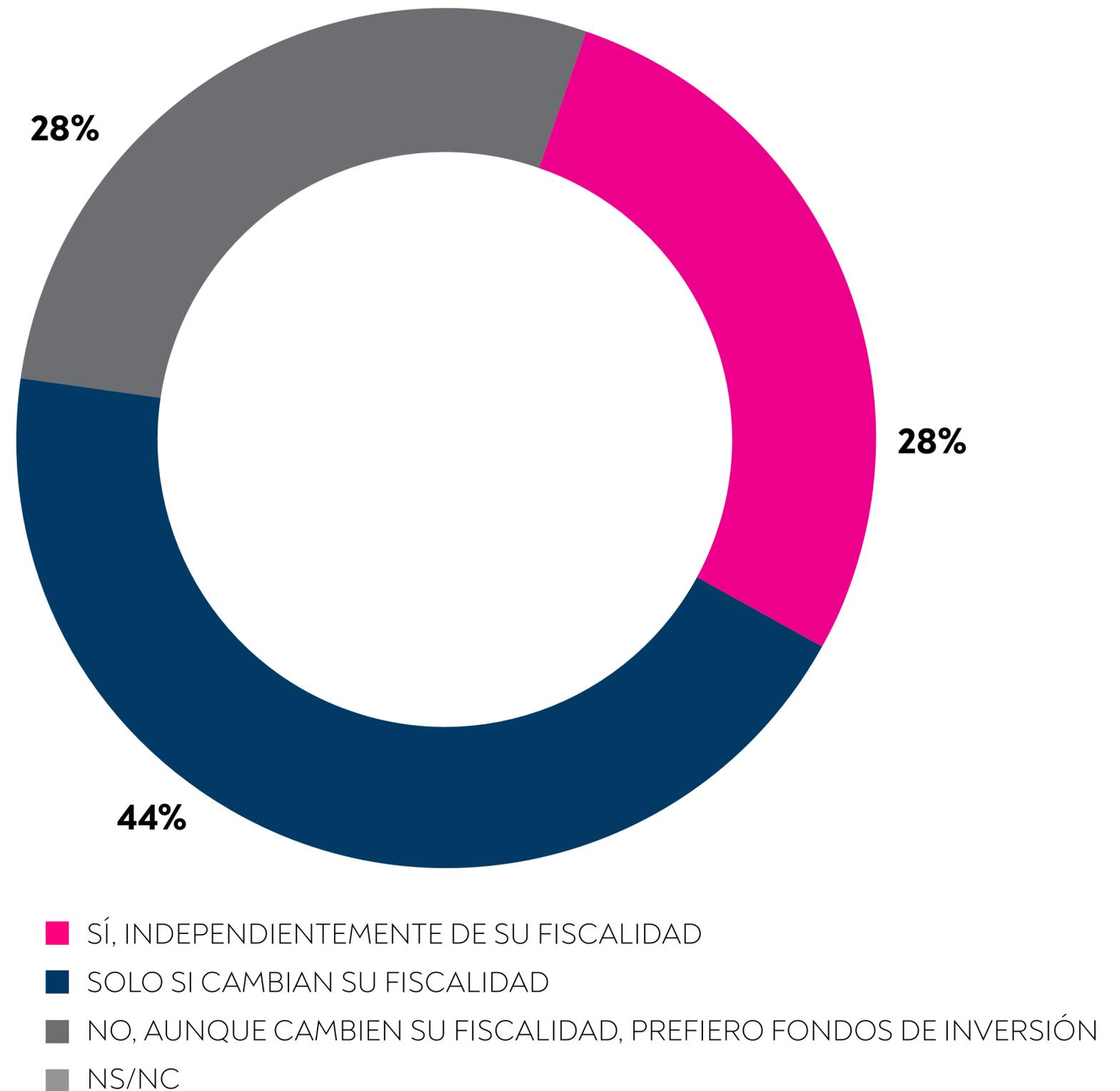
1. **PRIVATE EQUITY**
2. **PRIVATE DEBT**
3. **REAL ESTATE**
4. **INFRAESTRUCTURAS**
5. **HEDGE FUNDS**

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



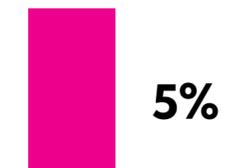
FORMAR PARTE DEL EQUIPO DIRECTIVO Y DE ESTRATEGIA DE BANCA PRIVADA DE LA EMPRESA PARA LA QUE TRABAJO



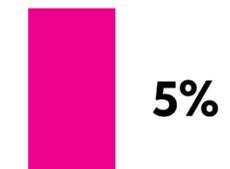
SER RESPONSABLE DE UN EQUIPO DE BANQUEROS PRIVADOS O DE UN CENTRO DE BANCA PRIVADA



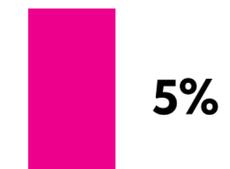
CRECER EN OTRAS ÁREAS DEL BANCO O ENTIDAD PARA LA QUE TRABAJO NO RELACIONADAS CON BANCA PRIVADA



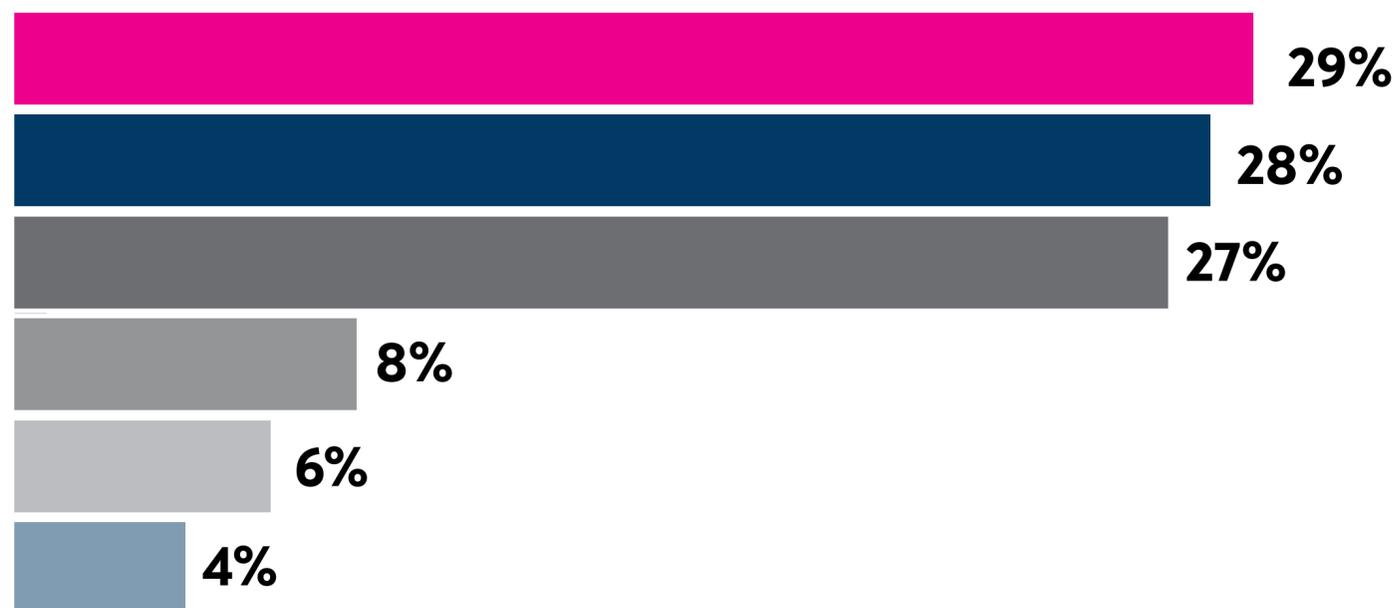
MONTAR UNA EMPRESA DE ASESORAMIENTO Y GESTIÓN CON OTROS AMIGOS/ COMPAÑEROS DEL SECTOR



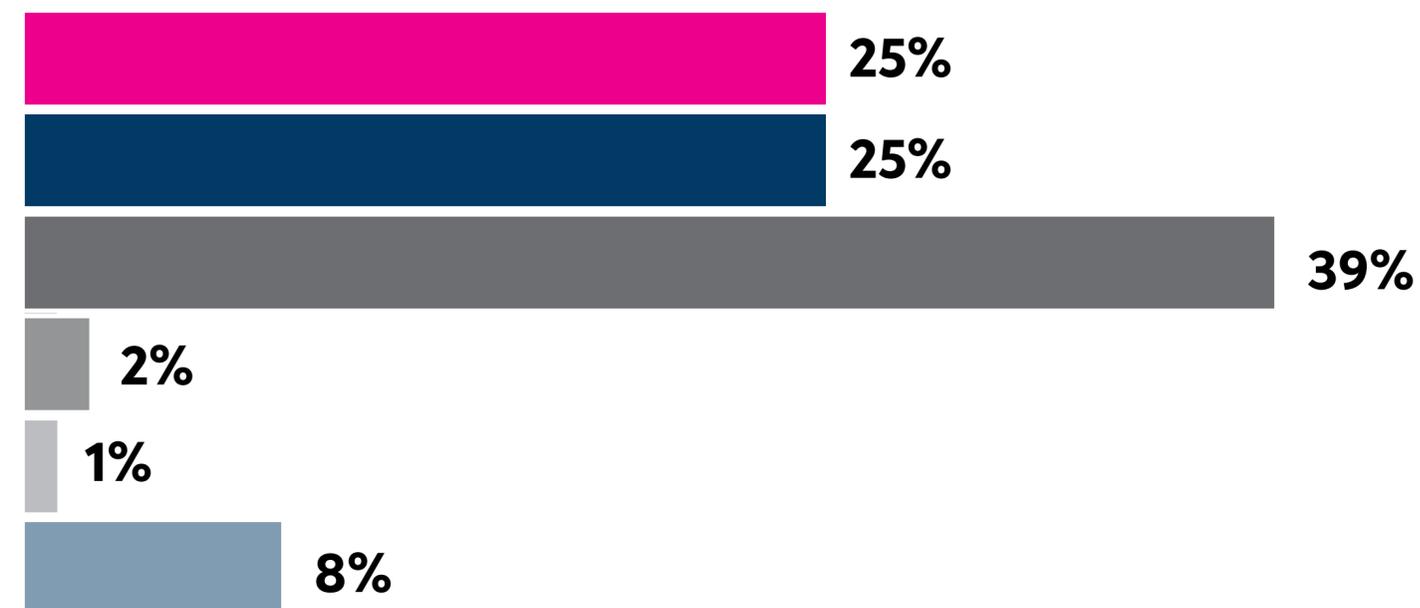
SALTAR A OTRO SECTOR PROFESIONAL DEL MUNDO FINANCIERO



MEDIA NACIONAL



BALEARES



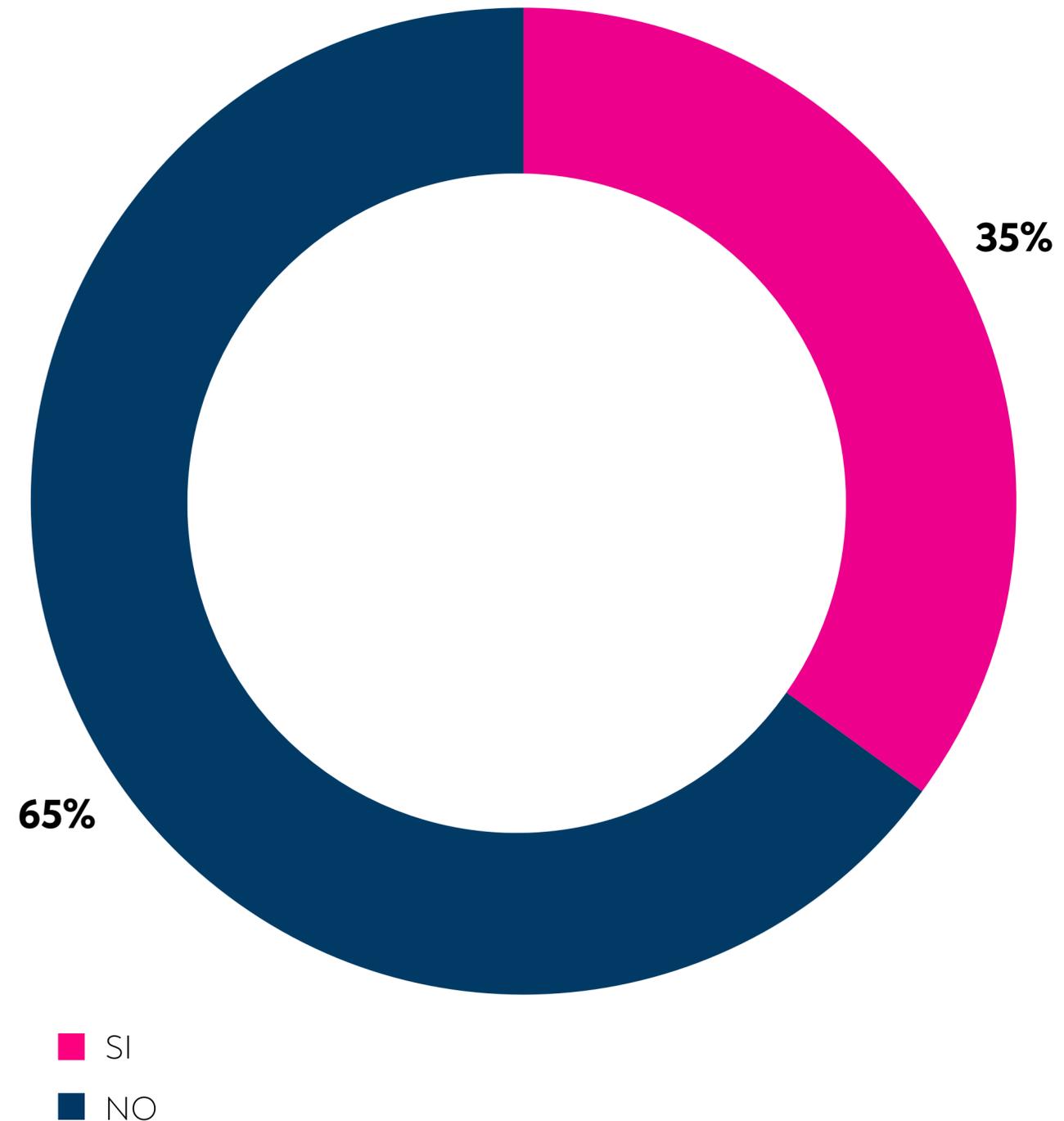
# LAS ASPIRACIONES DEL ASESOR

¿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**

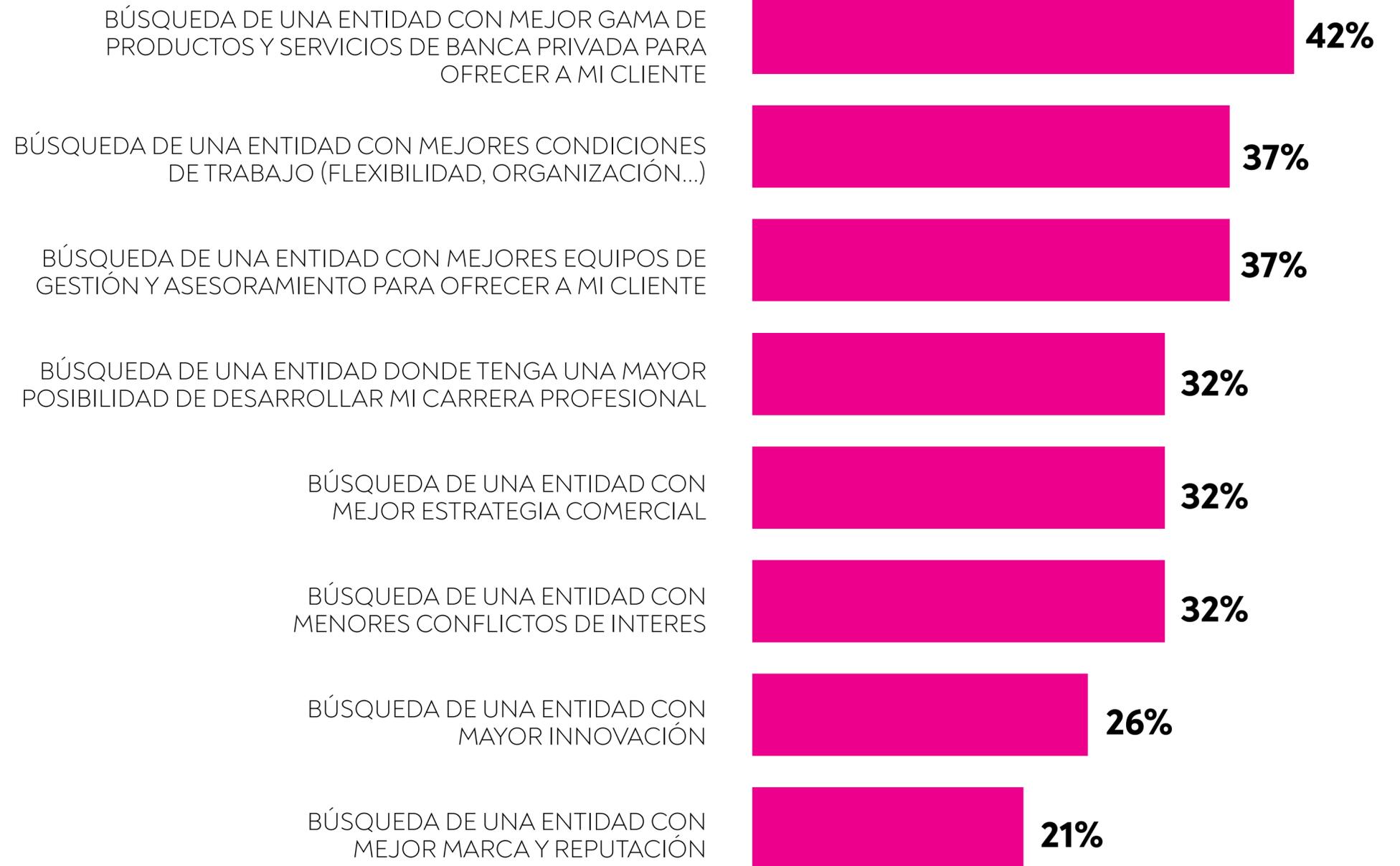
## LAS REFLEXIONES DEL ASESOR

¿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