

ROADSHOWS BANCA PRIVADA 2024

VI ESTUDIO DE
BANCA PRIVADA
ASTURIAS Y CANTABRIA



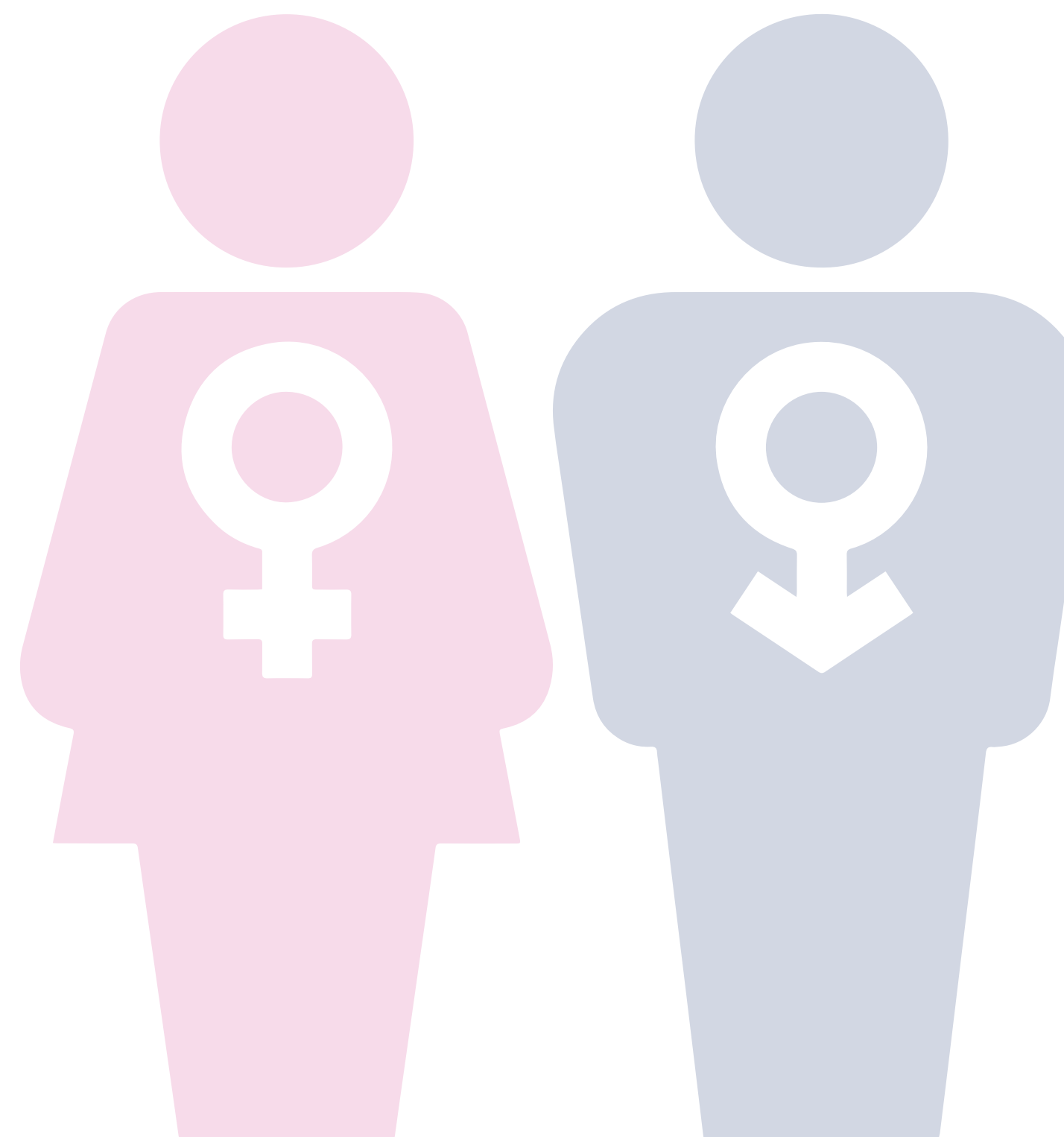
PERFIL PROFESIONAL

Banquero 73%
Agente 19%
Otros 8%

Asesor Junior 15%
Asesor Senior 65%
Directivos 20%

PERFIL DEL ASESOR
MÁS DE 850 PARTICIPANTES

SEXO



Femenino
35%

Masculino
65%

AÑOS EXPERIENCIA

Más de 10 años
66%

CLIENTES EN CARTERA

Mas de 100 clientes
76%

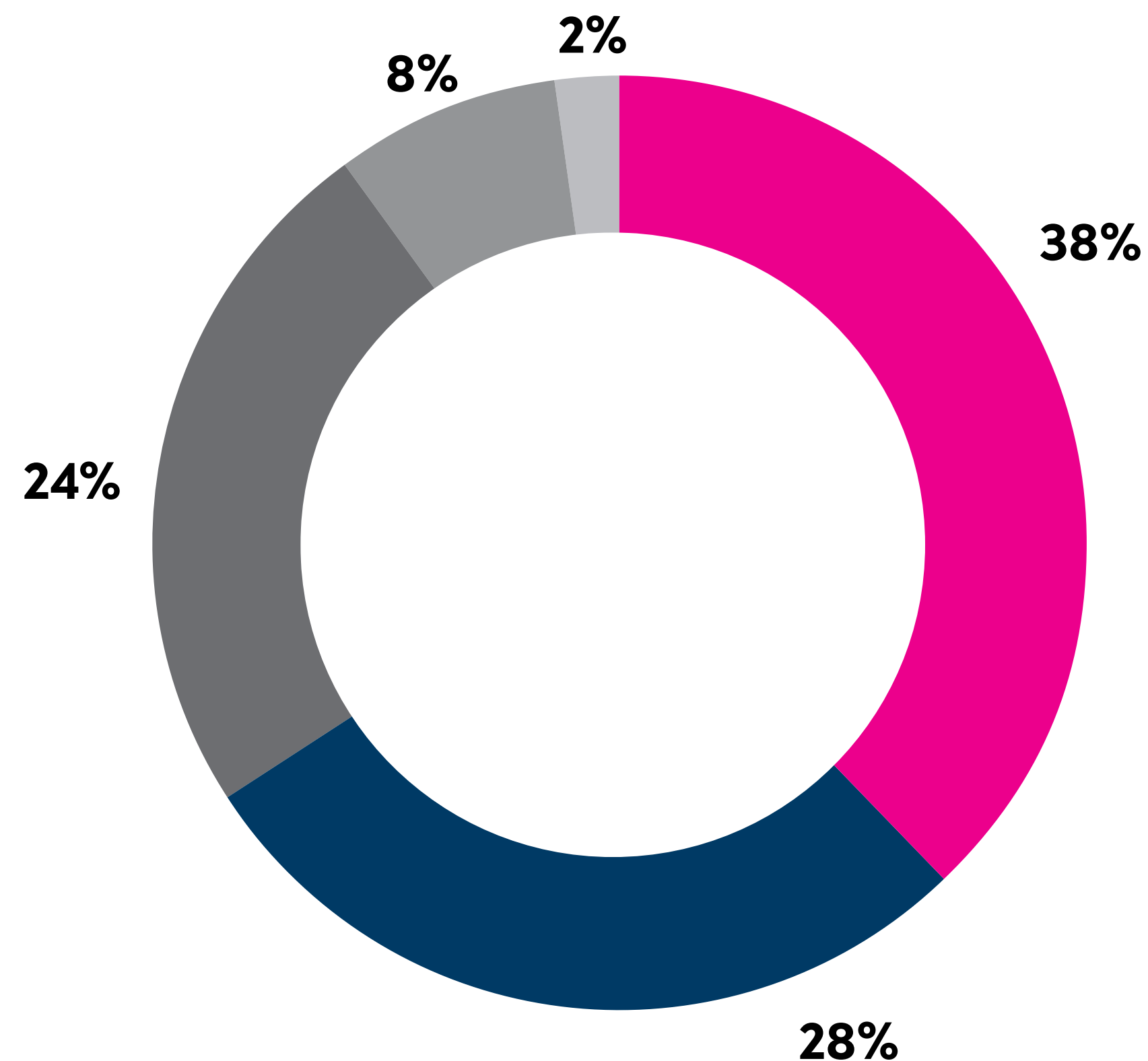
Banca personal
(<500.000 euros) **43%**

Banca privada
(>500.000/<3 mill) **46%**

Wealth Management
(>3 mill) **11%**

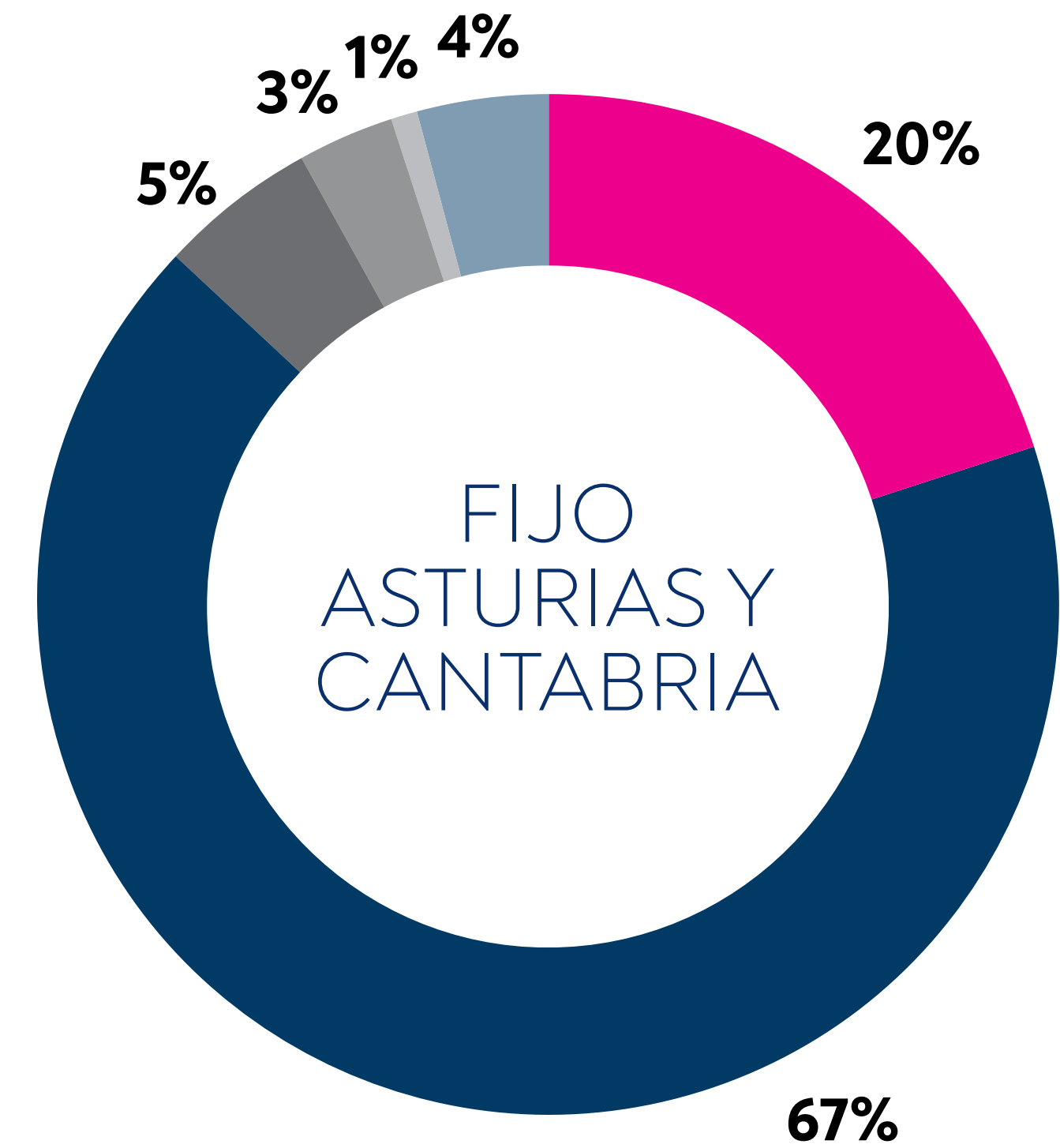
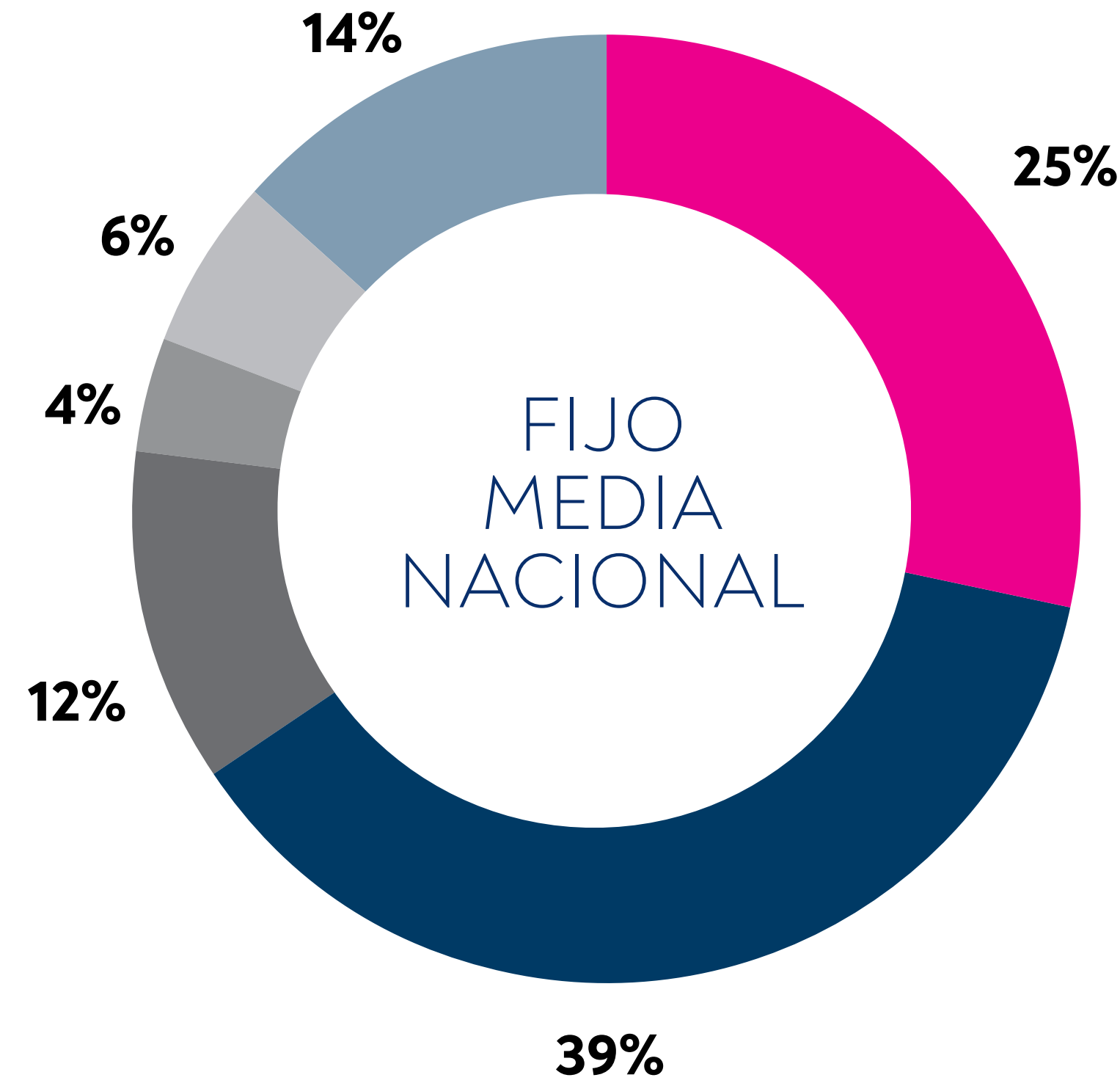
PERFIL DEL ASESOR

TIPO DE CLIENTE

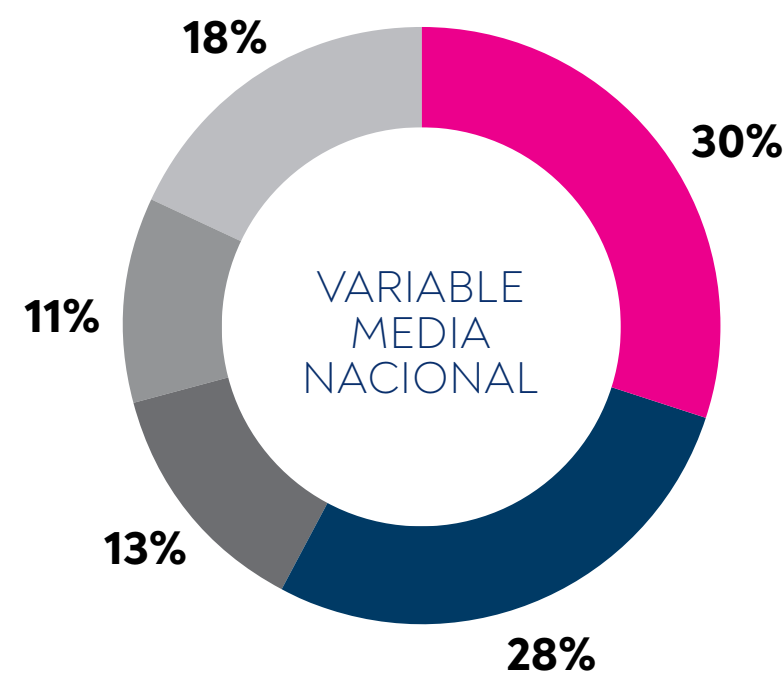


- CARTERA INFERIOR A 50 MILLONES
- CARTERA ENTRE 50 Y 100 MILLONES
- CARTERA ENTRE 100 Y 250 MILLONES
- CARTERA ENTRE 250 Y 500 MILLONES
- CARTERA SUPERIOR A 500 MILLONES

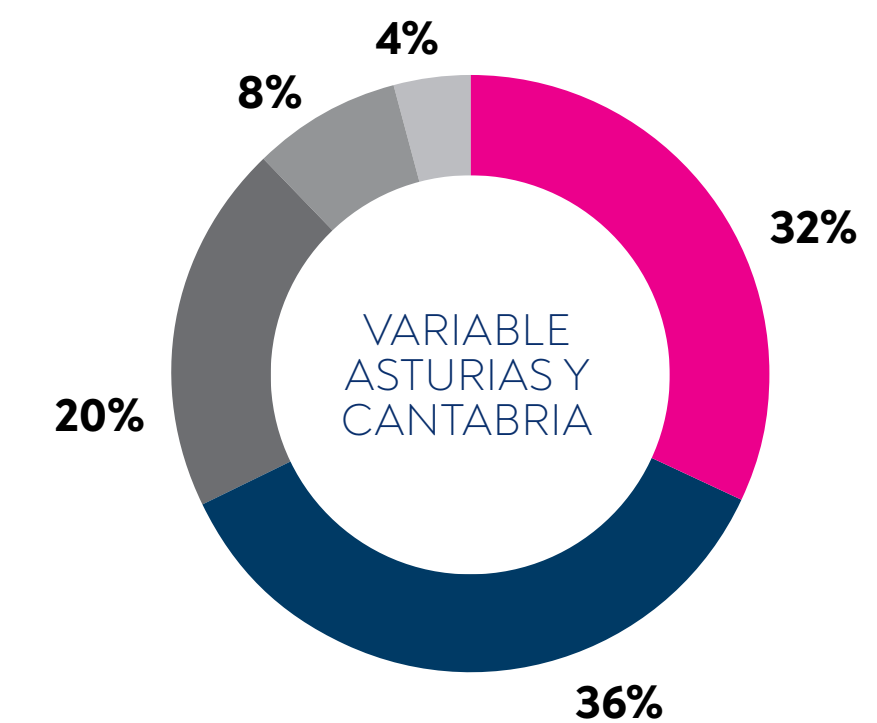
- MENOS DE 50.000 EUROS
- ENTRE 50.000 Y 100.000 EUROS
- ENTRE 100.000 Y 150.000 EUROS
- ENTRE 150.000 Y 200.000 EUROS
- MÁS DE 200.000 EUROS
- NO TENGO SALARIO FIJO



PERFIL DEL ASESOR SALARIO



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



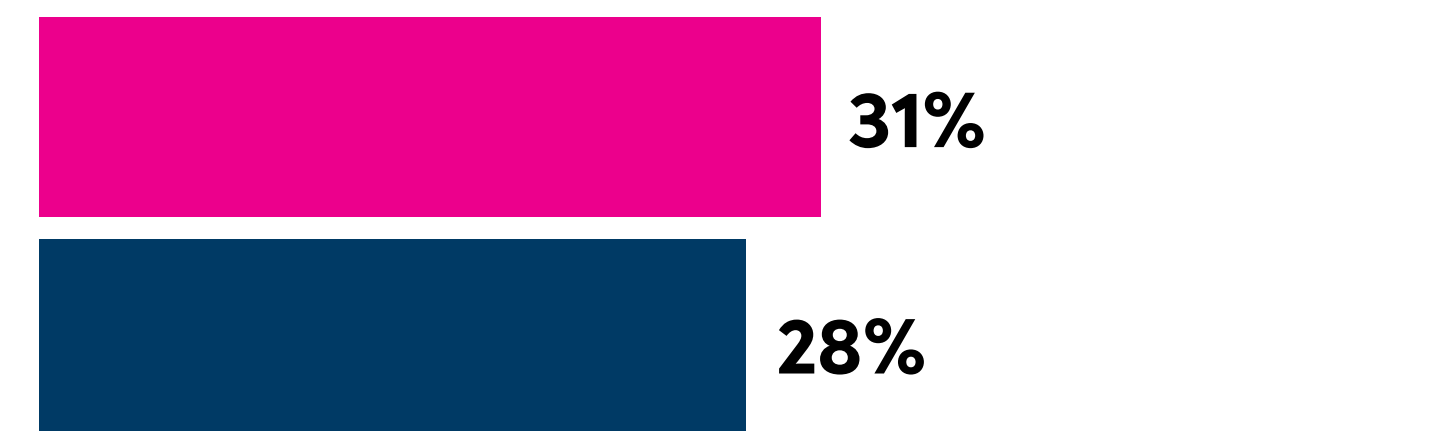
PERFIL DEL CLIENTE

TIPO DE SERVICIO

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

■ 2024
■ 2023

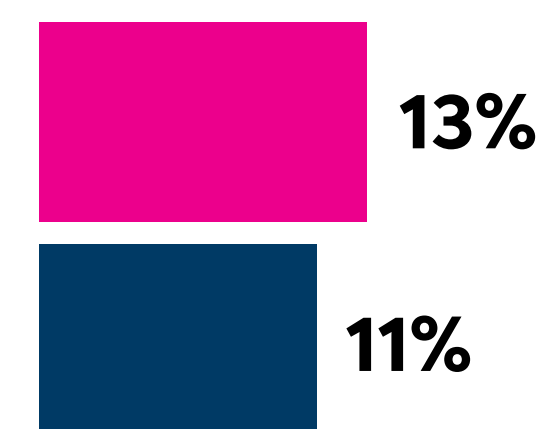
GESTIÓN DISCRECIONAL



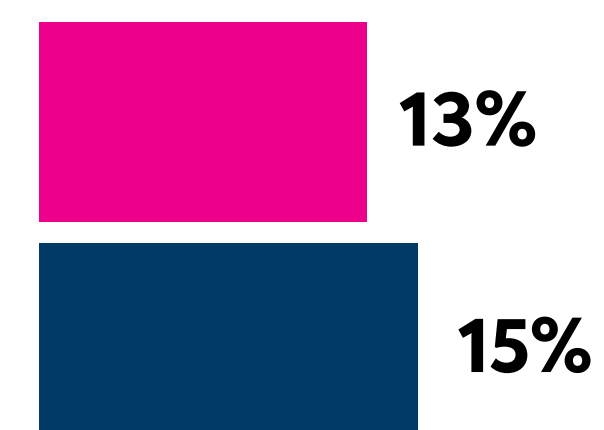
ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE

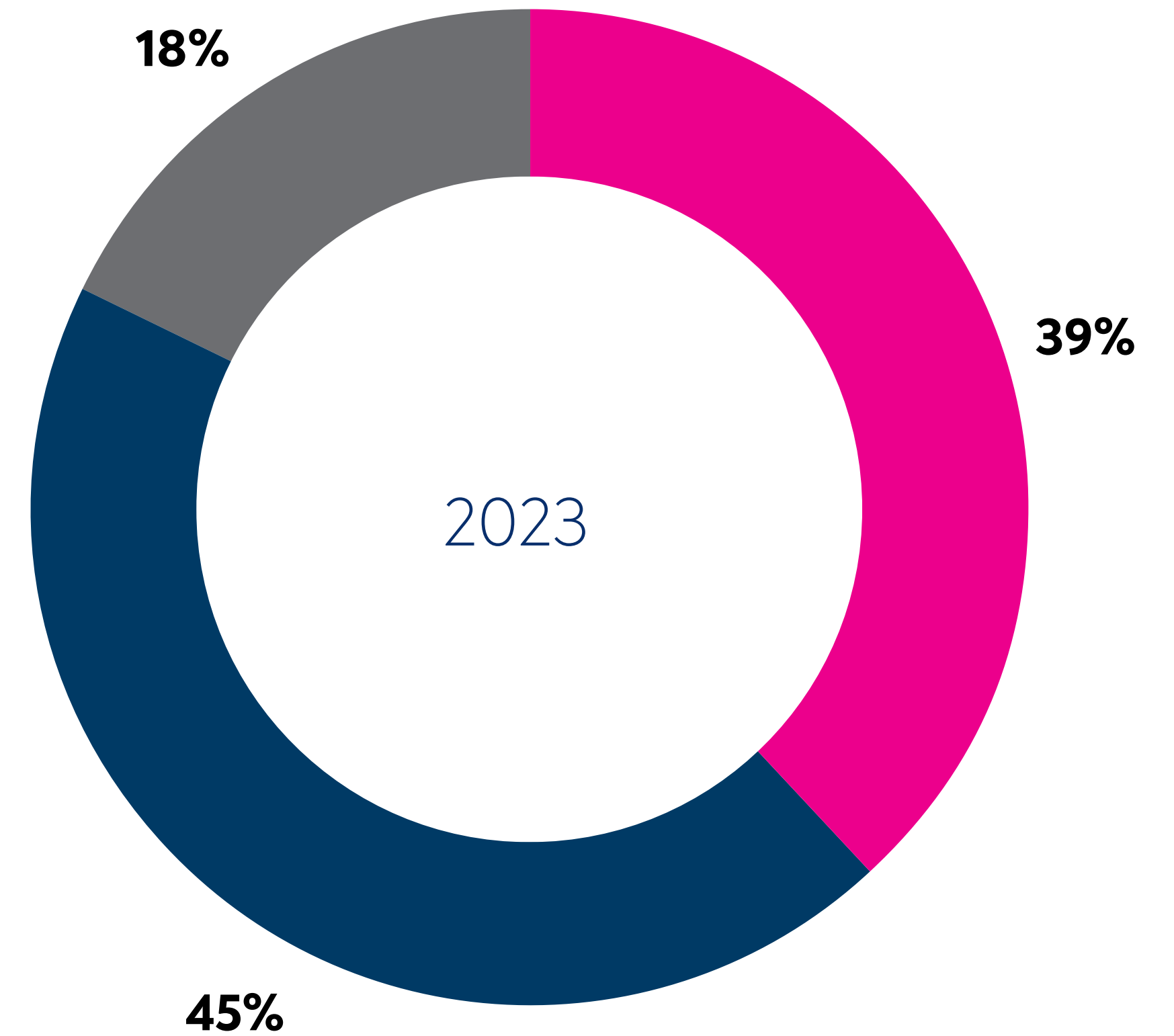
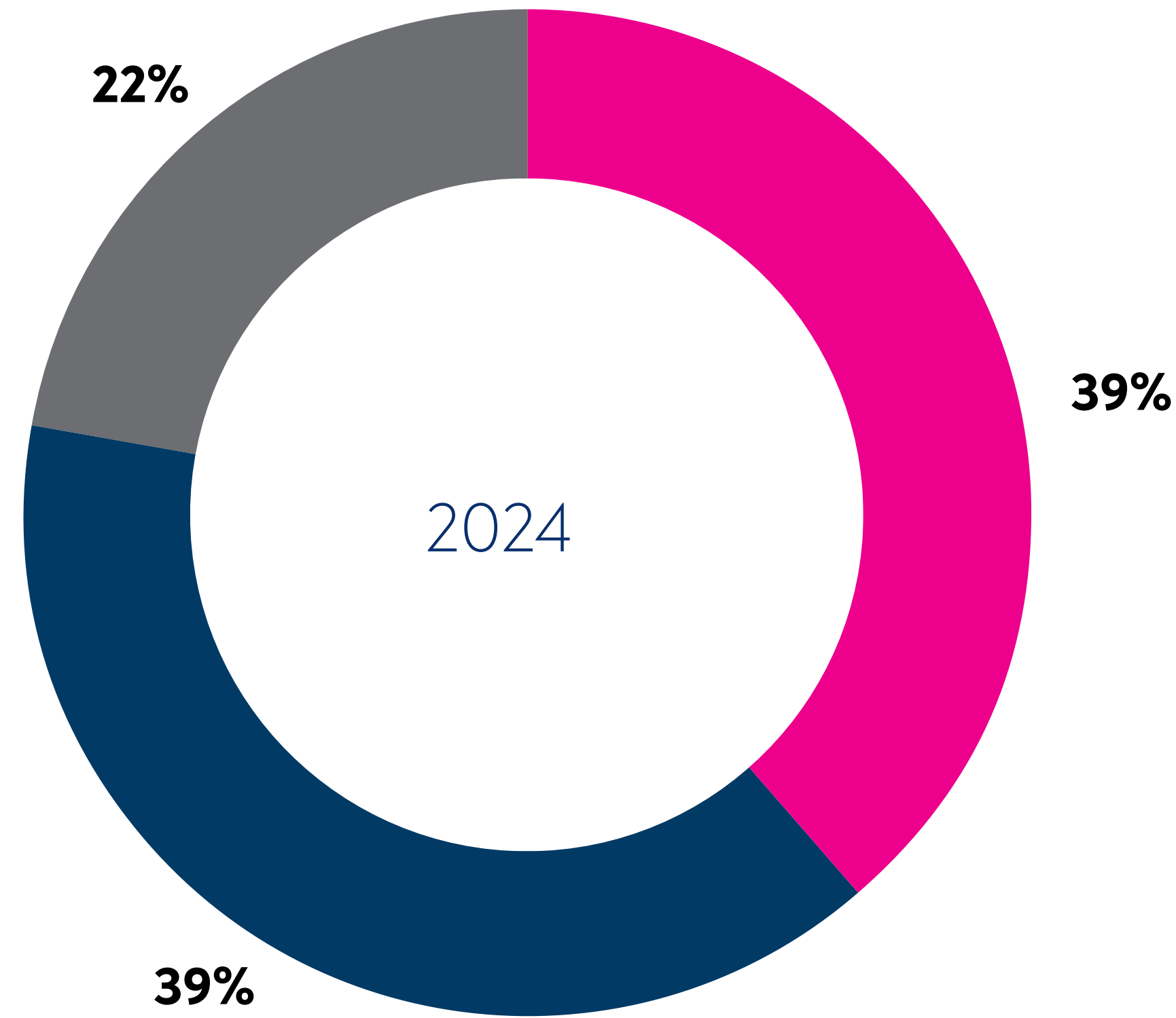


ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE



EJECUCIÓN





**PERFIL
DEL
CLIENTE**
PERFIL DE RIESGO

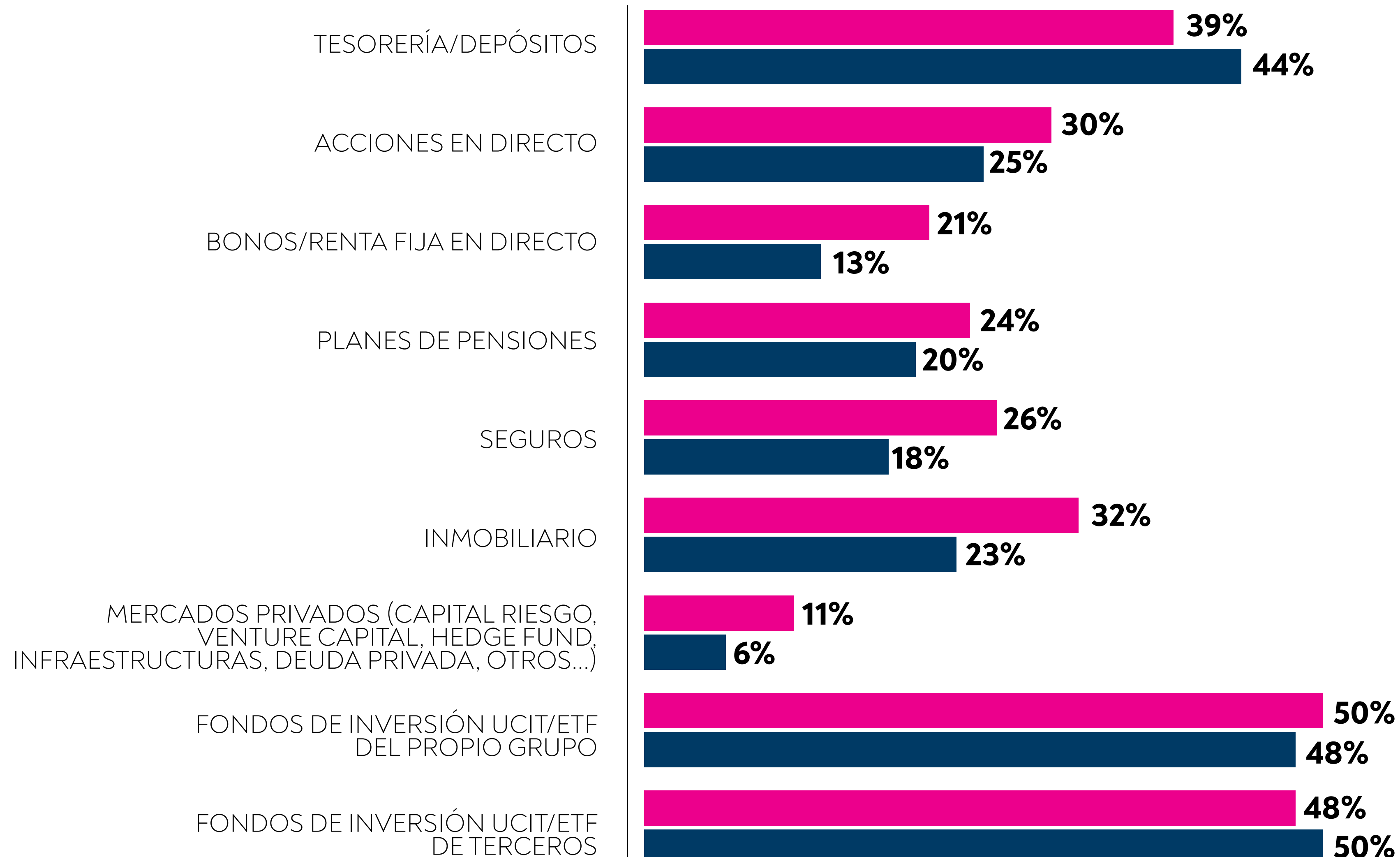
- CONSERVADOR
- MODERADO
- ARRIESGADO

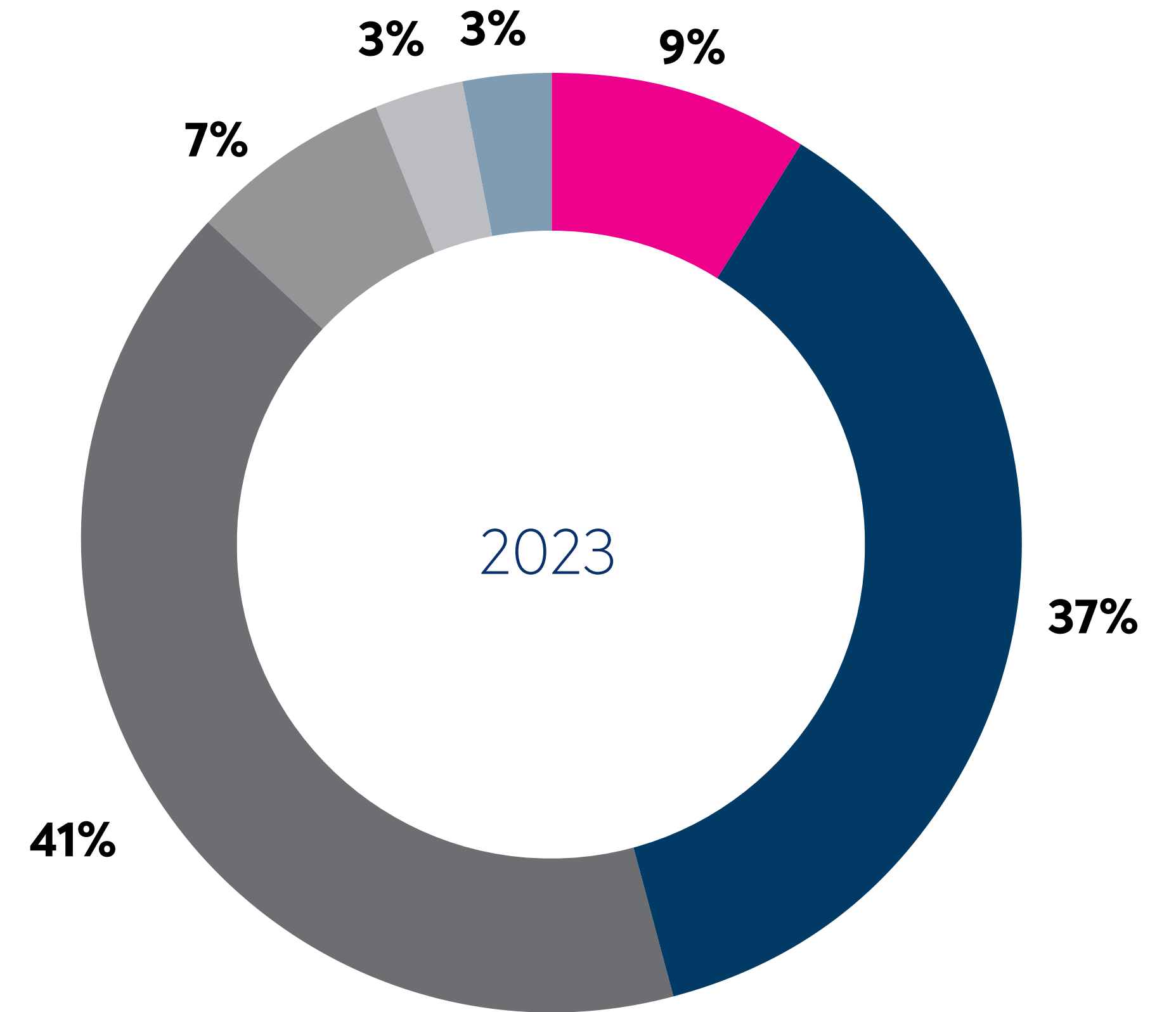
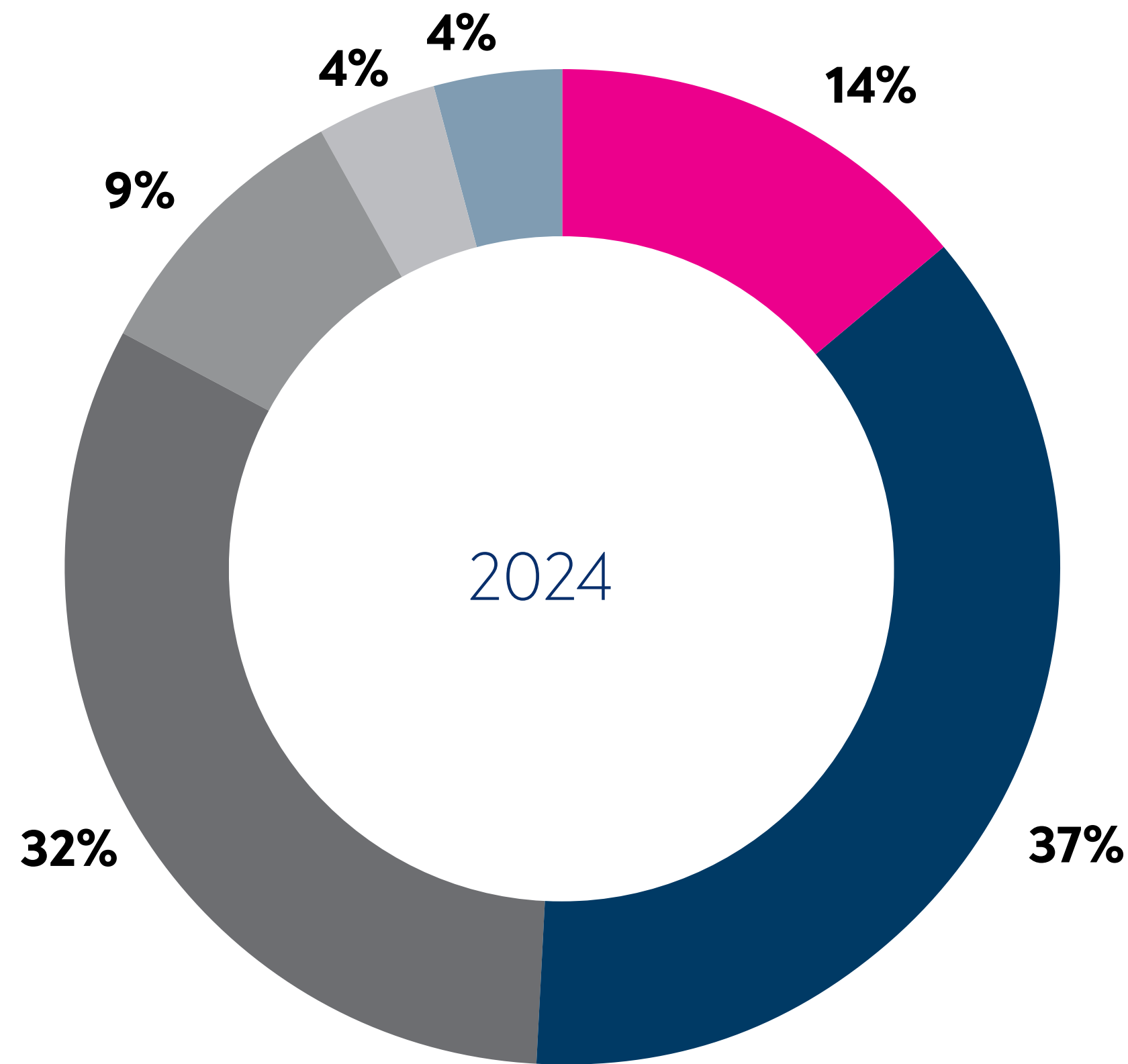
PERFIL DEL CLIENTE

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

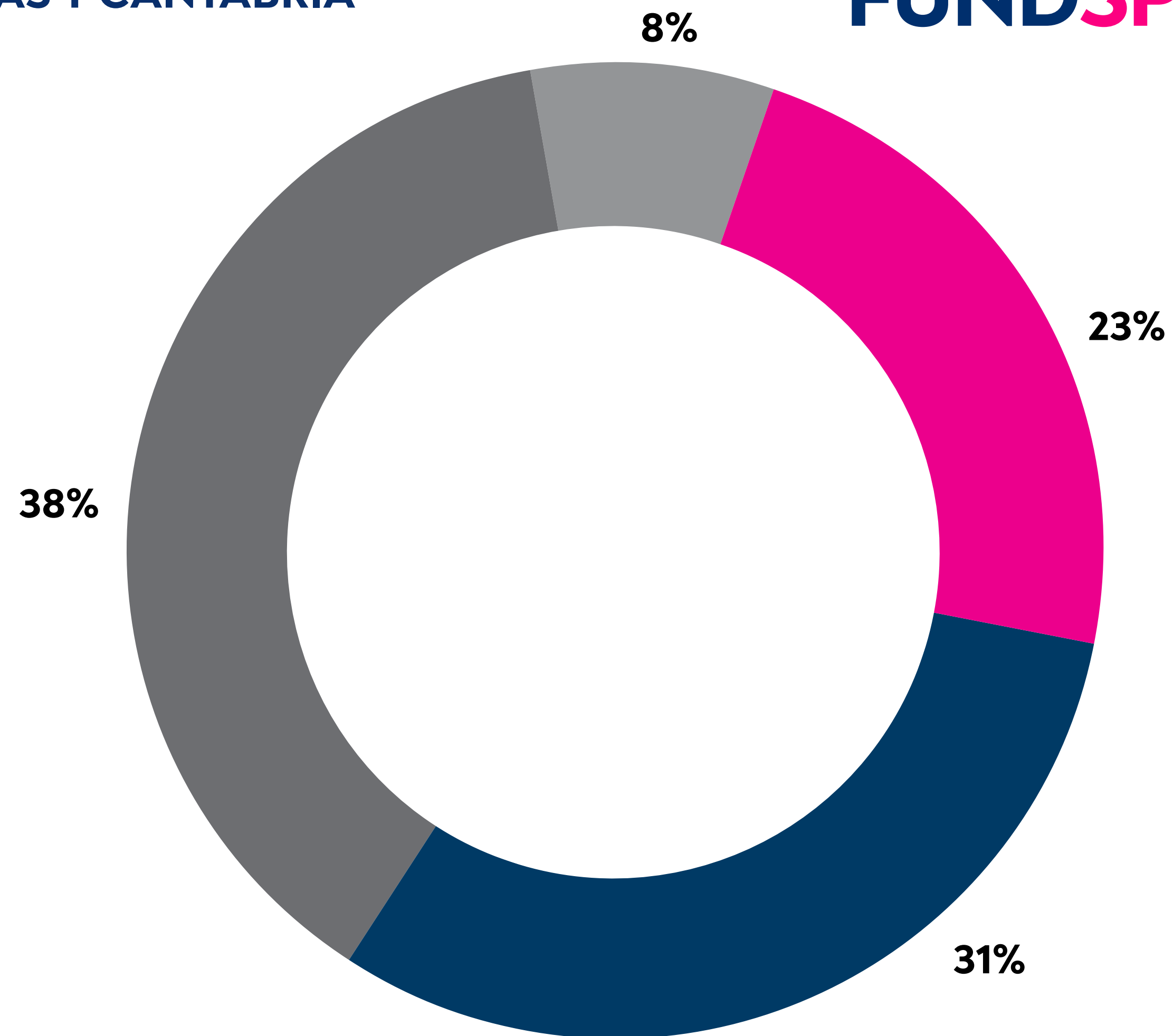
PERFIL DEL CLIENTE

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. **HEDGE FUNDS**
5. **INFRAESTRUCTURAS**

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



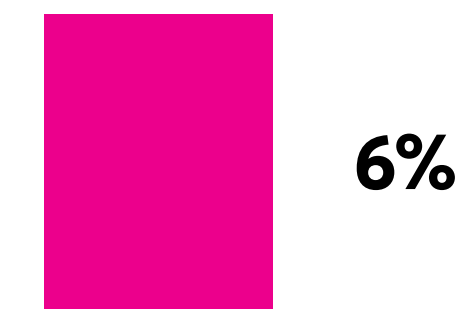
FORMAR PARTE DEL EQUIPO DIRECTIVO Y DE ESTRATEGIA DE BANCA PRIVADA DE LA EMPRESA PARA LA QUE TRABAJO



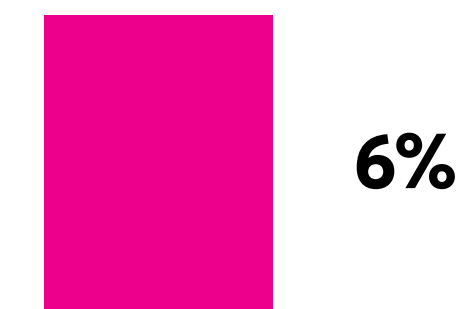
RETIRARME Y DELEGAR MI CARTERA DE CLIENTES



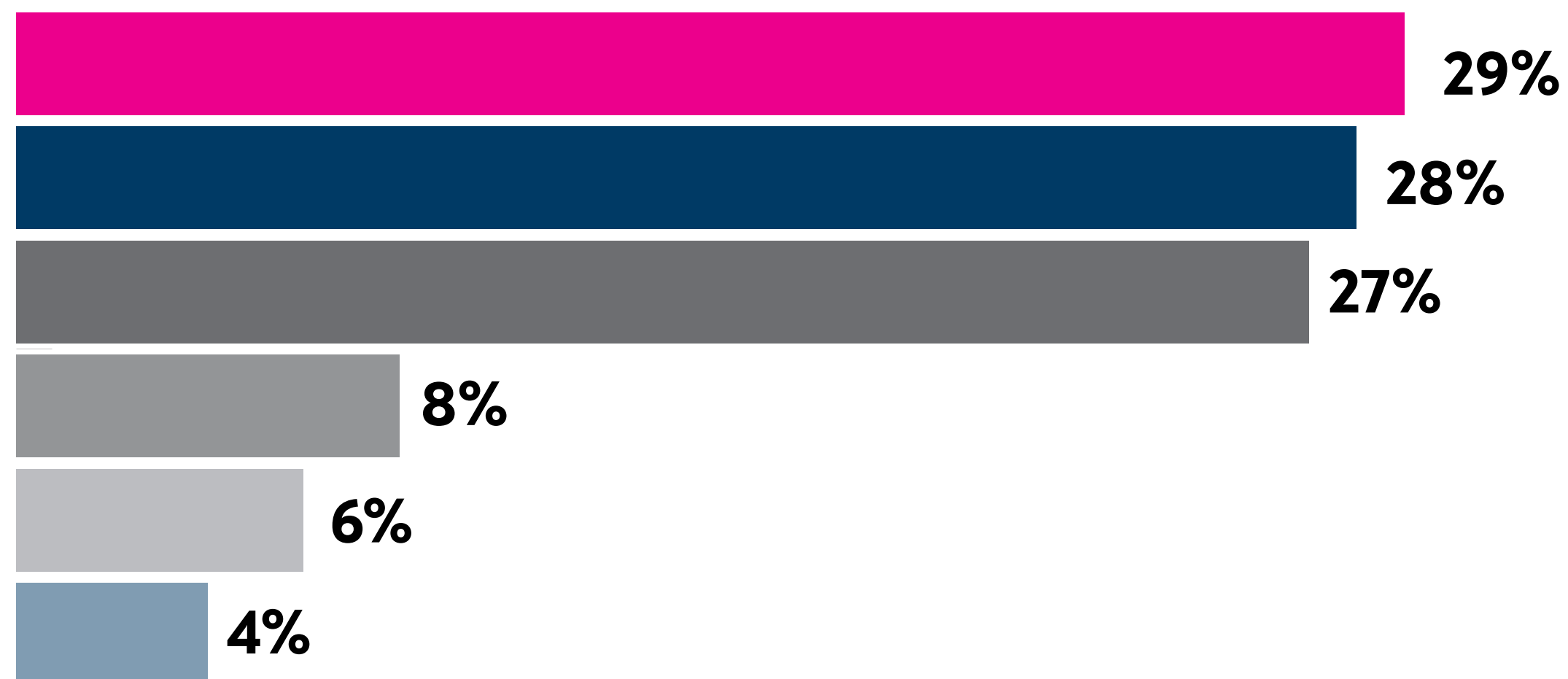
CRECER EN OTRAS ÁREAS DEL BANCO O ENTIDAD PARA LA QUE TRABAJO NO RELACIONADAS CON BANCA PRIVADA



SER AGENTE FINANCIERO



MEDIA NACIONAL



ASTURIAS Y CANTABRIA



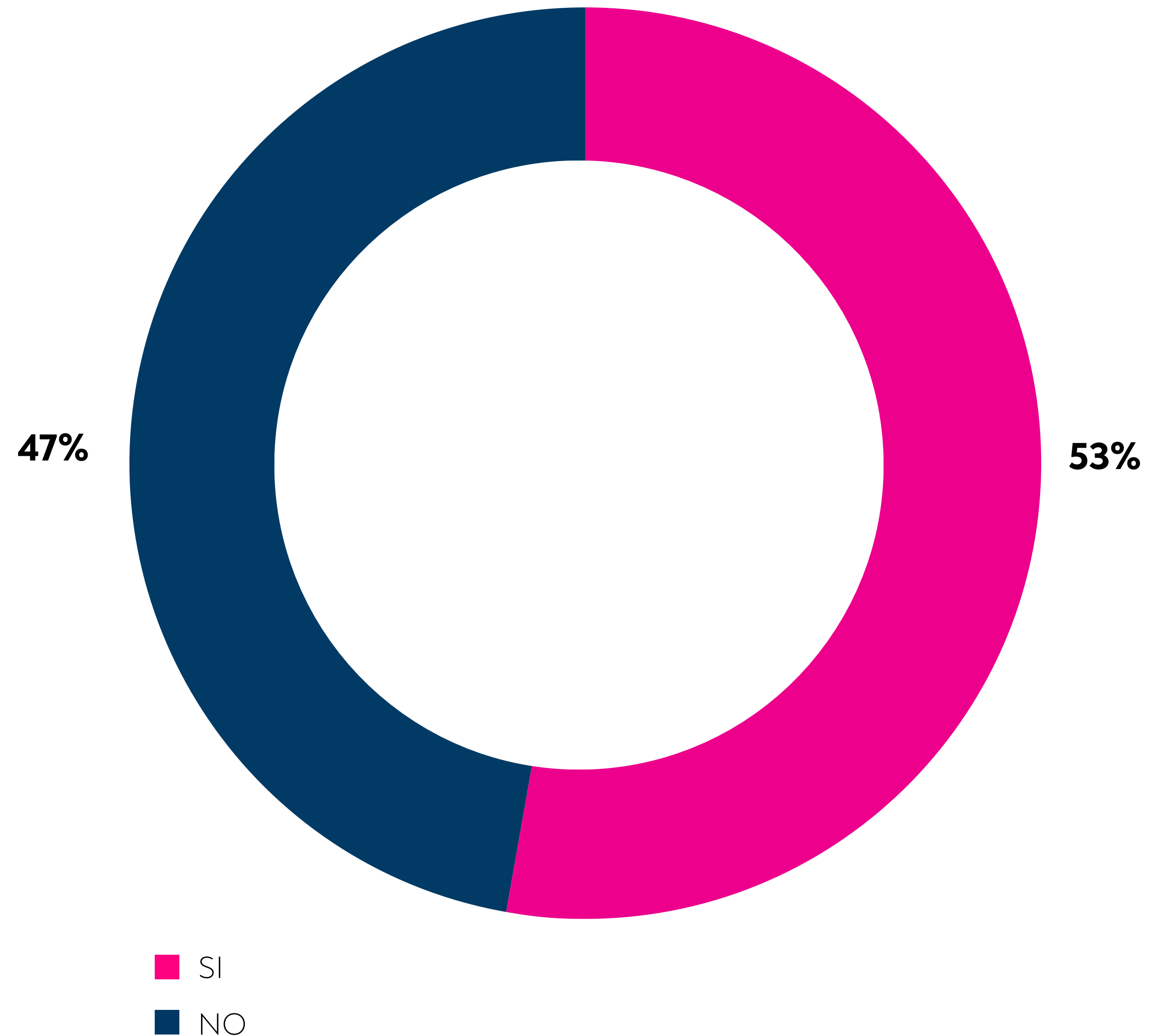
LAS ASPIRACIONES DEL ASESOR

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

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

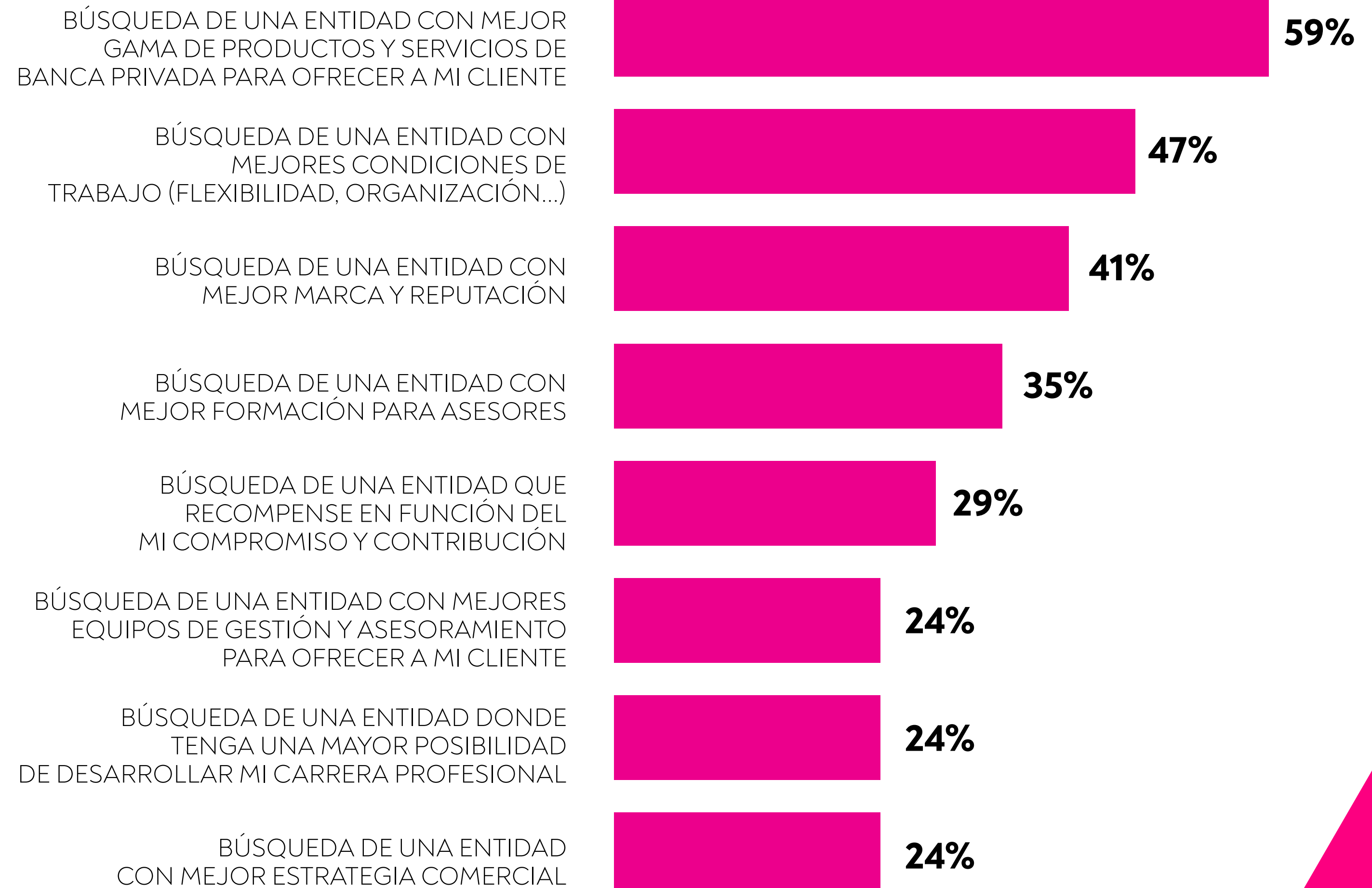
LAS REFLEXIONES DEL ASESOR

¿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