

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2018

El resultado de la actividad bancaria de Banca March aumenta un 14,8%, hasta 52 millones

- **El modelo de negocio de Banca March se ve fortalecido por unos firmes ratios financieros y de capital: la entidad cuenta con la tasa de mora más baja del sector en España (2,89%) y uno de los niveles de solvencia (20,97%) y liquidez (LCR 259,21%) más altos de Europa.**
- **En el área de Banca Corporativa, Banca March se consolida como referente en financiación a la empresa familiar, con un crecimiento de los ingresos por asesoramiento del 28,7% y un avance de la inversión crediticia del 5,7%.**
- **El negocio de Banca Privada y Patrimonial registró notables incrementos en todos sus parámetros de actividad: volumen de negocio (+5%), número de clientes (+19%) y recursos fuera de balance (+6,1%), cifras todas ellas en línea o por encima de los objetivos del Plan Estratégico, pese a la volatilidad de los mercados.**
- **Las cifras del negocio en Baleares reflejan un crecimiento récord, fruto del profundo conocimiento de este mercado por parte de Banca March y su ventaja competitiva en el mismo: la inversión crediticia en esta Comunidad creció un 5,7%, con un ratio de mora del 1,46%, y los activos fuera de balance, un 13,5%.**
- **En la encuesta de satisfacción de clientes de referencia en el sector financiero, Banca March sigue siendo la entidad mejor valorada de España por solidez y solvencia, transparencia y satisfacción con el gestor. Además, la percepción del grupo en su conjunto sigue apuntando a niveles de excelencia, según la firma independiente Stiga, con una nota de Satisfacción Global con la entidad de 8,05 sobre 10 y un índice de recomendación (NPS) del 27,7%, frente a una media del 7,7% para el conjunto del mercado.**

Los resultados atribuibles a la actividad bancaria mantienen su evolución firme y dinámica: durante el primer semestre aumentaron hasta 52 millones de euros, con un crecimiento del 14,8% respecto al mismo periodo del año anterior.

Los ingresos por prestación de servicios —procedentes de la gestión de fondos de inversión y Sicav, la actividad de Banca Corporativa, así como la distribución de seguros y medios de pago— crecieron un 6,8% en los seis primeros meses de este año, los recursos fuera de balance un 3,4% y el volumen de negocio se elevó un 3,5%. José Luis Acea, consejero delegado de la entidad, señaló: “Nuestro objetivo no es ser el banco más rentable, sino el que obtiene una rentabilidad acorde con lo que esperan nuestros accionistas, ofreciendo el mejor asesoramiento a nuestros clientes. Nuestro lema es el crecimiento conjunto, lo que no sólo implica el resultado trimestral, sino también la aspiración de ser un banco familiar con un servicio de vanguardia, a través de un proyecto sostenible y de largo plazo. Los resultados del primer semestre vuelven a demostrar que el modelo de negocio de Banca March funciona: entre junio de 2016 y junio de 2018 el resultado de la actividad bancaria se ha multiplicado por cuatro, un crecimiento respaldado en la satisfacción de los clientes; a finales de este ejercicio Banca Corporativa habrá multiplicado por 2,5 veces su beneficio antes de impuestos en dos años; y la rentabilidad de Banca Patrimonial ha empezado a ser significativa”.

El resultado consolidado atribuido del primer semestre del ejercicio 2018 asciende a 65 millones de euros frente a los 113,8 millones del año anterior. No obstante, las cifras no son comparables en el ejercicio actual, debido a los extraordinarios registrados entre enero y junio de 2017. En este sentido, es importante reflejar que los resultados consolidados del primer semestre de 2017 incluyen las plusvalías obtenidas por Corporación Financiera Alba —donde Banca March tiene una participación del 20,02%— por la venta de un 7,52% de ACS que generó una plusvalía antes de impuestos de 352,7 millones de euros.

SOLVENCIA

Acorde con su filosofía de gestión prudente y de largo plazo, el modelo de negocio de Banca March se sigue apoyando en unos sólidos parámetros financieros: el ratio de solvencia alcanzó a finales de junio el 20,97%, uno de los mayores de Europa; la morosidad de la entidad se situó

en el 2,89%, la más baja en España, menos de la mitad de la media del sector; y el ratio de liquidez LCR, en el 259,21%.

LÍDERAZGO EN FINANCIACIÓN A LA EMPRESA FAMILIAR

Banca March sigue consolidándose como referencia en Banca Corporativa, con un enfoque especializado en empresas, empresas familiares y familias empresarias. En los seis primeros meses de 2018, los ingresos por asesoramiento crecieron un 28,7% y la inversión crediticia avanzó un 5,7%. Desde 2016, el Beneficio Antes de Impuestos (BAI) de esta área se ha multiplicado por 2,5 veces.

La entidad ofrece, además de los servicios de banca tradicional (financiación, cobros y pagos, comercio exterior...), toda una gama de productos de asesoramiento de mayor valor, como desintermediación de balance, fusiones y adquisiciones, direct lending, soluciones de tesorería a medida y coberturas de riesgos. Se trata de una oferta especializada única en España y con el firme compromiso de hacer llegar a las empresas alternativas de financiación a las que pueden acceder de la mano de un banco familiar, con dinamismo y sin conflicto de intereses.

En el área de Mercado de Capitales, Banca March es líder en negocios clave. En 2017, Banca March se erigió en la entidad más activa en el mercado de emisiones a corto plazo para entidades españolas tanto sin rating como con rating *investment grade* o *high yield*. Concretamente, la entidad tiene una cuota de mercado en el MARF, tanto en lo referente a límites de Programas de Pagarés como en lo referente a volúmenes emitidos, superior al 60%. De esta manera, Banca March es el referente nacional de los inversores cualificados en esta tipología de producto, tras haber asesorado a emisores como Gestamp, Elecnor, Barceló, Tubacex, Europac, Maxam o Fortia Energía desde el inicio de esta actividad en 2013. Banca March también ha liderado programas ECP en Irlanda para Ferrovial, Acciona, Viesgo y Euskaltel, así como un programa de valores de renta fija a medio plazo (Euro Medium Term Note Programme) para Sacyr, también en Irlanda.

En 2017 Banca March superó los 2.200 millones de euros de volumen emitido en financiación a corto plazo en los mercados de capitales, superando en más de un 250% el volumen emitido en 2016.

Recientemente, Banca March ha reforzado la actividad de Mercados de Capitales en sus diferentes modalidades, tanto Equity (ECM) como deuda (DCM), para complementar el excelente trabajo de la actual unidad, desarrollando nuevas líneas de negocio. El objetivo es ampliar la oferta de productos de acuerdo a las demandas y necesidades del cliente. Banca March tiene la estructura necesaria para desarrollar la capacidad de originación (Grandes Empresas y M&A), estructuración y distribución (Tesorería y Mercado de Capitales). La entidad se ha consolidado como líder en DCM y, para reforzar esa posición, se lanzó la operativa en renta variable (colocación de bloques, instrumentos convertibles...).

REFERENCIA EN BANCA PRIVADA Y PATRIMONIAL

El negocio de Banca Privada y Patrimonial, apuesta del actual Plan Estratégico de Banca March y donde aspira a ser el principal referente en el mercado español, registró un fuerte impulso en los seis primeros meses de 2018, a pesar de la volatilidad de los mercados. El número de clientes de este segmento creció un 19% respecto al mismo periodo de 2017, el volumen de negocio se incrementó un 5% y los recursos fuera de balance en esta área avanzaron un 6,1%. Desde finales de 2016, los activos fuera de balance del grupo han crecido un 15,1%, lo que supera los objetivos establecidos en el Plan Estratégico 2017-2019.

En el marco de MiFid II, Banca March no quiere renunciar a su esencia, que es disponer de productos propios, ofreciendo a los clientes la posibilidad de invertir junto a la entidad (coinversión). Pero, de facto Banca March trabaja como una sociedad independiente, debido a varios motivos: un completo catálogo de servicios de inversión, el uso de arquitectura abierta (productos propios y de terceros) y la alineación de intereses con los clientes (a través de la coinversión). Por ello, la entidad ofrece una posibilidad de cobro dual: bien a través de retrocesiones en los servicios de ejecución y asesoramiento puntual; o bien explícito, en el caso de la Gestión Discrecional de Carteras (GDC). En asesoramiento recurrente el cobro es explícito e implícito. El lanzamiento de la GDC ha sido un éxito y la entidad ya gestiona 600 millones de euros bajo esta modalidad.

Un dato muy indicativo de la confianza de los clientes en la oferta de Banca Privada y Patrimonial del Grupo Banca March es la positiva evolución del patrimonio total en Sicav que administra la

gestora del Grupo, March Asset Management, que alcanzó los 3.246 millones de euros a finales de junio. Una cifra que sitúa a la entidad en el segundo lugar en el mercado español por volumen de Sicav.

March A.M., con un patrimonio global en junio de 7.498 millones de euros, es una pieza fundamental en la estrategia del Grupo. Las excelentes rentabilidades obtenidas por el equipo de gestión de fondos y su consistencia en el largo plazo están detrás de la confianza que los inversores depositan cada día en los productos de March A.M.

El área de Banca Patrimonial ha sido objeto de una profunda transformación que ha supuesto la renovación de los equipos y el refuerzo de su oferta de productos con la incorporación de profesionales especializados en las áreas de Productos y Coinversión.

CRECIMIENTO RÉCORD EN BALEARES

Banca March, entidad nacida en 1926 en Palma de Mallorca, mantiene el dinamismo de su mercado de origen, donde las cifras de negocio reflejan el profundo conocimiento del mismo y la ventaja competitiva que se deriva de ello: la inversión crediticia creció un 5,7%, con un ratio de mora del 1,46% a finales de junio, mientras que en el primer semestre de este año los activos fuera de balance se incrementaron un 13,5%. En este territorio, la entidad ha reforzado los recursos y el modelo de atención a clientes, así como la oferta de valor, con un servicio muy especializado para el sector hotelero.

CALIDAD DEL SERVICIO AL CLIENTE

Banca March es la entidad mejor valorada del sistema financiero español por solidez y solvencia, transparencia y satisfacción con el gestor. Además, la percepción de la entidad en su conjunto sigue apuntando a niveles de excelencia, según reflejan los resultados del Benchmarking de Satisfacción de Clientes en el Sector Financiero elaborado por la firma independiente STIGA correspondientes al segundo trimestre de 2018. El estudio permite entender y comparar cómo los clientes valoran a las entidades con las que trabajan mediante un modelo de medición homogéneo.

Banca March, que participa por segundo año en este análisis, se mantiene en las primeras posiciones de todas las clasificaciones realizadas con arreglo a los distintos parámetros evaluados. Concretamente, lidera en términos absolutos el *ranking* de satisfacción global por el servicio prestado por sus gestores, con una puntuación de 8,64 frente a una media del 8,39 del conjunto de las entidades analizadas; también se sitúa en la primera posición en intangibles de marca (8,13 frente a una media del 7,48 del sector) y de relación (7,80 frente a una media del 6,92). Los intangibles de marca miden aspectos fundamentales como la solidez y la solvencia de la entidad, así como su modernidad y compromiso con la sociedad en que se integra. Por su parte, los intangibles de relación se centran en la medición de los elementos que conforman la relación con los clientes: transparencia, confianza y personalización, es decir, si la entidad informa con claridad a sus clientes, si estos pueden confiar en ella y si los clientes se sienten conocidos y tratados de una manera personal.

Banca March se sitúa en la segunda posición del estudio en dos parámetros fundamentales, que reflejan niveles de excelencia en cuanto a calidad del servicio: la satisfacción global con la entidad, con una puntuación de 8,05 puntos (frente a una media del sector de 7,56) y el índice de recomendación que hacen los clientes, medido según la metodología conocida como Net Promoter Score (NPS), y que se situó en junio de 2018 en el 27,7%, frente al 7,7 % del conjunto del mercado. Esta metodología contempla una escala de -100% (todos los encuestados son detractores) a 100% (todos los encuestados son promotores).

Asimismo, Banca March también es la segunda entidad mejor valorada, entre las diecisiete analizadas, por el servicio que prestan sus oficinas y centros de negocios (una nota de 8,80 frente al 8,13 de media), por la satisfacción sobre sus servicios de banca móvil (8,61 frente a una media del 8,21) y por la predisposición de sus clientes a recomendar la entidad (48,2% frente al 39,7% de media global del mercado).

PROPIEDAD ÚNICA DE COINVERSIÓN

La entidad sigue reforzando y apostando decididamente por su oferta de coinversión, que permite a nuestros clientes invertir en los mismos productos que el banco, lo que supone una propuesta única y diferencial en el mercado financiero español. Los profesionales del equipo de Coinversión de Banca March identifican oportunidades de inversión que el banco comparte con

los clientes. En el último trimestre de 2018 se lanzarán cuatro nuevos proyectos de estas características.

Un buen ejemplo de coinversión son las tres Sicav institucionales que gestiona March Asset Management (March A.M.): Torrenova es la mayor Sicav de España, con 1.320 millones de euros de patrimonio gestionado. Fue creada hace más de 20 años como instrumento de inversión de los accionistas del banco y en ella hoy participan 5.897 clientes. Bellver (588 millones de euros de patrimonio gestionado) y Lluc (265 millones) completan este grupo de productos. Los tres casos son un modelo de Sicav singular, al que cualquiera de nuestros clientes puede acceder con tan sólo una inversión mínima de una acción y, con ello, beneficiarse de igual manera de los rendimientos ofrecidos por dichos instrumentos financieros.

Además, los clientes tienen también la posibilidad de participar en otras fórmulas de coinversión con Banca March a través de distintas alternativas que se ofrecen en el sector inmobiliario, fondos especiales y proyectos empresariales, entre otras. En los últimos años, los clientes de Banca March han participado en proyectos de naturaleza diversa. Por ejemplo, en Deyá Capital, fondo gestionado por Artá Capital, gestora de capital desarrollo del Grupo Banca March que invierte en empresas no cotizadas de mediano tamaño en España y Portugal. En 2017 Banca March llegó a un acuerdo para la compra del Centro Comercial ABC Serrano a CBRE Global Investment Partners en asociación con IBA Capital Partners, con el objetivo de dar entrada a sus clientes en la inversión.

PROFESIONALES EXCELENTES PARA EL PLAN ESTRATÉGICO 2017-2019

En un sector que destruye empleo —se estima que han desaparecido 70.000 empleos financieros en los últimos cinco años—, Banca March no ha dejado de crearlo. Con el fin de disponer de los mejores equipos para ejecutar el Plan Estratégico 2017-2019 aprobado por el Consejo de Administración de la entidad, se está abordando un intenso proceso de renovación de perfiles que ha supuesto tanto salidas como incorporaciones en las áreas de Banca Patrimonial y Banca Corporativa. En términos netos, la plantilla aumentó en unas 50 personas en los primeros seis meses de 2018.

El 100% de los profesionales de Banca March está inmerso en un programa de formación sobre asesoramiento e información financiera, con lo que la entidad supera las directrices de MiFID II publicadas por la Autoridad Europea de Mercados de Valores (ESMA). Gracias a este plan, la entidad ofrece formación, no sólo a aquellos que asesoran directamente a los clientes, sino también a los que informan y prestan el servicio de comercialización, así como a las áreas técnicas y administrativas de la entidad. El ritmo de certificaciones profesionales sigue aumentando, con un 80% de aptos en los exámenes más recientes para obtener las cualificaciones EFA (European Financial Advisor) y EIP (European Investment Practitioner) de EFPA España.

Esta iniciativa busca la cualificación máxima de los profesionales de Banca March y deriva directamente de los cuatro pilares que anclan el modelo de negocio de la entidad: compromiso accionarial, productos y servicios singulares y exclusivos, calidad de servicio superior y profesionales excelentes.

La formación sobre asesoramiento e información financiera se viene realizando desde hace ya varios años y, de forma más exhaustiva, desde 2016. Es una de las palancas que han convertido a la entidad en líder del sector en calidad del servicio percibida por los clientes.

COMPROMISO TECNOLÓGICO

Banca March, en su compromiso por ofrecer el mejor servicio a sus clientes, apuesta por estar en la vanguardia tecnológica. Para ello, ha puesto en marcha un ambicioso plan de transformación digital con un plazo de ejecución de tres años, que supondrá una inversión de 75 millones de euros y la incorporación de 50 profesionales. Este plan busca mejorar la experiencia del cliente, así como optimizar los sistemas internos y la digitalización de procesos, con la ambición de que Banca March también sea un referente en la experiencia digital en banca privada.

El proceso de transformación digital de Banca March fue reconocido en 2017 con la obtención de uno de los Premios Computing de la Era Digital, en concreto, en la categoría “Procesos y Cumplimiento”.

BANCA MARCH – ACTIVIDAD BANCARIA
Importe en millones €

DATOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA			Variación	
	30/06/2018	30/06/2017	Importe	%
Recursos bancarios de clientes	8.943,0	8.485,0	458	5,4
Recursos fuera de balance	11.543,0	11.165,0	378	3,4
Crédito a la clientela	7.584	7.530,0	53	0,7
Margen de intermediación	75,9	71,8	4,0	5,6
Ingresos por servicios	110,2	103,3	10,0	6,8
Resultado de la actividad	52,0	45,3	6,7	14,8

GRUPO CONSOLIDADO

DATOS DE BALANCE			Variación	
	30/06/2018	30/06/2017	Importe	%
Patrimonio Neto	4.909,7	4.871,5	38,2	0,8
Total Activo	18.746,1	18.620,2	125,9	0,7

DATOS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			Variación	
	30/06/2018	30/06/2017	Importe	%
Margen de intereses	68,3	75,0	-6,7	-9,0 (*)
Ingresos por servicios	105,7	98,9	6,8	6,9
Resultado atribuido	65,0	113,8	-48,8	-42,9

(*) El rendimiento de las carteras de liquidez del Grupo en 2018 fue inferior al de 2017

PRINCIPALES RATIOS		
MORA	30/06/2018	30/06/2017
Ratio de mora	2,89%	3,51%
Ratio de cobertura	53,74%	50,49%
CAPITAL	30/06/2018	
Ratio de solvencia	20,97%	
Tier 1	20,97%	

www.bancamarch.es

5 de septiembre de 2018

Acerca de Banca March

Banca March es la cabecera de uno de los principales grupos financieros españoles y el único de propiedad totalmente familiar. Banca March destacó como el banco más solvente de Europa en las dos pruebas de estrés que realizó la EBA (Autoridad Bancaria Europea) en 2010 y 2011. En la actualidad, cuenta con la tasa de mora más baja del sistema financiero español y con uno de los niveles de solvencia más elevados de Europa. La solidez del modelo de negocio de Banca March ha sido reconocida también por la agencia de calificación crediticia Moody's, que ha elevado el rating de la deuda a largo plazo de Banca March hasta A3, el mayor nivel del sistema financiero español, por delante del Reino de España, que en la actualidad tiene una calificación de Baa2. Banca March es el accionista mayoritario de Corporación Financiera Alba, con participaciones significativas en Naturgy (indirecta), Acerinox, Indra, Ebro Foods, BME, Viscofan, Euskaltel y Parques Reunidos, entre otras empresas.

Para más información:

Banca March

Isabel Lafont, Dir. Comunicación Externa

mlafont@bancamarch.es

Teléfono: 91 432 3109

Javier Cánaves

frcanaves@bancamarch.es

Teléfono: 971 77 91 27

Kreab

Gonzalo Torres

gtorres@kreab.com

José Luis González

jlgonzalez@kreab.com

Óscar Torres

otorres@kreab.com

Teléfono: 91 702 71 70