

RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2017

Grupo Banca March duplica el resultado de su actividad bancaria y gana 113,8 millones hasta junio

- La actividad bancaria duplicó su resultado en el primer semestre del Plan Estratégico 2017-2019, al pasar de 25,7 millones de euros en el primer semestre de 2016 a 56,2 millones en el mismo periodo de este año.
- Los incrementos fueron especialmente significativos en recursos fuera de balance, con un ascenso del 20,8%, y en ingresos por servicios, con un crecimiento del 30,7%.
- 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 (3,5%) y uno de los niveles de solvencia (19,6%) y liquidez (249%) más altos de Europa. Moody's ha reconocido esa fortaleza y ha elevado el *rating* a largo plazo de la entidad hasta A3, el nivel más alto del sistema financiero doméstico.
- Los clientes vuelven a demostrar un alto nivel de confianza en la entidad, según reflejan los estudios de referencia que elabora la firma independiente Stiga, y que sitúan a Banca March en la segunda posición del sector, con una nota de Satisfacción Global con la Entidad superior a 8 y un índice de recomendación (NPS) del 34,4%.
- El negocio de Banca Privada registró incrementos de doble dígito en todos sus parámetros: volumen de negocio (+16,2%), número de clientes (+20,5%) y recursos fuera de balance (+18,2%).
- El área de Banca Corporativa reforzó su liderazgo, convirtiéndose en la entidad de referencia en alternativas de financiación para empresas, empresas familiares y familias empresarias. Banca March se consolida en este periodo como la principal entidad colocadora de programas de pagarés

en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), con una cuota de mercado superior al 50%.

El Grupo Banca March obtuvo en el primer semestre de 2017 un beneficio neto atribuido de 113,8 millones de euros, lo que supone un aumento del 172,6% respecto al mismo periodo del año anterior. Los resultados consolidados incluyen las plusvalías realizadas por la venta de la totalidad de la participación en ACS.

La actividad puramente bancaria sigue mostrando una evolución firme y dinámica. Así, y durante el primer semestre del Plan Estratégico 2017-2019, multiplicó su resultado por 2,2 veces respecto al mismo periodo de 2016, hasta alcanzar los 56,2 millones de euros.

En los seis primeros meses del ejercicio actual, los ingresos por prestación de servicios crecieron un 30,7%; los recursos fuera de balance, un 20,8% y el volumen de negocio total del conjunto del banco se elevó un 10,0%. A finales de junio, el patrimonio neto individual de Banca March se situaba en 1.056,4 millones de euros.

CRECIMIENTO EN TODOS LOS MÁRGENES Y ESPECIALIZACIÓN

Todos los márgenes de negocio registraron significativos avances. Especialmente notable fue el crecimiento del 30,7% en los ingresos por prestación de servicios, procedentes mayoritariamente de la gestión de fondos de inversión y Sicav, la actividad de Mercado de Capitales y Tesorería, así como la distribución de seguros y medios de pago. De hecho, el peso de este tipo de ingresos en el margen ordinario de la actividad bancaria cada vez es mayor, hasta alcanzar el 66,1% a junio de 2017, como reflejo de la especialización del negocio de Banca March en el asesoramiento en Banca Privada y a empresas.

FUERTE CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD BANCARIA

José Luis Acea, consejero delegado de la entidad, señaló: “Estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos en los seis primeros meses de 2017. Se trata de una etapa esencial para nuestro desarrollo futuro, dado que supone dar los primeros pasos de nuestro Plan Estratégico 2017-2019. Las cifras han sido muy positivas para todas las áreas del banco, gracias al buen hacer y dedicación plena de nuestros más de 1.500 profesionales. Todo ello, bajo los valores de prudencia, coinversión y crecimiento. Los resultados son fruto de un modelo de negocio no replicable, los ratios de solvencia, mora y liquidez más elevados de Europa y una especialización en Banca Privada reconocida por los clientes, tal y como demuestran los incrementos de volúmenes obtenidos”.

SOLVENCIA

Fiel a su filosofía de gestión prudente y de largo plazo, el modelo de negocio de Banca March se sigue apoyando en unos sólidos ratios financieros: el ratio de solvencia alcanzó a finales de junio el 19,6%, uno de los mayores de Europa; la morosidad de la entidad se situó en el 3,5%, la más baja en España, con una diferencia muy notable respecto a la media del sector; y el ratio de cobertura de liquidez cerró el semestre en el 249%.

La fortaleza del perfil crediticio en términos de requerimientos de capital, la calidad de los activos de su balance y la extensa capacidad de cobertura de Banca March para cubrir las necesidades de financiación de sus clientes han sido reconocidas por la agencia de calificación crediticia Moody's, que recientemente elevó el *rating* a largo plazo de la entidad a A3 con perspectiva estable. Banca March cuenta así con la calificación más elevada del sistema financiero español, por delante del Reino de España (en la actualidad en Baa2). Según la metodología aplicada por Moody's, la nota de Banca March ya sólo podrá mejorar si lo hace la de España. La valoración de los depósitos a corto plazo de Banca March se mantiene en P2.

CLIENTES SATISFECHOS Y ALTO NIVEL DE RECOMENDACIÓN

La calidad del servicio es un pilar fundamental en Banca March y, por ello, la entidad cuenta con un completo sistema para monitorizar la opinión de los clientes, basado en los más altos estándares del mercado y en un exhaustivo seguimiento en la búsqueda de una

mejora continua. Los datos más recientes, según el Benchmarking de Satisfacción de Clientes en el Sector Financiero que elabora la firma independiente Stiga para el mercado español, reflejan que Banca March se encuentra en niveles de excelencia en cuanto a satisfacción de los clientes. Concretamente, la entidad ocupa la segunda posición del citado estudio, tanto en Satisfacción Global con la Entidad, con una nota superior al 8, como en el índice de recomendación que hacen los clientes, medido según la metodología conocida como NPS (Net Promoter® Score), que se situó en junio en el 34,4% para el conjunto del banco.

REFERENCIA EN BANCA PRIVADA

El negocio de Banca Privada, apuesta del actual Plan Estratégico de Banca March y en donde aspira a ser el principal referente en el mercado español, registró un fuerte impulso en los seis primeros meses de 2017 en línea con los objetivos marcados por la entidad. El número de clientes de este segmento de negocio creció un 20,5% respecto al mismo periodo de 2016, el volumen de negocio se incrementó un 16,2% y los recursos fuera de balance en esta área avanzaron un 18,2%. Todos los parámetros, por tanto, registran crecimientos porcentuales de dos dígitos.

Un parámetro muy indicativo de la confianza de los clientes en la oferta de Banca Privada 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 3.407 millones de euros a finales de junio, lo que la sitúa en el segundo lugar en el mercado español por volumen de Sicav. Fue la entidad que más patrimonio en Sicav aumentó en el mercado español: 221 millones de euros en el primer semestre.

March A.M., con un patrimonio global a finales del primer semestre de 7.345 millones de euros, es una pieza fundamental en la estrategia del Grupo. La gestora ha incrementado en cerca de 1.000 millones de euros sus activos bajo gestión durante los seis primeros meses del año. 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. Además, recientemente se ha cerrado un acuerdo con la plataforma de fondos MFEX para la distribución de los productos de la SICAV luxemburguesa March International en más de 30 países, en una muestra más de la

capacidad de la entidad para ofrecer servicios y productos de valor añadido a sus clientes o potenciales clientes.

PROPUESTA ÚNICA DE COINVERSIÓN CON LOS CLIENTES

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. 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 1.535 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 6.677 clientes. Bellver (555 millones de euros de patrimonio gestionado) y Lluç (226 millones) completan este grupo de productos. En los tres casos, se trata de 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 los accionistas del banco a través de distintas alternativas de inversión 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.

Los clientes también han podido invertir en fondos de deuda, como Oquendo Mezzanine II, que facilita financiación alternativa a largo plazo y capital preferente a compañías pequeñas y medianas, también en la península ibérica. Otra oportunidad de coinversión se identificó en Madrileña Red de Gas, empresa que explota redes de distribución de gas, una operación que se cerró con una TIR del 21% entre 2011 y 2015. De forma similar, la inversión en un proyecto de sale & lease back de inmuebles de BBVA se cerró con una TIR media del 17,6% entre 2009 y 2014.

Otro interesante caso de éxito en coinversión ha sido el de Pepe Jeans. Artá Capital entró en la conocida firma en 2010. Desde entonces, la compañía desarrolló una exitosa estrategia de expansión internacional que llevó al grupo a incrementar su EBITDA en más de un 15% en cinco años. Artá Capital y sus socios salieron del capital en 2015, dejando una compañía más fuerte y diversificada y con una TIR del 18% para sus inversores.

Como ejemplo de proyecto inmobiliario, recientemente 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

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). En función de 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.

BANCA CORPORATIVA: UNA OFERTA ALTERNATIVA Y SIN CONFLICTO DE INTERESES

El negocio de Banca Corporativa, con un enfoque especializado en empresas, empresas familiares y familias empresarias, sigue posicionando a Banca March como líder en algunos negocios clave de esta área, como por ejemplo el mercado de pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF). Banca March, como entidad colocadora, cuenta en la actualidad con una cuota superior al 50%, tras trabajar con emisores del prestigio de Gestamp, Elecnor, Barceló, Tubacex, Europac, Maxam o Fortia Energía.

El área de Banca Corporativa ofrece al cliente, además de los servicios de banca tradicional (financiación, cobros y pagos...), toda una gama de productos de asesoramiento corporativo de mayor valor añadido que nos diferencia claramente de la competencia 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 la entidad de hacer llegar a las empresas clientes alternativas de financiación, a las que pueden acceder de la mano de un banco familiar, con dinamismo y sin conflicto de intereses, otra de las características más apreciadas por el mercado.

EJECUCIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO

Los resultados obtenidos en el primer semestre de este año están en línea con lo establecido en el Plan Estratégico de la entidad para el periodo 2017-2019, que tiene como objetivo de reforzar a Banca March como entidad de referencia en los negocios especializados en los que tiene su foco, banca privada y asesoramiento a empresas, junto con un incremento de la rentabilidad de todas las áreas de actividad.

Como consecuencia de esta especialización, el Plan Estratégico 2017-2019 contempla incrementos del 50% hasta 2019 en: recursos fuera de balance, ingresos por la prestación de servicios y clientes de Banca Privada.

COMPROMISO TECNOLÓGICO

Banca March, en su compromiso por ofrecer el mejor servicio a sus clientes, apuesta por estar en la vanguardia tecnológica. Para ello, la entidad sigue realizando fuertes

inversiones para dar respuesta, tanto interna como externamente, a las demandas que exigen un banco moderno, dinámico y multiconectado.

En los últimos años, Banca March ha duplicado la inversión en tecnología, con resultados importantes y actuaciones relevantes en curso. Por ejemplo, todos los gestores disponen de los medios necesarios para realizar cualquier operativa con los clientes sin necesidad de estar físicamente en la oficina. También se ha puesto en marcha un plan para la transformación de sus oficinas en Centros de Negocios enfocados en el asesoramiento, potenciando la multicanalidad para facilitar todas las gestiones bancarias que requieren y demandan los clientes. Además, Banca March cuenta con su filial Inversis, una plataforma líder en la prestación de servicios tecnológicos.

El proceso de transformación digital de Banca March ha sido reconocido este año con la obtención de unos de los Premios Computing de la Era Digital, en concreto, en la categoría “Procesos y Cumplimiento”.

BANCA MARCH
Importe en millones €

DATOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA			Variación	
	30/06/2017	30/06/2016	Importe	%
Recursos bancarios de clientes	9.997,1	9.146,9	850,2	9,3%
Recursos fuera de balance	11.165,0	9.239,0	1.926,0	20,8%
Crédito a la clientela	8.032,0	7.238,9	793,1	11,0%

DATOS DE BALANCE			Variación	
	30/06/2017	30/06/2016	Importe	%
Patrimonio Neto	4.819,0	4.213,0	606,0	14,4%
Total Activo	17.784,8	16.460,8	1.323,9	8,0%

DATOS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			Variación	
	30/06/2017	30/06/2016	Importe	%
Margen de intereses	75,0	83,8	-8,8	-10,5%
Comisiones	98,9	75,7	23,2	30,7%
Resultado atribuido	113,8	41,8	72,1	172,6%

PRINCIPALES RATIOS		
MORA	30/06/2017	30/06/2016
Ratio de mora	3,51%	3,61%
Ratio de cobertura	50,49%	84,76%
CAPITAL	30/06/2017	
Ratio de solvencia	19,61%	
Tier 1	19,31%	

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 uno de las ratios de morosidad más bajos del sistema financiero español y con uno de los niveles de solvencia más elevados. 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 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