

RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE 2017

Grupo Banca March obtiene un beneficio de 82,2 millones de euros hasta marzo

- La actividad bancaria triplicó su resultado en el primer trimestre del Plan Estratégico 2017-2019, respecto al mismo periodo de 2016, hasta 26,8 millones de euros.
- Todos los principales indicadores del negocio bancario se aceleraron: el margen de intereses avanzó un 21,6%, las comisiones crecieron un 42,6% y los recursos fuera de balance un 12,2%.
- La solidez del modelo de negocio especializado de Banca March se sigue apoyando en unos firmes ratios financieros y de capital: la entidad cuenta con la tasa de mora más baja del sector (3,9%) y uno de los niveles de solvencia más altos de Europa (21,1%). 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 español.
- La satisfacción de los clientes, con un índice de satisfacción con su gestor superior a 9 y un índice de recomendación (NPS) por encima del 30%, refleja niveles de excelencia y se sitúa entre la más alta del sector.
- El negocio de Banca Privada, área de crecimiento estratégico, registró incrementos de doble dígito en todos sus parámetros fundamentales: volumen de negocio (+13,1%), número de clientes (+19,3%) y recursos fuera de balance (+15,6%).
- El área de Banca Corporativa refuerza su liderazgo con alternativas de financiación para empresas, empresas familiares y familias empresarias y Banca March se consolida como principal entidad colocadora de programas de pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), con una cuota de más del 50%.

El Grupo Banca March obtuvo en el primer trimestre de 2017 un beneficio neto atribuido de 82,2 millones de euros, lo que supone un aumento del 423,6% respecto al mismo periodo del año anterior. Los resultados consolidados incluyen las plusvalías realizadas por la venta de un 4,97% de ACS y la revalorización a precios de mercado de la participación restante en esta compañía, al pasar a contabilizarse como activo no corriente mantenido para la venta.

Es importante destacar que la actividad puramente bancaria multiplicó su resultado por 2,7 veces en el primer trimestre del Plan Estratégico 2017-2019, respecto los tres primeros meses de 2016, hasta alcanzar la cifra de 26,8 millones de euros.

En los primeros tres meses del Plan Estratégico 2017-2019, todos los principales indicadores del negocio bancario se aceleraron: el margen de intereses avanzó un 21,6%, los ingresos por prestación de servicios crecieron un 42,6% y los recursos fuera de balance un 12,2 %. El volumen de negocio total del conjunto del banco creció un 7,4%. A finales de marzo, el patrimonio neto individual de Banca March se situaba en 1.081,5 millones de euros.

AUMENTO DE MÁRGENES Y ESPECIALIZACIÓN

Todos los márgenes de negocio registraron un significativo avance. El margen de intereses creció un 21,6% hasta marzo y especialmente notable fue el crecimiento de 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—, que aumentaron un 42,6%. El peso de este tipo de ingresos en el margen ordinario cada vez es mayor (un 36,2% a finales de marzo frente al 28,7% de marzo de 2016), 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, señala: “La entidad ha obtenido en los tres primeros meses de 2017 un resultado que supera los ambiciosos objetivos fijados para el periodo en el Plan Estratégico 2017-2019. Con este plan, Banca March aspira a convertirse en la entidad de referencia de sus clientes, doblando en los próximos cinco años el negocio en banca privada y en empresas familiares, gracias a su sólido balance, sus productos de coinversión y un excelente asesoramiento. El crecimiento del volumen de negocio y del número de clientes registrado en el primer trimestre reflejan la confianza depositada en nuestro modelo de negocio especializado en Banca Privada y de asesoramiento a empresas, con unos ratios de solvencia, mora y liquidez que se sitúan entre los mejores de Europa, y cuya favorable acogida por los clientes se corresponde con unos niveles de excelencia en cuanto a calidad percibida e índices de recomendación. En el caso particular de Baleares, el negocio presenta sólidas tasas de crecimiento”.

SOLVENCIA EN SENTIDO AMPLIO

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 de la entidad se situó a finales de marzo en el 21,1%, uno de los mayores de Europa; la morosidad de la entidad alcanzó el 3,9%, la más baja del sector en España; y el ratio de cobertura de liquidez cerró marzo en el 318,8%.

La solidez del perfil crediticio en términos de requerimientos de capital, la calidad de los activos y la amplia cobertura de las necesidades de financiación de Banca March han sido reconocidos recientemente por la agencia de calificación crediticia Moody's, que ha elevado el *rating* a largo plazo de la entidad, con lo que pasa de Baa1 a A3 con perspectiva estable. Banca March cuenta así con el nivel de *rating* más elevado del sistema financiero español, por delante del Reino de España (en la actualidad en Baa2). Según la metodología de 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 la entidad cuenta con un completo sistema para monitorizar la opinión de los clientes, basado en los estándares del mercado. Los datos más recientes reflejan niveles de excelencia en cuanto a satisfacción de los clientes, destacando el índice de satisfacción con el gestor con una nota superior al 9. Además, el índice de recomendación que hacen los clientes de Banca March, medido según la metodología conocida como NPS (Net Promoter[©] Score), se situó en marzo en el 33,1% para el conjunto del banco, aunque mención especial merece el segmento de Banca Privada, con un registro próximo al 40%.

REFERENCIA EN BANCA PRIVADA

El negocio de Banca Privada, apuesta estratégica de Banca March y en donde aspira a ser el referente en el mercado español, registró un fuerte impulso en los tres primeros meses de 2017. El número de clientes de este segmento de negocio creció un 19,3% respecto al mismo periodo de 2016, el volumen de negocio se incrementó un 13,1% y los recursos fuera de balance en esta área avanzaron un 15,6%. 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 la cifra de 3.364 millones de euros a finales de marzo, lo que la sitúa en el tercer lugar en el mercado español por volumen de Sicav.

March A.M., con un patrimonio global a finales del primer trimestre de 6.852 millones de euros, es una pieza fundamental en la estrategia del Grupo. En el último año, los planes de pensiones de la gestora han ocupado los primeros puestos por rentabilidad de sus categorías y ésta ha recibido varios reconocimientos en la XXVIII edición de los premios Fondos de Inversión organizados por *Expansión* y Allfunds. En concreto, Fonmarch F.I. ha sido premiado como mejor fondo de renta fija a corto plazo en 2016 (con una rentabilidad del 3,9% a 12 meses) y March Acciones P.P. ha sido galardonado como el mejor fondo de pensiones de renta variable global (con una rentabilidad del 12,4%). March A.M. también fue finalista en la categoría de mejor gestora nacional 2016.

PROPUESTA ÚNICA: COINVERSIÓN

La entidad sigue reforzando su oferta de coinversión, que permite a los clientes invertir en los mismos productos que el banco, lo que supone una propuesta única 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 1.474 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 6.433 clientes. Bellver (519 millones de euros de patrimonio gestionado) y Lluç (196 millones) completan este grupo de productos. En los tres casos, se trata de un modelo de Sicav singular, al que puede acceder cualquier partícipe con una inversión mínima de una acción y 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 en el sector inmobiliario, fondos especiales y proyectos empresariales, entre otras.

OFERTA DE BANCA CORPORATIVA ALTERNATIVA

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 el mercado de pagarés en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF). Banca March, como entidad colocadora, cuenta en la actualidad con una cuota de más del 50%, con emisores como 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: 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 el compromiso de la entidad es 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.

BANCA MARCH
Importe en millones €

DATOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA			Variación	
	31/03/2017	31/03/2016	Importe	%
Recursos bancarios de clientes	8.147,0	7.874,0	273	3,5%
Recursos fuera de balance	8.481,0	7.556,0	925	12,2%
Crédito a la clientela	7.261,0	6.805,0	456	6,7%

DATOS DE BALANCE			Variación	
	31/03/2017	31/03/2016	Importe	%
Patrimonio Neto	4.845,0	4.190,1	654,9	15,6%
Total Activo	17.410,2	16.252,6	1.157,6	7,1%

DATOS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			Variación	
	31/03/2017	31/03/2016	Importe	%
Margen de intereses	49,6	40,8	8,8	21,6%
Comisiones	53,2	37,3	15,9	42,6%
Resultado atribuido	82,2	15,7	66,5	423,6%

PRINCIPALES RATIOS		
MORA	31/03/2017	31/03/2016
Ratio de mora	3,9%	3,9%
Ratio de cobertura	54,2%	81,5%
CAPITAL		
	31/03/2017	
Ratio de solvencia	21,1%	
Tier 1	20,8%	

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