

## RESULTADOS TERCER TRIMESTRE 2018

### El resultado de la actividad bancaria de Banca March aumenta un 15%, hasta 77,4 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 (2,77%) y uno de los niveles de solvencia (20,62%) y liquidez (LCR 263,3%) 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 20,6% y un avance de la inversión crediticia del 10,8%.
- El negocio de Banca Privada y Patrimonial registró notables incrementos en todos sus parámetros de actividad: volumen de negocio (+4,9%), número de clientes (+16%) y recursos fuera de balance (+2,8%), cifras todas ellas en línea o por encima de los objetivos del Plan Estratégico 2017-2019, pese a la volatilidad de los mercados financieros.
- 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 7,5%, los activos fuera de balance, un 10,9%, y el ratio de mora se situó en el 1,18%.
- En la encuesta de satisfacción de clientes de referencia en el sector financiero, Banca March sigue siendo la entidad mejor valorada de España por satisfacción con el gestor, solidez, solvencia y servicio de sus centros de negocio. 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 7,99 sobre 10 y un

**índice de recomendación (NPS) del 24,8%, frente a una media del 3,3% para el conjunto del mercado.**

Los resultados atribuibles a la actividad bancaria mantienen su evolución firme y creciente: durante los nueve primeros meses de 2018 aumentaron hasta 77,4 millones de euros, con un crecimiento del 15% 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— aumentaron un 7,3% hasta septiembre, los recursos fuera de balance un 4,3% y el volumen de negocio un 3,9%. José Luis Acea, consejero delegado de la entidad, señaló: “Los resultados obtenidos en los nueve primeros meses del año mantienen la tendencia claramente positiva ya registrada en trimestres anteriores y en el pasado ejercicio. Las principales magnitudes están en línea o por encima de los objetivos del Plan Estratégico 2017-2019, lo que refuerza el acierto de las decisiones tomadas por el equipo directivo y el decidido compromiso de la entidad para mejorar día a día y ofrecer a nuestros clientes el mejor asesoramiento. Estos resultados ponen de manifiesto que nuestro modelo de negocio funciona y, por ello, Banca March se mantiene como la entidad mejor valorada de España por solidez, solvencia y satisfacción con el gestor. La excelencia en nuestro servicio y nuestra filosofía de prudencia y compromiso con nuestros clientes a largo plazo están en la base de nuestros criterios de gestión, nuestra oferta de valor y nuestro sólido ratio de solvencia. Aunque Banca March, por tamaño, no es objeto de examen por parte de las autoridades europeas, nuestro CET1 es 1,7 veces superior a la media de la banca española y nos sitúa en los primeros puestos de Europa”.

El resultado consolidado atribuido hasta el tercer trimestre del ejercicio 2018 asciende a 106,3 millones de euros, frente a los 145,8 millones del mismo periodo del año anterior. No obstante, las cifras no son comparables, debido a la clara distorsión que provocan los extraordinarios registrados entre enero y septiembre de 2017. En este sentido, es importante reflejar que los resultados consolidados hasta septiembre 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 septiembre el 20,62%, uno de los más elevados de Europa; la morosidad de la entidad se situó en el 2,77%, la más baja en España y menos de la mitad de la media del sector; y el ratio de liquidez LCR, en el 263,3%.

## **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 nueve primeros meses de 2018, los ingresos por asesoramiento crecieron un 20,6% y la inversión crediticia avanzó un 10,8%. Desde 2016, el Beneficio Antes de Impuestos (BAI) de esta área se ha multiplicado por 2,6 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, principalmente, sin conflicto de intereses.

En el área de Mercado de Capitales, Banca March es líder en negocios clave. En 2017, Banca March ya se erigió como una de las entidades más activas 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 relativo a volúmenes emitidos, superior al 60%. De esta manera, Banca March es el referente nacional para los emisores 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 dicho mercado.

En lo que va de año, Banca March ha superado los 2.500 millones de euros de volumen emitido y colocado en financiación a corto plazo en los mercados de capitales, incrementando en más de un 28% el volumen emitido y colocado en el mismo período de 2017.

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, Mercado de Capitales y M&A) y estructuración y distribución (Tesorería y Mercados). La entidad se ha consolidado como líder en DCM (en programas de emisión de corto plazo) y actualmente está desarrollando con éxito el mercado de ECM (colocación de bloques, instrumentos convertibles...), con el fin de continuar prestando un excelente servicio a sus clientes.

## **PROPUESTA ÚNICA DE COINVERSIÓN**

La coinversión en Banca March es una característica no replicable en el sistema financiero español y con difícil comparación en el panorama europeo o mundial. La propiedad familiar al 100% de Banca March permite asumir proyectos de inversión en economía real que exigen compromisos de permanencia a medio y largo plazo. El Grupo cuenta con tres partes con capacidad inversora: Banca March, la Fundación Juan March y Corporación Financiera Alba, uno de los holdings financieros independientes más importantes de España. Se trata, al fin y al cabo, de compartir con nuestros clientes nuestra experiencia inversora.

La historia de nuestra coinversión se concreta en los más de 1.300 millones de euros — de los cuales más del 40% han sido aportados por el Grupo— comprometidos a lo largo de los últimos 10 años en proyectos de economía real. Esta trayectoria se proyectará en el futuro con nuevas iniciativas que compartiremos con nuestros clientes, sobre la base de una firme creencia en la prima de iliquidez que anticipamos en una nueva década que,

prevemos, estará dominada por una mayor volatilidad y oportunidades de inversión en el ya mencionado mundo ilíquido.

## **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 nueve primeros meses de 2018, a pesar de la volatilidad de los mercados. El número de clientes de este segmento creció un 16% respecto al mismo periodo de 2017, el volumen de negocio se incrementó un 4,9% y los recursos fuera de balance en esta área avanzaron un 2,8%. Desde finales de 2016, los activos fuera de balance del grupo han crecido un 12,9%, lo que supera los objetivos establecidos en el Plan Estratégico 2017-2019.

Un dato que demuestra la confianza de los clientes en la oferta de Banca Privada y Patrimonial del Grupo Banca March es el patrimonio total en Sicav que administra la gestora del Grupo, March Asset Management, que alcanzó los 3.146 millones de euros a finales de septiembre. Una cifra que sitúa a la entidad en el segundo lugar en el mercado español por volumen de Sicav.

Productos de coinversión, una de las señas de identidad de Banca March, son también las tres Sicav institucionales que gestiona March Asset Management (March A.M.): Torrenova es la mayor Sicav de España, con 1.275 millones de euros de patrimonio gestionado a septiembre. Fue creada hace más de 20 años como instrumento de inversión de los accionistas del banco y en ella hoy participan 5.941 clientes. Bellver (573 millones de euros de patrimonio gestionado y 3.818 partícipes) y Lluc (271 millones y 1.890 partícipes) 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.

March A.M., con un patrimonio global en septiembre de 7.311 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.

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, ya que ofrece: 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.

### **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 7,5%, con un ratio de mora del 1,18% a finales de septiembre, mientras que en los nueve primeros meses de este año los activos fuera de balance se incrementaron un 10,9%. 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 se ha posicionado nuevamente como la entidad mejor valorada del sistema financiero español por satisfacción con el gestor, solidez y solvencia. Así, la percepción de la entidad en su conjunto sigue apuntando a niveles de excelencia, según reflejan los resultados acumulados del Benchmarking de Satisfacción de Clientes en el Sector Financiero español elaborado por la firma independiente STIGA correspondientes al tercer

trimestre de 2018. El estudio permite entender y comparar cómo los clientes valoran a las distintas 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. En concreto, lidera en términos absolutos el ranking de satisfacción global por el servicio prestado por sus gestores, con una puntuación de 8,68 frente a una media del 8,36 del conjunto de las entidades analizadas; también se sitúa en la primera posición en solidez y solvencia dentro de los intangibles de marca (8,03 puntos frente a una media del 7,43 del sector) y en trato personalizado en el apartado de intangibles de relación (7,78 puntos frente a una media del 6,83). 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 puede confiar en ella y si los clientes se sienten conocidos y tratados de una manera personal.

Asimismo, Banca March también es la entidad mejor valorada, entre las diecisiete analizadas, por el servicio que prestan sus oficinas y centros de negocios (con una nota de 8,71 frente al 8,04 de media).

Banca March se sitúa, además, 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 7,99 puntos (frente a una media del sector de 7,47) y el índice de recomendación que hacen los clientes, medido según la metodología denominada como *Net Promoter Score* (NPS), y que se situó en octubre de 2018 en el 24,8%, frente al 3,3 % del conjunto del mercado. Esta reconocida metodología contempla una escala de -100% (todos los encuestados son detractores) a 100% (todos los encuestados son promotores).

## **PROFESIONALES EXCELENTES PARA EL PLAN ESTRATÉGICO 2017-2019**

En un sector que destruye empleo —se estima que han desaparecido 80.000 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 en las áreas de Banca Patrimonial y Banca Corporativa. En términos netos, la plantilla aumentó en unas 50 personas en los primeros nueve 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 empleados 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	
	30/09/2018	30/09/2017	Importe	%
Crédito a la clientela	7.605	7.477	128	1,7%
Recursos bancarios de clientes	9.002	8.582	420	4,9%
Recursos fuera de balance	11.970	11.479	491	4,3%
Margen de intermediación	97,1	92,0	5,1	5,5%
Ingresos por servicios	165,4	154,2	11,2	7,3%
Resultado de la actividad	77,4	67,3	10,1	15,0%

**GRUPO CONSOLIDADO**

DATOS DE BALANCE			Variación	
	30/09/2018	30/09/2017	Importe	%
Patrimonio Neto	4.985,4	4.874,6	110,8	2,3%
Total Activo	19.214,5	18.255,6	958,9	5,3%

DATOS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			Variación	
	30/09/2018	30/09/2017	Importe	%
Margen de intereses	105,0	113,3	-8,3	-7,3%
Ingresos por servicios	159,0	155,2	3,8	2,5%
Resultado atribuido	106,3	145,8	-39,5	-27,1%

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

PRINCIPALES RATIOS		
MORA	30/09/2018	30/09/2017
Ratio de mora	2,77%	3,46%
Ratio de cobertura	54,38%	50,88%
CAPITAL		
30/09/2018		
Ratio de solvencia	20,62%	
Tier 1	20,62%	

## 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](mailto:mlafont@bancamarch.es)

Teléfono: 91 432 3109

Javier Cánaves

[frcanaves@bancamarch.es](mailto:frcanaves@bancamarch.es)

Teléfono: 971 77 91 27

#### **Kreab**

Gonzalo Torres

[gtorres@kreab.com](mailto:gtorres@kreab.com)

José Luis González

[jlgonzalez@kreab.com](mailto:jlgonzalez@kreab.com)

Óscar Torres

[otorres@kreab.com](mailto:otorres@kreab.com)

Teléfono: 91 702 71 70