

RESULTADOS TERCER TRIMESTRE 2017

Grupo Banca March duplica el resultado de su actividad bancaria y obtiene un beneficio consolidado de 157,7 millones hasta septiembre

- La actividad puramente bancaria duplica su resultado en los nueve primeros meses del Plan Estratégico 2017-2019, hasta 67,8 millones de euros.
- Los incrementos fueron especialmente significativos en recursos fuera de balance, con un ascenso del 18,1%, y en ingresos por servicios, con un crecimiento del 31,0%.
- 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 (3,46%) y uno de los niveles de solvencia (18,9%) y liquidez (114,8%) más altos de Europa. Moody's ha reconocido esa solidez al elevar el pasado mayo el *rating* a largo plazo de la entidad hasta A3, el nivel más alto del sistema financiero doméstico español.
- 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 sitúan a Banca March en la segunda posición del sector en España, con una nota de Satisfacción Global con la Entidad de 8 sobre 10 y un índice de recomendación (NPS) del 26,7%.
- El negocio de Banca Privada y Patrimonial registró incrementos de doble dígito en todos sus parámetros de actividad: volumen de negocio (+13,4%), número de clientes (+18,7%) y recursos fuera de balance (+15,9%).
- 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 2017 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 los primeros nueve meses de 2017 un beneficio neto atribuido de 157,7 millones de euros, lo que supone un aumento del 97,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Los resultados consolidados incluyen las plusvalías realizadas por Corporación Financiera Alba —donde Banca March tiene una participación del 20,02%— con la venta de la totalidad de la participación en ACS.

Los resultados atribuibles a la actividad bancaria mantienen su evolución firme y dinámica: durante los primeros nueve meses del Plan Estratégico 2017-2019 se multiplicaron por 2,2 veces respecto al mismo periodo de 2016, hasta alcanzar los 67,8 millones de euros.

En los nueve primeros meses del ejercicio actual, los ingresos por prestación de servicios crecieron un 31,0%; los recursos fuera de balance, un 18,1%, y el volumen de negocio total del conjunto del banco se elevó un 7,2%. A finales de septiembre, el patrimonio neto individual de Banca March se situaba en 1.071,6 millones de euros.

CRECIMIENTO EN TODOS LOS MÁRGENES Y ESPECIALIZACIÓN

Todos los márgenes de negocio registraron significativos avances. Especialmente notable fue el crecimiento del 31,0% 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 67,2% a septiembre de 2017, como reflejo de la especialización del negocio de Banca March en Banca Privada y Patrimonial y en Asesoramiento a Empresas.

FUERTE CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD BANCARIA

José Luis Acea, consejero delegado de la entidad, señaló: “Los resultados obtenidos en los nueve primeros meses de este año superan los objetivos para el periodo previstos en el Plan Estratégico 2017-2019, que son ya muy ambiciosos. Este Plan está suponiendo una transformación profunda de la entidad, con la mira puesta en consolidarnos como entidad de referencia en Banca Privada y Patrimonial y Asesoramiento a Empresas. En un contexto de bajos tipos de interés, y en medio de los profundos cambios que está experimentando el sector, como el aumento de la regulación y la fuerte presión competitiva, Banca March encuentra una oportunidad para dar un valor añadido superior a los clientes actuales y a los que se nos acercan, gracias a lo cual cada vez más ahorradores depositan su confianza en nuestra entidad”.

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 parámetros financieros: el ratio de solvencia alcanzó a finales de septiembre el 18,9%, uno de los mayores de Europa; la morosidad de la entidad se situó en el 3,46%, la más baja en España, con una diferencia muy notable respecto a la media del sector; y el ratio de cobertura de liquidez cerró en septiembre en el 114,8%.

La fortaleza del perfil crediticio en términos de requerimientos de capital, la calidad de los activos de su balance y la amplia y sobrada 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 en mayo 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.

REFERENCIA EN BANCA PRIVADA Y PATRIMONIAL

El negocio de Banca Privada y Patrimonial, 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 nueve primeros meses de 2017, superando los objetivos marcados por la entidad. El número de clientes de este segmento creció un 18,7% respecto al mismo periodo de 2016, el volumen de negocio se incrementó un 13,4% y los recursos fuera de balance en esta área avanzaron un 15,9%. Todos los parámetros, por tanto, registran crecimientos porcentuales de dos dígitos.

Un indicador 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 3.415 millones de euros a finales de septiembre. Una cifra que la sitúa en el segundo lugar en el mercado español por volumen de Sicav.

March A.M., con un patrimonio global a finales de septiembre de 7.339 millones de euros, es una pieza fundamental en la estrategia del Grupo. La gestora ha incrementado en casi 1.000 millones de euros sus activos bajo gestión durante los nueve 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 diferenciales y productos de valor añadido a sus clientes o potenciales clientes.

EJECUCIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO

Los resultados obtenidos en los nueve primeros meses de este año superan lo establecido para ese periodo en el Plan Estratégico 2017-2019 de Banca March, que tiene como objetivo reforzar a Banca March como entidad de referencia en los negocios especializados en los que tiene su foco, Banca Privada y Patrimonial 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 y Patrimonial.

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 busca de una mejora continua del servicio. 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 muy altos 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 de 8 sobre 10, como en el índice de recomendación que hacen los clientes, medido según la metodología conocida como NPS (Net Promoter[©] Score), que se situó en septiembre en el 26,7% para el conjunto del banco.

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 1.540 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 6.689 clientes. Bellver (551 millones de euros de patrimonio gestionado) y Lluç (226 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.

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.

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 área de Banca Corporativa de Banca March, con un enfoque especializado en empresas, empresas familiares y familias empresarias, ofrece al cliente, además de los servicios de banca tradicional (financiación, cobros y pagos, comex...), toda una gama de productos de asesoramiento 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. Banca March es líder hoy en negocios clave de esta actividad, como por ejemplo en 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.

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 ha duplicado la inversión en tecnología, con resultados importantes y actuaciones relevantes en curso para dar respuesta, tanto interna como externamente, a las demandas que exige un banco moderno, dinámico y multiconectado.

En la actualidad, 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 y 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 uno 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	
	30/09/2017	30/09/2016	Importe	%
Recursos bancarios de clientes	10.276,4	9.335,0	941,3	10,1
Recursos fuera de balance	11.411,0	9.664,0	1.747,0	18,1
Crédito a la clientela	8.009,9	6.902,3	1.107,5	16,0

DATOS DE BALANCE			Variación	
	30/09/2017	30/09/2016	Importe	%
Patrimonio Neto	4.874,6	4.291,7	582,9	13,6
Total Activo	18.255,6	16.436,3	1.819,3	11,1

DATOS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			Variación	
	30/09/2017	30/09/2016	Importe	%
Margen de intereses	113,3	125,2	-11,9	-9,5
Ingresos por servicios	150,0	114,5	35,5	31,0
Resultado atribuido	157,7	80,0	77,7	97,1

PRINCIPALES RATIOS		
MORA	30/09/2017	30/09/2016
Ratio de mora	3,46%	3,56%
Ratio de cobertura (*)	50,88%	83,96%
CAPITAL		
30/09/2017		
Ratio de solvencia	18,9%	
Tier 1	18,6%	

(*) La caída del ratio de cobertura obedece a la aplicación de la nueva normativa contable en materia de provisiones establecida por el Anejo IX de la Circular del Banco de España 4/2016.

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