

## RESULTADOS EJERCICIO 2018

### El resultado de la actividad bancaria de Banca March aumenta un 9,5%, hasta 111,3 millones

- Banca March obtuvo en 2018 un nuevo resultado récord de la actividad bancaria, con crecimientos de todos los márgenes: intermediación (+8,3%), ordinario (+3,3%) y explotación (+17,4%).
- 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 (2,60%) y uno de los niveles de solvencia (16,02%) y liquidez (LCR 293,6%) más altos.
- En el área de Banca Corporativa, Banca March se consolida como referente para empresas familiares y familias empresarias: el número de clientes aumentó un 10% y la inversión crediticia se incrementó un 12%. El Beneficio Antes de Impuestos (BAI) del área ha aumentado un 35% desde 2016.
- Las cifras del negocio en Baleares reflejan un crecimiento sostenido, 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 7,3% y el ratio de mora se situó en el 1,03%.
- El negocio de Banca Privada y Patrimonial siguió creciendo en número de clientes (+2,4%), lo que permitió avanzar satisfactoriamente en el cumplimiento de los objetivos del Plan Estratégico 2017-2019, en un ejercicio caracterizado por una adversa evolución de los mercados financieros.
- Los gestores de Banca March fueron los mejor valorados de la banca española por sus clientes en 2018. Según el informe del Benchmarking de Satisfacción de Clientes en el Sector Financiero elaborado por la firma independiente STIGA, la entidad lideró el sector en satisfacción global e

**identificación con los gestores, con una puntuación de 8,69, frente a una media sectorial de 8,35.**

Los resultados atribuibles a la actividad bancaria mantienen su evolución firme y creciente: durante el ejercicio 2018 aumentaron hasta 111,3 millones de euros, con un crecimiento del 9,5% respecto al mismo periodo del año anterior, lo que supone un nuevo récord en la historia de la entidad. Desde 2016, el resultado de la actividad bancaria de Banca March casi se ha duplicado. Todos los márgenes de la cuenta de resultados registraron notables avances en el año: el de intermediación creció un 8,3%, el ordinario un 3,3% y el de explotación un 17,4%.

José Luis Acea, consejero delegado de la entidad, afirmó: “En 2016 iniciamos una transformación del banco para conseguir la organización necesaria para cumplir nuestra aspiración de hacer de Banca March la referencia en banca privada y asesoramiento a empresas en España. Estamos creando el banco, no sólo del presente, sino del futuro, con ambiciosos proyectos de digitalización, eficiencia, mejora de la gobernanza, que nos permitirán ahondar en nuestro modelo de especialización basado en el compromiso accionarial, los productos exclusivos, una calidad de servicio superior prestada por profesionales excelentes y unos sólidos ratios financieros. Las cifras del pasado ejercicio, que se cerró con un resultado récord de la actividad bancaria, siguen refrendando ese modelo de negocio, único y no replicable, y nos permiten apuntalar nuestro avance en el cumplimiento de los exigentes objetivos marcados por el Plan Estratégico 2017-2019”.

El resultado consolidado atribuido del ejercicio 2018 se situó en 105,2 millones de euros, frente a los 177,8 millones del mismo periodo del año anterior. No obstante, las cifras no son comparables, debido a la clara distorsión que provocan los resultados extraordinarios registrados entre enero y septiembre de 2017. Más concretamente, los resultados consolidados de 2017 incluyen unas plusvalías antes de impuestos de 352,7 millones de euros, obtenidas por Corporación Financiera (CFA) —donde Banca March tiene una participación del 15,02%—por la venta de un 7,52% de ACS. Esta misma distorsión se refleja, como es lógico, en las propias cifras de CFA, cuyo beneficio consolidado neto alcanzó los 154,4 millones de euros en 2018, frente a los 474,1 del año precedente (-67,4%). Adicionalmente debe considerarse que en diciembre de 2018 se procedió a cambiar el

método de consolidación de la participación de Banca March en CFA, que hasta entonces se efectuaba por integración global y pasa, a partir de ese momento, a realizarse por puesta en equivalencia.

## **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, tras el cambio de criterio de consolidación de Corporación Financiera Alba (CFA) alcanzó a finales de 2018 el 16,02%, uno de los más elevados del sector (siguiendo el mismo criterio del ejercicio 2017, este ratio habría sido del 21,02%); la morosidad de la entidad se situó en el 2,60%, la más baja en España y menos de la mitad de la media del sector; y el ratio de liquidez LCR, en el 293,6%.

## **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 2018 el número de clientes aumentó un 10% y la inversión crediticia del área se incrementó un 12%. El dinamismo de esta actividad se ha acelerado desde 2016, con un incremento de su Beneficio Antes de Impuestos (BAI) del 35% desde entonces.

La entidad ofrece, además de los servicios de banca tradicional (financiación, cobros y pagos, comercio exterior...), toda una gama de productos de asesoramiento de valor añadido, 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, basada en el firme compromiso de hacer llegar a las empresas las mejores y más adecuadas 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 2018, Banca March siguió siendo 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*. Más específicamente, Banca March mantiene una cuota de mercado en el MARF en cuanto a volúmenes emitidos superior al 50%, siendo el referente del sector en esta tipología de

producto. En 2018 Banca March alcanzó casi los 3.400 millones de euros de volumen emitido en financiación a corto plazo en los mercados de capitales, superando en un 54% el importe de 2017.

Durante 2018, Banca March decidió dar un paso más en el desarrollo del área de Banca Corporativa y Mercados con la creación de la unidad de Mercado de Capitales-Renta Variable (ECM), con el fin de ofrecer a sus clientes soluciones para la obtención de recursos propios y también proporcionarles la oportunidad de ajustar su base de accionistas mediante la transferencia de bloques de acciones. Esta unidad también ofrece a los clientes-inversores oportunidades de inversión en renta variable a través de la adquisición de bloques significativos de acciones ya en circulación.

### **CRECIMIENTO SOSTENIDO 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 7,3%, con un ratio de mora del 1,03% a cierre de 2018. 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.

### **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. Estos productos, que permiten a nuestros clientes invertir en los mismos productos que el banco, son exclusivos de Banca March y se concretan en dos modalidades.

Por una parte, las tres Sicav institucionales que gestiona March Asset Management (March A.M.) son buen ejemplo de productos de coinversión, una de las señas de identidad de Banca March. Torrenova es la mayor Sicav de España, con 1.156 millones de euros de patrimonio gestionado en diciembre de 2018. Fue creada hace más de 20 años como instrumento de inversión de los accionistas del banco y en ella hoy participan 5.532 clientes. Bellver (495 millones de euros de patrimonio gestionado y 3.688 partícipes) y Lluç (228 millones y 1.886 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.

Además, 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 March 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.

La historia de este tipo de Coinversión en Banca March se concreta en los más de 1.450 millones de euros —de los cuales el 38% ha sido aportado por el Grupo— comprometidos a lo largo de los últimos 10 años en proyectos de economía real. En 2018 se llevó a cabo una intensa labor en la búsqueda de oportunidades de inversión, lo que sirvió para sentar las bases tanto de proyectos ya ejecutados en el año como de otros que se han comenzado a ejecutar durante 2019.

De los 163 proyectos analizados el año pasado, tan sólo se aprobaron ocho, con un importe total de 450 millones de euros y cuya ejecución se prolongará también en 2019. Alrededor de un tercio de las operaciones examinadas tenía un componente inmobiliario; una quinta parte era de naturaleza crediticia o de financiación privada, y otra quinta parte se encuadraba en el ámbito del capital riesgo. La mitad de los proyectos estudiados estaban radicados en España, mientras que el resto tenía un componente internacional.

## **REFERENCIA EN BANCA PRIVADA Y PATRIMONIAL**

El negocio de Banca Privada y Patrimonial, elemento estratégico de Banca March y donde aspira a ser el principal referente en el mercado español, mantuvo su impulso en 2018 a pesar de la volatilidad de los mercados. El número de clientes de este segmento creció un 2,4% respecto a 2017.

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 2.777 millones de euros a finales de

2018. Una cifra que sitúa a la entidad en el tercer lugar del mercado español por volumen de Sicav.

March A.M., con un patrimonio global de 6.270 millones de euros a cierre de 2018, es una pieza fundamental en la estrategia del Grupo. Las excelentes rentabilidades obtenidas en el largo plazo por el equipo de gestión de fondos 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. Asimismo se ha reforzado la 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 la posibilidad de cobro dual, bien a través de cobro implícito 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.

Uno de los pilares de Banca March es la búsqueda constante de productos innovadores para sus clientes. En esta línea, en abril de 2018 se lanzó una propuesta de GDC de alto valor añadido que ha registrado excelente acogida entre los clientes.

## **LÍDERES EN SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES**

Los gestores de Banca March fueron, una vez más, los mejor valorados de la banca española por sus clientes en 2018. Así lo reflejó el informe del Benchmarking de Satisfacción de Clientes en el Sector Financiero elaborado por la firma independiente STIGA, según el cual, la entidad lidera la banca española en cuanto a satisfacción global e identificación con los gestores por parte de los clientes, con una puntuación de 8,69 en el conjunto de 2018, frente a una media sectorial de 8,35.

El banco se situó, además, a la cabeza del sector en intangibles de relación, que los clientes evalúan tomando en consideración los niveles de transparencia, confianza y personalización que perciben. La entidad obtuvo una nota del 7,79, frente al 6,78 del mercado. Este liderazgo es resultado del alto grado de profesionalidad del equipo de Banca March y unos elevados niveles de excelencia. El banco ocupó también el primer lugar de la clasificación en intangibles de marca (8,07 frente a 7,41 de media en el sector), indicador basado en la solidez y solvencia, la modernidad y el compromiso social del banco, y también es líder en el mercado en cuanto a satisfacción de los clientes con sus oficinas (8,81 frente al 8,02 de media en el sector).

Todo ello ha contribuido a reforzar la posición de Banca March como una de las entidades con mejor resultado en el ranking de satisfacción global, donde se sitúa entre las primeras posiciones, con una puntuación de 8,03, frente al 7,45 del sector. En esta misma línea, es una de las entidades con mayor puntuación en el indicador de recomendación de sus clientes, medido según la metodología Net Promoter Score (NPS), con un 23,9% en el conjunto de 2018, frente al 2,5% del mercado, lo que sitúa a Banca March en niveles de excelencia. 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**

La calidad técnica de los gestores de Banca March es, en parte, resultado de una política de Recursos Humanos basada en la meritocracia y el desarrollo profesional de la plantilla. Banca March es la entidad con mayor inversión en formación por empleado del sector — 900 euros frente a una media de 340, según los últimos datos del GREF disponibles—, lo que redunda en un servicio al cliente excepcional.

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 de Banca March aumentó en casi un centenar de personas en 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, el banco 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.

La oferta de valor de Banca March se apoya en cuatro pilares: compromiso accionarial, productos exclusivos, calidad de servicio superior y profesionales excelentes. En 2013 se puso en marcha el Programa Talento para recién licenciados, con altas competencias profesionales y dominio de idiomas. Los jóvenes incorporados a través de este programa rotan durante dos años por las diferentes áreas del banco para que adquieran una visión global del mismo. Además, se les asigna un mentor personal y se les da formación específica, en función de su perfil. Hoy la entidad cuenta con más de 100 jóvenes profesionales que han superado con éxito el programa y forman parte de la plantilla Banca March.

Aunque el plan de incorporaciones ha contado con la participación de todas las áreas de la entidad, se han primado las más cercanas al cliente, en las que el banco es referente (Banca Comercial y Privada, Corporativa y Patrimonial), acogiendo al 62% de los participantes en dicho Plan. Además, la entidad mantiene su política de promoción interna.

### **COMPROMISO TECNOLÓGICO**

En el marco del Plan Estratégico 2017-2019, Banca March ha reforzado de manera significativa sus áreas de Tecnología, Digitalización, Sistemas de Información y Operaciones y Procesos en los últimos años. En este contexto, se 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.

En línea con la apuesta de la entidad por situarse a la vanguardia de los pagos digitales, en 2018 ha ampliado la oferta con Google Pay y Apple Pay, servicios que enriquecen y facilitan las relaciones con sus clientes con el fin de ofrecerles el mejor asesoramiento y la mejor oferta de productos. Los clientes del banco han hecho una valoración positiva del esfuerzo por adecuar sus servicios a las últimas demandas en tecnología, que se ha reflejado en la encuesta de STIGA: para el conjunto de 2018 la puntuación de Banca March en banca móvil fue de 8,21, por encima de la media del sector (8,19).

**BANCA MARCH – ACTIVIDAD BANCARIA**
**Importe en millones €**

DATOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA			Variación	
	31/12/2018	31/12/2017	Importe	%
Margen de intermediación	132,1	122,0	10,1	8,3%
Ingresos por servicios	267,7	267,3	0,4	0,2%
Resultado de la actividad	111,3	101,7	9,6	9,5%

**GRUPO CONSOLIDADO - RESULTADO DE CFA MÁS RESULTADO DE LA ACTIVIDAD BANCARIA**

DATOS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			Variación	
	31/12/2018	31/12/2017	Importe	%
Margen de intereses	144,8	146,6	-1,8	-1,2%
Ingresos por servicios	208,9	231,7	-22,8	-9,9%
Resultado atribuido	105,2	177,8	-72,6	-40,8%

PRINCIPALES RATIOS		
MORA	31/12/2018	31/12/2017
Ratio de mora	2,60%	3,31%
Ratio de cobertura	53,19%	52,36%
CAPITAL		
Ratio de solvencia	16,02%	
Tier 1	16,02%	

## 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 uno de los principales accionistas 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 Canaves

[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