RESULTADOS PRIMER SEMESTRE 2018

# ABANCA gana 247 millones, avanza el 8,1% en los ingresos recurrentes y alcanza una rentabilidad del 11,8%

- El beneficio neto crece un 7,8% impulsado por los ingresos recurrentes, que se mantienen como pilar de la rentabilidad
- Fortaleza del posicionamiento comercial del banco, con un crecimiento del 6,3% en el volumen de negocio, que roza ya los **70.000 millones**
- La venta de seguros generales aumenta un 6,9% y se consolida como uno de los principales ejes estratégicos de la entidad
- Intenso ritmo de concesión de crédito, con especial protagonismo del segmento pymes y autónomos, que ha recibido 500 millones más de crédito que en el primer semestre de 2017
- El saldo de dudosos se reduce por 18 trimestres consecutivos y la tasa de morosidad llega al 4,6%, manteniéndose ABANCA entre las mejores entidades del sector por calidad de activos
- El ratio de capital CET1 se sitúa en el 14,6%, con una holgura de 1.809 millones que permite al banco afrontar oportunidades de crecimiento
- Las cuatro agencias de rating que califican a la entidad han mejorado su nota en lo que va de año, y las cuatro expresan una perspectiva positiva para el futuro
- El número de nuevas nóminas captadas por ABANCA en junio de 2018 fue de 41.000

**26.07.2018** ABANCA obtuvo en el primer semestre de 2018 un resultado neto de 247 millones de euros, un 7,8% más que en el mismo periodo de 2017. Esto supone una rentabilidad ROE del 11,8%, que se sitúa entre las más destacadas del sector. Este resultado está basado en un destacable crecimiento del margen básico, que crece un 8,1% y sigue incrementado su aportación a la cuenta de resultados.

También mantienen su buena marcha otros elementos claves en el negocio y el perfil financiero de la entidad. La tasa de morosidad ha quedado situada en el 4,6%, con un descenso interanual del 27,6%, lo que posiciona firmemente a ABANCA como la segunda entidad con mejor calidad de activos. Este es el décimo octavo trimestre consecutivo en el que ABANCA disminuye su saldo de dudosos.

Respecto a la actividad comercial, el grado de especialización alcanzado con la creación de

unidades de negocio específicas se traduce en mayores niveles de satisfacción y captación de nuevos clientes. Así, la entidad logró un crecimiento del 6,3% en el volumen de negocio total, que quedó situado en 69.255 millones de euros.

El crédito ha avanzado un 6,2%, con especial peso de pymes y autónomos. Entre enero y junio de 2018 las formalizaciones dirigidas a este colectivo superan en más de 500 millones las realizadas en el mismo periodo de 2017.

El refuerzo del posicionamiento comercial de la entidad tiene su reflejo en la captación de recursos de clientes. Los depósitos estables de la clientela crecen un 5,7% y la comercialización de seguros de ahorro, fondos de inversión y planes de pensiones un 18,2%. El número de nuevos ingresos de nóminas de clientes llegó a las 41.000 en junio.

La venta de seguros, por su parte, avanzó un 6,9%, destacando los seguros de empresas y los de salud como ramos más dinámicos, aunque todas las líneas reflejaron mejoras.

## Satisfacción del cliente y especialización

Durante el semestre, ABANCA ha continuado con la reordenación de su red comercial para seguir profundizando en su estrategia de especialización del servicio. La entidad dispone de un total de 45 centros de atención a empresas.

Gracias a actuaciones como las descritas, ABANCA ha recibido el premio a la Mejor Estrategia de Experiencia Cliente de la Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente (DEC), se ha situado en el top 5 del ranking *Smart Companies* de empresas más enfocadas al cliente de Smartme Analytics, y ha sido reconocida como segunda entidad con mejor evolución de la vinculación emocional con sus clientes en los últimos tres años según el estudio 'Estudio de emociones de clientes particulares en el sector bancario español' de la consultora EMO Insights International.

Como resultado, la entidad ha incrementado en un 75,1% la captación de clientes valor (aquellos con mayor nivel de vinculación al banco) con respecto al mismo periodo del año anterior.

## Aumenta el peso de los ingresos recurrentes

El primer semestre del ejercicio 2018 supuso un crecimiento del 11,0% en el margen de intereses. La actividad con clientes minoristas, que compone el centro del negocio de la entidad, es la base fundamental sobre la que se asienta esta mejora.

Los ingresos por prestación de servicios se incrementaron un 0,7%, si bien el incremento se eleva al 7,7% interanual una vez descontado el efecto de elementos no recurrentes. La comercialización de fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro y generales generó un 16,6% más de ingresos.

Por otro lado, la entidad continúa incrementando sus niveles de productividad gracias, entre otras razones, al uso intensivo de los canales digitales, que ya generan más de la mitad de las transacciones totales (el 54,2% en el mes de junio, con un incremento interanual del 37,5% en el número de transacciones digitales). Esto posibilita que a cierre de junio de 2018 crezcan tanto el

volumen de negocio por empleado como la productividad por empleado.

### Impulso al crédito

El crédito a la clientela creció un 6,2% y alcanzó los 28.933 millones de euros. En este primer semestre del año destacó la buena evolución del segmento empresas, con un crecimiento interanual de más de 500 millones de euros en nuevas formalizaciones.

En el segmento de familias, la entidad ha logrado incrementar un 14,6% las formalizaciones de hipotecas de primera vivienda y un 15,7% las operaciones de financiación al consumo.

El ratio de morosidad de la nueva producción generada desde enero de 2015 sigue por debajo del 0,5%, nivel muy inferior al del conjunto de la cartera.

### Fortaleza en captación de recursos de clientes

La captación de recursos de clientes se ha incrementado un 7,6%, con especial protagonismo de los saldos a la vista y los fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro.

A ello contribuyeron, entre otros factores, el incremento del 4,2% registrado en el número de altas de nuevos clientes y la captación de 41.000 nuevos ingresos de nóminas de clientes, cifras que respaldan el atractivo de la entidad como receptora de ahorro.

La cartera de productos fuera de balance (fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro) ya supera, tras un incremento del 18,2% interanual, los 6.500 millones de euros.

La entidad ha ganado cuota de mercado tanto en fondos de inversión como en fondos de pensiones (20 p.b. y 6 p.b. respectivamente).

### Desarrollo del negocio de seguros

Los seguros generales, otra de las palancas de diversificación de ingresos, registraron un crecimiento del 6,9% en primas de nueva producción. Dentro de la buena tónica general, los seguros de empresas mostraron el comportamiento más destacado, con un crecimiento del 28%, seguidos por los ramos de salud, con un 18%, vida-riesgo, con un 16%, y hogar, con un 15%.

Los seguros han sido protagonistas de nuevas funcionalidades incorporadas recientemente a la banca móvil de ABANCA, una de las mejor valoradas por los usuarios. La app permite ahora consultar y modificar la cuenta de cargo de una póliza, consultar el último recibo de un seguro ya pagado y, en los seguros de hogar, cambiar el importe asegurado para continente y contenido.

### Entre las mejores entidades por calidad de activos

ABANCA se mantiene en una posición diferencial en cuanto a la calidad de sus activos. Tras 18 trimestres consecutivos de descenso de saldos dudosos, la tasa de morosidad quedó situada en el 4,6%. Esta cifra es claramente inferior a la media del sistema, estimada en el 6,1% a cierre de junio.

El banco con sede en Galicia es la entidad con menor cartera de crédito dudoso del sector financiero español. La proporción de adjudicados en su balance es del 0,7%, menos de la mitad de la media del sector. Con un peso de tan solo el 2,0%, ABANCA es la segunda entidad española con menor peso de activos improductivos (dudosos y adjudicados) sobre su activo total. Estas cifras sitúan a ABANCA entre las entidades con mejor calidad de activos.

La reducción de activos dudosos se ha realizado manteniendo un elevado nivel de coberturas. El ratio de cobertura de la morosidad se situó a finales de junio en el 53,6%, mientras que el correspondiente a los activos adjudicados quedó situado en el 61,2%. Con ello, la cobertura total presenta un nivel del 56,6% de los activos dudosos y adjudicados.

## Solidez en capitalización y liquidez

La entidad dispone de uno de los niveles de capitalización más altos del sector, con un ratio CET1 Phase In del 14,6% y un exceso de capital sobre los requerimientos del BCE de 1.809 millones de euros.

ABANCA presenta también un amplio cumplimiento de los requisitos de liquidez establecidos por el regulador. El ratio de financiación neta estable NSFR está situado en el 125%, mientras que el ratio de cobertura de liquidez LCR es del 225%, niveles que acreditan el cumplimiento de las exigencias de Basilea III para 2018.

La entidad dispone de una posición de liquidez cifrada en 10.305 millones de euros entre capacidad de emisión de cédulas y activos líquidos, siendo estos últimos casi el doble de los vencimientos previstos de emisiones de ABANCA.

## Mejoras reconocidas por las agencias de calificación

Durante lo que va de 2018, las cuatro agencias de rating que califican a ABANCA han mejorado la nota de la entidad. Los puntos destacados por las agencias son, principalmente, la mejora en la calidad de los activos de la entidad y la mayor capacidad mostrada para generar resultados recurrentes.

Tras estas acciones, todas las agencias asignan a ABANCA perspectiva positiva, indicador que expresa confianza en la evolución futura de su rating. ABANCA cuenta entre sus calificaciones con grado de inversión.

Estas mejoras también son reconocidas por otros analistas especializados, tal y como muestra el informe 'El pulso de la banca 1T 2018' elaborado por la consultora Alvarez&Marsal, en el que ABANCA se sitúa en primera posición en cuanto al análisis realizado en base a los resultados obtenidos en el primer trimestre de 2018.