RESULTADOS PRIMER TRIMESTRE 2018

ABANCA gana 155 millones, con un avance del 13,4% del margen recurrente

- La entidad se sitúa a la cabeza del sector por crecimiento de los ingresos comerciales
- El beneficio neto crece un 1,5% con respecto al mismo periodo del año anterior, destacando la mayor aportación de las líneas más recurrentes de la cuenta (+14,9% en margen de intereses y +9,1% en comisiones netas)
- La entidad ha sido pionera en incorporar la gestión de seguros a su aplicación móvil, que se sitúa como la más utilizada del sector
- La tasa de morosidad se reduce un 30,3% y se sitúa en el 4,6%, manteniendo una sólida tasa de cobertura del 56,5%
- El ratio de capital CET1 se sitúa en el 15,6%, con una holgura de 2.015 millones que permite al banco afrontar bien posicionado los retos del sector
- El banco ha mantenido el dinamismo en su actividad comercial, de manera que el volumen de negocio ha superado los 66.000 millones con un crecimiento del 5,9% en la cartera de crédito, del 8,3% en recursos de clientes y del 6,6% en la venta de seguros
- La compra de Deutsche Bank Portugal PCC fortalece el modelo de negocio de ABANCA al reforzar su posicionamiento en la venta de productos de inversión (fondos, planes, seguros) y aumentar en 6.500 millones su volumen de negocio

09.05.2018 ABANCA obtuvo en el primer trimestre de 2018 un resultado neto de 155,3 millones de euros, un 1,5% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. Este resultado se ha apoyado en un importante incremento del margen recurrente, que aumenta un 13,4% y gana peso en la cuenta de resultados.

La actividad del banco en los tres primeros meses del año se tradujo, además, en nuevos avances en aspectos esenciales para la evolución de la entidad. Entre ellos destacan la mejora de la calidad de la cartera, con una tasa de morosidad que se sitúa en el 4,6%, el refuerzo de la solvencia, con un ratio de capital del 15,6% y un holgura de 2.015 millones sobre los requerimientos, y el incremento de la actividad comercial, con un crecimiento de la producción de crédito por encima del sector y un buen comportamiento de la comercialización de productos de valor.

En los primeros tres meses del año la entidad continuó profundizando en su proceso de digitalización. ABANCA es líder en el uso de banca móvil con un índice de uso del 59%, nivel que

supone 18 p.p. por encima de la media del sector. En este primer trimestre, ha destacado la incorporación de la gestión de seguros a su APP de banca móvil, un avance pionero en el sector.

Todo ello está teniendo como reflejo la mejora continua de los índices de satisfacción de los clientes. Según la última edición del 'Estudio de emociones de clientes particulares en el sector bancario español' de la consultora EMO Insights International, ABANCA es la segunda entidad que más creció en satisfacción de sus clientes en los últimos tres años.

Mayor aportación a resultados de las líneas recurrentes

El margen de intereses creció un 14,9% gracias a la mejora continua del margen comercial. Esta mejora se basa fundamentalmente en la actividad con clientes minoristas, que componen el centro del negocio de la entidad.

Los ingresos por prestación de servicios aumentaron un 9,1%. Este incremento procede del crecimiento de la comercialización de fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro y generales, cuyo aporte aumentó un 22,3%, así como del buen comportamiento de los servicios bancarios, que generaron un 10,5% más de ingresos.

Gracias a una gestión diferencial del negocio, la entidad se sitúa a la cabeza del sector en España en crecimiento de los ingresos recurrentes, con una mejora en el margen básico del 13,4% respecto al mismo periodo de 2017.

Impulso al negocio con clientes

ABANCA registró entre enero y marzo un significativo crecimiento en su volumen de negocio, situado en un total de 66.607 millones de euros, lo que refrenda su modelo de entidad financiera centrada en el cliente.

El crédito a la clientela creció un 5,9% hasta los 27.841 millones de euros. La estructura de la cartera, cada vez más diversificada, sitúa a las familias, con el 51% del total, y a las empresas, con el 37%, como los primeros destinatarios de la financiación concedida por la entidad.

Este crecimiento del crédito ha venido acompañado por un aumento de los recursos de clientes de un 8,3%, gracias fundamentalmente al impulso de los saldos a la vista y la contratación de productos fuera de balance, en especial fondos de inversión.

Los depósitos, que componen el núcleo de la estructura de financiación de la entidad, crecieron un 6,4% gracias, entre otros factores, al incremento del 4,6% registrado en el número de altas de nuevos clientes y a la captación de 63.000 nuevas nóminas de clientes.

La entidad también logró un fuerte crecimiento en la venta de productos fuera de balance, cuya cartera supera ya los 6.300 millones. La comercialización de fondos de inversión, planes de pensiones y seguros de ahorro creció un 19,2% interanual y permitió a la entidad aumentar sus cuotas de mercado nacionales en los tres productos.

Por su parte, las primas de la nueva producción de seguros generales crecieron un 6,6% interanual.

Por ramos, los seguros de empresa crecieron un 38%, los seguros de salud un 37%, los seguros vida-riesgo un 9% y los seguros de hogar un 7%.

Entre las mejores entidades por calidad de activos

La entidad registró a cierre de marzo una reducción interanual del 30,3% en su tasa de morosidad, que de esta forma quedó situada en el 4,6%.

El banco con sede en Galicia es una de las entidades con mejor calidad de activos del sector financiero español. Con un peso de tan solo el 2,2%, ABANCA es la segunda entidad española con menor peso de activos improductivos sobre su activo total. La proporción de los adjudicados en su balance es del 0,8%, practicamente la mitad de la media del sector.

El ratio de cobertura de la morosidad se situó a finales de marzo en el 53,6%, mientras que el correspondiente a los activos adjudicados quedó situado en el 61,1%. Con ello, la cobertura total presenta un nivel del 56,5% de los activos dudosos y adjudicados.

Esta combinación de calidad de la cartera y coberturas, unida a unos elevados niveles de capital, posiciona firmemente a ABANCA frente a los retos que afronta el sector.

Fortaleza 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 15,6%, y cuenta con un exceso de capital sobre los requerimientos del BCE cifrado en 2.015 millones de euros.

ABANCA continúa demostrando su capacidad de generación orgánica de capital a pesar de la entrada en vigor de la NIIF 9 (que supone un impacto de 18 p.b. en el ratio CET1), tal y como muestra el incremento de 132 p.b en su ratio CET1 Fully Loaded con respecto a marzo de 2017.

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 130%, mientras que el ratio de cobertura de liquidez LCR es del 269%, niveles por encima de las exigencias Basilea III para 2018. La entidad dispone de una posición de liquidez cifrada en 10.933 millones de euros entre activos líquidos y capacidad de emisión de cédulas, nivel que le permitiría cubrir más del doble de los vencimientos de sus emisiones.

El ratio LTD minorista de ABANCA, 92,0% frente a 110,6% de media del sector, refleja la política de prudencia y sostenibilidad de la entidad. Su estructura de financiación, claramente minorista, pone el énfasis en los depósitos minoristas, que suponen el 75% del conjunto de sus fuentes de financiación, en detrimento de otras opciones.

Otros hitos del trimestre

En el primer trimestre del año ABANCA alcanzó un acuerdo para la adquisición de la unidad de banca de particulares de Deutsche Bank's Private & Commercial Client ('PCC') Portugal. Con esta

operación, que forma parte de la estrategia de ABANCA de crecer en mercados y segmentos complementarios con su proyecto, la entidad aumenta su negocio internacional y gana presencia en el segmento de banca personal y privada, áreas en las que Deutsche Bank PCC Portugal está especializado.

La compra de Deutsche Bank Portugal PCC fortalece el modelo de negocio de ABANCA al reforzar su posicionamiento en la venta de fondos, planes y seguros, productos de inversión generadores de ingresos por servicios. ABANCA sumará 41 oficinas a su red y un total de 6.500 millones de euros en volumen de negocio.