//ABANCA

Presentación de resultados 2015

Santiago de Compostela.



1. Claves del año
2. Con foco en el cliente
3. Evolución del negocio
4. Resultados
5. Calidad del riesgo, solvencia y liquidez
6. Principales conclusiones
7. Perspectivas medio plazo
8. Responsabilidad social



Rentabilidad del negocio y mejora de la calidad de los activos



Rentabilidad

- El beneficio neto supera los 330 millones
- El margen comercial mejora sostenidamente trimestre a trimestre
- La rentabilidad se sitúa en el 8,7%

Calidad del riesgo

- El ratio de mora se reduce al 8,6%, situándose por debajo de la media del sector
- Incremento de la cobertura hasta el 63%, muy por encima de la media del sector

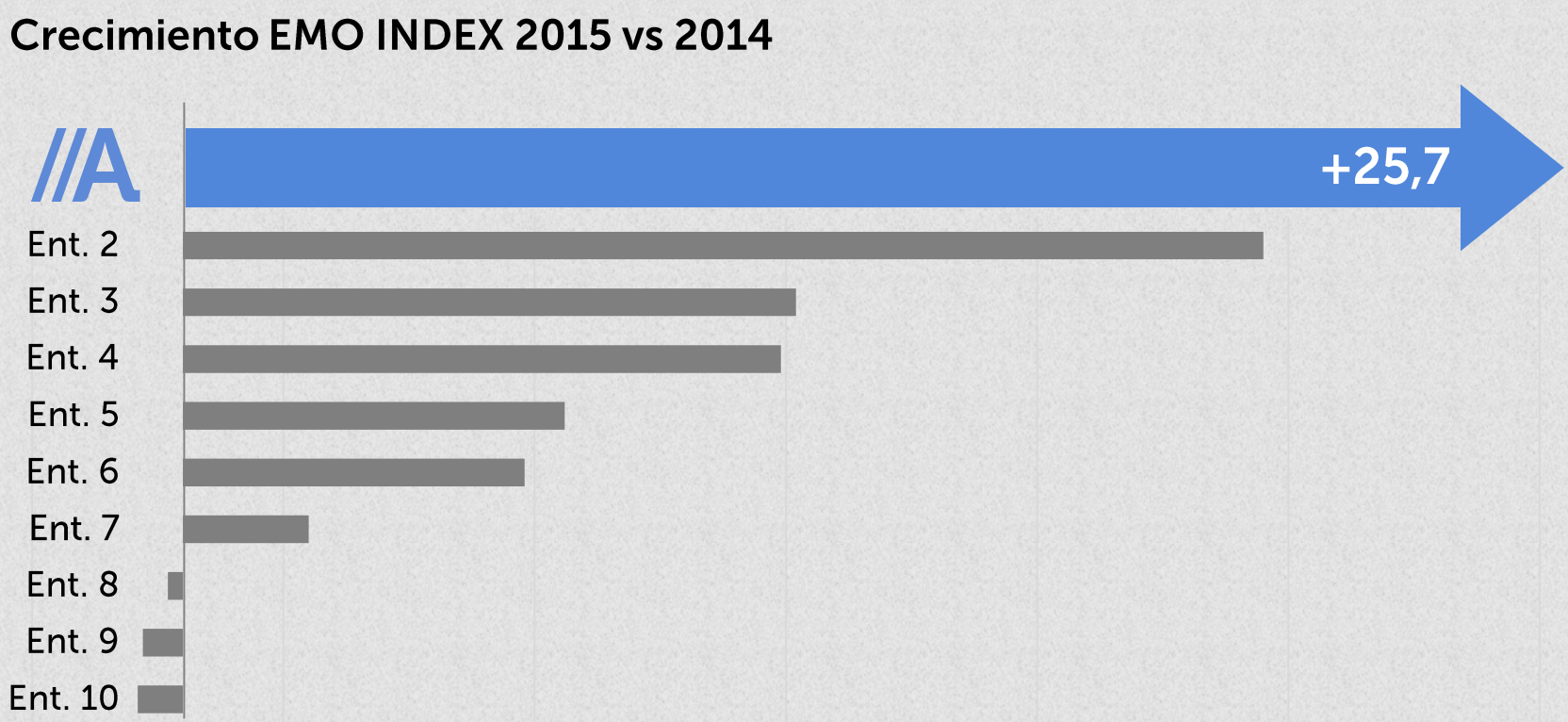
Solvencia

- Sólida posición de capital con un ratio CET1 que alcanza el 14,75%
- Holgura de 1.249 millones sobre los requerimientos de capital del BCE

Dinamismo comercial con familias y empresas

- La financiación concedida aumenta un 52%.
- Valor añadido: la nueva producción de seguros crece un 35%, el patrimonio de fondos y planes un 27%

ABANCA es la entidad española que mejora en mayor medida la experiencia de compra de sus clientes



Índice de vinculación emocional del cliente con su banco
Consultora: Emo insights

Liderazgo tecnológico para un mejor servicio al cliente

1. Time to Market

Nuevos productos en pocas semanas, y ejecución de complejos proyectos en plazos muy reducidos

2. Gestión electrónica completa

Gestión del ciclo de vida de los procesos completamente digital (Expediente electrónico)

3. Estándares de calidad internacionalmente reconocidos

Único banco europeo que posee el máximo nivel de certificación CMMi®: Nivel 5.



4. Amplia cobertura funcional

La Plataforma tecnológica de ABANCA se caracteriza por su amplia cobertura funcional en todos los canales

5. Identificación por huella

Primera entidad financiera española en soportar identificación por huella (Touch-id) en su banca móvil. Banca móvil con el sello de accesibilidad universal

6. Las mejores soluciones

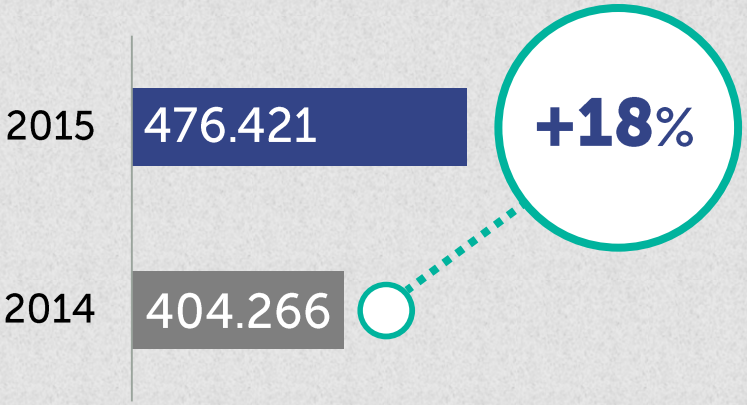
Adoptar lo mejor de distintas tecnologías, Best of Breed, y un enfoque Bi-modal permite ofrecer mejores soluciones

82 millones gasto+inversión **en tecnología**

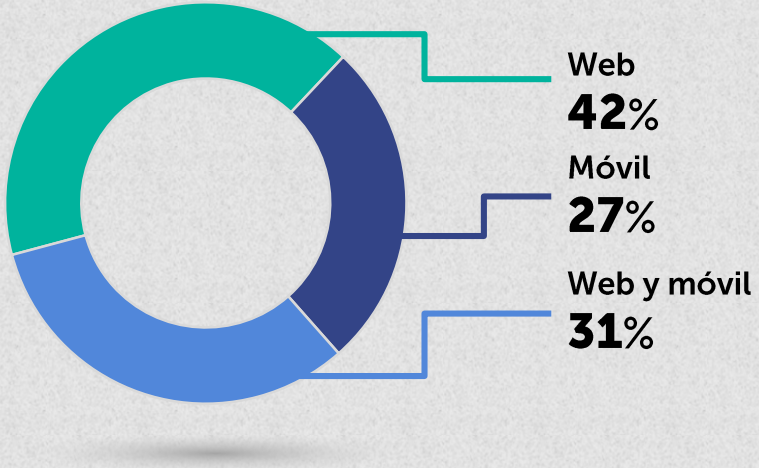
+27% Incremento **transaccional**

El número de clientes digitales aumenta un 18% con especial protagonismo de la banca móvil

Clientes digitales activos

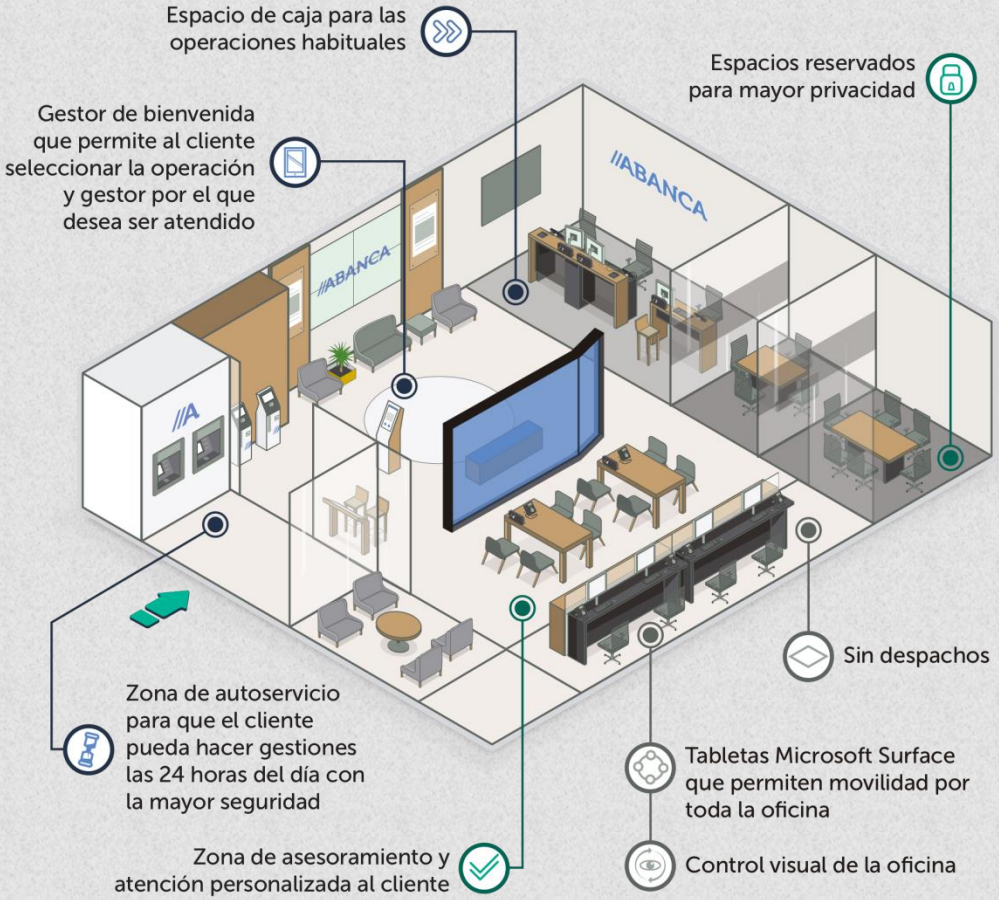


Canal de acceso (últimos 6 meses)



Entre las apps bancarias mejor valoradas en Apple Store y Android Play Store

Se invertirán más de 100 millones en el nuevo modelo de oficina para proporcionar la mejor experiencia de cliente



Atención personalizada
Demandas del cliente

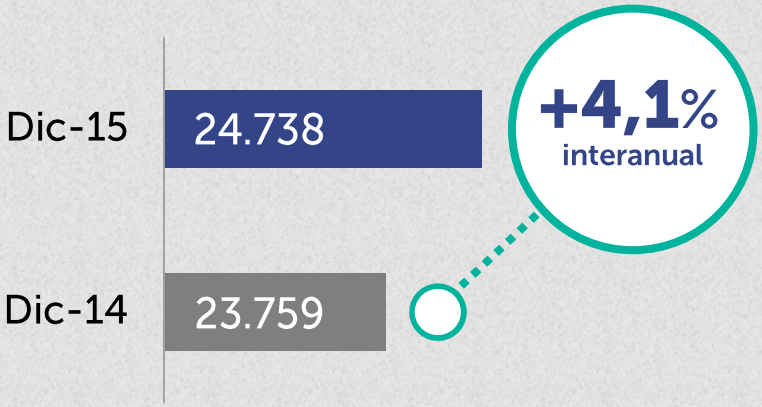
Espera
Gestión especializada
Asesoramiento de cada cliente

Autoservicio
Cajeros dotados de últimas tecnologías y un mayor abanico de servicios

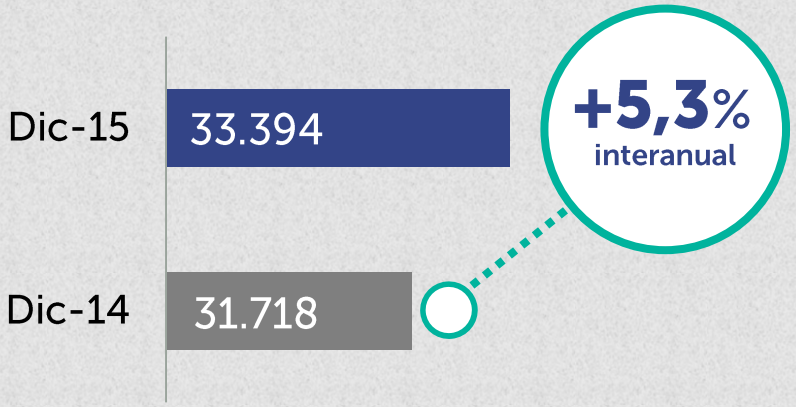
Mayor aprovechamiento de espacio, tecnología al servicio del cliente y oficina sostenible

Se consolida el crecimiento de la actividad comercial rentable

Crédito a clientes* (millones)



Recursos de clientes (millones)



31% Cuota mercado **crédito Galicia**

Crecimiento de 38 pb

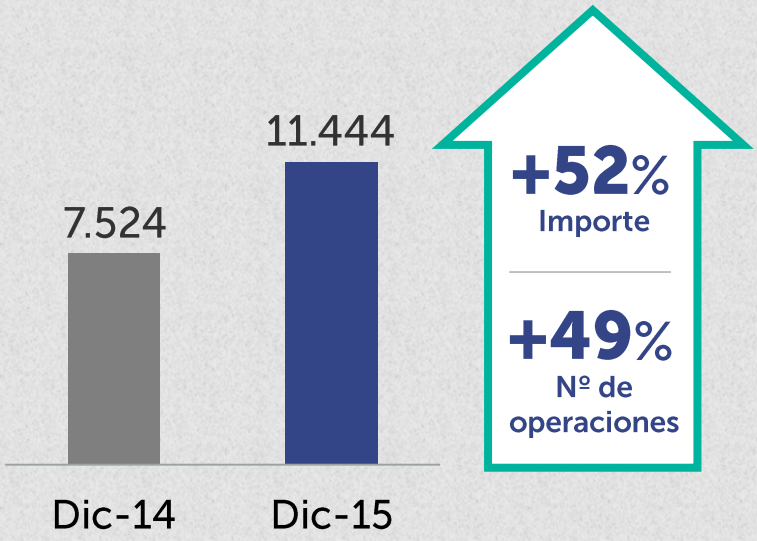
41% Cuota mercado **depósitos Galicia**

Crecimiento de 27 pb

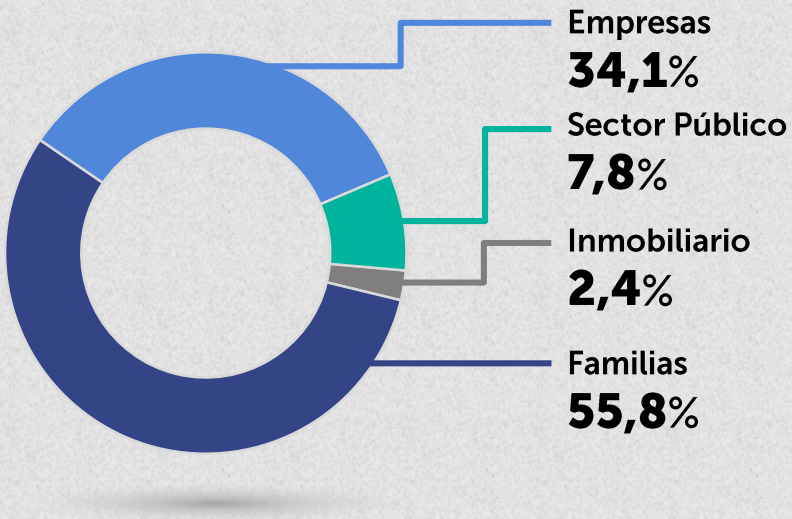
** Saldos en situación normal*

Se conceden 11.444 millones de financiación, un 52% más

Total volumen financiado (millones)



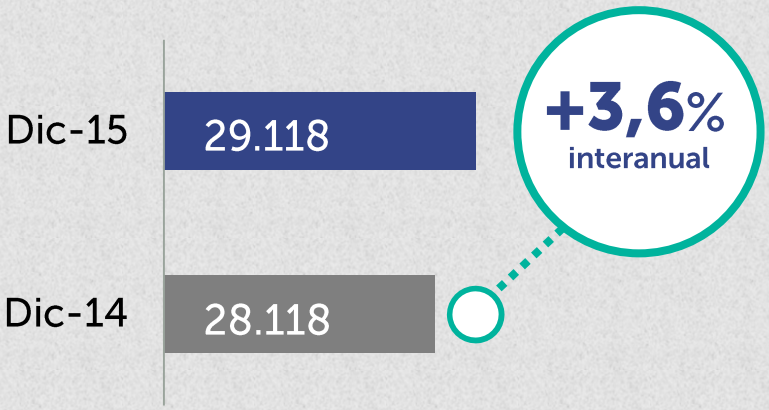
Estructura del crédito



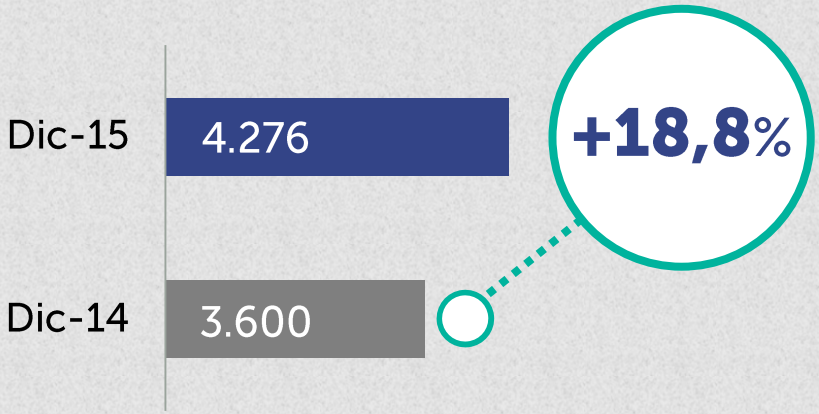
Foco en familias y pymes
para mejorar el mix de rentabilidad

Crecimiento de la captación focalizado en productos de valor añadido

Depósito minoristas (millones)



Fondos de inversión, planes de pensiones y seguros (millones)

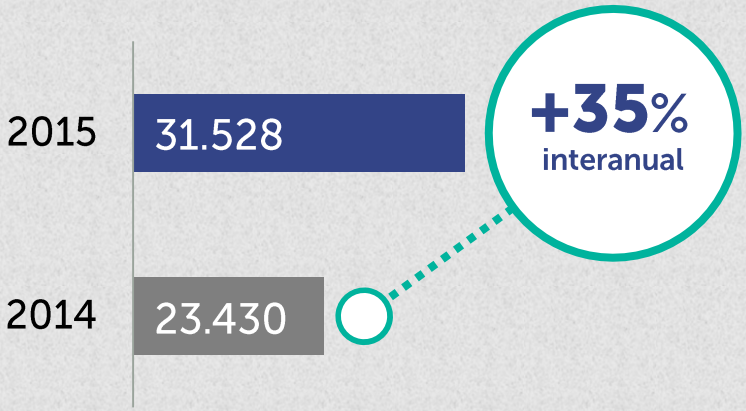


Crecimiento **rentable**

+7 pb Cuota **mercado**

Impulso al negocio de seguros. Las ventas de seguros se incrementan un 35%

Primas nueva producción de seguros (miles)



Lanzamiento de productos innovadores



+14 pb Cuota **seguros no vida España**

4. RESULTADOS. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

330 millones de beneficio con avance de los ingresos recurrentes

(millones)	Dic-14	Dic-15
MARGEN COMERCIAL	351	354
Margen no comercial (bonos SAREB, cartera RF...)	208	68
MARGEN DE INTERESES	559	421
Ingresos por prestación de servicios	158	171
ROF y Participadas ex seguros	450	342
Otros (neto)	-21	8
MARGEN BRUTO	1.146	943
Gastos de explotación	528	589
Gastos recurrentes	528	519
Gastos de proyectos, adquisiciones y fusiones	-	71
Provisiones y dotaciones	66	104
Otros resultados extraordinarios (neto)	50	99
Impuestos	-556	18
BENEFICIO NETO	**1.157**	**330**

Evolución positiva **margen comercial**

Fortaleza **prestación de servicios**

Prudencia en la **gestión del riesgo**

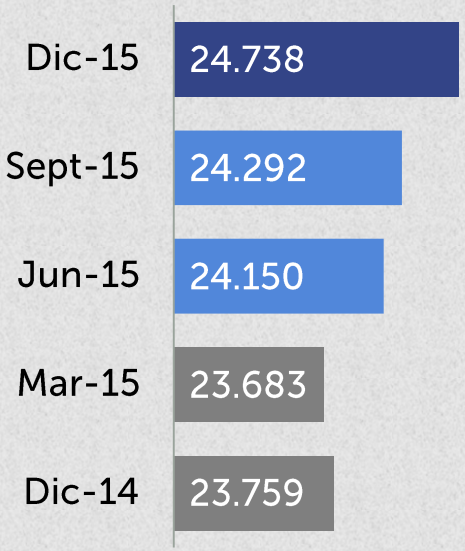
Normalización del resultado

Rentabilidad **8,7%** (ROTE)

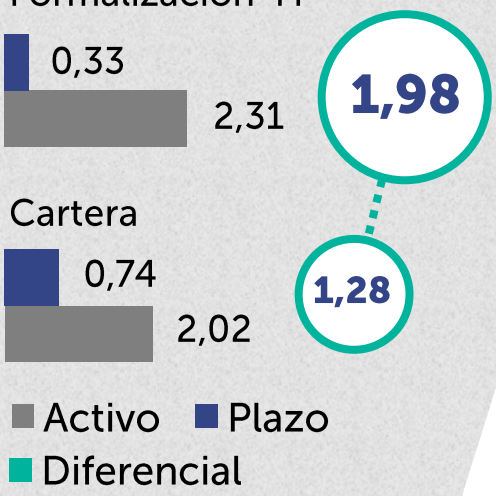
Capitalización **14,75%** (CET1)

Aumento sostenido del margen comercial recurrente

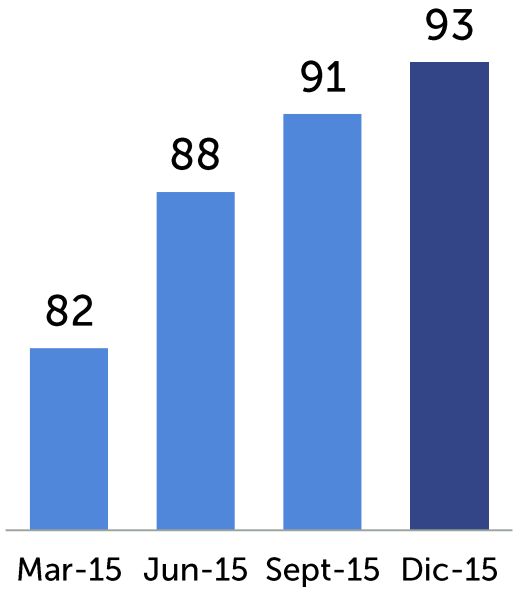
Efecto volumen
Saldo crédito normal



Efecto precios



Margen comercial (millones)



Mejora tanto en el mix como en el margen de nuevas formalizaciones

Los ingresos por prestación de servicios crecen un 8,2%

+8,2%
variación interanual de ingresos (%)



+26%
fondos inversión, planes pensiones y seguros de ahorro

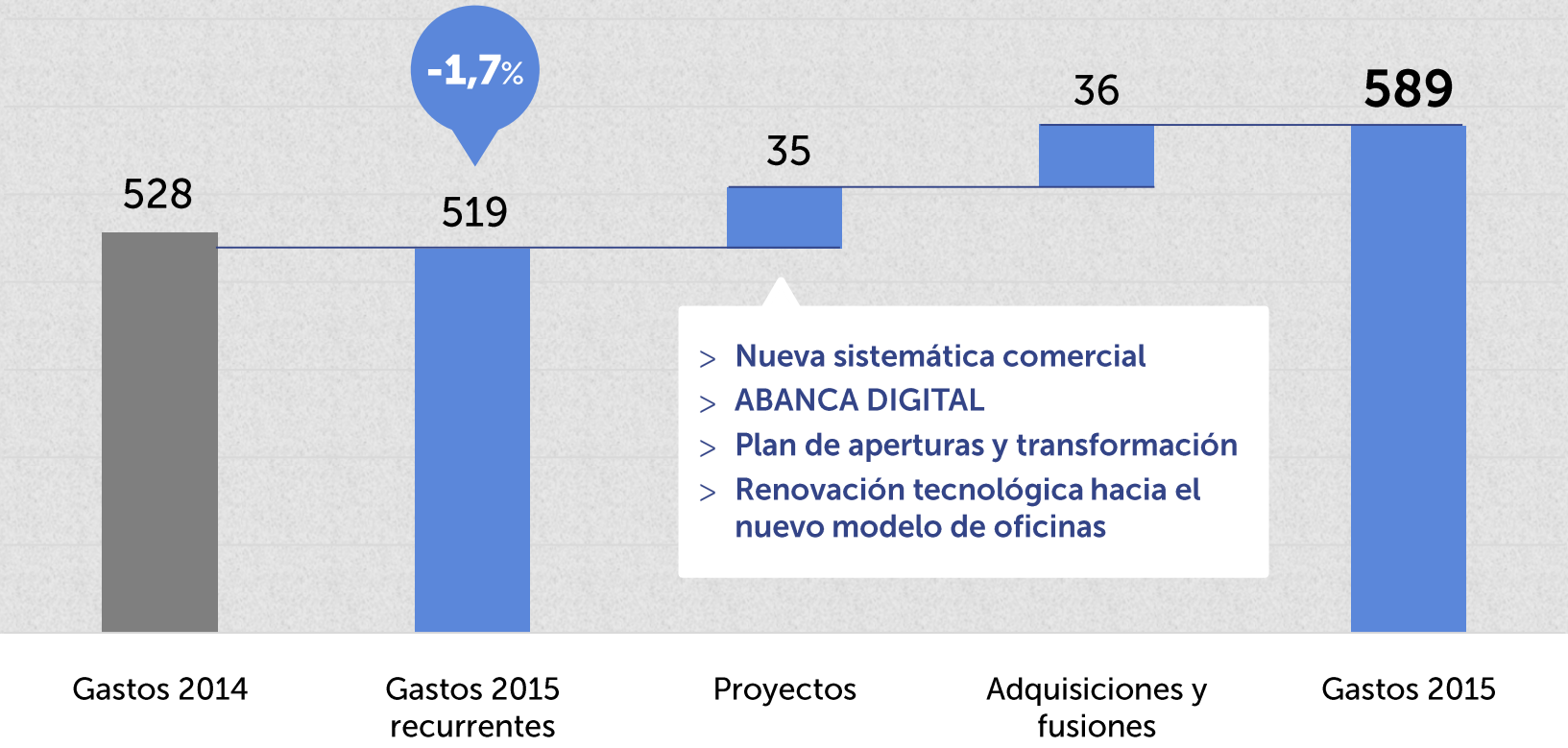
+13%
activos fuera de balance

+45%
seguros

** incluye aportación aseguradoras*

Fuerte inversión en proyectos que impulsarán el negocio rentable en los próximos años

Gastos de explotación
(millones)



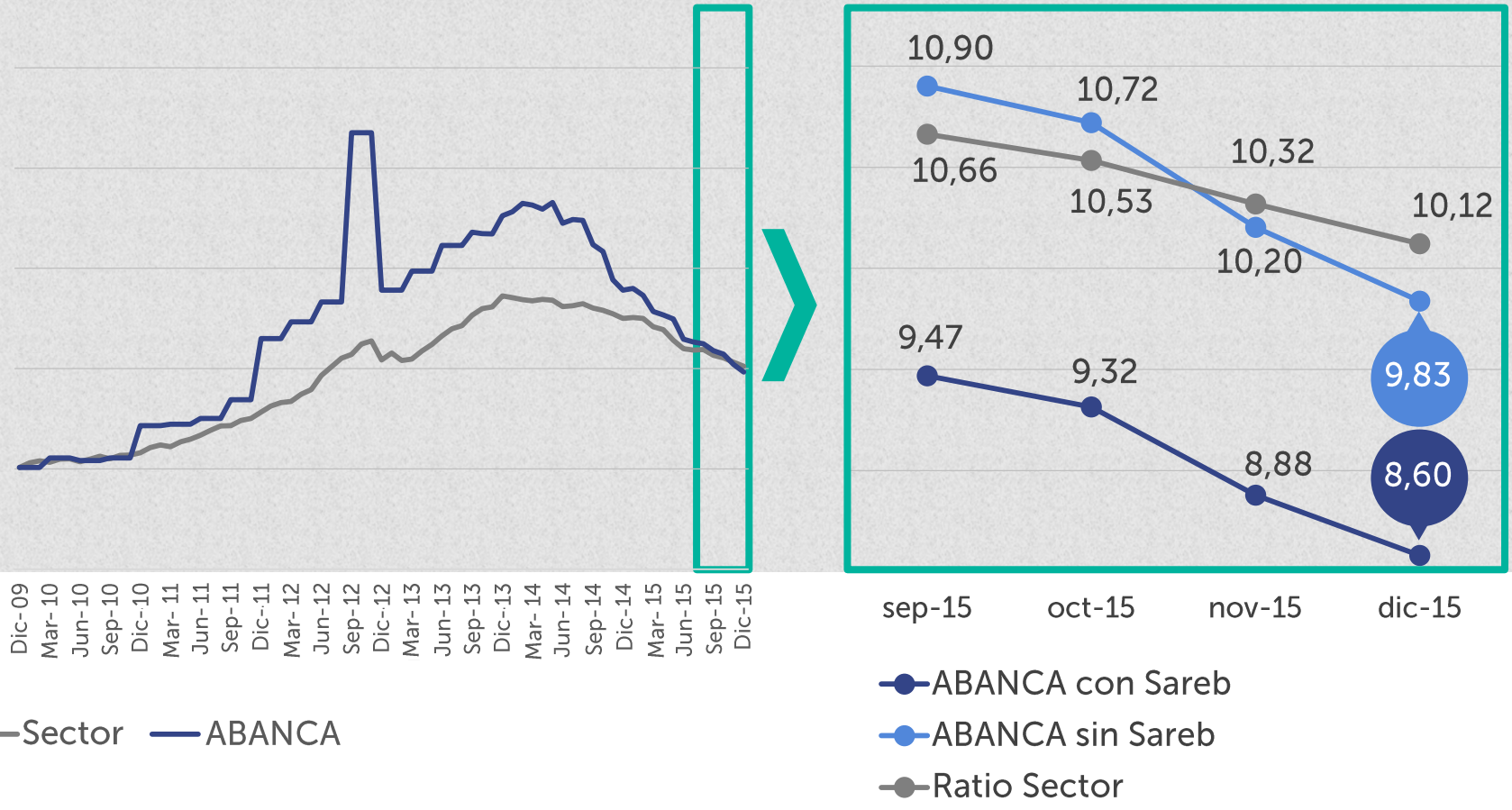
La calidad de los activos mejora un 30% debido al impulso en la recuperación



Muy bajo peso de inmuebles adjudicados: **suponen un 1% del balance**

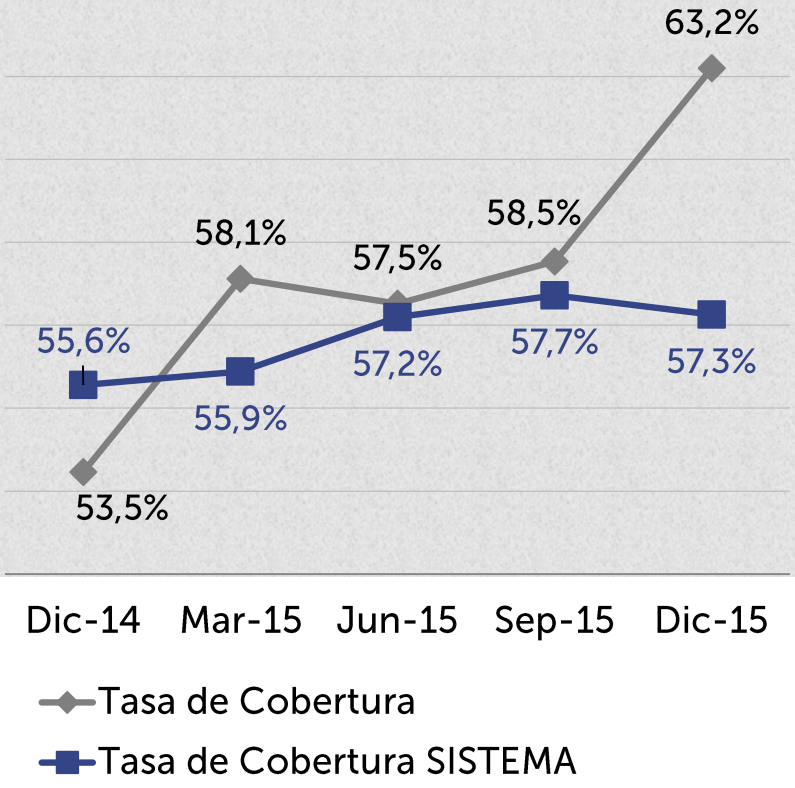
ABANCA normaliza su ratio de morosidad situándose por debajo del sistema por primera vez en los últimos seis años

Ratio de morosidad vs sector

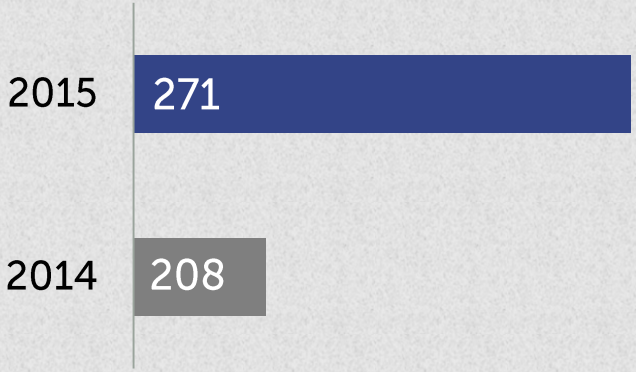


Elevada cobertura de crédito del 63% aplicando prudentes políticas de riesgo

Cobertura de crédito

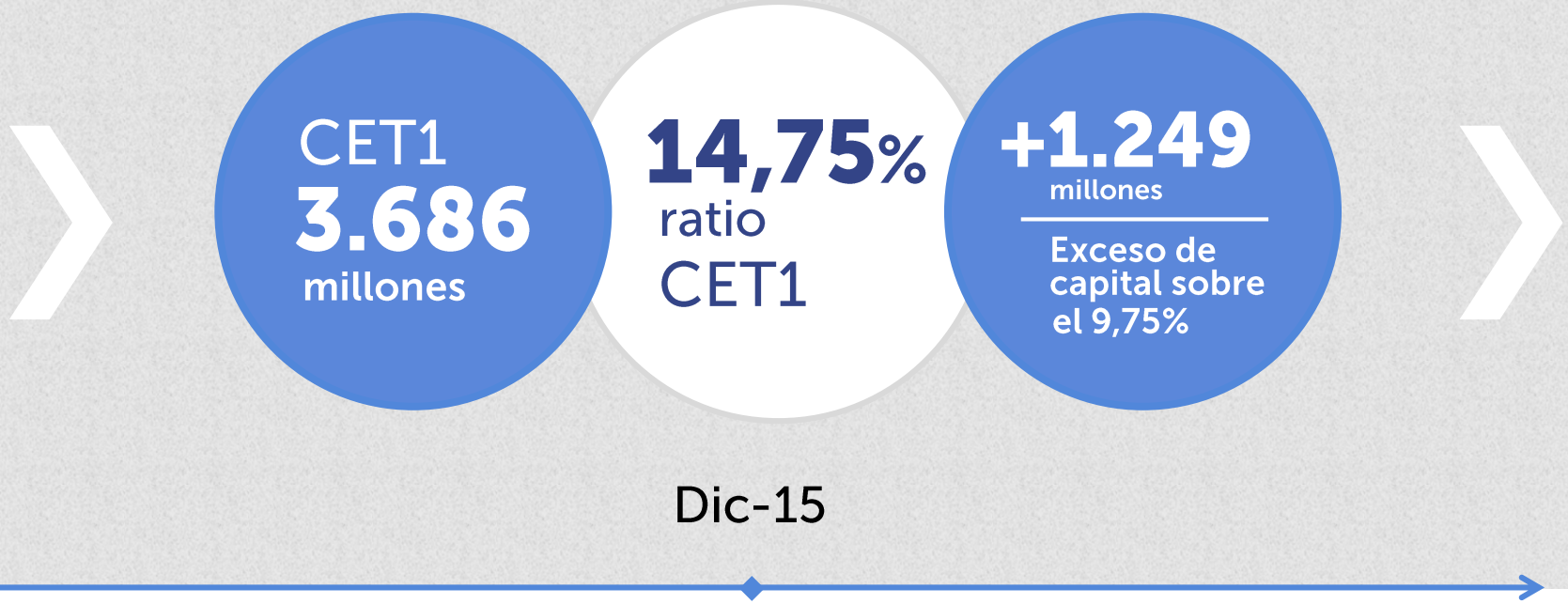


Provisión genérica



60,9% Cobertura **crédito dudoso más adjudicados**

ABANCA se mantiene entre las entidades más capitalizadas del sector en Europa

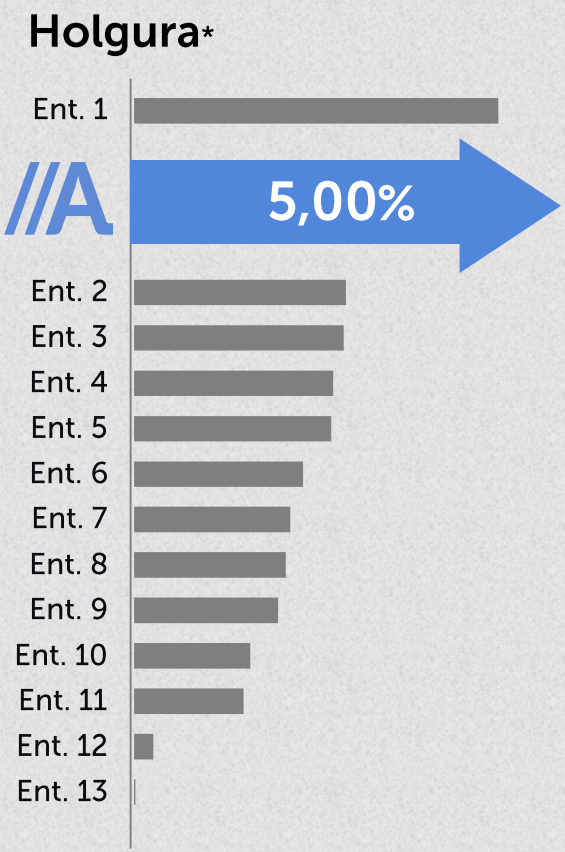


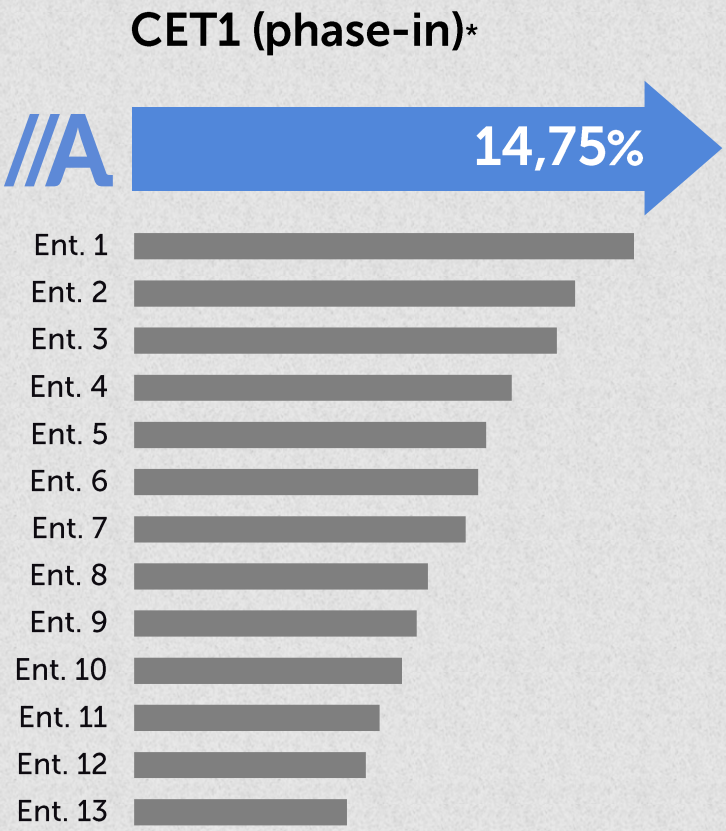
Los sólidos ratios de capital

permiten afrontar con holgura los requisitos del regulador europeo

CET1 teniendo en cuenta un reparto de dividendos de 315 M€

Entre las entidades con mayor holgura con respecto a los requerimientos del BCE

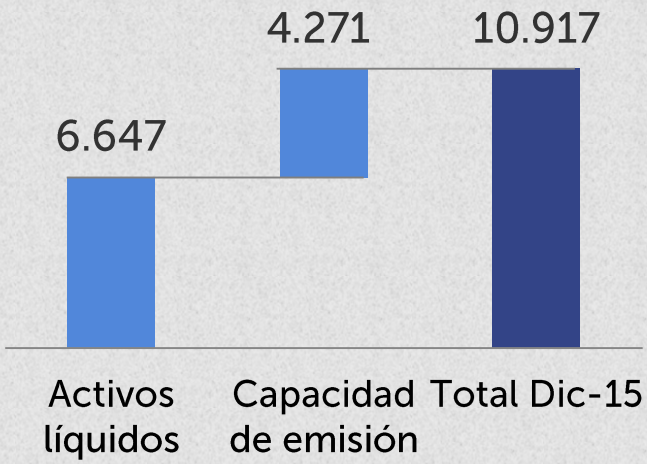




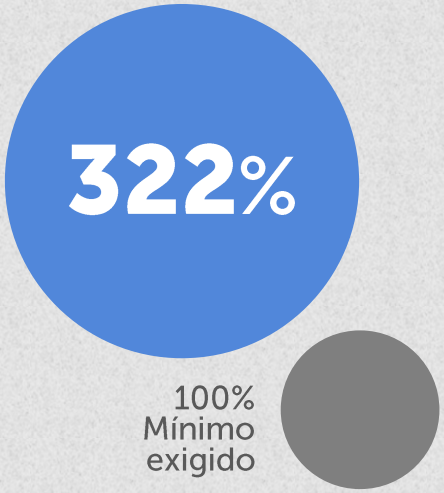
** Según últimos datos públicos disponibles*

Holgada posición de liquidez superior a 10.900 millones

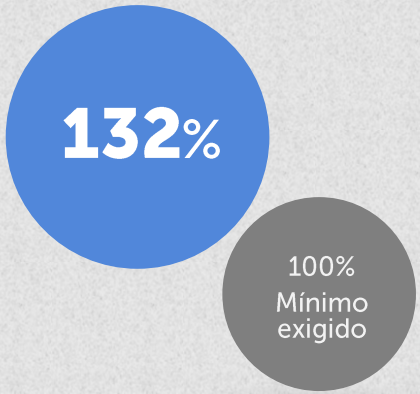
Activos líquidos y capacidad de emisión (millones)



Ratio de cobertura de liquidez (LCR)



Ratio de financiación neta estable (NSFR)



Los créditos suponen el **90% de los depósitos de clientes**

Las agencias de rating respaldan la mejora de los fundamentales de la entidad

		2014	2015
STANDARD & POOR'S RATINGS SERVICES McGRAW HILL FINANCIAL	Fortaleza Financiera	b-	b+
	Rating L/P	B	B+
FitchRatings	Fortaleza Financiera	bb-	bb+
	Rating L/P	BB+	BB+
DBRS Insight beyond the rating.	Fortaleza Financiera	BB (high)	BBB (low)
	Rating L/P	BBB (low)	BBB (low)

2015: Pasos firmes en la consolidación de un modelo de negocio sostenible

Importes en millones €	2015
BENEFICIO	330
ROTE	8,7%
Var. Saldo Crédito normal	4,1%
Var. Saldo Depósitos	3,6%
Tasa de Morosidad	8,6%
Ratio Cobertura	63%
Ratio CET1	14,75%

- **Orientación clientecéntrica** con incremento del 26% en la experiencia cliente
- **Aumento de dinamismo** de la actividad comercial
- Incremento de la **rentabilidad sostenible**
- **Fortalecimiento de los ratios de capital** a través de la generación orgánica de recursos.
- **Mejora de la calidad de activos**
- **Nuevo Gobierno Corporativo** de acuerdo con las mejores prácticas internacionales
- El **aumento de la calificación crediticia** respalda la evolución de la entidad

Refuerzo del negocio recurrente y mejora de la calidad de los activos

Objetivos a medio plazo



- **Fortalecimiento** del margen comercial: la banca minorista continuará siendo el negocio core de ABANCA
- **Reequilibrando** la proporción depósitos – fondos de inversión
- **Desarrollo** del potencial de crecimiento en medios de pago, seguros y fondos de inversión
- **Generación** de rentabilidad recurrente en línea con coste del capital
- **Evitar la creciente volatilidad** de mercado reduciendo los activos y pasivos de carry trade
- **Continuar la mejora de la calidad** de los activos, al tiempo que se mantienen los elevados niveles de cobertura
- **Mantener elevados ratios de capital** que permitan afrontan holgadamente las exigencias del regulador

Reforzando el compromiso con la comunidad



Lanzamiento de Palabras para Galicia

Kailash Satyarthi, Premio Nobel de la Paz 2014, abrió con su visita a Galicia este espacio para el conocimiento y el intercambio de ideas.



Global Shapers

Una caravana del movimiento social Global Shapers ha recorrido en junio 30 ciudades españolas para conocer la situación y las inquietudes de los jóvenes



Acuerdo con la Fundación Deporte Galego

100 clubes gallegos, 1000 equipos, y casi 15.000 federados de 22 especialidades deportivas, de los cuales 10.000 son niños y niñas



Campaña de ayuda S.O.S. Nepal

236.518,94 euros donados por clientes, no clientes, empleados y el banco, que ha igualado la aportación de los anteriores colectivos.

Reforzando el compromiso con la comunidad



"Picasso y el Cubismo en la Colección de Arte ABANCA" en el Museo Thyssen

Doce obras de Picasso, Juan Gris, Braque y otros cinco artistas de máximo nivel repasan la importancia e influencia de este movimiento en la historia del arte



Colección de arte ABANCA declarada Bien de Interés Cultural

Las 1.349 obras de la Colección de arte ABANCA fueron declaradas BIC refrendando su valor artístico



Campaña de donación de juguetes

ABANCA Obra Social colaboró por segundo año consecutivo con la Cruz Roja en la campaña 'Hay muchos juguetes. Una manera de ayudar'



ABANCA ReSuena

Programa con la OSG para la reinserción social de la infancia y de la juventud en situación de riesgo de exclusión.

DISCLAIMER

- ABANCA Corporación Bancaria, S.A. ("ABANCA") advierte que este documento es meramente informativo, y debe utilizarse únicamente como complemento a la información disponible al público, excluyéndolo por tanto como base o fundamento para la realización de cualquier inversión, o como un acuerdo, compromiso u obligación legal de ABANCA con terceros.
- Su contenido puede basarse en datos e información resumida, no auditada, y no revisada o aprobada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores o cualquier otra autoridad nacional, por lo que en ningún momento constituye una oferta, obligación u asesoramiento sobre contrataciones, inversiones, compraventas de cualquier tipo de producto, instrumento o servicio financiero.
- Las opiniones, proyecciones o estimaciones que puedan estar contenidas en este documento constituyen una valoración de ABANCA a la fecha de su elaboración, pero en ningún caso pueden considerarse como una previsión de resultados, rendimientos o acontecimientos futuros.
- ABANCA, cualquier entidad de su grupo y sus directivos, empleados o administradores (los "Representantes") no responderán por las pérdidas, directas o indirectas, ocasionadas por el uso de la información aquí expuesta, por su inexactitud, así como por la actualización y/o modificación de dichos datos que pueda hacer ABANCA o sus Representantes a su conveniencia, pudiendo omitir total o parcialmente cualquiera de los elementos de este documento.
- El contenido de la presentación está regulado por la legislación española aplicable a la fecha de realización, por lo que no se entenderá vigente para otras jurisdicciones o en caso de modificaciones legales posteriores.
- Queda completamente prohibida la reproducción o distribución de este documento o extractos del mismo por cualquier medio sin la previa autorización de ABANCA.

//ABANCA | Gracias

Sentir común