

2008



INFORME ANUAL



 **BANCA MARCH**

BANCA MARCH
Servicios Centrales
Avda. Alexandre Rosselló, 8
07002 Palma
Tel. 971 779 100
Fax 971 779 224

www.bancamarch.es



Informe anual 2008

Índice

| | |
|--|-----------|
| Carta del Presidente | 6 |
| Consejo de Administración | 8 |
| Comisión Ejecutiva | 9 |
| Comité de Auditoría | |
| Comité de Nombramiento y Retribuciones | 10 |
| Comité de Dirección | |
| Consejo Asesor Canarias | 11 |
| Datos más significativos | 12 |
| La economía global en 2008 | 13 |
| Informe Económico y Financiero | 21 |
| Grupo Banca March | 22 |
| Análisis del Balance Consolidado | 24 |
| Recursos de clientes | 27 |
| Créditos de clientes | 29 |
| Mercado de capitales | 31 |
| Instrumentos de capital | 31 |
| Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada | 32 |

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| Empresas participadas | 37 |
| Actividad Inversora. Participadas | 38 |
| ACS | 39 |
| Acerinox | 42 |
| Prosegur | 42 |
| Clínica Baviera | 43 |
| Antevenio | 43 |

| | |
|--|-----------|
| Estructura funcional | 45 |
| 1. Banca Comercial | 47 |
| 1.1 Red de oficinas | 48 |
| 1.2 Desarrollo de Negocio y Marketing | 50 |
| 2. Banca de Empresas | 59 |
| 3. Banca Patrimonial y Banca Privada | 63 |
| 4. March Gestión | 67 |
| 5. Seguros | 71 |
| 5.1 Banca March, operador de seguros | 72 |
| 5.2 March Vida, compañía de seguros | 73 |
| 5.3 March Unipsa | 74 |
| 5.4 Cifras globales de negocio | 76 |
| 6. Área Financiera | 77 |
| 6.1 Tesorería | 78 |
| 6.2 Mercado de Capitales | 78 |
| 6.3 Corporate Finance | 79 |
| 6.4 Riesgo de tipo de interés y Riesgo de liquidez | 79 |

| | | |
|-------------------|---|------------|
| 7. | Recursos Humanos | 81 |
| 7.1 | <i>Selección</i> | 83 |
| 7.2 | <i>Formación</i> | 83 |
| 8. | Inversiones y riesgos | 85 |
| 8.1 | <i>Gestión de los riesgos</i> | 86 |
| 8.2 | <i>Herramientas y circuitos</i> | 89 |
| 8.3 | <i>Distribución de la inversión</i> | 90 |
| 8.4 | <i>Evolución de la Calidad Crediticia</i> | 91 |
| 8.5 | <i>Formación</i> | 92 |
| 8.6 | <i>Conclusión</i> | 92 |
| 9. | Auditoría interna | 93 |
| 10. | Expansión | 95 |
| 11. | Secretaría General | 99 |
| 12. | Comunicación y Relaciones Institucionales | 103 |
| 12.1 | <i>Responsabilidad Social Corporativa</i> | 104 |
| 12.2 | <i>Convenios</i> | 105 |
| 12.3 | <i>Colaboraciones</i> | 106 |
| 12.4 | <i>Exposiciones</i> | 107 |
| Directorio | | 109 |
| | Filiales | 110 |
| | Banca Patrimonial | 111 |
| | Banca Privada | 112 |
| | Banca de Empresas | 113 |
| | Red de Oficinas | 114 |
| | Directores de Oficina | 124 |

Carta del Presidente

2008 ha sido uno de los ejercicios más complicados que se recuerdan como consecuencia del brusco desplome del mercado hipotecario norteamericano, los efectos colaterales en la mayor parte de los países y el consiguiente lastre en el crecimiento económico global. Después de años de ciclo expansivo mucho más prolongado que los anteriores, nos hemos encontrado con una caída de intensidad y magnitud difícilmente imaginables unos meses antes. Lo acaecido en 2008 ha provocado un verdadero terremoto en los cimientos del sistema financiero, amplificado por el imparable fenómeno de la globalización de los mercados.

Hemos comprobado cómo en la segunda mitad del año, se borraba prácticamente de un plumazo a la otrora poderosa banca de inversión norteamericana; cómo algunas de las grandes entidades bancarias desaparecían o tenían que ser rescatadas in extremis con ingentes inyecciones de dinero público; o cómo una parte importante de la gran banca europea se veía abocada a que los Estados entraran en su capital para evitar el colapso y tapar las multimillonarias pérdidas provocadas por inversiones y créditos de alto riesgo.

En nuestro país, la situación de la economía se ha visto agravada además por el frenazo sufrido por el sector de la construcción, principal motor de crecimiento en los últimos años, provocando una paralización en la demanda, un excedente de vivienda que tardará años en absorberse, así como por un preocupante incremento en los niveles de desempleo y descenso de los cotizantes a la Seguridad Social.

Con ese panorama como fondo, y con la convicción de que todavía nos quedan por delante bastantes meses hasta que se consiga recuperar el ritmo y

la confianza entre los agentes económicos, es más importante que nunca profundizar en los valores tradicionales de este negocio, que en Banca March hemos intentado tener siempre presentes: la prudencia, el reforzamiento de nuestros ratios de solvencia y de capital, el control de la morosidad, el mantenimiento de una elevada tasa de cobertura de insolvencias. Todo ello, con una filosofía clara de atención y proximidad a nuestros clientes, ahora más fundamental que nunca.

Es ahora, en un entorno como el que estamos viviendo, cuando se aprecian los frutos de esos valores. Banca March es uno de los bancos más solventes de Europa, con un Tier 1 del 17,1 –más de dos veces el de la media del sistema financiero español-, y sus ratios de morosidad y cobertura mejoran también los del sector. Para nuestra filosofía de banco y de grupo familiar con casi un siglo de existencia, no repartir dividendo y destinarlo a reforzar el balance es un elemento simbólico de prudencia. Cuantos más recursos propios tengamos, más sólido será el banco.

En las actuales circunstancias, podemos considerar los resultados de Banca March durante el ejercicio 2008 como razonablemente satisfactorios, con un crecimiento de los depósitos del 10% y de los créditos en casi un 8%, es decir, varias veces por encima de lo que lo ha hecho la economía nacional. Obviamente, no somos ajenos al complicado entorno en el que nos movemos. La caída de la actividad económica ha producido una merma en los principales márgenes, por lo que –ahora más que nunca- es necesario ajustar de forma permanente el modelo de negocio que nos permita crecer ordenadamente y seguir mejorando nuestra eficiencia, uno de los grandes retos que debemos perseguir sin tregua.

Es por ello que en estos últimos años estamos perfilando las apuestas estratégicas de Banca March, con una particular potenciación de los segmentos de Banca Privada, Banca Patrimonial y Banca de Empresas, con el objetivo de seguir siendo el banco regional de Baleares, y la referencia en los segmentos medios y altos en el resto de las zonas donde estamos implantados. De ahí que hayamos ampliado nuestra presencia con equipos y oficinas especializadas en Madrid, Barcelona y Valencia, además de los que ya teníamos en Baleares, Andalucía y Canarias. Hemos creado casi una treintena de oficinas de Banca Privada dentro de nuestra red, y hemos dado un salto cualitativo y cuantitativo en Banca Patrimonial, con la incorporación de profesionales de experiencia y prestigio procedentes de otras entidades; y, junto con el equipo de Banca de Empresas, estamos en condiciones de proporcionar el mejor servicio a los múltiples empresarios y empresas familiares de los que, por historia, tradición y filosofía de negocio, nos sentimos muy próximos.

Como siempre, en los resultados de Banca March desempeña un factor fundamental la Corporación Financiera Alba, el brazo inversor que aglutina las participaciones empresariales del Banco. Durante este pasado ejercicio, hemos consolidado nuestra posición como primer accionista de ACS y de Acerinox, y seguimos siendo accionistas de

referencia en Prosegur y Clínica Baviera. Mediante Deyá Capital, el vehículo destinado a canalizar las inversiones de capital desarrollo del Grupo, tenemos una participación significativa en Ros Roca y Ocibar, y seguimos estudiando nuevas operaciones.

Al igual que he mencionado en años anteriores, estamos particularmente orgullosos de dedicar una parte importante de los recursos de nuestro grupo a fomentar los programas de formación de las personas que integran nuestro equipo, con el objetivo de que puedan seguir progresando profesional y personalmente y que, sin ninguna duda, redunde en beneficio de todos: de la organización, de los clientes y de ellos mismos.

Y tampoco quiero dejar de mencionar la apuesta y el compromiso con la sociedad que desde hace muchos años venimos desarrollando a través de los convenios, patrocinios y programas con las instituciones y con el mundo de la cultura y de la Universidad, así como de la decidida acción de fomento de la Cultura que desde hace más de medio siglo venimos llevando a cabo a través de la Fundación Juan March.

A todos, ánimo y gracias.

Carlos March Delgado
Presidente

Consejo de Administración

Presidente

Carlos March Delgado

Vicepresidente Ejecutivo

Pablo Vallbona Vadell

Consejero Delegado

Francisco Verdú Pons

Consejeros

Juan March Delgado

Leonor March Delgado

Gloria March Delgado

Juan March de la Lastra

Isidro Fernández Barreiro

Juan Antonio Lassalle Riera

Antonio Matas Segura

Fernando Mayans Altaba

Enrique Piñel López

Luis Javier Rodríguez García*

Secretario no Consejero

José Ignacio Benjumea Alarcón

Comisión Ejecutiva

Pablo Vallbona Vadell

Vicepresidente ejecutivo desde 1995.

- Ingeniero Naval y MBA por el IESE.
- Vicepresidente de C.F. Alba, del Grupo ACS y de Abertis Infraestructuras.
- Presidente de Iberpistas.
- Miembro del Consejo del Patronato de la Fundación Juan March y del Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones.

Francisco Verdú Pons

Consejero Delegado desde 1996.

- Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia y Executive MBA por la Universidad de Chicago.
- Consejero de C.F. Alba y de ACS.

Juan March de la Lastra

Consejero.

- Licenciado en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid.
- Director de C.F. Alba.
- Consejero de Acerinox, Dragados y Deyá Capital.
- Ha sido Presidente y primer Director General de las Sociedades Gestoras de Fondos de Inversión y Fondos de Pensiones participadas por Banca March y C.F. Alba.

Antonio Matas Segura

Consejero y vocal de la Comisión de Auditoría.

- Director General de Medios de Banca March.
- Consejero de March Unipsa Correduría de Seguros.
- Presidente de March Vida.

Fernando Mayans Altaba

- Ingeniero Aeronáutico y MBA por el IESE.
- Consejero de Acerinox, Corporación Empresarial de Extremadura y CIMSA.

Enrique Piñel López

Consejero y Presidente del Comité de Auditoría.

- Abogado del Estado.
- Consejero de C.F. Alba, Acesa e Iberpistas.
- Miembro del Consejo de Patronato de la Fundación Juan March y del Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones.

Luis Javier Rodríguez García*

Consejero.

- Profesor Mercantil y licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
- Ha desarrollado toda su vida profesional en el Banco de España, donde fue Inspector de Entidades de Crédito desde 1976 y Jefe del Gabinete de la Dirección General de Supervisión desde 1985.

José Ignacio Benjumea Alarcón

Secretario General desde 1996 y Secretario del Consejo de Administración desde 1998.

- Licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla.
- Abogado del Estado excedente.

**incorporado el 21/1/09*

Comité de Auditoría

Presidente

Enrique Piñel López

Vocales

Antonio Matas Segura

Juan Antonio Lassalle Riera

Luis Javier Rodríguez García *

Secretario

José Ignacio Benjumea Alarcón

Comité de Nombramientos y Retribuciones

Presidente

Juan March de la Lastra

Vocales

Pablo Vallbona Vadell

Francisco Verdú Pons

Secretario

Juan José Castelló Martínez

**incorporado el 21/1/09*

Comité de Dirección

Francisco Verdú Pons
Consejero Delegado

José Ignacio Benjumea Alarcón
Secretaría General

Bárbara Bennasar Mesquida
Banca Privada

Juan José Castelló Martínez
Recursos Humanos

Alberto del Cid Picado
Dirección Financiera

Juan Fornés Barceló
Subdirector de Medios

Rafael Gascó Sales
Banca Patrimonial

Juan Gili Niell
Expansión

M^a Luisa Lombardero Barceló
Banca Comercial

Antonio Matas Segura
Dirección de Medios

Eloy Pardo i Mumbardó
Banca de Empresas

Francisco Pérez Orfila
Dirección de la Red

Valentín Sánchez Pérez
Inversiones y Riesgos

AsistentambiénalasreunionesdelComitédeDirección los Responsables de Seguros y de Comunicación y RR.II del Grupo March, **Pedro Ballesteros Quintana** y **Luis F. Fidalgo Hortelano**.

Consejo Asesor Canarias

Rosendo Cabrera Hernández

Isidro Fernández Barreiro

José Vicente de Juan García

Ángel Ramírez González

Grupo Banca March

(datos más significativos)

| | 2008 | 2007 | variación % |
|--|------------|------------|-------------|
| VOLUMEN DE NEGOCIO | | | |
| Fondos Propios | 1.469.468 | 1.370.408 | 7,23 |
| Débitos de la clientela | 6.944.897 | 6.323.875 | 9,82 |
| Crédito a la clientela | 8.157.927 | 7.583.458 | 7,58 |
| Activos totales | 12.281.253 | 11.986.559 | 2,46 |
| RESULTADOS | | | |
| Margen de intereses | 149.093 | 145.179 | 2,70 |
| Margen bruto (*) | 678.092 | 674.373 | 0,55 |
| Resultado de la actividad de explotación (*) | 463.953 | 465.774 | -0,39 |
| Resultado atribuido al grupo (*) | 168.099 | 175.938 | -4,46 |
| (*) sin operaciones singulares | | | |
| NÚMERO DE EMPLEADOS Y PUNTOS DE VENTA | | | |
| Nº de empleados | 1.684 | 1.795 | |
| Nº de oficinas | 288 | 298 | |
| Nº de cajeros automáticos | 534 | 498 | |

en miles de euros

Banca March S.A.

(datos más significativos)

| | 2008 | 2007 | variación % |
|--|-----------|-----------|-------------|
| VOLUMEN DE NEGOCIO | | | |
| Fondos Propios | 678.461 | 636.088 | 6,66 |
| Depósitos de la clientela | 7.162.009 | 6.356.759 | 12,67 |
| Créditos a la clientela | 7.941.447 | 7.594.045 | 4,57 |
| Activos totales | 9.542.576 | 8.915.087 | 7,04 |
| RESULTADOS | | | |
| Margen de intereses | 158.384 | 155.857 | 1,62 |
| Margen bruto | 244.623 | 233.430 | 4,80 |
| Resultado de la actividad de explotación | 54.225 | 58.379 | -7,12 |
| Resultado del ejercicio | 42.373 | 42.065 | 0,73 |
| NÚMERO DE EMPLEADOS Y PUNTOS DE VENTA | | | |
| Nº de empleados | 1.505 | 1.586 | |
| Nº de oficinas | 288 | 298 | |
| Nº de cajeros automáticos | 534 | 498 | |

en miles de euros



La economía global en 2008

2008 fue un año complicado, convulso y cambiante. Un año dominado por la palabra “crisis” en su doble acepción: como cambio brusco en el curso de un proceso y a la vez como momento decisivo en su desarrollo.

Tras cinco años de particular bonanza económica, con crecimiento inusualmente alto acompañado de tipos de interés inusualmente bajos, a lo largo de 2008 se fueron materializando muchos de los riesgos que ya se atisbaban en la última parte de 2007: inicio de una crisis económica pero, sobre todo, recrudecimiento hasta niveles no sospechados de la crisis financiera originada en verano de 2007.



Empecemos con las señales de la **crisis económica**:

Crecimiento.

Tras un primer trimestre del año en que las economías se desaceleraron pero en su mayoría continuaron en la senda positiva, durante el resto de trimestres el PIB de prácticamente todos los países occidentales entró en terreno negativo: Alemania, Italia, Irlanda y Japón en el segundo trimestre; EE.UU., Reino Unido y España en el tercer trimestre. En la actualidad, podemos decir que más de dos tercios de los países industrializados y más de la mitad del PIB mundial se encuentra en recesión (esto es, ha experimentado al menos dos trimestres de crecimiento intertrimestral negativo). Asia, por su parte, y en particular China, mantiene aún un ritmo razonable de actividad, aunque con palpable desaceleración.

Precios.

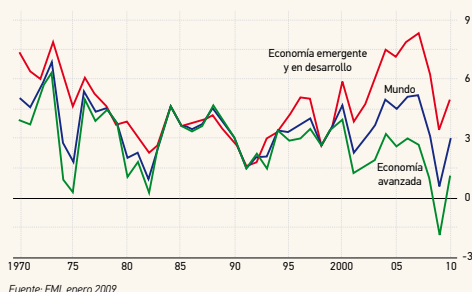
La inflación experimentó en 2008 un viaje de ida y vuelta: en la primera parte del año las materias

primas se dispararon y aceleraron el incremento de los precios. Por ejemplo, el crudo tipo brent alcanzó un precio de 145 \$/barril en julio-08, contribuyendo mucho a la elevación de la inflación a niveles máximos, que superaron el 5% en EE.UU. y en España (4% en la UME). En la segunda parte del año el movimiento fue el inverso, como refleja el descenso del precio del crudo y simultáneamente de la inflación (el brent cerró el año en 35 \$/barril y la inflación entre el 1% y el 2%). Por otro lado, los precios de los activos reales iniciaron o continuaron en 2008 su tendencia descendente en algunos países, siendo notorios los casos de EE.UU., Reino Unido, España e Irlanda.

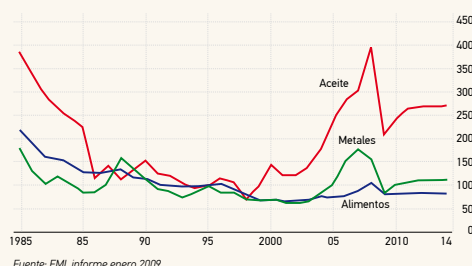
Divisas.

El dólar, que comenzó el año debilitándose y manteniendo una evolución inversa al crudo, alcanzó en julio su mínimo histórico frente al euro (1,605 \$/€) y a partir de ahí experimentó una súbita alza del 30% en 3 meses, cerrando finalmente el año en 1,41 \$/€.

Crecimiento del PIB (%)



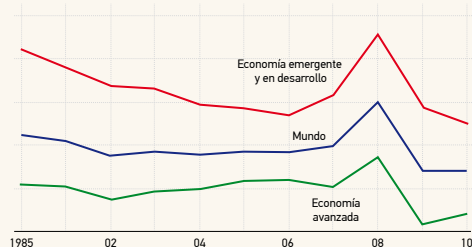
Precios reales de las materias primas (1995=100)



Crecimiento de la producción industrial de mercancías (% variación trimestral anualizada)



Inflación (IPC en %)

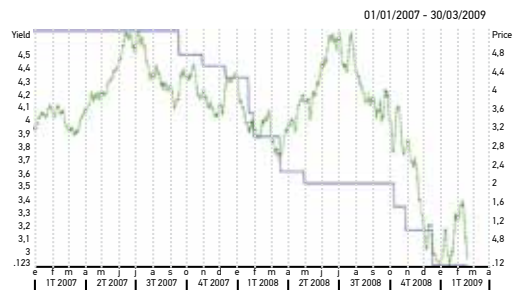




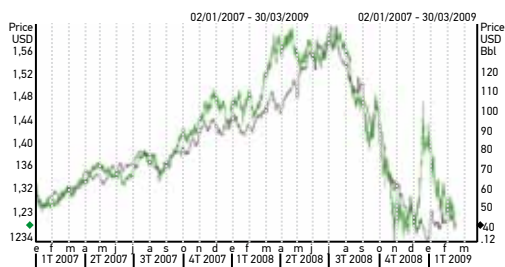
Tipos de interés.

En respuesta al deterioro económico y financiero, los tipos de interés tanto a corto como a largo plazo experimentaron un abrupto recorte, cerrando el año en su mayoría en niveles mínimos históricos: 0,25% la referencia de la Reserva Federal de EE.UU., 2,5% la del BCE y entre el 2% y el 3% las TIRs de los principales bonos del Estado a 10 años.

Tipos de interés en EE.UU.: referencia Fed (azul, eje dcho.) y TIR bono 10 años (verde, eje izqdo.)



Crudo Brent (negro eje dcho.) vs \$/€ (verde, eje izqdo.)





La crisis financiera

Pero la característica más señalada de 2008 fue el estallido a partir de septiembre 2008 de la crisis de crédito originada en julio de 2007 y que ha sido bautizada como "crisis subprime". La declaración en quiebra de Lehman Brothers (cuarto banco de inversión de EE.UU.) en octubre, las posteriores intervenciones estatales de las dos grandes sociedades hipotecarias americanas (Fannie Mae y Freddie Mac) y de la mayor aseguradora (AIG), los atropellados anuncios de fusiones o adquisiciones entre los restantes cinco grandes bancos estadounidenses (Bank of America - Merrill Lynch, Wells Fargo - Wachovia, JP Morgan - Washington Mutual), la intervención estatal en la mayoría de bancos del Reino Unido, las declaraciones de los Gobiernos de EE.UU. y países europeos garantizando los depósitos de los ciudadanos y las numerosas inyecciones de capital público de que el sector

también ha sido objeto en la Europa continental son sólo algunos referentes de la situación. Se estima que hasta la fecha el sector financiero ha recibido ayudas o compromiso de las mismas por valor de en torno a 2 billones de dólares en EE.UU. (14% del PIB) y más de 600.000 millones de dólares en Europa (4,2% del PIB).

En medio de todos estos sucesos, las bolsas de todo el mundo cerraron 2008 con un retroceso histórico, de entre el 40% y el 55% en la mayoría de casos. Todo ello ha generado una espiral que se retroalimenta: pérdida de confianza en el sector financiero, caída de la actividad económica, pérdida de empleo, nuevos descensos de precio de la vivienda, caída del consumo, deterioro de los resultados, nueva caída de la bolsa.

Planes de rescate: sector financiero y economía real.

| País | Adquisición temporal de activos (d) | Compra / recapitalización entidades (e) | Garantías sobre depósitos/titular | Avales | Ayudas sist. financiero (d+e) | Ayudas ec.fra. (% PIB) | Ayudas economía real | Ayuda ec. real (% PIB) |
|----------|-------------------------------------|---|-----------------------------------|--------------|-------------------------------|------------------------|----------------------|------------------------|
| EE.UU. | 1.250.000 M\$ | 564.000 M\$ | 100% garantiz. | -- | 1.814.000 M\$ | 13,1% | 126.100 M\$* | 0,9% |
| U.E. | -- | -- | mín. 50.000 € | -- | -- | -- | 200.000 M€*** | 1,9% |
| Alemania | -- | 80.000 M€ | 100% garantiz. | 400.000 M€ | 80.000 M€ | 4,1% | 31.000 M€ | 1,6% |
| R. Unido | 256.568 M€ | 48.000 M€ | 50.000 L | 320.994 M€ | 304.568 M€ | 20,5% | 23.500 M€ | 1,6% |
| Francia | -- | 50.500 M€ | 50.000 € | 320.000 M€ | 50.500 M€ | 3,4% | 26.000 M€ | 1,8% |
| Italia | 40.000 M€ | 12.000 M€ | 103.000 € | -- | 52.000 M€ | 4,1% | 5.000 M€ | 0,4% |
| España | 50.000 M€ | -- | 100.000 € | 200.000 M€** | 50.000 M€ | 5,1% | 50.000 M€ | 5,1% |
| Irlanda | -- | 10.000 M€ | 100% garantiz. | -- | 10.000 M€ | 7,5% | -- | -- |
| Bélgica | -- | 9.200 M€ | 100.000 € | -- | 9.200 M€ | 3,5% | -- | -- |
| Holanda | -- | 20.000 M€ | 100.000€ | -- | 20.000 M€ | 4,5% | -- | -- |
| China | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 458.000 M€ | 9,1% |
| Japón | -- | 143.821 M€ | -- | -- | 143.821 M€ | 4,7% | 78.570 M€ | 2,6% |

Fuente: anuncios realizados por los gobiernos, elaboración de Banca March. Datos a diciembre-2008.

* Ayuda a la economía real en EE.UU. ampliada hasta 789.500 M\$ (5,5% del PIB) en febrero-2009.

** En España, en 2008 y 2009, a razón de 100.000 M€/año.

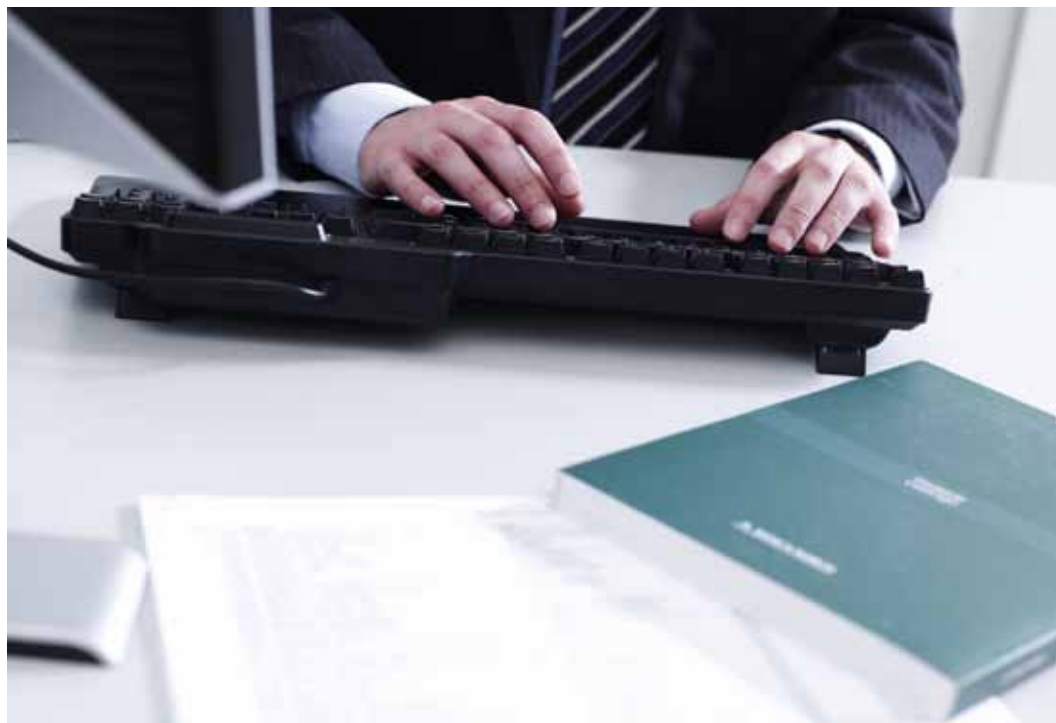
*** Ayuda a la economía real en la UME: 170.000 M€ recomendados entre los estados y 30.000 M€ procedentes del Presupuesto Comunitario.

¿Cuáles han sido las causas de tan extrema situación?

Si las tuviéramos que resumir en una, probablemente sería la siguiente: **exceso de endeudamiento**, amparado por unos tipos de interés excesivamente bajos.

Lo vivido en los últimos años se entiende bien a partir de lo sucedido en economías como la estadounidense y la española: el consumo y la compra de viviendas habían crecido enormemente, alentados por los bajos tipos de interés y por las expectativas de que la bonanza no se acabaría nunca. El endeudamiento familiar creció hasta niveles que ahora vemos que eran insostenibles, porque los tipos de interés no podían seguir tan bajos, porque los precios de la vivienda no podían crecer indefinidamente y porque algún día las rentas familiares dejarían de crecer al ritmo anterior. Por ejemplo en España las familias pasaron en los últimos 10 años de tener un ahorro neto equivalente al 4% del PIB a tener una necesidad de financiación equivalente al 3% del PIB. Y el conjunto de la economía española pasó de ser autosuficiente en lo que a financiación se refiere a tener una necesidad anual de financiación equivalente a aproximadamente el 10% del PIB.

De igual forma que en las familias, en el sector financiero la facilidad de endeudamiento hizo mella: la estrechez de márgenes en un entorno de bajos tipos de interés, la flexibilización de los ratios de capital (bajo la justificación de una sofisticada ponderación del riesgo de los activos), el creciente uso de la titulización (cuyos activos muchos reguladores dejaron exentos de los requisitos de capital mínimo) y la fuerte demanda de crédito llevaron a asumir un riesgo excesivo: en el caso de la banca minorista, el crédito creció a tasas muy superiores a los depósitos y financió en exceso al sector inmobiliario; en el caso de la banca de inversión, se valoró la rentabilidad de las inversiones sobre la base de la financiación con recursos ajenos que se conformaban con rentabilidades muy bajas y de una complaciente valoración del riesgo de los activos (activos poco líquidos que tenían calificación AAA y por los que el mercado exigía teóricamente diferenciales de 20 pb ahora sólo se intercambian por diferenciales cercanos a 200 pb). Todo ello ha puesto en evidencia que el crecimiento descomunal del sistema financiero en los últimos años, lejos de permitir distribuir eficientemente los riesgos, ha creado riesgos nuevos y, a través de instrumentos





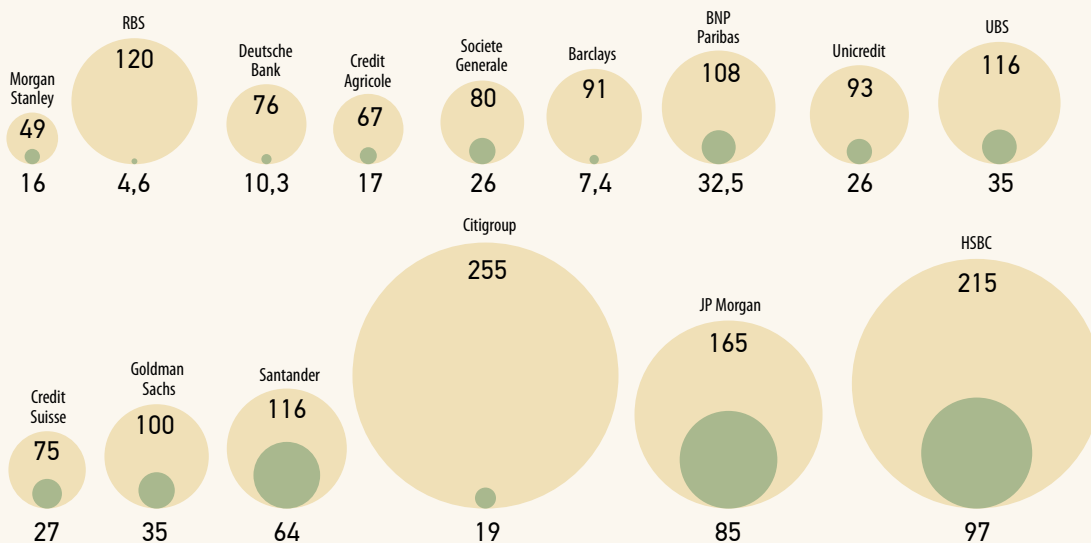
como la titulización, ha permitido su transmisión a agentes e inversores en ocasiones desconocedores de los mismos.

Con todo, los resultados de 2008 marcan una brecha abismal entre la banca española y el resto de la banca mundial. Mientras que la mayoría de los principales bancos del mundo ha cerrado 2008 en pérdidas y tras haber recibido ingentes aportaciones de capital estatal, la banca española ha cerrado 2008 en beneficios no inferiores a los de 2007 y sin intervención estatal alguna.

En resumen: la crisis ha llegado porque se había gastado lo que no se tenía, y ello no se puede hacer indefinidamente. Lo que se ha gastado de más en los últimos años habrá de gastarse de menos en los venideros. Esto se llama recesión, que no es sino retroceder al punto que se debía haber alcanzado si se hubiera avanzado al ritmo de las posibilidades, sin la ayuda de un endeudamiento excesivo que hay que devolver.

Valor bursátil de los grandes bancos del mundo, antes y después de la crisis (miles mns \$).

- Valor de Mercado a 20 de enero de 2009
- Valor de Mercado de 2 trimestre de 2007



JP Morgan con datos de Bloomberg (20 enero 2009)



Perspectivas 2009

De cara al futuro, hay muchas **incógnitas** de difícil respuesta: ¿atravesaremos un periodo de deflación? ¿Habrá financiación disponible para todos los planes de rescate? ¿Hasta dónde repuntará el desempleo? Si los tipos de interés son parte de la causa de la crisis, ¿son también un remedio?

Pero, dentro del negativo escenario, surgen también **aspectos positivos**:

- Los elevados planes de inversión de los gobiernos ayudarán a la economía a medio plazo.
- El abrupto recorte de tipos de interés, particularmente en EE.UU., debería también tener efecto, atajando el problema del sobreendeudamiento.
- Gracias a la crisis los precios de las materias primas se mantienen muy bajos y ello contribuye a compensar la reducción de los ingresos personales.
- En medio de la crisis económica surge asimismo un mayor esfuerzo por la productividad, una mayor valoración del trabajo y un intento de desburocratizar el sistema económico. Surgirá también un mayor rigor bancario.

EE.UU. fue el primer gran país en percibir la crisis económica y parece llamado a ser el primero en salir de ella. La recuperación de esta economía dependerá de la velocidad a la que vayan arreglando sus problemas: el fin de la caída de precios de la vivienda, la recomposición del ahorro de las familias, la vuelta a la normalidad del sistema financiero, la recuperación de la confianza. Lo que parece claro es que se están poniendo herramientas para lograrlo (abrupto recorte de tipos, impulso al gasto público, masivas inyecciones de capital al sector financiero). Las medidas acabarán dando frutos, aunque no de forma inmediata. Estimamos que para finales de 2009 o principios de 2010 EE.UU. podría dar señales de recuperación; en Europa la recuperación llegará algo después y en España en torno a un año después. Lo que también parece claro es que, una vez superada la crisis, todos los países soportaremos más inflación y mayores impuestos. El ajuste será duro, pero la crisis pasará.

"Acabemos de una vez con la única crisis amenazadora: la tragedia de no querer luchar por superarla."

Albert Einstein



Informe Económico y Financiero





Banca March

La estructura del Grupo Banca March responde al desarrollo de dos actividades: bancaria e inversora. Dentro de la actividad bancaria, que lleva a cabo directamente la cabecera Banca March, S.A., se incluyen asimismo el negocio de seguros por medio de March Unipsa Correduría de Seguros, S.A. y March Vida, S.A. de Seguros y Reaseguros, y la gestión de sociedades de inversión colectiva y de fondos de pensiones que desempeñan March Gestión de Fondos, S.G.I.I.C., S.A. y March Gestión de Pensiones, S.G.F.P., S.A., respectivamente.

Al cierre del ejercicio 2008 Banca March, banco regional líder en Baleares y banco de referencia en Canarias, cuenta con 288 oficinas, de acuerdo con la siguiente distribución: 158 en Baleares, 58 en Canarias, 34 en Andalucía, 22 en la Comunidad Valenciana, 12 en Madrid, 3 en Barcelona, y 1 en Londres.

La actividad inversora se realiza por medio de la sociedad Corporación Financiera Alba, S.A., que está controlada con una participación directa del 33'67%. El control de Banca March, S.A. lo ejercen D. Juan, D. Carlos, D^a Gloria y D^a Leonor March Delgado, quienes controlan conjuntamente el 100% de su capital social, sin que ninguno de ellos, ni en base a su participación accionarial, ni en base a ninguna clase de acuerdo, lo haga de manera individual. Banca March, S.A. y sus accionistas controlan conjuntamente el 66'08% de Corporación Financiera Alba, S.A.

Las inversiones de Corporación Financiera Alba, S.A. se centran en la explotación de inmuebles cedidos en arrendamiento operativo y en la tenencia de participaciones de control e influencia en una serie de empresas, entre las que hay que destacar la participación del 24'51% en ACS, Actividades

de Construcción y Servicios, S.A. y del 23'77% en Acerinox, en las que es el principal accionista.

El ejercicio 2008 se ha desarrollado en un entorno económico caracterizado por fuertes caídas de la actividad económica y tensiones en los mercados, que han provocado una importante bajada en el ritmo de crecimiento del negocio en el mercado, todo ello acompañado de un fuerte repunte de la morosidad en el sistema financiero.

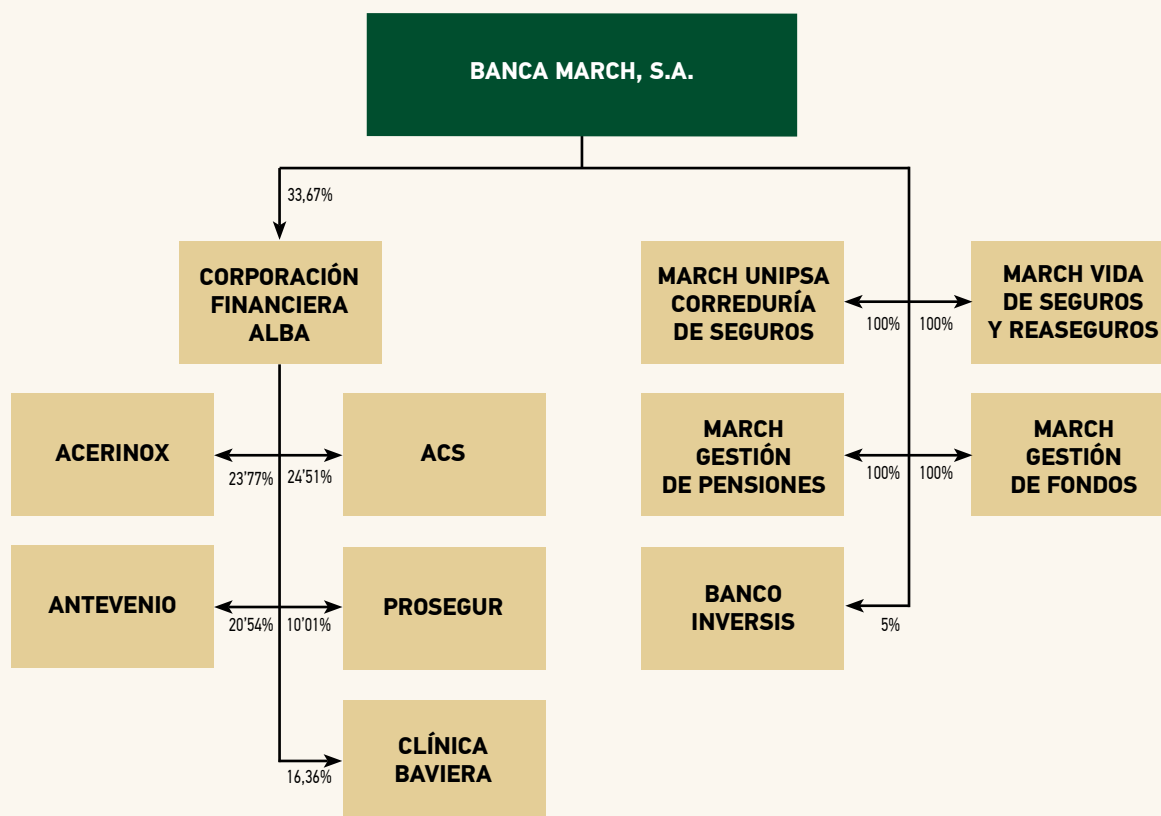
El Grupo obtuvo en el ejercicio 2008 un beneficio neto de 168,099 M€, con un comportamiento positivo de los principales ratios de actividad. En línea con su política tradicional, el Banco no paga dividendos y destina sus beneficios a reservas, lo que le permite mantener sus elevados ratios de solvencia.

RATIOS DE MOROSIDAD Y DE SOLVENCIA

31-dic-08

| | |
|---------------------------|---------|
| Ratio de morosidad | 1'71% |
| Cobertura de insolvencias | 135'79% |
| Ratio de solvencia | 17'1% |
| "Core capital" | 17'1% |

El porcentaje de morosidad se situó a finales de 2008 en el 1'71%, sensiblemente inferior a la media de la banca, si bien se ha notado un repunte, acorde con la situación por la que atraviesa la economía. Las provisiones para insolvencias ascienden al 135,79%, con una cobertura genérica situada al límite superior del 125%, el máximo establecido por la normativa.



Los recursos propios computables del Grupo, calculados de conformidad con la normativa establecida, ascienden a 1.596,430 M€, lo que supone un superávit de 849,089 M€. A 31 de diciembre de 2008 el coeficiente de solvencia del Grupo es del 17'1%, frente a la exigencia legal mínima del 8%. Banca March mantiene unos elevados ratios de solvencia, siendo el 100% "core capital", y que además duplica la media del sistema.

Banca March mantiene el rating de Moody's para depósitos a largo plazo en A2 y en P1 –el nivel máximo– para depósitos a corto plazo, ambos con perspectiva estable.

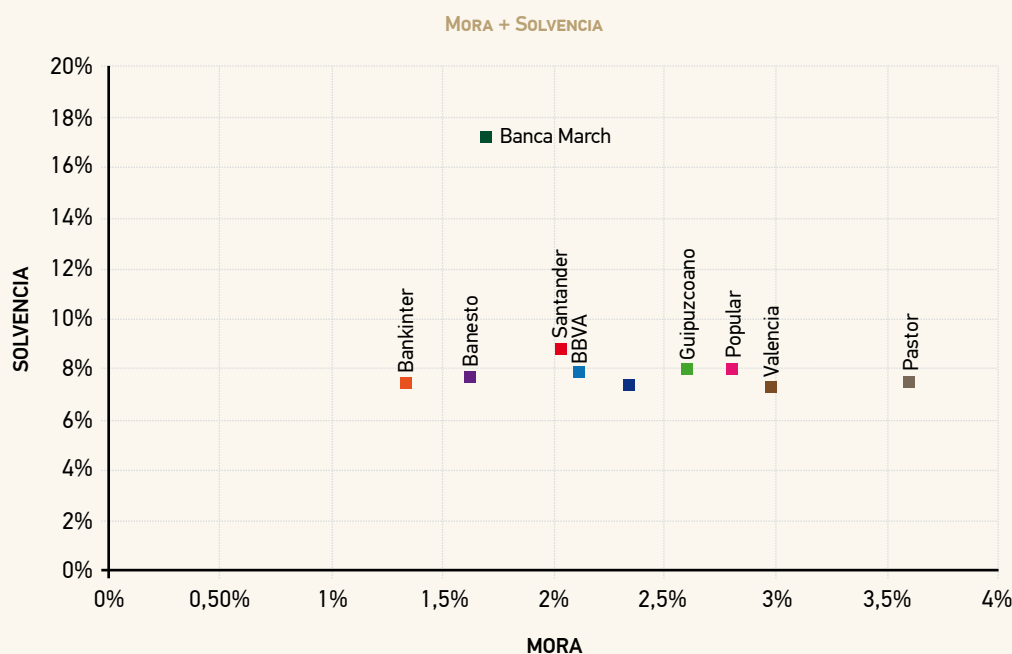
RATING

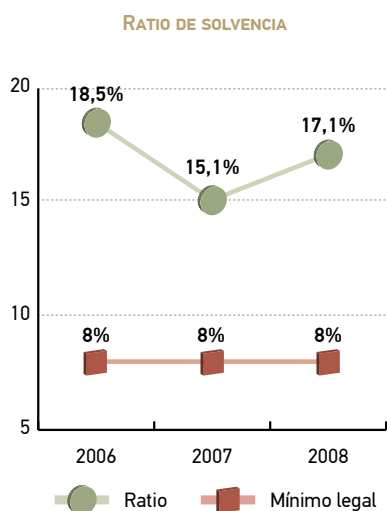
| | Moody's |
|----------------------|---------|
| Largo plazo | A2 |
| Corto plazo | P1 |
| Fortaleza financiera | C |
| Perspectiva | estable |

Análisis del Balance Consolidado

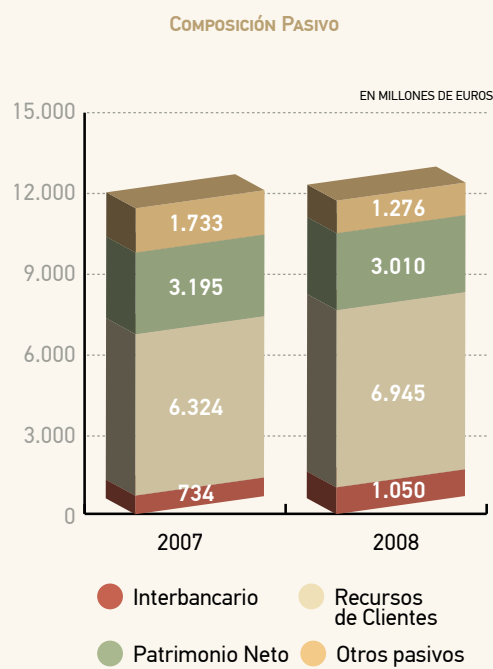
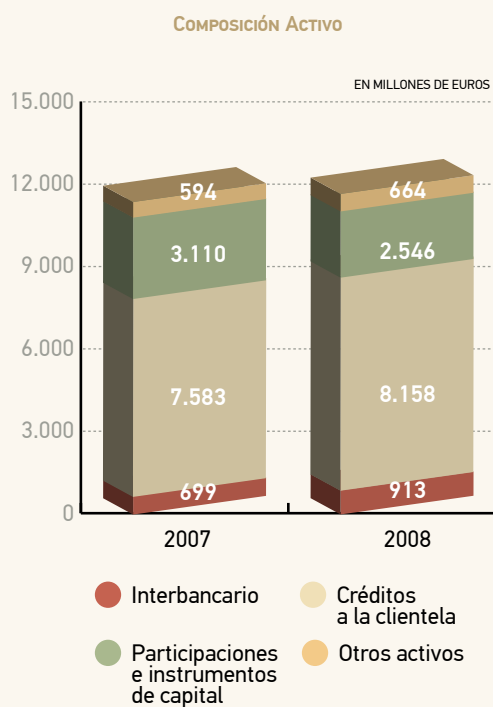
A 31 de diciembre de 2008 el activo del balance consolidado asciende a 12.281,253 M€, lo que supone un crecimiento del 2'46% frente al ejercicio anterior. A pesar de la contracción del mercado y de la economía, Banca March ha continuado creciendo en sus negocios estratégicos, conforme al nuevo modelo que se viene implementando en los últimos años. Así, se ha avanzado en el desarrollo de Banca Patrimonial y Banca Privada, orientados a los segmentos medios y altos de la clientela con especial atención a las empresas y empresarios familiares, reforzándose en estos segmentos con la incorporación de profesionales de gran experiencia y prestigio y con nuevas oficinas especializadas en Barcelona y Valencia.

Por lo que se refiere a la actividad propiamente bancaria, el crédito a la clientela asciende a 8.157,927 M€, aumentando un 7'58%, respecto al año anterior. En 2008 los depósitos de la clientela se han incrementado un 9'82%, ascendiendo a 31 de diciembre a 6.944,897 M€.





A 31 de diciembre de 2008 el patrimonio neto del Grupo suma 3.010,247 M€, ascendiendo los fondos propios a 1.469,468 M€.



| BALANCE CONSOLIDADO | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|--|-------------------|-------------------|-----------------|---------------|
| | | | Absoluta | % |
| ACTIVO | | | | |
| Caja y depósitos en Bancos Centrales | 194.847 | 164.664 | 30.183 | 18,33% |
| Cartera de negociación | 19.879 | 64.117 | -44.238 | -69,00% |
| Activos disponibles para la venta | 234.704 | 337.016 | -102.312 | -30,36% |
| Inversiones crediticias | 8.875.449 | 8.117.982 | 757.467 | 9,33% |
| Cartera de inversión a vencimiento | 19.968 | 20.427 | -459 | -2,25% |
| Derivados de cobertura | 46.599 | 12.366 | 34.233 | 276,83% |
| Activos no corrientes en venta | 12.126 | 1.247 | 10.879 | 872,41% |
| Participaciones | 2.430.676 | 2.819.866 | -389.190 | -13,80% |
| Activos por reaseguros | 948 | 558 | 390 | 69,89% |
| Activo material | 344.345 | 346.817 | -2.472 | -0,71% |
| Activo intangible | 12.218 | 12.536 | -318 | -2,54% |
| Activos fiscales | 65.856 | 63.016 | 2.840 | 4,51% |
| Resto de activos | 23.638 | 25.947 | -2.309 | -8,90% |
| Total Activo | 12.281.253 | 11.986.559 | 294.694 | 2,46% |
| PASIVO | | | | |
| Cartera de negociación | 19.638 | 17.061 | 2.577 | 15,10% |
| Pasivos financieros a coste amortizado | 9.029.660 | 8.471.384 | 558.276 | 6,59% |
| Derivados de cobertura | 34.414 | 91.530 | -57.116 | -62,40% |
| Pasivos por contratos de seguros | 71.151 | 40.767 | 30.384 | 74,53% |
| Provisiones | 62.194 | 80.969 | -18.775 | -23,19% |
| Pasivos fiscales | 25.241 | 31.046 | -5.805 | -18,70% |
| Resto de activos | 28.708 | 58.199 | -29.491 | -50,67% |
| Total pasivo | 9.271.006 | 8.790.956 | 480.050 | 5,46% |
| PATRIMONIO NETO | | | | |
| Fondos propios | 1.469.468 | 1.370.408 | 99.060 | 7,23% |
| Ajustes de valoración | -99.105 | 27.643 | -126.748 | -458,52% |
| Intereses minoritarios | 1.639.884 | 1.797.552 | -157.668 | -8,77% |
| Total patrimonio neto | 3.010.247 | 3.195.603 | -185.356 | -5,80% |
| Total patrimonio neto y pasivo | 12.281.253 | 11.986.559 | 294.694 | 2,46% |

en miles de euros



Recursos de Clientes

A 31 de diciembre de 2008 los recursos de clientes gestionados por el Grupo suman 9.115,538 M€. Las tensiones en los mercados financieros y las fuertes caídas de las bolsas han incidido de manera diferente en el comportamiento de los recursos gestionados. Los recursos típicamente bancarios se han incrementado mientras que han disminuido los volúmenes de los fondos y sociedades de inversión.

La seguridad demandada por la clientela y la orientación del Banco de su política comercial hacia la captación de recursos típicamente bancarios ha permitido un incremento de los mismos de 641,953 M€, lo que supone un aumento del 10'10% ascendiendo a final del ejercicio 2008 a 6.995,160 M€. Todo ello ha llevado a que los recursos

bancarios de clientes han aumentado su peso desde el 68'84% en 2007 hasta el 76'74% en 2008. El principal incremento se produce en los depósitos a plazo por importe de 596,262 M€, ascendiendo a 31 de diciembre de 2008 a 4.914,837 M€.

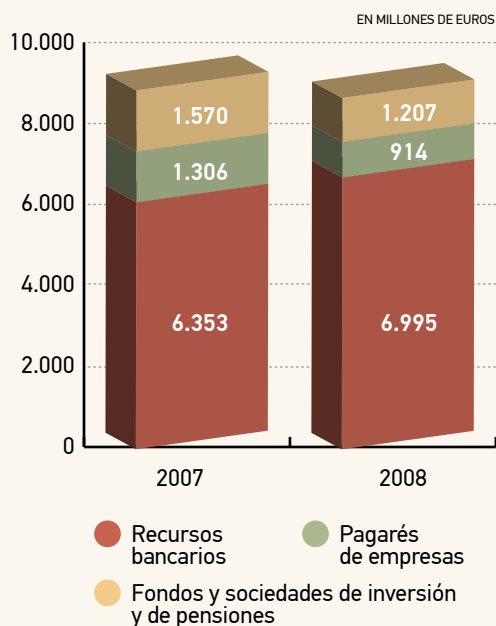
Por otra parte, la difícil situación de los mercados financieros ha incidido en que el saldo a final del año 2008 de los débitos representados en valores negociables se sitúe en 913,866 M€, mientras que los recursos de fuera de balance que el Grupo gestiona a través de las gestoras March Gestión de Fondos, S.G.I.I.C., S.A. y March Gestión de Pensiones, S.G.F.P., S.A., a 31 de diciembre de 2008 suman 1.206,512 M€.

| | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|---|------------------|------------------|-----------------|---------------|
| | | | Absoluta | % |
| Recursos bancarios de clientes | 6.995.160 | 6.353.207 | 641.953 | 10,10 |
| Saldos en balance | 6.932.011 | 6.293.787 | 638.224 | 10,14 |
| Depósitos a la vista | 1.856.456 | 1.806.668 | 49.788 | 2,76 |
| Depósitos a plazo | 4.914.837 | 4.318.575 | 596.262 | 13,81 |
| Cesiones temporales de activos | 110.455 | 148.170 | -37.715 | -25,45 |
| Ahorro en contratos de seguro | 50.263 | 20.374 | 29.889 | 146,70 |
| Ajustes de valoración | 63.149 | 59.420 | 3.729 | 6,28 |
| Débitos en valores negociables | 913.866 | 1.305.683 | -391.817 | -30,01 |
| Recursos fuera de balance | 1.206.512 | 1.569.764 | -363.252 | -23,14 |
| Sociedades y Fondos de inversión | 988.366 | 1.342.191 | -353.825 | -26,36 |
| Fondos de pensiones | 218.146 | 227.573 | -9.427 | -4,14 |
| Recursos de clientes gestionados | 9.115.538 | 9.228.654 | -113.116 | -1,23 |

en miles de euros



RECURSOS GESTIONADOS



Créditos de Clientes

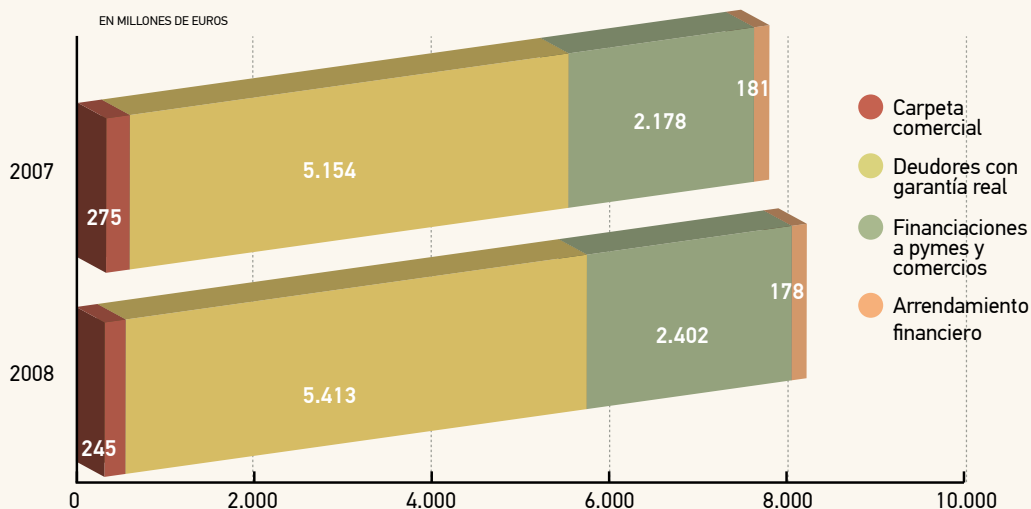
A pesar de la contracción de la actividad económica a 31 de diciembre de 2008 el saldo de créditos gestionados de clientes se ha incrementado un 7'34% respecto al año anterior, ascendiendo a 8.230,390 M€. El incremento más importante se centra en las financiaciones a pymes y comercios con un incremento de las líneas de financiación del

14'83%, ascendiendo el total a 3.997,596 M€. Su instrumentación se realiza en descuento comercial, arrendamiento financiero y líneas de créditos que en total asciende a 2.644,741 M€ a 31 de diciembre de 2008.

Por otra parte, el saldo más importante de financiaciones a clientes corresponde a créditos con garantía real, que se destinan fundamentalmente a la financiación de inversiones del sector turístico y a la adquisición de vivienda por particulares, ascendiendo a 5.412,647 M€.



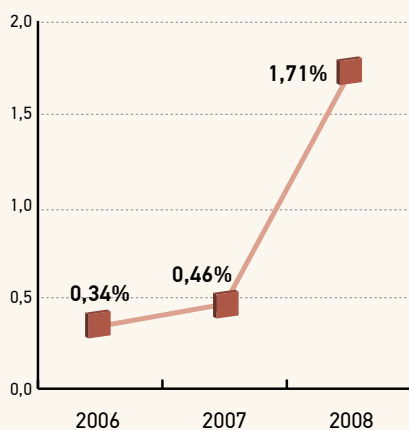
INVERSIÓN CREDITICIA POR MODALIDADES



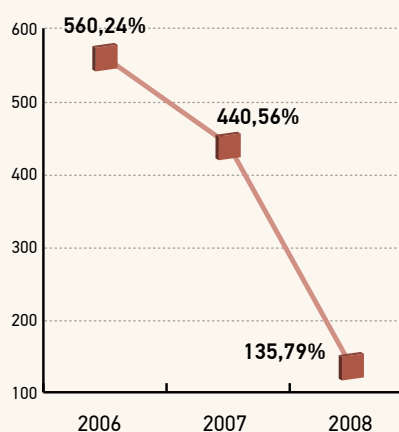
| | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|--|------------------|------------------|----------------|---------------|
| | | | Absoluta | % |
| INVERSIÓN | | | | |
| Crédito por modalidades | 8.239.782 | 7.789.593 | 450.189 | 5,78 |
| Cartera comercial | 245.380 | 275.232 | -29.852 | -10,85 |
| Deudores con garantía real | 5.412.647 | 5.154.024 | 258.623 | 5,02 |
| Otros deudores a plazo | 2.220.945 | 2.007.195 | 213.750 | 10,65 |
| Deudores a la vista y varios | 169.417 | 151.421 | 17.996 | 11,88 |
| Arrendamientos financieros | 178.416 | 181.364 | -2.948 | -1,63 |
| Otros activos financieros | 12.977 | 20.357 | -7.380 | -36,25 |
| Crédito dudoso | 146.908 | 37.060 | 109.848 | 296,41 |
| Ajustes por valoración | -156.300 | -158.972 | 2.672 | -1,68 |
| Total créditos gestionados | 8.230.390 | 7.667.681 | 562.709 | 7,34 |
| Del que: activos titulizados excluidos de balance | 72.463 | 84.223 | | |
| FINANCIACIÓN A PYMES Y COMERCIOS | | | | |
| Financiaciones dispuestas | 2.644.741 | 2.463.791 | 180.950 | 7,34 |
| Líneas de crédito disponibles | 1.352.855 | 1.017.501 | 335.354 | 32,96 |
| Total financiación | 3.997.596 | 3.481.292 | 516.304 | 14,83 |

en miles de euros

RATIO DE MOROSIDAD



PORCENTAJE COBERTURA DUDOSOS



Mercado de Capitales

A 31 de diciembre de 2008, a pesar de la crisis de liquidez generalizada de los mercados financieros, el Banco mantiene una disponibilidad de liquidez de 386,580 M€.

La disponibilidad de liquidez de Banca March comprende los saldos interbancarios más el saldo disponible en Banco Central Europeo, correspondiente a la línea de crédito concedida por la pignoración de bonos de titulización ante Banco de España de préstamos titulizados por Banca March.

| | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|---|-----------------|----------------|-----------------|---------------|
| | | | Absoluta | % |
| Caja | 69.318 | 75.553 | -6.235 | -8,25 |
| Banco de España (Activo) | 125.529 | 89.111 | 36.418 | 40,87 |
| Banco de España (Pasivo) | -407.481 | -200.304 | -207.177 | 103,43 |
| Entidades de Crédito (Activo) | 717.522 | 534.524 | 182.998 | 34,24 |
| Entidades de Crédito (Pasivo) | -641.883 | -533.711 | -108.172 | 20,27 |
| TOTAL LIQUIDEZ NETA | -136.995 | -34.827 | -102.168 | 293,36 |
| Disponible línea de crédito Banco de España | 523.575 | 576.162 | -52.587 | -9,13 |
| DISPONIBILIDAD DE LIQUIDEZ | 386.580 | 541.335 | -154.755 | -28,59 |

en miles de euros

Instrumentos de Capital

A 31 de diciembre de 2008, el Grupo posee, a través de Corporación Financiera Alba, S.A., un 24,51% de ACS, Actividades de construcción y servicios, un 23,77% en Acerinox, un 10'01% en Prosegur, un 16,36% en Clínica Baviera y 21,33% en Antevenio. Las plusvalías de las participaciones cotizadas ascendían a 31 de diciembre de 2008 a 976,322 M€.



PARTICIPACIONES

Costes consolidado:

| | |
|--|------------------|
| ACS, Actividades de Construcción y Servicios, S.A. | 1.483.111 |
| Acerinox, S.A. | 767.066 |
| Antevenio, S.A. | 3.538 |
| Prosegur, S.A. | 142.951 |
| Clínica Baviera, S.A. | 32.021 |
| Resto participaciones no cotizadas | 1.989 |
| Total | 2.430.676 |

Valor de mercado 3.406.998

Plusvalías latentes a 31 de diciembre de 2008 976.322

en miles de euros

La clasificación de los instrumentos de capital del Grupo por tipo de cartera a 31 de diciembre de 2008 y 2007 es la siguiente:

| | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|--|------------------|------------------|-----------------|---------------|
| | | | Absoluta | % |
| Cartera de negociación | 13.868 | 55.716 | -41.848 | -75,11 |
| Cartera disponible para la venta | 109.275 | 235.493 | -126.218 | -53,60 |
| Participaciones en entidades asociadas | 2.430.676 | 2.819.866 | -389.190 | -13,80 |
| Total instrumentos de capital | 2.553.819 | 3.111.075 | -557.256 | -17,91 |

en miles de euros

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada

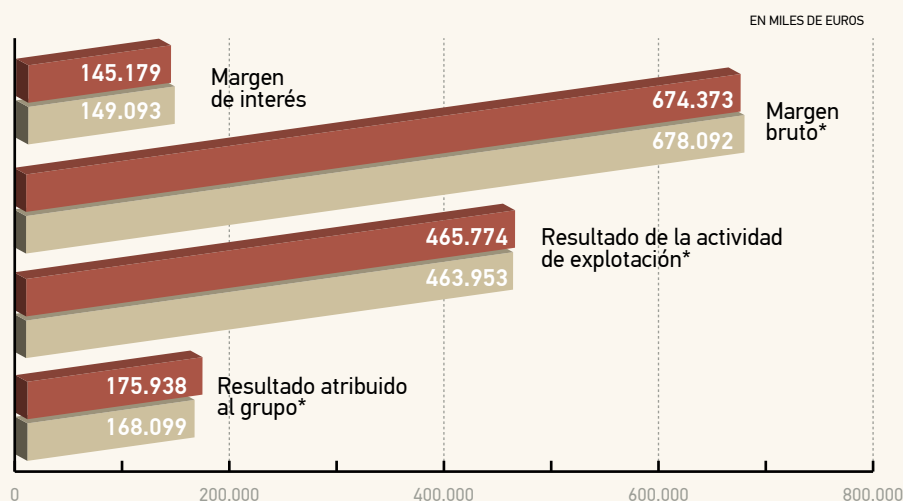
La comparación de los ejercicios 2008 y 2007 está afectada por una serie de operaciones de carácter singular realizadas durante el ejercicio 2007, que suponen un resultado atribuido a la entidad dominante de 18,028 M€:

- en "Resultados de operaciones financieras" del ejercicio 2007 se incluyen plusvalías por

importe de 10,828 M€ procedentes de la desinversión del Grupo de las participaciones en Celtel y Spirent.

- en "Ganancias (pérdidas) en la baja de activos no clasificados como no corriente en venta" del ejercicio 2007, 44,001 M€ corresponden a plusvalías generadas por la venta de diversos inmuebles comerciales y de oficinas.

A 31 de diciembre de 2008 el Grupo ha obtenido un beneficio neto atribuido de 168,099 M€. A su vez, sin tener en cuenta las operaciones singulares, el margen bruto asciende a 678,092 M€ y el resultado de la actividad de explotación se sitúa en 463,953 M€.



*Importe ajustado sin operaciones singulares

2007

2008

| | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|--|----------------|----------------|----------------|---------------|
| | | | Absoluta | % |
| Intereses y rendimientos asimilados | 502.322 | 428.032 | 74.290 | 17,36 |
| Intereses y cargas asimiladas | 353.229 | 282.853 | 70.376 | 24,88 |
| MARGEN DE INTERES | 149.093 | 145.179 | 3.914 | 2,70 |
| Rendimiento de instrumentos de capital | 1.059 | 7.737 | -6.678 | -86,31 |
| Resultados de entidades valoradas por el método de la participación | 429.605 | 422.730 | 6.875 | 1,63 |
| Comisiones percibidas (neto) | 72.902 | 74.648 | -1.746 | -2,34 |
| Beneficios por operaciones financieras | -3.910 | 3.940 | -7.850 | -199,24 |
| Diferencias de cambio | 11.541 | 10.863 | 678 | 6,24 |
| Otros productos de explotación (neto) | 17.802 | 20.104 | -2.302 | -11,45 |
| MARGEN BRUTO | 678.092 | 685.201 | -7.109 | -1,04 |
| Costes de transformación | 158.322 | 154.600 | 3.722 | 2,41 |
| Amortizaciones de activos | 17.192 | 17.780 | -588 | -3,31 |
| Dotaciones a provisiones | -2.143 | 3.393 | -5.536 | -163,16 |
| Pérdidas por deterioro de activos financieros | 40.768 | 32.826 | 7.942 | 24,19 |
| RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACION | 463.953 | 476.602 | -12.649 | -2,65 |
| Pérdidas por deterioro de resto de activos | 27.919 | 0 | 27.919 | - |
| Ganancias en la baja de activos no clasificados como no corrientes en venta | 896 | 46.629 | -45.733 | -98,08 |
| Ganancias de activos no corrientes en venta no clasificados como operaciones interrumpidas | -238 | 743 | -981 | 132,03 |
| RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS | 436.692 | 523.974 | -87.282 | -16,66 |
| Impuesto sobre Sociedades | 14.813 | 21.446 | -6.633 | -30,93 |
| RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO | 421.879 | 502.528 | -80.649 | -16,05 |
| Resultado atribuido a la minoría | 253.780 | 308.562 | -54.782 | -17,75 |
| RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO | 168.099 | 193.966 | -25.867 | -13,34 |
| SIN OPERACIONES SINGULARES: | | | | |
| MARGEN BRUTO | 678.092 | 674.373 | 3.719 | 0,55 |
| RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACION | 463.953 | 465.774 | -1.821 | -0,39 |
| RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO | 168.099 | 175.938 | -7.839 | -4,46 |

en miles de euros

A 31 de diciembre de 2008 el margen de interés del Grupo se incrementa un 2'7%, ascendiendo a 149,093 M€. En cuanto a las partidas que componen el margen bruto, los dividendos han disminuido debido a la venta de instrumentos de capital de la cartera de negociación. Por otra parte, los resultados de entidades valoradas por el método de la participación ascienden a 429,605 M€, correspondiendo fundamentalmente a la participación en ACS, Actividades de Construcción y Servicios, S.A.

Las comisiones netas percibidas por prestación de servicios se han situado en 72,902 M€, procediendo principalmente de ingresos por servicios de cobros y pagos, fundamentalmente por efectos, tarjetas de crédito y débito, órdenes de pago y efectos; también las generadas por operaciones de avales y por servicios de valores; así como por la comercialización de seguros, fondos de inversión y pensiones.



| MARGEN BRUTO | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|---|----------------|----------------|---------------|--------------|
| | | | Absoluta | % |
| MARGEN DE INTERES | 149.093 | 145.179 | 3.914 | 2,70 |
| Rendimiento de instrumentos de capital | 1.059 | 7.737 | -6.678 | -86,31 |
| Resultados de entidades valoradas por el método de la participación | 429.605 | 422.730 | 6.875 | 1,63 |
| Comisiones netas | 72.902 | 74.648 | -1.746 | -2,34 |
| Comisiones percibidas | 96.880 | 92.760 | 4.120 | 4,44 |
| Comisiones pagadas | 23.978 | 18.112 | 5.866 | 32,39 |
| Resultados por operaciones financieras | -3.910 | 3.940 | -7.850 | -199,24 |
| Diferencias de cambio | 11.541 | 10.863 | 678 | 6,24 |
| Otros productos de explotación | 65.394 | 37.505 | 27.889 | 74,36 |
| Ingresos de contratos de seguros | 43.767 | 12.517 | 31.250 | 249,66 |
| Ventas e ingresos por prestación de servicios no financieros | 16.570 | 14.963 | 1.607 | 10,74 |
| Resto de productos de explotación | 5.057 | 10.025 | -4.968 | -49,56 |
| Otras cargas de explotación | 47.592 | 17.401 | 30.191 | 173,50 |
| Gastos de contratos de seguros | 41.107 | 10.038 | 31.069 | 309,51 |
| Resto de cargas de explotación | 6.485 | 7.363 | -878 | -11,92 |
| MARGEN BRUTO | 678.092 | 685.201 | -7.109 | -1,04 |
| MARGEN BRUTO SIN OPERACIONES SINGULARES | 678.092 | 674.373 | 3.719 | 0,55 |

en miles de euros

Una vez adicionados los resultados por operaciones financieras, las diferencias de cambio generadas en las operaciones en divisas y los otros productos y cargas de explotación, donde se incluyen los resultados de la actividad de seguros desarrollada

por March Vida, S.A., y los ingresos de inmuebles cedidos en arrendamiento operativo, el margen bruto del ejercicio se sitúa en 678,092 M€.

A 31 de diciembre de 2008 el resultado de la actividad de explotación del Grupo se sitúa en 463,953 M€. Durante el ejercicio 2008 la contención del gasto ha permitido que los costes de transformación que ascienden 158,322 M€ se incrementen un 2'41%, respecto al año anterior.

El resultado de la actividad de explotación del

ejercicio 2008 recoge las importantes dotaciones por insolvencias realizadas durante el ejercicio por importe de 40,199 M€, correspondiendo principalmente a dotaciones específicas. Asimismo el incremento de los créditos de clientes ha supuesto cubrir la parte correspondiente de cobertura genérica, manteniéndose en el máximo del 125% exigido por el Banco de España.

| RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|--|----------------|----------------|----------------|--------------|
| | | | Absoluta | % |
| MARGEN BRUTO | 678.092 | 685.201 | -7.109 | -1,04 |
| Costes de transformación | 158.322 | 154.600 | 3.722 | 2,41 |
| Gastos de personal | 109.530 | 102.994 | 6.536 | 6,35 |
| Gastos generales | 48.792 | 51.606 | -2.814 | -5,45 |
| Amortizaciones del inmovilizado | 17.192 | 17.780 | -588 | -3,31 |
| Dotaciones a provisiones | -2.143 | 3.393 | -5.536 | -163,16 |
| Pérdidas por deterioro de activos financieros | 40.768 | 32.826 | 7.942 | 24,19 |
| Inversiones crediticias | 40.199 | 32.503 | 7.696 | 23,68 |
| Resto de activos financieros | 569 | 323 | 246 | 76,16 |
| RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN | 463.953 | 476.602 | -12.649 | -2,65 |
| RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN SIN OPERACIONES SINGULARES | 463.953 | 465.774 | -1.821 | -0,39 |

en miles de euros

A 31 de diciembre de 2008 las pérdidas por deterioro del resto de activos recogen el saneamiento de la participación del Grupo en Clínica Baviera, S.A. Después de la contabilización del gasto por el

impuesto de sociedades, a 31 de diciembre del 2008 el resultado atribuido al Grupo es de 168,099 M€.

| RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO | 31/12/2008 | 31/12/2007 | Variación | |
|---|----------------|----------------|----------------|---------------|
| | | | Absoluta | % |
| RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN | 463.953 | 476.602 | -12.649 | -2,65 |
| Pérdidas por deterioro del resto activos | 27.919 | 0 | 27.919 | - |
| Ganancias en la baja de activos no clasificados como no corrientes en venta | 896 | 46.629 | -45.733 | -98,08 |
| Ganacias de activos no corrientes en venta no clasificados como operaciones interrumpidas | -238 | 743 | -981 | -132,03 |
| RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS | 436.692 | 523.974 | -87.282 | -16,66 |
| Impuesto sobre beneficios | 14.813 | 21.446 | -6.633 | -30,93 |
| RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO | 421.879 | 502.528 | -80.649 | -16,05 |
| RESULTADO ATRIBUIDO A LA MINORÍA | 253.780 | 308.562 | -54.782 | -17,75 |
| RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO | 168.099 | 193.966 | -25.867 | -13,34 |
| RESULTADO ATRIBUIDO AL GRUPO SIN OPERACIONES SINGULARES | 168.099 | 175.938 | -7.839 | -4,46 |

en miles de euros

A photograph of several wind turbines against a bright green, slightly cloudy sky. The turbines are white with three blades each. The image is used as a background for the top half of the page.

**EMPRESAS
PARTICIPADAS**



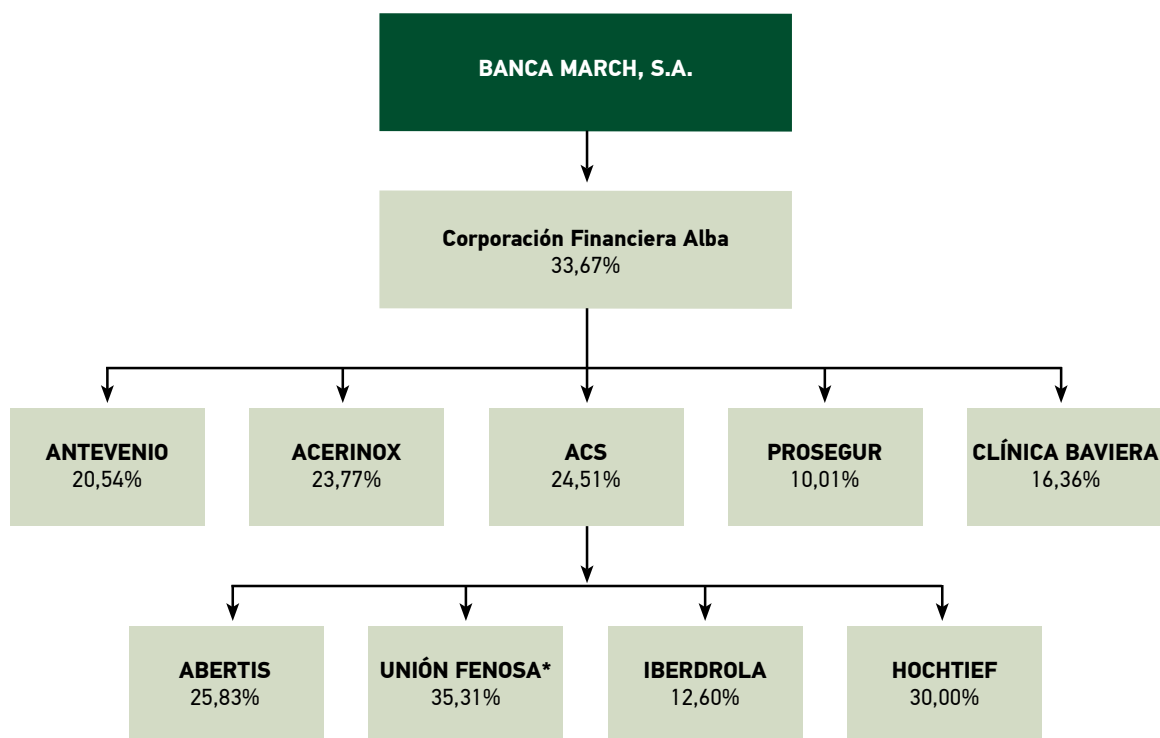


Actividad inversora

Participadas

Banca March mantiene participaciones de control e influencia en una serie de empresas, por medio de la sociedad Corporación Financiera Alba, S.A., entre las que hay que destacar la participación del 24'51% en ACS, Actividades de Construcción

y Servicios, S.A. y del 23'77% en Acerinox, en las que es el principal accionista. Asimismo posee el 10'01% de Prosegur, S.A., el 16'36% de Clínica Baviera, S.A. y el 20'54% de Antevenio.



**Vendida en febrero de 2009*

A su vez, a través de su participación en ACS, Actividades de Construcción y Servicios, S.A., Corporación Financiera Alba, S.A. posee una participación indirecta del 35'31% en Unión Fenosa (vendida en febrero de 2009), del 25'83% en Abertis, del 12'60% en Iberdrola y del 30'00% en Hochtief.

La distribución sectorial de las inversiones de Banca March, entendida como el conjunto de participaciones, directas e indirectas, más el resto de activos y pasivos de Corporación Financiera Alba, S.A. presenta un incremento del peso relativo de los sectores de Energía, Medioambiente y Logística, como consecuencia de las inversiones y desinversiones realizadas, así como por la distinta evolución de la cotización de las acciones de las sociedades participadas.

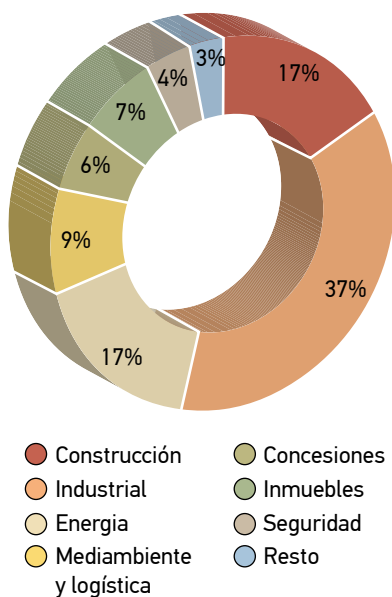
ACS

ACS es la primera empresa de construcción y servicios en España en términos de ventas y capitalización bursátil, con una presencia muy significativa en otros sectores fundamentales para la economía como el de infraestructuras y el de energía.

ACS nació en 1997, en el marco de un proceso de consolidación del sector a nivel nacional, por la fusión de las empresas Ginés Navarro, OCP y Auxini. La adquisición de una participación significativa en Dragados en 2002 y la posterior fusión de ambas compañías en 2003 supusieron la creación del primer grupo en construcción, servicios y concesiones de España y uno de los principales de Europa.



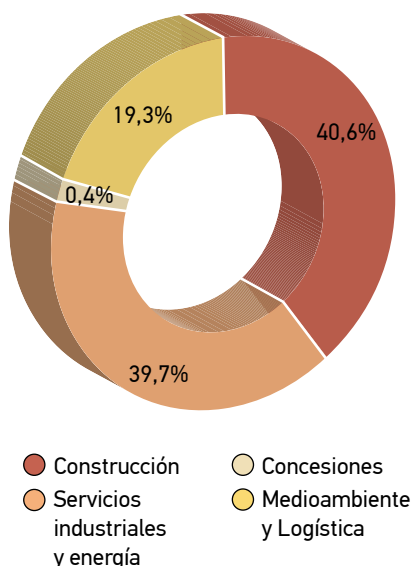
DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL. 2008



De forma paralela a este proceso de integración con otras empresas en sus sectores tradicionales de construcción y servicios, ACS ha seguido en los últimos años una estrategia de diversificación en sectores relacionados con el negocio tradicional (concesiones) y en otros sectores clave en la estrategia futura de la compañía (energía), y un fuerte impulso a la expansión internacional de sus negocios tradicionales.



ACS. DESGLOSE DE VENTAS POR ACTIVIDAD EN 2008



ACS estructura su actividad en cuatro grandes divisiones operativas:

CONSTRUCCIÓN:

esta área de negocio engloba las actividades de construcción de obra civil, edificación residencial y no residencial. ACS es una de las principales empresas europeas en facturación y rentabilidad en este mercado.

SERVICIOS INDUSTRIALES:

ACS cuenta con una amplia y dilatada experiencia cubriendo toda la cadena de valor de este tipo de servicios, desde la promoción, la ingeniería aplicada y la construcción de nuevos proyectos, hasta el mantenimiento de infraestructuras industriales en los sectores de la energía, las comunicaciones, sistemas de control.

MEDIOAMBIENTE Y LOGÍSTICA:

esta área de negocio engloba tres líneas de actividad diferente pero que tienen la característica común de operar en régimen de concesión o mediante contratos a largo plazo: Medioambiente, Mantenimiento Integral y Servicios Portuarios y Logísticos.

CONCESIONES:

ACS es una de las empresas líder a nivel mundial en la promoción, financiación, construcción,

gestión y operación de nuevas infraestructuras de transporte.

Las distintas divisiones de ACS han presentado un buen comportamiento operativo a pesar de la crisis económica. El Grupo ha alcanzado unas ventas comparables de 16.010 M€, un 4,3% más que el ejercicio anterior y ha incrementado su beneficio neto un 16,4% hasta alcanzar 1.805 M€.

Asimismo ACS mantiene participaciones significativas en empresas líderes en sectores económicos clave (Abertis, 25'83%; Iberdrola, 12'60%; Hochtief 30'00%). En julio de 2008, ACS alcanzó un acuerdo para la venta de su participación del 45,3% en Unión Fenosa a Gas Natural por 7.590 M€: un primer 9,99% se vendió el 1 de agosto de 2008 y el restante 35,31% el 26 de febrero de 2009.

Abertis

Abertis es el líder europeo en la gestión de infraestructuras para la movilidad y las telecomunicaciones. A 31 de diciembre de 2008, operaba 3.308 kilómetros de autopistas en España y Francia, la primera red de emplazamientos para la difusión de señales de radio y televisión del país y contaba con una creciente presencia en comunicaciones vía satélite a través de Eutelsat e Hispasat. A través de TBI, Abertis opera, entre otros, los aeropuertos de London Luton, Belfast, Cardiff, Estocolmo, Orlando Sanford, tres aeropuertos en Bolivia y participa en quince aeropuertos en México, Jamaica, Chile y Colombia con más de 61,1 millones de pasajeros transportados en 2008. Su filial SABA gestiona 106.000 plazas de aparcamiento en seis países, principalmente España, Italia y Portugal.

En el ejercicio 2008 Abertis obtuvo unos ingresos de 3.679 M€, con un beneficio neto de 618 M€.

Iberdrola

Iberdrola es la primera compañía eléctrica española, con una potencia total instalada de 26.369 MW, una producción neta de 67.626 GWh, una energía facturada a clientes de 105.007 GWh y 10,2 millones de puntos de conexión de electricidad



y gas gestionados. Si se incluyen las actividades internacionales - Estados Unidos, Latinoamérica y el Reino Unido - la capacidad instalada total asciende a 43.311 MW, la producción neta a 141.268 GWh, la energía facturada a 181.794 GWh y el número de puntos de conexión gestionados excede los 27,6 millones, incluyendo gas y electricidad. Iberdrola es la mayor empresa energética española por capitalización bursátil.

En septiembre de 2008, Iberdrola completó la adquisición del 100% de la empresa estadounidense Energy East por 6.091 M\$ incluyendo la asunción de 2.869 M\$ de deuda. La financiación de esta adquisición se completó poco después de su anuncio, en junio de 2007, gracias a una ampliación de capital por un importe aproximado de 3.400 M€.

Los resultados de 2008 vienen marcados por ser el primer ejercicio completo de ScottishPower en el Grupo y, en menor medida, por la integración de Energy East en el último trimestre del ejercicio. En el ejercicio 2008 Iberdrola obtuvo unos ingresos de 25.196 M€, y un beneficio neto de 2.861 M€.

Hochtief

Hochtief es uno de los grupos de construcción y desarrollo de infraestructuras más grandes del mundo con una amplia presencia internacional: es la mayor empresa de construcción europea y la cuarta mayor del mundo por cifra de negocio, la primera a nivel mundial por ventas internacionales y uno de los diez mayores promotores de concesiones de infraestructuras a nivel mundial.

Hochtief cuenta con seis grandes divisiones según su actividad y área geográfica:

Construcción Américas,
Construcción Europa, Construcción Asia Pacífico,
Concesiones, Inmobiliario y Servicios.

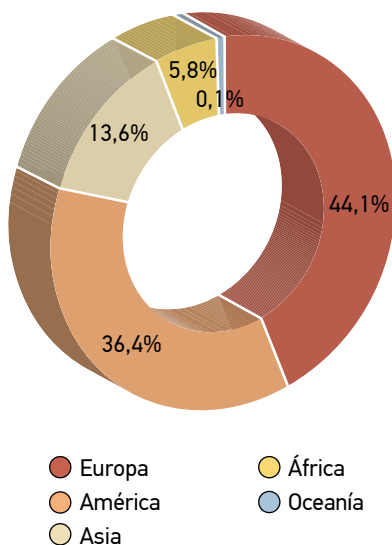
En el ejercicio 2008 Hochtief obtuvo unos ingresos de 19.103 M€, y un beneficio neto de 175 M€.

ACERINOX

Acerinox es una de las compañías líder a nivel mundial en la fabricación de acero inoxidable. La empresa cuenta con tres factorías de productos planos - en Algeciras, España; Kentucky, EEUU (North American Stainless); y Middelburg, Sudáfrica (Columbus Stainless) -, tres fábricas de productos largos - Roldán e Inoxfil en España y NAS Long Products en EEUU - y una extensa red comercial, con almacenes y centros de servicio en más de 25 países.

Acerinox está actualmente construyendo una nueva planta para la producción de acero inoxidable en Johor Bahru (Malasia) que le permitirá mejorar su acceso a los mercados asiáticos. Se espera que esta planta entre en operación en 2011.

El año 2008 ha sido con seguridad uno de los más complicados para los fabricantes de acero inoxidable, con dos marcadas tendencias negativas durante todo el año: por un lado, una fuerte caída del precio de níquel y, por otro, el desplome de la actividad industrial y de la demanda global de acero inoxidable, especialmente en el cuarto trimestre.

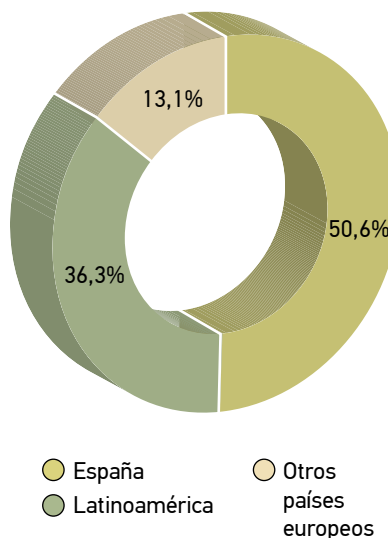


En el ejercicio 2008 Acerinox presenta una facturación de 5.051 M€. Asimismo tiene unos recursos propios de 2.021 M€ y un endeudamiento neto de 939 M€, lo que representa 3,1 veces el

EBITDA consolidado de 2008. Es interesante destacar que, a pesar de las difíciles condiciones de mercado, el endeudamiento neto sólo se incrementó un 1,8% durante el ejercicio.

PROSEGUR

Prosegur es la empresa líder en España en la prestación de servicios de seguridad privada, con una importante presencia en otros países de Europa y en Latinoamérica. En la actualidad, Prosegur cuenta con más de 600 instalaciones en 11 países, 82.000 empleados y una flota compuesta por 4.700 vehículos.



La empresa ofrece una amplia variedad de servicios a clientes corporativos y particulares, tales como vigilancia activa, telecontrol y tele vigilancia, protección anti-intrusión, protección contra-incendios, gestión de efectivo, gestión de cajeros automáticos, logística de valores y consultoría y formación.

El área de negocio de seguridad corporativa, que comprende las actividades de vigilancia y transporte de fondos, representa la mayor parte de la facturación del grupo y ha ascendido a 1.941 M€ en 2008, lo que supone un incremento del 11,3% respecto al ejercicio anterior. Este crecimiento se debe a la buena evolución de la práctica totalidad de

países y negocios y a las adquisiciones realizadas en 2008 y en años anteriores. El área de seguridad residencial, que incluye principalmente el negocio de alarmas, ha tenido unos ingresos de 111 M€, un 12,8% más que el ejercicio anterior.

En el ejercicio 2008 Prosegur obtuvo unos ingresos de 2.052 M€, y un beneficio neto de 127 M€.



CLÍNICA BAVIERA

Clínica Baviera es la empresa líder en España en la prestación de servicios oftalmológicos para la corrección de problemas oculares tales como miopía, astigmatismo o presbicia. Clínica Baviera contaba con 54 clínicas y consultorios oftalmológicos a 31 de diciembre de 2008, de las cuales 39 se localizan en España, 13 en Alemania, Austria y Holanda (a través de su filial Care Vision) y 2 en Italia.

Por otro lado, Clínica Baviera ofrece también servicios de cirugía estética a través de Clínica Londres. A finales de 2008 Clínica Londres contaba con 13 centros en España donde presta servicios de medicina estética, cirugía plástica y tratamiento de la obesidad, entre otros.

Clínica Baviera ha acelerado su expansión internacional en 2008 con la compra de Care Vision – empresa con clínicas oftalmológicas en Alemania, Holanda y Austria – y con la apertura de un segundo centro oftalmológico en Milán (Italia).

En el ejercicio 2008 Clínica Baviera obtuvo unos ingresos de 88 M€, y un beneficio neto de 7 M€.

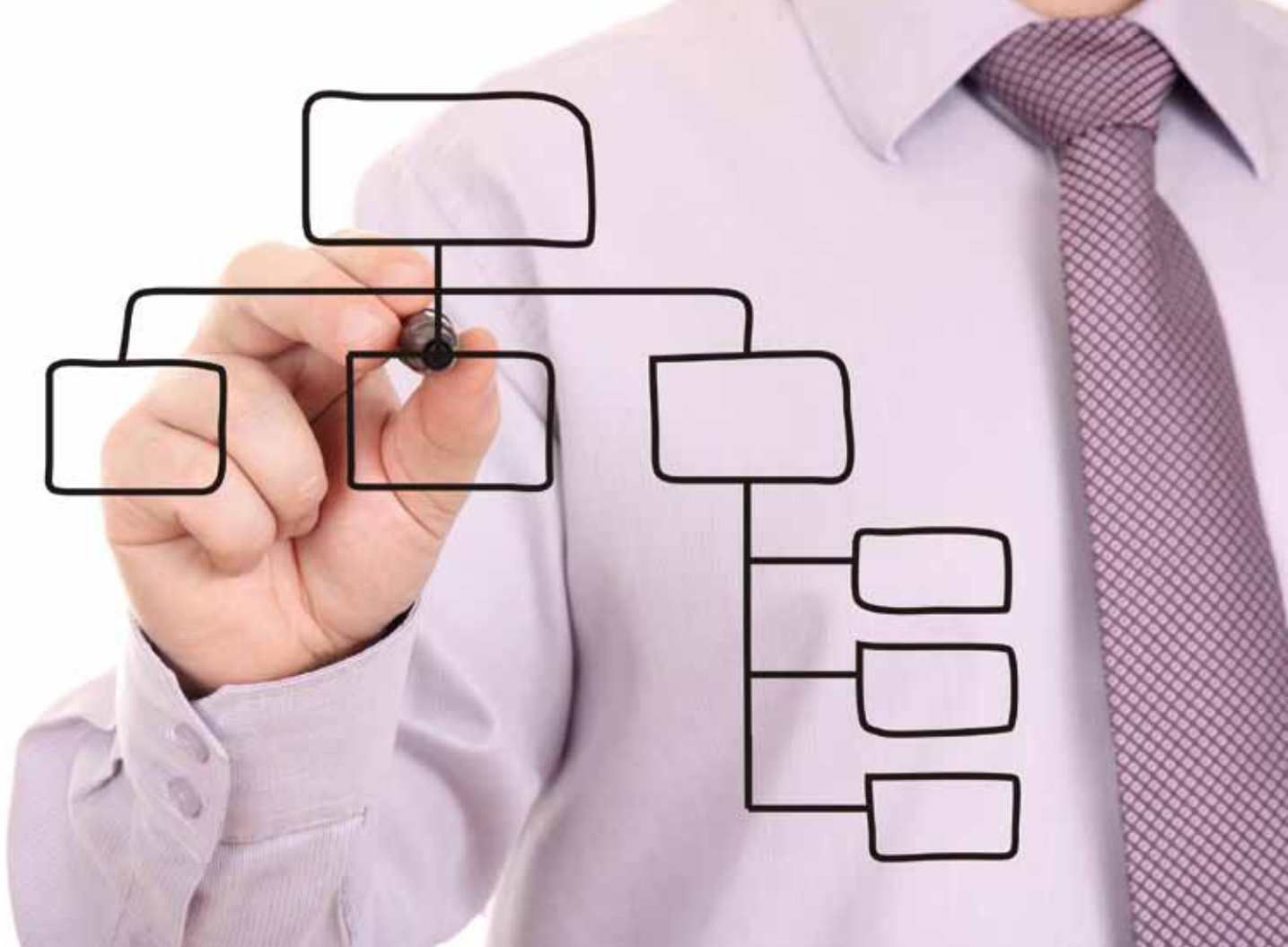
ANTEVENIO

Antevenio es una de las empresas líderes en España en el sector de la publicidad en Internet a través de gestión de “banners” y otro tipo de publicidad mediante páginas webs especializadas, publicidad contextual, gestión de bases de datos, marketing directo a través de correo electrónico, etc. A pesar de una posible ralentización en 2009, se espera que el sector de publicidad por Internet continúe experimentando fuertes crecimientos en los próximos años.



Durante 2008 Antevenio ha mostrado un fuerte crecimiento orgánico y ha completado la integración exitosa de las dos sociedades adquiridas en 2007, Netfilia en España y Webnation en Italia (actualmente Antevenio Italia). Antevenio continúa analizando oportunidades de expansión de forma orgánica y mediante adquisiciones, gracias a la posición financiera obtenida por la salida a Bolsa en Alternext en 2007 y a la generación de caja de los negocios actuales.

En el ejercicio 2008 Antevenio obtuvo unos ingresos de 20 M€, y un beneficio neto de 2 M€.



Estructura funcional

47 BANCA COMERCIAL

59 BANCA DE EMPRESAS

63 BANCA PATRIMONIAL Y BANCA PRIVADA

67 MARCH GESTIÓN

71 SEGUROS

77 ÁREA FINANCIERA

81 RECURSOS HUMANOS

85 INVERSIONES Y RIESGOS

93 AUDITORÍA INTERNA

95 EXPANSIÓN

99 SECRETARÍA GENERAL

103 COMUNICACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES



BANCA COMERCIAL

La coyuntura económica y el enfoque estratégico de Banca March propició que 2008 fuera un año dedicado principalmente a la modificación de la estructura comercial y a la captación de recursos. Los depósitos, los Planes de Previsión Asegurados y las Carteras de Fondos fueron los productos estrella.





1.1 Red de Oficinas

El enfoque estratégico de Banca March, orientado cada vez más a los segmentos de particulares de rentas altas, medias-altas y a la empresa familiar, junto al entorno económico actual, aconsejaron la **modificación de la estructura comercial**, de la que hay que destacar los siguientes cambios:

- Homogeneización de la estructura en toda la red.
- Creación de la Dirección de Seguimiento de Negocio.
- Dotación de la figura del Administrador de Recursos para todas las zonas geográficas.
- Integración del nuevo proyecto en la red de oficinas con la creación de la figura del Director

de Negocio con dependencia jerárquica del Director de Zona y funcional de la Dirección de Banca Privada.

- División de la Red Comercial en 14 Zonas y 17 Direcciones de Negocio.
- Mantenimiento de la figura del Director Territorial en Canarias.



La estructura comercial es la siguiente:

| | Baleares | Canarias | Andalucía | C. Valenciana | Madrid |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|---------------|----------|
| Territoriales | * | 1 | ** | ** | ** |
| Zonas | 6 | 4 | 1 | 2 | 1 |
| Dir. Negocio | 8 | 4 | 3 | 1 | 1 |
| D.A.R.⁽¹⁾ | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Total | 16 | 11 | 5 | 4 | 3 |

* No es necesario por cercanía

** No es necesario por tamaño

(1) Directores de Administración de Recursos

Durante el pasado ejercicio, y para ir adaptando la red al nuevo proyecto estratégico, se inauguraron 7 oficinas y se cerraron 17.

| Zonas | Aperturas | Cierres |
|---------------|-----------|-----------|
| Baleares | 1 | 3 |
| Canarias | - | 5 |
| Andalucía | - | 7 |
| C. Valenciana | 1 | 2 |
| Madrid | 3 | - |
| Barcelona | 2 | - |
| Total | 7 | 17 |

El número de oficinas a 31 de diciembre de 2008 era el siguiente:

| ZONAS | 2008 | 2007 | 2006 |
|--------------------------|------------|------------|------------|
| BALEARES: | 157 | 159 | 157 |
| Mallorca | 134 | 135 | 133 |
| Menorca | 11 | 11 | 11 |
| Eivissa | 11 | 12 | 12 |
| Formentera | 1 | 1 | 1 |
| CANARIAS: | 58 | 63 | 61 |
| Las Palmas: Gran Canaria | 16 | 18 | 18 |
| Lanzarote | 10 | 10 | 9 |
| Fuerteventura | 6 | 8 | 7 |
| Tenerife: Tenerife | 24 | 25 | 25 |
| La Palma | 2 | 2 | 2 |
| ANDALUCÍA: | 34 | 41 | 33 |
| Cádiz | 12 | 13 | 7 |
| Málaga | 22 | 28 | 26 |
| COM. VALENCIANA | 22 | 23 | 19 |
| Alicante | 16 | 18 | 15 |
| Valencia | 6 | 5 | 4 |
| MADRID | 12 | 9 | 5 |
| BARCELONA | 3 | 1 | 1 |
| LONDRES | 1 | 1 | 1 |
| TOTAL | 287 | 297 | 277 |

1.2 Desarrollo de Negocio y Marketing

1.2.1 DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

DEPÓSITOS

La situación económica en el ejercicio anterior obligó a ser más agresivos en la captación de recursos. La orientación de Banca March a clientes de renta altas, objetivo prioritario en los próximos años, así como la gran competencia existente entre las entidades, impulsó la creación de una serie de productos de alta rentabilidad.

De entre estos **depósitos de alta remuneración**, destaca el **depósito Bienvenida**, un depósito a 3 meses dirigido a la captación de nuevos clientes, y el **depósito Libre Disponibilidad**, un depósito que, como su nombre indica, se caracteriza por una total libertad de disponibilidad, permitiendo al cliente disponer de su dinero sin ninguna comisión de cancelación y sin que ello limite su alta rentabilidad. La comercialización de este depósito se focalizaba a partidas de dinero nuevo procedentes de otra entidad.



Siguiendo con el eje central de la estrategia de Banca March de concentrar la mayoría de sus esfuerzos en satisfacer las necesidades del colectivo de Banca Privada, se lanzó el **Depósito Banca Privada**. Se trata de una imposición a plazo fijo, a un plazo de 6 meses con una retribución muy atractiva, y enfocada exclusivamente a clientes de este segmento.

Asimismo, se siguieron comercializando productos de rentabilidad referenciada al euríbor, de rentabilidad creciente a 18 meses, ligados a la domiciliación de nómina, depósitos combinados con fondos de inversión, etc., dando la posibilidad de elección entre diferentes opciones de liquidación e intereses. En definitiva, Banca March cubre una amplia gama de depósitos en cuanto a plazos, tipos, liquidez y perfil del inversor, todos ellos con una atractiva rentabilidad.

Paralelamente, se fueron creando **nuevos productos estructurados** que garantizan el 100% del capital, y mantienen un carácter sofisticado, permitiendo al inversor obtener en un plazo establecido una rentabilidad ligada a la evolución de una referencia bursátil, ya sea un índice bursátil o una cesta de valores. Entre todos los depósitos estructurados comercializados en el 2008 destacaron el **Depósito 80/120** y el **Depósito Oro Garantizado**.

LIBRETAS DE AHORRO

Banca March reconoce la importancia del ahorro tradicional en libreta para muchos de sus clientes, por lo que la potenciación del mismo sigue siendo una dinámica común en la Entidad. A lo largo del año 2008 y siguiendo en la línea de ofrecer a los clientes algo más por sus ahorros, se continuaron las **Campañas de captación de recursos mediante el lanzamiento de nuevas libretas y cuentas corrientes**.

Ejemplo de esto fue el lanzamiento de la **“línea Oro” de Banca March**, una serie de **libretas de ahorro y cuentas corrientes** con condiciones muy ventajosas, especialmente diseñada para aquellas personas con un perfil profesional alto o directivo alto, es decir, profesionales por cuenta propia, directivos empresarios y asalariados directivos.

Dentro de esta gama “Oro” hay que destacar las cuentas corrientes **Tarifa Plana**, con las que se



facilita a los clientes la planificación de sus gastos, al estar libre de la mayor parte de comisiones, al tiempo que se les ofrece unos tipos de interés en función del saldo en cuenta, convirtiendo así a estas cuentas en unos productos de un enorme atractivo. Éstas son ideales para aquellos clientes particulares que deseen

obtener más rentabilidad por sus ahorros y, a su vez, mantener la libertad de disposición sobre sus saldos.

Durante el presente ejercicio, han continuado las habituales campañas de **incremento de saldo** tanto para la *Libreta de Ahorros Hogar*, como para la *Libreta de Ahorros Ocio*. Se ofrecieron como regalos artículos de menaje, pequeños electrodomésticos y otros artículos relacionados con el hogar, que tienen gran aceptación entre los clientes de Banca March.



PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

Durante el ejercicio 2008, atendiendo a las necesidades de un mercado cambiante, Banca March siguió el proceso de adaptación de los productos hipotecarios. Con el objetivo de fortalecer la "Oferta Hipotecaria", a mediados del 2008, se lanzó una nueva campaña cuyo eje central era un nuevo producto altamente competitivo:





la **Hipoteca Antiestrés**, que combina una parte a interés fijo y otra a interés variable (ambos muy competitivos), con un plazo máximo que oscila entre los 20 y los 30 años.

La finalidad de esta campaña era ofrecer una imagen de renovación y de alternativa en el mercado hipotecario. Los esfuerzos se centraron principalmente en las **Subrogaciones Hipotecarias**, tanto en promociones financiadas por Banca March como en hipotecas existentes en la competencia y susceptibles de subrogación. Con esta modalidad de hipoteca, Banca March asume los gastos que se produzcan en la subrogación de la operación hipotecaria sobre vivienda (gastos de notario, registro, gestoría, etc.). Si bien el enfoque de este producto era exclusivo a subrogaciones, también se creó el producto para hipotecas nuevas, con unas condiciones muy atractivas y un mínimo a financiar de 200.000 euros.

Paralelamente y dentro de la línea “Oro” enfocada a profesionales liberales, directivos o mandos intermedios, hay que destacar el lanzamiento de la **Hipoteca Futuro Oro**, préstamo hipotecario destinado a la adquisición, construcción o rehabilitación de la vivienda, cuyo tipo de interés disminuye en función de los productos contratados y que, además de ofrecer un plazo de hasta 30 años, posibilita una carencia de hasta 5 años.

Aún así, durante el 2008 se siguió ofreciendo el amplio abanico de hipotecas Banca March adaptadas a todo tipo de clientes y necesidades: extranjeros, jóvenes, comercios, combinadas con las facilidades de un préstamo personal, con cuotas constantes, etc.

CRÉDITO AL CONSUMO

Continuando la estrategia iniciada en el año anterior, durante el ejercicio 2008 Banca March siguió llevando a cabo alguna acción de “**Préstamos Personales Preconcedidos**” a los clientes con mayor nivel de vinculación, realizando una oferta personalizada a cada uno de ellos en condiciones muy atractivas. La mejora en la aceptación de este tipo de préstamos fue notable y los crecimientos, muy significativos.

PLANES DE PENSIONES Y FONDOS DE INVERSIÓN

En mayo del anterior ejercicio, se produjo el lanzamiento del **March de Pensiones Protegido**, un Plan de Pensiones garantizado con comercialización limitada hasta el 15 de julio de 2008 o hasta alcanzar los 4 M€ de patrimonio. Con este nuevo Plan de Pensiones, Banca March

garantizaba, al vencimiento, el 100% del capital invertido por el partícipe más un porcentaje en función de la evolución del IPC y del índice Dow Jones Eurostoxx 50.

En lo concerniente a la gama de **Planes de Pensiones**, durante 2008 se continuó con el **"Programa Extra"**, que tiene como objetivo prioritario premiar a los partícipes que permanezcan en los Planes de Pensiones de Banca March y que a su vez realicen una aportación anual determinada, a través de un sistema de bonificación en cuenta que se va incrementando cada año de permanencia.

Además, se realizó la Campaña por la que se incentivaba a los nuevos partícipes y los traspasos de Planes de Pensiones de otras entidades, así como las aportaciones de los partícipes actuales, mediante obsequios y abonos en efectivo de un porcentaje sobre el importe traspasado. A diferencia de los años anteriores, se incluyeron también como productos de campaña el March Vida PIAS y el March Vida Plan de Previsión (PPA) y, adicionalmente, se incrementaron el número de tramos por importe aportado y/o traspasado para dar mayores posibilidades de elección al cliente.

Durante el ejercicio 2008 se llevó a cabo la comercialización activa de una amplia gama de fondos (mercado monetario, mixtos, monetario dinámico, renta fija, renta variable y fondos Premier, etc.). Hay que reseñar la buena acogida que sigue teniendo el **Servicio de Gestión de Carteras de Fondos de Banca March**, mediante el cual el cliente se beneficia de un servicio especializado por parte de nuestros expertos. El objetivo de este servicio es maximizar la rentabilidad de acuerdo a un perfil de riesgo predefinido (conservador, moderado y decidido), diversificar el patrimonio y posibilitar que el cliente se despreocupe del seguimiento de los mercados financieros. Las carteras están formadas por fondos de Banca March representativos de los distintos tipos de activos (dinero, renta fija, renta variable y mixtos) y zonas geográficas (España, Europa, Global, etc.).

Además, cabe destacar que se ha otorgado nueva garantía para:

- **El Fondo March Eurobolsa Garantizado, F.I.:** Con esta nueva garantía, el partícipe, además

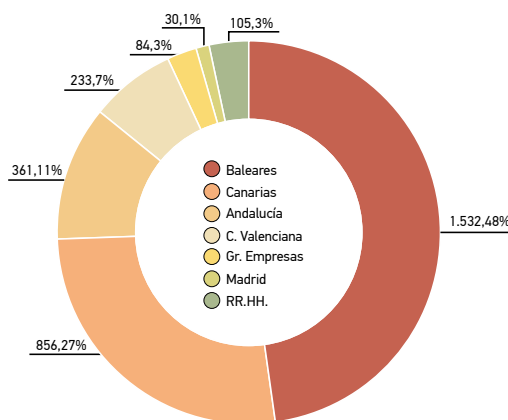
de tener el capital invertido garantizado al vencimiento, puede beneficiarse de la evolución de una cesta de índices bursátiles europeos.

- **El Fondo March USA Garantizado, F.I.:** En este caso, el partícipe, además de tener también el 100% del capital garantizado, puede beneficiarse de la evolución de una cesta de 5 acciones estadounidenses.

1.2.2. NEGOCIOS ESPECIALIZADOS

NEGOCIO HIPOTECARIO

Durante el ejercicio 2008, Banca March siguió impulsando el negocio hipotecario alcanzándose una formalización de más de 3.200 hipotecas por un importe superior a 1.131 M€, aunque registrando un ritmo inferior al del ejercicio precedente.



Ante la situación cambiante del mercado, Banca March ha ido progresivamente primando la calidad de la inversión adaptando la oferta a las necesidades de los clientes.

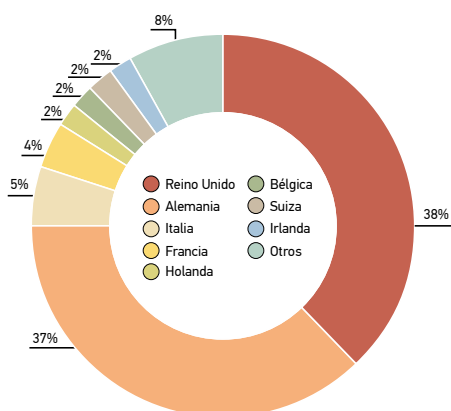
EURO RESIDENTES

Los extranjeros residentes y no residentes en nuestro país siguen siendo uno de los ejes de peso de la estrategia de clientes de Banca March.

Durante el 2008, se superó la cifra de 61.500 clientes euroresidentes (primeros titulares de cuenta), casi un 22 % del total de clientes de Banca

March, lo que proporciona una idea de la relevancia de este segmento para la Entidad. La presencia de Banca March a lo largo de la costa mediterránea también hace necesaria esta reflexión, ya que en algunos lugares los residentes extranjeros llegan incluso a superar a los nacionales.

Por nacionalidades, los ciudadanos alemanes (37%) y británicos (38%) siguen siendo mayoritarios, seguidos, con una gran diferencia, por italianos y franceses.



Debe destacarse la atención personalizada de este segmento en su propio idioma y la revisión del servicio March Premium.

MARCH PEQUES, MARCH JOVEN Y MARCH CLÀSSIC

A lo largo del año se siguieron realizando las campañas “Un ingreso, un regalo” e “Incremento de saldo”, orientadas a este segmento, así como las campañas estivales de parques acuáticos.

Es importante recalcar el éxito que sigue teniendo el producto March Vida Estudios, un Seguro de Vida “Dotal” (de ahorro infantil) con prima periódica que en caso de fallecimiento del tomador (padre) garantiza la aportación establecida hasta la mayoría de edad del joven.

En cuanto al servicio March Clàssic, se continuó desarrollando un programa que integra diversas actividades culturales y lúdicas, como viajes, excursiones, clases, etc. Hoy por hoy, Banca March es la única entidad bancaria que con carácter sistemático desarrolla estas actividades, contando

principalmente con la colaboración de la red comercial de oficinas de nuestra Entidad y con las asociaciones de tercera edad de las localidades.

MARCH COMERCIOS

Durante el ejercicio 2008, March Comercios alcanzó la cifra de 12.000 clientes y casi 550 M€ de volumen de negocio, con una vinculación media de 3,5 productos por cliente. Estas cifras son fruto del esfuerzo de muchas personas de Banca March, con especial mención a la red de oficinas, que respondió de manera entusiasta a las distintas campañas y objetivos marcados.

El año 2008 significó la consolidación en la implantación y ejecución del plan de marketing integral que se marcó en sus inicios, completándose el desarrollo de una oferta especializada que incluye, entre otros:

- La incorporación de TPV's multdivisa mediante los cuales el comercio, al tiempo que se beneficia de una tasa de descuento más baja, da un servicio de valor añadido a sus clientes al permitirles conocer el importe exacto de su compra en su moneda de origen.
- La mejora del seguro Multirriesgo March Comercios, con mayores garantías adaptadas a la naturaleza de cada comercio a un menor coste.
- La comercialización de la Cuenta Comercio Oro, una cuenta a la vista de remuneración de saldos a la vista.
- La incorporación de modelos de terminales de punto de venta no tan estandarizados, como puedan ser las Pasarelas Virtuales, los Protocolos Unificados y las tecnologías móviles (gprs o inalámbrico).

Asimismo, se afianzó el Acuerdo de Colaboración con Solred suscrito en el año 2007 para comercializar, a través de las oficinas de Banca March, las tarjetas Solred Clásica y Solred Gasoleo Bonificado para el colectivo de comercios, autónomos y Pymes. Del mismo modo, en junio de 2008 se cerró un acuerdo similar con BP Oil España para comercializar la Tarjeta BP.

1.2.3 BANCA ELECTRÓNICA Y MEDIOS DE PAGO

CAJEROS AUTOMÁTICOS

Durante el ejercicio 2008 se incrementaron en 5 el número de cajeros respecto al año anterior, quedando un total de 535. Cabe destacar que, si bien se redujeron los cajeros ubicados en oficinas por cierre de las mismas, se incrementó el número de cajeros desplazados.

Un 52% del parque pertenece a Baleares, un 28% a Canarias y el 20% a la zona de la Península. De ellos, 290 están ubicados en oficinas y 245 corresponden a cajeros desplazados que se encuentran repartidos en centros comerciales, grandes almacenes, zonas de ocio, hospitales, hoteles, etc., es decir, en lugares de gran afluencia de público para proporcionar una mayor comodidad y calidad de servicio a nuestros clientes y público en general.

Durante el ejercicio anterior, el volumen de actividad de los cajeros creció significativamente hasta alcanzar las 7.881.251 operaciones con un volumen de 688,759 M€.

TARJETAS

El 2008 se actualizó el diseño de la mayoría de las imágenes de las tarjetas de Banca March con el fin de transmitir una mayor modernidad.

En sintonía con la nueva orientación del Banco hacia Banca Privada, se decidió la creación de una tarjeta de gama alta en prestaciones de servicios. Con esta idea se lanzó a finales del 2008 la **tarjeta Exclusive**: un nuevo concepto de Tarjeta de Crédito de la familia "Platinum" gama negra.

Es reseñable que el coste de esta tarjeta de crédito es relativamente bajo para las prestaciones que da



EVOLUCIÓN TOTAL NÚMERO DE CAJEROS POR EJERCICIO Y ZONAS

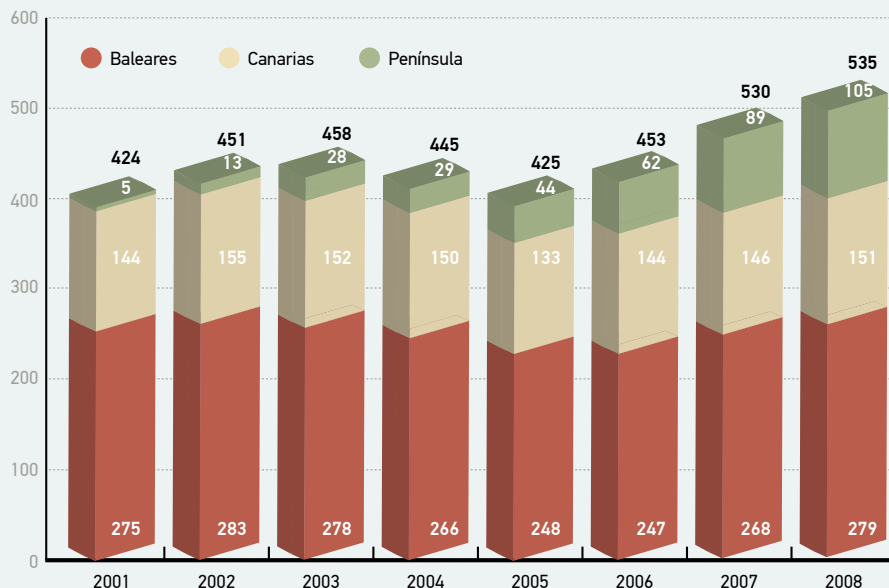


Gráfico comparativo de la totalidad de cajeros distribuidos por zonas en los siete últimos ejercicios.



en comparación con otras tarjetas de igual gama del mercado. Cabe destacar la amplia asistencia en viajes, seguro de accidentes, protección de tarjetas y una extensa gama de guía de servicios. Desde el Call Center el cliente podrá ser atendido hasta en cinco idiomas diferentes.

La tarjeta se entrega con un “welcome pack”, en el que el cliente encontrará toda la documentación de

El diseño de la tarjeta se basa en la obra “Homenaje a Newton, 1969” del artista Fernando Zóbel (1924-1984), cedida por la Fundación Juan March.

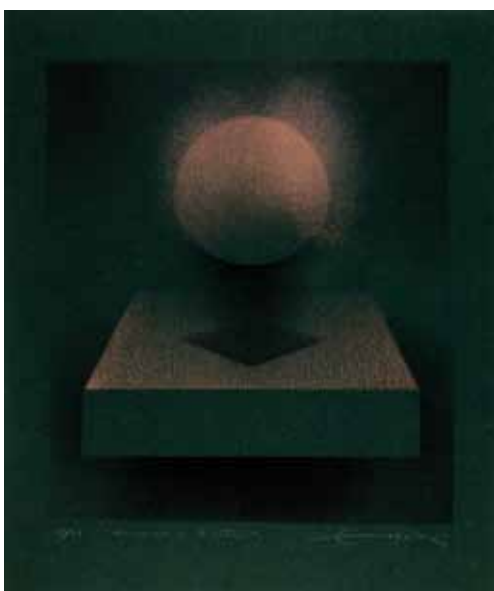
También es importante mencionar que durante el ejercicio se realizaron toda una serie de **campañas de incentivación de uso** de tarjetas en general, tanto de débito como de crédito, así como campañas de **fomento de contratación**, consistentes en la entrega de regalos directos a aquellos titulares que usaban como pago de compras su tarjeta Banca March o que contrataban una tarjeta durante el periodo de campaña.

SERVICIO DE BANCA A DISTANCIA: TELÉFONO E INTERNET

Telemarch es un servicio personalizado y seguro que permite, de una forma cómoda y flexible, acceder y operar desde cualquier lugar del mundo a través del ordenador o teléfono. Como punto destacable, en 2008 se realizó un nuevo diseño de la tarjeta del servicio de banca a distancia.

Respecto a **Banca Telefónica**, durante el ejercicio 2008 se computaron 48.282 llamadas entrantes y 110.756 llamadas de tele-marketing. Este servicio cuenta con un amplio abanico de posibilidades, desde solicitudes de asesoramiento, de información, de cotizaciones bursátiles, hasta la realización de operaciones.

La **Banca “On-line”** continúa con el crecimiento exponencial, tónica que se mantiene desde hace 8 años como consecuencia del incremento del número de usuarios y de la amplia gama



CARACTERÍSTICAS DE LA OBRA: PLANTIGRAFÍA Y ÓLEO SECO SOBRE PAPEL.
REPRODUCCIÓN DE LA PLANTIGRAFÍA Nº15 DE UNA EDICIÓN 15/15

los atributos de la tarjeta. Además, se le obsequiará con un regalo de bienvenida consistente en una carpeta que contiene una lámina de la obra de la imagen representativa de la tarjeta.

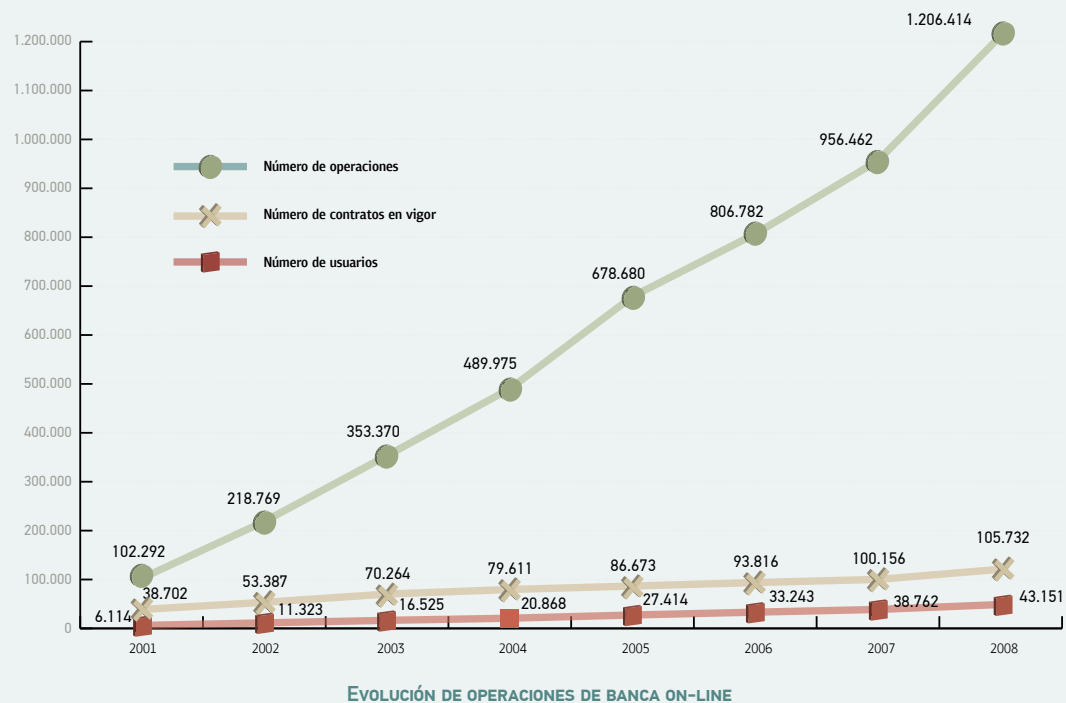
de operaciones que el cliente puede efectuar. A este hecho hay que añadirle factores tales como: rapidez, accesibilidad durante las 24 horas de todos los días del año y seguridad.

Es recalable la gran aceptación que durante el ejercicio anterior tuvo el *Broker on-line*, herramienta que permite el acceso a la última información sobre cotizaciones, informes de carteras recomendadas, análisis y gráficos interactivos, etc.

La *banca on line* se presenta en cuatro idiomas: castellano, catalán, alemán e inglés, facilitando

su acceso tanto a clientes nacionales como extranjeros.

A mediados de junio de 2008 se lanzó el **nuevo diseño de la página web de Banca March**, www.bancamarch.es, ofreciendo una imagen más atractiva y limpia, con una mayor claridad de navegación que incrementa la utilidad de la página web como herramienta de información de los productos y servicios de Banca March.



BANCA DE EMPRESAS

Sin duda, fue ésta una de las áreas más relevantes del año 2008. Alcanzó los 3.700 M€ gestionados y experimentó un incremento del 10% respecto al año 2007, lo que significó un crecimiento del 29,6% en la aportación al margen. El año 2008 se caracterizó por la potenciación de la banca mayorista y por los preparativos para el nuevo plan de 2009.





Banca de Empresas en Banca March es una unidad de negocio especializada creada para dar respuesta a las necesidades de gestión que se derivan de las medianas y grandes empresas, corporaciones, grandes instituciones públicas, así como la llamada banca mayorista o de grandes partidas.

A través de Directores de Negocio formados a tal efecto (38 personas), repartidos por toda la geografía, presta apoyo, formación y asesoramiento a toda la red comercial del Banco, donde se contabilizan la gran parte de los clientes gestionados por esta unidad, provocando con ello una máxima colaboración interna en beneficio de los clientes.

Durante el ejercicio 2008, su evolución fue altamente positiva, teniendo en cuenta la difícil situación de mercado que ha presidido la segunda parte del año, añadido al hecho de que en sus cifras se incluye el crédito al promotor, cuya congelación en el crecimiento es manifiesta en todo el sistema, principalmente a partir del mes de agosto.

La cifra de inversión gestionada alcanzó casi los 3.700 M€ con un crecimiento sobre el año anterior del 11,6 %, con tasas interanuales que fueron reduciéndose progresivamente a lo largo del año, debido a la importante ralentización del crédito en los últimos meses. Por otra parte, los recursos de clientes en este segmento aumentaron en un 9,5% sobre el año 2007, por lo que el conjunto del negocio creció por encima del 10%.

En cuanto a los resultados obtenidos, incluyendo una mejora de las comisiones devengadas de un 15,3%, han supuesto un crecimiento en la aportación al margen del 29,6% mejorando incluso la tasa del año anterior que se situaba en un meritorio 25%.

En el 2008 se potenció la llamada banca mayorista, enfocada principalmente, junto al Área de Tesorería y Mercado de Capitales del Banco, a la captación y gestión de grandes partidas de recursos, habiendo obtenido un notable éxito en la captación de nuevos cedentes. Por otra parte, debido a las circunstancias

de mercado, se reenfocaron los fundamentos y objetivos de la División Inmobiliaria, centrándola principalmente en la gestión del riesgo asumido por la Entidad vía crédito al promotor, velando por el buen fin de las inversiones y prestando apoyo técnico y de asesoramiento, tanto internamente a la red de ventas, como a los propios clientes. En este capítulo, se obtuvieron notables mejoras en numerosas posiciones crediticias, minimizando la exposición y obteniendo mayores y mejores garantías. Todo ello gracias a la sintonía manifiesta entre dicha unidad y el Área de Inversiones y Riesgos del Banco. Cabe citar que la política de Banca March en materia de financiación al promotor y sobre todo en lo que respecta a la financiación de suelo y porcentajes de crédito sobre la obra realizada, ha sido siempre una política de máxima prudencia, lo que repercute favorablemente en comparación con la media del sector en situaciones de incertidumbre como la actual.

Paralelamente, se reenfocó el negocio institucional, centrándose más en la gestión global de los clientes que en las propias operaciones generadas, comercializando productos de valor añadido y rentabilizando las posiciones de la Entidad.

En cuanto a los avances en desarrollos informáticos y de gestión, que ya se venían implantando desde un tiempo atrás, cabe destacar el desarrollo de un nuevo sistema de pago a proveedores que verá la luz durante el ejercicio 2009, así como notables mejoras en los aplicativos de la llamada banca a distancia.

En lo referente a recursos humanos, el área de Banca de Empresas tiene una estructura propia, ligera y eficiente, que se apoya principalmente en las unidades de negocio básicas del Banco y la red de oficinas para la correcta gestión de nuestros clientes, lo que genera sinergias con programas de actuación concretos junto con otras unidades estratégicas como son Banca Patrimonial, Banca Privada, Tesorería y Mercados y Banca Seguros.

Asimismo, se mantuvieron e incluso aumentaron los programas de formación específicos, extensibles a todo el personal adscrito al área, haciendo especial hincapié en la actualización y mejora de las cuestiones que permanentemente requieren puesta al día (nuevo Plan General Contable, fiscalidad, etc.).



Para el año 2009, refrendando el giro estratégico del Banco, Banca de Empresas se constituye como el principal inductor del negocio de Banca Patrimonial y de Banca Privada en el Grupo, mediante un ambicioso calendario de visitas conjuntas con dichas áreas, a fin de transformar Banca March en una institución referente entre las familias empresarias de nuestro país.

Para ello, se establecieron en 2008 mecanismos de gestión que garantizarán que durante el 2009 se ponga en marcha un importante plan dirigido hacia la captación de propietarios, accionistas y directivos de las empresas clientes del Banco. Paralelamente, se iniciará un efecto “lavadora” del balance, sustituyendo las maduraciones de los riesgos y aquellos clientes definidos como no estratégicos, por empresas de tipología familiar donde el binomio empresa familiar - familia empresaria tenga respuesta global en Banca March. En este sentido, se establecen programas formativos a tal efecto y se reenfoca la actuación comercial de los Directores de Negocio de Empresas, creando las bases para una tipología de banco más “pegada” a segmentos de menos exposición al riesgo y mayor valor añadido (rentabilidad).



BANCA PATRIMONIAL Y BANCA PRIVADA

La crisis económica hizo más necesaria la labor de asesoramiento, recompensada por un excelente comportamiento de estas áreas, que cerraron el año con una cartera de más de 7.000 clientes y un volumen de negocio gestionado de 3.982 M€. Destacó la puesta en marcha del proyecto de coinversión Deyá Capital, que permite a los clientes invertir con Alba en proyectos empresariales.





El año 2008 resultó especialmente duro para la economía en general y para los mercados financieros en particular. La crisis se dejó sentir en toda su crudeza, afectando especialmente a las entidades financieras y a la confianza del mercado. Las tensiones de liquidez, la quiebra de algunos bancos de inversión y el rescate de otros por parte de los gobiernos determinaron el fin de un modelo de banca y la vuelta al origen del negocio bancario. Este cúmulo de acontecimientos, unidos a una fuerte destrucción de empleo y caída del consumo, se vieron reflejados en los mercados, constituyendo la mayor caída de la bolsa en un periodo tan breve de tiempo. Esta situación de crisis generalizada hizo que la labor de asesoramiento fuera más necesaria que en otros periodos. Por ello se ha estado en todo momento muy cerca de los clientes para devolverles la confianza en un sector financiero que tanto se cuestionó a lo largo de 2008.

A pesar de la contracción del mercado y de la economía, el Banco ha continuado creciendo en sus

negocios estratégicos, conforme al nuevo modelo que se viene implementando en los últimos años. Así, se ha avanzado en el desarrollo de Banca Patrimonial y Banca Privada, con especial atención a las empresas y empresarios familiares, reforzando estas áreas con la incorporación de profesionales de gran experiencia y prestigio. El enfoque de negocio busca desarrollar relaciones de largo plazo con los clientes, estando atentos a sus necesidades patrimoniales desde un concepto de servicio y atención basado en la relación personal, ya que la filosofía de Banca March es ser un banco de clientes, no de productos. El comportamiento de estas áreas ha sido positivo, con un volumen de negocio gestionado de 3.982 M€ y más de 7.000 clientes.

Banca Patrimonial se ha potenciado notablemente para atender todas las necesidades del segmento más alto de la clientela de la Entidad, en tanto que Banca Privada ofrece sus servicios al segmento medio-alto a través de oficinas especializadas dentro de la propia red del banco.

La apuesta estratégica de Banca March por el negocio de Banca Patrimonial dio sus frutos durante este difícil año, incrementando sus recursos gestionados por encima de la media del sector, y creciendo también más que la media en la partida de ingresos. Esta buena evolución se debió al incremento en la actividad crediticia y al lanzamiento de productos de alto valor añadido para los clientes del banco. El año 2008 será recordado dentro de estas áreas estratégicas por la puesta en marcha del primer proyecto de coinversión entre el grupo y los clientes de Banca March: **Deyá Capital**. Este proyecto presenta el enorme atractivo de dar acceso por primera vez a clientes particulares y con importes reducidos a coinvertir con Alba en interesantes proyectos empresariales.

A lo largo de 2008 se incorporaron al área de Banca Patrimonial 12 personas desde entidades españolas e internacionales para reforzar los equipos comerciales y las áreas técnicas, mejorando el soporte a la red de oficinas. Esta área contará con un equipo de servicios centrales en departamentos de Inversión, Productos, Marketing, Planificación Patrimonial, Crédito y Family Office dedicado en exclusiva a este segmento de clientes.

En 2009 continuará el esfuerzo inversor en esta área, reforzando la plantilla en aquellas zonas con mayor potencial de crecimiento, como Cataluña y Levante, donde además se inaugurarán nuevas instalaciones. A pesar de la dificultad del entorno financiero, hay buenas expectativas para Banca Patrimonial para el año 2009.

Por lo que respecta a Banca Privada, la búsqueda de la cercanía con el cliente y el esfuerzo por integrar cada vez más la calidad de este servicio en la red comercial, propició aunar la experiencia comercial y el conocimiento de los mercados de los profesionales de Banca March para desarrollar un modelo de Banca Privada totalmente engranado dentro de la red comercial de la Entidad.

Fruto de este nuevo enfoque estratégico fue la unificación de Banca Comercial, Banca Privada y Marketing bajo una única dirección general, así como la creación de la figura del Director de Negocio, encargado de implementar, en sus respectivas zonas geográficas, el nuevo modelo de Banca Privada y de gestionar personalmente una



reducida cartera de clientes a los que poder brindar toda su experiencia y formación.

En este afán de poner a disposición del cliente de Banca Privada todos los medios de gestión y asesoramiento disponibles en Banca March, se incrementó el trabajo conjunto y las sinergias con el área de Banca Patrimonial, para poder brindar a los clientes la mejor orientación para la gestión de su patrimonio, así como productos diferenciados y de valor añadido.

El equipo sigue colaborando estrechamente con March Gestión de Fondos para ofrecer los mejores fondos y sicav's en cada coyuntura de mercado, así como con el departamento de Mercado de Capitales, con los que se emitieron varios productos estructurados para cubrir todo el abanico de inversión que los clientes demandan.

Todas estas actuaciones y esfuerzos persiguen un único propósito: lograr la plena confianza y satisfacción de los clientes, así como impulsar Banca Patrimonial y Banca Privada de Banca March como una referencia dentro del sector.



MARCH GESTIÓN

El contexto económico generó en los inversores una importante aversión al riesgo, que provocó un desvío de capital hacia productos seguros como los depósitos. El patrimonio de Fondos de Inversión de Banca March tuvo un comportamiento mejor que el conjunto del sector y cerró 2008 con más de 608 M€ gestionados. El volumen total bajo gestión se situó en los 1.137,1 M€.



March Gestión de Fondos S.G.I.I.C., S.A.U.

March Gestión de Pensiones S.G.F.P., S.A.U.

El ejercicio 2008 vino marcado por una severa corrección de los mercados de renta variable en un entorno de progresivo deterioro de la actividad económica internacional, acompañado de significativas necesidades de recapitalización de entidades financieras estadounidenses y europeas. Dicho contexto favoreció un notable incremento de la aversión al riesgo por parte de los inversores que, unido a atractivas campañas de captación de depósitos por parte de las entidades financieras, provocó fuertes salidas de dinero de los fondos

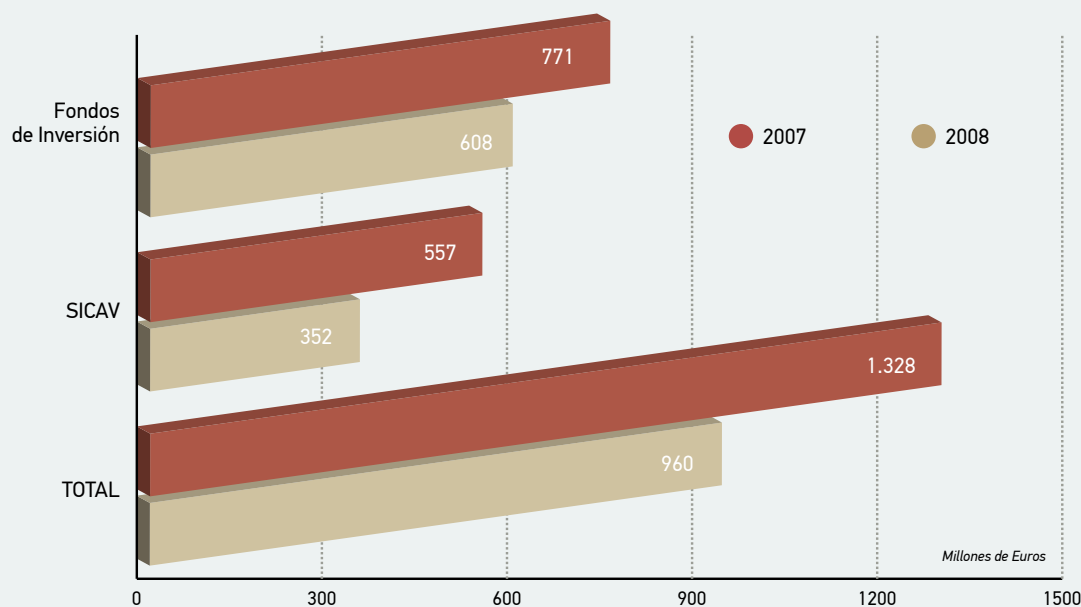
de inversión. Así, el patrimonio de la industria de Fondos de Inversión en España se redujo en un 29,8% en el ejercicio 2008.

El volumen gestionado por Banca March no fue ajeno a este entorno y presentó un decremento del 24,9% frente a 2007, con un patrimonio total bajo gestión en ambas gestoras de 1.137,1 M€ al cierre del ejercicio 2008.

Si se analiza por separado cada gestora, **March Gestión de Fondos S.G.I.I.C.** disminuyó su patrimonio gestionado un 27,7%, situándose en los 960,1 M€ a finales de 2008.

El patrimonio de los Fondos de Inversión tuvo un comportamiento sensiblemente mejor que el experimentado por el sector, con una reducción del 21,1% con respecto al ejercicio 2007, hasta colocarse en los 608,0 millones de euros. Como antes se indicó, el patrimonio del conjunto de la industria de Fondos de Inversión se redujo un 29,8% en el ejercicio 2008.

March Gestión de Fondos tiene el compromiso de ofrecer a sus clientes una oferta completa de productos adaptada a las necesidades en cada



MARCH GESTIÓN DE FONDOS S.G.I.I.C. - PATRIMONIO GESTIONADO



momento del ciclo económico. Por ello, durante el año 2008 se lanzaron los siguientes Fondos de Inversión:

March Renta Fija Privada:

es un fondo cuya cartera está formada por activos de renta fija de emisores privados con buena calificación crediticia, cuyo objetivo es aprovechar las oportunidades que presentan actualmente estas emisiones con tipos de interés elevados.

March Futuro Garantizado:

es un fondo garantizado a tres años con rentabilidad referenciada a tres índices representativos de las clases de activos más relevantes: renta fija, renta variable y materias primas.

March Eurobolsa Garantizado:

un fondo garantizado cuyo rendimiento está vinculado a la evolución de 6 índices europeos de renta variable, acompañado de un sistema de cómputo que atempera el efecto de las bajadas.

En esta misma línea, para el ejercicio 2009 está previsto el lanzamiento de 3 fondos garantizados, así como profundizar en la comercialización del Fondo March Renta Fija Privada.

Otra fuente de crecimiento para 2009 será la captación de nuevas SICAV. March Gestión de Fondos colabora intensamente con los equipos de Banca Patrimonial y Banca Privada con el objetivo de incrementar el patrimonio gestionado en este tipo de Instituciones con un servicio de alto valor añadido.

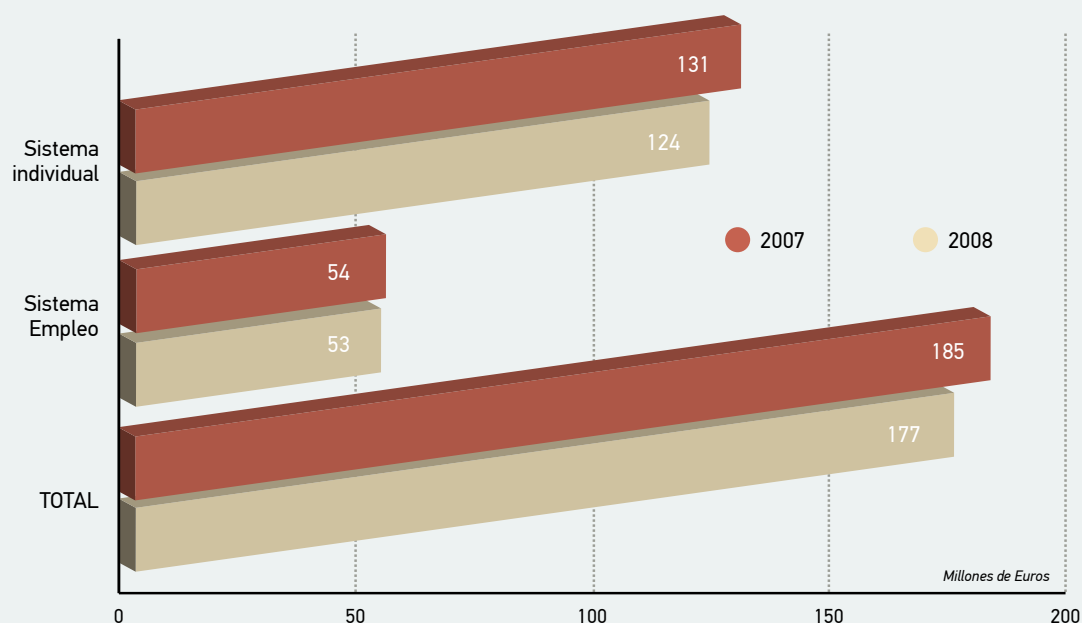
Finalmente, debe recordarse que desde principios de 2007 se puso a disposición de los clientes de Banca March un nuevo servicio de Gestión de Carteras de Fondos. En un futuro próximo se darán los pasos necesarios para incluir en dichas carteras Fondos de inversión de gestoras extranjeras de reconocido prestigio, ofreciendo así al cliente una mayor diversificación.

Por otra parte, el patrimonio total de los Fondos de Pensiones gestionados por March Gestión

de Pensiones S.G.F.P. alcanzó los 177 M€ con un decrecimiento del 4,5% respecto al año anterior. Por categorías, los Fondos de Pensiones del Sistema Individual redujeron su patrimonio un 5,1% y los del Sistema Empleo un 2,8%. En este contexto, debe destacarse que, a pesar de la reducción de patrimonio debido a la menor valoración, en su caso, del componente de renta variable, los Fondos de Pensiones del Sistema Individual recibieron aportaciones netas por importe de 5,7 M€ a lo largo del ejercicio.

En la captación de dichas aportaciones influyó especialmente el lanzamiento del Fondo de Pensiones *March Pensiones 2015 Protegido*, el primer fondo de pensiones garantizado de Banca March y el primer producto del mercado que referencia una parte de su rentabilidad (el 50%) a la evolución de la inflación española. Dado su excelente acogida, a lo largo de 2009, está previsto lanzar un nuevo Fondos de Pensiones garantizado.

Un año más, se puso especial énfasis en la calidad de la gestión de las Instituciones de Inversión Colectiva, lo que tuvo su reflejo en las posiciones alcanzadas en las clasificaciones por rentabilidad. Así, más del sesenta por ciento de los Fondos de Inversión y Planes de Pensiones gestionados se encontraban al cierre del ejercicio en el primer cuartil del ranking por rentabilidad en 2008 y más del ochenta por ciento se encontraban entre el primer y segundo cuartil.





SEGUROS

Las distintas sociedades integrantes de este área, arrojaron en 2008 un excelente resultado, acumulando primas por valor de 464,4 M€, lo que supuso un incremento del 8,4% respecto al año anterior. Cabe destacar el aumento del beneficio neto de March-Unipsa y sus empresas participadas y el despegue de Banca March como operador de Banca-seguros, que cerró el año con 30.000 nuevos contratos.



5.1 Banca March, operador de seguros

Como operador de Banca-Seguros, Banca March suscribió 30.000 nuevos contratos de vida y no vida durante el ejercicio, relanzando la distribución de seguros de vida-ahorro, así como de automóviles.

La consolidación del proyecto de Banca-Seguros se inició a raíz de la entrada en vigor de la Ley 26/2006 sobre Mediación de Seguros Privados. Durante el pasado ejercicio se actuó de forma significativa sobre el ámbito de las oficinas con el objetivo de acercar el producto y el conocimiento a la relación inmediata existente en este ámbito con los clientes de Banca March. La formación, en materia de Banca-Seguros, fue y será la principal acción para conseguir los objetivos de venta y asesoramiento.

Se abrió una puerta a una relación más eficiente y gratificante con el cliente, cuyo eje fundamental es la relación con la oficina, gracias a una batería de productos en exclusiva, que abarca las necesidades de los clientes del Banco, y a acuerdos sólidos y globales de post-venta con las compañías de las que Banca March distribuye seguros. La formalización de contratos a través del Terminal Financiero en conexión on-line con las aseguradoras también contribuyó a mejorar la gestión aseguradora.

Nuevos productos ampliaron el catálogo de Banca-seguros. El SEGURO AUTO de Banca March y el MARCH VIDA PENSION PLUS iniciaron su actividad en el primer trimestre del año 2008 y alcanzaron fuertes niveles de ventas y resultados, cerrando así una demanda de productos que se venía solicitando desde las oficinas.

Durante el pasado año, la consolidación del seguro vinculado, tanto de vida como de no vida, fue una realidad, así como la consecución de objetivos en las distintas campañas de seguros no vinculados a



operaciones de activo (Comercios, mes del seguro, etc.) que se desarrollaron durante el pasado año. En 2008 se formalizaron aproximadamente 30.000 pólizas de seguro en el ámbito de las oficinas.

La especialización de Banca March en clientes de Banca Privada obligó a la adaptación de los productos de Banca-seguros a este segmento, generando una nueva línea de coberturas, límites, acuerdos, circuitos y normas de distribución adaptadas a las necesidades de esta categoría de clientes.

El objetivo del año 2009 es la vinculación y fidelización de estos clientes a través de los distintos productos de Banca-seguros, así como alcanzar los niveles de distribución y ventas que este canal está consiguiendo en España. Al mismo tiempo, la fuerte especialización que en el Área de Empresas y Banca Patrimonial mantiene la Correduría completará el abanico de necesidades que los clientes demanden en materia de seguros.

Hoy Banca March dispone de un Área de Seguros sólida y diversificada basada en Banca-seguros y Correduría. Eficiente y fácil en la distribución de Banca-seguros en la oficina bancaria, así como especializada y técnica en el ámbito de la Correduría dirigida a los clientes.

5.2 March Vida, compañía de seguros

Después de cinco años de existencia, March Vida cuenta con una cartera de más de 48.000 pólizas y sus provisiones técnicas o fondos gestionados ascendían a 31 de diciembre de 2008 a 66 M€. En el año 2008 se produjo un gran crecimiento del negocio de ahorro de March Vida. El impulso de los seguros de vida-ahorro permitió alcanzar un volumen de primas de 44 M€, cifra muy superior a la de años anteriores.

El negocio de seguros de vida-ahorro se incrementó principalmente por el lanzamiento del producto



de renta vitalicia March Vida Pensión Plus, del que se comercializaron más de 1.500 pólizas por un importe de 21 M€. También contribuyeron significativamente las campañas de traspasos de planes de pensiones de otras entidades al March Vida PPA. En 2008 se contrataron más de 1.400 pólizas de March Vida PPA con aportaciones por 11 M€. También resultó muy satisfactoria la evolución de otros dos productos de ahorro: March Vida PIAS y March Vida Estudios. Estos dos últimos suponen la captación de ahorro futuro puesto que se trata de pólizas a prima periódica.

Por tercer año consecutivo, se ha celebrado la campaña del “Mes del Seguro” para la comercialización del producto March Vida Riesgo (producto que cubre el riesgo de fallecimiento o invalidez) y, una vez más, el resultado fue un éxito.

El negocio de seguros de vida vinculados a hipotecas y préstamos personales se vio afectado por la ralentización del número de estas operaciones. A pesar de ello, cabe indicar que las tasas de vinculación se mantienen en ratios similares a los de años anteriores.

La siniestralidad de las pólizas de March Vida en el año 2008 fue baja. En aquellos casos en los que se produjo el siniestro, la existencia de un seguro de vida ayudó financieramente a los familiares en una situación difícil y, a su vez, garantizó una adecuada cobertura para Banca March.

Para el año 2009 March Vida dedicará especial atención a Banca Privada. Está previsto continuar muy activamente con la comercialización del negocio de vida-ahorro, enfatizando las ventajas fiscales que aportan al cliente productos como March Vida Pensión Plus, March Vida PPA y March Vida PIAS.

5.3 March Unipsa

March Unipsa forma parte del área de seguros de Banca March y, tras la reestructuración que tuvo lugar en 2007, el 100% de sus sociedades integrantes están controladas por Banca March.

PARTICIPADAS

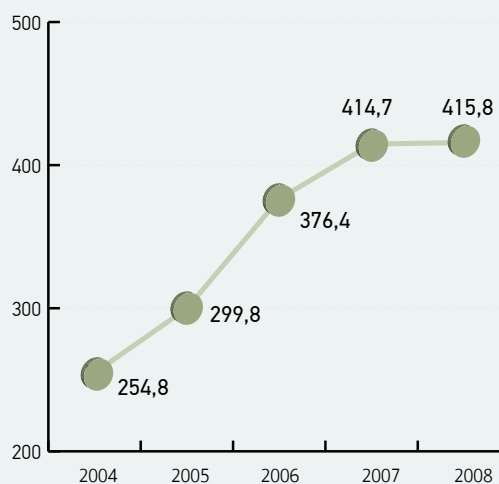
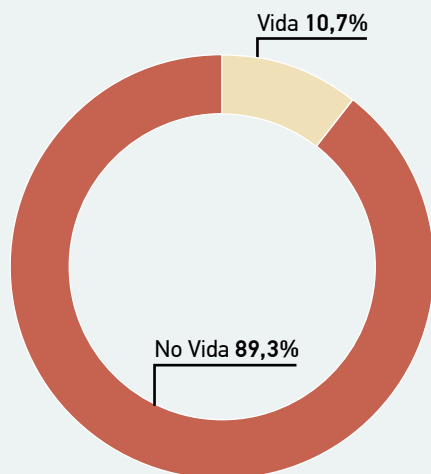
| | |
|--|------------|
| GDS Correduría de Seguros | 33% |
| Carrefour Correduría de Seguros | 25% |

MARCH-UNIPSA, y sus Empresas Participadas alcanzaron en 2008 un volumen de primas de 415,8 M€, con unos ingresos brutos por prestación de servicios de 63,4 M€ distribuidos en:

| NEGOCIO | VOLUMEN / PRIMAS | |
|----------------|------------------|---------|
| | € (millones) | % TOTAL |
| VIDA | 44,3 | 10,7 |
| NO VIDA | 371,5 | 89,3 |

La actividad se centra básicamente en el Sector Industrial y Comercial "No Vida" que representa un 90% del volumen total de ingresos.

El **Beneficio Neto** consolidado en 2008 fue de 10,8 M€ frente a los 8,1 M€ obtenidos en el ejercicio 2007, lo que representa un incremento del 33,03 %. Este beneficio, se encuentra influenciado por las plusvalías generadas por las ventas de activos financieros, que ascendieron a 0,9 M€. Sin esta desinversión, el beneficio se hubiese situado en 9,9 M€, lo que hubiera representado un incremento del 22,22 %.

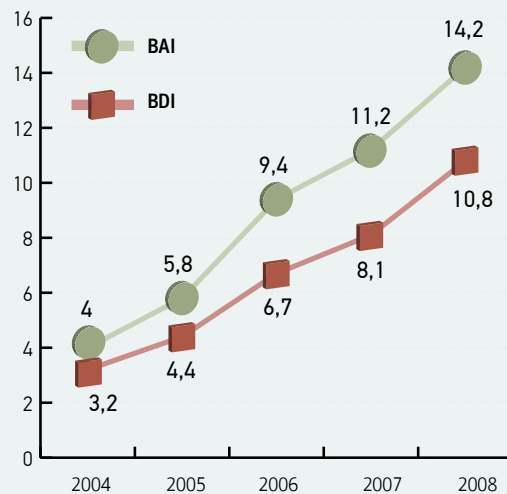




| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-----------|-------|
| Volumen de primas intermediadas (1) | 254.8 | 299.8 | 376.4 | 414.7 (2) | 415.8 |
| Ingresos Netos consolidados | 6.7 | 8.3 | 11.1 | 17.3 | 17.4 |
| BAI | 4.0 | 5.8 | 9.4 | 11.2 | 14.2 |
| BDI | 3.2 | 4.4 | 6.7 | 8.1 | 10.8 |

(1) No incluye cifras de Urquijo Correduría de Seguros, Sociedad vendida el 27 de noviembre de 2006.

(2) No incluye negocio intermediado por Banca March como Operador de Banca Seguros, operativo desde agosto de 2007.



INGRESOS NETOS

BENEFICIOS



5.4 Cifras globales de negocio

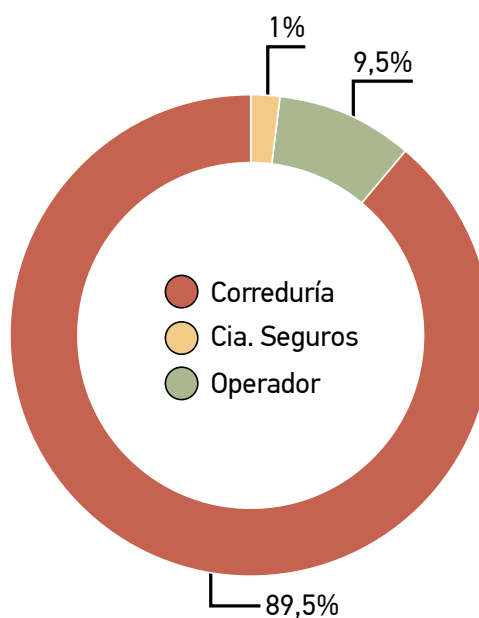
El volumen de primas intermediadas y/o suscritas por las distintas Sociedades integrantes en el Área de Seguros y Empresas Participadas, fue de 464,4 M€, lo que supone un incremento del 8,4% respecto al ejercicio anterior, un porcentaje superior al experimentado en el Seguro Directo del Sector Asegurador, que fue de un 7,6% y el incremento de provisiones del ramo de Vida, que se situó en un 1,9%.

DISTRIBUCIÓN DE PRIMAS

March-Unipsa
Correduría de seguros
y Empresas Participadas **415,8 M€**

March Vida
Compañía de Seguros **43,9 M€**

Banca March
Operador de Seguros **4,8 M€**





ÁREA FINANCIERA

El año 2008 fue el escenario del Sexto Programa de Pagarés de Banca March, con un límite de 1.500 M€ y de la la emisión, por un valor de 388,2 M€, de la titulización de préstamos a través del fondo TDA 30, Fondo de Titulización de Activos. También fue el año en que Banca March inició la prestación de servicios de Corporate Finance.



6.1 Tesorería

Banca March dispone de dos Salas de Contratación, una en Madrid, tras el traslado de la misma en el mes de julio desde Palma de Mallorca, y otra situada en la oficina de Londres, desde las que se desarrolla la actividad del Banco en los mercados financieros.

Su actividad está centrada en cubrir las necesidades propias del balance de la Entidad así como el servicio a clientes y banca especializada (Banca Patrimonial, Banca Privada y Banca de Empresas) y red de oficinas.

6.2 Mercado de Capitales

Sus funciones pueden dividirse en dos segmentos:

- El estudio, estructuración y distribución de emisiones propias para la financiación de la actividad bancaria.
- La atención a instituciones privadas y grandes empresas en sus necesidades de colocación de excedentes de liquidez e inversión en activos financieros, el diseño y distribución de productos específicos para estos clientes y la red de oficinas y, en colaboración con Tesorería, el apoyo a las áreas comerciales en la comercialización de activos financieros.

En el marco de esta actividad, en el año 2008 se lanzó el **Sexto Programa de Pagarés de Banca March**, inscrito en la Comisión Nacional del Mercado de Valores el 20 de mayo, con un límite de emisión de 1.500 M€.

También en 2008 se utilizó la titulización de préstamos como alternativa de financiación, al igual que en años anteriores, cediendo Banca March préstamos con garantía hipotecaria por un importe de 380 M€ a un Fondo de Titulización. La emisión, por un valor de 388,2 M€, se estructuró a través del fondo **TDA 30, Fondo de Titulización de Activos**. Los bonos de titulización emitidos permanecen en el balance de Banca March y pueden ser usados como activos en garantía en operaciones de financiación del Sistema Europeo de Bancos Centrales.

También en el área de **distribución** se produjo un notable incremento de la actividad procedente de la distribución de productos específicos de Tesorería para las áreas comerciales, en especial renta fija privada, bonos y depósitos estructurados, productos derivados para la cobertura de los riesgos de tipo de interés y tipo de cambio, etc.

Para potenciar esta actividad se proporciona formación a las áreas comerciales a la vez que se realizan acciones de apoyo.





6.3 Corporate Finance

En 2008, Banca March inició la prestación de servicios de Corporate Finance con objeto de complementar la oferta de valor que el Grupo ofrece a sus clientes. Los servicios de Corporate Finance comprenden fundamentalmente servicios de asesoramiento en operaciones corporativas a empresas e instituciones.

En particular, la gama de servicios ofrecida abarca servicios de asesoramiento en procesos de reestructuración accionarial como pueden ser situaciones de sucesión familiar, incorporación de socios industriales o financieros al accionariado de compañías, compra de compañías por equipos directivos, así como asesoramiento en compras y ventas de empresas, procesos de fusión o formación de alianzas estratégicas, servicios de valoración de compañías y asesoramiento financiero- estratégico continuado.

El segmento de mercado objetivo está configurado por empresas familiares de tamaño medio y compañías cotizadas de pequeña y mediana capitalización, prestando especial atención a las compañías próximas al Grupo.

Durante 2008, se formó el equipo y se presentó el servicio internamente al Grupo y a la base de clientes de Banca March. Adicionalmente, se está trabajando en diversas operaciones de venta y adquisición de compañías.

6.4 Riesgo de tipo de interés y Riesgo de liquidez

Banca March tiene constituido un Comité de Activos y Pasivos que con carácter mensual analiza y supervisa los riesgos de mercado, liquidez y de tipo de interés, los riesgos operativos para los riesgos de mercado así como la orientación estratégica del Área.

6.4.1 RIESGO DE TIPO DE INTERÉS

Este riesgo nace como consecuencia de los efectos negativos que las variaciones de los tipos de interés pueden tener sobre la situación financiera de una entidad, tanto sobre su margen financiero como sobre el valor patrimonial. Las variaciones de los tipos de interés afectan al margen de intermediación de una entidad en el momento del vencimiento de los activos y recursos de balance o en el momento de su reprecación si están referenciados a un índice.

Para analizar este riesgo se distribuyen las masas de los activos y pasivos según su plazo residual hasta su vencimiento o reprecación, calculándose un desfase o *gap* estático para cada intervalo temporal. Por medio de este análisis se dispone de una representación sencilla de la estructura del balance y se pueden detectar concentraciones de riesgo de interés en los distintos plazos.

Posteriormente, se realiza una simulación en distintos escenarios de tipos de interés y se formula una hipótesis de comportamiento de las distintas masas de activo y de pasivo, con la finalidad de valorar la sensibilidad del margen financiero a una variación dada de los tipos de interés.

6.4.2 RIESGO DE LIQUIDEZ

El riesgo de liquidez refleja la posible dificultad de una entidad de crédito para financiar los compromisos adquiridos a precios razonables. Este riesgo se valora por medio de un análisis que mide la necesidad o exceso neto de fondos en una fecha determinada, a través de la desagregación de los activos y pasivos según sus plazos residuales y calculando un desfase o *gap* de liquidez positivo o negativo para cada intervalo.

A photograph of a modern building with a glass facade and large columns. The image is tinted with a green color.

RECURSOS HUMANOS

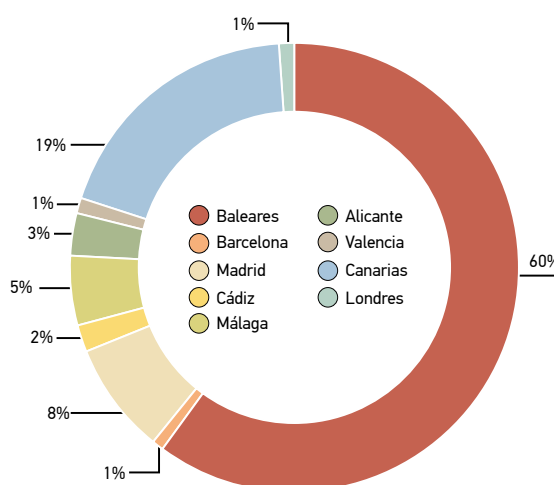
La plantilla de Banca March se redujo en un 4,26%, quedando conformada por 1.505 empleados. La creciente especialización en Banca Privada y Banca Patrimonial propició distintos procesos de selección, saldados con la incorporación de 145 profesionales. Esta especialización también fue el objetivo de las más de 78.000 horas lectivas de formación, el mayor nivel en la historia de Banca March.



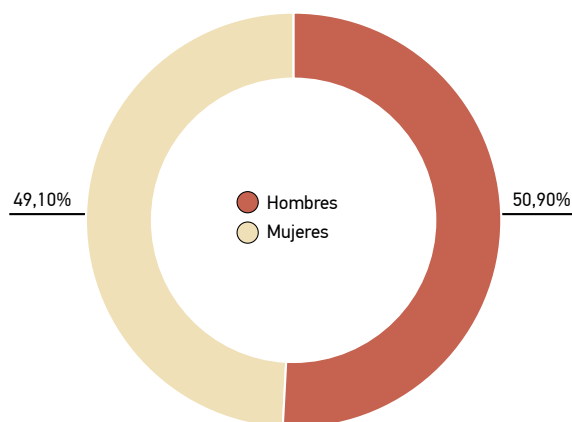
En el marco de la búsqueda de una mayor eficiencia operativa y como consecuencia del cierre de 17 oficinas, la plantilla de Banca March a 31 de diciembre quedó situada en 1.505 empleados, lo que representa un 4,26% menos que el año anterior.

Asimismo y en concordancia con el proyecto estratégico de situar la Entidad como un Banco de referencia en Banca Patrimonial y Banca Privada, se realizaron nuevas incorporaciones a estas áreas para potenciar su carácter técnico y comercial. Es destacable también el esfuerzo realizado en el Área Financiera, con notables incorporaciones en el ámbito de Mercado de Capitales y la creación del Departamento de *Corporate Finance*.

En cuanto a la distribución de la plantilla por género, el personal femenino representa un 49,10 % del total.



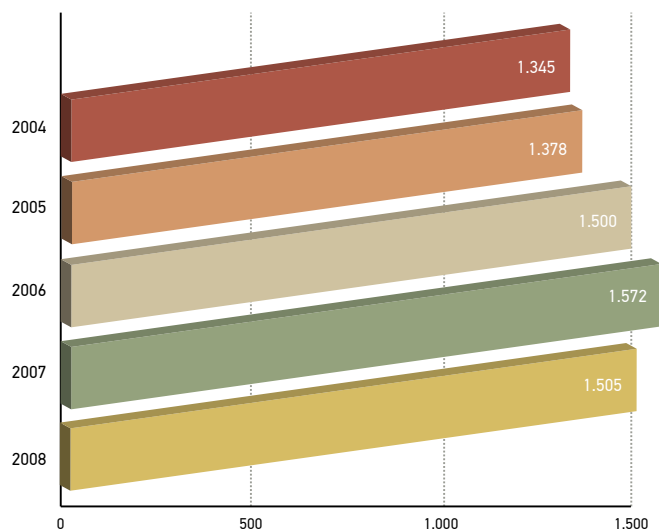
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA



DISTRIBUCIÓN POR GÉNERO



EVOLUCIÓN
PLANTILLA



7.1 Selección

Durante el ejercicio 2008 se realizaron distintos procesos de selección cuyo objetivo era la incorporación de directivos y jóvenes universitarios con amplio recorrido, especialmente destinados a las áreas de Banca Patrimonial y Banca Privada. En dichos procesos, y después de un importante trabajo de preselección, fueron convocados 368 candidatos, de los cuales asistieron a las pruebas 329 –el 89%–. Finalmente se incorporaron 145 –el 44% de los asistentes–, de ahí la importancia de los trabajos previos y los efectos que tienen sobre el resultado final. De los 145 empleados incorporados a Banca March, 62 fueron hombres –el 43%– y 83 fueron mujeres –el 57%–.



7.2 Formación

Como en estos últimos años, los planes de formación de la plantilla, al amparo de la Escuela Comercial Bancaria, se centraron en la mejora de los niveles de especialización, principalmente en las áreas de Banca Patrimonial, Banca Privada y Riesgos, una vez adecuados los distintos itinerarios formativos a dos variables: por una parte, la reorientación estratégica de la Entidad y, por otra, el nuevo escenario económico.

La estructura de la formación distribuida durante 2008 fue:

Con respecto al ejercicio anterior, este volumen de horas representa un 14'38% de incremento, lo que supone el mayor nivel en la historia del Banco. El número de cursos medio por empleado se situó en 3'49 frente a los 2'76 alcanzados en el ejercicio anterior.

Resulta notable el impulso que está realizando el Banco a la formación académica de sus empleados, especialmente en aquellos que prestan funciones de asesoramiento financiero en Banca Patrimonial y Banca Privada. 101 empleados se incorporaron al

| Categoría | Participantes | Cursos | Horas lectivas ¹ | Distribución |
|----------------------|---------------|--------|-----------------------------|--------------|
| A distancia | 554 | 554 | 47.267 | 60'07% |
| Presencial | 231 | 57 | 3.504 | 4'45% |
| Interna ² | 4.479 | 491 | 27.914 | 35'48% |
| Total | 5.264 | 1.102 | 78.685 | 100% |

1. Horas lectivas por empleado y año.

2. Producida y distribuida por los propios empleados y directivos.



Master en Asesoría Financiera y Gestión de Carteras que imparte la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) y que corresponden a la primera promoción. Con posterioridad al cierre del ejercicio, se ha incorporado a la UNED la segunda promoción con 105 nuevos empleados, más 74 que inician el segundo curso. La formación de estos empleados no sólo se circunscribe a la impartida por la UNED sino que, además, reciben formación en práctica comercial, productos aseguradores, cobertura de tipos de cambi y de interés, etc., lo que representa un imponente volumen de horas de formación por empleado.

Por otra parte, también es importante señalar el interés por potenciar la formación interna, entendiendo como tal aquella que es producida y distribuida por los propios empleados del Banco. Bajo esta modalidad, durante 2008 se impartieron 23.885 horas de formación, todas ellas en aula y, hasta el presente ejercicio, el mayor volumen obtenido en esta modalidad.

Con independencia de ello, las áreas de conocimiento en las que se incidió significativamente son las siguientes:

En formación a distancia: el mayor peso en formación a distancia lo obtuvo el curso Master en Asesoría Financiera y Gestión de Carteras de la UNED con un total de 35.400 horas de formación.

En formación presencial: en esta modalidad cabe destacar la formación en la prevención y la gestión de la morosidad y los procesos concursales.

En formación interna: las materias que ocuparon un mayor espacio formativo fueron las referentes al área de seguros, conforme a la Resolución de la Dirección General de Seguros de fecha 28 de julio de 2006, que acumula más del 70% de la carga lectiva de esta modalidad. En este apartado, también es justo agradecer públicamente el esfuerzo que realizan muchos empleados que ponen sus conocimientos al servicio del resto de la plantilla.

Como hecho significativo en el área de Formación, cabe destacar que durante 2008 se inició la implantación de una nueva aplicación informática que permitirá, a lo largo del siguiente ejercicio, mejorar y potenciar las prestaciones en la gestión de la formación.



INVERSIONES Y RIESGOS

A lo largo de 2008, se avanzó en la utilización de los modelos de rating para la actividad de seguimiento de riesgos y se desarrollaron nuevos modelos reactivos para los productos de consumo e hipotecas de particulares. El año se caracterizó por el aumento del ratio de mora que acabó al cierre del ejercicio en el 1,71%, muy por debajo del ratio medio del conjunto de entidades.



8.1 Gestión de los Riesgos

8.1.1 CULTURA CORPORATIVA DE RIESGOS: PRINCIPIOS GENERALES DE GESTIÓN DE RIESGOS

El riesgo de crédito es uno de los principales a los que deben hacer frente las entidades de crédito. La gestión del mismo constituye un aspecto fundamental de la estrategia de Banca March. Para generar valor de forma sostenida es fundamental contar con una gestión adecuada y eficiente, por ello se han dedicado importantes recursos a configurar un sistema de gestión que permite valorar y homogeneizar todas las tipologías de riesgo conforme a las mejores prácticas observadas en el mercado y recogidas en el Acuerdo de Capitales de Basilea II.

En Banca March, la gestión y el control de los riesgos se estructuran en las siguientes fases:

- Definición de las políticas de riesgo que reflejan los principios de la gestión de riesgos de la Entidad.
- Identificación de los riesgos, mediante la revisión y seguimiento constante de las exposiciones, análisis de los nuevos productos y negocios y el análisis específico de operaciones singulares.
- Medición de los riesgos utilizando, para dicha finalidad, metodologías y modelos ampliamente contrastados.
- Fijación de límites globales y específicos para las diferentes clases de riesgos, productos, clientes, grupos, sectores y geografías.
- Elaboración y distribución de un completo conjunto de informes que se revisa mensualmente por parte de los responsables de la gestión de la Banca a todos los niveles.

La Comisión Ejecutiva ha aprobado los principios básicos de la política de riesgo de crédito basada en los siguientes puntos:

1. Función de riesgos integrada en la estrategia global del Banco, alineada con sus objetivos y preservando siempre los criterios de independencia y calidad de riesgo.
2. Visión y tratamiento global del cliente, mediante el tratamiento integral de todos los factores de riesgo y especializaciones.
3. Concentración en perfiles de riesgo medio-bajo y diversificación del riesgo, limitando las concentraciones en clientes, grupos, sectores, productos o geografías.
4. Proceso continuo en la gestión del riesgo de crédito, desde la admisión hasta la extinción del mismo, en el que colaboran todas las partes implicadas de la organización.
5. El banco tendrá en cuenta a la hora de tomar decisiones la cuota de CIR con los clientes.
6. Implantación en el uso de herramientas de rating interno y scoring. Mejora continua en los sistemas internos de Gestión del Riesgo y el personal implicado en la misma:
 - a) Empleo de modelos de scoring para la evaluación de probabilidad de incumplimiento y dictamen de todas las operaciones de la cartera de particulares y autónomos, centrándose en aquellas que generen valor para la Entidad.
 - b) Uso del Rating de Empresas como variable determinante en la sanción, evitando la exposición con firmas de rating bajo y siendo selectivos en la exposición en sectores considerados en la actualidad de alto riesgo (inmobiliario, promotor, etc.).
 - c) Diseño de política de seguimiento del riesgo avanzada, basada en modelos de scoring tanto para el seguimiento de los riesgos como las recuperaciones y refuerzo de la función para prevenir con suficiente antelación un posible deterioro del mismo.
 - d) Información periódica de evolución de riesgos crediticios y reporting completo de todas las actividades que certifique la adecuación del perfil de riesgos a las políticas de riesgo aprobadas y a los límites de riesgo establecidos.



7. Calidad de servicio como factor fundamental en el tratamiento del riesgo que repercute en el servicio ofrecido tanto a departamentos internos como a los clientes finales.

8.1.2 ESQUEMA FUNCIONAL

El Consejo de Administración es el órgano que ostenta la máxima responsabilidad en riesgo, y delega en la Comisión Ejecutiva, la cual determina la estrategia y política de riesgos del Banco y sanciona las operaciones no delegadas, sin límite en cuanto a importe.

La Comisión Ejecutiva es informada de forma continua de la evolución de los riesgos crediticios de mayor importe, así como de la evolución de la calidad del riesgo crediticio y del nivel de las coberturas para insolvencias.

La Comisión Ejecutiva, además de fijar los principios básicos de actuación en gestión de riesgos, autoriza los límites de delegación de facultades para riesgos de crédito al Comité de

Operaciones, que preside el Consejero Delegado, y al Director de Inversiones, el cual delega a su vez en las comisiones de riesgo de las diferentes divisiones regionales. Estos Comités sancionan riesgos individuales o de grupo de acuerdo con el esquema de delegación establecido.

La Dirección de Inversiones tiene dependencia directa del Consejero Delegado, lo que garantiza su independencia de las unidades de negocio.

8.1.3 ESTRUCTURA DEL ÁREA DE INVERSIONES

El Departamento de Inversiones está estructurado en cuatro áreas:

Admisión
de Riesgo

Calidad
y Seguimiento

Recuperaciones

Proyectos

ADMISIÓN

El Área de Admisión tiene como función transmitir e implantar las políticas de riesgo del Banco recogidas en los diferentes manuales de riesgo. Dentro de sus responsabilidades se encuentra el análisis y la sanción de operaciones de riesgo para todo tipo de segmentos.

Gracias a la progresiva implantación de nuevas herramientas y procesos se han conseguido avances en conceptos tan importantes como:

- Homogeneización de los criterios de admisión del riesgo.
- Sofisticación en la toma de decisiones mediante segmentación avanzada y adaptación al perfil del cliente.
- Automatización de decisiones en carteras con elevado número de exposiciones de reducido importe.
- Agilización y mejora de la calidad de las decisiones.
- Adecuación de la exposición al riesgo de acuerdo con el perfil determinado en la estrategia de la Entidad.

CALIDAD Y SEGUIMIENTO

Tiene como función el seguimiento de la evolución de la cartera de riesgos de la Entidad.

En esta área se están desarrollando sistemas y métodos predictivos que permitan anticipar situaciones de morosidad. En particular se ha desarrollado un sistema de scoring proactivo que se empleará para la asignación automática de políticas de riesgos.

Dentro de estos sistemas se encuentra la automatización de alertas de riesgos, así como la generación automática de las minutas de los préstamos hipotecarios y su posterior contraste con las escrituras, consiguiendo reducir considerablemente el riesgo operativo del producto con mayor peso en el Activo.

A lo largo de 2008, se avanzó en la utilización de los modelos de rating para la actividad de seguimiento

de riesgos, apoyada por el reporting específico realizado sobre el Rating.

RECUPERACIONES

Tiene como función gestionar el seguimiento y el recobro de la inversión impagada, tanto la contabilizada en mora como la que presenta incidencia de impagos inferior a 90 días.

El área cuenta con sistemas para la gestión de las situaciones de pre-morosidad y mora de manera diferenciada, de forma que permite realizar un tratamiento ajustado al nivel del riesgo. Para ello se aplican diferentes segmentaciones en función de la antigüedad de la deuda, importe, productos, sectores, etc., y se realiza un tratamiento ajustado a los diferentes segmentos.

En la actualidad se está trabajando en el desarrollo de modelos predictivos que permitan perfeccionar la segmentación de la cartera, determinar un perfil de riesgo y probabilidad de recuperación y, en función de los mismos, asignar las acciones de forma automática y ajustada a las características de dicho segmento de población.

La recuperación de riesgos se sustenta en la normativa aprobada por la Comisión Ejecutiva y disponible para toda la red a través de los distintos canales de información.

PROYECTOS

Tiene como función promover e implantar las metodologías y sistemas de tratamiento del riesgo que promueve el acuerdo de capital de Basilea II.

Dentro de sus funciones está:

- Desarrollo de sistemas informáticos para la visión total del cliente, proceso de las solicitudes y sanción, y control de riesgos hasta la formalización.
- Análisis, seguimiento y validación de los modelos de calificación del riesgo, tanto para el scoring como para el rating.
- Producción de reporting clave para la gestión del riesgo de crédito y desarrollo de herramientas informáticas que soporten el mismo.

- Desarrollo e implantación de modelos internos tanto de scoring como de rating para la gestión de admisión y relación con el cliente e implantación en entornos técnicos.
- Identificación de sub-poblaciones y tratamiento específico.

8.2 Herramientas y circuitos

Para la adecuada gestión del riesgo se cuenta con una plataforma (Puzzle) que integra tanto una visión completa del expediente del cliente como todos los procesos, desde la captura de datos hasta la formalización para el segmento de Particulares. Para el segmento de Empresas y Negocios se cuenta ya con la implementación de algunos productos, estando el resto en fase de desarrollo.

La plataforma no sólo permite optimizar la gestión del riesgo de crédito, sino también reducir riesgos operativos al incorporar todas las etapas hasta la formalización del producto de activo, incluyendo actas de los distintos estamentos y comités con la sanción final hasta la firma del contrato, que quedan almacenadas en el sistema.

Cabe destacar como funcionalidad adicional en el sistema Puzzle la capacidad de almacenamiento de toda la información disponible en el momento de la propuesta, lo que permite tratar el riesgo de una manera más eficaz y eficiente en términos de recursos, dado que permite un análisis centralizado posterior sobre la evolución de los diferentes parámetros de las operaciones formalizadas: perfiles socio-económicos de los clientes, perfiles de la operación (importes, plazo, destino...), probabilidad de incumplimiento (PD), ratio de financiación sobre tasación (LTV), ratio de cuota sobre ingresos netos (DTI), etc.

A lo largo de 2008 se desarrollaron nuevos modelos reactivos para los productos de Consumo e Hipotecas de Particulares que en estos momentos están en fase de implantación dentro del aplicativo.

Para el proceso de las solicitudes se procedió a implantar dos procesos diferenciados por su tipología:

El primero de ellos se ocupa del tratamiento de clientes Particulares y Autónomos (uso Particular), que se gestionan de manera descentralizada mediante un sistema automático de valoración basado en modelos de scoring para todos los productos.

El segundo proceso, integrado en la misma plataforma de riesgo, es el circuito de tratamiento de no *retail* (Pymes y Empresas).

Con respecto a este segundo proceso no retail, Banca March tiene implantado un modelo de análisis económico/financiero automatizado, con alertas en los ratios resultantes por debajo de unos estándares. Asimismo, y asociado al análisis anterior, se ha desarrollado e implantado un sistema de *rating*. Éste es un sistema de calificaciones de solvencia con el que se pretende medir el grado de riesgo que comporta un cliente, contando por consiguiente con una escala de 13 valoraciones diferentes, asociadas a una probabilidad de impago a 1 año.

Dicho *rating* varía en función del segmento de pertenencia, y el factor mínimo cuantitativo tiene un peso del 80%.

Obtener estas calificaciones permite segmentar a los clientes por perfiles de riesgo y consecuentemente definir diferentes políticas, proactivas o de seguimiento, en función de la escala a la que pertenezcan.

Durante el año 2008 se siguió mejorando el circuito de tratamiento de las propuestas de Negocios y Empresas con la incorporación en la plataforma del informe electrónico de cliente tanto individual como de grupo, que se acompaña a las propuestas de riesgos y constituye un documento con la información relevante para la decisión a disposición de los órganos competentes en materia de concesión de riesgos.

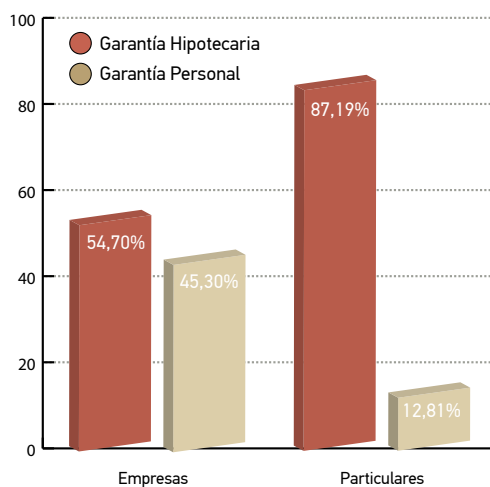
En cuanto a los riesgos de empresas Corporativas y Promotores, el juicio del analista tiene mayor peso a la hora de su valoración debido a que su análisis es más complejo y los aspectos cualitativos son más determinantes.



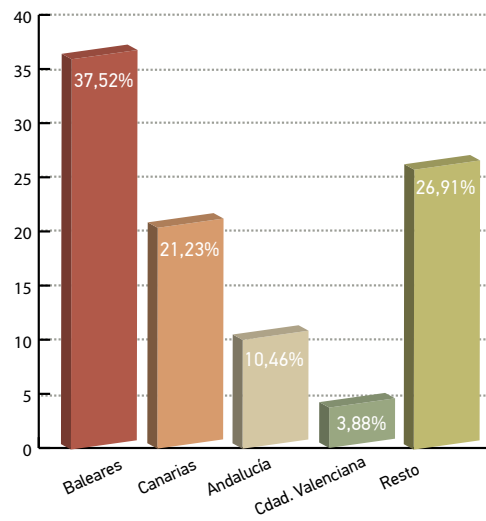
8.3 Distribución de la inversión

En el siguiente gráfico se muestra la distribución de la cartera de Inversión por segmento cliente detallando la naturaleza de la garantía.

TOTAL INVERSIÓN POR SEGMENTO CLIENTE



TOTAL INVERSIÓN POR ZONA GEOGRÁFICA



8.4 Evolución de la Calidad Crediticia

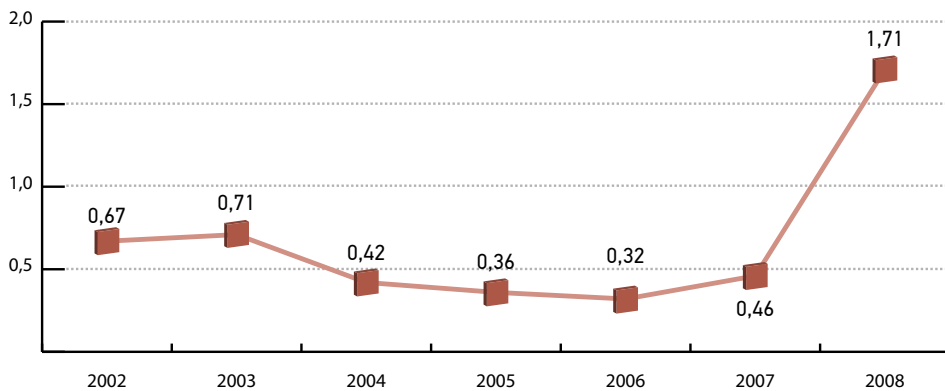
El 2008 se caracterizó por un incremento del ratio de mora, en línea con la tendencia de los mercados, aunque lejos de los valores medios observados en el mismo. Esto confirma la calidad crediticia de la cartera de Banca March.

A 31 de diciembre de 2008, el ratio de mora era del 1'71% sobre la inversión y los riesgos de firma, lo que nos sitúa por debajo del ratio medio del conjunto de entidades.

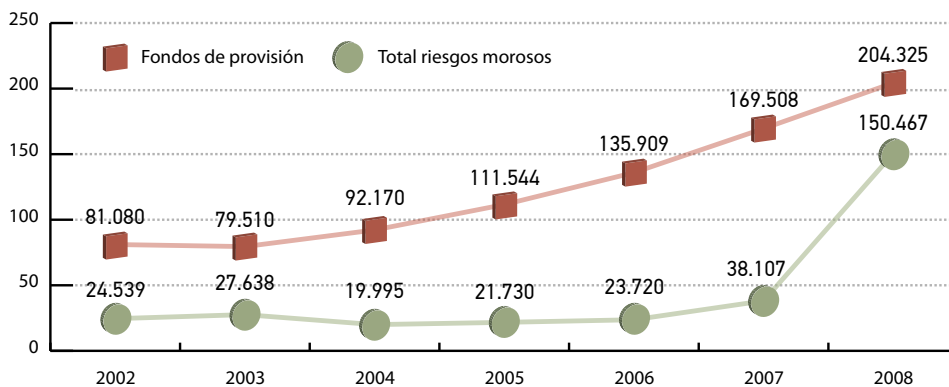
El ratio de cobertura de provisiones por insolvencia se situó en el 135,79%.

Las estimaciones mínimas de recuperación son del 75% del saldo actual, en base principalmente a que un 61,54% del saldo de mora está respaldado con garantía hipotecaria, con LTV conservadoras.

RATIO DE MOROSIDAD (sobre la inversión y los riesgos de firma)



MOROSIDAD Y PROVISIONES



8.5 Formación

Durante el 2008 se realizó un esfuerzo por dotar a Banca March de los conocimientos y las herramientas necesarias para el tratamiento de la inversión en sus distintos niveles (análisis, formalización, seguimiento, etc.), realizando acciones formativas y publicando en sus distintos canales de información (Intranet, portal comercial, etc.) normativa, alertas, listados de incumplimientos y manuales de riesgo.



8.6 Conclusión

En 2008 se confirmaron las desfavorables expectativas que sobre la evolución de la economía productiva suscitó la crisis financiera iniciada en el verano de 2007. Se vio así respaldada la apuesta de Banca March por una política prudente, rigurosa y selectiva de admisión de riesgos, acompañada de una mejora en los sistemas de seguimiento y control del riesgo en curso.

La anticipación a los cambios en el entorno, que tan buenos resultados ha proporcionado, seguirá focalizando la gestión del departamento con el propósito de que la cartera crediticia mantenga su perfil de riesgo bajo, objetivo irrenunciable de la Entidad. Se profundizará en la optimización de procesos y la integración de funciones, de tal manera que el conjunto de la organización pueda afrontar, en las mejores condiciones operativas, la eventual prolongación de la actual situación de incertidumbre y crisis económica.



AUDITORÍA INTERNA

El ejercicio vino protagonizado en este área por el desarrollo de una nueva herramienta de planificación para crear un ranking de oficinas en función del riesgo y permitir una mejora en la selección de éstas. Además, se aplicó el nuevo enfoque de la auditoría de riesgos y se vio potenciada la auditoría de las sociedades participadas con la revisión de los sistemas de control interno.



La Auditoría Interna se desarrolla como actividad independiente y objetiva de aseguramiento y consulta de las operaciones de nuestra Organización, y de acuerdo con los objetivos anuales aprobados por el Comité de Auditoría.

Dicha función se realiza en los siguientes ámbitos de la Organización:

- La **Auditoría de oficinas** se dirige a la evaluación de la fiabilidad e integridad de las operaciones, así como al grado de cumplimiento de la normativa interna.
- El desarrollo de una nueva herramienta de planificación, que establece un ranking de oficinas en función del riesgo, permitió una mejora en la selección de aquellas y, por tanto, un incremento de la eficiencia del trabajo.
- La **Auditoría a Distancia** se desarrolla como actividad de apoyo y complementaria a la auditoría presencial. En constante revisión, se incorporaron nuevos controles o sistemas de alertas para la supervisión y evaluación de las transacciones con mayor número de operaciones y de aquellas identificadas como críticas.
- El nuevo enfoque desarrollado durante este ejercicio de la **Auditoría de Riesgos** tiene como objetivo el examen de los riesgos asociados

a la actividad propia de la Entidad (Riesgo de Mercado y de Crédito), al entorno regulatorio (Normativo y Legal) y al soporte tecnológico. Por otro lado, valora el cumplimiento de los requerimientos normativos y de la alta dirección, así como la calidad de la información para la toma de decisiones.

- Además, incluye el análisis de los riesgos operacionales asociados a procesos internos inadecuados, a errores humanos o al funcionamiento inadecuado de los sistemas de información.
- La **Auditoría de Sociedades Participadas** está siendo potenciada con la revisión de los sistemas de control interno existentes en las filiales presentes en otros sectores de actividad diferentes al negocio bancario.
- En algunos casos y en función de la complejidad del negocio analizado, dicho examen se desarrolla en colaboración con Firmas externas.

En todos ellos, la actividad de Auditoría Interna asiste a la Organización mediante la identificación y evaluación de los riesgos significativos, contribuyendo en la mejora de los sistemas de gestión de riesgos y control. Adicionalmente, cumple con la función formativa que le es inherente, fomentando el conocimiento de la normativa interna.



EXPANSIÓN

Las 7 oficinas inauguradas en 2008 están situadas en entornos de rentas altas, respondiendo a la estrategia de focalización hacia Banca Privada y Banca Patrimonial. Por otro lado, durante el pasado ejercicio se procedió al cierre de 17 oficinas con el fin de mejorar el ratio de eficiencia. Casi todas ellas estaban ubicadas en entornos con actividad principal del sector promotor-constructor, en fuerte retroceso.





De acuerdo con la estrategia que apuntábamos en el anterior Informe Anual, se redujeron sensiblemente el número de nuevas aperturas, pasando de las 20 de 2007 a las 7 oficinas inauguradas en 2008. Ésta fue su distribución:

| | |
|-------------------------------------|----------|
| Barcelona | 2 |
| Madrid | 3 |
| Valencia | 1 |
| Baleares. Consell (Mallorca) | 1 |

Como puede comprobarse, salvo en el caso de Baleares, que obedece más a un criterio geográfico que a cualquier otro planteamiento, las nuevas oficinas están situadas en entornos de renta alta o muy alta, como forma de profundizar en la estrategia de potenciar Banca Privada y Banca Patrimonial, que es la opción de futuro de Banca March.

Al mismo tiempo, se está trabajando en espacios dedicados exclusivamente a Banca Patrimonial en Palma de Mallorca, Barcelona, Valencia y Santa Cruz de Tenerife.

Por otro lado, se reformaron de forma integral 5 oficinas y se reubicó 1.

En los Servicios Centrales de Palma de Mallorca, se efectuó el primer simulacro de emergencia en horario de atención al público, el cual supuso una de las primeras experiencias de este tipo y envergadura que se producen en esta Comunidad Autónoma.

Con el ánimo de mejorar los ratios de eficiencia y, al mismo tiempo, adaptar la Entidad a la nueva situación de mercado provocada por la desaceleración del sector promotor-constructor, se procedió al cierre de 17 oficinas situadas, salvo en el caso de Baleares, en entornos de fuerte actividad de este sector, en especial el dirigido a segunda residencia, como puede comprobarse en el cuadro adjunto:

| | |
|-------------------|-----------|
| Baleares | 3* |
| Málaga | 6 |
| Cádiz | 1 |
| Las Palmas | 4 |
| Tenerife | 1 |
| Alicante | 2 |

**El cierre obedece exclusivamente a razones de eficiencia, por cercanía de otras oficinas desde las que se puede atender perfectamente a los clientes de Banca March.*

De este modo, el ejercicio 2007 se cerró con 287 oficinas, con la siguiente distribución geográfica:

| | |
|-----------------|------------|
| BALEARES | 157 |
| Mallorca | 135 |
| Menorca | 11 |
| Eivissa | 11 |
| Formentera | 1 |

| | |
|-----------------|-----------|
| CANARIAS | 58 |
| Las Palmas | 31 |
| Gran Canaria | 15 |
| Lanzarote | 10 |
| Fuerteventura | 6 |
| Tenerife | 27 |
| Tenerife | 25 |
| La Palma | 2 |



| | |
|------------------|-----------|
| ANDALUCÍA | 34 |
| Málaga | 24 |
| Cádiz | 10 |

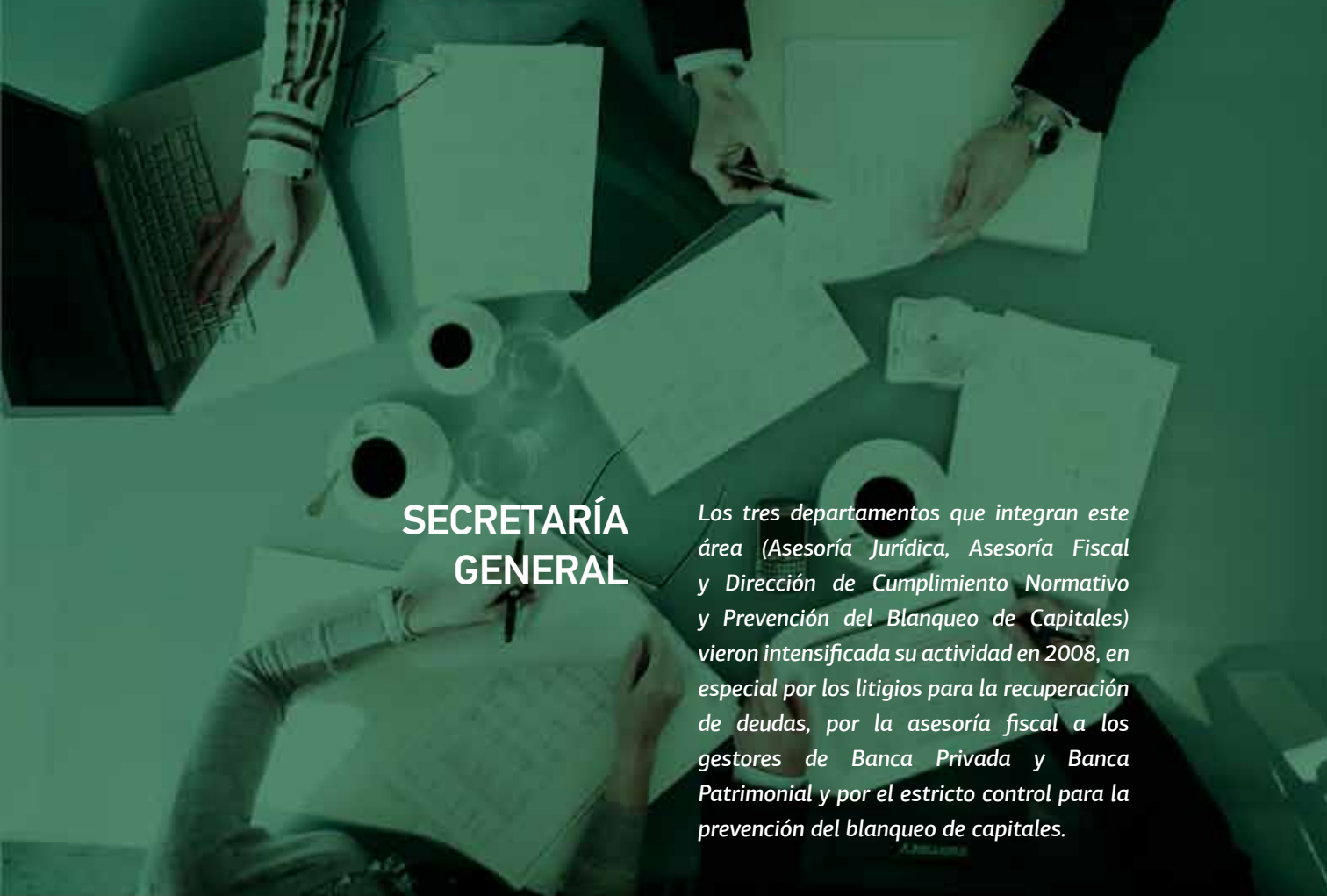
| | |
|-----------------------------|-----------|
| COMUNIDAD VALENCIANA | 22 |
| Alicante | 16 |
| Valencia | 6 |

| | |
|---------------|-----------|
| MADRID | 12 |
|---------------|-----------|

| | |
|------------------|----------|
| BARCELONA | 3 |
|------------------|----------|

| | |
|----------------|----------|
| LONDRES | 1 |
|----------------|----------|

Para el ejercicio 2009 no está prevista la apertura de nuevas oficinas, salvo las comentadas anteriormente para Banca Patrimonial. Además, se llevarán a cabo algunas reubicaciones, en las que ya se está trabajando.



SECRETARÍA GENERAL

Los tres departamentos que integran este área (Asesoría Jurídica, Asesoría Fiscal y Dirección de Cumplimiento Normativo y Prevención del Blanqueo de Capitales) vieron intensificada su actividad en 2008, en especial por los litigios para la recuperación de deudas, por la asesoría fiscal a los gestores de Banca Privada y Banca Patrimonial y por el estricto control para la prevención del blanqueo de capitales.



El Área de Secretaría General está integrada por tres Departamentos distintos: la Asesoría Jurídica, la Asesoría Fiscal y la Dirección de Cumplimiento Normativo y Prevención del Blanqueo de Capitales.

La Asesoría Jurídica tiene atribuido el asesoramiento tanto de los Servicios Centrales del Banco como de toda la red de oficinas; esta importante función le lleva a evacuar cada día numerosas consultas sobre las cuestiones más variadas, planteadas muchas veces por vía telefónica, sobre todo en el caso de las oficinas, las cuales reciben de este modo un apoyo indispensable para su actividad comercial. También corresponde a la Asesoría Jurídica la dirección técnica de los procedimientos judiciales que se tramitan en las Islas Baleares, Cataluña y la Comunidad Valenciana, así como la coordinación de los que se siguen en Madrid, las Islas Canarias y Andalucía, cuya dirección técnica está confiada a abogados externos; como es lógico, la mayoría de estos procedimientos judiciales corresponden a litigios entablados para la recuperación de deudas (procedimientos hipotecarios, ejecutivos y monitorios), siendo de destacar que la política de prudencia seguida por Banca March en la concesión de riesgos crediticios se traduce en un elevado porcentaje de deudas recuperadas.

La Asesoría Fiscal, por su parte, tiene encomendado el asesoramiento fiscal del Banco, y en consecuencia se ocupa de preparar las declaraciones y demás comunicaciones tributarias que el Banco está obligado a presentar, cuida de atender a los requerimientos formulados por las autoridades tributarias y, en general, vela por que la entidad cumpla estrictamente sus obligaciones tributarias. Además, la Asesoría Fiscal asesora a los Servicios Centrales del Banco, a los gestores de Banca Privada y a la red de oficinas sobre el régimen fiscal de los productos que se comercializan entre sus clientes, y coordina la planificación patrimonial de los clientes de Banca Patrimonial.

La Dirección de Cumplimiento Normativo y Prevención del Blanqueo de Capitales, por último, se encarga, en primer lugar, de velar por el *compliance* o cumplimiento normativo, que se traduce, básicamente, en hacer cumplir dos códigos de conducta:

- El Código Ético de Conducta, en el que se describen los principios y el conjunto de normas que deben guiar la actuación de todo el personal de Banca March, y cuya finalidad es garantizar una actuación basada en una ética de servicio al cliente y a la comunidad, contribuyendo a proteger la actuación profesional de los directivos y mandos de Banca March y a potenciar la imagen de la empresa y su proyecto de futuro.
- El Reglamento Interno de Conducta en el ámbito del Mercado de Valores, que, de conformidad con la legislación vigente, establece las normas de conducta a las que deben atenerse tanto los miembros del Consejo de Administración del Banco como aquellos directivos y empleados del mismo cuya labor esté directa o principalmente relacionada con las actividades y servicios de la Entidad en el campo del mercado de valores, o que tengan acceso de modo frecuente o habitual a informaciones relevantes relativas al propio Banco o a sociedades de su grupo.

En segundo lugar, corresponde también a esta Dirección la prevención del blanqueo de capitales, que es, asimismo, una función de cumplimiento normativo, pero de especial importancia.

La prevención del blanqueo de capitales se lleva a cabo, ante todo, mediante las correspondientes aplicaciones informáticas, que proporcionan los datos de las operaciones que deben comunicarse mensualmente a las autoridades competentes (en cumplimiento del llamado deber de *reporting sistemático*), así como una valiosa información sobre operaciones que presentan indicios sospechosos y que, por tanto, deben ser examinadas con especial atención. Pero, además, y sobre todo, la prevención del blanqueo de capitales requiere la activa colaboración de la red de oficinas, que vienen comunicando a la Dirección, cada año en mayor número, todas aquellas operaciones realizadas por sus clientes que, a juicio de las respectivas oficinas, presentan indicios sospechosos.

De todo ello (operaciones sujetas al reporting sistemático, operaciones sospechosas y, en general, todas las cuestiones de interés que guarden relación con la prevención del blanqueo)

esta Dirección informa cada mes al Comité de Prevención del Blanqueo de Capitales, del que forman parte cuatro Consejeros del Banco (D. Enrique Piñel López, Presidente del Comité, D. Juan Antonio Lassalle Riera, D. Antonio Matas Segura y D. Luis Javier Rodríguez García) y otros directivos (el Secretario General y los Directores de la Red de Oficinas, de Centrales Operativas y de Seguridad). En este Comité se analiza y debate la política de prevención del blanqueo de capitales que el Banco ha de seguir, se adoptan los acuerdos que procedan (o se propone su adopción a la Comisión Ejecutiva) y se fijan los criterios y pautas de actuación por los que ha de regirse la Dirección de Cumplimiento Normativo y Prevención del Blanqueo de Capitales.



COMUNICACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES

En 2008, Banca March firmó 13 convenios con distintos organismos e instituciones, suscribió 17 convenios con colegios y asociaciones profesionales, colaboró o patrocinó 17 eventos sociales y llevó a cabo 5 exposiciones en Andalucía con la colaboración de la Fundación Juan March. Fruto de esta colaboración fueron también las visitas guiadas a las exposiciones de la Fundación para clientes de Banca Privada y Banca Patrimonial.



Desde sus inicios, Banca March tiene especial interés en integrarse en las sociedades donde se encuentra, colaborando en su mejora y progreso. Por eso, siempre ha destinado parte de sus esfuerzos al desarrollo de iniciativas que redundan en el bien de todos, en la progresión social de las personas y en el fomento y dinamización de la oferta cultural.

La Dirección de Comunicación y Relaciones Institucionales gestiona las actuaciones sociales y culturales de Banca March, poniendo especial énfasis en el patrocinio de eventos sociales y culturales significativos, suscribiendo acuerdos de colaboración con diferentes universidades y organismos, tanto públicos como privados, y organizando exposiciones de gran interés en las diferentes zonas en las que Banca March tiene presencia.

Además, esta Dirección se encarga de redactar y transmitir las múltiples comunicaciones que la Entidad quiere hacer llegar a la sociedad a través de los diferentes medios.



12.1 Responsabilidad Social Corporativa

Banca March, consciente de la repercusión que toda actividad empresarial tiene sobre su entorno, adquirió ya hace años el compromiso de llevar a cabo políticas empresariales encaminadas a conseguir un equilibrio entre la dimensión económica de la entidad y su contribución a la mejora social y ambiental.

Si 2007 fue el año en el que se adquirieron explícitamente una serie de compromisos y se implantó un proceso sistemático para alcanzarlos, 2008 supuso la consolidación del conjunto de pautas y sistemas de gestión que van más allá del cumplimiento estricto de la legalidad y que tienen como fin generar riqueza, empleo de calidad, bienestar social y protección del medioambiente.

Los 3 campos básicos de actuación de estas políticas de Banca March son:

a) Crecimiento sostenible y medioambiente

Los productos financieros, las labores de asesoramiento y las iniciativas corporativas de Banca March contemplan la armonización del crecimiento económico con la protección de espacios naturales, el fomento de las energías no contaminantes, el reciclaje y el desarrollo social de las comunidades donde está implantada.

Durante 2008, Banca March continuó como patrono de la Fundació per al Desenvolupament Sostenible de les Illes Balears, que impulsa y desarrolla actuaciones de protección y mejora del patrimonio natural y cultural de las Illes Balears y realiza una intensa actividad de educación ambiental.

b) Bienestar Social y Derechos Humanos

Banca March contribuye a la creación de empleo justamente retribuido y vela por el estricto cumplimiento de los derechos de los trabajadores. Si bien 2008 no fue un año propicio para el aumento de plantillas, sí se realizaron diversos procesos de selección, a través de los cuales se incorporaron 145 nuevos profesionales (62 hombres y 83

mujeres). Todos los contratos quedan amparados por el convenio colectivo del sector y se presta una atención especial al cumplimiento de la igualdad de oportunidades y de los derechos de afiliación y representación sindical.

Además, Banca March mantiene estrechos vínculos con el mundo de la educación y la formación, promoviendo iniciativas de formación interna y colaborando con instituciones públicas para la concesión de becas y el desarrollo de acciones educativas.

c) Transparencia y prevención de blanqueo de capitales

Banca March aplica una rigurosa política de transparencia en todo lo relativo a la actividad de financiación y de gestión. Esto abarca la información hacia los clientes y hacia los interlocutores sociales, organismos oficiales y medios de comunicación.

La labor informativa de Banca March hacia estos receptores se rige por los principios de veracidad publicitaria, confidencialidad de datos y seguridad. La web de Banca March, reorientada y rediseñada en 2008, permite a los clientes obtener todo tipo de información sobre el banco. Asimismo, Banca March transfiere periódicamente información sobre su actividad y gestión a la CNMV y al Banco de España y está establecido un sistema de notificación puntual con los medios de comunicación.

La prevención del blanqueo de capitales es uno de los compromisos más importantes adquiridos

por la Entidad. Toda la gestión contempla normas y sistemas para la detección y comunicación de posibles infracciones en esta materia y son constantes los cursos de formación sobre el tema impartidos a los empleados. Por último, cabe destacar que todos los patrocinios y contribuciones son analizados rigurosamente para ajustarse a la legalidad vigente y para garantizar la transparencia en las aportaciones.

12.2 Convenios

Los convenios suscritos entre Banca March y las diferentes universidades adquieren una especial relevancia dada la trascendencia de estos para la formación de las personas.

De este modo, en 2008 se firmaron los siguientes convenios:

Con la Universitat de les Illes:

- Becas para estudiantes.
- Renovación Convenio Banca March de Empresa Familiar.
- UOM (Universitat Oberta per a Majors).

Con las universidades de La Laguna y de Las Palmas:

- Becas para estudiantes.

Además, durante el ejercicio 2008, Banca March colaboró con numerosas instituciones y asociaciones a través de la firma de diversos convenios:

- Convenio de colaboración con la Conselleria de Educación y Cultura del Govern de les Illes Balears en materia de restauración.
- Convenio de colaboración con la Real Academia de Medicina de las Islas Baleares.
- Convenio de colaboración con la Associació de Joves Empresaris de Balears.
- Convenio de colaboración con la Associació d'Empresaris d'Instal·lacions Elèctriques i de Telecomunicacions de Mallorca.





- Convenio de colaboración con la Asociación de Empresarios de actividades diversas de Arucas.
- Convenio de colaboración con la Asociación de Empresarios de Santa Brígida.
- Convenio de colaboración con el Círculo de Empresarios y Profesionales del Sur de Tenerife.
- Convenio de colaboración con la Asociación de Comerciantes de Rincón de la Victoria.

Mención a parte merecen los convenios suscritos con instituciones y colegios profesionales:

- Colegio de Químicos de Baleares.
- Colegio de Ingenieros Técnicos en Informática de Baleares.
- Colegio de Titulados Mercantiles y Empresariales de Baleares.
- Colegio de Administradores de Fincas de Baleares y Tenerife.
- Colegio de Abogados de Santa Cruz de Tenerife.
- Colegios Oficial de Graduados Sociales de Baleares.
- Col·legi Oficial de Metges de les Illes Balears.
- Colegio Oficial de Médicos de la provincia de Cádiz.
- Empleados hospital Son Llàtzer.

- Colegio Profesional de Protésicos Dentales de Baleares.
- Fundación Hospital de Manacor.
- Fundación Hospital Comarcal de Inca.
- Colegio Ingenieros de caminos, canales y puertos de la demarcación de Santa Cruz de Tenerife.
- Colegio de Ingenieros Técnicos Industriales de Santa cruz de Tenerife.
- Médicos y Directivos de Clínica Rotger.
- Empleados Clínica Rotger.
- Empleados Grupo Barceló.

12.3 Colaboraciones

El año 2008 fue especialmente fructífero en materia de colaboraciones y patrocinio de eventos:

- Colaboración con el Il·lustre Col·legi d'Advocats de les Illes Balears con motivo de la celebración de la "Caravana del Drets Humans".
- Colaboración en la "VII Diada d'Economistes 2008" organizada por el Il·lustre Col·legi d'Economistes de les Illes Balears.
- Patrocinio del Congreso de Economía realizado en la Universitat de les Illes Balears los días 18, 19 y 20 de junio.
- Patrocinio de los conciertos de la Catedral y la Torre de Canyamel organizados por la "Associació d'Amics de Tilloli".
- Pago de la merienda ofrecida el día de las "Beneïdes", en el claustro de Sant Antoniet.
- Patrocinio de la edición de tarjetas plásticas de licencia deportiva de la Federación Balear de Balonmano de Mallorca.
- Patrocinio de los "Premis a la Sportivitat".



- Colaboración en las “Serenates d’Estiu” de Cala Rajada.
- Diferentes colaboraciones con la AECC.
- Colaboración en la festividad de los Santos Custodios, festividad de la Policía Nacional.
- Patrocinio de los conciertos en la semana Cultural previa a la Semana Santa de Palma.
- Colaboración en la VIII Volta Cicloturista Internacional, en la isla de Menorca.
- Colaboración en el patrocinio del XIX Concurso de Pesca de Altura “Pasito Blanco”.
- Colaboración con la Asociación de Comerciantes de Rincón de la Victoria.
- Patrocinio del Torneo de Ajedrez de La Trocha.
- Colaboración con la Asociación de Comerciantes del casco Antiguo de Xàbia.
- Colaboraciones en las diferentes festividades de las localidades en que Banca March está presente.

12.4 Exposiciones

Uno de los objetivos principales de la oferta cultural de Banca March es el de fomentar el interés por la cultura a través de exposiciones de nivel y atractivo contrastados.

Durante el ejercicio 2008, gracias a la inestimable colaboración de la Fundación Juan March, se llevaron a cabo cinco exposiciones, todas en Andalucía, con el objetivo de asentar, aún más, el nombre de Banca March en esta zona.

“El objeto del arte”, del 18 de enero al 10 de febrero en la Casa Fuerte Bezmiliana, Rincón de la Victoria.

“El objeto del arte”, del 6 de marzo al 6 de abril en el Museo Provincial de Cádiz.

“El objeto del arte”, del 30 de mayo al 3 de junio en el Museo Cortijo Miraflores, Marbella.

“El objeto del arte”, del 12 de septiembre al 26 de octubre en el Palacio Villavicencio del Alcázar de Jerez.

Las Tauromaquias de Goya y Picasso, del 16 de octubre al 27 de noviembre en la Casa de Cultura de Fuengirola.

Además, fruto de la colaboración con la Fundación Juan March, se efectuaron, principalmente en el ámbito de Banca Privada y Patrimonial, visitas guiadas para clientes por las diferentes exposiciones de la Fundación.

Por cuarto año consecutivo, volvió a encargarse la realización de siete grabados originales, en edición especial, a los siguientes artistas, todos de reconocido prestigio: Rafael Canogar, Martín Chirino, Luis Feito (2), Andrés Díez Jiménez (2) y Víctor Ortego Gamboa. Cada edición constó de 85 ejemplares, firmados y enumerados por el autor. Como en los últimos dos años, la elección de los artistas corrió a cargo de la Fundación Juan March.

DIRECTORIO

Filiales

MARCH UNIPSA CORREDURÍA DE SEGUROS

*Lagasca, 88
28006 Madrid
Tel. 91 78 11 515*

Presidente y Consejero Delegado
Pedro Ballesteros Quintana

MARCH VIDA

*Alejandro Roselló, 8
07002 Palma de Mallorca
Tel. 971 779 246*

Presidente
Antonio Matas Segura

Director General
Miquel Aquiso Spencer

MARCH GESTIÓN DE FONDOS

*Castelló, 74
28006 Madrid
Tel. 91 42 63 700*

Presidente
José Ramón del Caño Palop

Director General
**José Luís Jiménez Guajardo-Fajardo
Javier Povedano Mejías**

MARCH GESTIÓN DE PENSIONES

*Castelló, 74
28006 Madrid
Tel. 91 42 63 700*

Presidente
José Ramón del Caño Palop

Director General
**José Luís Jiménez Guajardo-Fajardo
Javier Povedano Mejías**

Banca Patrimonial

Director General

Rafael Gonzalo Gascó Sales

Núñez de Balboa, 70bis, 1ª planta

28006 Madrid

Telf. 91 436 43 23

Subdirector

Hugo Aramburu López-Aranguren

Núñez de Balboa, 70bis, 1ª planta

8006 Madrid

Telf. 91 436 43 23

Director Regional Baleares

Jesús Armendáriz Soret

Avenida Alejandro Rosselló, 8

07002 Palma

Telf. 971 77 94 52

Directores de Equipo Baleares

María Magdalena Crespi Martínez

Juana María García Sastre

Margarita Ferrer Bibiloni

Director Regional Madrid – Centro

Hugo Aramburu López-Aranguren

Núñez de Balboa, 70bis, 1ª planta

28006 Madrid

Telf. 91 436 43 23

Directores de Equipo Madrid – Centro

Rafael Baselga de la Vega

Héctor Esteban Moreno

Isabel Oraa Gortázar

Francisco Salas Ruiz

Director Regional Cataluña

Manuel Van de Walle Haití

Passeig de Gràcia, 21, 4º-2ª

08007 Barcelona

Telf. 93 272 69 52

Directores de Equipo Cataluña

Enrique Bassas Vivo

Carlos Costa Domenech

Director Regional Canarias

Eduardo Manuel Cordo Chinea

La Marina, 15, 2ª planta

38002 Santa Cruz de Tenerife

Telf. 922 249 776

Director de Equipo Canarias

Julio Miguel Martín Fernández

Director Regional Levante

Francisco Javier García del Moral Betzen

Colón, 1, 6ª planta

46004 Valencia

Telf. 96 351 21 43

Subdirector Regional Levante

José Carlos Saborit Martí

Colón, 1, 6ª planta

46004 Valencia

Telf. 96 351 21 43

Directores de Equipo Levante

Rafael Alapont Millet

Ignacio López Roselló

Alejandro García Serrano

David Jerez Guillén

Banca Privada

Directora

Bárbara Bennásar Mesquida

Avenida Alejandro Rosselló, 8

07002 Palma

Telf. 971 779 335

Directores de Negocio Baleares

Bartolomé Cañellas Cerezo

Olga Gonzalvo Ferrer

Francisco Ferrer Alonso

Francisco Javier García Guerrero

Esteban Díez Gutiérrez

Juan Garí Kennes

María Francisca Mestre Sansó

Salvador Torres Bestard

Juan López Campos

Avenida Alejandro Rosselló, 8

07002 Palma

Telf. 971 779 335

Directores de Negocio Canarias

José Juan Coruña Suárez

Juan Carlos Hernández Herrera

Roberto A. Ravelo Vega

José Carlos Padrón Montañez

Avda. El Paso, s/n. Los Majuelos,

Edif. Multiuso

38108 La Laguna

Telf. 922 82 34 09

Director de Negocio

Comunidad Valenciana

José María Membrives Campo

Jesús Pons Llopis

Gran Vía Marqués del Turia, 27

46005 Valencia

Telf. 96 351 21 45

Directora de Negocio Madrid

Inés López Álvarez

Javier Ramírez García

Núñez de Balboa, 70bis

8006 Madrid

Telf. 91 436 43 21

Directores de Negocio Andalucía

Antonio Guerrero Plaza

Porfirio Rodríguez Heras

Bjarke B. Jensen

Avda. Ortega y Gasset, 124

29006 Málaga

Telf. 95 203 87 80

Director de Negocio Cataluña

José Javier Esteban Torres

Avda. Josep Tarradellas, 27-29

08029 Barcelona

Telf. 93 410 50 68

Banca de Empresas

Director General

José Eloi Pardo Mumbardó

Avenida Alejandro Rosselló, 8 - 7ª Planta

07002 Palma

Telf. 971 779 131

Director Territorial Empresas Baleares

Rafael Ferragut Diago

Avenida Alejandro Rosselló, 8

07002 Palma

Telf. 971 779 301

Directores de Negocio Mallorca

Juan Florit Moragues

Gaspar Barceló Janer

Sebastián Bisquerra Simó

Bartolomé Alorda Rodríguez

Felisa Ramis Sastre

Joan Ferrán Ferrer

Luciano Terrasa Juan

Dolores Llull García

Directores de Negocio Barcelona

Ingrid Palau Casals

Ana Castelló Fontova

Directora Zona Banca de Empresas Canarias

Carmen Peral Escobio

Ignacio Ellacuría, 16. 3ª planta

35214 Las Palmas de Gran Canaria

Telf. 928 576 949

Directores de Negocio Las Palmas

María Nieves Díaz Rodríguez

Guillermo Alemán de la Nuez

Cristian David Reyes Guerra

Jaime González Mohamad- Salmah

Director Territorial Empresas Península

Juan José Tur Martínez

Avenida Alejandro Rosselló, 8

07002 Palma

Telf. 971 779 301

Directores de Negocio Madrid

María Plana Sánchez

Felipe Rastrollo Marcos

Tomás José Aleñar Feliu

Enrique Vinuesa Mayoral

Carlos López Gómez

Directores de Negocio Andalucía

José Ángel Cervera Hidalgo

Joaquín Andrés Goya Alcaráz

Pablo Dobarganes Nodar

Antonio Perriñán Caldero

Antonio Leiva García

Directores de Negocio Tenerife

Sonia Górriz Santamaría

Jesús C. Velasco García

Andrés García Arbelo

Directorio de Red de Oficinas

a 31 de diciembre de 2008.

DIRECTOR DE RED

Francisco Pérez Orfila

ISLAS BALEARES

MALLORCA

Directores de Zona Mallorca

Vicente Jábega Calafell Miguel A. Oliver Rayo
Antonio Ribas Moyá Juan Abrines Bibiloni

| Departamento | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|------------|------------|
| Palma O.P. | Avda. Alejandro Rosselló, 8 | 07002 Palma de Mallorca | 971-779363 | 971-779187 |
| Palma- Grandes Empresas | Avda. Alejandro Rosselló, 8 | 07002 Palma de Mallorca | 971-779381 | 971-779329 |
| Banca Privada | Avda. Alejandro Rosselló, 8 | 07002 Palma de Mallorca | 971-779432 | 971-779436 |

Agencia Urbana

| Agencia Urbana | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|-----------------------|--|-------------------------|------------|------------|
| 31 DE DISEMBRE | 31 de Deseembre, 28 | 07004 PALMA DE MALLORCA | 971-754540 | 971-291768 |
| ALEXANDRE ROSSELLÓ | Avda. Alexandre Rosselló, 8 | 07002 PALMA DE MALLORCA | 971-779363 | 971-779187 |
| ARAGÓ GÜELL | Aragó, 76 | 07008 PALMA DE MALLORCA | 971-243253 | 971-246821 |
| ARAGÓ SON FUSTER | C/ Aragón, 219 | 07009 PALMA DE MALLORCA | 971-475548 | 971-475598 |
| ARXIDUC | Arxiduc Lluís Salvador, 82 | 07004 PALMA DE MALLORCA | 971-299402 | 971-298120 |
| AUSIAS MARCH | Ausias March, 33 | 07003 PALMA DE MALLORCA | 971-204114 | 971-203258 |
| CA 'N PASTILLA | Avda. Bartolomeu Riutort, 37 | 07610 PALMA DE MALLORCA | 971-260901 | 971-491652 |
| CALA MAJOR | Avda. Joan Miró, 294 | 07015 PALMA DE MALLORCA | 971-403626 | 971-700139 |
| CAPITÀ SALOM | C/. Capità Salom, 57 | 07010 PALMA DE MALLORCA | 971-755547 | 971-752647 |
| CARRETERA VALLDEMOSSA | Carretera de Valldemossa, 33 | 07010 PALMA DE MALLORCA | 971-294037 | 971-294419 |
| CATALUNYA | Catalunya, 3 | 07011 PALMA DE MALLORCA | 971-450261 | 971-452997 |
| CIUTAT JARDÍ | C/ Illa de Malta, 1. Esq. Cardenal Rossell | 07007 PALMA DE MALLORCA | 971-264109 | 971-264139 |
| COLL DE'N RABASSA | Cardenal Rossell, 75 | 07007 COLL DE'N RABASSA | 971-266074 | 971-263472 |
| COMTE SALLENT | Avda. Comte de Salient, 22 A | 07003 PALMA DE MALLORCA | 971-298604 | 971-756213 |
| EL TERRENO | Avda. Joan Miró, 63 | 07015 PALMA DE MALLORCA | 971-734440 | 971-737663 |
| ES RAFAL | Pare Jeroni Boscana, 24 A | 07008 PALMA DE MALLORCA | 971-479537 | 971-479539 |
| HOSPITAL SON LLÀTZER | Crta. Manacor Km. 4. Hospital Son Llätzer | 07198 SON FERRIOL-PALMA | 971-427420 | 971-426274 |
| JOAN ALCOVER | C/ Joan Alcover nº 26 | 07006 PALMA DE MALLORCA | 971-460403 | 971-460405 |
| JOAN CARLES I | Plaça Joan Carles I, 5 | 07012 PALMA DE MALLORCA | 971-726547 | 971-710164 |
| JOAN CRESPI | Joan Crespi / Esq. Villalonga, 57 | 07013 PALMA DE MALLORCA | 971-287200 | 971-735876 |
| JOSEP ANSELM CLAVÉ | Alexandre Jaume, 5 | 07002 PALMA DE MALLORCA | 971-714780 | 971-714782 |
| LAS MARAVILLAS | Crta. De S'Arenal, 29 Edif. Biarritx . Balneario 8 | 07610 PALMA DE MALLORCA | 971-490512 | 971-491720 |
| MERCAT DE L'OLIVAR | Plaça de l'Olivar s/n | 07002 PALMA DE MALLORCA | 971-711073 | 971-714102 |

| Agencia | Direcció | CP Població | Teléfono | Fax |
|-------------------------|---|------------------------------------|------------|------------|
| OMS | Oms, 47 | 07003 PALMA DE MALLORCA | 971-725538 | 971-725539 |
| PALAU REIAL | C/ Palau Reial, 11 | 07001 PALMA DE MALLORCA | 971-495166 | 971-495333 |
| PÇA ALEXANDER FLEMING | Plaça Alexander Fleming, 14 | 07004 PALMA DE MALLORCA | 971-757542 | 971-757742 |
| PÇA MADRID | Plaça Madrid, 12 | 07011 PALMA DE MALLORCA | 971-738747 | 971-282321 |
| PLAÇA NAVEGACIÓ | Plaça Navegació, 19 | 07013 PALMA DE MALLORCA | 971-280258 | 971-280266 |
| PÇA PARÍS | Plaça Paris, 1 | 07010 PALMA DE MALLORCA | 971-753646 | 971-296508 |
| PÇA PERE GARAU | Plaça Pere Garau, 20 | 07007 PALMA DE MALLORCA | 971-277250 | 971-277258 |
| PÇA TTE. CORONEL FRANCO | Plaza Tte. Coronel Franco, 6 Esq. I. Prieto | 07008 PALMA DE MALLORCA | 971-250585 | 971-276696 |
| POLÍGON CA'N VALERO | Poima, 28 Local 5 | 07011 Polígono Ca'n Valero. PALMA | 971-205316 | 971-761968 |
| POLÍGON SON CASTELLÓ | Gran Via Asima, 6 | 07009 PALMA DE MALLORCA | 971-430834 | 971-761208 |
| POLÍGON SON ROSSINYOL | C/ Gremi Passamaners, 30. Local 10 | 07009 Polígono Son Rossinyol-PALMA | 971-432450 | 971-432519 |
| REIS CATÒLICS | Reis Catòlics, 22 | 07007 PALMA DE MALLORCA | 971-245708 | 971-245716 |
| SA VILETA | Camí Veinal de Sa Vileta, 157 | 07011 PALMA DE MALLORCA | 971-798228 | 971-609103 |
| SALVADOR DALÍ | C/ Francisco Martí Mora, 84-C | 07011 PALMA DE MALLORCA | 971-220996 | 971-220998 |
| SANT JORDI | Neira, 23 | 07199 PALMA DE MALLORCA | 971-742318 | 971-742924 |
| SANT MIQUEL | Sant Miquel, 11 | 07002 PALMA DE MALLORCA | 971-724805 | 971-722342 |
| SOMETIMES | Marbella, 55 | 07610 PALMA DE MALLORCA | 971-268953 | 971-264354 |
| SON ARMADANS | Marqués de la Senia, 40 | 07014 PALMA DE MALLORCA | 971-735941 | 971-735947 |
| SON DAMETO | Av. Picasso, 66 | 07014 PALMA DE MALLORCA | 971-282100 | 971-280951 |
| SON FERRIOL | Avda. del Cid, 48 | 07198 SON FERRIOL-PALMA | 971-427300 | 971-427353 |
| SON MOIX | C/ Bartomeu Sureda i Miserol, 1. Esq. Camí del Reis | 07013 PALMA DE MALLORCA | 971-790448 | 971-790453 |
| SON OLIVA | Eusebi Estada, 82 | 07004 PALMA DE MALLORCA | 971-758103 | 971-758195 |

Sucursales Mallorca

| | | | | |
|--------------------------|--|--------------------------------|------------|------------|
| ALARÓ | Carrer Petit, 13 | 07340 ALARÓ | 971-518000 | 971-879294 |
| ALCÚDIA | Plaça Constitució, 9 | 07400 ALCÚDIA | 971-546162 | 971-546166 |
| ALGAIDA | Sa Plaça, 15 | 07210 ALGAIDA | 971-665326 | 971-665192 |
| ANDRATX | Juan Carlos I, 12 | 07150 ANDRATX | 971-235740 | 971-235848 |
| ARTÀ | Ciutat, 15 | 07570 ARTÀ | 971-836296 | 971-836346 |
| BINISALEM | Plaça de l' Església, 24A | 07350 BINISALEM | 971-511208 | 971-511166 |
| BUNYOLA | Sa Plaça, 1 | 07110 BUNYOLA | 971-613035 | 971-613501 |
| CA 'S CONCOS | Metge Obrador, 18 | 07208 CA 'S CONCOS. FELANITX | 971-842257 | 971-842258 |
| CA'N PICAFORT | Passeig Colom, 137 | 07458 CA'N PICAFORT | 971-850002 | 971-851596 |
| CAIMARI | Ca S'hereu, 20 | 07314 CAIMARI | 971-875091 | 971-875434 |
| CALA BONA | Na Llambies, 83 | 07559 CALA BONA . SON SERVERA. | 971-562100 | 971-562102 |
| CALA D'OR-CALA EGOS | Avda. Sa Marina, s/n | 07660 CALA EGOS. SANTANYI | 971-659759 | 971-659027 |
| CALA D'OR-TAGOMAGO | Avda. Tagomago, 3 | 07660 CALA D'OR. SANTANYI | 971-657126 | 971-643670 |
| CALA MENDIA | Carrer de Cala Falcó S/N. Edif. Mandisur | 07689 CALA MENDIA. MANACOR | 971-558522 | 971-558521 |
| CALA MILLOR | Joan Servera Camps, 10 | 07560 CALA MILLOR | 971-585211 | 971-586708 |
| CALA MURADA | Via Comunitat Valenciana 301 | 07688 CALA MURADA. MANACOR | 971-834066 | 971-834118 |
| CALA RAJADA-CALA AGULLA | Avda. Cala Agulla, 79 - Esq. Sivines bajos B | 07590 CALA RAJADA. CAPDEPERA | 971-564401 | 971-563482 |
| C. RAJADA-LEONOR SERVERA | Avda. Leonor Servera, 32 | 07590 CALA RAJADA | 971-563857 | 971-564059 |
| CALES DE MALLORCA | Formentor, s/n | 07689 CALES DE MCA. MANACOR | 971-833458 | 971-833051 |
| CAMP DE MAR | Avda. de la Platja, s/n local 1 | 07160 CAMP DE MAR | 971-136747 | 971-236352 |
| CAMPANET | Llorenç Ribet, 15 | 07310 CAMPANET | 971-516000 | 971-516151 |
| CAMPOS | Antoni Maura, 2 | 07630 CAMPOS | 971-650250 | 971-652719 |
| CANYAMEL | Via Nureduna, 12 | 07589 CANYAMEL. CAPDEPERA | 971-841389 | 971-841557 |
| CAPDEPERA | Sur, 1 | 07580 CAPDEPERA | 971-563143 | 971-565954 |
| COLÒNIA DE SANT JORDI | Gabriel Roca, 45 | 07638 COLÒNIA DE SANT JORDI | 971-655552 | 971-655512 |

| Agència | Direcció | CP Població | Teléfono | Fax |
|------------------------------|--|----------------------------------|------------|------------|
| COLÒNIA DE SANT PERE | C/ Verge Maria 36 | 07579 COLONIA DE SANT PERE. ARTA | 971-589032 | 971-589216 |
| CONSELL | Ctra. de Palma 42 | 07330 CONSELL | 971-142363 | |
| ESPORLES | C/ Passeig del Rei, 4 | 07190 ESPORLES | 971-610778 | 971-610779 |
| FELANITX-CARRER MAJOR | Major, 51 | 07200 FELANITX | 971-580065 | 971-580026 |
| FELANITX-PLAÇA D'ESPANYA | Plaça d'Espanya, 13 Esq. C/ Campos | 07200 FELANITX | 971-582315 | 971-583183 |
| ILLETES | C. Cial. "Illetes Center" Paseo de Illetes,2 | 07181 ILLETAS. CALVIA | 971-404965 | 971-404966 |
| INCA-BARTOMEU COC | Pare Bartomeu Coc, 38 | 07300 INCA | 971-504150 | 971-504111 |
| INCA-CARRER MAJOR | Major, 8 | 07300 INCA | 971-500450 | 971-503454 |
| INCA-GENERAL LUQUE | Avda. General Luque, 336 | 07300 INCA. MALLORCA | 971-506066 | 971-506077 |
| LLORET | Carretera Ciutat, 2 | 07518 LLORET DE VISTA ALEGRE | 971-524322 | 971-524357 |
| LLOSETA | Guillem Santandreu, 3 | 07360 LLOSETA | 971-514293 | 971-519862 |
| LLUBÍ | Sa Carretera, 59 | 07430 LLUBI | 971-522035 | 971-522588 |
| LLUCMAJOR | Constitució, 8 | 07620 LLUCMAJOR | 971-660103 | 971-120482 |
| MAGALUF | Avda. S'Olivera, 6 | 07181 MAGALUF. CALVIA | 971-133083 | 971-133079 |
| MANACOR-CARRER MAJOR | Major, 21 | 07500 MANACOR | 971-552200 | 971-843812 |
| MANACOR-ES TORRENT | Avda. Es Torrent, 45 A | 07500 MANACOR | 971-551654 | 971-554904 |
| MANACOR-HOSPITAL | Passeig Ferrocarril, 54 | 07500 MANACOR | 971-554558 | 971-845589 |
| MANACOR-VIA PORTUGAL | Via Portugal, 21-D | 07500 MANACOR | 971-846288 | 971-846276 |
| MARIA DE LA SALUT | Plaça des Pou, 17 | 07519 MARIA DE LA SALUT | 971-525100 | 971-525712 |
| MARRATXÍ-ES FIGUERÀ | Avda. Prínceps d'Espanya, 47. Esq. Marqués de Mondejar | 07141 MARRATXI | 971-605289 | 971-605290 |
| MONTUÍRI | Major, 26 | 07230 MONTUIRI | 971-646055 | 971-161510 |
| MURO | Sant Joan, 9 | 07440 MURO | 971-537002 | 971-860394 |
| MURO-PLATJA | Avda. S'Albufera, s/n (Esq. Romani) Local 1 Bloque C1 | 07440 MURO | 971-890736 | 971-892139 |
| PALMANOVA-PLATJA | Passeig del Mar, 56 | 07181 PALMANOVA. CALVIA | 971-135823 | 971-135594 |
| PALMANOVA-TORRENOVA | Martí Ros García, 7, local 14 | 07182 TORRENOVA. CALVIA | 971-681369 | 971-680992 |
| PEGUERA | Avda. Paguera, 17 | 07160 PAGUERA. CALVIA | 971-686680 | 971-685250 |
| PETRA | Plaça Ramón Llull, 1 | 07520 PETRA | 971-561081 | 971-561072 |
| PINA | Sa Plaça, 1 | 07220 PINA. ALGAIDA | 971-125445 | 971-668010 |
| POLIGON SON BUGADELLES | C/ Valencia, 37 | 07180 SANTA PONÇA. CALVIÀ | 971-693963 | 971-693465 |
| POLLENÇA | C/ Alcudia, 7 | 07460 POLLENÇA | 971-531177 | 971-531182 |
| PONT D'INCA | Antoni Maura, 16 | 07141 PONT D'INCA. MARRATXI | 971-601663 | 971-601647 |
| PORRERES | Avda. Bisbe Campins, 4 | 07260 PORRERES | 971-647117 | 971-647728 |
| PORT D'ALCÚDIA-ES MOLL | Avda. Reina Sofia, 12 | 07410 PORT D'ALCÚDIA | 971-548350 | 971-548585 |
| PORT D'ALCÚDIA-TEODORO CANET | C/ Teodoro Canet 39 esq. C/ de la Torreta | 07410 PORT D'ALCÚDIA | 971-549006 | 971-549053 |
| PORT D'ANDRATX | Avda. Gabriel Roca, 3 ; Local 5 B | 07157 PORT D'ANDRATX | 971-671037 | 971-671259 |
| PORT DE POLLENÇA | Atilio Boveri, 5 | 07470 PORT DE POLLENÇA | 971-866340 | 971-866885 |
| PORT DE SÓLLER | Marina,18-A | 07108 PORT DE SÓLLER. | 971-635149 | 971-634595 |
| PORTALS NOUS | Ctra.Palma-Andratx,43. C. Cial.Plaza Loc.23-24 | 07181 PORTALS NOUS. CALVIA | 971-677585 | 971-676289 |
| PORTO CRISTO | Port, 9 | 07680 PORTOCRISTO | 971-820835 | 971-821672 |
| PORTO PETRO | Passeig de's Port, 41 | 07691 PORTOPETRO. SANTANYI | 971-657846 | 971-643148 |
| PORTOCOLOM | Port de Palos, 2 | 07670 PORTOCOLOM. FELANITX | 971-825018 | 971-824337 |
| S'ARENAL | Sant Cristòfol, 1 | 07600 S'ARENAL LLUCMAJOR | 971-441147 | 971-442028 |
| S'HORTA | Plaça Sant Isidre, 10 | 07669 S'HORTA. FELANITX | 971-837267 | 971-837285 |
| SA COMA | C/. Les Sábines .Esq. C/. Ullastre | 07560 SA COMA. SANT LLORENÇ | 971-810119 | 971-810256 |
| SA POBLA | Plaça Major, 1 | 07420 SA POBLA | 971-540150 | 971-862280 |
| SA RÀPITA | Miramar, 69 | 07639 SA RÀPITA. CAMPOS | 971-640514 | 971-641085 |
| SANT JOAN | Mestre Mas, 11 | 07240 SANT JOAN | 971-526066 | 971-526160 |
| SANT LLORENÇ | Santa Maria de Bellver, 8 | 07530 S. LLORENÇ DES CARDESSAR | 971-569150 | 971-569029 |
| SANTA MARGALIDA | Passeig de's Pouas, 1 | 07450 SANTA MARGALIDA | 971-523409 | 971-523017 |
| SANTA MARIA DEL CAMÍ | Plaça Hostals, 24 A / Esq. C/ Matances | 07320 SANTA MARIA DEL CAMÍ | 971-620513 | 971-620300 |

| Agencia | Direcció | CP Població | Teléfono | Fax |
|----------------------|-------------------------------|----------------------------|------------|------------|
| SANTANYÍ | Plaça Major, 8 | 07650 SANTANYI | 971-653916 | 971-653917 |
| SELVA | Plaça Major, 5 | 07313 SELVA | 971-515038 | 971-875170 |
| SENCELLES | C/ Sor Francinaina Cirer, 1 | 07140 SENCELLES | 971-872350 | 971-874244 |
| SES SALINES | Batle Andreu Burguera Mut, 17 | 07640 SES SALINES | 971-649175 | 971-649711 |
| SINEU | Plaça Es Fossar, 4 | 07510 SINEU | 971-520311 | 971-520339 |
| SÓLLER | Jeroni Estades, 4 | 07100 SÓLLER | 971-630150 | 971-630158 |
| SON CARRIÓ | Mossén Alcover, 5 | 07540 SON CARRIÓ | 971-569075 | 971-838792 |
| SON FERRIOL | Avda. del Cid, 48 | 07198 SON FERRIOL | 971-427300 | 971-427353 |
| SON MACIÀ | Plaça DE L'Església, 6 | 07509 SON MACIÀ | 971-554679 | 971-845865 |
| SON SERVERA | Sant Antoni, 5 - B | 07550 SON SERVERA | 971-567057 | 971-817328 |
| VALLDEMOSSA | Chopin, 3 | 07170 VALLDEMOSSA | 971-612377 | 971-616313 |
| VILAFRANCA DE BONANY | Carretera de Palma, 74 | 07250 VILAFRANCA DE BONANY | 971-560067 | 971-560261 |

MENORCA

Director de Zona de Menorca

Mateo Mir Pons

| Agencia | Direcció | CP Població | Teléfono | Fax |
|-------------------------------|------------------------------|-------------------|------------|------------|
| ALAIOR | Miguel Cervantes, 6 | 07730 ALAIOR | 971-372202 | 971-372646 |
| CIUTADELLA - PLAÇA ALFONS III | Plaça Alfons III, 5 | 07760 CIUTADELLA | 971-382350 | 971-381212 |
| CIUTADELLA - PLAÇA DE'S BORN | Plaça de's Born, 10 | 07760 CIUTADELLA | 971-380200 | 971-380204 |
| CIUTADELLA - PLAÇA JAUME II | Plaça Jaume II, 13 | 07760 CIUTADELLA | 971-383872 | 971-385563 |
| ES CASTELL | C/ Victory, 38. Esq. C/ Gran | 07720 ES CASTELL | 971-361660 | 971-362726 |
| ES MERCADAL | C/ General Albertí, 1 | 07740 ES MERCADAL | 971-154378 | 971-154421 |
| FERRERIES | Verge del Toro, 1 | 07750 FERRERIES | 971-373124 | 971-373992 |
| MAÓ-AVINGUDA MENORCA | Josep Anselm Clavé, nº 30 | 07702 MAÓ | 971-351491 | 971-354134 |
| MAÓ-SA RAVALETA | Sa Ravaleta, 7 | 07702 MAÓ | 971-363600 | 971-365904 |
| MAÓ-VIVES LLULL | Avda. Vives Llull, 52 | 07703 MAÓ | 971-350712 | 971-350807 |
| SANT LLUÍS | Avda. de sa Pau, nº 43 | 07710 SANT LLUIS | 971-151684 | 971-151071 |

EIVISSA

Director de Zona de Eivissa i Formentera

Cristina Faura Albors

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|-------------------------------|---|-----------------------------|------------|------------|
| EIVISSA-EXTREMADURA | Extremadura, 10 | 07800 EIVISSA | 971-305879 | 971-305840 |
| EIVISSA-JOAN D'ÀUSTRIA | Juan de Àustria, 1 | 07800 EIVISSA | 971-315712 | 971-317117 |
| EIVISSA-FIGUERETES | Pais Basc, 8 / Esq. Galicia | 07800 FIGUERETES | 971-300612 | 971-300712 |
| SANT MIQUEL DE BALANSAT | Ctra. D'Eivissa, s/n | 07815 SANT MIQUEL | 971-334625 | 971-334702 |
| SANT JORDI DE SES SALINES | Carretera aeropuerto s/n. Edificio Las Olas, 60 | 07817 SANT JORDI | 971-396635 | 971-396632 |
| SANT ANTONI-BISBE TORRES | Bisbe Torres, 5 - A | 07820 SANT ANTONI PORTMANY | 971-341000 | 971-343820 |
| SANT ANTONI-SES VARIADES | C/ Madrid, 2, Esq. Marino Riquer | 07820 SANT ANTONI | 971-803338 | 971-805668 |
| SANT ANTONI-HIPERCENTRO | Ctra. Sant Antoni, km. 3,7 | 07820 SANT ANTONI | 971-192838 | 971-192711 |
| SANT AGUSTÍ-PORT D'ES TORRENT | Avda. Es Caló 77 | 07829 SANT AGUSTÍ | 971-344318 | 971-341414 |
| SANT JOSEP | Pere Escanellas, 2 | 07830 SANT JOSEP | 971-800038 | 971-800085 |
| SANTA EULÀLIA | Sant Jaume, 53 | 07840 SANTA EULÀRIA DES RIU | 971-330675 | 971-339119 |

FORMENTERA

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|----------------------|----------------|----------------------------|------------|------------|
| SANT FRANCESC XAVIER | Sa Ferreria, 1 | 07860 SANT FRANCESC XAVIER | 971-322000 | 971-322771 |

ISLAS CANARIAS

Director Territorial Canarias:

Juan Ferrer Martí

GRAN CANARIA

Director de Zona de Gran Canaria

Carlos Medina Figuera

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|----------------------------|--|---------------------------|------------|------------|
| AGÜIMES-POL. DE ARINAGA | Centro Comercial Cívico, 2. Calle Yuca, s/n. Polígono Industrial de Arinaga | 35119 AGÜIMES. LAS PALMAS | 928-149214 | 928-149217 |
| ARGUINEGUIN | Ctra. General del Sur Km. 67,5 | 35120 ARGUINEGUIN. MOGAN | 928-151788 | 928-151789 |
| GÁLDAR | Bajada de Guayalmina, 21 | 35460 GÁLDAR | 928-552611 | 928-551783 |
| LAS PALMAS - BRAVO MURILLO | Bravo Murillo, 5 | 35003 LAS PALMAS | 928-382287 | 928-382034 |
| LAS PALMAS - JUAN REJÓN | Juan Rejón, 61 (Esq. C/Gordillo) | 35008 LAS PALMAS | 928-468158 | 928-460685 |
| LAS PALMAS - MESA Y LOPEZ | Avda. José Mesa y López, 43 | 35010 LAS PALMAS | 928-274911 | 928-274752 |
| LAS PALMAS | Plaza Comandante Ramón Franco, 2. | | | |
| PARQUE SANTA CATALINA | Parque Santa Catalina | 35007 LAS PALMAS | 928-224740 | 928-267638 |
| LAS PALMAS-SIETE PALMAS | Avda. Pintor Felo Monzón. Edificio 22-b | 35019 LAS PALMAS | 928-410447 | 928-411955 |
| LAS PALMAS-TRIANA | Triana, 43 | 35002 LAS PALMAS | 928-380250 | 928-366290 |

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|-------------------------|--|--|------------|------------|
| MASPALOMAS | C/ La Palma, s/n. C.C. Ronda de Maspalomas, local 6ª - 6B | 35100 San Fernando de Maspalomas S. Bartolomé de Tirajana | 928-764600 | 928-761975 |
| MOGAN-PUERTO | Pza. Pedro Betancor, nº 10 | 35138 PTO.MOGAN. MOGAN | 928-565568 | 928-565176 |
| PLAYA DEL INGLÉS | C. Cial. "Yumbo-Centrum" Avda. Estados Unidos, 54. | 35290 SAN BARTOLOME DE TIRAJANA | 928-766954 | 928-762532 |
| PUERTO RICO | C. Cívico Cial., local 98 y 106 Fase 1ª | 35139 PUERTO RICO. MOGAN | 928-560608 | 928-561519 |
| SAN BARTOLOMÉ-MELONERAS | Gran Hotel Meloneras. Local 44 | 35100 SAN BARTOLOME DE TIRAJANA | 928-142603 | 928-145244 |
| TELDE | C/ Poeta Fernando González, 22 | | | |
| POETA FERNANDO GONZÁLEZ | esq. c/ Alonso Quesada | 35200 TELDE | 928-696107 | 928-680490 |
| VECINDARIO | Avda. de Canarias, 220 | 35110 VECINDARIO-SANTA LUCIA | 928-758172 | 928-750881 |

TENERIFE

Director de Zona de Tenerife:

Ángel L. Ruiz Calle

Agencia Urbana

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|--------------------|---------------------|------------------------------|------------|------------|
| LA SALLE | Avda. La Salle, 9 | 38005 SANTA CRUZ DE TENERIFE | 922-217677 | 922-212299 |
| PLAZA DEL PRINCIPE | Valentín Sanz, 31 | 38002 SANTA CRUZ DE TENERIFE | 922-245727 | 922-243139 |
| LA MARINA | La Marina, 15 | 38002 SANTA CRUZ DE TENERIFE | 922-242620 | 922-288380 |
| WEYLER | Rambla de Pulido, 3 | 38004 SANTA CRUZ DE TENERIFE | 922-273350 | 922-271730 |

Sucursales

| | | | | |
|-----------------------------|--|-------------------------------|------------|------------|
| ADEJE-PLAYA | Avenida Rafael Puig, 13 A | 38670 ADEJE | 922-791615 | 922-751144 |
| ADEJE-PLAYA FAÑABÉ | C. Cial. Fañabé. Local 255. Urb. Playas de Fañabé | 38660 ADEJE | 922-719646 | 922-719365 |
| CALLAO SALVAJE | C/ El Jable, s/n C.C. Apolo Sur | 36678 CALLAO SALVAJE ADEJE | 922-740301 | 922-740681 |
| LA CUESTA | Crta. Gral. Sta. Cruz -La Laguna 271 | 38320 LA HIGUERITA. LA CUESTA | 922-642077 | 922-642006 |
| LA LAGUNA | Obispo Rey Redondo, 33 | 38201 LA LAGUNA | 922-265711 | 922-253299 |
| LA OROTAVA | El Calvario, 38 | 38300 LA OROTAVA | 922-330166 | 922-334336 |
| LAS GALLETAS | Av. Príncipe Felipe, 13 | 38631 LAS GALLETAS. ARONA | 922 733558 | 922 733460 |
| LOS CRISTIANOS-AVDA. SUECIA | Avda. Suecia, 2 | 38650 Los Cristianos. | 922-788982 | 922-790990 |
| LOS CRISTIANOS | | | | |
| BULEVAR CHAJOFE | Prolong. Gral. Franco s/n Edificio Edén, local 5 | 38640 LOS CRISTIANOS . ARONA | 922-793299 | 922-796386 |
| PLAYA DE LAS AMÉRICAS | Complejo Residencial "EL Camisón" Local 15 y 16 | 38660 PLAYA AMERICAS. ARONA | 922-752772 | 922-752257 |
| PUERTO DE LA CRUZ | | | | |
| AVDA. GENERALÍSIMO | Avda. Generalísimo, 33 | 38400 PUERTO DE LA CRUZ | 922-383809 | 922-384925 |
| PUERTO DE LA CRUZ | | | | |
| LA PAZ | C/ Aceviño, 14 Edif. Mar y Cumbre, Local 13 | 38400 PUERTO DE LA CRUZ | 922-388639 | 922-371849 |
| PUERTO DE LA CRUZ | | | | |
| PLAZA DEL CHARCO | Plaza del Charco, 7 | 38400 PUERTO DE LA CRUZ. | 922-371200 | 922-372492 |
| PUERTO DE SANTIAGO | Avda. Marítima Puerto Santiago s/n | | | |
| PLAYA DE LA ARENA | Centro Cial. Playa de la Arena, local 22 | 38683 PUERTO SANTIAGO | 922-860387 | 922-861908 |
| SAN ISIDRO | C/ Aguaxtona, 1 | 38612 GRANADILLA DE ABONA | 922-393638 | 922-393642 |
| SAN MIGUEL-GOLF DEL SUR | C. Cial. San Blas. Loc. 24 y 26. Urb. Golf del Sur | 38260 SAN MIGUEL DE ABONA | 922-727979 | 922-727963 |

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|--------------|--|---------------------------|------------|------------|
| SANTA ÚRSULA | C/España 26 | 38390 SANTA ÚRSULA | 922-301972 | 922-302044 |
| TACO | Crta. Del Rosario. Cruce de Taco,4 | 38108 TACO. LA LAGUNA | 922-622582 | 922-620514 |
| TACORONTE | Ctra. Tacoronte. Tejina, 25 b. Edif.. Patricia | 38350 Tacoronte. TENERIFE | 922-573792 | 922-573791 |

LA PALMA

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|------------------------|-----------------------|------------------------------|------------|------------|
| SANTA CRUZ DE LA PALMA | C/ Pérez de Brito , 6 | 38700 SANTA CRUZ DE LA PALMA | 922-414445 | 922-415614 |
| LOS LLANOS DE ARIDANE | Plaza de España, nº 2 | 38760 LOS LLANOS DE ARIDANE | 922-402017 | 922-402483 |

LANZAROTE

Director de Zona de Lanzarote:

Pedro Manrique de Lara

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|----------------------|--|----------------------------------|------------|------------|
| ARRECIFE-CENTRO | León y Castillo, 5 | 35500 ARRECIFE | 928-800216 | 928-810282 |
| ARRECIFE-VÍA MEDULAR | C/. Vía Medular, 50 | 35500 ARRECIFE | 928-844610 | 928-844612 |
| COSTA TEGUISE | Avda. Islas Canarias,15. Esq. C/ Las Acacias | 35509 COSTA TEGUISE | 928-590648 | 928-590999 |
| PLAYA HONDA | C/ Mayor, nº 24 | 35509 SAN BARTOLOMÉ. PLAYA HONDA | 928-823024 | 928-823608 |
| PUERTO DEL CARMEN | C. Cial. Tabaibas, local 6-13 | | | |
| LAS TABAIBAS | Avda. Marítima de las Playas | 35510 PTO. DEL CARMEN (TIAS) | 928-510984 | 928-511752 |
| PUERTO DEL CARMEN | | | | |
| LOS DRAGOS | Avda. de las Playas,67 - C. Cial. Los Dragos, L4 | 35510 PTO. DEL CARMEN (TIAS) | 928-511829 | 928-513648 |
| PUERTO DEL CARMEN | | | | |
| LOS POCILLOS | Avda. de las Playas, 99. C. Cial. Los Pocillos, L5 | 35510 PTO.DEL CARMEN (TIAS) | 928-514718 | 928-514556 |
| PLAYA BLANCA | | | | |
| AVDA. PAPAGAYO | Avda. Papagayo, 23 | 35580 PLAYA BLANCA. YAIZA | 928-518040 | 928-518186 |

FUERTEVENTURA

Directores de Zona de Fuerteventura:

Jaime Antich Cardell

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|--------------------|--|------------------------------------|------------|------------|
| CORRALEJO | Avda. General Franco, 24 | 35660 CORRALEJO | 928-535053 | 928-535725 |
| COSTA CALMA | Centro Comercial El Palmeral, loc.25-26 | 35627 COSTA CALMA (PAJARA) | 928-875267 | 928-875272 |
| EL CASTILLO | Centro Comercial Los Arcos Locales 103-104 | 35610 CALETA DE FUSTE (LA ANTIGUA) | 928-163743 | 928-163746 |
| GRAN TARAJAL | C/ Amanay 4 | 35620 GRAN TARAJAL | 928-162268 | 928-162058 |
| MORRO JABLE | Nuestra Sra. Del Carmen, 19 | 35625 PAJARA | 928-540400 | 928-541217 |
| PUERTO DEL ROSARIO | c/ secundino alonso, esq. Duero | 35600 PUERTO DEL ROSARIO | 928-855077 | 928-855078 |
| SECUNDINO ALONSO | | | | |

ANDALUCÍA

Director de Zona de Andalucía:

Miguel Alonso de Benito

CÁDIZ

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|----------------------------|--|--------------------------------|------------|------------|
| ALGECIRAS | C/ San Antonio, 2 | 11201 Algeciras. CÁDIZ | 956-657318 | 956-657319 |
| ARCOS DE LA FRONTERA | C/. Muñoz Vázquez, 5 | 11630 ARCOS DE LA FRONTERA | 956-700770 | 956-700791 |
| CÁDIZ-SAN FRANCISCO | C/. Cristóbal Colón, 2 | 11005 CÁDIZ | 956-285009 | 956-285001 |
| CHICLANA- POLÍGONO URBISUR | Avda. de los descubrimientos. Centro Comercial "Las Redes" Polígono Urbisur | 11130 CHICLANA DE LA FRONTERA | 956-531544 | 956-533142 |
| CHICLANA-CENTRO | C/. Doctor Pedro Vélez, 3 | 11130 CHICLANA DE LA FRONTERA | 956-401770 | 956-401780 |
| CHICLANA-NOVO SANCTI PETRI | Centro Cial. Altamar, L 8 y 9. Urb. Novo Sancti Petri | 11139 CHICLANA DE LA FRONTERA | 956-495367 | 956-492357 |
| CONIL DE LA FRONTERA | C/ Rosa de los Vientos, 27 | 11140 CONIL DE LA FRONTERA | 956-441781 | 956-441782 |
| EL PUERTO DE SANTA MARÍA | Plaza Isaac Peral, 5 | 11500 EL PUERTO DE SANTA MARÍA | 956-542917 | 956-853072 |
| JEREZ-ARENAL | C/ Plaza del Arenal, 2. Esq. C/ Lancería | 11402 JEREZ DE LA FRONTERA | 956-339547 | 956-339551 |
| SAN FERNANDO | Avda. Almirante León Herrero, 6 | 11100 SAN FERNANDO | 956-886892 | 956-886893 |
| SANLÚCAR DE BARRAMEDA | C/ Ancha 8 y 10 | 11540 SANLÚCAR DE BARRAMEDA | 956-362551 | 956-362519 |

MÁLAGA

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|----------------------------|---|------------------------------|------------|------------|
| ALHAURÍN EL GRANDE | Carretera de Cártama, 2 | 29120 ALHAURÍN EL GRANDE | 952-499489 | 952-499490 |
| ARROYO DE LA MIEL-POLÍGONO | C/ Ribeiro, esquina C/ Moscatel. Polígono Industrial Arroyo de la Miel | 29630 BENALMÁDENA | 952-961184 | 952-446489 |
| BENALMÁDENA-EL HIGUERÓN | C. Cial. Altos del Higuero Autopista A-7, salida 217 | 29639 BENALMÁDENA | 952 569349 | 952 569350 |
| CÁRTAMA-ESTACIÓN | Avda. Andalucía, 50. Local 1. Esq. C/ Bruselas. Estación de Cártama | 29580 CÁRTAMA | 952-421820 | 952-421823 |
| CHURRIANA | Carretera de Coín, 68. Edif. Heliomar | 29140 MÁLAGA | 952-437055 | 952-622947 |
| COÍN-PLAZA SAN AGUSTÍN | Plaza San Agustín, 3 | 29100 COÍN. MÁLAGA | 952-454576 | 952-454532 |
| FUENGIROLA | Avda. Nuestro Padre Jesús Cautivo, 34 Edif. Ofimar. Local 4 | 29640 FUENGIROLA | 952-466015 | 952-466108 |
| MÁLAGA-AVDA. DE LA AURORA | Avda. de la Aurora, nº 1 | 29002 MÁLAGA | 952-369756 | 952-369752 |
| MÁLAGA-PARQUE LITORAL | Avda. Imperio Argentina, 6 Residencial Piscis. Litoral I | 29004 MÁLAGA | 952-241200 | 952-241998 |
| MÁLAGA-POLÍGONO ALAMEDA | Avda. Ortega y Gasset, 124 | 29006 POLÍGONO ALAMEDA | 952-627150 | 952-627151 |
| MANILVA-SABINILLAS | Ctra. Nacional 340, Km.143. Complejo Jardines de Sabinillas Loc.2 - Pta. 2 | 29691 SAN LUIS DE SABINILLAS | 952-897339 | 952-897331 |
| MARBELLA-EL CAPRICHIO | Bvard. Príncipe de Hohenlohe, s/n Ctra. Nacional 340, Km 179 - Res. Casablanca | 29600 MARBELLA | 952-859266 | 952-859241 |
| MARBELLA-ELVIRIA | Ctra. Nacional 340, Km. 192. C. Cial Pinogolf de D. Carlos. Loc. 15 | 29600 MARBELLA | 952-836852 | 952-832917 |
| MARBELLA-SIERRA BLANCA | Camino de Camoján s/n. C. Cial. Camoján Corner | 29600 SIERRA BLANCA | 952-764810 | 952-900481 |

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|--|--|------------------------------|------------|------------|
| MIJAS-RIVIERA DEL SOL | Avda del Golf s/n. Parcela 25, local 16 Urb. Riviera del Sol | 29649 MIJAS. MÁLAGA | 952-934126 | 952-934361 |
| NUEVA ANDALUCÍA | Avda. El Califa s/n. Nueva Andalucía | 29660 MARBELLA | 952-819261 | 952-819262 |
| RINCÓN DE LA VICTORIA | Edificio Siroco. Calle Frigiliana, s/n | 29730 RINCÓN DE LA VICTORIA | 952-973544 | 952-973534 |
| SAN PEDRO ALCÁNTARA LA QUINTA | Urbanización El Gamonal Carretera de Ronda s/n. Rotonda La Quinta | 29670 SAN PEDRO DE ALCÁNTARA | 952-927571 | 952-853689 |
| SAN PEDRO ALCÁNTARA NUEVA ALCÁNTARA | Urb. Nueva Alcántara. Edif. Mirador | 29670 SAN PEDRO ALCÁNTARA | 952-787866 | 952-787577 |
| TORRE DEL MAR | Avda. Andalucía, 104 | 29740 TORRE DEL MAR. VÉLEZ | 952-544925 | 952-967891 |

COMUNIDAD VALENCIANA

ALACANT

Director de Zona de Alacant:

José Martí Grimalt

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|----------------------------|--|-------------------------------|------------|------------|
| ALACANT-ESTACIÓN | Avda. Estación, 5 | 03003 ALACANT | 965-926249 | 965-926272 |
| ALACANT-GRAN VÍA | Plaza Agatángelo Soler, 4 | 03015 ALACANT | 965-246889 | 965-910173 |
| ALTEA | C/. Conde de Altea, 58. Esq. Plaza de Europa | 03590 ALTEA | 966-885199 | 966-885926 |
| BENIDORM-ALFONSO PUCHADES | Avda. Alfonso Puchades, 3 | 03502 BENIDORM | 966-804491 | 966-804592 |
| BENISSA-POLÍGONO | C/. Juan de la Cierva, 7. Pol. Industrial La Pedrera | 03720 BENISSA | 965-734230 | 965-732932 |
| CALP | Avda. Gabriel Miró, 36 - Edif. Sol y Mar | 03710 CALP | 965-836566 | 965-836637 |
| DÉNIA | Plaza Jaime I, 2 | 03700 DÉNIA | 966-433121 | 966-433122 |
| L'ALFÀS DEL PI-L'ALBIR | Boulevard de los Músicos, 6 | 03581 L'ALFÀS DEL PI | 966-868509 | 966-868510 |
| LA NUCIA | C/Argentina, 1. Urb. Panorama de la Nucia. | 03530 LA NUCIA | 966-875950 | 966-875934 |
| SANT VICENT DEL RASPEIG | Avda. Libertad, 10 | 03690 SANT VICENT DEL RASPEIG | 965-664244 | 965-665620 |
| TEULADA-AVDA. MEDITERRÁNEO | Avda. Mediterráneo, 3 | 03725 TEULADA | 965-741637 | 965-741638 |
| TEULADA-MORAIRA | Ctra. Moraira. Calpe, 3. Edif. Benidorm, locales 2 y 3 | 03724 MORAIRA | 966-491770 | 966-491771 |
| XÀBIA-ARENAL | Carretera Cabo la Nao, Residencial la Plaza | 03730 XÀBIA | 966-463427 | 966-463428 |

VALENCIA

Director de Zona de Valencia:

Jaime Reig García

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|-----------------------------|--|--------------------------------|------------|------------|
| GANDIA | Passeig Germanies, 93 | 46702 GANDIA | 96-2869862 | 96-2869883 |
| OLIVA | C/ Alcalde Juan Sancho, 4 | 46780 OLIVA | 962-854049 | 962-854692 |
| TAVERNES DE LA VALLDIGNA | Avda. Germanies, 20 | 46760 TAVERNES DE LA VALLDIGNA | 962-837880 | 962-837886 |
| VALENCIA-ALFAHUIR | C/ Dolores Marqués, 47 | 46020 VALENCIA | 963-890110 | 963-890115 |
| VALENCIA- MARQUÉS DEL TURIA | Gran Vía Marqués del Turia, 27 | 46005 VALENCIA | 963-512145 | 963-516783 |
| VALENCIA-MESTRE RODRIGO | Avda. Mestre Rodrigo Esq. C/ Francesc Llosa i Viguer | 46015 VALENCIA | 96-3474810 | 96-3474801 |

MADRID

Director de Zona de Madrid:

Vicente Fernández Albadalejo

Director de Banca Corporativa:

Julio de Vena Hedrosa

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|--------------------------|-----------------------------------|------------------|------------|------------|
| ALCOBENDAS | | | | |
| ARROYO DE LA VEGA | Avda. Bruselas, 6 - Edif. Altamar | 28109 ALCOBENDAS | 91-6572635 | 91-6624335 |
| GETAFE | C/ Madrid, 95 | 28902 GETAFE | 91-6964610 | 91-6843531 |
| MADRID-ALCALA | C/Alcalá, 82 | 28009 MADRID | 91-4315088 | 91-4316038 |
| MADRID- ELOY GONZALO | C/ Eloy Gonzalo, 17 | 28010 MADRID | 91-5941962 | 914467289 |
| MADRID-FÉLIX BOIX | C/ Félix Boix, 3 | 28036 MADRID | 91-3455685 | 91-3455998 |
| MADRID-FERRAZ | C/ Ferraz, 42 | 28008 MADRID | 91-7583586 | 91-7583587 |
| MADRID-GÉNOVA | C/ Génova, 23 | 28004 MADRID | 91-3915705 | 91-3915707 |
| MADRID-NÚÑEZ DE BALBOA | Núñez de Balboa, 70 bis | 28006 MADRID | 91-4363910 | 91-5769282 |
| MADRID-ORTEGA Y GASSET | C/. José Ortega y Gasset, 90 | 28006 MADRID | 91-4025211 | 91-4027192 |
| MADRID-PASO DE LA HABANA | C/ Paseo de la Habana, 8 | 28036 MADRID | 91-5900840 | 91-5900841 |
| MADRID-POTOSÍ | C/ Potosí, 4 | 28016 MADRID | 91-4586855 | 91-4577002 |
| MADRID-GENERAL MOSCARDÓ | C/ General Moscardó, 33 | 28020 MADRID | 91-5336624 | 91-5332290 |

BARCELONA

Director de Banca Corporativa:

Olegario Colomina García

| Agencia | Dirección | CP Población | Teléfono | Fax |
|--------------------------|--------------------------------|-----------------|------------|------------|
| BARCELONA-BALMES | C/ Balmes, 411 | 08022 BARCELONA | 93-4187193 | 93-4187559 |
| JOSEP TARRADELLAS | Avda. Josep Tarradellas, 27-29 | 08029 BARCELONA | 93-4105068 | 93-4106697 |
| BARCELONA - Pº DE GRACIA | Passeig de Gràcia, 21 4º-2ª | 08007 Barcelona | 93-2726952 | 93-2726914 |
| TUSET | Tuset, 2 | 08006 BARCELONA | 93-4150221 | 93-4153555 |

LONDRES

| | | | |
|---------|-----------------------|-------------------------|--------------------|
| LONDRES | 30 Eastcheap EC3M 1HD | Tel: (44-207) 220-74-88 | (44-207) 929-24-46 |
|---------|-----------------------|-------------------------|--------------------|

Departamento de arbitrajes

Dealing Code BMML

| | | | |
|-------------------------------|-----------------------------|-------------------------|-------------------------|
| DIVISIÓN INTERNACIONAL | Avda. Alejandro Rosselló, 8 | 07002 PALMA DE MALLORCA | 971-779100 / 971-779324 |
|-------------------------------|-----------------------------|-------------------------|-------------------------|

Télex: 68661 BMPEX E Tele 971-779400

Código SWIFT: BMARES 2M Departamento de arbitrajes

Dealing Code BMPM

Directores de Oficinas

José A. Adamuz Rodríguez
Miguel Adrover Sastre
Juan Adrover Bordoy
Antonio A. Afonso Palmero
José María Aguilera Pérez Periañez
Gumersindo Alarcón Pascual
Andrés S. Alcaraz Vich
Antonio Alemany Abraham
Ana María Alemany Amengual
María Rosario Alonso Siverio
Margarita Rosa Álvarez Domínguez
José Domingo Álvarez García
Daniel Álvarez Schaffner
Ignacio José Andrés Roselló
Eduardo Anguiano Berrueta
Sergio C. Artigas Verdu
Montserrat Asencio Dorantes
Yolanda Ballester Aguiló
Ángel Raúl Banuls Vidal
Amaya Barceló Avila
María Amila Barrera Luna
Natalia Bauzá García Fontana
Fernando Baz Del Río
María Magdalena Bennásar Vicens
Juan C. Bermejo Cerro
Montserrat Bernal Rodríguez
José María Bestard Monjo
Miguel A. Bestard Terrasa
Agustín J. Bestard Gual
Israel Betancor Martínez
Bartolomé Binimelis Bennásar
José Blanes Linde
Pablo José Boned Torres
María Dolores Bonilla Martín
Bernat Bou Domenech
Juan Bover Pascual
Vicent Bonaventura Buigues Vila
Juana María Burguera García
Raúl Bustillo Miranda
Blas José Cabrera Pastor
Margarita Caldentey Gomila
Ana Isabel Campillo
Montes Elisa Camps Pons
Jesús Camps Carreras
María Virginia Capurro
Juan Antonio Cardona Muñoz
Francisco Cardona Orfila
Juana María Cardona Cardona
Diego José Cardona Bolufer

José Luis Caro Ruiz
Lorena Carrasco Torres
Josefina Lucía Castell Mestre
Jorge Castilla García
Rubén Centeno Cerrato
Gabriel Cerda Moranta
Raquel Cintado Camacho
Vicente Climent Moneris
Catalina María Coll Orenes
Catalina Coll Serrano
Margarita Coll Vidal
Pedro Coll Fiol
Antonio Company Florit
Jaime Cortés Cerezo
Ana María Cortés González
Antonio Costa Tur
Elena Costa Perelló
Santiago Crespo Martínez
Víctor Manuel Cueto Casado
Sonia Darder Llabrés
Francisco De la Torre Espinosa
Laura De León Alonso
Gabriel De Oleza Cateura
Concepción Del Río Pacheco
José M. Díaz Sastre
Sandra Díez Deyá
Rosa María Dolz Eres
Raquel Domínguez Cuenca
Oliver Domínguez Matzinger
Marcos Draper Gil
Francisco Javier Escalona Nieto
María Leonor Esteban Perera
José Javier Esteban Torres
Santiago Esteve Calabuig
Jaime Estrany Jaume
Manuel Febrer Pons
Laura Fernandez Provencio
Vicente Ferrando Peiro
Ana María Ferraz Díaz
Margalida Ferrer Morro
María I. Ferrer Ferrer
Miguel Fiol Sastre
Jairo Fabián Flores Cruz
Silvia Flores Corral
Luis Fontirroig Hernández
Miguel Fornés Sastre
José C. Forteza Bonín
Eleonor E. Forteza Gunnarsson
Francisco Javier Forteza Costa

María Teresa Fuster Jaume
Tatiana Gallego Santana
Simón J. Galmés Galmés
Francisco Gálvez Dueñas
Ramón Gamundí Ribera
Rafael Jaime García Guerrero Rosa
Francisca García Tomás
Miguel García Llabrés
Carmen Rosa García Izquierdo
Bárbara Garrido Massanet
Rocky Ramesh Godhwani Godhwani
Juan José Gomez Pons
María Mérida González Rodríguez
María Estela González Muiños
Francisca Gonzalvo Ferrer
Alfonso Guervos Macías
Natacha Hernandez Morales
Raquel C. Hernández Moreno
Óscar J. Hernández Pozuelo
Natalia Hidalgo de Calcerrada Toral
Lars Hinze
Cristina Horrach Caldentey
José Antonio Hortensius Portas
María Genoveva Jacinto Hernández
Lourdes Jaume Bosch
María Guadalupe Jiménez Gómez
Catalina Juan Brunet
Ana M. Kariger Fernández de R.
José J. Lechado Díaz
Mónica León Madrid
María León Madrid
Vicenc Llaneras Serralta
Pedro Llompart Lozano
Carmen Lloret Martínez
Carlos Llull Quetglas
Joan Llull Canet
Silvia López Noceda
Pablo López Aranguren Angulo
Tatiana Lorenzo Juanes
Carles Manzano Palmer
Enrique Marcos Ortega
Ángel Marí Alemany
Lorenzo Marian Barrientos
Yolanda Martín
Joaquín José C. Martínez De la Fe
María Antonia Martorell Parrado
Pedro Mas Sansó
Rosa Matas Vallespir
Sonia Mayans Crespi

Antonio C. Medina Carballo
 Bimal Melwani
 María Mercedes Méndez Cabezudo
 Begoña Mercadal Villalonga
 Alfredo Merino Baylos
 Emma Merino Rodríguez
 Martín Mestre Fornés
 Ruth Miranda Germán
 Catalina Miró Veny
 Bárbara Molinas Ramis
 Inés Mondragón Hurlimann
 David Monfort Sola
 María Luisa Monjo Balle
 Mateo Monserrat Vidal
 José Manuel Montada Segura
 María Montava Molto
 Diego Luis Monteiro Quintana
 Andrea Montesinos Martínez
 Inés Mora Melia
 Francisco J. Moral González
 Antonia María Moreno Trujillo
 Cristina María Moreno Pérez
 María Cristina Moreno Oliver
 Jesús Moyá García
 Juan Munar Picornell
 Trinidad Muñoz Sala
 Francisco Javier Muñoz Montero
 Isabel Nadal Galmés
 Paula Navarro Díaz
 Vicente Nicolau Roig
 Alexandra Niemöller
 Pedro A. Noceras Oliver
 María Rosa Noguera Mora
 Ana Catalina Noguera Duran
 Rafael Ojeda Baez
 Gema Olea Carrasco
 M^a Cristina Oliver Sanso
 Miguel Olives Capó
 Luis Javier Ortiz Luque
 Mauricio F. O'shanahan Socorro
 Patricia María Otero Regueiro
 Mariano Palomo Cañas
 M. Magdalena Palou Colom
 Sebastián Parera Valls
 Carlos Pastor García
 Francisca Perelló Crespí
 Antonia Perelló Torrens
 Margarita Perelló Munar
 Eduardo R. Pereyra León

María Dolores Pérez Carbonero
 Alberto Piña Álvarez
 Adam Planas Morgan
 José Francisco Planas Hernández
 Gerardo Pons Gutiérrez Armesto
 Vicente Pons Villalonga
 Jaime Ponseti Pons
 M^a Antonia Porquer Tugores
 Juan Portas Marí
 Susana Portela Rayo
 María Rosa Pou Garcías
 Miguel Prats Martínez
 Miquel Prats Llabrés
 Susana Raya Xucgla
 Fernando Resano Fernández
 Alfredo Rettich Pizá
 Antonio F. Reyes Trujillo
 María Montserrat Ribas Peradejordi
 Guillermo Tomás Ribot
 Dickow Ramón Rico Miguens
 Juan Salvador Riera Rosselló
 David Riera Vaquer
 Jaime Riera Vicens
 María del Carmen Ripoll Pasage
 María Áng. Rodríguez Rodríguez
 Leopoldo Rodríguez Méndez
 Beatriz Rodríguez Alonso
 María Belén Rodríguez Navas
 Juan Roldán Serra
 Carlos Romero Benítez
 Agustín Romo Herrero
 Leticia Rosselló Llabres
 Teresa Ruiz Fernández
 Víctor Ruiz Valle
 Antonio I. Sampol Vidal
 María Natividad Sánchez Merino
 Pedro A. Sánchez Triviño
 Manuel Sánchez Martí
 Tomás Sánchez Muñoz
 Rocío Sánchez Ruiz
 Raquel Sánchez Chirino
 María Sánchez García
 José D. Santana Mújica
 Margarita Santana Trujillo
 Juana María Santana Martel
 Ana María Santos Briz Terrón
 Carlota Sanz Mariano
 Antonia Seguí Canals
 Jaime Seguí Plomer

Jaime Serra Vanrell
 Susana Siles Sánchez
 Loreto Soriano Rullán
 Juan Francisco Suárez González
 Sandra Tadeo Silvera
 Juan Manuel Talaveron De la Cerdá
 Ruben Andrés Tent
 Álvarez Elena Terradillos Soto
 Sonia Toledo Peláez
 Francisca Torrens Mezquita
 Catalina Torrens Galmés
 Antonio Torrent Lluch
 Antonio Torres Prats
 Antonio Torres Ramón
 Juan Torres Grau
 Raquel Trujillo Hernández
 José A. Tudurí Bellot
 Miguel Ángel Valdivielso Taltavull
 Alicia Vanrell Casanovas
 María Cristina Vega Pla
 Francisco Javier Velasco Castillo
 María Ángeles Verd Oliver
 Juana María Verger Martín
 Sonia Vico Miró
 Víctor Manuel Vilchez Moyano
 Carlos Villarramiel Santesteban
 Jose Juan Vivo Sendra
 Marta Yerro Guerrero
 María Mar Yeste Blázquez
 María Erika Yeste Pareja
 Verónica Yoh Verdura
 Richard Young