

Resultados 1r semestre 2026

Datum 9.10.2026
Subjekt Banca March
Region Spain
Kategorie Economy, Banking, Companies

Banca March obtiene un beneficio atribuido de 195 millones en el primer semestre de 2026. Este resultado incluye las aportaciones por puesta en equivalencia de la participación del banco en Corporación Financiera Alba (CFA). El margen bruto crece un 48% respecto a junio de 2025 y el resultado de explotación, un 104%. El resultado de la actividad bancaria, sin la aportación de CFA, es de 81 millones, lo que representa un crecimiento del 12%. Los ingresos por servicios crecen un 18% respecto a junio de 2025 gracias al impulso de los negocios especializados del banco, Banca Privada y Banca de Empresas, que registran crecimientos de doble dígito en volumen de negocio: 13% y 25%, respectivamente. En el conjunto de la entidad, los recursos bancarios aumentan un 5%; la inversión crediticia un 10%; los activos bajo gestión un 15%; y los valores bajo custodia un 52%. El dinamismo del negocio se ve impulsado por crecimientos de doble dígito en el número de clientes y el volumen de negocio de las áreas especializadas: banca privada (+15% y +13%, respectivamente) y Banca de Empresas (+12% y +25%). En Banca Personal, el número de clientes aumenta un 16%, los activos bajo gestión un 14% y el volumen de negocio un 13%. Este segmento se consolida como plataforma de atracción del cliente digital: el 65% de los nuevos clientes accede a la entidad a través de la plataforma digital Avantio. La entidad sigue a la cabeza de la banca española por la solidez de sus fundamentales, gracias a su modelo de negocio de alta solvencia, prudencia y largo plazo. La entidad mantiene su liderazgo en solvencia, con el CET 1 más alto del sector (24,33%, frente a una media del 13,22%) y un rating para los depósitos a largo plazo que la agencia de calificación crediticia Moody's ha ratificado en el A1, la calificación más alta en España, con perspectiva estable. Los ratios de liquidez —LCR (232%) y DTL (173%)— y cobertura de riesgos dudosos (75,2%), también superan los promedios del sector: 189%, 109% y 71,5%, respectivamente. La tasa de mora, una de las más bajas del sector, es el resultado de una óptima gestión del riesgo: un 1,16%, frente a un 2,54% de media (dato a junio de 2026, según Banco de España). En Banca Corporativa, Banca March se consolida como especialista en asesoramiento a empresas, con especial foco en las empresas familiares. Destaca el primer puesto de la entidad en el ranking de asesores registrados/arrangers y distribuidores de deuda a corto plazo para emisores corporativos españoles, al haber participado hasta junio en un total de 76 programas: 58 de pagarés MARF (71% de los actualmente vivos en el mercado) y 18 de ECP en Irlanda, AIAF y STEP. En Baleares, comunidad de origen de la entidad, fundada en 1926 en Palma, el negocio refleja el impulso tanto de la inversión crediticia, que crece un 11%, como del negocio de banca privada, con un crecimiento de los activos gestionados del 15%. Banca March mantiene su liderazgo en tecnología del asesoramiento, con un objetivo firme de afianzar una propuesta omnicanal encaminada a proporcionar la mejor experiencia y seguridad para los clientes, aumentar la productividad de los gestores y ofrecer un servicio excelente por cualquier canal (gestor, plataforma digital y telefónica). Avantio se consolida como principal palanca para dar un servicio de calidad a un cliente de perfil digital y cómodo con los avances tecnológicos. El número de clientes de esta oficina digital crece un 36% respecto a junio de 2025. Todo ello se respalda con una decidida inversión en tecnología, que en el periodo 2023-2026 sumará un total de 365,3 millones de euros, 106,8 correspondientes a la

previsión para el ejercicio 2026. El grueso de ese esfuerzo corresponde a desarrollos de vanguardia destinados a la futura filial de Luxemburgo de la entidad (en la actualidad sucursal), que han sido ejecutados desde el centro de alta especialización de Banca March ubicado en Palma. Esta plataforma ofrecerá una experiencia de cliente óptima, ya que facilitará una visión 360º de las posiciones financieras y capacidades operativas globales, independientemente de su jurisdicción.

Los resultados de **Banca March, único banco español de propiedad 100% familiar** desde su origen, siguen reflejando la solidez de un modelo de negocio que en 2026 celebra su **Centenario**. Los ingresos por servicios, volúmenes y clientes de su actividad bancaria registran crecimientos de doble dígito en el primer semestre del año, como resultado de la fortaleza de los negocios especializados en banca privada y asesoramiento a empresas, con un foco especial en empresas familiares y familias empresarias.

José Luis Acea, consejero delegado de Banca March, ha afirmado: “La celebración de nuestro Centenario este año no es solo un hito histórico, sino la constatación de la fortaleza de un modelo de negocio basado en la prudencia, la visión de largo plazo y el crecimiento conjunto de accionistas, empleados, clientes y la sociedad en su conjunto. Sobre esta base tan sólida, iniciamos ahora una nueva etapa de crecimiento con la vista puesta en la internacionalización, que tendrá como eje principal nuestra futura filial en Luxemburgo. Los excelentes resultados de este primer semestre, con un fuerte aumento de los ingresos por servicios, los volúmenes de negocio y los clientes en nuestras áreas especializadas de Banca Privada y Banca de Empresas, corroboran la solidez de nuestra estrategia y nos permiten afrontar este nuevo capítulo de nuestra historia con plena confianza y decisión”.

Una nueva etapa de crecimiento: tecnología e internacionalización

La entidad mantiene su liderazgo en tecnología del asesoramiento, con un objetivo firme de afianzar una propuesta **omnicanal** encaminada a proporcionar la mejor experiencia y seguridad para los clientes, aumentar la productividad de los gestores y ofrecer un servicio excelente por cualquier canal (gestor, plataforma digital y telefónica). **Avantio** se consolida como principal palanca para dar un servicio de calidad a un **cliente de perfil digital** y cómodo con los avances tecnológicos. El número de clientes de esta oficina **digital ha crecido un 36%** respecto a junio del pasado año.

Todo ello se respalda con una decidida **inversión en tecnología**, que en el **periodo 2023-2026** sumará un total de **365,3 millones de euros**, 106,8 correspondientes a la previsión para el ejercicio 2026.

El grueso de ese esfuerzo corresponde a desarrollos de vanguardia destinados a la **futura filial de Luxemburgo** de la entidad (en la actualidad sucursal), que han sido ejecutados desde el **centro de alta especialización de Banca March ubicado en Palma**. Esta plataforma ofrecerá una experiencia de cliente óptima, ya que facilitará una visión 360º de las posiciones financieras y capacidades operativas globales, independientemente de su jurisdicción.

Banca March es ya una entidad plenamente **omnicanal**, en la que el cliente elige su modo de relación con el banco. Más del 82% de los clientes de las áreas especializadas de **Banca March** (Banca Privada, Banca de Empresas, Banca Patrimonial y Grandes Empresas) hacen un uso habitual de los canales remotos para realizar el grueso de sus operaciones. A cierre del primer semestre, los activos de March Bróker se habían incrementado un 31%. Banca March está consolidando su

liderazgo en tecnología del asesoramiento, con **Avantio** como principal palanca para dar un servicio de calidad a un cliente de perfil digital y cómodo con los avances tecnológicos. El número de clientes de esta oficina digital ha crecido un 36% desde junio de 2025.

Banca Personal, palanca de atracción del cliente digital

En Banca Personal, el número de clientes, los activos bajo gestión y el volumen de negocio aumentaron un 16%, 14% y 13%, respectivamente. Este segmento se consolida como plataforma de atracción del cliente digital: el 65% de los nuevos clientes de Banca Personal accede a la entidad a través de la plataforma digital **Avantio**.

El fuerte crecimiento de este segmento refleja la gran aceptación por parte de los clientes de un modelo diferencial de **banca personal a distancia** —en la actualidad el 100% del negocio se gestiona en remoto— y su oferta de productos, con un **mix que abarca depósitos competitivos** con productos de asesoramiento atractivos.

Coinversión con los clientes: una propuesta exclusiva de Banca March

La **Coinversión es seña de identidad de Banca March** y la entidad, pionera en su apuesta por los activos alternativos, cuenta con una **trayectoria de estrategias de inversión** compartidas con sus clientes de más de 20 años. **La Coinversión de Banca March** es un modelo único y no replicable en el mercado, que permite que los clientes inviertan en los mismos productos que el banco, lo que supone la máxima alineación de intereses posible.

En el caso de la Coinversión no líquida, Banca March abarca una variedad de tipos de activo ilíquidos —*venture capital*, capital riesgo, deuda privada, inmobiliario e infraestructuras—seleccionados por la entidad para ofrecer una **alternativa de inversión** en sectores en crecimiento, que representa un excelente complemento que esquivo las volatilidades o las incertidumbres económicas. De esta manera, Banca March pone al alcance de sus clientes la oportunidad de invertir en estrategias que, de otra forma, sólo estarían al alcance de los grandes inversores.

Desde 2008, Grupo Banca March ha comprometido junto con sus clientes más de **4.500 millones de euros en activos ilíquidos**, con una **rentabilidad que duplica la inversión en el caso de los proyectos en economía real**. En este tiempo, más de 4.100 coinversores han participado junto al banco en distintas inversiones.

Soluciones delegadas: la gestión activa como clave diferenciadora

El asesoramiento experto es una de las claves de la especialización en Banca March. Las soluciones delegadas permiten implementar la **visión más estratégica y táctica** del Comité de Mercados de una forma ágil, activa y diversificada. Las soluciones delegadas cumplen con una filosofía de gestión que se apoya en cuatro pilares: la **prudencia** en busca de la protección del capital a largo plazo, la **diversificación**, la **gestión activa** y la **planificación a largo plazo**. El patrimonio en Gestión Discrecional de Carteras alcanza los 2.900 millones de euros en junio de 2026.

Especialista en asesoramiento a empresas, con foco en la empresa familiar

Banca March sigue consolidándose como especialista en asesoramiento a empresas, con especial foco en las empresas familiares. El **volumen de negocio de Banca de Empresas** aumenta un 25% en el primer semestre de 2026. En Banca Corporativa, dentro de la actividad de mercados de capitales, la entidad mantiene su **liderazgo en el negocio de pagarés**, con un saldo vivo en

pagarés de **MARF** distribuidos por Banca March de **2.800 millones de euros** a junio de 2026, equivalente a un **46% del total del mercado**. Banca March cierra el semestre como la referencia de este mercado, participando en 58 de los 82 programas de pagarés de MARF. Teniendo en cuenta el resto de los **mercados de renta fija**, la entidad se consolida en el primer puesto destacado del **ranking de asesores registrados/arrangers** y distribuidores de deuda a corto plazo para emisores corporativos españoles, al haber participado en un total de 76 programas (58 de pagarés MARF y 18 de ECP en Irlanda, AIAF y STEP).

Crecimiento sostenido con la máxima solvencia

La capacidad de generación de recursos propios de Banca March se refleja en su ratio de solvencia, el más alto de la banca española: a **30 de junio de 2026, el CET 1 se sitúa en el 24,33%**, mientras que la media de las principales entidades del sector fue del 13,22%. En julio de este año, la agencia de calificación crediticia Moody's ha ratificado el *rating* de **Banca March** para sus depósitos a largo plazo hasta el **grado A1** con perspectiva "estable", con lo que continúa en el grupo de las **entidades con mejor rating del sistema financiero español**, por delante del Reino de España (en la actualidad, A3).

Banca March mantiene una de las **tasas de mora más bajas del sistema financiero español** sin haber recurrido a la venta masiva de carteras NPL a descuento: un 1,16%, frente a un 2,54% de media del sector (dato a junio de 2026, según el Banco de España). Los ratios de liquidez —LCR (232%) y DTL (173%)— y cobertura de riesgos dudosos (75,2%), también superan los respectivos promedios del sector: 189%, 109% y 71,5%, respectivamente.

Máxima satisfacción de los clientes: el banco en el que más confían

Banca March se consolida un año más como un referente en la calidad de servicio y la satisfacción del cliente en el sector financiero español. Según los resultados del avance correspondiente al segundo trimestre de 2026 del **Benchmarking de satisfacción de clientes en el sector financiero**, elaborado por la consultora independiente **Stiga CX**, la entidad aparece entre las tres primeras posiciones en prácticamente todos los atributos medidos.

En este avance, Banca March lidera el ranking sectorial en **NPS (Net Promoter Score)**, índice que evalúa la disposición de los usuarios a prescribir una firma o servicio. Así, los clientes de la entidad balear se posicionan como **los más decididos a recomendar su banco** a su entorno más cercano. La clave que impulsa a los clientes a prescribir los servicios de Banca March reside en su propuesta de valor construida sobre la **especialización, una solvencia sobresaliente, la Coinversión y un asesoramiento experto y cercano**.

Este enfoque integral se plasma con nitidez en las métricas de Stiga CX: más allá de encabezar el NPS, Banca March sigue siendo **el banco en el que más confían sus clientes**, elevando su nota hasta un **8,85 sobre 10**, más de un punto por encima de la media del sector. Asimismo, Banca March se corona como la **entidad número uno del sistema en satisfacción general** (con una nota del 8,49, frente a una media del sector de 7,48), **experiencia en oficina** (9,17 frente a una media sectorial de 8,14), **transparencia** (8,34 frente a 6,88), **solidez y solvencia** (9,11 frente a 8,13), e **intención de recompra** de productos de la entidad (7,80 frente a 6,85).

Uno de los mejores lugares para trabajar

Banca March se ha configurado como la mejor escuela de formación de **gestores de banca privada** y asesoramiento a empresas y se consolida como uno de los **mejores lugares para trabajar en España y en Europa**, con un modelo de gestión de talento sustentado en la especialización y la

formación, con una inversión en formación que casi triplica la media del sector.

Al igual que sucede con la calidad del servicio al cliente, Banca March somete su modelo de Personas a la auditoría de las principales consultoras internacionales especialistas en valorar la gestión de Recursos Humanos. Entre 2021 y 2026, la entidad ha sido el **único banco español incluido** en el ranking de las mejores empresas para trabajar en España y Europa que elabora la consultora independiente **Great Place To Work®**. En 2026, Banca March se ha situado por tercer año consecutivo como la **segunda mejor empresa para trabajar en España**, dentro de la categoría de más de 1.000 empleados. Tras analizar las respuestas a la encuesta anónima realizada entre los profesionales de la entidad, Great Place To Work® ha situado la cultura corporativa de Banca March como una de sus grandes ventajas competitivas, que impulsa los resultados de negocio junto al orgullo de pertenencia manifestado por los profesionales del banco. Según el estudio llevado a cabo por la firma independiente, **nueve de cada diez profesionales de Banca March afirman sentirse orgullosos de trabajar en la entidad** y también de los logros conseguidos por el banco, manifestando, además, su intención de trabajar en Banca March por mucho tiempo.

Asimismo, Banca March lleva cinco años consecutivos en el podio del ranking **“100 mejores empresas para trabajar en España”**, elaborado por Actualidad Económica.

En los primeros meses de 2026, Banca March ha obtenido la **certificación Top Employer** por octavo año consecutivo y la **certificación Great Place To Work®** por séptimo año consecutivo.

En Banca March, el **17%** de la plantilla procede ya de su **Programa Talento**, iniciado en 2013. La entidad incorpora a una parte importante de sus profesionales desde la universidad para desarrollar un modelo singular, donde el cliente siempre está en el centro, con un plan de carrera a largo plazo acorde con su filosofía empresarial. A través del Programa Talento, la entidad busca el desarrollo de sus profesionales dentro de la cultura, especialización y vinculación con los valores de Banca March.

BANCA MARCH - GRUPO CONSOLIDADO

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 30/06/2026 30/06/2025 Variación

	Importe*		%		
Margen de intereses	162,4	166,5	-4,1	-2,5%	
Margen bruto	385,4	261,0	124,4	47,7%	
Resultado de la actividad de explotación	223,3	109,7	113,6	103,5%	
Resultados actividades ordinarias	187,3	72,4	114,9	158,7%	
Resultados operaciones interrumpidas (*)	14,6	14,2	0,4	2,6%	
Resultado del ejercicio	194,8	81,9	112,9	137,8%	

Importe en millones € () Incluye el resultado aportado por la consolidación de Banco Inversis

BALANCE	30/06/2026	30/06/2025	Variación	
Importe*	%			
Préstamos y anticipos (*)	10.868,7	9.911,8	956,9	9,7%
Recursos totales (**)	17.460,1	16.901,0	559,10	3,3%
Depósitos de la clientela	14.246,5	14.017,5	229,0	1,6%
Patrimonio neto	2.825,2	2.629,5	195,7	7,4%
Total activo	24.822,4	23.559,3	1.263,1	5,4%

(*) Los saldos a 30/06/2026 incluyen los procedentes de Banco Inversis, que deben tratarse como operación interrumpida (1,257 millones de € al 30/06/2026)

(**) Los saldos a 30/06/2026 incluyen los procedentes de Banco Inversis, que deben tratarse como operación interrumpida (2,398 millones de € al 30/06/2026)

Principales ratios

Mora	30/06/2026	30/06/2025
Ratio de mora	1,16%	1,31%
Ratio de cobertura	75,22%	71,22%
Capital	30/06/2026	30/06/2025
Ratio de solvencia	24,33%	25,45%
Tier 1	24,33%	25,45%

<https://www.bancamarch.es/es/actualidad/noticias/resultados-1r-semester-2026.html>