

Fuerte crecimiento del activo impulsado por la plataforma de intermediación de hipotecas y la adquisición de la cartera UKAR.

Descripción del Negocio

La franquicia de TSB (TSB Banking Group PLC), adquirida por el grupo en junio de 2015, desarrolla el negocio minorista que se lleva a cabo en el Reino Unido y que incluye cuentas corrientes y de ahorro, créditos personales, tarjetas e hipotecas.

TSB dispone de un modelo de distribución multicanal a escala nacional, integrado por 614 oficinas, presentes en Inglaterra, Gales y Escocia. A cierre de ejercicio cuenta con 4,8 millones de clientes y 8.224 empleados.

Su negocio se divide en dos segmentos diferenciados, la franquicia que constituye el negocio de banca comercial multicanal y el Desarrollo Hipotecario constituido por la “prima hipotecaria”, un conjunto de hipotecas separado que se asignó a TSB en el contexto de la reestructuración de Lloyds y que está diseñado para aportar una rentabilidad aproximada de unos 230 millones de libras.

En diciembre de 2015, TSB ha adquirido una cartera de activos, los activos UKAR, que son un conjunto de hipotecas que estaban gestionadas por el gobierno británico y que se compraron a Cerberus durante el proceso de adjudicación.

Actividad y claves del ejercicio 2015

Actividad

2015 ha sido un año significativo para TSB, en el que ha conseguido un crecimiento orgánico en clientes y en balance por encima de sus objetivos, ha adquirido más de 3.000 millones de libras en hipotecas y se ha unido al grupo Banco Sabadell.

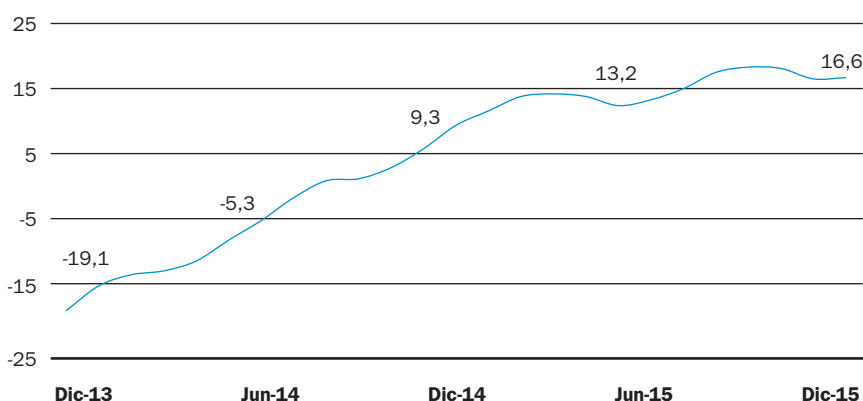


G1 Ejes estratégicos
TSB

En base a los tres ejes estratégicos de TSB (G1), iniciados a finales de 2013, cabe destacar los siguientes resultados alcanzados en el ejercicio 2015:

- El 6,8% de los clientes que abrieron una cuenta nueva o cambiaron de Banco en 2015 en Reino Unido, eligieron TSB, de forma que durante 8 trimestres consecutivos se ha estado por encima del objetivo del 6% (fuente: CACI Current and Savings Account Market Database –CSDB- que incluye cuentas corrientes, cuentas vinculadas, cuentas joven, cuentas de estudiantes y cuentas subvencionadas, y nuevas aperturas de cuentas excluyendo mejoras de cuenta; los datos se presentan con un diferimiento de 2 meses).
- El lanzamiento de la nueva cuenta corriente ‘555’ Classic Plus mantiene su inercia.
- La plataforma de intermediación de hipotecas impulsa el crecimiento del activo.
- 4.800 millones de libras de hipotecas concedidas.
- El crédito de la franquicia crece en 2.300 millones de libras, por encima del objetivo de 1.500 millones de libras tras el éxito en el lanzamiento de la plataforma de intermediación hipotecaria durante el mes de enero de 2015.
- Mayor crecimiento del crédito tras la adquisición de la cartera UKAR.
- Más personas que nunca recomendarían TSB (en 2015 el NPS ha aumentado hasta 17 desde el 9 de principios de año)(G2).
- Mejor marca en servicio al cliente a través de oficinas (TSB obtuvo el ranking más alto por servicio al cliente en 2015, junto con otra entidad, según la revista Which?).

Excelente percepción del modelo de negocio de TSB por parte del Mercado.



G2 Evolución del NPS

Nota: Net Promoter Score (NPS) se basa en la pregunta “En una escala de 0 a 10, donde 0 es del todo improbable y 10 es altamente probable, cuán probable es que usted recomiende TSB a un amigo o compañero?” NPS es el porcentaje de clientes de TSB que puntúan 9-10 después de sustraer el porcentaje que responde 0-6.

TSB en 2015 ha conseguido incrementar la cartera de crédito gracias a la buena dinámica comercial y las fuentes de financiación de TSB que están constituidas fundamentalmente por el crecimiento de los depósitos de clientes y el éxito en la diversificación de las mismas.

El incremento del saldo de cuentas corrientes explica la mayor parte del crecimiento en depósitos de clientes, reflejando el éxito de la cuenta “Classic Plus”.

Además, el 12 de noviembre TSB completó la primera

titulización de hipotecas residenciales. Esto representó 537 millones de libras con la retención de 1.362 millones de libras en balance con rating AAA/Aaa.

La posición de capital de TSB sigue siendo muy sólida, con un ratio *core equity Tier 1* del 17,9%. La caída de este ratio durante el año viene explicada fundamentalmente por el crecimiento del crédito, la adquisición de activos UKAR y la migración de saldos de tarjetas de crédito y descubiertos a modelos internos.

Resultados

El resultado antes de impuestos de TSB ascendió 67,6 millones de libras, decreciendo en un 20,9% por el foco en el crecimiento de volúmenes y el efecto de la prima hipotecaria, unas menores comisiones en cuentas corrientes y el impacto de la reducción de las tasas de intercambio según estaba previsto.

Respecto al margen de intereses, el tipo medio de los préstamos se redujo durante el 2015 pasando a 3,76% desde 3,89%, mientras que en hipotecas se redujo a 2,70% desde 2,74%. Así mismo, el coste de los depósitos de clientes cayó 14 puntos básicos reflejando principalmente la caída del stock existente a tipo fijo que estaba a tipos más elevados así como en cambio de mix de producto entre cuentas de ahorro y cuentas a la vista.

La partida Otros ingresos se redujo según estaba previsto debido a las reformas del mercado en relación a las tasas de intercambio y las comisiones más bajas de las cuentas *Added Value Account (AVA)* que solamente están disponibles a través del canal digital.

En cuanto a la partida de los gastos de explotación, se vieron incrementados durante 2015 como reflejo de un incremento en las inversiones, el desarrollo de la capacidad

de poder ofrecer préstamos personales a nuevos clientes en las oficinas y por un incremento de los empleados de TSB.

Los gastos también se vieron afectados por los costes relacionados con la operación de la compra de TSB por parte de Banco Sabadell y otros gastos de reestructuración incluyendo gastos relacionados con reubicación de oficinas.

Las provisiones fueron inferiores respecto el año anterior, en concreto las provisiones por los préstamos personales sin garantía se redujeron en parte debido a la evolución favorable de la economía, una mejora de la calidad de los activos y el hecho de que en el 2014 se hicieron varios cargos extraordinarios por este concepto.

Los resultados de TSB en euros en los 6 meses que ha formado parte del grupo son los mostrados en la tabla T7.

En millones de euros

	2014	2015	% 15/14
Margen de intereses		539,62	—
Comisiones netas		78,83	—
Otros ingresos		(3,72)	—
Margen bruto		614,73	—
Gastos de explotación		(493,57)	—
Margen de explotación		121,16	—
Dotaciones de provisiones (neto)		—	—
Pérdidas por deterioro de activos		(59,50)	—
Otros resultados		—	—
Resultado antes de impuestos		61,66	—
Ratios (%)			
ROE (beneficio sobre recursos propios medios)		5,3	
Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto)		77,9	
Ratio de morosidad		0,6	
Ratio de cobertura de dudosos		44,8	
Volúmenes de clientes			
Inversión crediticia		36.062	
Recursos		40.699	
Otros datos			
Empleados y empleadas		8.224	
Oficinas		614	

T7 Reino Unido

Con fecha 30 de junio de 2015, el grupo ha tomado el control de TSB Banking Group PLC, por lo que sólo se incluyen 6 meses de resultados.

Con tipo de cambio aplicado en balance GBP 0,7340 y en cuenta de resultados GBP 0,7201 (promedio seis últimos meses). A efectos de ROE considera sus fondos propios contables.