

Plus500 anuncia unos ingresos de 148 millones de dólares en el primer semestre de 2019

Resultados de los primeros seis meses del año, finalizados el 30 de junio de 2019

Plus500 (www.plus500.es), la plataforma online de negociación de CFDs a nivel global, ha anunciado los resultados semestrales correspondientes a los seis primeros meses del año, cerrados a 30 de junio de 2019, que muestran unos ingresos de 148,0 millones de dólares, con un beneficio neto de 51,6 millones de dólares durante el periodo.

La compañía mantiene una actividad en línea con las expectativas; el rendimiento mejoró en el segundo trimestre de 2019, tras los bajos niveles de volatilidad en los mercados financieros en el primer trimestre de 2019. El segundo trimestre de 2019 fue el más fuerte de la compañía en cuanto a métricas de clientes nuevos y clientes activos, desde la introducción de las medidas de intervención de productos de la ESMA en agosto de 2018:

La cifra de nuevos clientes⁶ en el segundo trimestre de 2019 fue un 23% mayor que la del primer trimestre de 2019 (Q1 2019: 21.306)

El número de clientes activos⁷ en el segundo trimestre de 2019 fue un 11% superior al del primer trimestre de 2019 (Q1 2019: 97.921)

Se registraron 47.540 nuevos clientes en el primer semestre de 2019 (segundo semestre de 2018: 40.089)

Hubo 141.692 clientes activos en el primer semestre de 2019 (segundo semestre de 2018: 142.804)

El coste medio de adquisición de clientes (AUAC) en el primer semestre de 2019 fue de 1.079\$, un 30% menos que en el segundo semestre de 2018 (segundo semestre de 2018: 1.537\$)

Los ingresos procedentes de países fuera del Área Económica Europea (EEA) representaron aproximadamente el 48% de los ingresos del grupo en este periodo (segundo semestre de 2018: 40%). Por otro lado, los ingresos por diferenciales y cargos diarios a clientes ("ingreso por clientes") sumaron aproximadamente 175 millones de dólares (segundo semestre de 2018: aproximadamente 193 millones de dólares).

Highlights operativos

Por segundo año consecutivo, Plus500 ha sido considerado el proveedor de CFDs nº 1 en Reino Unido⁸, Alemania⁹ y España¹⁰ por número de clientes, y mejor plataforma móvil de CFDs de Australia¹¹. La atracción de un número creciente de clientes de alto valor ha sido debido a la introducción de herramientas de negociación sofisticadas y de la ampliación de la oferta de producto, como los 100 nuevos CFDs introducidos en la plataforma de trading durante el primer semestre de 2019, incluyendo commodities de EUA, índices de Lithium y Battery, índices temáticos, y Uber, después de su OPV. Además del lanzamiento de funciones gráficas en las plataformas WebTrader e iOS (se lanzará próximamente en Android), incluyendo indicadores de volumen, herramientas de diseño y una amplia gama de indicadores técnicos.

Los depósitos netos de clientes a 30 de junio de 2019 aumentaron un 41%, hasta los 151,1 millones de dólares (a 31 de diciembre de 2018: 107,2 millones de dólares). Además de un descenso continuado de abandono de clientes – la tasa de abandono del segundo trimestre de 2019, situada en el 16%, es la más baja desde la OPV de la compañía en 2013. Y consiguiendo se el primer gran proveedor de CFDs en añadir WhatsApp a su lista de canales de atención al cliente, en línea con el compromiso de Plus500 de alcanzar la excelencia en servicio al cliente.

Rendimiento para los accionistas

El Consejo ha anunciado un dividendo semestral ordinario de 0,2734 dólares por acción (con un desembolso total de 31,0 millones de dólares), lo que representa un 60% del beneficio neto, y a ha decidido comenzar un programa de recompra de acciones, para comprar hasta 50,0 millones de dólares en acciones de la compañía. Por otro lado, se ha realizado una revisión de la política distribución, vigente a partir del siguiente informe de resultados (segundo semestre de 2019), para devolver a los accionistas el 60% del beneficio neto, con al menos un 50% de esta distribución a través de dividendos.

Asesores y previsión

Plus500 ha anunciado el nombramiento de Credit Suisse como broker corporativo conjunto, junto con Liberum, efectivo desde el 13 de agosto de 2019. En general, el Grupo mantiene sus previsiones para alcanzar las expectativas actuales para 2019.

Asaf Elimelech, CEO de Plus500, ha comentado:

"El Grupo ha sido competitivo durante un período difícil para toda la industria. Los mercados financieros han sido muy inestables entre febrero y abril de 2019, ofreciendo un número limitado de oportunidades de trading a los clientes. En este contexto, la compañía ha seguido invirtiendo en marketing dirigido, con aumentos secuenciales en el número de clientes nuevos y activos y en retención de clientes, así como con descenso en el coste de adquisición de clientes. Dado el contexto de mercado, seguimos centrados mejorar significativamente la plataforma de trading, incorporando funcionalidades que atraen a los operadores más sofisticados y que elevan el nivel de servicio al cliente, lo que nos ha llevado a convertir a Plus500 en el primer proveedor de trading de CFDs que integra WhatsApp como canal adicional de comunicación con el cliente".

"Nos complace anunciar el nombramiento de Credit Suisse como nuestro broker corporativo conjunto, junto con Liberum, a partir del 13 de agosto. Confiamos en que esto será productivo y beneficioso para el Grupo y sus accionistas".

"Nuestro rendimiento en el primer semestre, y hasta la fecha en el tercer trimestre de 2019, es consistente con las expectativas actuales para 2019. El comportamiento operativo subyacente y las nuevas métricas de adquisición de clientes siguen siendo sólidas. Estamos seguros de que podemos seguir superando a nuestros competidores en términos de adquisición de clientes, manteniendo el nivel de inversión en marketing altamente dirigido para explotar las oportunidades de mercado a medida que aparecen, y esperamos que estos nuevos clientes proporcionen ingresos incrementales a su debido tiempo. En general, el Consejo sigue siendo optimista acerca de las perspectivas de futuro de Plus500 y su potencial para crear valor para los accionistas".

1 EBITDA – Ingresos antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización

2 Ganancias por acción – Calculadas sobre la base de una media ponderada del número de acciones ordinarias en circulación a 30 de junio de 2019

3 ARPU – Ingresos Medios Por Usuario (o Average Revenue Per User)

4 AUAC – Coste Medio de Adquisición de Usuarios (o Average User Acquisition Cost)

5 Conversión de efectivo operativo – Efectivo generado por operaciones / EBITDA

6 Nuevos Clientes – Clientes que hacen un primer depósito durante el periodo

7 Clientes Activos – Clientes que hacen al menos una operación con dinero real durante el periodo

8 Por el número total de relaciones con operadores de CFD en Reino Unido. Investment Trends 2019 UK Leverage Trading Report

9 Por el número total de relaciones con clientes. Investment Trends 2019 Germany Leverage Trading Report

10 Por el número total de relaciones con clientes. Investment Trends 2019 Spain Leverage Trading Report

11 Por el ratio propio de clientes. Investment Trends 2018 Australia Leveraged Trading Report

Datos de contacto:

Alejandro Urrestarazu
636566095

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Consumo](#) [Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>