

c) Estrategias diferenciadas de Inversión, fomentando el esquema de “Arquitectura Abierta”, en el que el banco es pionero en el mercado mexicano, a través de:

- La diversificación a través de diferentes portafolios de Inversión.
- La implementación de programas de “Asset Allocation”, en portafolios modelo de inversión, diferenciados por el perfil de riesgo del cliente.

A lo largo del año se impulsó el crecimiento en nuestros productos de inversión, con campañas internas y de venta cruzada hacia los Tarjetahabientes del banco.

Las campañas se enfocaron principalmente a promover todos nuestros productos de inversión y posicionarnos como la Banca Patrimonial que sabe que, en inversiones, “cuidamos más que dinero, cuidamos el patrimonio de nuestros clientes”.

Por el lado de crédito, durante el 2007, nuestro principal motor de crecimiento fue el producto de Platinum Credit Card con el cual atraemos clientes con ingresos superiores a los 23,000 pesos, los cuales buscan tasas de financiamiento bajas con líneas de crédito altas. También, enfocamos los esfuerzos de nuestros representantes de venta en encontrar clientes más afluentes y para ayudarlos en esta búsqueda lanzamos en Octubre del 2007 nuestra segunda tarjeta “Platinum”, con el nombre de “Platinum SkyPlus Credit Card ® American Express” con la cual nuestros clientes pueden acumular puntos de recompensa intercambiándolos por boletos de avión, 25% más rápido que con otras tarjetas de la competencia.

DETALLE DE ESTRATEGIAS ACTUALES Y FUTURAS

Estrategia Actual de Captación de Recursos

La estrategia actual de captación de recursos se centra en el crecimiento de depósitos e inversiones en el segmento de Personas Físicas principalmente. Para poder crecer en estos productos, la oferta hacia el cliente es una propuesta de valor que permite satisfacer sus necesidades financieras desde el momento en que apertura una cuenta. La oferta de productos para esta estrategia se compone tanto de:

- Depósitos o instrumentos tradicionales como Pagarés y Cedes
- Inversiones en Sociedades de Inversión de terceros

a) La captación de depósitos en cuentas de cheques con intereses, cuentas de ahorro con atractivos rendimientos, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento y certificados de depósito bancarios, está supeditada al crecimiento ordenado de los activos del Banco. A través de estos productos de captación tradicional, que son bien conocidos en el mercado, se logran tener las bases para adquirir clientes, poco sofisticados financieramente con un perfil de riesgo “tradicional”, hasta aquellos con amplia experiencia en inversiones con perfiles más “agresivos”.