

En cuanto a cambios enfocados a mejorar el nivel de riesgo de nuestra base de tarjetahabientes, reenfoCAMOS nuestros esfuerzos en generar saldos revolventes de tarjeta de crédito mediante el uso de la misma en nuestra red de establecimientos afiliados. Por lo cual, el producto de Cash by Phone al no estar alineado con nuestra estrategia de largo plazo deja de ofrecerse en octubre de este año.

Tarjeta de Crédito

En el año de 2007 consolidamos la estrategia que iniciamos en el 2006 en donde nos enfocamos en atraer a los segmentos afluentes del mercado con productos diseñados para este segmento en particular. Adicionalmente, lanzamos en Octubre del 2007 la tarjeta The Platinum Sky Plus Credit Card de American Express como una extensión de nuestra línea de productos platinum enfocada a todas aquellas personas que quieren beneficios de viaje, la primera tarjeta de crédito con la que el cliente decide a donde y cuando viajar con los boletos de avión que otorga por el volumen de cargos realizados a la tarjeta, acumulando boletos 25% más rápido que con las Tarjetas que ofrece la competencia. Esta tarjeta requiere de un gasto anual equivalente a \$15,000.00 dólares americanos, siendo que la competencia lo ofrece con un gasto anual de \$20,000 dólares.

Debido a nuestra estrategia de captar clientes afluentes y a la diversidad de productos de Tarjeta de Crédito que mantiene la Institución, se logró captar nuevos clientes a través de la oferta de:

- **La Tarjeta de Crédito American Express,**
- **La Tarjeta Blue de American Express,**
- **La Tarjeta de Crédito American Express Aeroméxico,**
- **La Tarjeta Gold Credit Card de American Express,**
- **La tarjeta Gold Cashback de American Express**
- **The Platinum Sky Plus Credit Card de American Express y**
- **La Tarjeta Platinum Credit Card de American Express**

Siendo esta última el mayor motor de crecimiento de clientes afluentes que ingresaron a la franquicia.

Hemos crecido nuestro programa Membership Rewards, adicionando socios de negocios y añadiendo productos relevantes para nuestros tarjetahabientes. Esto aunado a nuestros beneficios como: transferencia de saldos, Express Cash, Garantía Plus, Vida Crédito, Seguro contra robo y daños materiales para autos rentados en Estados Unidos y Canadá, han permitido fortalecer la lealtad de nuestros clientes hacia nuestra marca.

Fueron implementadas nuevas estrategias de negocios a lo largo del año con el fin de mantener nuestra propuesta de valor en donde buscamos enfocar el crecimiento mediante el gasto en los establecimientos comerciales.