

BUSCARÁ DUPLICAR GANANCIAS

Banorte mantiene planes hacia el 2020

La meta es renovar 800 de las 1,100 sucursales que tiene el banco

Edgar Juárez
EL ECONOMISTA

AUN CON el entorno de volatilidad global y el triunfo de Donald Trump en Estados Unidos, Grupo Financiero Banorte mantiene sus planes para el mediano y largo plazos, entre los que se incluye duplicar sus utilidades hacia el 2020.

Carlos Hank González, presidente del grupo, destacó que en esta institución financiera se mantiene el entusiasmo, toda vez que, dijo, las oportunidades en México siguen presentes.

“Creo que debemos recordar todo lo que ha pasado en los últimos años en México. No debemos olvidar lo relevante y la importancia que tienen las muy platicadas reformas estructurales. Así que en la banca, y en especial para Banorte, en el futuro seguimos viendo oportunidades para las cuales estamos listos”, expresó.

Entrevistado en el marco de la presentación del nuevo modelo de sucursales del banco, Hank recordó que Banorte tiene un plan denominado 2020, en el que se incluye precisamente duplicar las utilidades hacia ese año. “Y seguimos comprometidos y convencidos de alcanzar esa meta”.

Dijo que prueba del compromiso del banco con el país es la inversión por casi 3,500 millones de pesos que hará en la modernización de sus sucursales en los próximos tres años.

“Seguimos comprometidos con el desarrollo del país, y la transformación e inauguración de estas sucursales es muestra de ello”, dijo.

AVENTURADAS, DECLARACIONES DE CALIFICADORAS

En días pasados, algunas calificadoras como Fitch Ratings reconocieron que la banca mexicana se encuentra bien capitalizada y con liquidez. Sin embargo, afirmó que es la más expuesta de la región, en caso de que Donald Trump cumpla con sus amenazas hacia México.

A ello, el presidente de Banorte consideró que es muy aventurado hacer ese tipo de declaraciones. “Porque hoy no tenemos ninguna certidumbre de cuáles van a ser las políticas que el pre-



Carlos Hank González, presidente del grupo financiero Banorte. FOTO: ESPECIAL

sidente Trump imponga. Entonces, yo creo que debemos esperar pacientemente; ver cuáles son las políticas y sobre eso empezar a hacer ese tipo de conjeturas. Hoy es muy temprano para decir una cosa tan aventurada”.

LA BANCA DEL FUTURO SERÁ TOTALMENTE DIGITAL

Carlos Hank reconoció que los clientes de la banca de hoy son muy diferentes a los de hace 20 años, por lo que consideró que quien no evolucione estará perdido.

“Sabemos que el cliente de hoy es totalmente distinto al de hace 20 años, es más exigente, que demanda un servicio cercano, de calidad, que utiliza la tecnología, que no está dispuesto a esperar para ser atendido, rechaza formarse en largas filas y exige soluciones ágiles, acordes a un estilo de vida mucho más dinámico”, dijo.

Agregó: “Rechaza lo que no necesita o lo que se le propone de manera genérica, exige servicios personalizados que respondan a sus necesidades particulares, a su perfil y a sus intereses, se acabó la era de hablar de clientes de manera plural, hoy tenemos que pensar de manera singular”.

El presidente de Banorte refirió que la visión de mediano plazo es que las transacciones se harán cada vez más en dispositivos móviles, dando paso a que las sucursales se conviertan en centros de negocios.

“La banca del futuro va a ser para individuos, no para segmentos; será una banca totalmente digital, donde la banca

\$3,500 MILLONES

es el monto que el banco destinará a la modernización de sus sucursales.

móvil será la regla y no la excepción; será una banca sin papel, incluso el dinero lo vamos a traer en nuestros dispositivos móviles; será una banca para todos, más incluyente y llegará a grupos y regiones hasta hoy de difícil acceso”.

En esta línea Banorte presentó ayer sus nuevos modelos de sucursales, en las que habrá una zona con más cajeros multifuncionales y con servicio de 24 horas; un área de transacciones digitales y una atención más personalizada de los empleados.

En la ventanilla virtual (dentro de la sucursal) se podrá hacer retiros en efectivo hasta por 50,000 pesos, y depósitos hasta por 100,000 pesos, además de otras transacciones como pago de tarjetas y servicios.

Marcos Ramírez, director general del grupo financiero, explicó que la meta es renovar 800 de las 1,100 sucursales que tiene el banco hacia el 2018, lo que implicará una inversión de 3,500 millones de pesos en el periodo.

“Queremos que nuestros clientes tengan a su disposición la más alta tecnología, los medios más novedosos y la asesoría de personal cada vez más especializado, para que sus operaciones se realicen de forma más expedita y en el menor tiempo posible”, dijo.

eduardo.juarez@eleconomista.mx