



**Para el** directivo es importante no sólo ofrecer productos financieros a los usuarios, sino acompañarlos en el proceso para que no caigan en problemas de sobreendeudamiento. FOTO: ESPECIAL

**Será entre junio y julio**

# Hey Banco, en breve operará como entidad independiente

● Hoy cuenta con más de 500,000 clientes, a los que ofrece una amplia gama de productos y servicios financieros

Edgar Juárez  
eduardo.juarez@eleconomista.mx

**Para junio** o julio próximos, Hey Banco espera ya estar operando como banco independiente. Hoy aún lo hace de la mano de Banregio.

Hey ya tiene la licencia por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), pero falta cumplir con algunos requisitos antes de iniciar operaciones de forma independiente.

Manuel Rivero, director general, explica en entrevista que la institución, que cuenta ya con más de 500,000 clientes en sus diferentes productos, se encuentra en este momento en un proceso de escisión.

“Los clientes ya están informados, nos autorizaron a hacer la escisión y estamos a la espera de que la autoridad nos dé el proceso definitivo de autorización para poder hacer el cambio contable”, dice.

Con ello, Hey Banco se sumará a otros bancos digitales, surgidos de bancos tradicionales, que hoy ya están operando en el mercado mexicano de forma independiente como son los casos de Openbank, de Santander y Bineo, de Banorte.

Rivero detalla que Hey Banco cuenta en la actualidad con más de 500,000 clientes, y al cierre del 2024, tenían alrededor de 12,500 millones de pesos de captación; cerca de 9,000 millones en crédito y 1,800 millones de capital, aproximadamente.

## **Amplia gama de productos, la ventaja**

De la mano de Banregio, Hey ya opera desde hace algunos años en el mercado mexicano, tiempo durante el cual ha integrado un amplio portafolio de productos y



**Los clientes ya están informados, nos autorizaron a hacer la escisión y estamos a la espera de que la autoridad nos dé el proceso definitivo de autorización para poder hacer el cambio contable”.**

**Manuel Rivero,**  
DIRECTOR GENERAL DE HEY.

servicios para los usuarios.

Algunos de éstos son: tarjetas de débito y crédito, seguros, inversiones, y opciones tanto para las personas físicas como para empresas, además de herramientas de educación financiera, en las que se incluyen ya tecnologías como la Inteligencia Artificial (IA), por mencionar sólo algunos.

Esa es la diferencia, dice el banquero, respecto a otras tecnológicas financieras que ofrecen sólo uno o pocos productos a sus usuarios.

“Estamos convencidos de que quien tenga una cantidad de productos suficientes para poder acompañar a su cliente en todos los niveles de consumo que pueda tener, en sus diferentes etapas de vida, yo creo que es para un cliente mucho más valioso; el estar en una institución como Hey, que lo puede estar acompañando toda su vida, a alguien que nada más le va a dar un producto, o que nada más le quiere prestar dinero a una tasa de 120 por ciento”, afirma.

Para Manuel Rivero, sin embargo, es importante no sólo ofrecer productos financieros a los usuarios, sino acompañarlos en todo el proceso para que justamente no caigan en problemas como un sobreendeudamiento.

“Necesitamos un mayor acompañamiento en la toma de decisiones”, apunta el director de Hey.