

Invex, con buena expectativa en los segmentos de empresas y consumo

● Ya es el tercer fiduciario del país y el sexto emisor de tarjetas de crédito

Edgar Juárez
eduardo.juarez@eleconomista.mx

Grupo Financiero Invex tiene buenas perspectivas de seguir creciendo en sus principales negocios que son las empresas y fiduciario, principalmente por las oportunidades que representa el *nearshoring*, pero también en consumo, donde ya es uno de los líderes en tarjetas de crédito, pero ahora con la intención de ganar más terreno con su neobanco digital, Now, que lanzó apenas el año pasado.

Jean Marc Mercier, director general de Grupo Financiero Invex, destacó en entrevista que en las áreas de negocio en las que se enfocan, por un lado la banca de empresas y por otro la banca fiduciaria, van muy bien y están aprovechando las oportunidades que ofrece, por ejemplo, el *nearshoring*.

“Con carteras muy sanas del lado de banca de empresas, y del lado de la banca fiduciaria seguiremos siendo el tercer fiduciario del país”, mencionó.

Respecto a las oportunidades que representa el *nearshoring*, resaltó que hay que aprovechar la cercanía que se tiene con Estados Unidos, y todos los negocios que están llegando a México por los temas geopolíticos.

“Todo esto nos presenta oportunidades del lado de la banca de empresas, en lo particular a Invex en ciertas zonas del país como el Bajío, Yucatán, la parte Norte donde tenemos importantes créditos, Inversión Extranjera Directa que está ayudando a que se consoliden empresas en México o que lleguen nuevas”, señaló.

Agregó: “todas esas oportunidades las estamos aprovechando de manera importante, y se traducen justamente en los números que estamos presentando tanto en el cierre del 2023, como lo que tenemos presupuestado e incluso ya como resultado del primer trimestre del 2024”.

Al cierre del 2023 la cartera de crédito de Invex fue de 35,000 millones de pesos y los activos bajo custodia superaron los 550,000 millones.

El banquero recordó que también cuentan sus negocios de banca patrimonial y de banca privada, para los segmentos de rentas altas.

“Vamos muy bien, con crecimientos

muy importantes, y siendo líderes en la mayor parte de los negocios que tenemos”, subrayó.

Buenos números en consumo

Jean Marc Mercier explicó que, del lado de las personas físicas, por una parte, está la banca de consumo, donde en tarjetas de crédito hubo un crecimiento de más de 50% el año pasado, y se alcanzaron los 900,000 clientes, lo que los convirtió ya en el sexto emisor de plásticos en el país, gracias a las marcas compartidas con otras empresas como Volaris e IKEA.

“Y quizás lo más importante dentro de este crecimiento es que seguimos siendo el banco con la mejor morosidad del mercado, aún con estos crecimientos, es decir, prestar no es difícil, lo difícil es prestar de manera responsable”, expresó.

De igual forma, comentó que el año pasado Invex lanzó su neobanco digital, Now, que ya registra más de 130,000 clientes.

“Lo importante con Now es que somos el equilibrio perfecto entre lo mejor de los bancos y lo mejor de las *fintech*, dando por un lado seguridad en los depósitos, en la información, y



por el otro la flexibilidad, experiencia y tecnología”, puntualizó.

Competencia debe ser con modelos de negocio rentables

Sobre el particular, resaltó que lo más importante en la estrategia de Invex, es que asegura la sostenibilidad del modelo de negocio en el futuro.

“Aquí quiero reiterar la importancia que tiene el hecho de que la competencia tiene que ser con modelos de negocio rentables, no con modelos de negocio que no son o parecen no ser rentables como está sucediendo con algunos competidores, eso sí nos ocupa y preocupa un poco”, enfatizó.

Jean Marc Mercier, director general de Grupo Financiero Invex. FOTO EE:

ERIC LUGO

EL ECONOMISTA

MIÉRCOLES
24 de abril
del 2024