

American Express Bank (México), S.A. mantuvo en el 2005 una estrategia enfocada al crecimiento en la captación de recursos a través de inversiones, tanto en el balance del Banco como en productos fuera del balance como lo son las Sociedades de Inversión bajo la figura de co-distribución.

A diciembre 2005 la Institución logró una captación tradicional de \$4,600 millones de pesos y \$3,780 millones en activos administrados a través de Sociedades de Inversión.

Estos resultados se obtuvieron al enfocar la estrategia del Banco en los siguientes proyectos:

- a) Especialización de productos de depósito e inversión en función a su objetivo:
 - Adquisición de clientes nuevos
 - Crecer y profundizar la relación con el cliente
- b) Ampliación de la oferta de productos de inversión (adquisición, relación)
- c) Desarrollo de estrategias diferenciadas de Inversión, fomentando la:
 - Diversificación a través de diferentes portafolios de inversión.
 - Implementando programas de "Asset Allocation" diferenciados por el perfil de riesgo del cliente.

Crédito

En lo que se refiere al Crédito al Consumo, el American Express Bank continuó con una participación activa en la promoción de Tarjetas de Crédito, así como de los préstamos personales.

Como parte de estos esfuerzos, en septiembre de 2005, se lanzó The Platinum Credit Card de American Express. Esta tarjeta reconoce el buen manejo financiero de sus usuarios y otorga un tasa de interés preferencial, compuesta por TIIE + 9.95%. Al mismo tiempo otorga una alta línea de crédito, \$50,000 pesos de línea de crédito como mínimo a los que califiquen para adquirirla.

A la fecha, el American Express Bank cuenta con seis productos de Tarjeta de Crédito.

- a) Tarjeta de Crédito American Express
- b) The Gold Credit Card de American Express
- c) Blue de American Express
- d) Gold Cash Back de American Express
- e) La Tarjeta de Crédito American Express Aeroméxico
- f) The Platinum Credit Card American Express