

The background is a colorful, abstract painting. On the right, a church with a red-tiled roof and a cross on top is visible. To the left, a large, bright sunburst with yellow and orange rays emanates from behind the church. The sky is a mix of blue and white. The overall style is expressive and artistic.

baykaool

Informe Anual 2025

Crecimiento Natural

Informe Anual

2025

Crecimiento Natural

baykaool

**Cuando el talento
se fortalece y la innovación
tiene un propósito claro,
el crecimiento es inevitable.
En Bankaool, la expansión
es consecuencia de hacer
bien las cosas.**

Contenido

9 Presentación

10 Mensaje de Moisés Chaves

12 Mensaje de Juan Antonio Pérez Simón

14 Mensaje de Rogelio Armando Bermúdez Quiñones

16 Un vistazo a Bankaool en 2025

17 La App es nuestro motor de crecimiento

19 Quiénes somos

20 *Bankaool a través de los años*

22 *Visión*

23 *Valores que impulsan nuestros proyectos*

24 *Junta Directiva*

26 Nuestra estrategia

28 *Una sólida estrategia para crecer*

30 *Principios estratégicos*

32 *De banco tradicional a ecosistema tecnológico- inanciero*

34 *Un modelo híbrido al servicio de la gente*

36 *De retail a la banca*

37 *5X más clientes, más jóvenes y de más ubicaciones*

38 *Cruzamos fronteras de mano del mejor talento*

41 Hitos 2025

42 *Línea del tiempo*

44 *Expandiendo fronteras, multiplicando nuestro impacto*

46 *El mercado confía en Bankaool*

48 *Bankaool, una de las mejores empresas para trabajar en México*

50 *Invertir en deporte mueve e inspira*

56 *Bien Mexa: construimos comunidad con identidad mexicana*

58 *Sembrando conocimiento inanciero*

60 *Soluciones inancieras que evolucionan*

62 *Sostenibilidad en acción: juntos por un futuro verde*

65 Panorama Financiero

66 *El aumento en tensiones geopolíticas impacta los mercados*

68 *México entre reformas profundas, deuda y menos producción*

70 *El peso mexicano emerge en el mercado de divisas*

72 *La competencia e innovación bancaria se pierde ante la alta concentración*

76 *Panorama mexicano en datos*

83 Desempeño Financiero

84 *Indicadores inancieros 2025*

86 *Balance General*

88 *Cartera de Crédito*

89 *Captación*

91 Gestión Integral de Riesgos

92 *Objetivos en gestión de riesgos*

95 Seguridad de la Información & Fraudes

96 *Construimos el banco en el que la gente puede con iar*

98 *Blindados contra los fraudes*

103 Infraestructura

104 *Una mejor experiencia consolida nuestro crecimiento*

106 *Cajeros automáticos*

107 *Terminales punto de venta*

108 *Banca en línea*

109 *Una App en mejora continua*

110 *Página Web*

111 *Blog*

113 Cartera de Productos y Servicios

119 Capital Humano

120 *Nuestro talento en expansión*

122 *Cultura que retiene el mejor talento*

127 Sostenibilidad

128 *De la visión a la acción: bases sólidas para un banco más sostenible*

133 Mensaje de cierre

135 Glosario

Presentación

En 2025 nuestra estrategia de expansión ha puesto siempre al usuario al centro. Bajo esta visión, reinventamos procesos y armonizamos la cercanía humana con la agilidad del mundo digital. Este informe es testimonio de esta consolidación. Las voces de nuestro liderazgo se expresan en las siguientes páginas reflexionando sobre los desafíos y logros de este periodo, además de un mensaje del vicepresidente del Consejo, en vísperas de la celebración de los 50 años de la Unión que fue semilla de la institución.

“Hay que probar todos los días que se pueden hacer las cosas diferentes”.

Cuando llegamos a Bankaool hace tres años, nos fijamos como propósito estabilizarlo y sentar las bases para su crecimiento. Nos propusimos además hacerlo respetando una idea provocadora para el sistema bancario: dirigir la institución poniendo a las personas en el centro. Algo tan simple como dejar de pedir que los usuarios se adapten a los bancos y asumir el compromiso de evolucionar hasta estar a la altura de sus necesidades y sueños, porque al final los números solo son indicadores, no el propósito por el que hacemos las cosas.

2025 probó que sí es posible hacer negocios de esta manera y que los usuarios que llegan cuando se sienten escuchados, entendidos y valorados confían en lo que estamos haciendo.

Cuando tres bancos mexicanos fueron señalados por sospecha de actos ilícitos, se puso en entredicho la confianza en el sistema financiero nacional y quienes trabajan en él. Mientras muchos tomaron distancia, nosotros elegimos creer en las personas.

Por eso, les dimos la bienvenida a cientos de profesionales para sumarse a Bankaool como parte de nuestra División Cambiara. En tiempo récord integramos a nuevos colaboradores y abrimos espacios como el corporativo en Reforma y más centros de negocio en México, lo que nos ha permitido responder a los retos que enfrentaba el sistema financiero y garantizar a los clientes que sus operaciones internacionales se mantienen de manera segura, cumpliendo los más altos estándares internacionales.

Cuando una institución decide evolucionar se necesita mucho más que cambiar procesos o abrir oficinas. Hay que probar todos los días que se pueden hacer las cosas de manera diferente y ese es el verdadero reto que asumimos en Bankaool: demostrar a cada usuario que somos un aliado cercano, útil y de confianza que te brinda soluciones y acompaña a lograr tus metas.



Moisés Chaves
Presidente del Consejo
de Administración de Bankaool

[Volver a Contenido](#)

“Crecer no es solo aumentar lo que ya se tiene, sino afrontar nuevos retos”.

El crecimiento de Bankaool tiene dos caras, una visible en cada sucursal, en los lugares a donde llegamos y en los eventos donde nuestra marca se hace presente. La otra cara es menos evidente. La construimos cuando nos hacemos las preguntas necesarias: *¿Cómo aseguramos capacidad operativa para ofrecer el mismo estándar de atención en todo el país?, ¿Cómo fortalecemos el talento para entrarle a nuevos mercados? ¿Estamos preparados para el crecimiento acelerado?*

Estas interrogantes nos han hecho reforzar procesos, herramientas tecnológicas y talento. Partimos de una visión clara y definimos una ruta que integra a todas las áreas, asegurando la cercanía con nuestros usuarios y perfeccionar el modelo híbrido del banco.

En cada paso hemos priorizado que nuestros centros de negocio y sucursales cumplan con el nivel de atención que nos caracteriza. Sin importar si está ubicado en el Valle de México o en las llanuras de Coahuila, el servicio debe ser el mismo, con la misma calidad, trato humano y eficiencia operativa.

Crecer no solo es aumentar lo que ya se tiene, sino afrontar nuevos retos. Por eso, ampliamos los alcances del banco con 250 especialistas en el mercado de divisas. Sumamos inteligencia de negocios y fortalecimos nuestra operación para responder a cómo se mueve el mercado.

Y lo más importante, crecimos bajo la coordinación del equipo de Administración, Comercial, TI y Recursos Humanos, que lograron el ingreso de nuevos colaboradores en tiempo récord, asegurando que cada uno tuviera las herramientas y el conocimiento para realizar su trabajo, cumplir con la regulación y seguir mostrando las ganas de que la institución siga creciendo.

Llevamos el banco a la tribuna con las alianzas con el Cruz Azul y Caudillos de Chihuahua y lo pusimos frente al ring con el Consejo Mundial de Lucha Libre. Bankaool también llegó a los barrios más vivos del centro del país. Estas colaboraciones reflejan nuestra cercanía con la gente y la búsqueda constante de socios estratégicos que acompañan nuestro crecimiento.

Estas páginas dan cuenta de cómo hemos superado cada reto con un equipo unido, una visión clara y un compromiso compartido.



**Juan Antonio
Pérez Simón**
Director General de Bankaool

[Volver a Contenido](#)

“El futuro se forja con firmeza, palabra y corazón”.

Hace cinco décadas un puñado de conocidos y amigos de toda la vida, con una marcada vena agrícola, se juntaron para apoyarse y salir adelante. Era un grupo de jóvenes de Delicias yendo y viniendo entre los campos, buscando aliados, recursos, insumos con mejores condiciones. No sabían de reportes financieros ni de contratos, pero sí de resistir bajo un sol aplastante, de surcar la tierra, de compensar la falta de lluvias con sistemas de riego.

La igualdad que impone el clima y la geografía de la región los hizo formar la Unión de Crédito, cuando los banqueros de otras ciudades los miraban por encima del hombro y con cierta desconfianza. De esa adversidad y ese espíritu aguerrido se formó la semilla de lo que hoy es Bankaool. La Unión fue fruto de quienes creyeron en la tierra árida de Chihuahua. Con esfuerzo y confianza, esa institución se convirtió en pieza clave para la región.

En el Estado Grande uno aprende a corta edad que la tierra no regala nada, que el cielo no te consiente. Por allá del 95, no hubo ciclo agrícola. Fue época de sequía y tanto la tierra como el entusiasmo corrían el riesgo de agrietarse, pero la Unión solo se hizo más grande. Nuevas ramas del negocio se abrieron, se sumaron más socios y salimos a flote. De la Unión, surgió una Sofipo y 20 años más tarde llegaría la era del primer Bankaool. Se podría decir que aquel círculo de amigos y conocidos “se bancarizó”.

Por supuesto que la vida cambia y uno tiene que saber cuándo crecer. Primero decidimos crear y enfocarnos en el banco; luego unírnos a OMNi. Sí, fue como entregar las llaves de tu casa, pero no lo haces porque quieras irte, sino porque quieres que siga fuerte, que llegue gente joven con mucha visión para hacerla crecer. Moisés Chaves y su equipo trajeron el empuje y la vitalidad que nos hacía falta después de varias décadas de sortear obstáculos.

Quizá el banco ha dejado de usar sombrero y ahora se pasea en traje y botas por todo el país, pero me llena de orgullo ver que mantiene su misma esencia y sus raíces en Chihuahua. No solo el domicilio fiscal sigue estando ahí, también los valores que nos enseñó esta tierra, porque aprendimos que la fuerza no está en un escritorio, sino en la gente que lo respalda. Incluso cuando las malas lenguas han intentado ensuciar nuestro legado, la gente ha respondido. La lealtad extiende raíces bajo tierra que no se ven, pero se sienten.

Estas páginas dan testimonio de hasta donde hemos llegado. Vencimos el desierto y nos preparamos para conquistar nuevos páramos, como el terreno digital, convencidos de que el futuro se forja de la misma manera: con firmeza, palabra y corazón. Que vengan otros 50 años más.



**Rogelio Armando
Bermúdez Quiñones**

Vicepresidente del Consejo
de Administración de Bankaool

Un vistazo a Bankaool en 2025

El 2025 cerró como un año de crecimiento sostenido, tanto en términos cuantitativos como territoriales. A lo largo y ancho de México, cada vez más personas confían en la solidez y la calidad de los servicios de Bankaool.

Crecimiento acelerado

- +24%

de crecimiento en nuevas cuentas
- +109%

de clientes que ahorran con Bankaool
- +59%

de clientes activos en el banco
- +88%

de clientes únicos transaccionaron

Nos expandimos en banca empresarial

- +239%

en apertura de cuentas de personas físicas con actividad empresarial
- +121%

de personas morales

Una actividad financiera creciente

- +159%

en movimientos reportados
- +144%

el crecimiento en los montos transaccionados
- +75%

crecimiento de la cartera de crédito
- +79%

en saldos de captación

Una estrategia de reactivación efectiva

- +1,455%

de clientes recuperados durante el 2025*

*La estrategia de recuperación inicia en agosto del 2024.



La App es nuestro motor de crecimiento

Fieles a nuestro enfoque simple, transparente y 100% digital, nuestra App renovada se convirtió en aliada de nuestros usuarios y usuarias. Frente a 2024 se registró:

- +72%

de clientes activos en la App
- +16%

en apertura de cuentas
- 328%

de incremento en el número de transacciones
- 216%

de crecimiento en los montos transaccionados

Lanzamos 29 actualizaciones a la App

Nuestras mejoras están diseñadas para ofrecer experiencias cada vez más ágiles, intuitivas y atractivas. También en seguridad, reforzando nuestro compromiso con un uso confiable, eficiente y protegido de la App.

Quiénes *Somos*

Somos el **primer banco de origen chihuahuense** y la primera institución con licencia de la banca digital en México. Por casi 50 años evolucionamos con ambición de crecer e innovar con un objetivo claro: construir finanzas centradas en las personas.

Bankaool, coronado este año como una de las mejores empresas para trabajar en México, está conformado por más de 1,400 personas que impulsan cada día un **modelo de atención híbrido** que combina la atención personal en nuestras sucursales con las soluciones ágiles de nuestra App.

Trabajamos para ser el **aliado financiero de las personas mexicanas**, que simplifique sus vidas con herramientas fáciles de usar y educación financiera que libere sus vidas e impulse sus sueños.

Bankaool *a través de los años*

1976

**50 años con
finanzas centradas
en personas**

Ante la falta de apoyo en varios sectores económicos, un grupo de socios forma la Unión de Crédito en Delicias, Chihuahua, con el fin de otorgar créditos y financiamiento para el desarrollo de la zona.

2014 - 2019

**Un nuevo modelo
de negocio bancario
bajo la marca Bankaool**

Tras décadas de funcionar en Chihuahua, y con la aprobación de la CNBV para convertirse en una institución de banca múltiple, aumenta tanto la capacidad operativa como la oferta y el alcance de servicios financieros.

2022 - 2023

**Alianza OMNi para
expandirse e iniciar
la revolución digital**

Ante la alta competencia, y con estándares cada vez más altos, Bankaool encuentra un aliado para definir un cambio estratégico: Grupo OMNi, con amplia experiencia en la búsqueda de soluciones digitales innovadoras.

2024

**Una nueva App
inaugura la
transformación digital**

Ahora en los bolsillos de nuestra base de clientes con una App renovada, minimalista, personalizable, fácil de usar y en constante mejora. Nuevos productos y servicios, como Cofres e Inversiones, llegan a las personas.

2025

**Ejecutamos
la segunda
fase de expansión**

Nuestra estrategia buscó el crecimiento territorial con apertura de sucursales, así como de servicios de la mano de nuestra mesa de cambios y con una alianza que permite a nuestros clientes hacer transacciones en más de 130 divisas.

Visión

Ser el ecosistema financiero *simple, transparente y digital* que evoluciona con la gente.

Simple

Porque buscamos la inclusión de todas las personas al ecosistema financiero, por lo que desarrollamos tecnologías de fácil uso.

Transparente

Porque queremos que la persona usuaria sienta claridad y seguridad en cada paso que da junto a Bankaool.

Digital

Porque trabajamos para que nuestros usuarios y usuarias puedan acceder a nuestras plataformas desde cualquier dispositivo.

Valores que impulsan nuestros proyectos

Finanzas centradas en personas

Nuestro enfoque número uno son las personas, priorizamos su experiencia en la interacción con Bankaool en cualquiera de sus canales, así como en el diseño de nuestros productos.

Para todas y todos

Priorizamos las necesidades de la gente, de todos los estratos sociales y géneros. Invertimos en investigación e innovación para poder servirles a todos, de la manera más personalizada posible.

Revolución

Cuestionamos la forma tradicional en que se hacen las cosas y buscamos maneras más simples, más transparentes, más accesibles. No nos conformamos con “así se ha hecho siempre”, creemos que siempre se puede hacer mejor.

Educación financiera

Creemos en una educación financiera distinta, en la que se aprende haciendo y no estudiando. Buscamos a través de nuestros productos educar de manera simple y accesible.

“
Nuestra visión y valores impulsan a Bankaool a ser una empresa con productos innovadores diseñados con empatía radical, es decir, que piensa primero en el cliente y luego en el negocio.”

Lucía Rodríguez, VP de Innovación



Consejo de Administración

Rogelio Armando Bermúdez Quiñones
Vicepresidente

Bradley Charles Hanson
Consejero

Rosario Bermúdez Quiñones
Consejera

José Antonio Chávez Vargas
Consejero independiente

Sandra Josefa Aguilar Romero
Secretaria

Oscar Moisés Chaves Ramírez
Presidente

Samuel Elías Chaves Ramírez
Vicepresidente

José René Orduño Paz
Consejero

Francisco Javier Cárdenas Rioseco
Consejero independiente

José Díaz Cuadra
Consejero independiente

Rufino Rubén Fierro Rubio
Comisario

Nuestra *Estrategia*

La transformación estratégica y estructural de Bankaool cumple su promesa y alcanza un crecimiento sostenido sin olvidar su larga trayectoria. Cuatro objetivos estratégicos y cinco pilares impulsan nuestras decisiones y proyectos cada día.

Estas bases estratégicas se materializan en una App más ágil en constante mejora, en alianzas sólidas que nos llevan a mercados internacionales, en tecnología de seguridad en vanguardia y en una base de clientes que no deja de crecer. Este motor estratégico nos permite avanzar con velocidad, seguridad y solidez al futuro ambicioso con el que nació esta institución hace cerca de 50 años.

Una sólida estrategia *para crecer*

En el 2024 iniciamos un proceso de profunda transformación de nuestras bases, con miras en continuar creciendo e innovando, incluso pasos adelante de los exigidos por el mercado.

Con una meta concreta, crecer, planteamos cuatro objetivos estratégicos que han marcado el pulso de Bankaool a la hora de hacer negocios en los últimos dos años y que se han convertido en el corazón de cada decisión del banco.

Hoy contamos con las mejores tecnologías de seguridad y prevención, una App transformada y fácil de usar, con una base de clientes más robusta y con el objetivo intacto de continuar mejorando.

1.
Aumentar la base de usuarios

Captar nuevos usuarios mediante alianzas comerciales y estrategias de mercadeo dirigidas a segmentos de alto potencial.

2.
Garantizar su permanencia

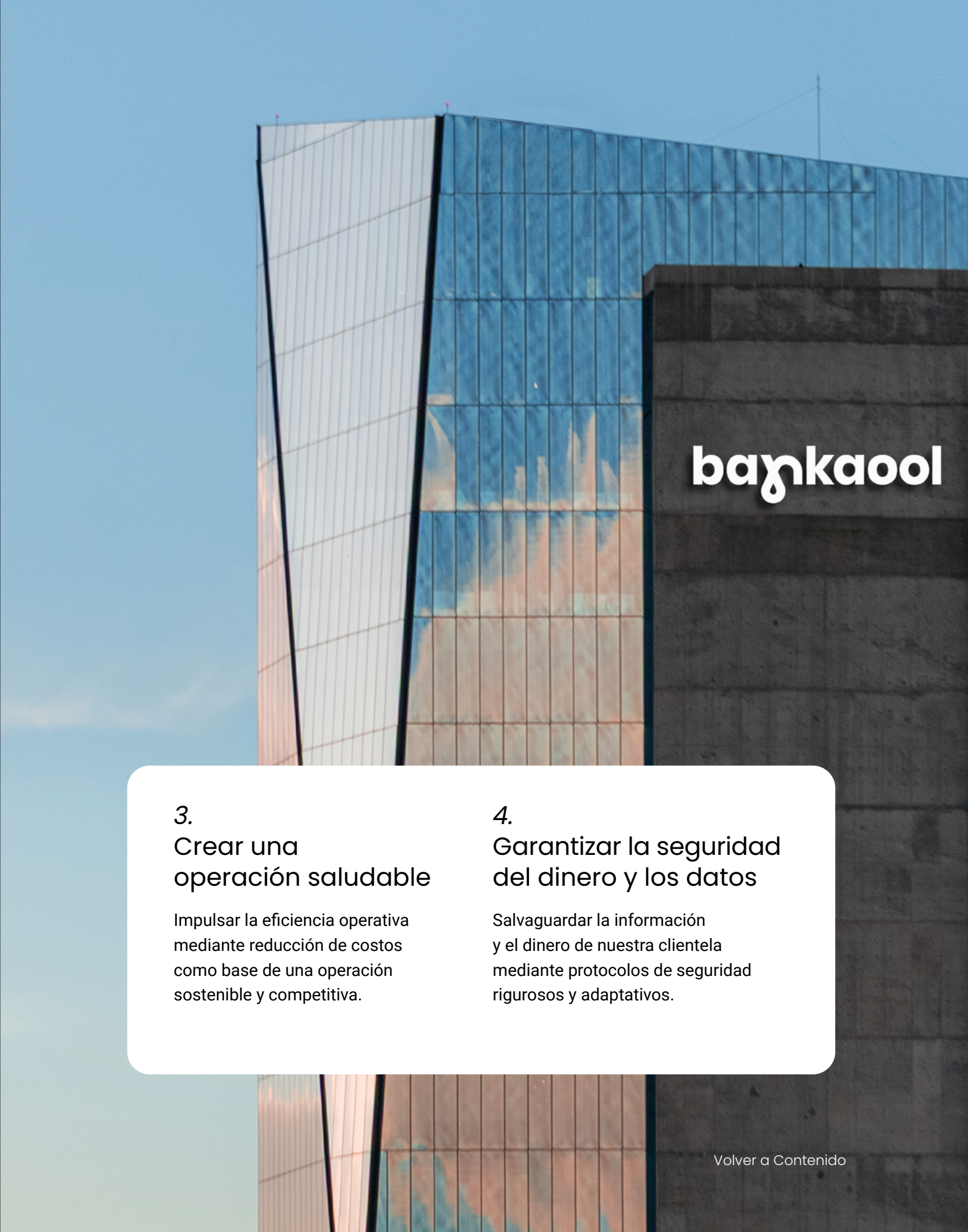
Fortalecer la lealtad del cliente y su permanencia en el ecosistema, mediante la mejora continua de su experiencia.

3.
Crear una operación saludable

Impulsar la eficiencia operativa mediante reducción de costos como base de una operación sostenible y competitiva.

4.
Garantizar la seguridad del dinero y los datos

Salvaguardar la información y el dinero de nuestra clientela mediante protocolos de seguridad rigurosos y adaptativos.



Principios *estratégicos*

En un entorno financiero cada vez más competitivo, Bankaool ha definido con claridad los principios estratégicos que guían cada decisión, cada proceso y cada interacción con los y las clientes. Trabajamos por ofrecer una experiencia integral basada en eficiencia, cercanía y confianza.

Estos pilares estratégicos responden a una necesidad concreta de las personas usuarias y representan nuestro compromiso con la excelencia operativa.

El banco *más rápido*

Simplificamos los procesos, potenciamos a nuestro equipo y aceleramos la apertura de cuentas para ofrecer una experiencia realmente fluida.

Iniciativas:
Automatización, simplificación de procesos, actualización tecnológica.

El banco *que te soluciona*

Trabajamos para responder de forma rápida, ofreciendo productos a la medida que se ajustan a las necesidades de cada cliente y a nuestra propuesta de valor.

Iniciativas:
Nueva área de Adquirencia, la red de cajeros más grande de México, OMNiRed.



El banco *que te escucha*

Nuestro equipo 100% humano entiende las necesidades de cada cliente y, con el apoyo del análisis de datos, transformamos la información en mejoras continuas de nuestros productos y servicios.

Iniciativas:
Centro de contacto, centro de notificaciones, integración de Peppercloud.

El banco *más seguro*

Innovamos cada día en la protección de la información y desarrollamos soluciones que consolidan la ciberseguridad como un pilar fundamental de nuestro trabajo.

Iniciativas:
Bankaool ID, campaña antiphishing, desarrollo de nuevos mecanismos de alerta.

El banco *más estable*

Garantizamos estabilidad tecnológica mediante una actualización continua, monitoreo preventivo y protocolos de acción rápida ante cualquier eventualidad en nuestros sistemas.

Iniciativas:
Monitoreo 360, equipo de manejo de incidentes, mejora de procesos y plataformas.

De banco tradicional a ecosistema tecnológico-financiero

En la era de la información y la digitalización, el sector bancario enfrenta el desafío permanente de evolucionar al ritmo de un entorno cada vez más exigente. Quedarse atrás no es una opción.

Bankaool fue valiente al reconocer la necesidad de contar con un aliado estratégico que le permitiera navegar con solidez los retos del entorno, impulsando una reinversión profunda y sostenible.

En 2023 se consolida la alianza con OMNi, un laboratorio de innovación con amplia experiencia en el desarrollo de soluciones digitales.



Este hito marca el inicio de una transformación integral de Bankaool, guiada por un objetivo claro: **convertirse en el gigante tecnológico-financiero de México.**

Una evolución desafiante de la banca tradicional, orientada a ofrecer una experiencia bancaria simple y transparente, promoviendo una alta adopción digital y colocando al cliente en el centro de cada decisión.

Bajo el liderazgo de OMNi y su guía tecnológica, la institución ha crecido de manera sostenible. No solo en términos financieros, fácilmente expresados en cifras, también en lo intangible: la confianza de nuestros clientes y del mercado, la solidez con la que hacemos negocios y una presencia cada vez más relevante a nivel nacional.

Gracias a la alianza, Bankaool se ha convertido en el **brazo financiero de nuevos negocios**, que colaboran a dinamizar la economía chihuahuense y nacional.

“

El banco se volvió la espina dorsal de OMNi. Es el que nos permite integrar distintos negocios y darle un sentido a la estrategia de ecosistema, para que al final el dinero siempre fluya, que es lo que permite que la economía avance.

Moisés Chaves,
Presidente del Consejo de Administración

Así, tras tres años de trabajo en equipo, el 2025 reflejó la consolidación del crecimiento prometido con alianzas estratégicas nacionales e internacionales. Un año en el que como banco dimos pasos de gigante en tecnología disruptiva e innovadora, en seguridad para nuestros usuarios y en la incursión de nuevos modelos de negocio.

Mirando hacia 2026, seguiremos impulsando una evolución audaz y centrada en el usuario. Con valentía y enfoque, continuaremos transformando la experiencia financiera y reafirmando nuestro compromiso con quienes confían en nosotros cada día.



Un modelo híbrido *al servicio de la gente*

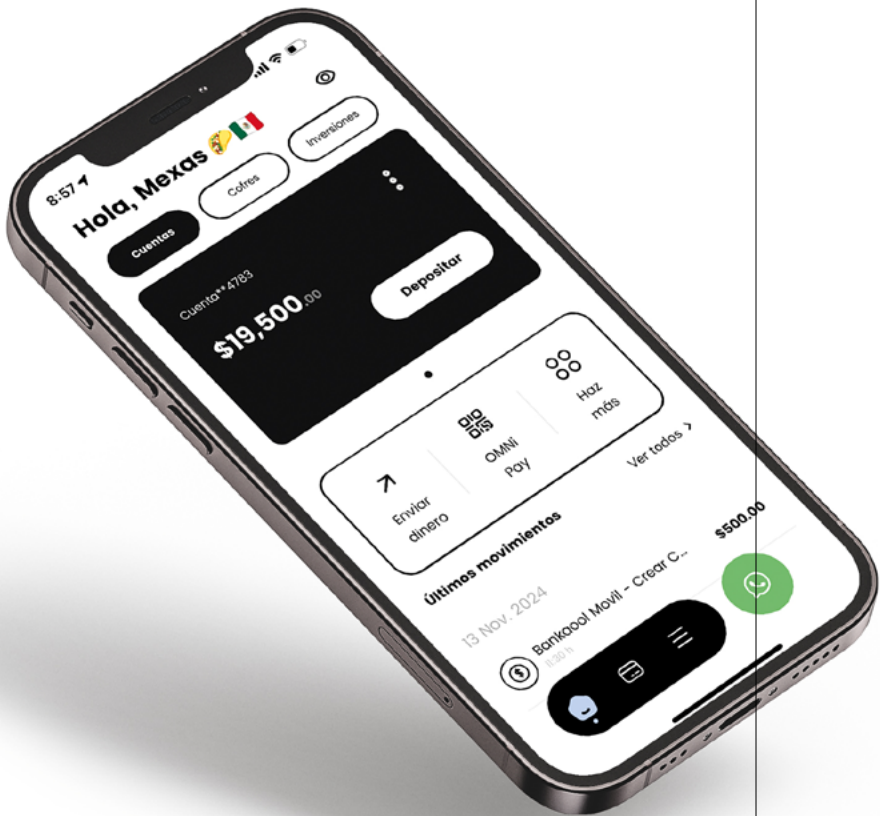
¿Un banco tradicional
o un banco digital? Ambos.

**Porque no nos limitamos
a las etiquetas: trabajamos para
las personas y sus necesidades.**

En 2023, Bankaool inició la transformación tecnológica más ambiciosa en sus casi 50 años de historia, impulsando una banca digital que abra la puerta a más personas al sistema financiero mexicano, en un país donde el efectivo persiste como el principal medio de pago.

Así nació una App más intuitiva, más ágil, más simple. Una herramienta pensada para que millones de personas puedan administrar su dinero en segundos, desde cualquier lugar. Pero partimos de un principio fundamental: la digitalización no puede imponerse ni debe ser una barrera más en la misión de bancarizar el país.

En México, una parte importante de la población valora y necesita lo presencial, el contacto y acompañamiento humano. Por esa razón, y aunque parezca que tomamos dos caminos, tomamos una sola vía: la de construir una banca con un modelo bancario inclusivo.



Y mientras la banca tradicional está en cada esquina y la digital en ninguna, nosotros elegimos un punto medio inteligente: sucursales estratégicas como centros de experiencia que le dan presencia a la marca y nos mantienen conectados con el usuario real, mientras la tecnología escala el servicio.

En el 2025, mientras fortalecíamos nuestras plataformas tecnológicas, también invertimos en nuevos espacios físicos en todo el país, para acompañar de cerca a quienes prefieren el trato cara a cara.

**Hoy, Bankaool combina
lo mejor de ambos mundos:
una aplicación fácil, rápida
y segura, y una red de 25
sucursales listas para brindar
atención personalizada.**



También celebramos llevar el usuario en el centro de iniciativas como **Comisión Cero**, que reconocen que las altas comisiones bancarias también son excluyentes para nuestros usuarios persona y para los comercios informales, pequeñas y medianas empresas.

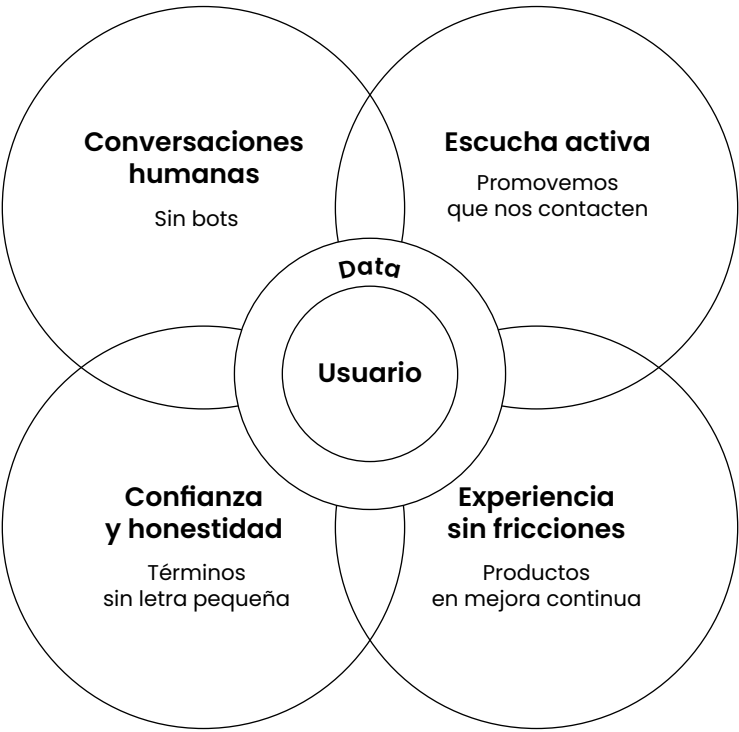
Porque para Bankaool no se trata de elegir entre lo tradicional o lo digital, se trata de diseñar una estrategia que brinde las herramientas que nuestros clientes necesitan para tomar control de sus finanzas.

Del retail a la banca

El modelo híbrido centrado en el usuario nace de la experiencia de Moisés Chaves, presidente del Consejo de Administración, que empezó en los almacenes familiares del *retail* textil, donde observar al cliente era indispensable para el éxito del negocio.

Él reconoce que la transformación digital multiplicó el potencial del análisis con la data, pero que abandonar el cara a cara por completo implica perder el contexto humano:

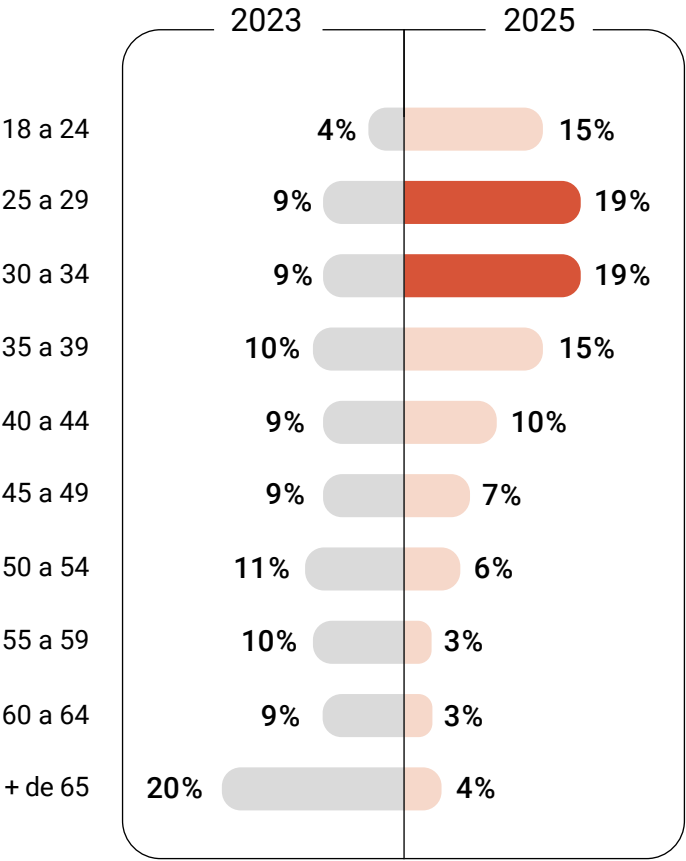
“En retail veías llegar a una familia al almacén: la cara de la señora, si su hijo se aburría, si al esposo le molestaba esperar. En digital eso se pierde muchísimo. Por eso construimos un modelo híbrido que complementa la cultura de datos”.



Así se construyó la base estratégica de Bankaool, en la que la tecnología nos ayuda a entender mejor a las personas, pero no reemplaza nuestra conexión con ellas.

5x más clientes, más jóvenes y de más ubicaciones

Una estrategia con un modelo híbrido centrado en el usuario ha transformado el público de Bankaool en los últimos dos años. Acumulamos cinco veces más clientes e invertimos la pirámide de edad: mientras en 2023 las personas mayores de 65 años eran nuestro mayor segmento, en 2025 son las personas entre 25 y 34 años.



También expandimos nuestra presencia significativamente en otros estados de México: mientras que en el 2023 registrábamos una concentración de más de un 1 % de usuarias y usuarios en solo cuatro estados, hoy lo registramos en 16.

	2023	2025
Chih.	87%	30%
CDMX	2%	18%
Edo. Mex.	2%	18%
Ver.	0,6%	4%
Jal.	0,9%	3%

Cruzamos fronteras de la mano del mejor talento

La economía mexicana no se detiene. Crece aguerrida y fuerte, con un comercio exterior dinámico, socios en todo el globo y con un flujo comercial que suma decenas de miles de millones de dólares al año.

En ese contexto, Bankaool invierte por una visión del futuro que cruza fronteras y por esa razón en 2025 dimos pasos gigantes en dos frentes clave: **operaciones internacionales y mercado de divisas**, con nuestros clientes como eje de cada decisión estratégica.

Transferencias ágiles con un prestigioso aliado

El año marcó un hito para Bankaool en cuanto a sus operaciones. Con un equipo altamente capacitado, pusimos en marcha la modernización de la infraestructura tecnológica y las alianzas estratégicas que permiten a nuestros clientes realizar transacciones internacionales de forma rápida y segura.

Como parte de nuestra misión de tender puentes más allá de las fronteras, en diciembre formalizamos la alianza con **la prestigiosa entidad española de pagos Maccorp**, que facilita a nuestros usuarios las transferencias desde y hacia la zona europea y Asia.

Para ampliar nuestros límites y regiones, el banco continúa fortaleciendo acuerdos internacionales tanto en la banca tradicional como en fintechs de primer nivel.



Profesionales en el cambio y la adaptación

Con un comercio exterior e inversión extranjera directa en crecimiento, formar parte del mercado cambiario era un paso en la línea correcta para la institución.

Con visión estratégica, arrancamos con la contratación de 250 talentos con amplia experiencia en divisas, para tomar ventaja de la oportunidad generada por la coyuntura.

Gracias a este grupo de profesionales, con alto nivel de adaptación y una visión fresca del mercado cambiario, Bankaool hoy avanza con paso firme con una mesa de cambios en operación y abierta a las necesidades de sus clientes.

La verdadera transformación surge de integrar lo mejor de ambos mundos. Seguimos consolidando alianzas estratégicas tanto en el sistema financiero tradicional como en ecosistemas de vanguardia.

Juan Carlos Montaña,
Vicepresidente de Operaciones de Bankaool



Hitos 2025

En el 2025, el sueño de expansión de Bankaool dejó de ser una promesa y se volvió una realidad, consolidando nuestra posición con **visión estratégica y valentía**. Iniciamos con la inauguración de nuestra segunda fase de expansión territorial y terminamos el año con una alianza internacional que nos permitirá operar en más de 130 divisas.

El mercado nos reconoce: Moody's y Fitch Ratings afirmaron nuestra calificación BBB+ con perspectiva estable y nos posicionamos como una de las mejores empresas para trabajar en el país.

Todos estos logros los obtuvimos siendo **auténticamente mexicanos**: pintamos murales con artistas locales, patrocinamos la lucha libre y llevamos educación financiera a las escuelas de Chihuahua. Este año creció el negocio, pero también la comunidad, demostrando que las finanzas pueden ser tan valientes y vibrantes como nuestra cultura.

Hitos 2025

ene

Se anuncia el inicio de la segunda fase del plan de expansión que incluye Ciudad Juárez y Saltillo.

feb

Llegamos a Ciudad Juárez, en donde inauguramos un centro de negocios.

Nos adherimos al Protocolo de la Sustentabilidad de la Banca que impulsa la ABM.

mar

Lanzamiento de ArtBank by Bankaool, que convierte espacios en nuestras sucursales y centros de negocio en lienzos para artistas locales.

Lanzamiento de la tarjeta Azul física, con beneficios para los aficionados del Cruz Azul.



abr

Se designó un nuevo Consejo de Administración.

Lanzamiento de Bankaool ID.

El equipo de futbol americano Caudillos de Chihuahua se convirtió en uno de nuestros aliados comerciales.



jun

Inauguramos la sucursal de Saltillo, Coahuila.

Lanzamos la tarjeta virtual Caudillos, con beneficios exclusivos para los fans del equipo de americano.

Alcanzamos el Top 10 de instituciones con mejor calidad de la información evaluada por la CNBV.



may

Bankaool participa como patrocinador oro en la Convención Bancaria.

Lanzamos OMNiGas, un proyecto innovador que fusiona los sectores gasolinero y bancario.



jul

Se creó el Área de Cambios, una nueva división que suma más de 250 personas.

Nos hicimos miembros de la organización Financial & International Business Association (FIBA).



ago

Obtuvimos el 6.º lugar entre las mejores empresas para trabajar en México.

Iniciamos nuestra expansión hacia Sonora y Sinaloa de la mano de nuestro aliado regional Jesús Villegas.

nov

Bankaool presenta la VII Copa Multimedios.

Moisés Chaves, presidente del Consejo de Bankaool, fue galardonado como Champion of Change, junto a la activista por los derechos humanos y Premio Nobel de la Paz, Rigoberta Menchú.

Chaves fue reconocido por su contribución al desarrollo económico y social, así como por su trayectoria en servicios financieros.

Bankaool anunció sus próximas aperturas de sucursales en Tijuana y en Ciudad de México (Reforma).

Moody's ratificó nuestra calificación de BBB+ a largo plazo y ML A-2 a corto plazo con perspectiva estable.



sep

Inauguramos la sede de oficinas corporativas en la Ciudad de México.

Lanzamos el boletín Radar Económico.

Instalamos las primeras EcoCabinas en Santa Fe y Águilas, Chih.

Bankaool destaca como uno de los bancos con mejor ROE.

dic

Firmamos una alianza con Maccorp para ofrecer pagos en 130 divisas.

oct

Presentamos OMNiGas de Bankaool al Paddock F1, posicionando el negocio y su marca.

Bankaool brindó educación financiera en diversas escuelas de Chihuahua.

Firmamos la alianza con Tapi para impulsar pagos de más de 300 servicios sin comisiones.

Anunciamos nuestra alianza con el Consejo Mundial de Lucha Libre (CMLL).

Expandiendo fronteras, multiplicando nuestro impacto

En nuestra ruta para conquistar México inauguramos sucursales con un innovador diseño como Centros de Negocios, donde brindamos una atención personalizada y espacios de reunión para nuestros clientes corporativos. También fortalecimos nuestra presencia en el estratégico norte al establecer importantes alianzas con socios comerciales en los estados de Sonora y Sinaloa.



Ciudad Juárez

En febrero abrimos las puertas en Juárez, uno de los polos económicos más importantes del estado de Chihuahua.



Saltillo

En junio volamos sobre las sierras coahuilenses e inauguramos nuestra primera sucursal en Saltillo.



Ciudad de México

En septiembre inauguramos las oficinas corporativas en el corazón de Paseo de la Reforma en la Ciudad de México, diseñadas para nuestros clientes empresariales.

Reafirmando que para Bankaool las fronteras no son un límite, cerramos el año con la consolidación de una alianza estratégica e internacional con **Maccorp Group**, a través de la cual ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de hacer transacciones en más de 130 divisas.



25 Sucursales

32 Cajeros

Nuestras sucursales:

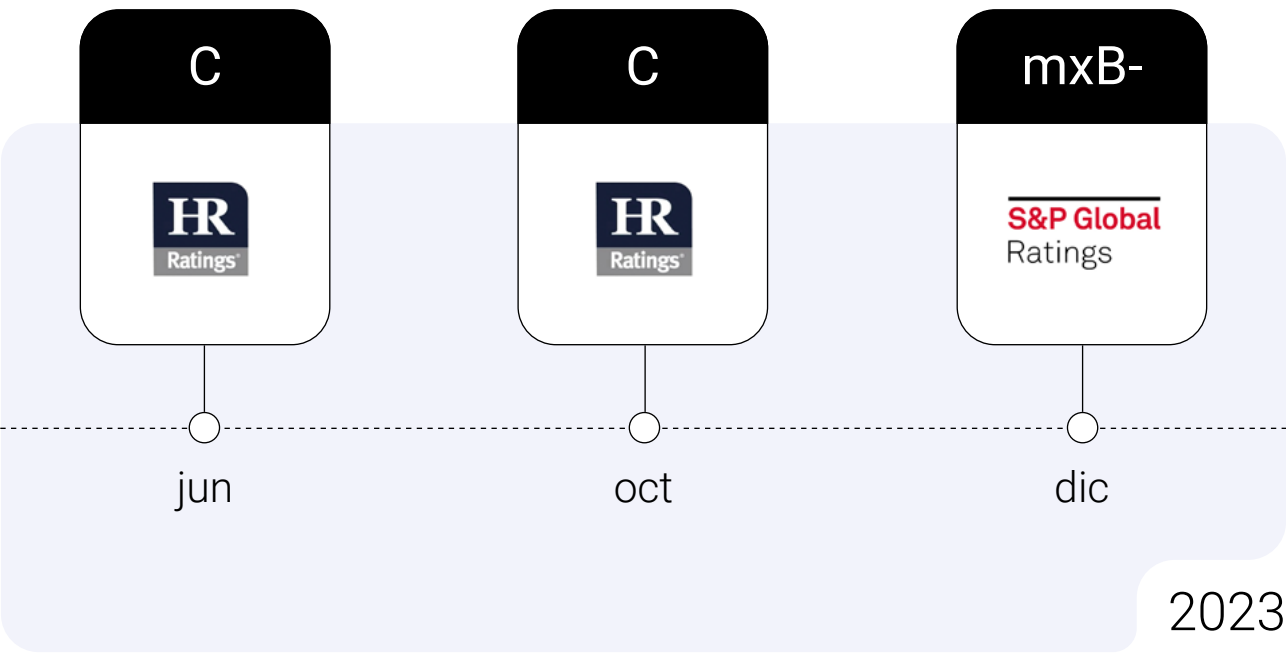
- | | | | |
|----------------------|----------------|--------------|---------------|
| ○ Polanco (CDMX) | ○ Flores Magón | ○ Ortiz Mena | ○ Saucillo |
| ○ Reforma (CDMX) | ○ Guachochi | ○ Parral | ○ Tecnológico |
| ○ Autobanco Delicias | ○ Jiménez | ○ Platinum | ○ Juárez |
| ○ 20 de Noviembre | ○ Julimes | ○ Ojinaga | ○ Camargo |
| ○ Cárdenas | ○ Kivas | ○ Saltillo | |
| ○ Centro | ○ Meoqui | ○ Dublan | |
| ○ Cuauhtémoc | ○ Oasis | ○ Rosales | |

El mercado *confía* en Bankaool

En Bankaool reforzamos nuestro compromiso con la excelencia, y así lo percibe el mercado: en 2025, Fitch Ratings y Moody's afirmaron la calificación de BBB+, con una perspectiva estable a largo plazo.

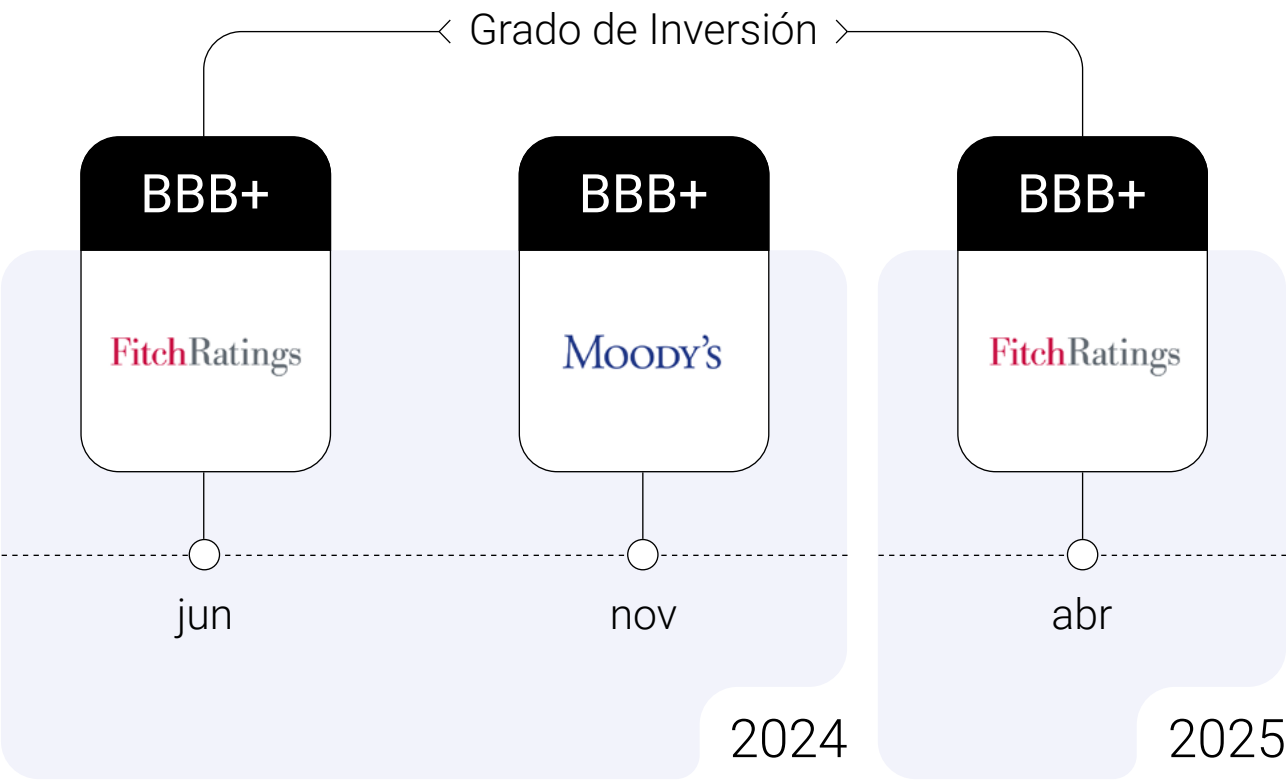
La mejora en la rentabilidad del banco, así como la buena calidad de sus activos gracias a los esfuerzos continuos por mantener un crecimiento sano de la cartera de crédito y con una morosidad controlada, fueron algunos de los elementos destacados tras la calificación.

Como parte de las fortalezas crediticias, Moody's subrayó la sólida administración de riesgos y la experiencia en gobierno corporativo de la institución. Por su parte, Fitch estimó que, gracias a la estrategia de negocios y a la especialización regional, continuaremos fortaleciendo los ingresos operativos totales y el desempeño financiero.



“
Estas calificaciones son señales claras de la fortaleza de nuestro modelo de negocio y del compromiso con la construcción de un banco cada vez más sólido.

Sergio Becerra,
Director General Adjunto



Fuentes: Moody's Local México (octubre 2025) y Fitch Ratings (mayo 2025).

Bankaool, una de las mejores empresas para trabajar en México

El 2025 obtuvimos la sexta posición en la encuesta ‘Building Happiness’ by BUK a nivel nacional, lo que nos consolida como unas de las mejores empresas para trabajar en México: nuestros propios colaboradores nos evaluaron en pilares como cultura, liderazgo, comunicación y condiciones laborales.



8 de cada 10 colaboradores sienten felicidad, compromiso y bienestar trabajando en Bankaool.

Este reconocimiento nos llena de orgullo, porque es un reflejo del esfuerzo diario de Bankaool por priorizar una cultura centrada en las personas: un entorno donde quienes conforman nuestro ecosistema se sientan escuchados, valorados y sepan que son parte de la evolución y crecimiento del banco.



“Sin duda lo que nos distingue es nuestra agilidad y capacidad de adaptación, crecemos a un ritmo acelerado sin dejar de innovar y mantener la cercanía como un solo equipo.”

Marianela Brizuela,
Directora Ejecutiva de RRHH

Invertir en deporte *mueve e inspira*

El 2025 fue un año definido por patrocinios y alianzas deportivas, porque somos un banco valiente que apuesta por México y por lo que inspira a nuestra gente.



Anunciamos nuestra alianza con **Caudillos** y le brindamos a sus aficionados una tarjeta virtual exclusiva, beneficios como descuentos, accesos preferenciales y la oportunidad de participar en eventos especiales.



Diseñamos y lanzamos una tarjeta física y digital para los aficionados del club de futbol **Cruz Azul**, con beneficios especiales como retiros sin comisión, acceso a preventas y mucho más.

Formamos parte de los patrocinadores del **Torneo de Golf del Rey**, organizado por la Liga Mexicana de Béisbol y la Gira Profesional Mexicana. Además, presentamos la VII Copa Multimedios.





Lanzamos ‘Banco de Luchadores’, una campaña que anunció nuestra alianza con el Consejo Mundial de Lucha Libre (CMLL) y con la que celebramos uno de los símbolos culturales más importantes de México.



Participamos en la 6.ª edición de la Carrera Nacional “Todo México Salvando Vidas”, de la Cruz Roja Mexicana.



Bien Mexa: construimos comunidad *con identidad mexicana*

Somos un banco 100% mexicano, que resalta con orgullo sus raíces y celebra la identidad y la cultura en cada detalle que compartimos con nuestros usuarios. Como parte de los esfuerzos por celebrar lo que nos hace únicos, lanzamos la campaña Bien Mexa, la cual resaltó el corazón aguerrido de los y las mexicanas por medio del arte, y la lucha libre.



Participamos en el Festival de Flores y Jardines Polanco 2025, reafirmando nuestro compromiso con la sostenibilidad y la cultura.



Exaltamos el talento local a través de la iniciativa **Artbank**, en la que **artistas emergentes** immortalizaron en las calles mexicanas la identidad y cultura de nuestro territorio, para ser admirada por miles de transeúntes a diario.

También homenajeamos el Día de Muertos, junto a nuestra agencia The Prime, con el cortometraje “**Mi Destino**”, que resalta una de las tradiciones más profundas y poderosas de los mexicanos.



Celebramos el **Día de Muertos** desplegando una impresionante instalación con flores de cempasúchil en la avenida Presidente Masaryk.



“
*Bien Mexa
no fue comunicación.
Fue posicionamiento.
Fue identidad. Fue el punto
de partida del siguiente
capítulo de Bankaool.*

Carlos Arias,
Director de Mercadeo

En un entorno financiero cada vez más homogéneo, entendimos que la verdadera diferenciación no vendría únicamente de la tecnología o del producto, sino de nuestra identidad.

Bien Mexa consolidó una narrativa clara: **somos un banco que nace desde México, entiende su cultura y la convierte en motor estratégico, buscando bienestar.**



Usar la mexicanidad para avivar la pertenencia de **76 millones de mexicanos** alcanzados por nuestra campaña.



Se acompañó a una afición aguerrida y profundamente mexicana, celebrando su pasión mediante la **entrega** de más de **+50.000 tarjetas azules** durante 2025.



Intervención de **+200 propiedades** en Chihuahua, CDMX, Saltillo, Tijuana y Juárez, mediante branding en ubicaciones estratégicas de alta exposición.



Hacer de Bankaool la voz del pueblo, conectando **finanzas y cultura popular** a través de la música y el baile en más de **9 sonideros**.

Más que comunicación, fue posicionamiento.
Más que visibilidad, fue significado.
Demostramos que cuando una marca conecta con orgullo, pertenencia y autenticidad, no solo fortalece su recordación: fortalece su crecimiento.

Bien Mexa marcó un punto de inflexión en nuestra construcción de marca y en la forma en la que decidimos competir.



Con una mezcla de rock latino y lucha libre, se generaron **\$3 millones** en gain media, acompañándolo con campañas digitales dando nuestro grito de "Ser Bien Mexa".

Sembrando conocimiento financiero

La educación financiera es un valor de Bankaool que impulsamos en nuestros proyectos porque queremos devolver a los usuarios el poder sobre sus finanzas ofreciendo las mejores herramientas en nuestras plataformas, como la calculadora de inversión, que promueve el ahorro.

Esta educación empieza en la niñez y por eso en el 2025 invertimos en el desarrollo de hábitos financieros saludables desde edades tempranas con el **Proyecto de Educación Financiera en Infancias de Chihuahua**. En esta iniciativa decenas de colaboradores de Bankaool llevaron a 470 estudiantes de 16 escuelas actividades lúdicas con las que exploraron el universo financiero del ahorro y la inversión.



Apoyamos también ‘Poderozaz’, un evento que difunde conocimiento en finanzas y negocios, inspira y fomenta el crecimiento de mujeres emprendedoras en diferentes ámbitos de sus vidas.



Y porque sabemos que la seguridad también es conocimiento financiero fundamental, **impulsamos una campaña contra el phishing**, para educar a nuestros consumidores sobre los riesgos de fraude bancario y formas de evitar caer en este tipo de ingeniería social en ciberseguridad.

Soluciones financieras *que evolucionan*

Somos un banco que evoluciona con nuestra gente, para ofrecer servicios innovadores y a la medida de sus necesidades. En el 2025, incluimos cambios en la App para reforzar la seguridad de nuestros clientes, expandimos nuestros servicios y nos aliamos con actores estratégicos para facilitar la vida de todos los mexicanos.



Bankaool ID

Desde abril, los usuarios de Bankaool cuentan con una aplicación que incorpora diversas modalidades de verificación de identidad, como la biometría facial y los códigos únicos. Este es un paso fundamental para reforzar la seguridad de los clientes en sus operaciones en línea.

Tapi – Bankaool

La alianza de dos grandes para facilitar la vida de quienes usan nuestra aplicación, al poder pagar más de 300 servicios recurrentes como electricidad, gas, internet y telefonía, sin pasos innecesarios, desde el móvil y sin comisiones.



Área de Cambios

En julio más de 250 nuevos talentos se unieron al equipo Bankaool, lo que nos permitió expandir los servicios para nuestros clientes empresariales y facilitar las transacciones internacionales, para contar ahora con una mesa de cambio altamente especializada.



Sostenibilidad en acción: juntos por un mejor futuro

Con presencia en más de 25 comunidades mexicanas, asumimos el compromiso de convertirnos en agentes de cambio e impulsar transformaciones ambientales.

Por eso, durante el 2025, lanzamos la Estrategia de Sostenibilidad 2025-2030, que nos impulsará a construir un banco que evoluciona en línea con los estándares nacionales e internacionales.

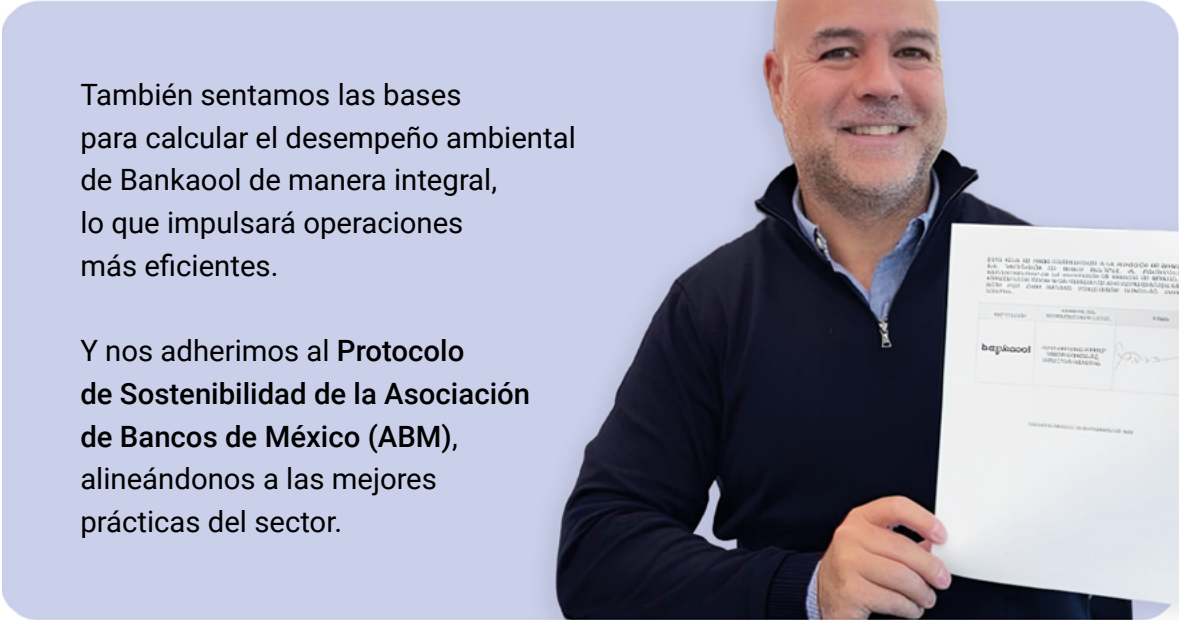


Instalamos EcoCabinas en Santa Fe, Ortiz Mena y Águilas, para la recolección de residuos valorizables, lo que contribuirá al manejo adecuado de residuos.



“En 2025, reforzamos nuestro compromiso social y ambiental con acciones que fortalecen la educación, la equidad y la inclusión, porque construir un México más justo y resiliente es parte esencial de la forma en que hacemos banca.

Karen Alcántara,
Gerente de Sostenibilidad de Bankaool



También sentamos las bases para calcular el desempeño ambiental de Bankaool de manera integral, lo que impulsará operaciones más eficientes.

Y nos adherimos al **Protocolo de Sostenibilidad de la Asociación de Bancos de México (ABM)**, alineándonos a las mejores prácticas del sector.

Panorama *Financiero*

El entorno global de 2025 estuvo marcado por tensiones geopolíticas persistentes y ajustes monetarios que condicionan la estabilidad económica.

México enfrenta retos estructurales en disciplina fiscal, productividad y crecimiento, aunque la inversión extranjera presenta señales positivas. No obstante, los riesgos institucionales derivados de reformas judiciales y la eliminación de órganos autónomos generan incertidumbre que debe ser gestionada con prudencia.

Para Bankaool el Panorama Económico 2026 refleja un entorno desafiante pero lleno de oportunidades para reposicionar a México en la economía global. La clave estará en fortalecer las instituciones, mejorar la productividad y atraer inversión estratégica que impulse un crecimiento sostenible y equitativo.

El aumento en tensiones geopolíticas *impacta los mercados*

El panorama geopolítico global continúa marcado por conflictos y tensiones que afectan directamente la estabilidad económica y los mercados internacionales. El conflicto entre Rusia y Ucrania, iniciado en 2022, sigue impactando los precios de la energía y la inflación a nivel mundial, mientras que las reuniones bilaterales recientes no han logrado avances definitivos.

Paralelamente, la escalada en Israel y Palestina desde 2023 mantiene elevados riesgos, con Egipto actuando como mediador en 2025. En América, las tensiones entre Estados Unidos y Venezuela influyen en los precios del crudo, destacando la relevancia del Premio Nobel de la Paz otorgado a María Corina Machado. Finalmente, las maniobras militares de China sobre Taiwán en 2025 intensifican la incertidumbre en las cadenas de suministro, especialmente en el sector de semiconductores.



Mercado de Petróleo

El mercado petrolero experimenta una reconfiguración significativa en sus rutas y costos, reflejando la volatilidad en los precios internacionales. Estos cambios afectan tanto a productores como a consumidores, generando un entorno de incertidumbre que influye en las decisiones de inversión y en la estabilidad económica global.

Comercio Internacional

En 2025, la política arancelaria de Estados Unidos ha tenido un impacto diferenciado por regiones, con aranceles que alcanzan hasta el 40% en países asiáticos como Laos, 41% en Siria dentro del Medio Oriente, 39% en Suiza para Europa, y 40% en Brasil en América Latina. Estas medidas han modificado las dinámicas comerciales, afectando las cadenas de valor y la competitividad regional.

Tipo de Cambio MXN-USD

El tipo de cambio promedio mensual para 2026 se proyecta entre \$17.35 y \$19.31 pesos por dólar. La estrategia adoptada por la administración de Trump para debilitar el dólar busca favorecer las exportaciones estadounidenses, lo que añade un factor adicional de volatilidad y ajuste en los mercados cambiarios.

Bancos Centrales

Los principales bancos centrales al cierre de 2025 mantienen políticas monetarias que reflejan la búsqueda de equilibrio entre control inflacionario y estímulo al crecimiento. La Reserva Federal (FED) opera con tasas entre 3.50% y 3.75%, con una inflación moderándose y un desempleo superior al 4% proyectado hasta 2027.

El Banco Central Europeo (BCE) mantiene una tasa del 2.50%, con inflación controlada y crecimiento revisado al alza. En Asia, el Banco Central de China (CBC) enfrenta riesgos de deflación y aplica estímulos crediticios con una tasa del 2.00%, mientras que el Banco de Japón (CBJ) avanza hacia aumentos graduales desde 0.75% hasta 1.5% en 2028. En América Latina, el Banco Central de Brasil (BCB) parte de una tasa alta del 15.00%, con recortes esperados hasta 12.25% en 2026.

México entre reformas profundas, deuda y menos producción

En el ámbito nacional, la coalición Morena–PVEM–PT mantiene mayoría en los poderes Ejecutivo y Legislativo, impulsando reformas significativas. Destaca la reforma judicial que introduce la elección popular de jueces, la reducción de ministros en la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) y la creación de nuevos órganos.

Asimismo, la eliminación de órganos autónomos como COFECE e IFT, sustituidos por la CNA y CRT respectivamente, refleja un cambio institucional profundo. La reforma a la Ley de Amparo impone restricciones en la suspensión provisional, lo que genera debates sobre el equilibrio entre seguridad jurídica y control político.



Disciplina Fiscal

El Saldo Histórico de los Requerimientos Financieros del Sector Público, una medida clave de la deuda pública en México que consolida todas las obligaciones financieras del gobierno federal y entidades pública (SHRFSP), ha incrementado su participación en el PIB, pasando del 29.5% en 2006 a un 52.3% proyectado para 2026.

Este aumento refleja un esfuerzo fiscal significativo, aunque persiste el riesgo de que revertir los niveles de deuda tome más de una década, lo que condiciona la capacidad de maniobra económica futura.

Inversión

La Inversión Extranjera Directa (IED) acumulada de enero a septiembre de 2025 alcanzó los \$40,906 millones, con un crecimiento en nuevas inversiones de \$2,275 millones en 2024 a \$6,563 millones en 2025.

Sin embargo, la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) como porcentaje del PIB sitúa a México por debajo del promedio internacional, indicando un espacio para mejorar la capacidad productiva.



Crecimiento Económico

El crecimiento trimestral del Producto Interno Bruto (PIB) para 2025 fue de 0.8%, en un contexto donde la tendencia anual entre 2014 y 2024 ha sido decreciente, con una contracción notable en 2020 del -8.35% debido a la pandemia. Estos datos subrayan la necesidad de políticas que reactiven el crecimiento sostenible.

Productividad

La productividad total de los factores (PTF) ha sido negativa durante más de tres décadas, con un desempeño desigual entre sectores. Mientras el capital muestra mejores resultados, el sector energético permanece estancado, lo que limita el potencial de crecimiento económico y competitividad.

Empleo

Las cifras de empleo han mostrado volatilidad entre 2015 y 2025, reflejando el impacto de crisis económicas y la recuperación pospandemia. Este comportamiento resalta la importancia de políticas laborales que fomenten la estabilidad y la inclusión.

El peso mexicano emerge en el mercado de divisas

El volumen de operación en los mercados de divisas a nivel mundial creció 28% respecto a 2022, alcanzando un promedio diario de **9.6 billones de dólares**. Este crecimiento refleja un entorno de alta liquidez y oportunidades constantes para quienes participan en este sector.

En ese entorno, el peso mexicano escaló posiciones en el ranking internacional, pasando del lugar 16 al **14 entre las monedas más operadas del mundo**, según el Banco Internacional de Pagos (BIS)¹. Dentro de los países emergentes, se consolidó como la **tercera divisa más negociada**, solo detrás del renminbi chino y la rupia india.



Crecimiento acelerado y liquidez global

El volumen de operación del peso mexicano en los mercados internacionales aumentó **35%** frente a la encuesta de 2022, alcanzando un promedio diario cercano a **153 mil millones de dólares**. Además, el 82% de las transacciones contra el peso se realizan fuera de México, lo que demuestra su presencia activa en los mercados globales y su capacidad de operar las 24 horas del día bajo condiciones de alta liquidez.

¹ Triennial Central Bank Survey (BIS, September 2025) https://www.bis.org/statistics/rpfx25_fx.pdf

Oportunidad local con respaldo internacional

En el mercado doméstico, el volumen diario de operación del peso mexicano ronda los **28 mil millones de dólares**, cifra que confirma la fortaleza y profundidad del mercado cambiario nacional².

El crecimiento sostenido del mercado global, el posicionamiento del peso mexicano como una divisa clave en economías emergentes y su elevada liquidez tanto dentro como fuera del país hacen de México un terreno fértil para invertir en negocios cambiarios. La combinación de dinamismo internacional y solidez local convierte esta oportunidad en una apuesta estratégica con alto potencial de rentabilidad.

² Banco de México. (Comunicado de prensa, septiembre 2025). <https://www.banxico.org.mx/mercados/encuestas-del-bis-sobre-volumenes-operados-en-el-m/%7BC3EF257A-7634-3E3D-5157-E4E5387DA895%7D.pdf>

La competencia e innovación bancaria se pierde ante la alta concentración

Las crisis financieras han demostrado que, en escenarios de recesión profunda, los gobiernos y bancos centrales suelen intervenir para rescatar a las instituciones en problemas. Esta práctica se sustenta en la idea de que ciertos bancos son “demasiado grandes para quebrar”, pues su colapso podría desestabilizar el sistema financiero. Sin embargo, esta percepción fomenta **riesgo moral**, ya que las entidades dominantes tienden a asumir decisiones más arriesgadas confiando en recibir apoyo oficial en caso de dificultades¹.

Cuando el sector bancario está dominado por unos pocos actores con gran poder de mercado, los riesgos se intensifican. Las economías de escala y las externalidades de red refuerzan la posición de los bancos más grandes, que se vuelven indispensables y más propensos a conductas imprudentes. Este escenario limita la competencia y concentra demasiado poder en manos de pocos jugadores, reduciendo la disponibilidad de crédito y elevando las tasas de interés, lo que frena la inversión, el empleo y el dinamismo empresarial.

¹ Alviarez, V. et al. (Diciembre, 2025). Mercados y desarrollo: Cómo la competencia puede mejorar vidas . Mercados Y Desarrollo. BID. <https://publications.iadb.org/es/publications/spanish/viewer/Mercados-y-desarrollo-Como-la-competencia-puede-mejorar-vidas.-Resumen-ejecutivo.pdf>

Mercados crediticios subdesarrollados: un freno a la innovación

La falta de acceso a financiamiento afecta directamente a las pequeñas y medianas empresas (pymes), que no pueden crecer ni competir con las grandes corporaciones. Esto restringe la entrada de nuevos actores y limita la innovación. De hecho, empresas ya establecidas pueden tener incentivos para mantener mercados de capital poco desarrollados e incluso presionar por regulaciones que protejan sus posiciones de monopolio. La evidencia muestra que las mejoras de productividad en la región han surgido precisamente de la eliminación de estas barreras competitivas.

“

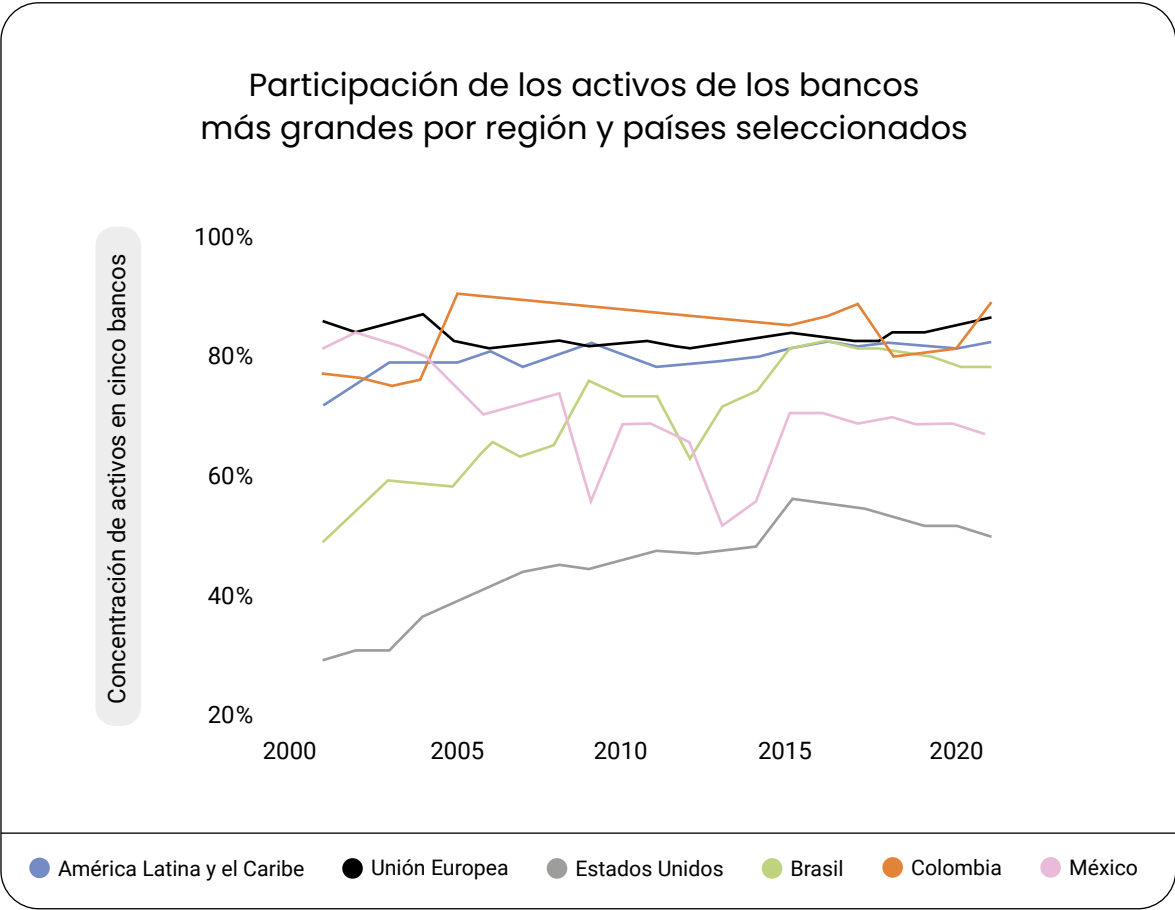
Con una competencia más intensa, aumentaría el acceso a servicios financieros de calidad, a menores precios y mejor adaptados.

Aranxa Sánchez,
Economista Principal de Bankaool



Ineficiencias estructurales y concentración regional

La asimetría de información y la débil aplicación de contratos en los mercados crediticios generan asignaciones ineficientes de recursos, menor producción y un racionamiento del crédito acompañado de tasas de interés elevadas. Los datos revelan que la concentración bancaria en América Latina y el Caribe, así como en la Unión Europea, es aproximadamente el doble que en Estados Unidos. Con el tiempo, esta concentración ha aumentado en Brasil, disminuido en México y se ha mantenido estable en Colombia.



Fuente: Cálculos del equipo BID realizados a partir de datos del Banco Mundial sobre desarrollo financiero mundial.
Nota: El gráfico muestra los activos de los cinco bancos comerciales más grandes como porcentaje del total de activos bancarios comerciales en América Latina y el Caribe, la Unión Europea y Estados Unidos, y para determinados países de América Latina y el Caribe. Para América Latina y el Caribe, el valor representa el promedio no ponderado de todos los países de la región, con cada país-año como una observación. Los valores de la Unión Europea reflejan el promedio no ponderado de los Estados miembros; Reino Unido no se incluyó en el cálculo.

Por qué México debe fortalecer a sus bancos nacionales

El sector bancario de México está dominado por instituciones privadas. Los cinco bancos más grandes, todos de propiedad privada tienen como filiales de grupos financieros extranjeros, poseen la mayor parte de la cuota de mercado. Los dos más grandes controlan en conjunto alrededor del 40% del crédito total del país. Estas diferencias estructurales en la propiedad influyen en la gama de productos financieros y las prioridades de préstamo de cada sistema bancario, así como en su capacidad de respuesta general a las condiciones económicas.

La reducción de la concentración bancaria en México abre una ventana de oportunidad para que más bancos nacionales ganen representación en el mercado. Esto permitiría:

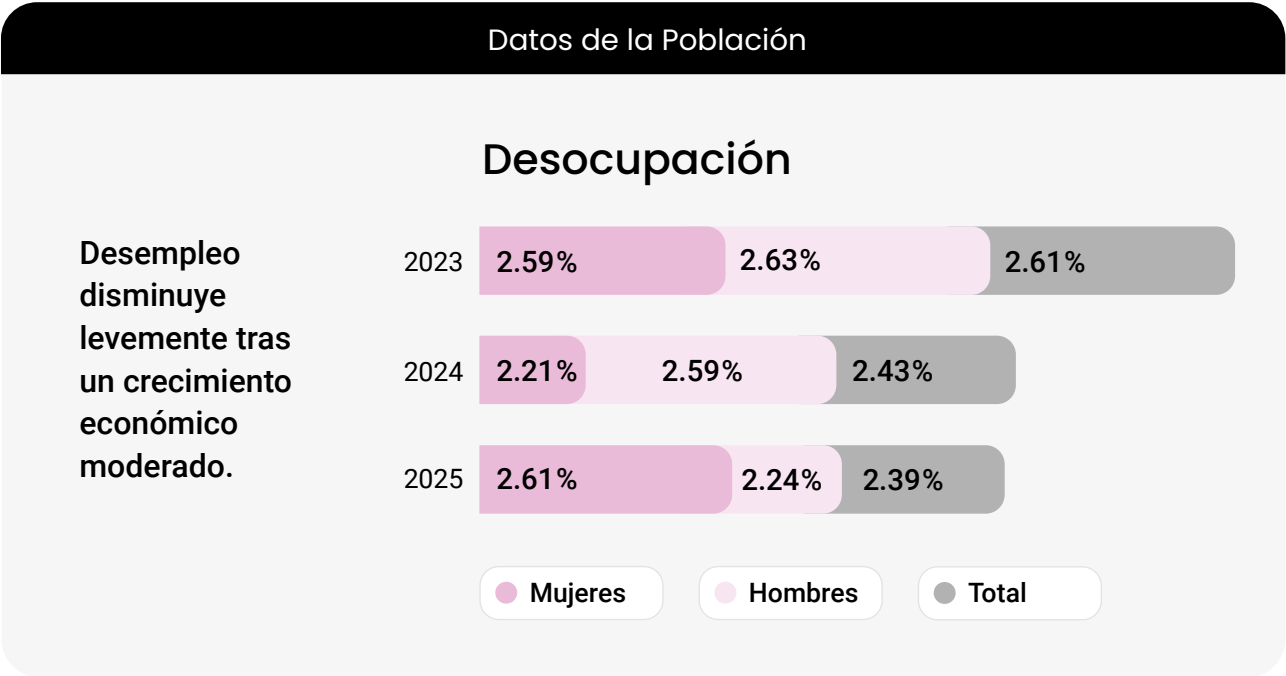
1. Diversificar riesgos y reducir la dependencia de unos pocos actores.

3. Crear un sistema financiero más competitivo, resiliente y alineado con el crecimiento económico sostenible.
2. Ampliar el acceso al crédito para pymes y nuevos emprendedores.

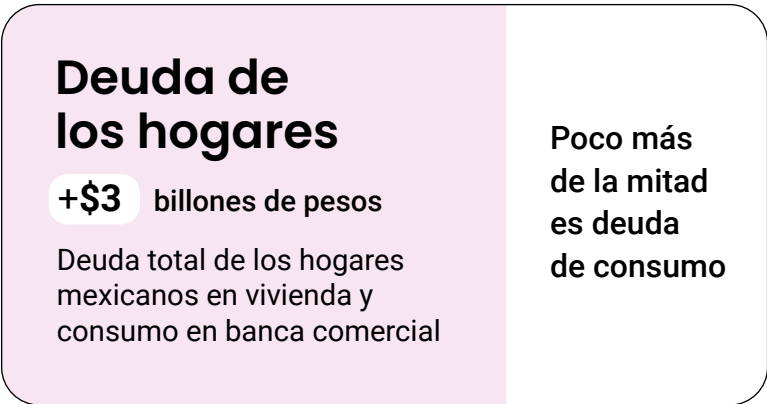
4. Fomentar la innovación y el dinamismo empresarial.

Un sistema bancario con mayor participación de bancos nacionales no solo fortalece la estabilidad financiera, sino que también impulsa la competencia, amplía las oportunidades de financiamiento y promueve un entorno más dinámico e innovador. México tiene la posibilidad de consolidar un modelo menos concentrado y más inclusivo, capaz de sostener el crecimiento económico en el largo plazo.

Panorama mexicano *en datos*

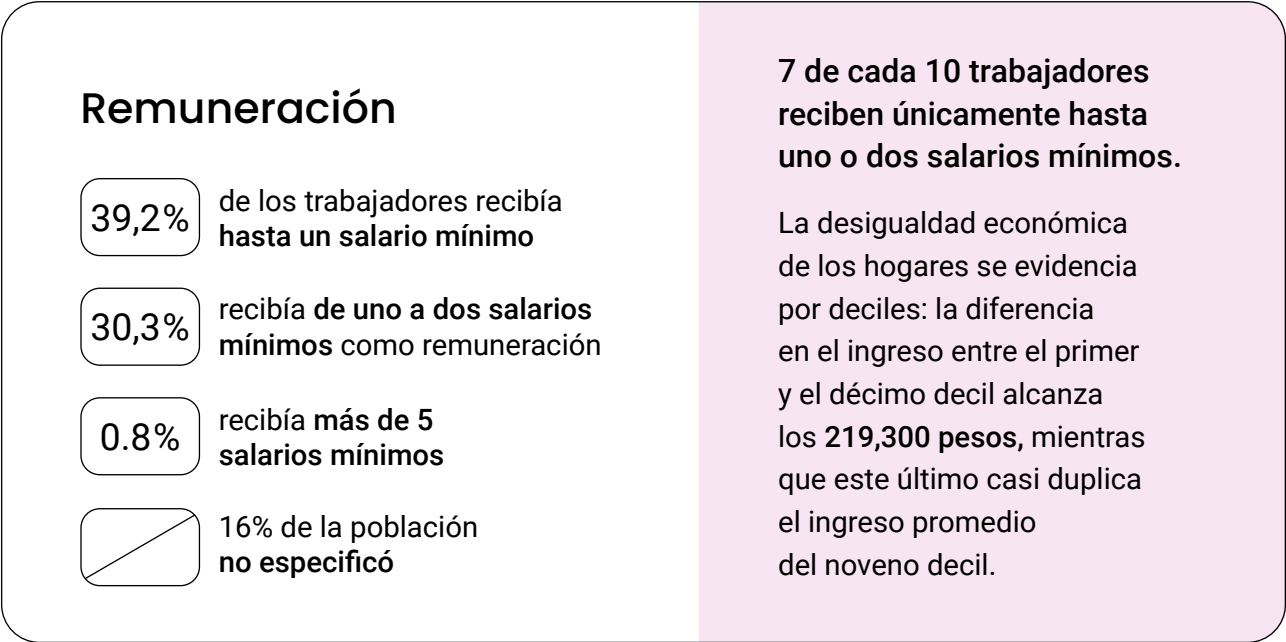


Datos del ENOE. Diciembre 2025.

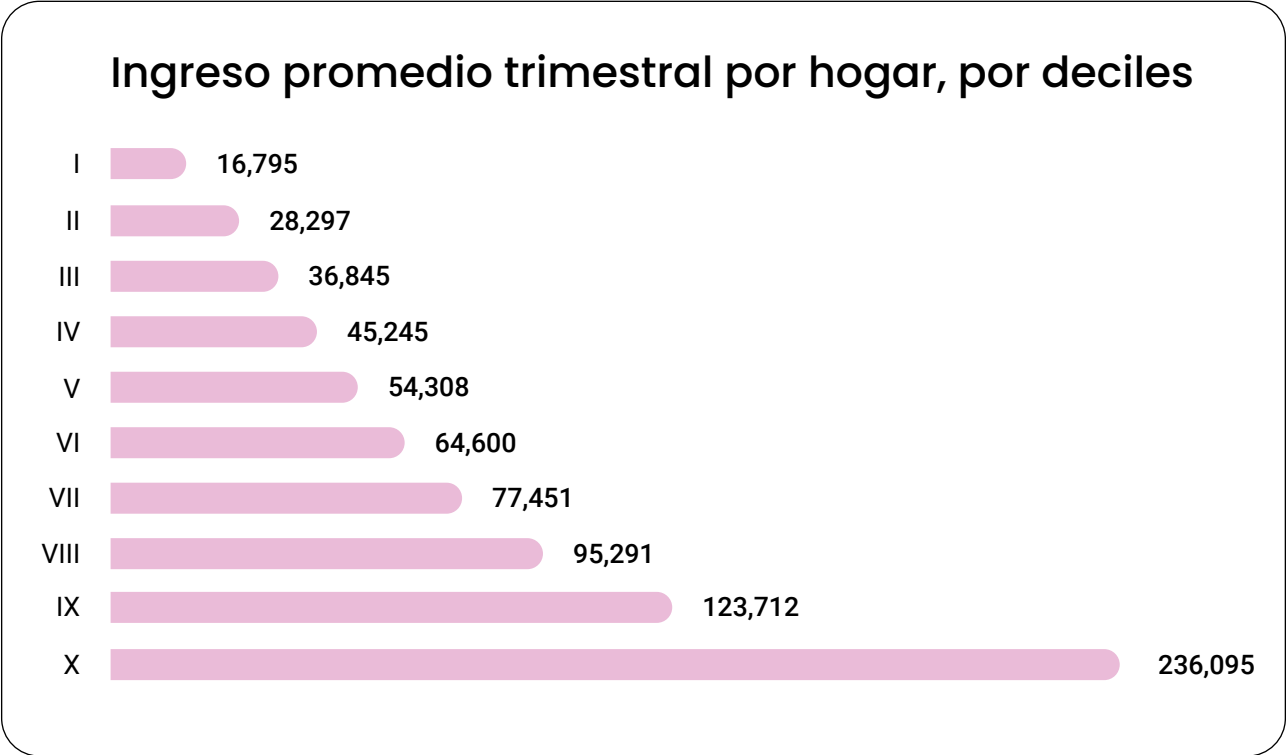


* Pesos corrientes. Datos de la CNBV.

México es un país con músculo financiero, pero poca gente tiene acceso a él. El país crece de forma desigual con un sistema financiero grande, pero excluyente. Es ahí donde Bankaool trabaja construyendo servicios para todas las personas mexicanas.



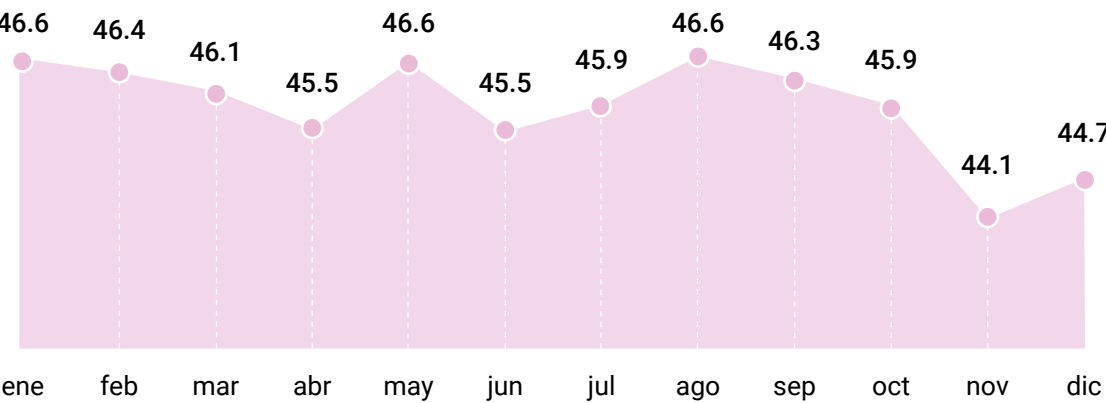
Datos del INEGI. Tercer trimestre 2025.



ENIGH 2024, pesos corrientes.

Confianza del consumidor

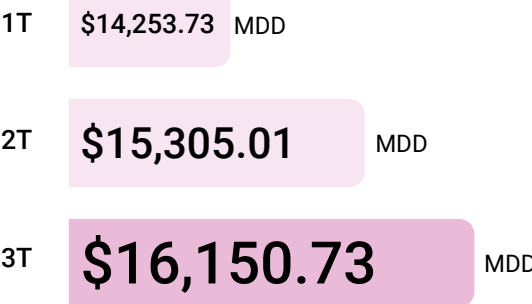
Con un vaivén en la percepción económica durante 2025, confianza repunta en diciembre.



Datos del INEGI.

Remesas

Las remesas se establecen como fuente crucial de ingresos para millones de familias mexicanas.



Datos de Banxico.

Cifras Bancarias

Cuentas nivel 4 son las de mayor penetración, pero millones aún utilizan cuentas con menores límites y servicios.

Cantidad de ATM en México
88,699

Morosidad en Banca Comercial*
2.45%

Morosidad en Banca de Desarrollo*
2.91%

Fuente: CNBV. Datos hasta septiembre.

Ahorro **1,819,582**

Depósitos a plazo **3,115,418**

Nivel 1 **1,575**

Nivel 2 **49,368,716**

Nivel 3 **323,786**

Nivel 4 **97,710,625**

Tarjetas de Débito **196,468,345**

Cantidad de Cuentas en Captación a Nivel Nacional en Banca Múltiple y de Desarrollo

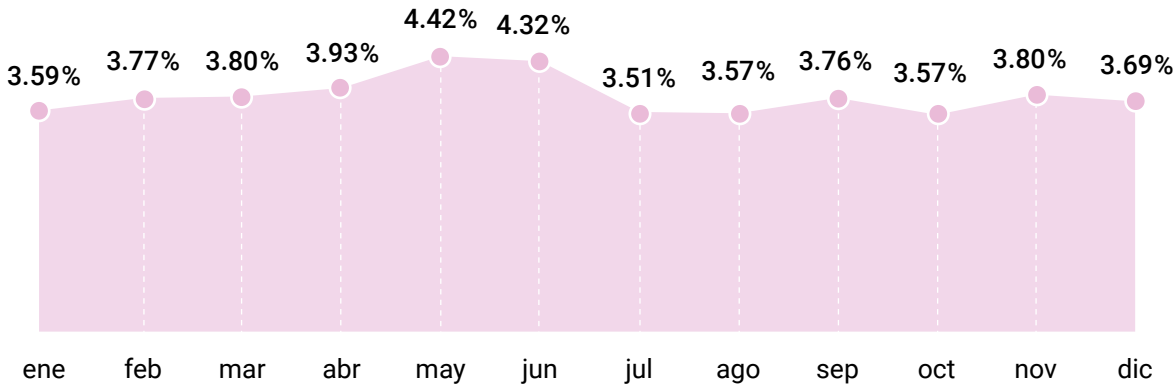
Fuente: CNBV. Datos a junio.

Situación País

Inflación

Tasa anual mensual

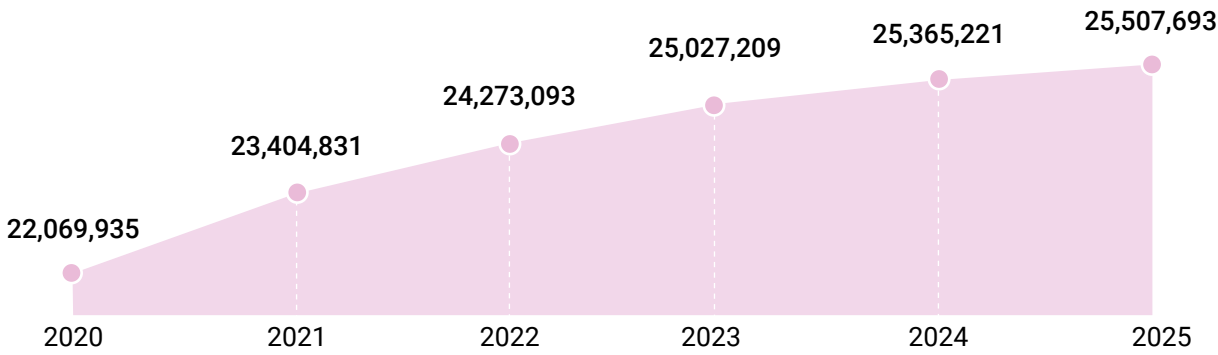
Inflación cae a su nivel más bajo en 5 años y cierra por debajo de las expectativas del mercado.



Datos del INEGI.

PIB Anual

Economía mexicana se estanca y crece por debajo del 1% en el 2025.



Millones de pesos, a precios de 2018, datos anuales. Datos del INEGI.

Importaciones vs. Exportaciones



Balanza comercial refleja un leve superávit al cierre del año.

Datos del INEGI.

Inversión Extranjera Directa 2025

IED por tipo de Inversión

México sigue consolidando su crecimiento en IED principalmente por reinversiones.

	Nuevas Inversiones	Reinversión Utilidades	Cuentas entre Compañías
1 T	1,586 MDD	16,647 MDD	3,140 MDD
2 T	3,149 MDD	28,914 MDD	2,202 MDD
3 T	6,563 MDD	27,749 MDD	6,593 MDD

Datos del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE).

Desempeño *Financiero*

La solidez, la disciplina y la visión estratégica marcaron un año decisivo para nuestra institución. En un entorno retador para el sistema financiero, Bankaool mantuvo su estabilidad y dio pasos firmes hacia la diversificación, incursionando en nuevos negocios que fortalecen su posición competitiva.

Con un desempeño financiero sólido y aumentos significativos en los saldos de captación y crédito, cerramos un año de gestión eficiente, una adecuada administración del riesgo y una estrategia comercial enfocada en seguir creciendo.

Respaldado por bases financieras más robustas y una visión clara de futuro, el Banco continúa avanzando con determinación hacia nuevas oportunidades de expansión y consolidación.

Indicadores Financieros 2025

2025 fue un año de crecimiento firme y ejecución consistente. Impulsamos con fuerza la captación, respaldando una expansión estratégica del negocio.

Nuestra cartera bruta creció significativamente, reflejo de una colocación dinámica y responsable, acompañada por una gestión de riesgos más robusta, lo que resultó en una mayor calidad de los activos y una reducción en el índice de morosidad.

El dinamismo del año también se tradujo en la expansión de nuestras operaciones y en indicadores financieros más sólidos. Cerramos con un índice de capitalización superior al 13% y mantuvimos la calificación de la institución en grado de inversión con perspectiva estable, reafirmando lo que reafirma la confianza del mercado en nuestra estrategia y desempeño.

Durante el año, no solo crecimos, sino que también fortalecimos los cimientos del banco y consolidamos una plataforma preparada para continuar generando valor de manera sostenible.

Concepto	2024	2025
Índice de Capitalización (ICAP)	14.3%	13.5%
Índice de Morosidad (IMOR)	2.3%	0.8%
Retorno Sobre Capital (ROE)	21.0%	6.4%
Retorno Sobre Activos (ROA)	1.9%	0.5%
Coeficiente de Cobertura de Liquidez (CCL)	234%	191%

* Cifras previas a auditoría.



Estados Financieros

Estado de Resultados

Concepto (millones de pesos)	2024	2025	Variación %
Ingresos por intereses	1,574	2,332	48%
Gastos por intereses	747	1,046	40%
Margen financiero	828	1,286	55%
Estimación preventiva para riesgos crediticios	(55)	57	(204%)
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	883	1,229	39%
Comisiones cobradas	116	277	139%
Comisiones pagadas	103	239	132%
Resultado por intermediación	8	(37)	(589%)
Otros ingresos (egresos)	407	1,195	194%
Gastos de administración y promoción	1,030	2,284	122%
Resultado de la operación	280	141	(50%)
Participación en el resultado de subsidiarias no consolidadas y asociadas	4	4	(9%)
Resultado antes de impuestos a la utilidad	284	145	(49%)
Impuestos a la utilidad causados	0	7	0%
Impuestos a la utilidad diferidos	(35)	(21)	(38%)
Resultado neto	319	159	(50%)

* Cifras previas a auditoría.

Balance General

Activos

Concepto (millones de pesos)	2024	2025	Variación %
Disponibilidades	6,674	11,620	74%
Cartera de crédito etapa 1	8,848	15,686	77%
Cartera de crédito etapa 2	7	50	647%
Cartera de crédito etapa 3	211	124	(41%)
Total cartera de crédito	9,066	15,860	75%
Estimación preventiva para riesgos crediticios	211	253	20%
Cartera de crédito neta	8,855	15,606	76%
Otras cuentas por cobrar (neto)	55	712	1186%
Bienes adjudicados	497	419	(16%)
Pagos anticipados y otros activos (neto)	126	202	60%
Inmuebles, mobiliario y equipo (neto)	240	514	114%
Activos por derechos de uso de propiedades	313	477	53%
Inversiones permanentes	12	16	30%
Impuestos y PTU diferidos (neto)	139	161	15%
Activos intangibles (neto)	48	77	61%
Total activo	16,960	29,804	76%

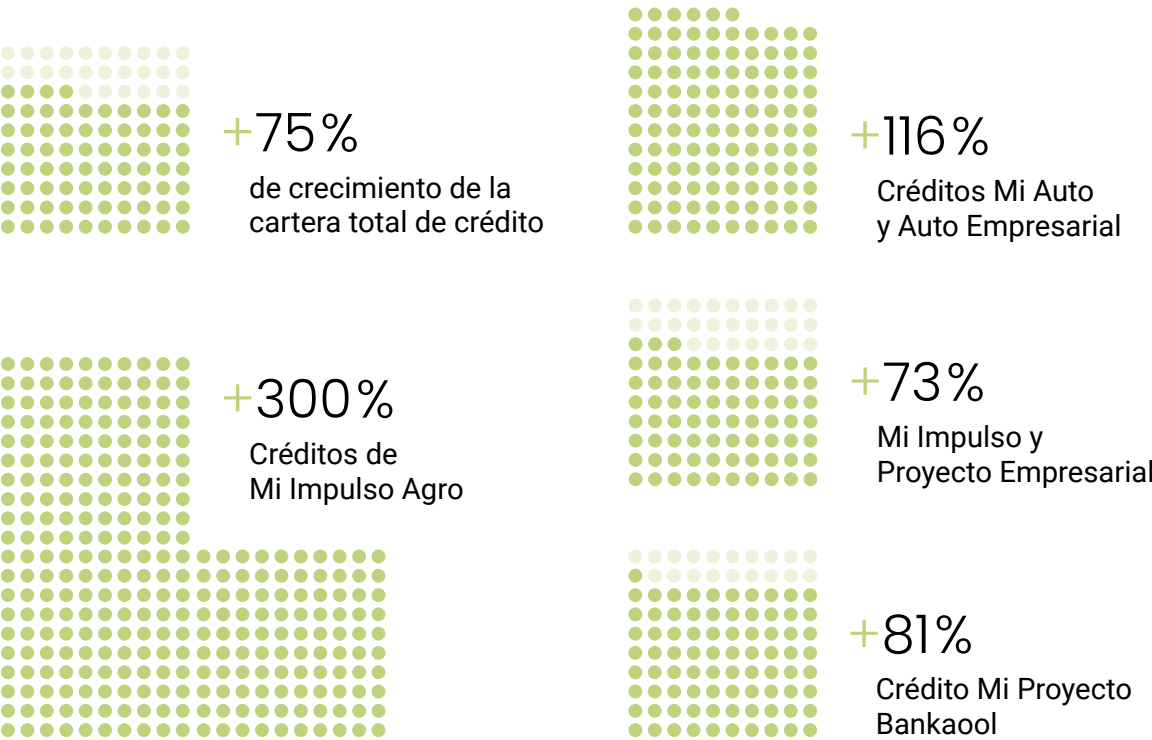
* Cifras previas a auditoría.

Pasivos

Concepto (millones de pesos)	2024	2025	Variación %
Depósitos de exigibilidad inmediata	7,676	15,722	105%
Depósitos a plazo	7,085	10,632	50%
Total depósitos	14,761	26,354	79%
Préstamos bancarios y de otros organismos:	33	19	(42%)
De corto plazo	1	1	(39%)
De largo plazo	32	18	(42%)
Otras cuentas por pagar	190	302	59%
Pasivo por arrendamiento	375	518	38%
Pasivo por impuestos a la utilidad	-	7	N.A.
Pasivo por beneficios a los empleados	77	125	63%
Créditos diferidos y cobros anticipados	8	10	32%
Total pasivo	15,443	27,335	77%
Capital contribuido	2,197	2,991	36%
Fondo de reserva	24	56	131%
Resultado de ejercicios anteriores	(1,025)	(737)	(28%)
Resultado neto	319	159	(50%)
Total capital contable	1,516	2,469	63%
Total pasivo + capital contable	16,960	29,804	76%

* Cifras previas a auditoría.

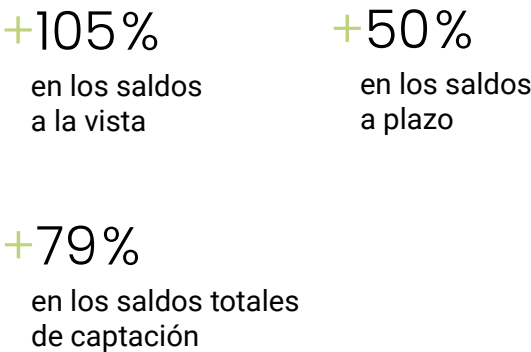
Cartera de Crédito



Captación

El incremento en la confianza de los clientes en la estabilidad de la institución, junto con la eficacia de una oferta de valor sólida y alineada con segmentos estratégicos, facilitó un importante avance en la captación de recursos.

Mediante un enfoque integral, establecimos los fundamentos para garantizar un crecimiento continuo y fortalecer la estructura de pasivos.



- Pilar 1**
Administración activa de la cartera de saldos de captación.
- Pilar 2**
Toma de decisiones basada en monitoreos detallados de los saldos y el comportamiento de la captación.
- Pilar 3**
Implementación de estrategias clave para optimizar la administración del portafolio actual y atraer nuevos clientes de manera efectiva.

El crecimiento observado refleja una mayor confianza de los clientes en la solidez de Bankaool, la efectividad de una oferta de valor consistente y una relación estrecha con segmentos estratégicos.

Gestión Integral *de Riesgos*

La gestión integral de riesgos del banco continúa garantizando una operación sólida y saludable. Este proceso, coordinado entre distintas unidades, permite cumplir con la normativa financiera vigente, fortalecer la confianza de los inversionistas y anticipar riesgos en materia de crédito, mercado y reputación.

Durante 2025, este enfoque contribuyó a reforzar la confianza en Bankaool de clientes y del mercado, respaldado por una sólida estabilidad financiera y un estricto cumplimiento de las exigencias regulatorias.

Objetivos en Gestión de Riesgos

El banco mantiene objetivos claros en gestión, en aras de continuar siendo el aliado de confianzas de sus clientes:

Crédito

Impulsar un crecimiento sano, diversificado y óptimo en términos de riesgo-rendimiento, asegurando que los financiamientos otorgados maximicen el valor de los portafolios.

Liquidez

Garantizar la disponibilidad de recursos suficientes para cumplir oportunamente con las obligaciones financieras, promoviendo una estructura de fondeo diversificada y rentable.

Mercado

Preservar valor de los portafolios ante movimientos adversos en precios, tasas, tipos de cambio y otros factores económicos, aprovechando oportunidades de inversión.

Operacional

Promover la continuidad y eficiencia de los procesos institucionales, minimizando pérdidas por fallas internas, errores humanos, eventos externos o debilidades en los controles.

Legal

Prevenir eventualidades jurídicas, sanciones regulatorias y disputas contractuales, asegurando el estricto cumplimiento del marco legal aplicable.

Tecnológico

Garantizar la disponibilidad, integridad y seguridad de la infraestructura tecnológica que permite las operaciones del negocio.

Áreas expertas para cada proceso

Además, contamos con diversas unidades o áreas expertas en gestión de riesgos, que trabajan en conjunto en la detección, prevención y mitigación de amenazas:

Unidad de Administración Integral de Riesgos (UAIR):

Identifica, mide, controla e informa sobre los riesgos asociados al ecosistema bancario.

Comité de Administración Integral de Riesgos:

Autoriza las metodologías, parámetros y escenarios para la administración de riesgos.

Consejo de Administración:

Recibe los reportes de la UAIR a través del comité presidido por un consejero.

Bankaool en los medios

Bankaool figuró en los medios de comunicación en más de 1,300 notas periodísticas durante el 2025. De estas, un 73% fueron positivas.

Nuestras alianzas con grandes actores como Caudillos, la campaña de arte mexicano que impulsamos, conocida como Artbank, y la opinión de nuestros expertos en economía y finanzas fueron solo algunos de los temas que abarcaron los medios de comunicación.

979 notas positivas



Seguridad de la Información & *Fraudes*

En Bankaool, la confianza de nuestros clientes no es solo una meta: es el pilar sobre el que construimos cada decisión, cada proceso y cada cambio. Sabemos que depositan en nosotros no solo su dinero, sino también su tranquilidad. La confianza es nuestro principal activo.

Por eso, asumimos con visión y compromiso la tarea de innovar y reforzar de manera constante una infraestructura de seguridad robusta y de vanguardia, con el objetivo claro de proteger la información y las transacciones de nuestros clientes en todo momento.

Construimos el banco *en el que la gente puede confiar*

Nuestro banco cumple un año más reafirmando con éxito que la seguridad de la información de los y las clientes es nuestra prioridad.

Monitoreamos de forma continua todos nuestros canales digitales y desplegamos herramientas avanzadas que nos permiten aprender de manera proactiva sobre los patrones de comportamiento de nuestros clientes, lo cual nos permite detectar y prevenir posibles fraudes por movimientos fuera de sus transacciones habituales.

↑ 66,6% inversión
en tecnologías de última
generación, que nos ayudan
a proteger la institución
y nuestros clientes.

Sin incidentes de seguridad
de accesos no autorizados
a nuestra página web,
gracias a nuestras
barreras de protección
y el monitoreo proactivo.

Logramos erradicar los sitios
maliciosos de nuestra banca
en línea, por lo que nuestros
clientes tienen la confianza
de operar de manera segura.



Monitoreo y educación continua

Se desarrollaron campañas continuas sobre concientización en materia de seguridad, dirigidas a clientes, empleados y proveedores, para la prevención del *phishing*.

También, en conjunto con nuestros colaboradores, realizamos simulacros cada mes en materia de seguridad de la información y ejecutamos ejercicios 'Table Top' para reforzar los equipos de trabajo en caso de incidentes.

Las nuevas herramientas
en seguridad establecieron
una robusta protección
perimetral a la infraestructura
del banco con tecnología de punta.

Estos esfuerzos en educación se complementaron con nuevas herramientas que detienen la fuga de información, previenen fraudes en nuestras plataformas, así como nuevos métodos que protegen los correos de nuestra institución, para evitar virus o malwares.

Mantenemos centros de monitoreo 24/7 y ahora nuestro propio Security Operations Center (SOC), con lo que revisamos, detectamos prevenimos y contenemos cualquier operación inusual o de riesgo a nivel nacional e internacional.

Blindados contra *los fraudes*

Para garantizar a nuestros clientes un banco más seguro y confiable, en 2025 fortalecimos de manera integral la atención de alertas de fraude, consolidando el monitoreo 24/7 e incrementando la eficiencia en la detección, análisis y resolución oportuna de casos.

En 2025 se registró un incremento anual del 32% en el volumen de alertas, derivado del crecimiento del banco en clientes y productos. No obstante, este aumento no afectó nuestra operación; por el contrario, confirmó la solidez de nuestras capacidades y nuestra preparación para gestionar mayores niveles de demanda.

- 40%
la materialización
de fraudes

Gracias a los esfuerzos de análisis, mejora en los procesos y gestión operativa, así como la capacitación especializada de nuestro equipo humano, cerramos el año con una eficiencia operativa de primer nivel, con métricas de atención y cierre de alertas históricamente altas para la institución.

Este resultado refleja el fortalecimiento de los modelos de análisis y reglas de detección, así como una gestión operativa más oportuna y eficiente en el monitoreo y contención de eventos.



“
La confianza se construye todos los días. No se trata sólo de cumplir con la norma, sino de hacer bien las cosas, con decisiones mejor fundamentadas y una gobernanza que acompañe el crecimiento del banco de forma responsable y sostenible.

Luis David Fuentes,
Vicepresidente de Gobernanza de Bankaool

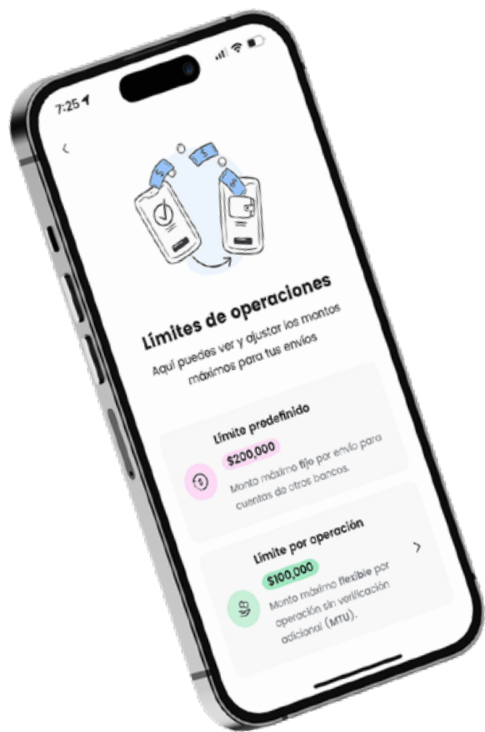
Detectamos y prevenimos

63 casos de fraude prevenidos en tarjetas de débito
gracias a estrictas reglas de comercio electrónico.

Dimos de baja 52 afiliaciones fraudulentas en Adquiriente
evitando pérdidas por 21.8 millones de pesos mexicanos.

Detectamos 19 casos de usurpación de identidad.

154 operaciones prevenidas por un monto de 448 millones de pesos
mexicanos, ante casos de *phishing* e ingeniería social.



Monto Transaccional del Usuario(MTU)

En el 2025 también implementamos el MTU, el cual establece límites de referencia en cada operación.

Este tipo de control refuerza los mecanismos de autenticación y prevención en canales digitales a la hora de transaccionar, lo que aumenta la seguridad de los y las clientes, así como la capacidad de contención de operaciones inusuales.

Sistema de Grabación de Llamadas

Durante el año concluimos la implementación del sistema de grabación de llamadas para la gestión de confirmaciones con clientes ante transacciones detectadas como inusuales o potencialmente fraudulentas.

Con ello, el área de Prevención de Fraudes continúa fortaleciendo los mecanismos de validación, la trazabilidad de las decisiones operativas y el respaldo institucional en la atención y resolución de casos.

Cultura de Prevención

Junto con la labor diaria de nuestro equipo especializado en prevención, fortalecimos una prioridad estratégica para Bankaool: la educación continua de colaboradores y clientes en materia de prevención de fraudes.

Durante el año, impulsamos campañas informativas mensuales enfocadas en la identificación de señales de alerta y la mitigación de riesgos asociados a *phishing*, ingeniería social y malware, consolidando una cultura preventiva dentro y fuera de la institución.

Esto se fortalece con entrenamientos y cursos obligatorios impartidos a todo el personal, en complemento con comunicaciones internas periódicas: queremos que todos en casa se sientan seguros y brinden seguridad a otros.

Juntos en la lucha contra el lavado de dinero

En Bankaool, contamos con un equipo altamente capacitado en la Prevención del Lavado del Dinero (PLD) y el Financiamiento al Terrorismo (FT) con un alto compromiso con la integridad y la transparencia.

Nos incorporamos como miembros al Financial & International Business Association (FIBA) y a la Asociación de Especialistas Certificados en Antilavado de Dinero (Acams), reforzando nuestro compromiso con las mejores prácticas globales.

Recibimos la aprobación de Banco de México como participante en la Base de Datos de Transferencias (BDT).

Reforzamos los procesos de conocimiento de clientes y sus actividades, a través de la aplicación de rigurosos cuestionarios.

Alcanzamos una mejora del entorno de control, con un mejor resultado respecto el año anterior en la auditoría anual de PLD, practicada por la firma Grant Thornton.

↑ 33% atención de requerimientos por parte de las autoridades.

100% del personal capacitado en materia de PLD y FT.

Infraestructura

A lo largo del año, reafirmamos nuestro compromiso de acercar la banca a millones de mexicanos mediante servicios financieros actualizados y una experiencia ágil y eficiente.

Con una visión estratégica y anticipándonos a las dinámicas del mercado y a las necesidades de nuestros clientes, fortalecimos nuestra presencia nacional: ampliamos nuestra red de cajeros, expandimos operaciones a nuevas localidades y aceleramos la innovación en nuestros canales digitales.

Estos avances consolidan nuestro propósito de impulsar una inclusión financiera real, sostenible y centrada en el cliente.

Una mejor experiencia
consolida
nuestro
crecimiento

El 2025 cierra como un año de avance sólido y consistente para el banco. La estrategia enfocada en ampliar nuestra base de usuarios y en ofrecer una experiencia diseñada para fortalecer su permanencia dentro de nuestro ecosistema, se tradujo en crecimiento en todas nuestras plataformas, tanto físicas como digitales.

Con un banco en plena expansión, impulsamos mejoras e innovaciones en cada uno de nuestros espacios de atención, consolidando un modelo más cercano, eficiente y preparado para el futuro.



Expansión de nuestra
red de sucursales

En 2024 lo prometimos;
en 2025 lo cumplimos.

Bankaool fortaleció su presencia física con la apertura de nuevas sucursales, facilitando la vida de quienes prefieren la atención presencial y reafirmando nuestro modelo híbrido de operación como pilar para una inclusión financiera más amplia y efectiva.

Como parte de esta evolución orientada a transformar y simplificar la experiencia del cliente, inauguramos las sucursales Saltillo y Ciudad Juárez, abrimos nuevas oficinas corporativas en Ciudad de México y reabrimos las puertas de Polanco. Con estos avances, cerramos el año con una red de 25 sucursales en todo el país, consolidando nuestra cobertura y cercanía con las comunidades a las que servimos.

25

sucursales
abiertas al cierre
del 2025

+10

sucursales
a abrir en los
próximos años

2

sucursales inauguradas
durante el año: Saltillo
y Ciudad Juárez

+66%

de aumento
en cuentas nuevas
registradas
en sucursales

1

nuevo
corporativo en
Ciudad de México

Cajeros automáticos

A pesar de los avances tecnológicos y de los esfuerzos por ampliar la inclusión financiera digital, México continúa posicionándose entre los países con gran uso de efectivo en transacciones, con una penetración superior al 90% en el uso diario*.

Frente a esta realidad y a las necesidades persistentes de la población mexicana en el uso de este medio de pago, Bankaool mantiene la implementación de su innovadora estrategia de **Comisión Cero**, la cual garantiza acceso universal a todos los cajeros del país para realizar retiros sin costos adicionales. Con ello, reforzamos nuestro compromiso de ofrecer soluciones financieras accesibles, prácticas y alineadas con los hábitos reales de nuestros clientes.

32

cajeros propios de Bankaool

773

cajeros en alianza con DC Payments

100%

de cajeros en México con la política Comisión Cero de Bankaool



* Resultados de estudios cuantitativos y cualitativos sobre efectivo 2024, Banco de México. Estudio dirigido personas de 18 a 79 años que viven en localidades de 50 mil o más habitantes.



Terminales Puntos de Venta

+509%
en aumento de clientes afiliados a la red TPV de Bankaool vs. 2024

Con el objetivo de facilitar los medios de pago con tarjetas bancarias, tanto para clientes como para comercios, 2025 estuvo marcado por una expansión significativa en la colocación de Terminales Punto de Venta (TPV) competitivas, seguras y con tecnología de última generación.

Esta ampliación fortalece especialmente a pequeños y medianos comercios en todo el país, al permitirles aceptar pagos digitales de manera fácil y confiable, reducir su dependencia del efectivo y mejorar la gestión de sus operaciones. De esta forma, impulsamos un ecosistema de pagos más moderno, eficiente e inclusivo.

Banca en Línea al servicio de nuestros clientes

Simple, transparente y digital son tres pilares fundamentales para Bankaool en su forma de innovar. Por eso, trabajamos constantemente en la actualización y la mejora de nuestra banca en línea, para garantizar una experiencia fluida para las personas usuarias de la plataforma.

Mejoras

en procesos
en UX y seguridad
a nuestra banca en línea.

Implementación Bankaool ID, para garantizar mayor seguridad al usuario.

Incorporación del Monto Transaccional del Usuario (MTU), para la prevención de fraudes bancarios.

Reforzamiento de las soluciones tecnológicas en seguridad para prevenir ataques como *phishing*.

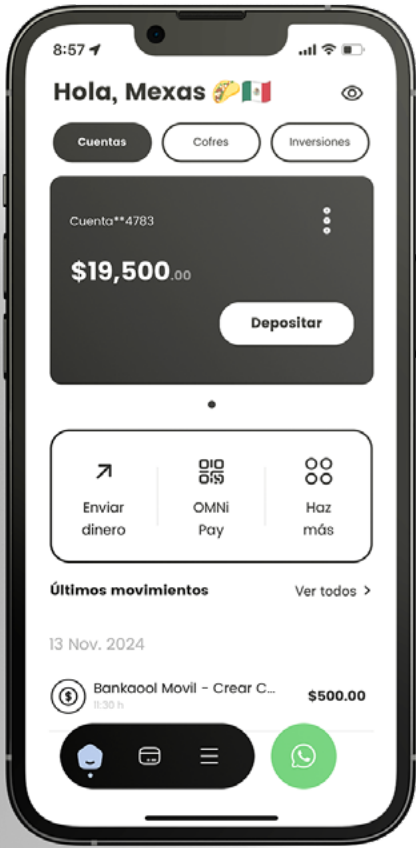


App en mejora continua

En el 2024, Bankaool entregó a sus clientes una App renovada y con nuevas funcionalidades para experimentar el control de sus finanzas desde la comodidad del hogar. En el 2025, continuamos con mejoras de nuestra aplicación, la puerta de entrada de más del 78% de nuevas cuentas durante el 2025, lo que demuestra tanto el éxito como la eficacia de la plataforma.

Por eso, como un banco en crecimiento, reconocemos que la App Bankaool va más allá de una herramienta para transferencias: es el aliado diario de miles de personas mexicanas en el control de sus finanzas personales y de sus negocios.

Por eso, asumimos con firmeza el compromiso de llevar al público una aplicación segura, eficiente y que inspire confianza en las personas usuarias.



78%

de nuevas cuentas
del 2025 se registraron
por medio de la App

+72%

en aumento de clientes
activos en la App vs 2024

29

mejoras en UX
y seguridad

Lanzamientos de nuevos productos como Tarjeta Cruz Azul, pago de servicios TAPI y la apertura de cuenta N4.

Página web

La página web es la puerta de entrada de miles de clientes Bankaool. Por eso, en el 2025 reformamos la información de los productos dirigidos a personas y empresas y eliminamos las barreras que antes dificultaban comprender el valor de nuestras soluciones, para facilitar la toma de decisión y convertir el interés en acción.

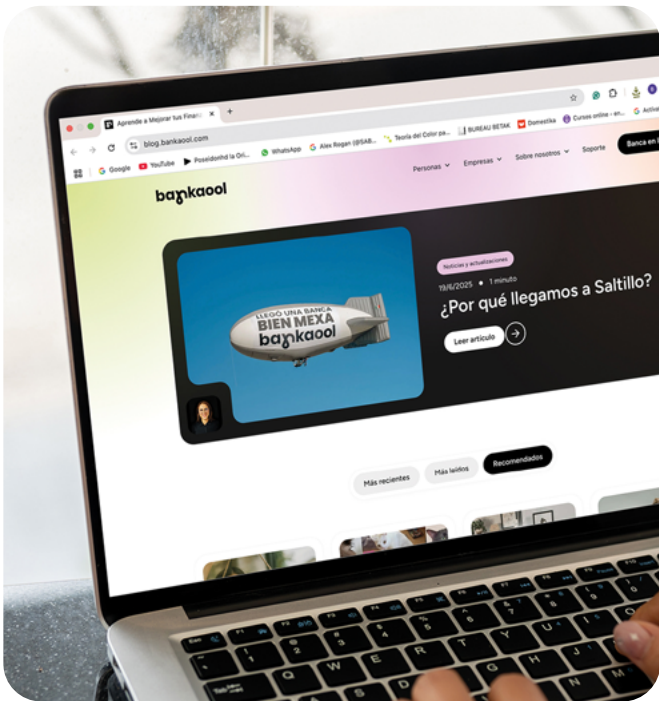
Además, rediseñamos los productos bajo un nuevo *look & feel* y optimizamos por completo la funcionalidad de los formularios, para ofrecer una experiencia más ágil, que permita una comunicación sin fricciones.

Las métricas del 2025 reflejan el crecimiento de Bankaool en comparación con el año anterior:

Logramos aumentar las visitas totales a nuestra página web así como los usuarios activos en más de un 300%.

En un mes de alta actividad económica como diciembre, la variación de las visitas fue de un 1.434%.

Los usuarios activos también variaron en términos de hasta tres cifras, al alcanzar 735% más para el mes navideño 2025.



Blog

Durante 2025 el blog Bankaool consolidó su etapa de crecimiento orgánico tras su lanzamiento a finales de 2024.

Tanto en producción de contenido como en visibilidad, este canal reportó un avance agigantado en tráfico, lo que nos mantuvo presentes en los resultados de búsqueda.

La mejor recompensa, sin embargo, es la labor de educación financiera que el blog nos permite llevar a miles de personas mexicanas, que ansían nueva información en el campo.

- +16,000 visitas de tráfico orgánico
- 153 piezas publicadas con información relevante del entorno financiero
- 16 16 escalones arriba en la posición promedio en Google



Cartera de Productos *y Servicios*

En Bankaool escuchamos de verdad. Por eso trabajamos para ampliar nuestro portafolio de productos y servicios.

Creamos soluciones que se adaptan a lo que realmente los clientes necesitan: desde cuentas que facilitan el manejo del dinero hasta créditos que impulsan metas y sueños.

Porque creemos en algo muy simple: las personas deben tener el control de sus finanzas, con transparencia, facilidad y confianza.

Todos los servicios *en un solo lugar*

Somos un ecosistema financiero que impulsa a miles de personas que residen en México en cada etapa de su vida y de su negocio.

Continuamos potenciando nuestra oferta para evolucionar un paso más adelante que el mercado y ofrecer soluciones integrales que marquen la diferencia.

Captación

Para mantener el dinero siempre seguro y en movimiento, mejoramos la experiencia del usuario tanto en Banca en Línea como en la App, facilitando la administración de saldos y simplificando los procesos de contrato.

Nos acercamos más a los clientes y robustecimos las funciones para la apertura de cuentas a través de la App.

Con una amplia gama de opciones y con propuestas de valor para diferentes tipos de público, seguimos innovando para adaptarnos a las necesidades que evolucionan.

Para quienes buscan invertir a plazo, ofrecemos productos desde los 7 hasta los 360 días con rendimientos fijos y seguros.

+105%
en saldos a la vista

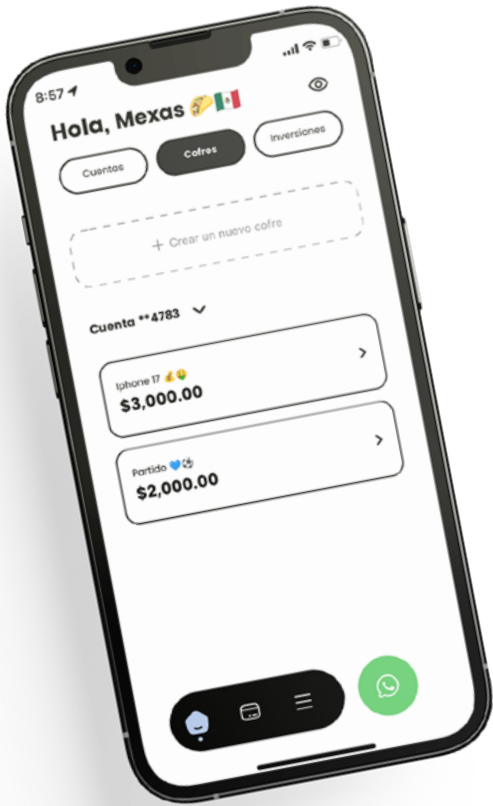
+50%
en saldos a plazo

Cofres

Ya sea para un viaje, un pago pendiente o un nuevo dispositivo electrónico, somos el aliado para el ahorro.

Con los cofres digitales, los objetivos no tienen límite y los clientes pueden acumular su dinero de forma simple, segura y en pocos pasos.

Nuestro producto se utiliza cada vez más: **crecimos 261% en clientes que utilizan los cofres y más de 800% en los movimientos realizados en este producto.**



Créditos

Ya sea para cubrir gastos personales, cumplir el sueño de estrenar auto o impulsar el negocio, el banco pone a disposición de sus clientes créditos simples y revolventes.

Apoyamos a las personas y a los sectores productivos como el agro, a continuar creciendo con tasas de interés competitivas y plazos variados.

Los clientes confían en Bankaool y en sus condiciones, por eso, cerramos el año con un crecimiento anual del 75% en los saldos de créditos.

Pago de Servicios

Porque sabemos que el tiempo es oro, ofrecemos la oportunidad de pagar servicios y la recarga de tiempo aire desde la comodidad del hogar.

Durante el 2025, trabajamos para reforzar la oferta y formalizamos una alianza estratégica con la red de pagos líder Tapi, lo que permite a los clientes pagar más de 300 servicios recurrentes sin comisiones.

Durante dicho año, registramos un aumento de más del 220% en los clientes que pagan servicios a través de Bankaool, así como de un 160% en los clientes que recargan, en comparación con el 2024.



Servicio de Nómina

Un servicio diseñado para que las empresas puedan ofrecer a sus empleados cuentas de nómina y esquemas de dispersión eficientes, respaldados por un banco estable, confiable y con una App intuitiva.

Como parte de los beneficios, los clientes con cuentas de nómina pueden realizar retiros en cualquier cajero automático de México sin comisión, brindando mayor libertad y comodidad en el manejo de su dinero.

Operaciones Internacionales

En una economía cada vez más globalizada y con México como una de las economías más importantes de la región latinoamericana y del mundo, Bankaool apostó por facilitar a sus clientes la conexión bancaria con sus socios comerciales o familiares en otras latitudes.

Hoy el envío y recepción de transferencias internacionales a través de Bankaool ya es una realidad, tras la contratación de un equipo de 250 personas altamente capacitadas y con años de experiencia en el mercado.

Mercados Financieros

Como parte de nuestro objetivo de solventar las necesidades de nuestros clientes, mantenemos a disposición del público el servicio de compra y venta de dólares americanos.

Seguros

En materia de seguros, seguimos innovando para que las familias protejan sus finanzas en casos de eventualidades. En el 2025, incluimos **11 nuevos productos al portafolio**.

Nuestra oferta incluye gran variedad de pólizas de autos, como legalizados, taxis, motos y flotillas. También ayudamos a nuestros clientes a blindar por lo que trabajan a diario, con seguros para equipo pesado y hogar indemnizatorio.

Durante el 2025, también agregamos **el seguro para mascotas** (perros y gatos), que da acceso a coberturas y asistencias como gastos veterinarios.



Fiduciario

Ampliamos la oferta de servicios gracias a la nueva área de servicios fiduciarios, para cubrir las necesidades de administración y custodia del patrimonio de los clientes.

Con un personal altamente capacitado en inversión, administración de patrimonios y del negocio inmobiliario, las personas propietarias confían en Bankaool.

Capital Humano

Durante 2025, el área de Recursos Humanos desempeñó un rol estratégico, acompañando de manera activa el proceso de transformación organizacional del banco, y sentando las bases para la integración de nuevos negocios y equipos especializados.

En Bankaool reconocemos a nuestro talento humano como un pilar esencial del éxito alcanzado y continuamos los esfuerzos por honrar las promesas de evolución, inclusión y adaptación a un mercado financiero cada vez más exigente.

Nuestro talento en expansión

Los datos en Capital Humano al cierre del periodo reflejan el crecimiento y la adaptación exitosa que atravesó el banco durante el 2025.

1,422

colaboradores en total, +95% que el 2024

+155

capacitaciones internas impartidas en liderazgo, seguridad y cultura

+1,000

colaboradores participaron en el proceso de onboarding

Recibimos altos niveles de satisfacción tras los procesos de capacitación (Entre 4.5 y 4.9 de 5)

Fortalecimos el modelo E-learning, con un índice de éxito del 95% de cumplimiento en cursos estratégicos

Observamos una mejora sostenida de la tasa de apertura de nuestras comunicaciones internas

Implementamos capacitaciones especializadas para equipos específicos

Redujimos en 32% el volumen de correos electrónicos, mediante la consolidación de información en un boletín centralizado para colaboradores

Además, nos posicionamos como un empleador atractivo para jóvenes talentos, participamos activamente en ferias de empleo y consolidamos convenios con instituciones educativas de alto prestigio, con el foco puesto en seguir creciendo de la mano de un equipo humano diverso y de alto valor.



Cultura que retiene el mejor talento

Los resultados de 2025 reflejan algo más que cifras: muestran la fuerza de una cultura organizacional centrada en las personas. El reconocimiento de nuestros propios colaboradores nos confirman que vamos en la dirección correcta.

Este año alcanzamos el **6.º lugar en el ranking Building Happiness by BUK**, un logro que reafirma nuestra coherencia entre lo que decimos y lo que hacemos, impulsados por un liderazgo profundamente humano.

Estos avances nos animan a seguir fortaleciendo la escucha activa, la mejora continua y la innovación como parte esencial de nuestro ADN.

Beneficios que impulsan y trascienden

Ampliamos nuestra oferta de bienestar con más de 50 convenios y descuentos que acercan experiencias y servicios valiosos a nuestra gente en México y otros países con un objetivo simple: fortalecer su calidad de vida y su desarrollo integral.

Participamos, además, en los Juegos Bancarios (Ciudad de México y Chihuahua), con uniformes renovados y kits completos que elevan nuestra presencia institucional, fortalecen el sentido de identidad de nuestro equipo y promueve estilos de vida más saludables.



El esfuerzo compartido se tradujo en resultados que nos llenan de orgullo:

2.º lugar

Fútbol femenino

2.º lugar

Voleibol femenino

3.º lugar

Fútbol varonil

El inicio de una sólida relación

Transformamos la experiencia de ingreso a Bankaool y rediseñamos el proceso de onboarding, haciéndolo más ágil, escalable y cercano.

Para el volumen de 937 contrataciones durante el año, mejoramos el diseño gráfico y el contenido de los materiales utilizados en el proceso, en línea con la transformación visual de la institución.

96% de participación en sesiones de onboarding

Más de 10 sesiones mensuales

OMNiTalks: *una voz que inspira*

Lanzamos OMNi Talks,
un nuevo espacio
de comunicación y sensibilización.

Con especialistas externos y líderes internos,
impulsamos conversaciones relevantes
sobre desarrollo personal, *soft skills*,
proyectos estratégicos e historias de éxito,
con la participación de **más de 400 personas**
en las dos primeras sesiones.



Comunicación interna: *un motor estratégico*

Durante 2025, Comunicación Interna
se consolidó como un eje clave para la alineación
organizacional y el fortalecimiento cultural.

Experimentamos un **crecimiento de audiencia**
del 94.97%, en línea con la expansión del banco,
y un **45% de apertura promedio anual**, reflejo
de contenido relevante y valioso.

Lanzamos además el boletín
semanal **OMNiNews**,
lo que permitió una reducción
del 50% de comunicados
dispersos y una tasa
de apertura del 56%.

Gestión del desempeño: *claridad, alineación y desarrollo*

En 2025 consolidamos un proceso integral de gestión
del desempeño que fortalece la alineación estratégica
y potencia el desarrollo individual y colectivo.

El modelo incluye la medición Soft Skills, así como la Evaluación
30-60-90 días y el cascadeo de Objetivos Estratégicos, pilares
que nos permiten impulsar y fortalecer competencias en nuestros
colaboradores y asegurar la claridad de los roles e integración
desde los primeros meses de trabajo.

Entornos laborales seguros

Nuestra labor anual también abordó la garantía
de entornos laborales seguros y alineados
a la regulación vigente. Cerramos el año
con **0 accidentes laborales reportados**.

Además, participamos activamente en los simulacros
nacionales y **capacitamos a más de 180 líderes**
en temas de prevención del acoso, promoción
de entornos laborales seguros y cumplimiento
de lineamientos internos.

Este enfoque permitió mitigar riesgos, fortalecer
la cultura de prevención y asegurar la continuidad
operativa de la organización.

Sostenibilidad

En Bankaool, la sostenibilidad constituye un eje estratégico de nuestro modelo de negocio. Reconocemos el valor competitivo que aporta, al fomentar un crecimiento responsable y transparente, en coherencia con la legislación nacional e internacional vigente.

Continuamos trabajando por un banco más inclusivo y sostenible, pasando de la visión definida en nuestra Estrategia de Sostenibilidad a acciones tangibles que permitan a la institución evolucionar en línea con las exigencias del mercado y los más altos estándares.

De la visión a la acción: bases sólidas para un banco más sostenible

El año 2025 representó un punto de inflexión en nuestros procesos de toma de decisiones: publicamos la Estrategia de Sostenibilidad 2025-2030 de Bankaool, en la que establecemos las prioridades en innovación ambiental, impulso social y operación sostenible.

Firmamos, además, el Protocolo de Sostenibilidad de la Banca de la Asociación de Bancos de México (ABM), en el que formalizamos el compromiso con las mejores prácticas del sector.

Dimensión Social

En Bankaool nos mueve México. Por eso, en cada paso que damos buscamos crear valor compartido e impactar de forma positiva en las comunidades en las que tenemos presencia.

Impactamos a 250 empleados con capacitaciones sobre Riesgos y Oportunidades ASG, Transición Energética, Educación Financiera y Comunicación Incluyente y No Discriminatoria.

Lanzamos el **Manual de Políticas de Comunicación Incluyente y No Discriminatoria**, que garantiza una comunicación alineada con nuestros valores de diversidad, igualdad e inclusión.

Formulamos el **Manual para la Medición de Brecha de Género**, para detectar y eliminar cualquier barrera en equidad, en factores como sueldos, beneficios, oportunidades de crecimiento y balance vida–trabajo.

Realizamos una colecta en apoyo a ‘Casa Fuente de Apoyo Mujeres, Niñas y Niños Víctimas de Violencia’, en Ciudad de México. En total, se recaudaron 29,031 pesos mexicanos, donaciones en especie de medicamentos, artículos para el hogar, alimentos no perecederos y productos de higiene personal.



Promovimos el **Proyecto de Educación Financiera** en infancias a través de actividades lúdicas dentro de las aulas, con lo que impactamos a 470 estudiantes de 16 escuelas del estado de Chihuahua.

Creamos el **grupo de trabajo DEI**, conformado por colaboradores de diversas áreas, con el objetivo de impulsar acciones que promuevan la diversidad, la equidad y la inclusión en la organización.

Porque entendemos que no hay sostenibilidad sin un ambiente sano para las personas, los esfuerzos por alcanzar una mayor igualdad, inclusión y bienestar del equipo y de las comunidades en donde tenemos impacto, seguirán siendo el eje de las decisiones del banco.

Dimensión Ambiental

Por primera vez, contamos con las bases para calcular el desempeño ambiental de Bankaool de manera integral, lo que orientará al banco hacia operaciones más eficientes y alineadas con las mejores prácticas de sostenibilidad.

Los datos calculados reflejaron la emisión de 2,240.113 toneladas de dióxido de carbono equivalente, principalmente por transporte aéreo y consumo eléctrico.

En cuanto al consumo hídrico se obtuvo un total de 28,535.03 m³, es decir, 19.45 m³ por persona.

En el 2026, gracias a las bases fundadas durante el 2025 en el cálculo de indicadores, se continuará con el ejercicio de transparencia y gestión del impacto ambiental del banco.

Gestión de Residuos

Como un primer esfuerzo en la gestión de residuos, asumimos el **desafío de actuar como agentes catalizadores de cambio**.

En el 2025, impulsamos el proyecto **EcoCabinas**, que contempla contenedores para la separación de residuos valorizables.

- 18 de septiembre:** develación de las primeras EcoCabinas en las oficinas de Santa Fe y Águilas.
- 26 de noviembre:** instalación de la tercera EcoCabina en el estacionamiento de la sucursal **Ortiz Mena**, abierta tanto a clientes como al público en general.



Gracias a estos contenedores, diseñados por una pyme local, en los últimos cuatro meses del año el banco recolectó:

47 kg de materiales PET

14.3 kg de cartón

212 kg de papel

30 kg de botes de aluminio

En nuestro compromiso por el ambiente, continuaremos reforzando la infraestructura interna para iniciar con el cálculo de residuos de todo tipo y su correcto manejo.

Con estos esfuerzos, reafirmamos que los grandes cambios comienzan desde casa y, además, impulsamos que nuestros colaboradores se conviertan en embajadores de la transformación ambiental, dentro y fuera de nuestra institución.

Mensaje *de Cierre*

Al revisar cada logro en expansión, talento, seguridad, innovación, comunidad, por mencionar algunos ejes, nos dimos cuenta de que el 2025 fue un año de crecimiento acelerado, pero también fue prueba de nuestra capacidad de enfrentar desafíos a contrarreloj y en tiempo real. Donde faltaba talento, salimos a buscar a los mejores; donde la tecnología gritaba evolución, la desarrollamos; donde la atención necesitaba tacto humano, lo mantuvimos. Demostramos ser un banco que tiene la fortaleza para sostener un crecimiento de esta magnitud y adentrarse en un 2026 con la determinación de revolucionar la tecnología siendo fieles a nuestra visión.

Glosario

Glosario

Activo total: recursos, bienes y derechos poseídos por el banco.	Disponibilidades: efectivo y valores del banco depositados en sus cuentas bancarias.	Cartera de crédito neta: financiamientos otorgados menos la estimación de créditos incobrables.
Pasivo total: deudas y obligaciones del banco con terceros.	Captación a la vista: depósitos de clientes que pueden ser retirados en cualquier momento.	Captación a plazo: depósitos de clientes que generan intereses durante un periodo determinado.
Capital contable: partida equivalente a patrimonio.		ICAP: representa la fortaleza financiera del banco para soportar pérdidas no esperadas por el riesgo incurrido. Nivel mínimo requerido 10.5%.
ENOE: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.	Utilidad neta: ganancia final obtenida de restar todos los gastos de los ingresos.	ROA: mide la rentabilidad del banco en relación con el activo total.
CCL: evalúa si el banco cuenta con el dinero necesario para cubrir sus obligaciones en los próximos 30 días. Nivel mínimo requerido 100%.	IMOR: mide el porcentaje de créditos que no se pagan a tiempo.	
Banxico: Banco de México.	ROE: mide la rentabilidad del banco en relación con el capital contable.	CNBV: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Créditos



Mural: “Saltillo Cultura y Tradiciones”
Alumnos de la Escuela de Artes Plásticas

Otilio Peña	Cherry	Miriam Ramos
Carolina Reyes	April Córdoba	Mónica Mena
Kristian D. Estrada	Daniela Moreno	Valeria Pérez
Mafer Arredondo	Daniela Melo	Valentina Saucedo
Maricruz López	María Navarro	Vanessa Jaramillo
Sebastián Rodríguez	María Belmares	
Stef Rodriguez	Melchor Durán	

baykaool

baykaool

