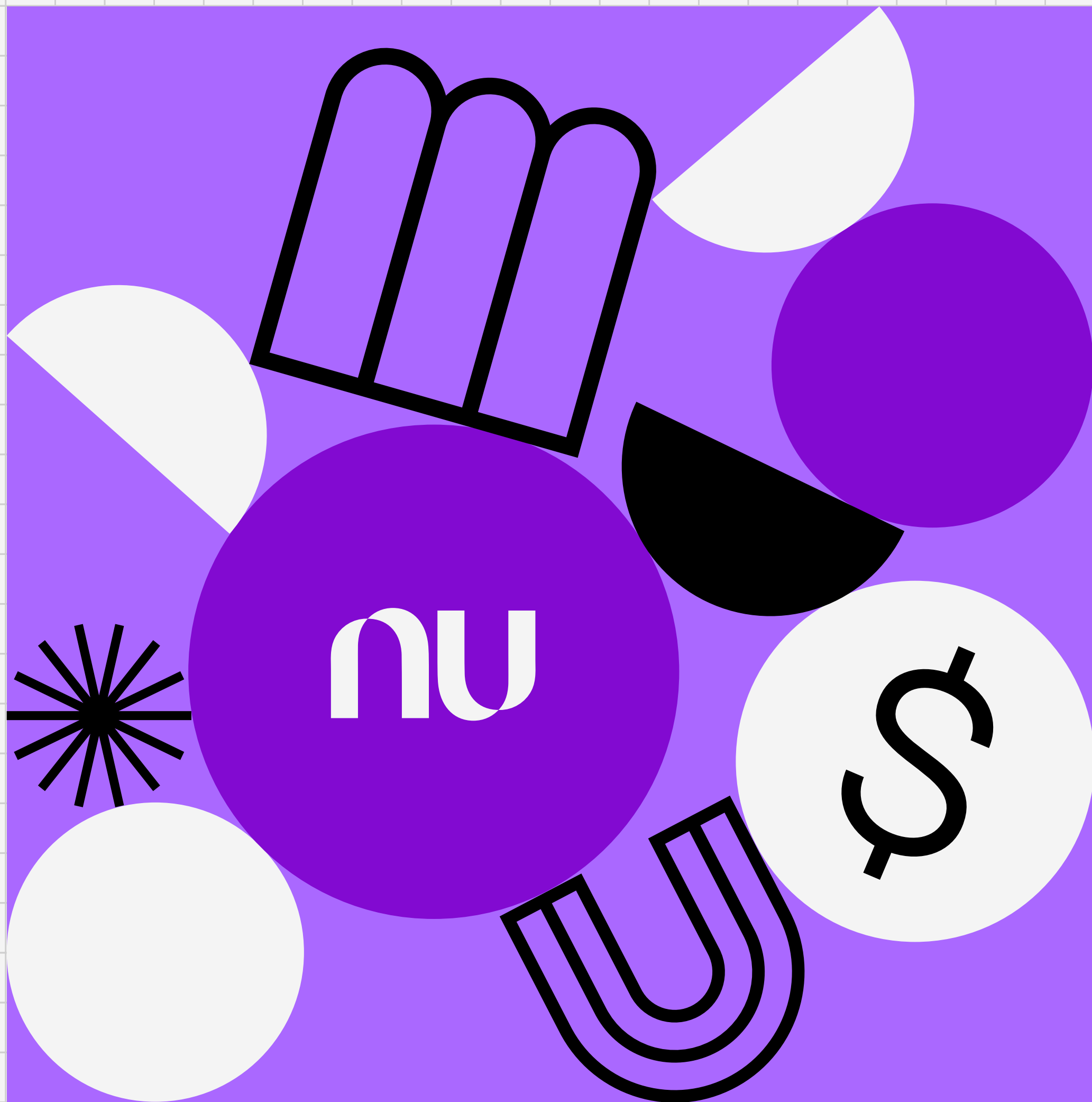


# Impacto Nu



El ahorro como  
factor de impulso  
a la inclusión.



# Introducción.

En un país donde el acceso al crédito y a los servicios financieros a menudo es restringido por la falta de competencia en la industria, el ahorro emerge como un motor clave para la inclusión económica y el bienestar financiero. La capacidad de ahorrar no solo facilita la participación en el sistema financiero formal y promueve la estabilidad económica, sino que también mejora la salud financiera de la población y eleva la calidad de vida de quien lo practica en lo inmediato y a largo plazo. Sin embargo, los valores y beneficios que otorgan los nuevos formatos de productos de ahorro aún enfrentan barreras.

En este contexto, **Nu México** realizó un estudio para entender cómo el ahorro y los productos financieros accesibles impactan en la vida de sus clientes, particularmente en aquellos que han sido excluidos del mercado financiero convencional.

A través de entrevistas con más de **1,900** clientes activos de **Cuenta Nu**, este estudio evidencia esas barreras que enfrentan los mexicanos en su búsqueda de información e inclusión financiera y destaca el papel crucial que desempeñan los nuevos productos de ahorro para transformar esta realidad. Los hallazgos indican que una gran parte de la población aún enfrenta rechazo con sus solicitudes de productos financieros ya que existen problemáticas particulares como el exceso de requisitos, el no contar con historial crediticio o la complejidad de la información proporcionada por las instituciones, lo que resalta la necesidad de cambio y de soluciones financieras más inclusivas.

**Cuenta Nu** ha emergido como un catalizador para ayudar a generar este cambio, no solo proporcionando acceso a servicios financieros de forma sencilla y transparente, sino también educando y guiando a sus clientes hacia hábitos financieros saludables, gracias a las ventajas de productos que han sido diseñados pensando en sus necesidades reales.

**El 85%** de los clientes de **Cuenta Nu** declaran tener un impacto positivo en sus finanzas al percibir mayor control y seguridad con sus ahorros además de integrar una mejor perspectiva de seguridad financiera que este producto les ofrece a largo plazo, también incrementa las motivaciones de ahorro, tanto para los no ahorradores como para las personas que ya contaban con este hábito. La experiencia de nuestros clientes con **Cuenta Nu** está redefiniendo el valor de los productos de ahorro y débito al ofrecer una experiencia simplificada y segura que promueve el ahorro, la inversión y la educación financiera.

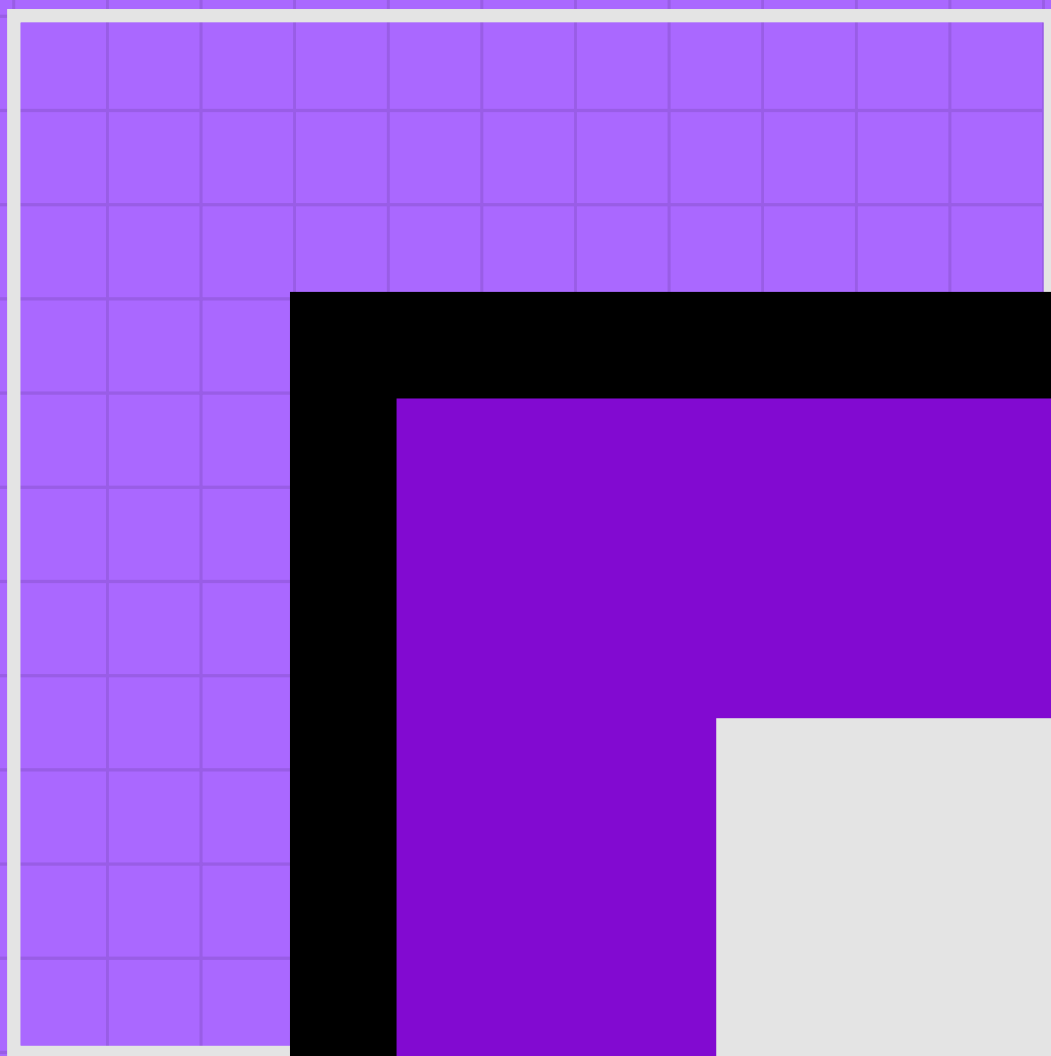
En este informe, exploraremos cómo el bajo nivel de ahorro y bancarización en México se perpetúa por las barreras del mismo sistema, las prácticas de ahorro tradicionales y los mitos de persecución fiscal, pero también se muestra cómo impactan la falta de incentivos, como los rendimientos, en los productos de la banca tradicional.

Cuenta Nu ha logrado resignificar el concepto de ahorro contribuyendo a una transformación relevante en la inclusión financiera de México. Midiendo el impacto de este producto en la vida de nuestros clientes, se evidencia al ahorro como un factor de inclusión con potencial para transformar el futuro financiero de una población entera.

## Aprendizajes clave:

### 1. Exclusión financiera.

El rechazo en el mercado financiero sigue siendo la norma para un gran porcentaje de la población en México.



51 % de los clientes de Cuenta Nu habían sido rechazados anteriormente:

90% de ellos al realizar una solicitud para una tarjeta de crédito y el 31% para préstamos personales.

La mayoría de nuestros clientes fueron excluidos del sistema financiero anteriormente, lo que ha evidenciado el valor que ven en productos accesibles que brindan los beneficios/herramientas necesarios para su vida diaria. El mundo de los créditos y préstamos es, por mucho, la frontera más relevante.

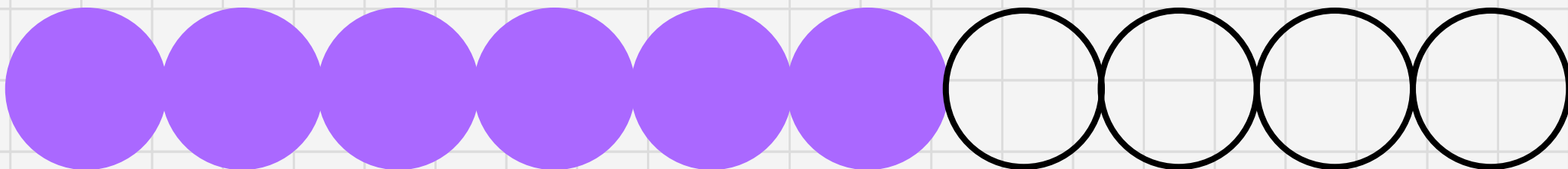
## 2. ¿Y los rendimientos?

Si bien, las cuentas de ahorro/débito tienen buena penetración, el crecimiento del dinero sigue siendo un beneficio desconocido para muchos.

---

11% de los clientes entrevistados de Cuenta Nu tuvieron su primera cuenta de débito/ahorro con Nu:

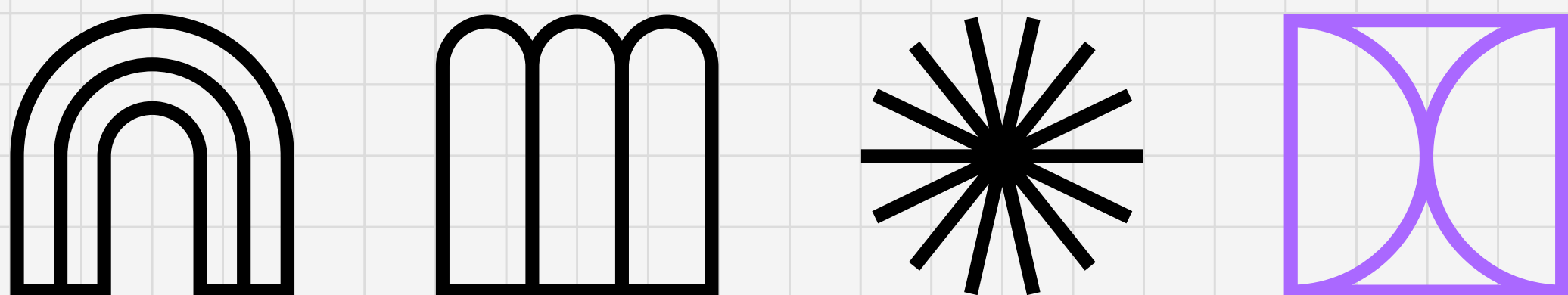
El 45% de estos usuarios son mujeres que por primera vez accedieron a un instrumento de ahorro



63% de los clientes que ya contaban con una cuenta de ahorro/débito antes de Cuenta Nu desconocían o no podían obtener rendimientos con su producto.

---

Cuenta Nu se está convirtiendo en el primer producto efectivo de débito/ahorro para una parte considerable de nuestros clientes. Aunque, uno de los principales objetivos es ampliar el acceso al crecimiento del dinero, muchos usuarios de Cuenta Nu encuentran en el producto un camino natural que los puede acercar al crédito, abriendo la posibilidad de construir una base más sólida con sus finanzas personales para acercarse con mayor confianza y menos posibilidad de rechazo a una amplia diversidad de productos crediticios.

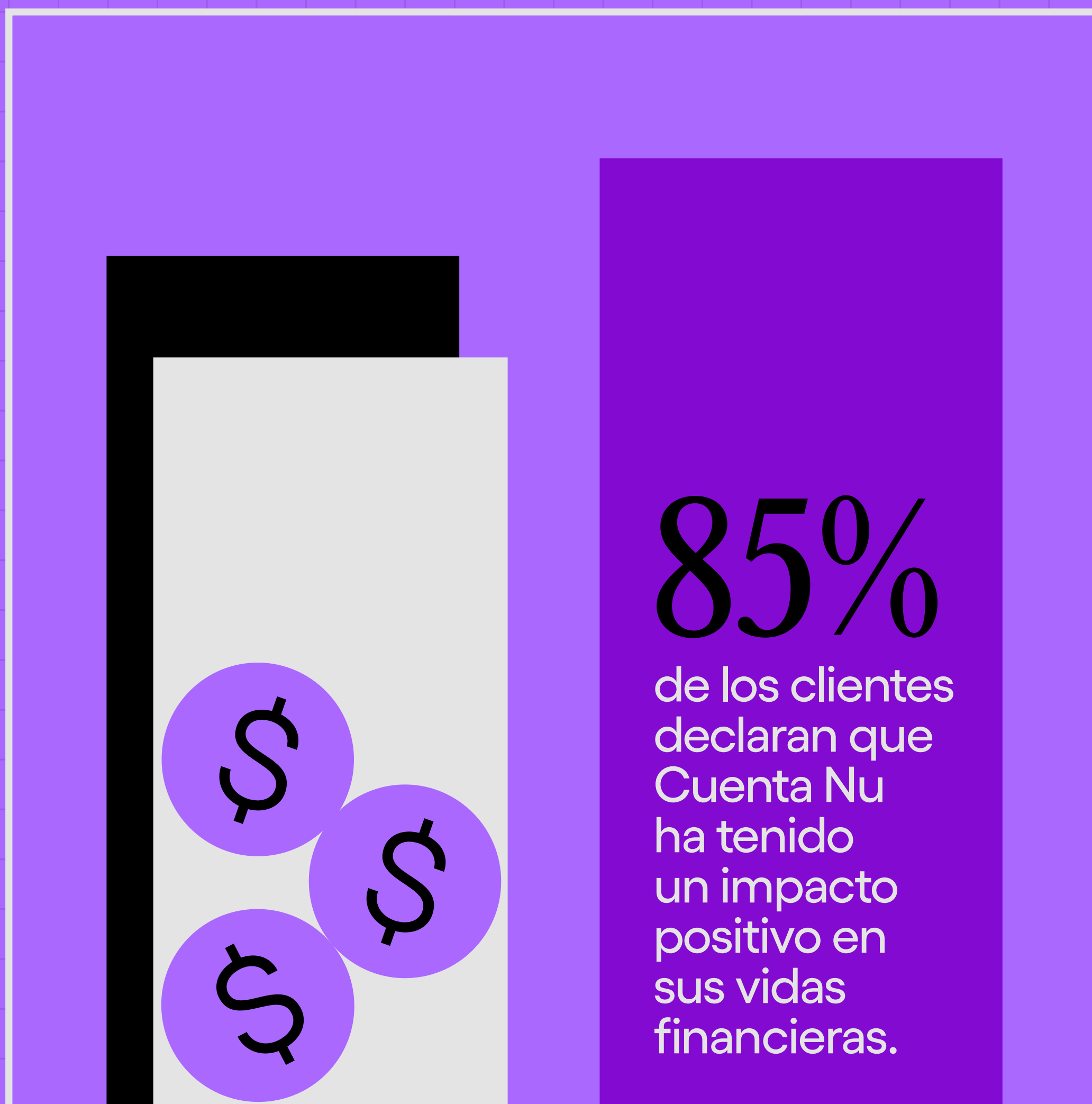


### 3. Un impacto positivo en las finanzas personales de los mexicanos.

Cuenta Nu ha brindado tracción a la tendencia de beneficio multidimensional en la vida de nuestros clientes al incentivar el ahorro a través del rendimiento y la simplicidad.

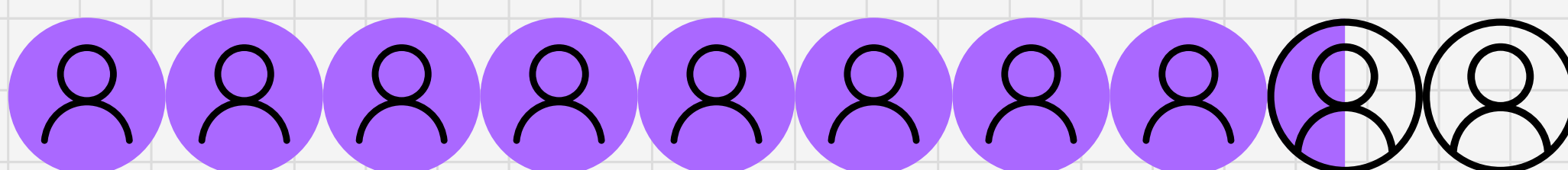
**74%** de los entrevistados utilizan a Cuenta Nu como medio de ahorro, resultando en que el:

**80%** de ellos han ahorrado significativamente más que antes de comenzar a utilizar el producto.



## 4. Acercar productos de ahorro restando complejidad y sumando control.

La combinación del rendimiento de Cuenta Nu, con la experiencia simplificada y la seguridad de la plataforma resulta ideal para incentivar el ahorro de nuestros clientes, tanto a los que se inician como a los más experimentados.



**85% de los entrevistados confirmaron contar con una mayor sensación de seguridad / control sobre sus finanzas.**

“Por la seguridad de Nu, tengo 3 años con ustedes y sé que mi dinero está seguro, solo espero que les autoricen la licencia de banco para poder tener mi nómina con ustedes”

“Es mucho más fácil manejar el dinero por la Cuenta Nu, las transferencias son rápidas aún en diferentes bancos, es seguro, es fácil y práctico hacerlo, me parece muy buena la Cuenta Nu”

“Me da seguridad el ver que siempre se me notifica de los movimientos de mi tarjeta, usualmente al instante, por lo que no me preocupo si hay un cargo no reconocido”

### 3. Motivos poderosos para abrazar nuevas formas de ahorro.

Cuenta Nu ha logrado reivindicar lo que un producto de débito/ahorro puede aportar y demuestra que las herramientas adecuadas pueden ser lo que se necesitaba para amplificar y valorizar desde una nueva perspectiva un hábito financiero saludable como el ahorro.

Los clientes de Cuenta Nu, además de estar construyendo su camino al sistema financiero, han mejorado su planificación financiera a través del ahorro y los rendimientos que obtienen. Lo anterior ha detonado un cambio de perspectiva hacia la relación ahorro-futuro ya que toman en cuenta motivaciones como el retiro y la liquidación de deudas pasadas.

#### Motivos de ahorro:



Los usuarios de Cuenta Nu han fortalecido su vinculación entre el ahorro y sus metas financieras con razones emocionales.

# Conclusión.

La inclusión financiera es un desafío persistente en México, donde una gran parte de la población sigue enfrentando barreras para acceder a servicios financieros. En este contexto, una cuenta de ahorro que genera rendimientos como Cuenta Nu es crucial para cambiar el panorama de la inclusión financiera, brindando a las personas las herramientas necesarias para mejorar su salud financiera y generar buenos hábitos de ahorro.

## 1. Fomento al ahorro y la cultura financiera.

El ahorro como estilo de vida.

- **Educación en finanzas personales:** Cuenta Nu actúa como punto de partida para la educación financiera. Al hacer visibles los beneficios de ahorrar, como el crecimiento del capital a través de los rendimientos, las personas comprenden mejor la importancia del ahorro y la inversión.
- **Demostrar el valor del ahorro:** Cuenta Nu es un instrumento de ahorro que demuestra cómo incluso pequeños montos crecen diariamente, gracias a los rendimientos a la vista. Se confirma como una poderosa herramienta que incentiva buenos hábitos financieros, al ofrecer pequeños éxitos constantes que motivan e inculcan la cultura del ahorro en sectores de la población que quizás no tengan la tradición de ahorrar.

## 2. Accesibilidad y reducción de barreras.

Facilidad de apertura y uso.

- **Eliminación de requisitos de entrada:** Una cuenta de ahorro como Cuenta Nu, diseñada con la inclusión en mente, puede ofrecer una apertura sencilla con pocos requisitos y sin depósitos mínimos significativos, lo cual facilita el acceso para todos y hace que los prospectos no se sientan intimidados por la burocracia bancaria.
- **Tecnología y digitalización:** Las plataformas digitales como Nu permiten que cualquier persona con un teléfono inteligente y acceso a Internet pueda abrir y manejar su cuenta de ahorro sin necesidad de acudir a una sucursal. Esto es especialmente importante en áreas rurales o alejadas donde la infraestructura bancaria es limitada.

- **Acceso a recursos que integran percepciones de seguridad en el ahorro:** La app Nu provee una plataforma de recursos prácticos integrados que acompaña a sus usuarios en la gestión de sus recursos. Las percepciones de simplicidad y seguridad que la gran mayoría de usuarios declara se apoya en herramientas de organización y visibilidad. Un buen ejemplo son las Cajitas Nu que permiten separar los fondos por metas de ahorro y llevar un control sobre cada objetivo financiero, o el simulador de rendimientos con el que los clientes pueden calcular sus ganancias antes de congelar su ahorro.

### 3. Generación de confianza en el sistema financiero.

Construcción de confianza y transparencia.

- **Transparencia en rendimientos y tarifas:** La claridad en la comunicación de Cuenta Nu sobre cómo se generan los rendimientos, las tasas de interés y el no generar costos ocultos es fundamental para ganar la confianza de los usuarios. Cuando los clientes entienden cómo funciona su cuenta, están más dispuestos a participar activamente en el sistema financiero.
- **Protección del cliente:** Garantizar la seguridad de los fondos y el cumplimiento de las regulaciones protege al cliente y construye confianza. Esto es crucial para personas que han tenido experiencias negativas anteriores con instituciones financieras. Esta labor es enfatizada con los clientes de Cuenta Nu para generar mayor confianza.
- **Fiducia y seguridad:** Las cuentas reguladas como Cuenta Nu, ofrecen una capa de seguridad adicional, lo cual es vital para personas que son nuevas en el sistema financiero.
- **Seguridad transaccional:** La gran mayoría de los clientes de Cuenta Nu afirman estar tranquilos al realizar transacciones a través de la app Nu, ya que les aporta seguridad y facilidad en la gestión de su dinero, asegurando una buena integración con el sistema de transacciones local.



## 4. Impacto en el desarrollo económico.

Crecimiento económico compartido.

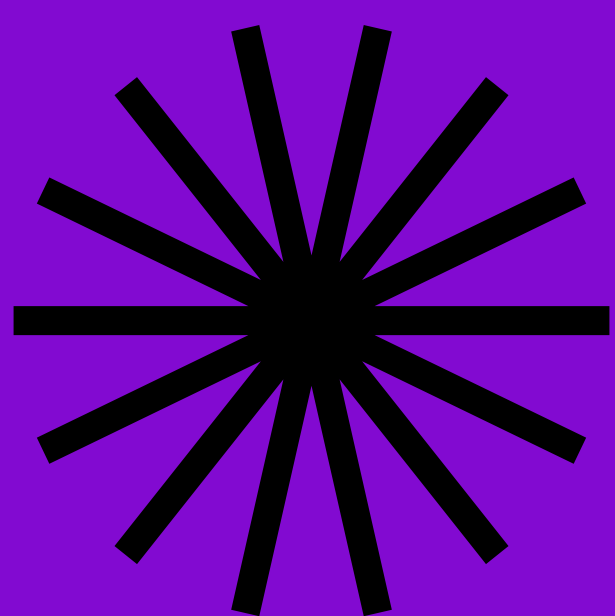
- **Acceso al crédito:** Ahorrar en una cuenta que genera rendimientos también puede servir como un trampolín hacia otros productos financieros, como préstamos personales o tarjeta de crédito, al establecer un historial financiero sólido. Muchos de los usuarios que participaron en el ejercicio afirman que Cuenta Nu es un buen trampolín para otros instrumentos financieros.
- **Empoderamiento de mujeres:** Al facilitar el acceso a servicios financieros básicos y más avanzados, las cuentas de ahorro con rendimientos pueden empoderar a mujeres y grupos minoritarios, proporcionando una base más sólida para la independencia económica.
- **Acceso para jóvenes y nuevas generaciones:** Las cuentas de ahorro son una excelente manera de involucrar a los jóvenes en el sistema financiero desde una edad temprana, estableciendo buenos hábitos de gestión financiera que persistirán a lo largo de sus vidas.

---

Una cuenta de ahorro que genera rendimientos como Cuenta Nu no es solo un producto financiero, sino una herramienta poderosa para la inclusión financiera en México. Al ofrecer accesibilidad, educación, confianza y la oportunidad de crecimiento económico, estas cuentas pueden romper las barreras que actualmente limitan el acceso a servicios financieros. Al hacerlo, no solo mejoran las vidas de las personas, sino que también contribuyen al desarrollo económico inclusivo del país.

Nu México, ha mostrado cómo democratizar el acceso al crecimiento del dinero puede ser un cambio de paradigma en la forma en que las personas interactúan con el sistema financiero. Al empoderar a los individuos para que tomen control de su futuro financiero, estas cuentas pueden jugar un papel crucial en transformar el panorama de la inclusión financiera en México.





## Derechos Nu México.

Esta publicación es una producción exclusiva de la plataforma Impacto Nu, creada, desarrollada y distribuida por Nu México, como parte de una iniciativa de investigación y análisis financiero que tiene como objetivo compartir aspectos importantes de cómo los clientes utilizan nuestros productos y servicios, así como el impacto que detonan en sus finanzas personales.

La reproducción de fragmentos del contenido, en la forma autorizada por la Ley de Derechos de Autor (Ley Federal 9.610/98), está permitida sin ningún tipo de alteración en su forma original, siempre que se cite la fuente.