

Los Préstamos Personales como herramienta de planeación financiera



Una mirada a los
hábitos, percepciones
y usos del crédito entre
generaciones en México





Contenido

1. Crédito con intención: el nuevo rostro del préstamo personal en México	 03
2. ¿Cómo los mexicanos administramos nuestras finanzas?	 06
3. Lo que buscan y lo que temen los mexicanos al pedir un préstamo personal	 09
4. Kueski y su impacto en la inclusión financiera	 11
5. Testimoniales Conclusión: El nuevo rol del préstamo personal en México	 14
6. Metodología	 16

Crédito con intención: el nuevo rostro del préstamo personal en México

1

En México, aún enfrentamos grandes desafíos en materia de inclusión financiera. Aunque el acceso a productos formales ha mejorado en los últimos años, los rezagos siguen siendo significativos: apenas el **68% de la población mayor de 18 años** ha tenido contacto con al menos un producto financiero.



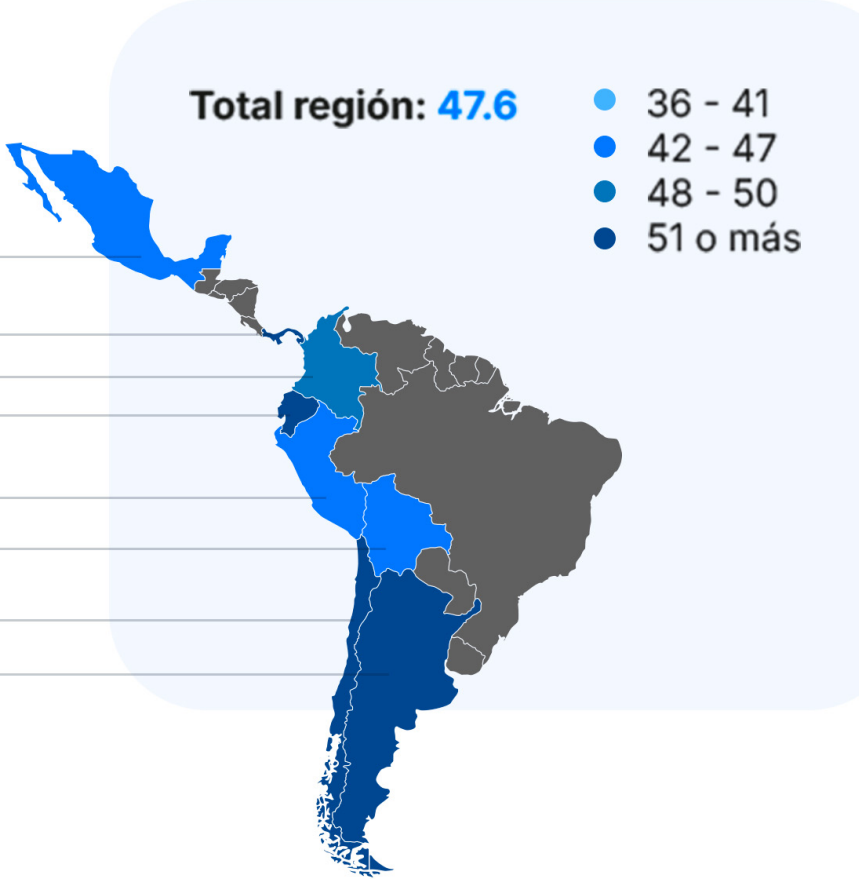
En el contexto latinoamericano, el panorama tampoco es alentador. México se ubica en el **último lugar entre ocho países de la región** (Perú, Chile, Ecuador, Colombia, Bolivia, Panamá, Argentina y México), en términos de inclusión financiera, con una calificación de apenas **42.6 puntos de 100 posibles**, por debajo del promedio regional de 45.5. Esto evidencia no solo un acceso limitado, sino también un bajo uso y percepción de calidad de los servicios financieros disponibles.

Ranking de inclusión financiera¹

(Índice, 2024)

Un mayor puntaje indica una mayor inclusión financiera:

-  **México:** 42.6
-  **Panamá:** 56.0
-  **Colombia:** 48.3
-  **Ecuador:** 53.2
-  **Perú:** 46.1
-  **Bolivia:** 43.7
-  **Chile:** 58.3
-  **Argentina:** 54.4



El índice indica:

Dimensión	¿Que mide?
Acceso	Si las personas pueden obtener y usar servicios financieros formales.
Uso	Qué tanto y con qué frecuencia usan esos servicios.
Calidad	Qué tan útiles, confiables y adecuados perciben los servicios.

¹ Fuente: Índice de Inclusión Financiera por IPSOS 2024

Esta realidad **se refleja también en el día a día:**

52%

población no bancarizada.

55%

de la población trabaja en la economía informal.

79%

de las transacciones aún se realizan en efectivo.

67%

no cuenta con tarjeta de crédito.

Durante mucho tiempo, el crédito se ha percibido como un recurso para salir del paso, no como una estrategia financiera.

Pero esa visión **está empezando a transformarse**. Cada vez más personas recurren al **préstamo personal como una herramienta estratégica** para organizar sus finanzas, anticiparse a imprevistos y construir un mejor futuro financiero.

El crédito empieza a ser visto **con intención**.

Para entender mejor este cambio, en **julio de 2025**, Kueski realizó un estudio entre **más de 2,000 usuarios** de su producto de Préstamos Personales, con el objetivo de conocer a fondo sus hábitos, emociones y decisiones financieras.

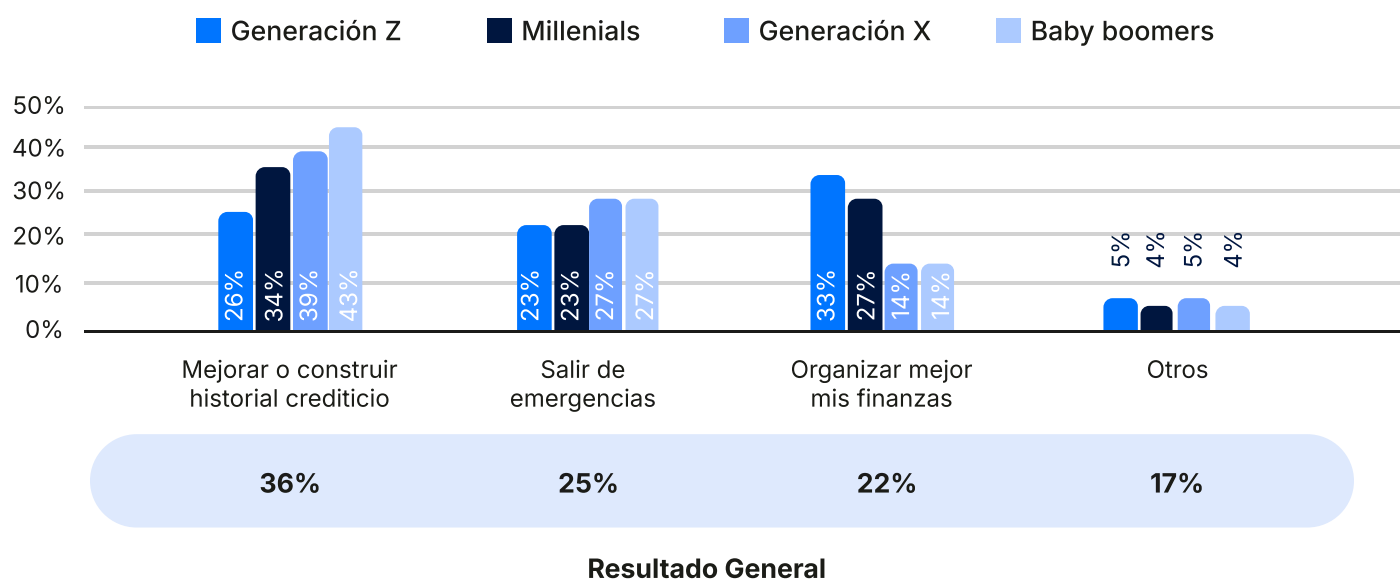
El resultado es claro: el consumidor mexicano está evolucionando.

¿Cómo los mexicanos administramos nuestras finanzas?

El 36% de los usuarios lo usa intencionalmente para mejorar su historial.

Según el estudio de Kueski, cada vez más personas usan el crédito personal como una herramienta estratégica, y no solo como un recurso de emergencia. Hoy, **el 36 % de los usuarios lo utiliza con la intención clara de construir o mejorar su historial crediticio**, y otro **21% lo emplea para organizar mejor sus finanzas personales**.

¿Cuál de estas opciones describe mejor el papel que tienen los préstamos personales?



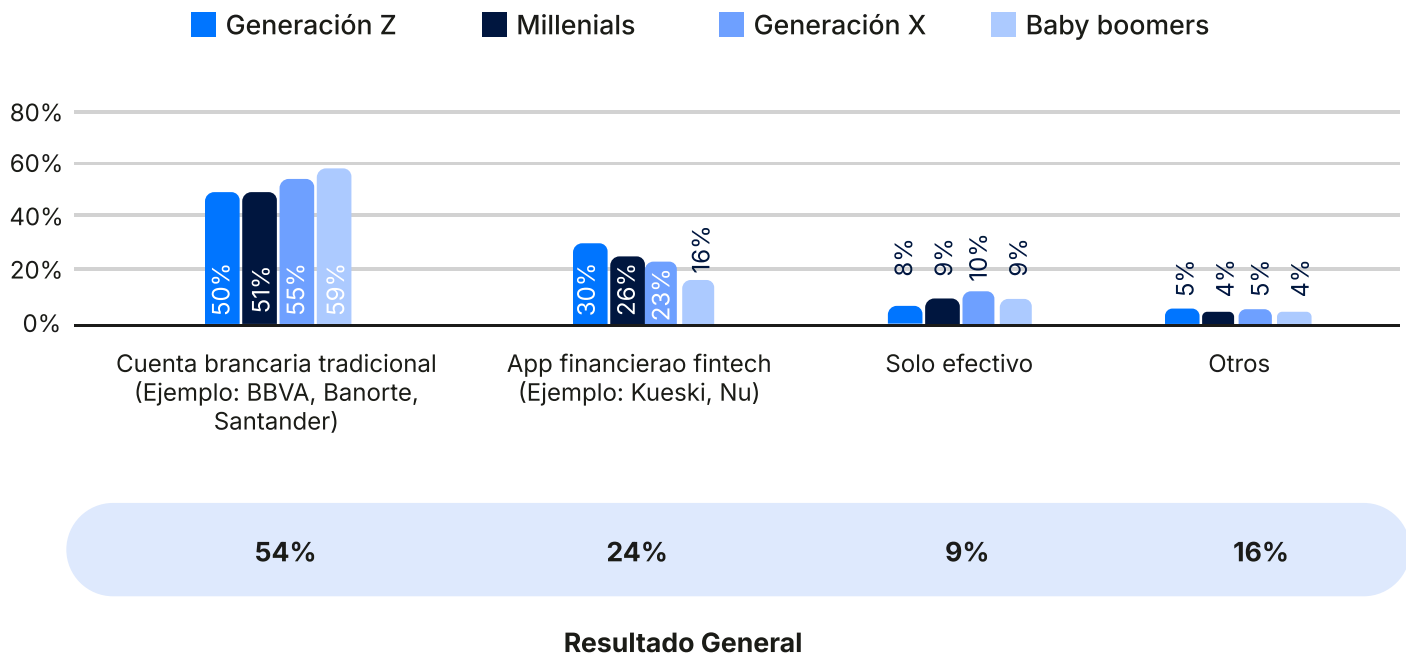
Este cambio de comportamiento habla de una **evolución en la mentalidad financiera**: el crédito ya no se asocia exclusivamente con crisis, sino con **planificación, orden y progreso**.

Aunque el **51% de los usuarios** aún utilizan **banca tradicional** para administrar su dinero, un **23 % ya prefiere apps fintech**, una preferencia que **se acelera entre millennials y generación Z**, quienes buscan soluciones más digitales, ágiles y sin fricciones.

Este cambio refleja una tendencia clara: **el manejo de las finanzas personales se está desplazando del mostrador al celular**.

A pesar de esta transición, **alrededor del 10 % de los usuarios aún administra su dinero únicamente en efectivo**.

¿Qué herramientas usas para administrar tus finanzas personales?



Qué herramientas usas para administrar tus finanzas personales?

El uso del crédito varía según la generación.

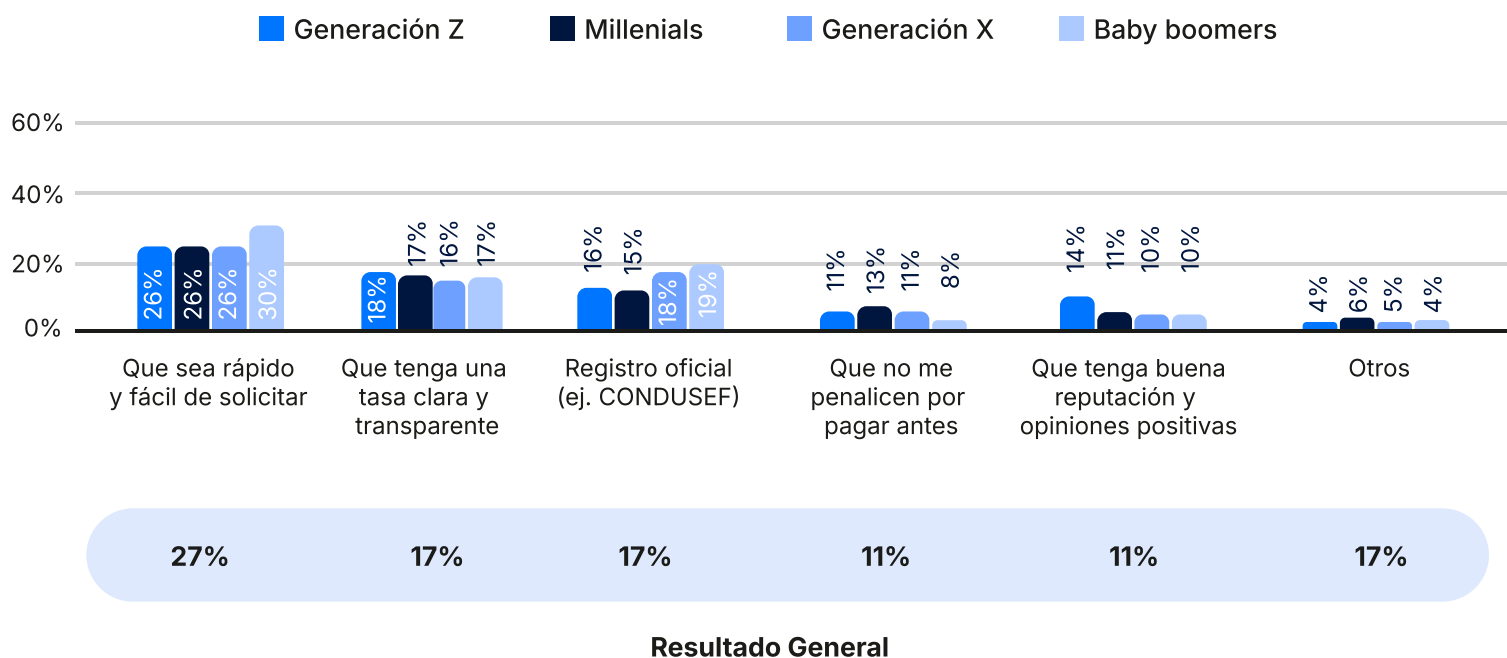
El 43% de los Baby Boomers lo usa para construir historial, mientras que el 33% de la Generación Z lo ve como una herramienta para organizar sus finanzas.

Lo que buscan y lo que temen los mexicanos al pedir un préstamo personal

Al solicitar un préstamo, las personas toman decisiones basadas en lo que valoran y en lo que desconfían. Estas elecciones revelan mucho sobre cómo se relacionan hoy con el crédito:

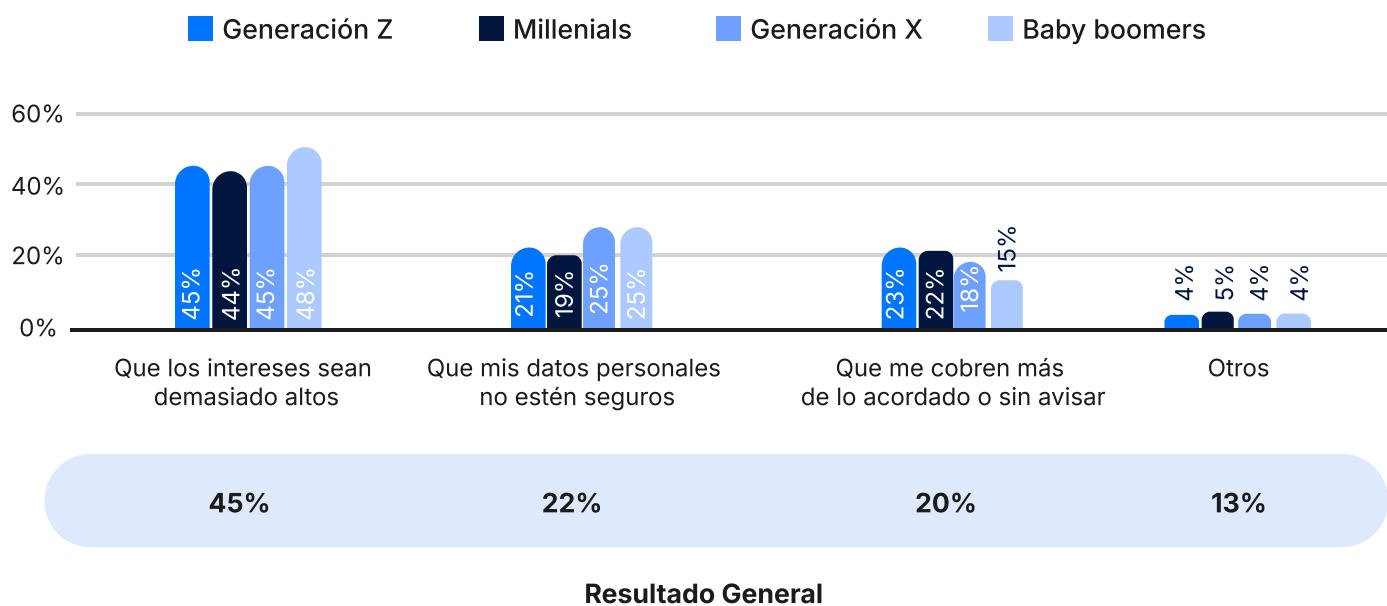
Lo más importante al momento de pedir un préstamo

Rapidez, facilidad, claridad y seguridad son los factores más relevantes para el consumidor.



Lo que más preocupa antes de solicitarlo

Las dudas más comunes se centran en el costo, la seguridad de la información y posibles cargos ocultos.



El usuario financiero de hoy

Quiere control desde el inicio:

- Condiciones claras
- Acceso simple
- Respaldo formal



Kueski y su impacto en la inclusión financiera

Kueski ha sido clave en la evolución del crédito digital en México desde 2012, ofreciendo acceso simple, sin fricciones y con impacto directo en la inclusión financiera.



1 de cada 5 usuarios

abrió su primera cuenta
bancaria gracias a
su experiencia
con Kueski.

A lo largo de más de una década, Kueski ha **depositado más de 30 millones de préstamos** en manos de personas que necesitaban soluciones inmediatas, accesibles y transparentes. Con una plataforma 100 % digital y una operación 100 % mexicana, ha contribuido a transformar la forma en que millones de personas se relacionan con el crédito.

Kueski ha permitido que más personas accedan a financiamiento **sin necesidad de tarjeta de crédito, avales o procesos complejos.**

Su modelo ha sido particularmente valioso para quienes nunca habían tenido una cuenta bancaria o historial previo.

Acceso que se **convierte en inclusión:**

20%

de sus usuarios abrió su primera cuenta bancaria para recibir su préstamo.

54%

dependía únicamente de fuentes informales de crédito antes de usar la plataforma.

71%

afirma que gracias al historial generado con Kueski pudo acceder a **otros productos financieros.**

Kueski destaca por su **nivel de confianza** y generación de **educación financiera digital:**

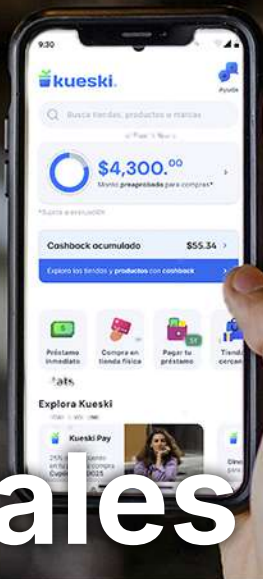
94%

percibe la plataforma como más transparente y confiable que otras instituciones.

91%

afirma que le ha ayudado a organizar mejor sus finanzas.

5 Testimoniales



"Pensé que sería como cualquier institución de crédito, pero fue diferente. En Kueski te explican todo con claridad: los montos, las fechas, cómo funciona. Lo recibes en el momento, sin esperar semanas ni depender de algún conocido. Me ha ayudado mucho para resolver emergencias, cubrir gastos importantes o simplemente adelantar pagos como servicios, el coche o la casa. Ya lo he usado varias veces y siempre con la misma confianza."



— Edson B.

"A mis 65 años, recibir este tipo de apoyo, con atención cálida y profesional, ha sido muy valioso. Gracias por confiar en mí y por su gran servicio."



— Isabel G.

"Yo ya llevo 10 préstamos. Me ha ayudado a hacer crecer mi negocio y ahora estoy por recibir uno más con pagos quincenales."



— Ángel J.

"Cuando se nos presentó la necesidad de un crédito, buscamos varias opciones y, por los comentarios y reseñas que encontramos, optamos por Kueski. El proceso fue muy rápido, fácil y transparente. Se siente hasta orgullo que haya una empresa mexicana que pueda apoyar a los demás cuando lo necesiten."



— Sahari C.

Conclusión:

El nuevo rol del préstamo personal en México



El préstamo personal está dejando atrás su papel de solución de emergencia. Hoy, es cada vez más utilizado como una herramienta de organización, planeación y construcción financiera.

Este cambio no ocurre en abstracto: se refleja en los hábitos, emociones y decisiones de las personas. Los usuarios priorizan procesos claros, rápidos y confiables, buscan construir historial y acceder a más oportunidades. Al mismo tiempo, aún enfrentan dudas, temores y brechas de información.

Lo que vemos no es solo una evolución en el uso del crédito, sino **una transformación más amplia en la forma en que las personas se relacionan con el dinero.**





Metodología

Los datos presentados en este reporte provienen de una encuesta aplicada por Kueski a **2,000 personas usuarias de Kueski Préstamos Personales**.

El levantamiento se realizó en línea y la muestra alcanzó un nivel de confianza del **95%** con un **margen de error del $\pm 5\%$** , asegurando una representación sólida de los hábitos de consumo observados dentro de esta población.



 **kueski**®



Acerca de Kueski

Kueski es la plataforma líder de compra ahora, paga después (BNPL) y crédito al consumidor en línea en América Latina, conocida por sus servicios financieros innovadores. Su producto estrella, Kueski Pay, permite a los clientes realizar compras y pagar después, tanto en línea como en tiendas físicas. Además, la empresa ofrece préstamos en línea mediante su producto Kueski Préstamos Personales. Aplicando inteligencia artificial, Kueski mejora el acceso a servicios financieros a gran escala. Hasta la fecha, ha emitido más de 30 millones de préstamos en México, beneficiando a individuos y emprendedores. Actualmente, el 33% de los principales comercios electrónicos en México ofrecen Kueski Pay como método de pago. Además, Kueski se destaca por su excelencia en producto con una calificación de 10 y una valoración de 5 estrellas en la CONDUSEF. Para más información, visita: <https://www.kueski.com/>

Contacto de prensa: Karen.herrera@kueski.com

Gracias.