

“Aplazame es un ejemplo único de integración entre la banca tradicional y una fintech”

ISIDRO SORIANO RESPONSABLE DE NEGOCIO DE APLAZAME

Aplazame celebró el pasado año su décimo año de vida, una trayectoria en la que se ha consolidado como una de las soluciones de pago aplazado de referencia en España.

Hablamos de ello con Isidro Soriano, responsable de negocio de Aplazame y también de Lendrock, la plataforma de financiación para coches 100% digital del grupo WiZink.

¿Cuándo y cómo surgió Aplazame?

Aplazame nació en 2014 con el objetivo de ofrecer soluciones de pago más accesibles tanto para los consumidores como para los comercios. Identificamos que los clientes podrían hacer más compras si contaban con opciones de pago inmediatas y flexibles, y que los comercios podrían incrementar sus ventas al ofrecer crédito instantáneo sin asumir riesgos. Esta reflexión nos llevó a desarrollar un método de pago aplazado integrado en el proceso de compra de las tiendas, combinando financiación y herramientas de marketing para potenciar las ventas.

Aplazame fue adquirida en el 2018 por WiZink y, hasta la fecha, ha incrementado en más de un 540% su negocio, cuenta con más de 1.800 comercios adheridos y supera el millón de clientes.

¿Cuáles son las principales ventajas competitivas que diferencian a Aplazame de otras opciones de financiación en el punto de venta disponibles en el mercado?

Aplazame es un ejemplo único de integración y colaboración entre la banca tradicional y una fintech. Contamos con la estabilidad y la capacidad financiera que nos aporta ser parte del grupo WiZink Bank, sin depender de otros inversores, y a su vez tenemos la agilidad de una fintech para desarrollar un producto digital, ágil y seguro.

Para los comercios, somos una solución de financiación adaptada a su sector. Personalizamos el proceso de financiación según la naturaleza de sus productos, y según su punto de venta online o físico. También adaptamos el ticket máxi-

mo financiable en cada industria según el perfil de riesgo del cliente. Enfocamos todo nuestro esfuerzo a que nuestros comercios asociados aumenten en más de un 20% su conversión, duplicando el valor del ticket medio e incrementando su recurrencia.

Todo ello, lo hacemos fomentando el acceso a crédito de forma responsable, evitando el sobre endeudamiento de sus clientes. Ofrecemos financiación para compras de hasta 6.000 euros, dependiendo del comercio. De esta manera, sus clientes se benefician de dos modos principales: por un lado, la instantaneidad en la concesión del crédito, ya que ofrecemos financiación inmediata sin papeleo, con un proceso de solicitud sencillo y rápido. Por otro, actuamos con flexibilidad y transparencia. En este sentido, los clientes pueden elegir Aplazame como forma de pago y escoger entre pagar en plazos desde 3 a 36 meses, dividir el total de la compra en 4 pagos sin intereses o pagar 15 días después de la compra. Además, eligen el número de cuotas y el día del mes en que desean pagar, con condiciones claras y sin comisiones ocultas.

Estas ventajas han convertido a Aplazame en uno de los partners más fiables del mercado para la concesión de financiación inmediata en punto de venta.

¿En qué tipo de tiendas puede usarse la solución que ofrecen?

Aplazame está disponible en más de 1.800 comercios en España, abarcando una amplia gama de sectores como electrónica, educación, moda, deportes, hogar y decoración, entre otros. Nuestra solución se integra tanto en tiendas online como físicas, adaptándose a las necesidades de cada comercio. Contamos con clientes como Renfe, LG España, Iberia Cards, Cecotec o Pc-Componentes, entre muchos otros.

¿Cómo ha adaptado Aplazame su estrategia para capitalizar el crecimiento del comercio electrónico y las demandas de los consumidores digitales?

De cara a los consumidores, hemos construido una experiencia de compra transparente y sin fricciones. A través de nuestro “Fast Checkout”, el cliente recurrente puede terminar su solicitud de crédito en apenas 3 clics. Además, tiene la opción de modificar su financiación, cambiar la fecha de pago de la cuota o amortizarla anticipadamente directamente desde nuestra App.



Para los comercios, hemos desarrollado una plataforma ágil que se integra fácilmente tanto en eCommerce como en puntos de venta físicos. Sabemos que la flexibilidad en este proceso es clave y por ello ofrecemos varios métodos de integración.

Además, proporcionamos herramientas de marketing que permiten a los comercios diseñar campañas de financiación personalizadas, segmentando por precio, producto e incluso por audiencia. Esta funcionalidad llega a impulsar las ventas financiadas de nuestros comercios en más de 130% en periodos valle.

¿Qué medidas de seguridad implementa Aplazame para proteger la información y garantizar la tranquilidad de sus usuarios?

Como parte de WiZink, contamos con la robustez y solidez de una entidad financiera supervisada por el Banco de España. Implementamos estrictos protocolos de seguridad y cumplimos con todas las normativas vigentes para proteger la información de nuestros usuarios, garantizando su tranquilidad en cada financiación.

¿Cuáles son los planes de expansión y desarrollo de Aplazame?

Nuestro objetivo es continuar nuestra senda de crecimiento en el mercado español y explorar oportunidades de internacionalización. Buscamos incrementar el número de comercios asociados y desarrollar nuevas funcionalidades que se adapten a las necesidades cambiantes de consumidores y comerciantes.

Estamos comprometidos en seguir innovando y ofreciendo soluciones que beneficien tanto a los consumidores como a los comercios, consolidándonos como líderes en financiación flexible en el punto de venta.