

"Cada lead que generamos es una oportunidad real de negocio"

SERHIY HOLOVANOV FUNDADOR DE LEADS FOR FINANCE

Leads for Finance es una firma especializada en la captación de clientes para el sector financiero. Hablamos con su fundador, Serhiy Holovanov.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Leads for Finance nació en 2018 en Barcelona, impulsada por visión estratégica, experiencia en marketing digital y conocimiento del sector financiero. Desde el inicio, nuestro objetivo fue conectar a los consumidores con productos financieros de calidad, mediante un modelo de captación basado en transparencia, tecnología y rendimiento medible. Fundé la empresa junto con mi exmujer y madre de mi hijo, como un proyecto conjunto basado en la confianza y la colaboración. Pedimos dinero a nuestra familia y, desde entonces, hemos trabajado únicamente con fondos propios, manteniendo el control total sobre nuestras decisiones y valores. Desde septiembre de 2024 soy el único propietario de las acciones, lo que consolida el liderazgo de Leads for Finance y refuerza nuestra independencia. No dependemos de inversores externos, lo que nos permite tomar decisiones estratégicas a largo plazo sin comprometer nuestros principios.

¿Cuál es la propuesta de valor de Leads for Finance para el sector?

Leads for Finance se ha convertido en una de las tres empresas con mayor volumen de captación de clientes para el sector financiero en España. Nuestra propuesta de valor se basa en tres pilares fundamentales. El primero es la calidad y precisión en la generación de leads. No generamos tráfico masivo sin control, sino que utilizamos inteligencia artificial y análisis de datos avanzados para ofrecer leads altamente cualificados, asegurando que los clientes potenciales sean relevantes y tengan una alta tasa de conversión. El segundo pilar es la innovación tecnológica y la optimización del rendimiento, gracias a un sistema de *scoring* basado en IA que analiza cada lead en tiempo real y lo envía automáticamente a la entidad financiera que mejor se

ajusta a su perfil. Esta optimización mejora la conversión y maximiza la rentabilidad para nuestros clientes. En tercer lugar, la ética y la transparencia. No promovemos productos que fomenten el sobreendeudamiento irresponsable, no trabajamos con bases de datos obtenidas sin consentimiento y cumplimos rigurosamente con el RGPD y la Ley de Protección de Datos española. Trabajamos exclusivamente con bancos, fintechs y entidades de crédito.

¿Cuál considera que es su principal ventaja competitiva y cómo la mantiene en un entorno económico tan dinámico?

Nuestra principal ventaja competitiva es nuestra capacidad de adaptación y eficiencia operativa. En un mercado que cambia constantemente, Leads for Finance ha sabido ajustarse a las tendencias del sector financiero y del marketing digital sin perder su esencia. En 2023, atravesamos un año desafiante, en el que la facturación cayó a 4 millones de euros debido a cambios en el mercado. Sin embargo, en 2024 logramos una recuperación rápida y eficiente, alcanzando una facturación de 6,7 millones de euros, gracias a una reestructuración estratégica que nos permitió operar de manera más ágil y rentable. Además, nuestra independencia financiera nos da una flexibilidad única para adaptarnos a los cambios del mercado sin depender de decisiones de terceros.

Otro factor clave es nuestro



equipo de alto nivel, formado por profesionales con amplia experiencia en tecnología, marketing y banca digital. Nos aseguramos de que cada miembro del equipo comparta nuestros valores de transparencia, integridad y compromiso con la calidad, lo que refuerza la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nos dirigimos a bancos, fintechs y entidades de crédito que buscan leads de alta calidad y con un alto nivel de conversión. Trabajamos con entidades financieras de primer nivel, incluyendo BBVA, Banco Sabadell, OpenBank, Younited Credit y Cetelem, entre otros. Nuestra estrategia se basa en construir relaciones de largo plazo,

La empresa se posiciona como una de las tres principales captadoras de clientes para el sector financiero en España, gracias a su sistema de scoring basado en inteligencia artificial

donde la confianza, la transparencia y la calidad de los leads sean los pilares fundamentales.

¿Cómo han evolucionado sus servicios en los últimos años y cuáles

les son sus proyecciones para el futuro?

El mercado ha evolucionado rápidamente hacia la digitalización y automatización de la captación de clientes, y nosotros hemos sabido adelantarnos a esa tendencia. En los últimos tres años, hemos logrado grandes avances en integraciones por API con bancos y entidades financieras, optimizando la conversión de clientes en tiempo real. En 2025, lanzamos nuestra propia plataforma de Performance Marketing, que permite a otras empresas automatizar y optimizar sus procesos de captación de clientes mediante inteligencia artificial y machine learning.

¿Cómo está posicionando Leads for Finance para enfrentar posibles escenarios de recesión o volatilidad del mercado?

Nuestra estrategia se basa en innovación, eficiencia operativa e independencia financiera. Aplicamos inteligencia artificial en marketing para optimizar la segmentación y personalización de campañas. Además, no depender de inversores externos nos da mayor flexibilidad en tiempos de incertidumbre.

Apostamos por la eficiencia operativa, asegurando que nuestros recursos sean utilizados de la manera más eficaz. Además, la confianza de nuestros clientes nos permite mantener relaciones sólidas y seguir creciendo incluso en escenarios económicos desafiantes.

¿Cómo miden el retorno de inversión para sus clientes en el sector financiero?

La medición de resultados se lleva a cabo mediante la valoración del coste de adquisición del cliente (CAC), donde optimizamos cada euro invertido en publicidad para maximizar el rendimiento. Además, analizamos la rentabilidad del lead dentro de la entidad financiera (LTV) y nos enfocamos en mejorar continuamente la tasa de conversión de leads en clientes reales. En este sentido, nuestra tecnología propia y las integraciones por API nos permiten optimizar cada fase del proceso para ofrecer resultados tangibles a nuestros clientes.



Equipo Leads for Finance

LeadsForFinance.com
MilPrestamos.com
PrestamoPro.com