

"Nuestra ventaja no está en captar usuarios, sino en la solidez del sistema"

Carlos Martín CMO de ID Finance - Plazo

Plazo alcanza la rentabilidad en España con cerca de 500.000 usuarios. Su modelo integra operativa, financiación e inteligencia artificial para simplificar la gestión financiera diaria y mejorar la toma de decisiones. Hablamos de ello con Carlos Martín, CMO de ID Finance - Plazo.

Plazo nació con la promesa de mejorar el bienestar financiero. ¿Qué problema concreto del usuario español detectaron que la banca tradicional no estaba resolviendo?

Cuando empezamos a construir Plazo, detectamos una brecha entre las necesidades reales de los usuarios y el diseño de muchos servicios financieros. Había acceso a productos, pero no a herramientas que ayudaran a entender mejor la economía cotidiana y tomar decisiones más informadas. La experiencia seguía siendo poco intuitiva: procesos largos, información dispersa y escasa visibilidad sobre cómo optimizar gastos o gestionar la liquidez. Plazo nace para simplificar esa experiencia y ofrecer una app desde la que gestionar el dinero con claridad y acceder a soluciones de forma ágil.

Han alcanzado cerca de 500.000 usuarios en España. ¿Cuál ha sido la clave para crecer en un mercado tan competitivo?

El crecimiento combina captación eficaz y un producto con capacidad de fidelización. Los canales digitales permitieron dar visibilidad y atraer usuarios con eficiencia, pero la clave ha sido el valor en el día a día. Cuando una app facilita la gestión del dinero, permite fraccionar pagos y ofrece ventajas tangibles, se convierte en una herramienta recurrente. Ese uso

Plazo ha construido su crecimiento sobre un uso recurrente que convierte la app en una herramienta diaria para gestionar el dinero.

La compañía defiende que la inteligencia artificial eleva la precisión y la responsabilidad en la concesión de crédito.

continuado es lo que consolida una base sólida.

Plazo ya es rentable desde finales de 2025. ¿Qué palancas han sido determinantes?

La rentabilidad es fruto de un desarrollo progresivo. Primero se construyó una base tecnológica sólida y se ampliaron funcionalidades. Con el crecimiento, el modelo ha ganado profundidad gracias a la combinación de operativa transaccional, financiación y acuerdos con partners. Al ser una plataforma digital, cada nuevo servicio incrementa el valor sin aumentar



proporcionalmente los costes, lo que facilita la escalabilidad.

Integran cuenta, tarjeta y financiación en una sola app. ¿Dónde está la diferenciación?

Muchas fintech ofrecen servicios fragmentados. La diferencia de Plazo está en conectar la operativa diaria con el acceso a financiación en un mismo entorno. Esa integración permite una experiencia más coherente y entender mejor el comportamiento del usuario para ofrecer soluciones más ajustadas. La clave no es acumular funcionalidades, sino cómo se conectan.

El acceso a financiación es uno de sus pilares. ¿Cómo equilibran crédito y riesgo?

El equilibrio se basa en tecnología y coordinación interna. La plataforma integra verificación de identidad, biometría y análisis automatizado para evaluar perfiles con precisión y agilizar la concesión. Además, el área de Riesgos trabaja estrechamente con Producto, Marketing, Finanzas o Compliance. Esto ha permitido definir una estrategia equilibrada: facilitar crédito a clientes solventes sin ser ex-

cesivamente restrictivos. Encontrar ese punto requirió tiempo y aprendizaje hasta ajustar el nivel de riesgo en Plazo Credit **, manteniendo un enfoque responsable.

El programa de cashback promete hasta un 10%. ¿Es sostenible?

El cashback es parte del producto, no solo una herramienta de captación. A través de la tarjeta de Plazo*, los usuarios recuperan un porcentaje de sus compras: hasta el 3% en supermercados y hasta el 10% en otras categorías. Más allá del incentivo, mejora el poder adquisitivo en el gasto cotidiano y refuerza el uso recurrente de la app.

Han incorporado servicios no financieros. ¿Quieren ser una "super app"?

La evolución responde a una idea: muchas decisiones que afectan al bienestar financiero no son estrictamente bancarias. Por eso Plazo integra servicios mediante acuerdos con plataformas especializadas, como consultas legales, médicas y veterinarias o herramientas para optimizar tarifas energéticas. El objetivo no es acumular ser-

vicios, sino construir un ecosistema coherente que mejore la economía doméstica.

La inteligencia artificial está en el núcleo del producto. ¿Qué decisiones están automatizadas?

La IA ya es estructural en procesos clave. Uno de los más visibles es la verificación de identidad en el registro, que permite validar usuarios en segundos con altos estándares de seguridad. En financiación, forma parte del análisis de riesgo y la evaluación de solvencia. Procesar información con mayor granularidad permite tomar decisiones más precisas y equilibradas.

En este contexto, la ventaja competitiva depende de la solidez del sistema que sustenta la decisión. La integración de datos y modelos permite articular procesos más coherentes y trazables. Más que acelerar procesos, la IA está redefiniendo la precisión y la responsabilidad en la toma de decisiones financieras, dentro de un entorno regulatorio cada vez más exigente.

AVISO LEGAL

* Tarjeta PLAZO emitida y gestionada por PECUNIA CARDS EDE, S.L.U. Entidad de Dinero Electrónico supervisada por el Banco de España e inscrita con el número CSB 6707 (servicioatencioncliente@pecuniacards.es), servicio ofrecido a través de la App de IDFINANCE PLAZO, S.L.U.

** Línea de crédito concedida por Plazo Credit, S.L.U., subsidiaria del Grupo ID Finance. Ejemplo representativo: para una línea de crédito de 2.000 € alcanzando el máximo en la primera disposición; TIN 21,70% y TAE 23,99% anual, tipo fijo, pago aplazado en modalidad revolving mediante cuotas periódicas flexibles, pagadero en 48 cuotas mensuales iguales de 62.69€. Importe total adeudado 3006.73€. El impago conlleva comisión por la gestión de cuotas impagadas que se aplican por fases dependiendo de las gestiones de recobro efectuadas. Consulte términos y condiciones antes de solicitar.

La modalidad de pago revolving implica que la deuda se renueva automáticamente con cada disposición. El plazo de amortización puede prolongarse y el coste total del crédito incrementarse considerablemente si se realizan nuevas disposiciones o si se reduce el importe de la cuota.

