

ID Finance se alía con receeve para construir el futuro del cobro y recuperación de deudas post Covid

Las herramientas en la nube de Machine Learning e Inteligencia Artificial de receeve automatizan la relación con los usuarios, aumentando una media del 30% el cobro de deudas en los primeros 30 días tras el vencimiento. Además, su integración no requiere programación, y responde en todo el ciclo de la deuda, mejorando la experiencia de usuario con adaptación individualizada de la comunicación según cada perfil de deudor. IDF ha superado los 100 millones de euros y los 3'8 millones de usuarios registrados

ID Finance (IDF), líder europea en tecnología financiera, ha firmado un acuerdo con receeve, la plataforma "no-code" de recobro líder en Europa, para unificar su tecnología de cobro y recuperación de deuda. IDF, que ha superado los 100 millones de euros de ingresos y 3'8 millones de usuarios registrados en 2020 en España y Latinoamérica, ahora integrará la plataforma todo en uno de recopilación, incluido CRM, y las herramientas de Machine Learning e Inteligencia Artificial (IA) de receeve para automatizar la relación con los usuarios, utilizando el contenido correcto en el momento adecuado. Esta tecnología aumenta una media del 30% el cobro de deudas en los primeros 30 días tras el vencimiento. Además, ayuda a los clientes con reclamaciones pendientes a volver a un bienestar financiero, y a IDF mejorando la experiencia de usuario y el rendimiento general de la compañía.

Con sede en Barcelona, ID Finance emite tarjetas de débito en Europa bajo la marca Plazo, y opera una plataforma automatizada de préstamos al consumidor que aprovecha los datos bancarios abiertos. Gracias a esta alianza con receeve, la startup alemana nativa en la nube que mejora los resultados de todo el ciclo (end-to-end) del cobro y recuperación de deuda gracias al impulso de la IA, IDF eliminará los silos de datos para poder utilizar los datos de cobro para optimizar la recuperación en cada fase e informar los modelos de decisión de préstamos.

Marco Silva, Chief Operating Officer de ID Finance, ha asegurado que "estamos encantados de integrar la herramienta extremo a extremo de receeve. Podemos aprovechar nuestra inversión previa en tecnología y, al mismo tiempo, mejorar rápidamente nuestras operaciones durante estos tiempos de incertidumbre. Los datos a los que ahora podemos acceder ayudan a mejorar el servicio a nuestros clientes, a empoderar a nuestros empleados y a optimizar el uso de la información sobre cobros en IDF para ayudar a mantener a nuestros clientes en el "buen camino" y ayudarles a volver a una situación de bienestar financiero cuando sea necesario".

El resultado es un modelo dinámico basado en IA que previene pérdidas evitables en todo el ciclo de vida del crédito, desde su origen hasta el cobro o la venta de la deuda. Al mismo tiempo, receeve se centra mucho en crear la mejor experiencia para el cliente gracias a sus datos y al Machine Learning, que optimiza los canales y la comunicación, incluyendo incluso la participación de agentes cuando los modelos recomiendan la asistencia humana para mejorar la eficacia del cobro.

Paul Jozefak, co-fundador y CEO de receeve, ha añadido que “estamos orgullosos de trabajar con IDF, una de las FinTech de crecimiento más rápido de Europa, como nuestro primer cliente español. Hemos entrado hace poco en el mercado español, a la vez que Seaya Ventures invertía en nuestra compañía. Al agregar y mejorar continuamente los datos del cliente desde el servicio hasta el cobro y la asignación de agencias, proporcionamos carteras calificadas y que cumplen con la normativa, que son fáciles de valorar y revisar para la venta, si fuera necesario. Esto es clave ya que según el informe anual del Banco Central de España: ‘No descartan la posibilidad de que se materialice un mayor riesgo de impago a medio plazo’”.

Para afrontar la incertidumbre generada tras el Covid, la alianza de IDF con receeve ofrece una solución tecnológica. Con ella, los equipos internos de cobro pueden gestionar y resolver reclamaciones vencidas y los equipos financieros controlar el cobro desde la etapa inicial hasta la asignación a agencias de cobro de deudas, de préstamo en mora, a la vez que ofrecen una experiencia fluida a los clientes, agentes y agencias asociadas.

Datos de contacto:

Alvaro Troyano
628500944

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Finanzas Emprendedores E-Commerce Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>