



DIGITALORIGIN

PASCAL PEGAZ-PAQUET,

PRESIDENTE EJECUTIVO Y COFUNDADOR DE DIGITAL ORIGIN

Nuestra tecnología es capaz de procesar miles de datos, evaluar y medir el riesgo del usuario, y conceder (o denegar) un crédito en sólo 30 segundos.

Recientemente su compañía, newbanq, ha cambiado de nombre a Digital Origin. ¿Por qué este cambio?

newbanq ha cambiado de nombre a Digital Origin porque creemos que refleja mejor nuestros orígenes digitales y refuerza nuestro posicionamiento como empresa tecnológica proveedora de servicios online. Dentro de la empresa y de nuestros productos Quebueno.es y Pagamastarde.com todo sigue igual: seguimos trabajando para encontrar nuevas formas de ofrecer financiación a nuestros usuarios.

¿Cuál es la misión principal de Digital Origin?

Nuestro eslogan principal es:

"Redefiniendo la relación que tienen los consumidores con la financiación". Todo lo que hacemos va en este sentido. Usamos la tecnología para suprimir todo lo que complica habitualmente la obtención de un crédito. Trabajamos a través de un motor que es el encargado de tomar decisiones y analizar todos los datos que recogemos online sobre nuestros usuarios. Nuestra tecnología es capaz de procesar miles de datos, evaluar y medir el riesgo del usuario, y conceder (o denegar) un crédito en sólo 30 segundos. Este motor se hace más inteligente cada día. Contra más datos logremos tener, más préstamos conseguimos hacer y

consecuentemente mejor estamos como empresa.

¿Qué tipo de servicios ofrecéis a las empresas?

Disponemos del servicio Pagamastarde.com destinado a las tiendas online. También contamos con un producto financiero llamado Quebueno.es relacionado con los préstamos a corto plazo.

Además, recientemente hemos adquirido Telecoming Payment Solutions que refuerza y complementa nuestra oferta de soluciones de pago para el ecommerce. Esta adquisición es muy importante puesto que permite a nuestros clientes disfrutar de la tranquilidad y confianza de trabajar con un proveedor de servicios de pago supervisado por el Banco de España.

Explicarnos un poco más sobre este producto financiero llamado 'Qué bueno', ¿en qué consiste?

Quebueno.es es un producto de "cash on demand". En este caso seríamos la competencia de los descubiertos bancarios. El cliente tan sólo debe rellenar un formulario online muy sencillo y rápido para pedir un préstamo de corto plazo. Son préstamos de bajo importe (hasta 300 €) y hay que devolverlos como máximo en 30 días. El servicio está disponible 24 horas 7 días a la semana, y el dinero queda ingresado en la cuenta del cliente en menos de 15 minutos y todo ello sin necesidad de enviar papeles. Lo más relevante del sistema es que se gestiona de modo 100% automatizado a través de Internet.

"Rechazamos el 80% de las solicitudes que nos llegan, lo que demuestra lo importante que es para nosotros la selección de nuestros clientes."

También disponéis de un innovador sistema nombrado 'Paga + tarde' ¿cuáles son sus características?

Paga + tarde es un sistema de pago destinado a las tiendas online. En el momento de pagar el usuario elige Pagamastarde.com en vez de Paypal o VISA.

En ese momento tendrá que contestar a 2 o 3 preguntas y, si lo aceptamos, recibirá su pedido sin pagarlo. Nosotros somos los que pagamos a la tienda online, y el usuario tendrá que pagarnos a nosotros.

Podrá pagar en un plazo de 15 días hasta 4 meses. Hay varias opciones. También usamos nuestro motor de decisión online para aceptar o denegar la petición. Se trata de un sistema instantáneo.

Os definís como una empresa comprometida con el desarrollo de una gestión "responsable, transparente y respetuosa" con los clientes. Tres cualidades que hoy en día valora mucho el cliente ¿Es así?

Invertimos en la decisión, no en el recobro. Es decir, queremos que los clientes cumplan con sus obligaciones. Por eso hemos de ser totalmente transparentes con ellos. Rechazamos el 80% de las solicitudes que nos llegan, lo que demuestra lo importante que es para nosotros la selección de nuestros clientes. Sólo prestamos dinero cuando estamos seguros de que la persona nos lo puede devolver.

Por eso tenemos reglas muy claras en lo que respecta a nuestros productos y que, a su vez, nos diferencia de la competencia: En Quebueno.es no hacemos Rollover, es decir, cuando vence el crédito, vence. No se puede prorrogar o alargar. Un cliente que quiere otro crédito para pagar el primero, acaba en recobro.

También damos la posibilidad al cliente de cambiar su fecha de vencimiento, pero únicamente para adelantarla. El interés se reducirá a la prorrata, sin ninguna penalización.

"Recientemente hemos adquirido Telecoming Payment Solutions que refuerza y complementa nuestra oferta de soluciones de pago para el ecommerce."

¿Qué diríais que os diferencia de otras empresas que ofrecen servicios financieros online?

Principalmente son dos cosas las que nos diferencian: la tecnología y la deontología.

Nuestro motor de decisión es único en España, ya que nadie hace préstamos online sin pedir papeles o credencial de la cuenta bancaria.

Recientemente habéis adquirido la empresa Pagantis ¿cuáles son los objetivos de esta compra?

La compra de Pagantis se inscribe en el desarrollo de Pagamastarde.com. Es una etapa mayor.

Pagantis es una empresa que ha desarrollado una pasarela de pago por tarjetas bancarias. Además de tener acuerdo con EURO 6000 y CECA tiene una licencia europea de entidad de pago y está regulada por el Banco de España. Estamos listos para entrar en el mercado.



de izq. a derecha, los tres socios fundadores de Digital Origin: Pascal Pegaz-Paquet, Marta Plana y Rolf Cederström