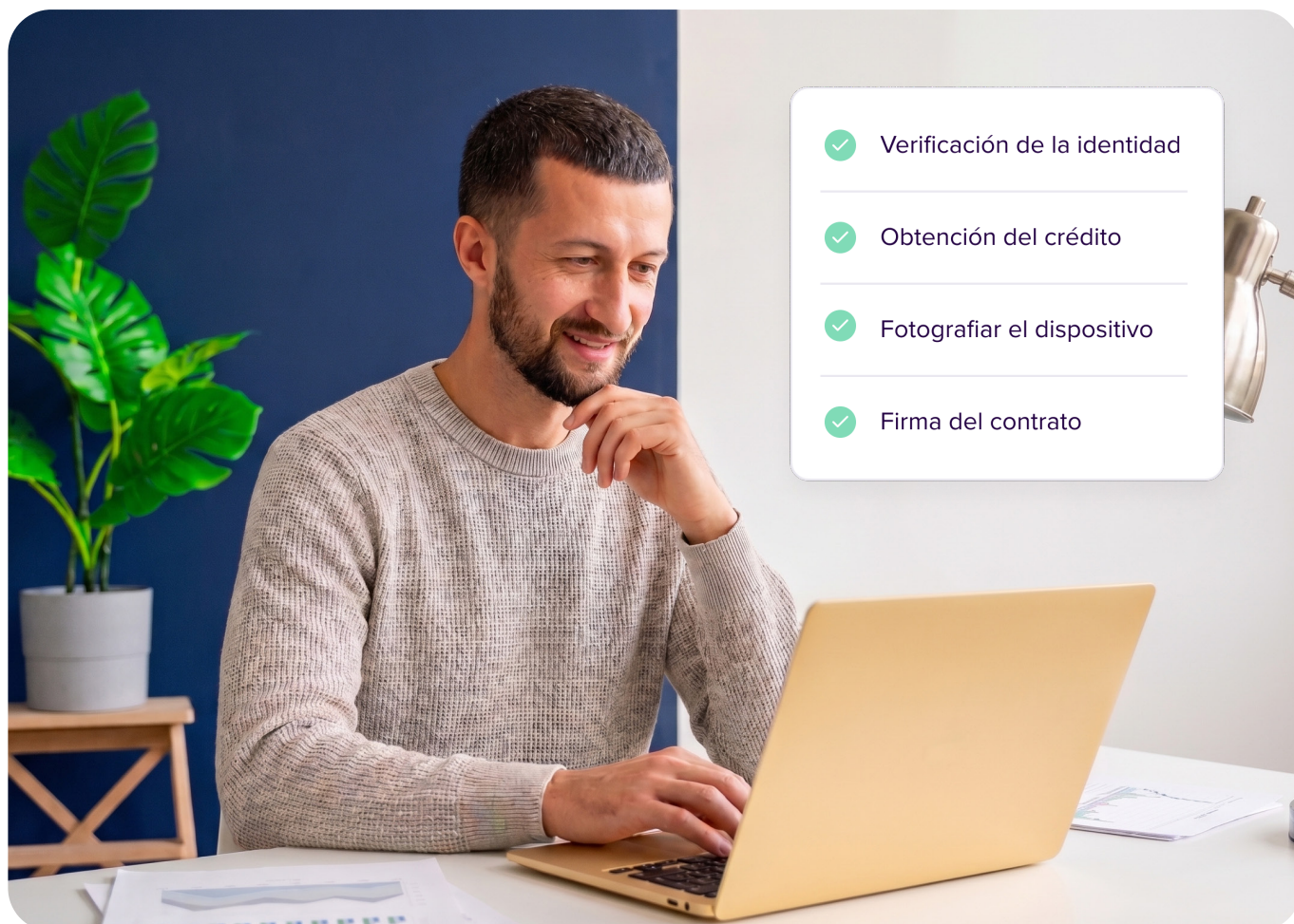


Renting tecnológico al instante: contratación y activación web, call-center y presencial





EL CLIENTE

Rentik es el **primer servicio de renting en gran distribución** en España. Como compañía **FinTech e InsurTech** innovadora, ha redefinido el acceso a la tecnología con un modelo “Device-as-a-Service” (DaaS), con un **enfoque omnicanal, multi-categoría y multi-marca** que genera un impacto directo en los ingresos y el rápido crecimiento del negocio.

Para sostener esta **fuerte expansión**, Rentik distribuye sus servicios a través de una sólida **estrategia omnicanal** que abarca su entorno online (**rentik.com** y **socios online**), **venta telefónica (Call Center)** y **más de 2.000 puntos de venta físicos**. Incluye un **catálogo dinámico y complejo** de dispositivos de todas las **marcas**, así como servicio de reacondicionados o TickSwap.

Su capilaridad presencial está apoyada por grandes referentes del sector, operando no solo en las tiendas y web de **Phone House**, gestionado por **Dominion Global** en España, sino también a través de una extensa red de distribuidores y colaboradores que incluye a líderes como por ejemplo **Finetwork**, Ticnova, Avatel, **PCBox.com**, Parlem, Biomovil, Embou, **Blaveo**, distribuidores autorizados de **O2** o Tecnishop, entre otros.

Además, la compañía abarca la totalidad del mercado ofreciendo **soluciones tanto para particulares (B2C)** como para empresas a través de su segmento **Rentik Business (B2B)**, lo que implica gestionar **diferentes niveles de complejidad** en las necesidades de contratación, validación corporativa (KYB) e identidad (KYC).

EL RETO

Para Rentik, el reto principal consistía en diseñar un **funnel de contratación y activación omnicanal digital en tiempo real seguro frente al fraude y el impago**, manteniendo al mismo tiempo una **experiencia de cliente ágil**, intuitiva y sin fricciones en todo el proceso. Al operar con bienes tecnológicos de **alto valor**, el **riesgo de crédito es crítico**, por lo que garantizar una conversión fluida sin sacrificar el control operativo era vital.

El desafío requería **orquestrar un proceso de activación** que funcionase de manera idéntica y centralizada en **tres canales muy distintos: la web (rentik.com y socios digitales), televenta en call center y tiendas físicas**.

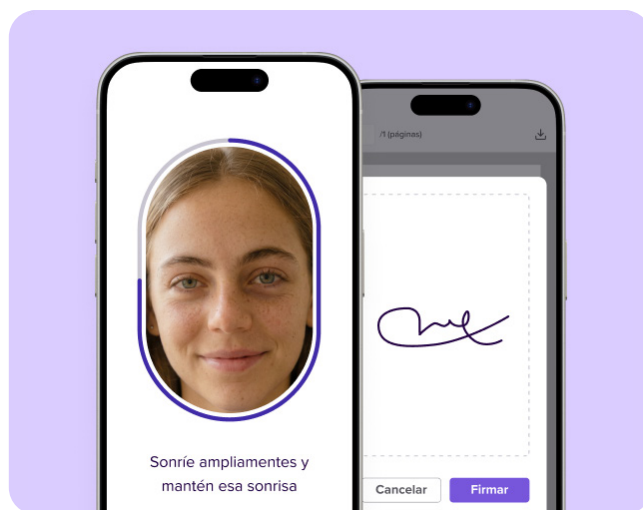
- **Prevención de Fraude e Identidad (KYC/KYB):** Rentik necesitaba validar la identidad biométrica de particulares (B2C) y la representación legal de empresas (Rentik Business).
- **Gestión de Scoring IA y Open Banking:** Conexión en tiempo real con modelos de riesgo y normativas PSD2/3 externas para tramitar y aprobar operaciones de crédito.
- **Contratación de Renting y Seguros con Trazabilidad:** Flujos de captura desde múltiples perspectivas para dejar constancia en el audit-trail, asegurando el estado exacto del terminal

independientemente del canal de venta.

- **Sincronización de canales (web, telefónico y tiendas) y comunicaciones directas** para permitir que un cliente inicie el proceso en la web y lo finalice asistido telefónicamente o en un punto de venta.

Todo ello debía **ejecutarse en un único flujo transaccional**, optimizado para mantener altas tasas de conversión con niveles de fricción mínimos y capaz de integrarse vía API con los sistemas core de Rentik, motores de scoring, aseguradoras y plataformas de prevención de fraude así como los sistemas de sus partners.

Rentik requería un partner tecnológico con experiencia contrastada en el sector **fintech/retail**, solidez en el desarrollo de onboarding digital y capacidad de integración de herramientas de **identidad digital y firma**: así se consolidó el proyecto con Tecalis.



LA SOLUCIÓN

Tecalis diseñó y desarrolló un **flujo de contratación y activación a medida**, sustentado en la potencia de **Tecalis Identity** (para procesos KYC/KYB y scoring) y **Tecalis Sign** (para la firma de contratos). Se crearon **entornos fluidos para los tres canales** (web, tienda y call center), garantizando seguridad y conversión.

El proyecto se abordó estructurando funcionalidades clave:



01 FRAUDE, IDENTIDAD (KYC/KYB) Y FIRMA ELECTRÓNICA

El flujo integra un sistema avanzado de **biometría** y **validación digital**. Una vez aprobado el scoring, el contrato de renting se firma mediante **Tecalis Sign**. El flujo permite que un operador del call center o un comercial en tienda envíe la petición de firma al smartphone del cliente, completando el proceso con plena validez legal al instante.



02 OPEN BANKING (PSD2/3) Y SCORING IA



Para mitigar el riesgo de impago sin añadir fricción documental, el sistema se integra con tecnologías de Open Banking. Esto permite analizar la salud financiera del usuario en tiempo real mediante **modelos de scoring basados en Inteligencia Artificial**, aprobando o denegando la operación de crédito en segundos sin necesidad con o sin que el cliente suba nóminas o recibos.

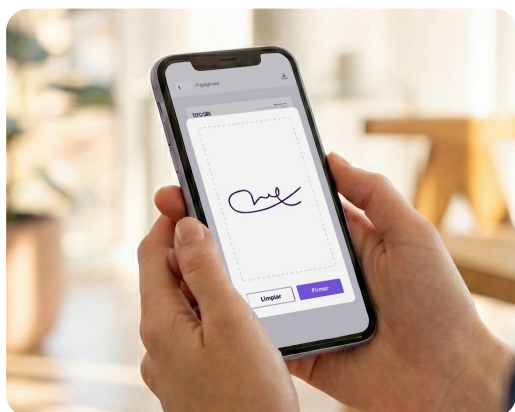


03 AUDITORÍA DE DISPOSITIVOS PARA SEGUROS

Dentro del flujo de protección y seguro móvil, Tecalis implementó un sistema de **captura inteligente**. La plataforma exige sacar **fotografías del terminal desde varias perspectivas**, generando un **audit-trail inmutable** que deja constancia visual y técnica del estado exacto del dispositivo antes de asegurar o tramitar devoluciones, reduciendo drásticamente el fraude.



04 FIRMA ELECTRÓNICA CON QTSP-EIDAS EN UE E INTERNACIONAL



Se estructuró en torno a varios **pilares tecnológicos diseñados ad-hoc** para satisfacer las particularidades del modelo de negocio **Fintech** de la **compañía** y sus **socios**, destacando la innovación en la verificación de usuarios, la evaluación de riesgos, la formalización de contratos y la certificación visual de activos con herramientas de ventas integradas a través del **BSS Única©** diseñado por Tecalis.



05 AUTOMATIZACIÓN TOTAL Y AUTONOMÍA OPERATIVA

Funnel de contratación inteligente que logra el equilibrio perfecto entre la **máxima seguridad exigible a una entidad financiera** (aunque Rentik no lo sea, se realiza este máximo nivel de exigencia) y una **experiencia de usuario** hiperoptimizada y libre de fricciones. Cuando **se inicia el proceso de suscripción a un renting**, ya sea de **forma autónoma por los usuarios web en rentik.com** o asistido en un **entorno presencial o call center**, el flujo es ágil, sencillo y cómodo para vendedores y clientes.



Cifras del proyecto Rentik

El trabajo y el desarrollo del proyecto Rentik liderado por Adrian Hernandez Sanchez muestra KPIs como:

+22%

Crecimiento y conversión

En la tasa de conversión global gracias a un flujo omnicanal sin interrupciones.

+15%

Monetización

De incremento en el ARPU, derivado de la optimización de la oferta, los modelos de scoring en tiempo real y la mejora en la propuesta de valor.

+45%

Fidelización

En la tasa de renovación de clientes, impulsada por una experiencia de usuario impecable tanto en la contratación como en la gestión del ciclo de vida del renting.

Para más información sobre la integración en distribuidores retail, consulta el [Caso de Éxito de Phone House \(Única© en Dominion Global\)](#).



TESTIMONIAL

“En Rentik necesitábamos que nuestro **proceso de contratación** fuera tan innovador como nuestro modelo de negocio: muy **rápido, digital y extremadamente seguro**. Junto a Tecalis, hemos construido un **flujo de contratación verdaderamente omnicanal** —web, tiendas físicas y call center— que se ha convertido en una auténtica ventaja competitiva.

La integración de **biometría**, prevención de **fraude, scoring** basado en **inteligencia artificial** en **tiempo real** y **firma electrónica** nos permite **evaluar el riesgo** desde el primer instante y formalizar operaciones en pocos minutos, con una experiencia tan fluida que **acerca la contratación a una compra por impulso**. Han sabido entender la complejidad de nuestro modelo y combinar agilidad comercial con el máximo rigor en la gestión operativa y el control del riesgo.”



Adrian Hernandez Sanchez

Marketing, Product & CX Director
y miembro fundador de Rentik

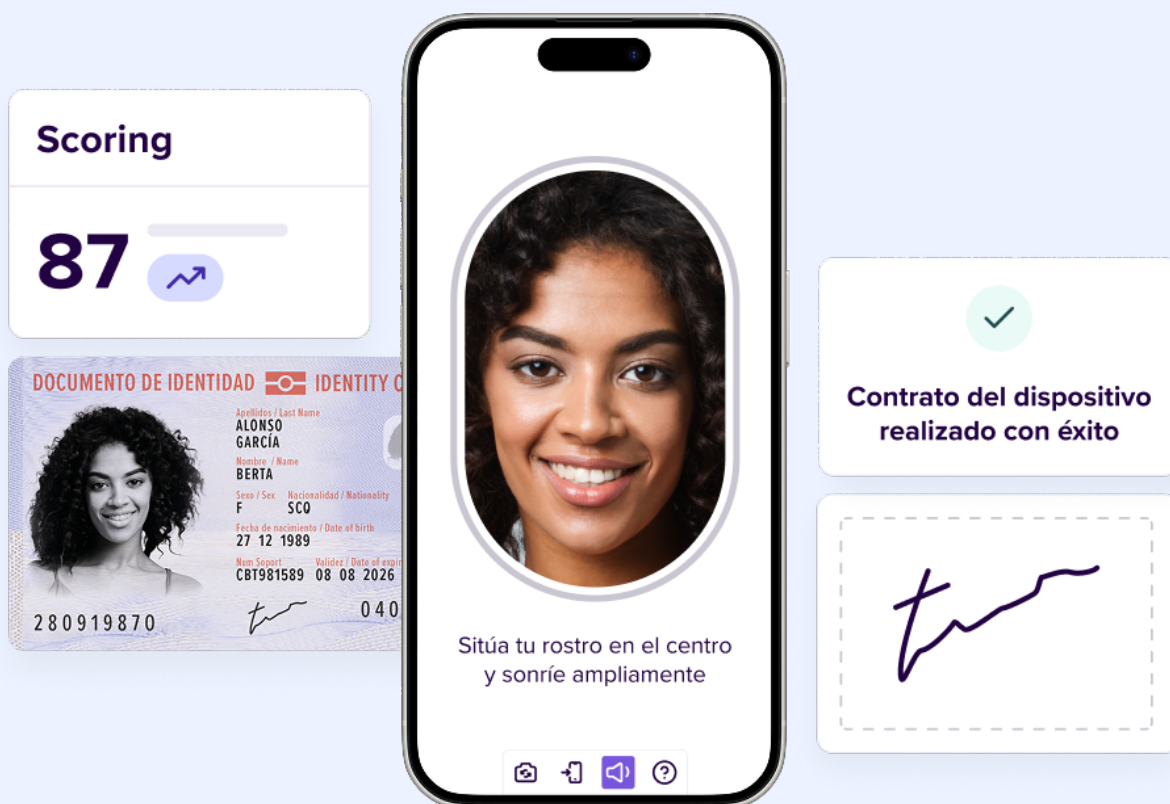
WHY TECALIS

Contar con un **partner tecnológico de referencia con experiencia en Fintech, Insurtech y Retail** para desarrollar flujos de onboarding digital, sistemas de identidad y plataformas de firma electrónica a medida es determinante para obtener ventaja competitiva .

Comprender la **complejidad de los ecosistemas omnicanal y los modelos de suscripción** nos permite diseñar soluciones que optimizan las

operaciones, **ofrecen nuevos recursos a los profesionales de ventas**, previenen el fraude y protegen los ingresos de nuestros clientes.

Al integrar en un único flujo transaccional la validación de identidad (KYC/KYB), el análisis de riesgo (Scoring/Open Banking) y la contratación legal (Tecalis Sign), garantizamos **experiencias de usuario fluidas en cualquier canal**.



Impulsar la conversión en canales online y simplificar la actividad comercial, proporcionando sistemas avanzados de seguridad e inteligencia tecnológica. Tecalis se erige como el aliado estratégico ideal para proyectos de digitalización financiera y renting, combinando:



Conversión omnicanal

Creación de flujos de alta conversión adaptados a web, call center y punto de venta físico.



Gestión del Riesgo y Fraude

Integración nativa de biometría, análisis de huella digital y validación documental avanzada.



Tecnología PSD2 y Scoring IA

Evaluación crediticia en tiempo real que acelera las ventas sin comprometer la seguridad del negocio.



Auditoría y Trazabilidad

Acompañamiento, evolución continua y desarrollo a medida de los proyectos bajo soluciones SaaS combinadas con trabajos ad-hoc e implementaciones bajo demanda.

Con Tecalis, Rentik ha logrado **estandarizar, ampliar y potenciar su modelo de renting**, ofreciendo a sus clientes particulares y corporativos una experiencia de pago por uso personalizada y segura.



**Contacta con nuestros expertos
y evaluaremos tu caso**

Contacta

©2026 Tecalis. All rights reserved

