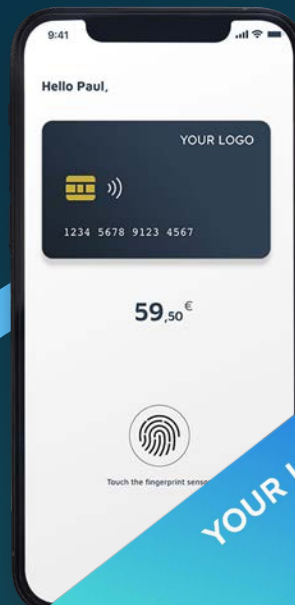




ENABLE CREATIVE BANKING

Finanza Integrata

5 motivi per incorporarla



treezor.com

La rivoluzione dei pagamenti è in corso.

Le soluzioni di finanza integrata consentono alle aziende di incorporare rapidamente le funzioni di pagamento nella loro catena del valore. Con offerte di tipo B2B, B2C o B2B2C, la finanza integrata è diventata il punto di partenza per lo sviluppo di nuovi servizi.

Sommario



Premessa 05

La rivoluzione dei pagamenti è già una realtà

Che cos'è la finanza integrata?

Le origini: le prime soluzioni di pagamento integrate

Un ecosistema molto ricco

Un mercato in rapida espansione

Le diverse dimensioni della finanza integrata

Le soluzioni BaaS (Banking-as-a-Service) aprono un'ampia gamma di possibilità

Migliore conoscenza del cliente

Soluzioni agevolate di pagamento e riscossione

Una miriade di innovazioni in arrivo

Motivo 10

#1 Migliorare l'esperienza del cliente

Arthur Reboul, CEO di Leeto
«Il conto di pagamento è elemento chiave della nostra value proposition»

Arnaud Biebuyck, CFO di Skipr
«La carta di pagamento come elemento centrale della nostra offerta»

#2 Migliore conoscenza del mercato e dei clienti

Kamel Nait-Outaleb, fondatore e CEO di OnlyOne
«I dati raccolti da Treezor ci permettono di concentrarci sul nostro valore aggiunto»

Tristan Leteurtre, Presidente di Mooncard
«I dati bancari sono il punto di partenza della nostra offerta a valore aggiunto»

#3 Organizzazione più efficiente e produttiva

Raphaël Simon, Managing Director di Shine
«È normale che una fintech in crescita voglia internalizzare parte della tecnologia»

#4 Nuove fonti di reddito

Caroline Ménager, Nicolas Klein, Cofondatori di PixPay
«Tra 5 anni, la maggior parte degli adolescenti possiederà una carta di pagamento»

#5 Tecnologia del futuro

Quentin Vigneau, responsabile Product Payment di Swile
«Siamo diventati un operatore finanziario, ma abbiamo scelto di affidare la parte critica dei nostri sistemi informativi a Treezor»

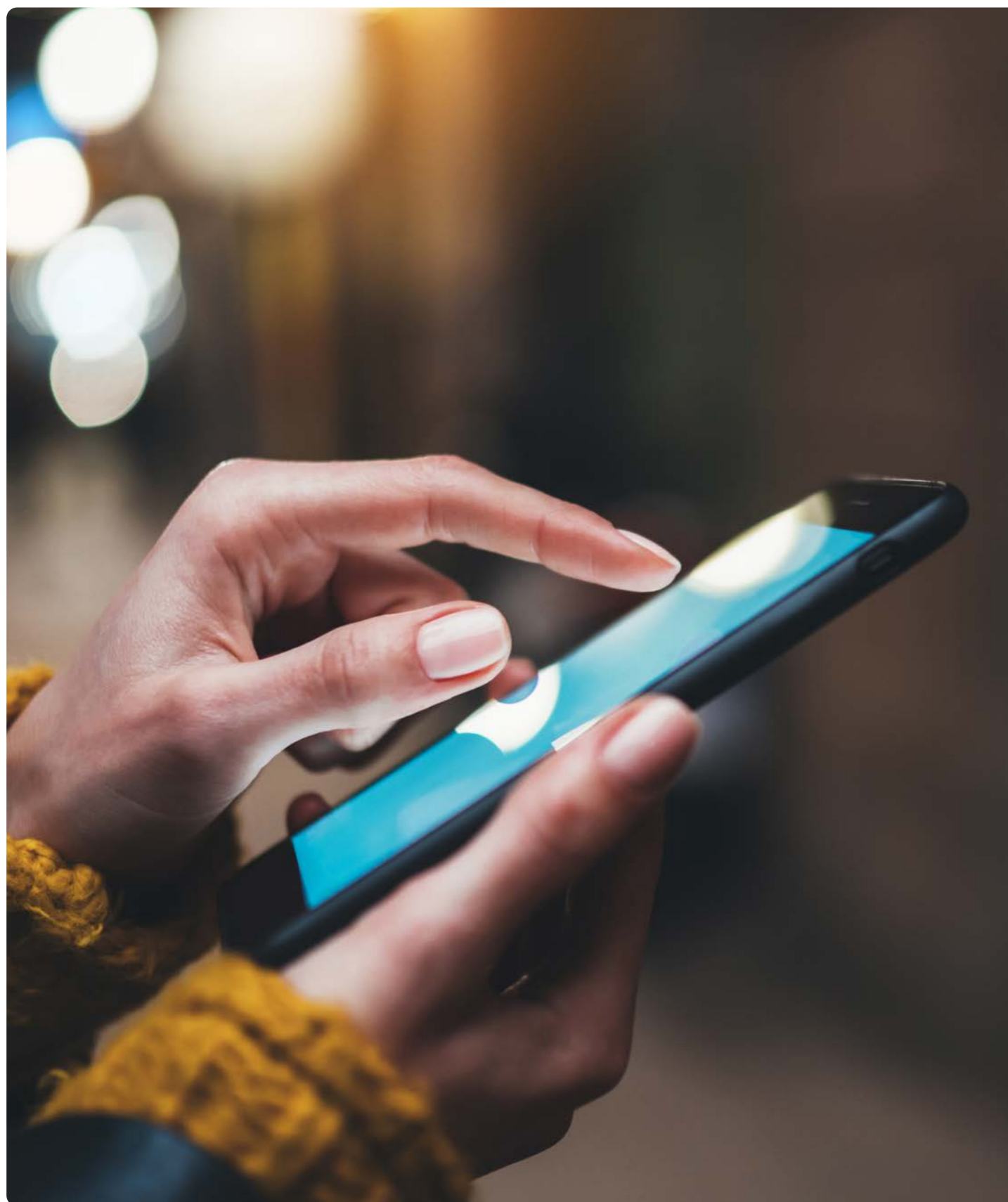
Charles Huet, cofondatore di La Carte Française
«L'abolizione dei massimali è un passo fondamentale per la nostra attività»

E Treezor? 36

In qualità di BaaS generalista, Treezor consente ai clienti di accelerare il time to market

Metodologia: Treezor supporta i propri clienti nel modo più vicino possibile alle loro esigenze

André Gardella, CEO di Treezor
«Più una fintech cresce, più ha bisogno di servizi bancari»



Premessa

La rivoluzione dei pagamenti è già una realtà

La crisi sanitaria ha fatto emergere nuovi paradigmi di business. Al fine di salvaguardare le attività nel corso delle varie restrizioni, i marchi hanno sentito la necessità di implementare in modo rapido soluzioni di pagamento digitali che fossero robuste e sicure. Hanno così attinto al know-how degli istituti di moneta elettronica, la cui tecnologia ha permesso di integrare rapidamente le funzioni di pagamento nella loro catena del valore.

Questa rivoluzione dei pagamenti è ancora in corso ed ha l'obiettivo di soddisfare due fondamentali requisiti: dal punto di vista aziendale, si tratta di disporre di soluzioni facilmente integrabili nelle applicazioni e conformi alle normative locali. Dal lato dei consumatori, l'integrazione delle soluzioni di pagamento semplifica l'esperienza di acquisto rendendo ogni transazione più fluida e intuitiva. Anche la questione posta sulla condivisione dei dati non sembra più essere un ostacolo, a condizione che offra in cambio vantaggi commerciali. Oltre ai venditori, le fintech sembrano accelerare la loro offerta di servizi grazie alle possibilità fornite dalle piattaforme BaaS (Banking-as-a-Service): con offerte di tipo B2B, B2C o B2B2C, la **finanza integrata** è diventata il punto di partenza per lo sviluppo di nuovi servizi.

Dal 2016, Treezor, pioniera dei servizi BaaS in Europa, si occupa di supportare le aziende e le fintech con soluzioni agili e innovative.

Con il presente white paper, Treezor desidera svelare il dietro le quinte della finanza integrata. Che siate un'azienda, una fintech o un operatore tradizionale del settore bancario, vi potrete trovare i diversi



aspetti della finanza integrata: dall'implementazione operativa all'analisi di mercato fino all'ottimizzazione dei dati dei clienti.

A tal fine, abbiamo scelto di dare voce alle aziende che già utilizzano soluzioni BaaS. Attraverso il racconto del loro percorso, vogliamo mostrare i vantaggi offerti dalle soluzioni di finanza integrata, nonché descrivere le innovazioni attualmente in fase di sviluppo.

La finanza integrata è in continua evoluzione e le possibilità sono molteplici. Secondo le stime della società di private equity statunitense Lightyear Capital, nei prossimi cinque anni i ricavi generati dalle soluzioni di finanza integrata dovrebbero infatti decuplicare.

Buona lettura.

Che cos'è la finanza integrata?

La finanza integrata può essere definita come un insieme di strumenti tecnologici che consentono alle società non finanziarie di offrire servizi finanziari ai propri clienti.

In pratica, queste aziende si rivolgono a fornitori terzi, come Treezor, per integrare la propria tecnologia nelle loro soluzioni. L'integrazione delle funzioni finanziarie nel percorso del cliente richiede solo pochi mesi e viene quindi supportata dal partner BaaS (Banking-as-a-Service) che fornisce le licenze, la conformità normativa e il core banking.

Qonto, una startup francese diventata oggi un unicorno europeo, è uno dei pionieri del settore che, grazie a Treezor, è stata in grado di lanciare rapidamente la propria offerta e di conseguenza conquistare rapidamente quote di mercato.

Le origini: le prime soluzioni di pagamento integrate

Per capire come funziona la finanza integrata, è utile tornare alle sue origini. Già negli anni '30, Ford aveva immaginato la prima "banca dell'auto". Servizi finanziari direttamente integrati con la casa automobilistica che consentivano ai clienti di finanziare il proprio veicolo tramite la casa stessa. In seguito, altre aziende decideranno di integrare i servizi finanziari per facilitare il processo di acquisto. Un esempio è costituito dai grandi magazzini o dai marchi fornitori di vendita a distanza, che furono i primi a introdurre soluzioni di finanziamento.

Con l'arrivo di Internet tutto subisce un'accelerazione. Le carte fedeltà diventano digitali e si arricchiscono di nuovi servizi, come il credito al consumo o il pagamento rateale. È lo sviluppo e la moltiplicazione delle applicazioni disponibili sugli smartphone che accelera definitivamente lo sviluppo della finanza integrata. Questo ha portato alla nascita di operatori BaaS, che consentono di integrare i servizi finanziari direttamente nella piattaforma digitale dei rivenditori.

In Europa, è la PSD2 - la direttiva dei sistemi di pagamento entrata in vigore in tutta l'Unione il 13 gennaio 2018 - che ha permesso l'emergere del modello BaaS. La direttiva impone alle banche l'obbligo di aprire i propri ecosistemi ai fornitori terzi. Il sistema Open Banking, con l'implementazione di API (o interfacce di programmazione), consente a software di banche e fornitori terzi di comunicare tra loro. **I dati bancari possono quindi essere recuperati da altri operatori finanziari, come le fintech.** Se i clienti desiderano trasferire i loro conti presso un nuovo operatore finanziario, tutto è oggi più semplice. Con la diffusione su larga scala degli strumenti digitali, l'utilizzo che ne fanno i consumatori viene ora ripensato.

Un ecosistema molto ricco

La rivoluzione digitale ha portato in campo nuovi casi d'uso. Per esempio, è sempre più frequente che l'acquisto venga effettuato direttamente dallo smartphone. Per i rivenditori, la sfida è reale e si tratta di non scoraggiare il consumatore con percorsi troppo complessi. In questo contesto, **sta prendendo piede l'implementazione di servizi finanziari e di soluzioni di pagamento direttamente integrate nelle applicazioni mobili.**

Al giorno d'oggi esistono ormai molti operatori di Banking-as-a-service in tutto il mondo. Le loro soluzioni combinano una soluzione tecnica (core banking), un'offerta bancaria (compresa la possibilità di emettere carte di pagamento fisiche e digitali) e una licenza regolamentata. Questo tipo di soluzioni sono utilizzabili facilmente e in modo diretto dai servizi commerciali (e-commerce, fintech, vendita di servizi, ecc.) che delegano la responsabilità normativa ad un soggetto terzo. È il caso della francese Treezor, ma anche della britannica Railsr e della tedesca Solaris.

In una logica di servizio white label, le soluzioni BaaS consentono di supportare lo sviluppo delle aziende. In qualità di attori chiave nel mondo dei pagamenti, questi fornitori lavorano al fianco di fintech, start-up ed aziende per offrire loro soluzioni chiavi in mano. Per esempio, alcune fintech, dopo un periodo di sviluppo permesso utilizzando una licenza di terza parte, scelgono di diventare esse stesse istituti di pagamento. È il caso di Shine che ha appena ottenuto la licenza dall'ACPR, l'Autorità di regolamentazione Francese. Sebbene responsabili della conformità normativa, queste aziende continuano a posizionarsi a fianco di operatori BaaS in grado di supportarle dal punto di vista tecnico e lato Core Banking. Inoltre, alcuni operatori sono stati in grado di sviluppare soluzioni interne per la gestione delle transazioni. Per esempio Uber, che ha implementato il proprio servizio di pagamento all'interno della sua applicazione. Un sistema di pagamento completamente integrato che facilita notevolmente l'atto di acquisto, in particolare grazie all'uso della funzione di instant payment. Il colosso americano si è spinto oltre, offrendo carte bancarie ad alcuni autisti che in precedenza erano estranei al sistema bancario tradizionale. Anche in questo senso Uber si è affidato alle soluzioni BaaS fornite da Green Dot e Barclays.

(Fonte: www.processmaker.com 04/05/2021).



Un mercato in rapida espansione

Con la diffusione della tecnologia digitale, le abitudini dei consumatori sono cambiate radicalmente e la crisi sanitaria ha ulteriormente accelerato la spinta. **Una grande maggioranza dei consumatori non effettua più transazioni in negozi fisici o da PC, ma direttamente da smartphone.** In tutta Europa, lo shopping on-line ha registrato un'impennata nell'ultimo triennio. Lungi dall'esaurirsi con il declino della pandemia, il fenomeno è anzi destinato ad aumentare nei prossimi anni. Per esempio, in Francia (dati forniti da Fevad) le vendite on-line di prodotti e servizi sono aumentate del 15% nel 2021 raggiungendo i 129 miliardi di euro. In tutti i Paesi europei, il fatturato legato alle attività di e-commerce ammonterà a 757 miliardi di euro entro il 2021. (Fonte: <https://ecommerce-europe.eu/>) A queste cifre vanno poi aggiunti i flussi B2B, quali le neo-bank rivolte ai professionisti o le nuove soluzioni per la gestione delle risorse umane e delle note spese, oggi in forte espansione.

“Un pagamento senza problemi aumenta il tasso di conversione in acquisto.”

Le diverse dimensioni della finanza integrata



Le soluzioni BaaS aprono un'ampia gamma di possibilità

Se le soluzioni BaaS consentono a qualsiasi operatore di dotarsi rapidamente di servizi bancari di base, rendersi conformi alle normative ed emettere determinati tipi di carte di pagamento, la finanza integrata è in grado di offrire ulteriori vantaggi alle aziende.

Migliore conoscenza del cliente

L'apertura di un nuovo conto è soggetta ai requisiti di verifica dell'identità previsti dalla normativa, i cosiddetti processi di **KYC (Know Your Customer)**. A tal fine, esistono soluzioni innovative che non ostacolano il processo di onboarding e rispettano le normative locali attraverso una verifica completamente digitale.

L'implementazione di una soluzione BaaS rende ancora più fluido il processo di verifica normativa e ne consente l'estensione. Grazie a un processo di onboarding digitale semplificato via video, il processo KYC consente di raccogliere dati su clienti e consumatori e ad agevolare la nascita di relazioni di business tra aziende e clienti. Si parla di informazioni preziose che possono essere utilizzate dalle aziende per proporre offerte in linea con le necessità e le aspettative dei clienti. Una soluzione BaaS abbinata all'uso di servizi di piattaforme di verifica dell'identità come Onfido, Ubbly, IDNow, Webhelp, Vialink o Ariad Next può migliorare la fluidità e le prestazioni del processo di KYC.

Soluzioni agevolate di pagamento e riscossione

Le soluzioni BaaS rendono anche più fluidi i trasferimenti di denaro. **L'introduzione dell'area unica dei pagamenti in euro (SEPA) ha reso i pagamenti all'interno dell'Unione Europea facili e sicuri come quelli nazionali.** Inoltre, il quadro della PSD2 consente lo scambio di informazioni sui dati bancari. In questo contesto, le API, che possono essere integrate facilmente in una piattaforma BaaS, consentiranno di aggiungere altri servizi agli utenti finali.

Dunque, la fluidità delle transazioni consente la nascita di nuovi servizi, come gli strumenti di aiuto al risparmio, i servizi per la raccolta automatica di pagamenti ricorrenti (Zuora, Chargebee) o gli strumenti di monitoraggio dei flussi di cassa e di fatturazione per le imprese (Libeo). Altri operatori, come Checkout o Adyen, offrono soluzioni di pagamento per le aziende, in particolare nel settore dell'e-commerce. Queste garantiscono l'immediatezza delle transazioni e la possibilità di operare in valuta estera.

Una miriade di innovazioni in arrivo

Semplificando il processo di sottoscrizione e facilitando i flussi di transazione, le soluzioni BaaS consentono l'introduzione di nuovi servizi finanziari. È in questa prospettiva che stanno nascendo le nuove fintech e nuovi modelli di offerta.

Per esempio, October sta prendendo piede nel settore dei prestiti alle piccole e medie imprese, mettendo in contatto finanziatori e investitori con le aziende in cerca di fondi. Alma consente alle aziende di offrire ai propri clienti pagamenti rateali. Una soluzione che consente agli esercenti di aumentare in modo significativo il proprio fatturato. Il potenziale per la diffusione di soluzioni innovative attraverso l'uso della finanza integrata è reale. Lightyear Capital, una società di private equity statunitense, stima che **il mercato della finanza integrata potrebbe raggiungere i 230 miliardi di dollari di fatturato nel 2025, rispetto ai 22,5 miliardi di dollari del 2020, con una crescita di circa il 40% all'anno entro il 2025.**

Tra i settori che potrebbero aumentare rapidamente i loro ricavi grazie alle soluzioni BaaS ci sono i servizi di pagamento, ma anche i professionisti della gestione patrimoniale, delle assicurazioni e dei prestiti al consumo.

#1

Migliorare
l'esperienza
del cliente

Proporre ai clienti finali servizi finanziari tramite una piattaforma BaaS significa aumentare l'efficienza, grazie ad applicazioni intuitive e fluide che sono ormai utilizzate quotidianamente da tutti. Per esempio, Uber è in grado di offrire un percorso di pagamento senza soluzione di continuità, totalmente trasparente per l'utente. L'integrazione di sistemi di pagamento facili nel percorso del cliente ha un effetto immediato sulla sua fedeltà: **un pagamento senza problemi aumenta il tasso di conversione in acquisto**. Se Uber è stata una delle prime applicazioni al mondo a utilizzare moduli finanziari integrati, la stragrande maggioranza delle applicazioni include oggi un modulo di pagamento.

Oggi, ogni nuovo operatore che fa il suo ingresso nel mercato digitale può aumentare la propria proposta di valore integrando servizi finanziari nel percorso del cliente. È il caso, ad esempio, di Leeto, una piattaforma di soluzioni per gli organi di rappresentanza dei dipendenti in azienda (CES). «La parte relativa ai pagamenti non è il cuore della nostra offerta, ma è **una componente essenziale della nostra value proposition**. Questo ci permette di distinguerci con un valore aggiunto molto forte», spiega Arthur Reboul, CEO di Leeto, che sottolinea: «Abbiamo riscontrato una forte diffusione della nostra soluzione dopo l'introduzione del conto di pagamento. **In tre mesi abbiamo aumentato i nuovi clienti del doppio rispetto ai primi due anni**. Va detto che il conto di pagamento semplifica davvero la vita quotidiana dei CES».



Una maggiore fedeltà dei clienti è quanto osservato anche all'interno di Skipr, una piattaforma di mobilità per le aziende. Skipr fornisce ai dipendenti delle aziende clienti carte di pagamento per pagare tutte le spese di mobilità. A tre anni dal lancio di Skipr, **«la carta di pagamento è diventata un elemento centrale della nostra offerta»**, spiega Arnaud Biebuyck, CFO di Skipr, che aggiunge: «fin dall'inizio sapevamo di aver bisogno di **una tecnologia solida e flessibile**, che potesse essere facilmente integrata nel nostro percorso cliente». Una soluzione BaaS ha quindi permesso a Skipr di integrare rapidamente un metodo di pagamento nella sua offerta di servizi.

Come Leeto e Skipr, molte innovazioni oggi sono incomplete senza una soluzione finanziaria integrata. Grazie all'integrazione della soluzione di pagamento aggiunta direttamente alla propria applicazione, i creatori di imprese innovative possono oggi offrire soluzioni globali ai loro clienti e utenti. Una caratteristica tutt'altro che banale. Il CEO di Leeto e il CFO di Skipr sono ben consapevoli che i metodi di pagamento sono diventati una componente chiave della loro proposta di valore.



leeto

“ Il conto di pagamento è elemento chiave della nostra value proposition. ”

Arthur Reboul, CEO di Leeto

Leeto è stato lanciato nel 2018 attorno a un'idea importante: facilitare il lavoro quotidiano del CES (Comitato Economico e Sociale), che è l'organo di rappresentanza dei dipendenti dell'azienda.

La piattaforma riunisce diversi moduli progettati per supportare i funzionari eletti nel loro mandato: gestione del budget operativo (AEP) e dei benefit per i dipendenti, comunicazione diretta con i dipendenti dell'azienda. Nel 2020, la piattaforma si è arricchita di un conto di pagamento. «Un grande cambiamento», come spiega Arthur Reboul, CEO di Leeto.

-24 ore

per l'apertura di un conto completamente dematerializzato.

Quale parte ha la soluzione BaaS nell'offerta di Leeto?

L'ambizione di **Leeto** è quella di sostenere il CES nella sua missione. La piattaforma dispone di due interfacce. Una è rivolta ai rappresentanti eletti ed è dotata di strumenti per la gestione della cassa, della contabilità e della comunicazione con i dipendenti. L'altra è riservata ai dipendenti dell'azienda ed è possibile trovarvi indicati tutti i benefit per i dipendenti. Il campo di applicazione è ampio ed è destinato a crescere ancora. **La parte relativa al pagamento non è certo il fulcro della nostra offerta tuttavia costituisce una componente essenziale della nostra proposta di valore** permettendo di distinguerci con un valore aggiunto prezioso. Siamo stati i primi in Europa a offrire conti di pagamento nell'offerta di servizi CES.

Quanto tempo è stato necessario per implementare tale soluzione di pagamento nella piattaforma Leeto?

Eravamo in contatto con Treezor fin dal 2018 anno della nostra nascita. Tuttavia, la creazione della nostra offerta è iniziata ben prima dell'integrazione della soluzione di pagamento. Nel 2020 siamo stati pronti e i nostri servizi si sono arricchiti della soluzione Treezor.

L'operatività è stata estremamente rapida e, a mio avviso, questo è il vantaggio di affidarsi a un operatore esperto nel suo core business. Dal 2020, Leeto offre infatti ai funzionari eletti due linee di conto, una per il bilancio operativo e una per la componente delle sovvenzioni.



Per i rappresentanti sindacali, questa funzionalità rappresenta un vero e proprio cambiamento di scala. Infatti, è importante ricordare che per un CES aprire un conto bancario presso una banca tradizionale è molto complicato. È necessario presentare diversi documenti e raramente i consulenti bancari sono a conoscenza delle specificità del funzionamento di un CES. Inoltre, l'apertura di un conto in una banca tradizionale richiede dai tre ai nove mesi. In risposta a questo problema, **noi ora offriamo la possibilità di aprire un conto in meno di 24 ore ed in modo completamente digitale. I rappresentanti sindacali sono inoltre dotati di una carta digitale per il pagamento dei costi operativi.**

Per quanto riguarda i dipendenti, consentiamo un rimborso rapidissimo delle spese attraverso il conto di sovvenzione. I dipendenti che utilizzano i loro benefit - ad esempio per pagare un abbonamento in palestra - potranno effettuare una dichiarazione direttamente attraverso la loro interfaccia Leeto. Grazie ai bonifici SEPA, il rimborso è automatizzato ed effettuato in poche ore. Anche in questo caso, si tratta di un cambiamento importante per il dipendente che in precedenza doveva attendere diverse settimane prima che il rimborso avesse effetto.

Qual è il parere dei vostri clienti su questa funzione?

Abbiamo riscontrato una forte diffusione della nostra soluzione dopo l'introduzione **del conto di pagamento ed in soli tre mesi abbiamo aumentato i nuovi clienti del doppio rispetto ai primi due anni.** Va detto che il conto di pagamento semplifica davvero la vita quotidiana dei CES e questa caratteristica è completamente integrata nella logica delle loro esigenze. Tutte le funzionalità sono riunite in un'unica piattaforma. Allo stesso modo, il consulente bancario diventa lo stesso del loro consulente CES o contabile. Ciò consente ai funzionari eletti di essere più efficaci e di dedicare più tempo a questioni sostanziali.

“ Siamo stati i primi in Europa a offrire conti di pagamento nell'offerta di servizi CES. ”

Arthur Reboul,
CEO di Leeto



skipr

“ La carta di pagamento è un elemento centrale della nostra offerta. ”

Arnaud Biebuyck, CFO di Skipr

Skipr, creata tre anni fa, è una piattaforma che si rivolge ad aziende che desiderano attuare una politica di mobilità flessibile e sostenibile per i propri dipendenti. I dipendenti vengono dotati di carte fisiche e digitali per il pagamento di tutti i loro viaggi. Skipr fornisce anche un'applicazione MaaS (Mobility-as-a-Service) per i dipendenti che li aiuta a pianificare i loro spostamenti combinando trasporti pubblici, veicoli condivisi e veicoli propri. Impegnato a favore di una mobilità più ecologica, Skipr fornisce alle aziende una dashboard di registrazione dell'impronta di CO2 dei loro dipendenti. Per l'implementazione della sua offerta, Skipr si è affidato a Treezor tanto per la soluzione BaaS quanto per le carte di pagamento Mastercard. Arnaud Biebuyck, CFO di Skipr, spiega come è nata la loro soluzione di finanza integrata e come funziona.

“ Noi non siamo una “neo-banca”, ma la nostra offerta richiede l'utilizzo di metodi di pagamento. ”

Arnaud Biebuyck,
CFO di Skipr

A chi è rivolta l'offerta di Skipr? Quali sono le specificità della vostra offerta?

Skipr opera su base B2B. Siamo convinti che la carta unica per i trasporti sia ormai obsoleta. Con Skipr, il dipendente può assegnare il budget per i trasporti come desidera. Oggi che la crisi sanitaria ha cambiato la mobilità, l'offerta è ancora più preziosa. Ad esempio, il telelavoro ha messo in discussione il pendolarismo. Oggi la mobilità ha caratteristiche e modalità molteplici e i dipendenti si alternano tra trasporto urbano e individuale. **L'ambizione di Skipr è quella di accompagnare le aziende verso una mobilità più sostenibile, analizzando nel dettaglio l'impronta di CO2 degli spostamenti dei loro dipendenti.** Attualmente siamo presenti in Francia e in Belgio e vogliamo espanderci a livello internazionale a partire dal 2024.

Perché avete scelto la soluzione Treezor?

Noi non siamo una «neo-banca», ma la nostra offerta richiede l'utilizzo di metodi di pagamento. Fin dall'inizio sapevamo di aver bisogno di una tecnologia solida e flessibile che potesse essere facilmente integrata nel nostro percorso clienti. I sistemi BaaS basati su API rappresentano una soluzione tecnologica prima che bancaria. **Abbiamo scelto Treezor per diversi motivi.** Prima di tutto, perché Treezor è un operatore regolamentato dall'ACPR con un'ottima reputazione in Europa ed è garanzia di serietà. Inoltre, l'acquisizione di Treezor da parte di un grande gruppo come Société Générale rappresenta un ulteriore punto di rassicurazione in particolare per i nostri clienti aziendali. **Ultimo ma non ultimo, l'offerta di Treezor era la economicamente la più competitiva.**



“ Una soluzione BaaS ha quindi permesso a Skipr di integrare rapidamente un metodo di pagamento nella sua offerta di servizi. ”

Arnaud Biebuyck,
CFO di Skipr

Come si inserisce la soluzione Treezor nella vostra offerta?

La carta di pagamento è un elemento centrale dell'offerta di Skipr. I nostri clienti sono aziende, molte delle quali hanno filiali internazionali. Molto spesso, Skipr viene implementato in un solo Paese che ha alla base una visione più ampia. **Con Treezor possiamo servire in tranquillità i nostri clienti in tutti i Paesi in cui operano.** In questo modo, se un gruppo decide di implementare Skipr per i propri dipendenti in Francia, sa che potrà poi implementare la stessa soluzione in altri Paesi Europei. Questo è il punto di forza della soluzione Treezor, e cioè che è trasferibile in tutta Europa.

#2

Migliore conoscenza del mercato e dei clienti



Se da un lato i processi KYC richiesti dall'autorità di regolamentazione possono apparire fastidiosi per le fintech che desiderano implementare rapidamente le loro soluzioni, dall'altro sono garanzia della serietà e della solidità delle soluzioni BaaS utilizzate.

Fin dall'inizio, Treezor ha fatto della conformità il suo marchio di fabbrica. Questo impegno si è rafforzato nel 2019 a seguito della fusione con Société Générale. La verifica dell'identità è un requisito del regolatore per il quale Treezor non intende scendere a compromessi. Per questo le piattaforme BaaS lavorano quotidianamente con i diversi team per rendere più fluidi i processi di verifica KYC proponendo innovazioni che non creino frizioni nell'esperienza dei clienti. Per quanto riguarda le fintech, la raccolta dei dati avviene facilmente senza alcun intervento. «Raccogliamo dati sulle transazioni e sui trasferimenti effettuati dai nostri clienti. Questi dati vengono raccolti tramite il modulo finanziario integrato di Treezor così possiamo concentrarci sul nostro valore aggiunto: offrire ai clienti soluzioni alternative e in grado di compensare la loro impronta di CO2», spiega Kamel Nait-Outaleb, fondatore e CEO di OnlyOne.

Al di là degli aspetti normativi, i processi KYC rimangono una formidabile fonte di informazioni per le aziende. «Treezor raccoglie tutti i dati bancari per noi. Sulla base di questi dati, siamo in grado di fornire ai nostri clienti un'indicazione dell'impronta di CO2 dei loro acquisti e, grazie a tale valutazione, proponiamo soluzioni alternative per ridurre l'impatto. Il modulo Treezor ci permette anche di raccogliere dati KYC che ci consentiranno di fare offerte più in linea con le aspettative dei clienti», continua Kamel Nait-Outaleb.

Con l'integrazione dei servizi finanziari e bancari è possibile raccogliere dati sui profili dei clienti e sulle abitudini di consumo. L'analisi di questi dati porta a immaginare nuovi servizi.

“I dati bancari sono un modo per caratterizzare le offerte aggiuntive di cui i nostri utenti potrebbero avere bisogno, come le offerte di assicurazioni o di carte premium. Possiamo allora offrire più servizi in risposta alle aspettative dei nostri clienti.”

Tristan Leteurtre,
Presidente di Mooncard

L'analisi dei dati bancari non è certo un valore accessorio anzi può anzi essere utilizzata per generare nuove fonti di reddito. «I dati bancari sono il punto di partenza della nostra offerta a valore aggiunto», spiega Tristan Leteurtre, Presidente di Mooncard. Questi consentono all'offerta di servizi di evolvere in base alle aspettative degli utenti e di sviluppare nuove soluzioni in linea con i loro problemi.



onlyone

“ I dati raccolti da Treezor ci permettono di concentrarci sul nostro valore aggiunto. ”

Kamel Nait-Outaleb, fondatore e CEO di OnlyOne

Nell'aprile 2021 è arrivato sul mercato francese OnlyOne, un conto di pagamento dalle caratteristiche green per privati. Un servizio bancario che consente alle persone di misurare, comprendere e ridurre la propria impronta di CO2 attraverso un eco-coach appositamente sviluppato. Kamel Nait-Outaleb è fondatore e CEO di OnlyOne. Kamel ripercorre la genesi di OnlyOne, basata sulla soluzione di finanza integrata di Treezor.

Come è nato OnlyOne? Quale riflessione vi ha portato alla scelta del partner BaaS?

OnlyOne è stata concepita nel 2018 con un modello molto diverso da quello delle banche tradizionali. **La nostra ambizione è quella di rendere l'attività bancaria più etica e virtuosa.** Proprio per questo, abbiamo messo a punto un algoritmo di misurazione dell'impronta di CO2 che consente a ciascuno dei nostri clienti di misurare l'impatto dei propri acquisti e di proporre soluzioni alternative.

L'idea di OnlyOne è nata già nel 2018 grazie a uno studio sulla PSD2 (direttiva dei sistemi di pagamento) e sui servizi derivati BaaS e SaaS. È apparso subito chiaro che un servizio BaaS fosse il più adatto alla nostra offerta. Una licenza bancaria avrebbe infatti richiesto molto più tempo. Abbiamo quindi studiato le offerte esistenti sul mercato, in Francia, ma anche in Europa e Treezor è risultata senza dubbio la più innovativa. Inoltre, **volevamo poter offrire ai nostri clienti un IBAN locale, carte virtuali e carte in PVC riciclato.** Altre fintech, come Qonto o Shine, utilizzavano già Treezor e questo ci ha ulteriormente convinto della nostra scelta.

Avreste potuto sviluppare lo stesso servizio attraverso una banca tradizionale?

Credo che sarebbe stato molto più complicato. Da un lato, perché ci posizioniamo come un tipo diverso di servizio bancario e le grandi banche sono oggi spesso criticate per il loro impatto ecologico. Sarebbe stato quindi complicato affidarsi a vecchi modelli per offrire un servizio innovativo. Inoltre, questo avrebbe indubbiamente allungato il nostro time to market. La soluzione di Treezor ci ha permesso di muoverci rapidamente: sono stati sufficienti sei mesi per rendere operativa la nostra offerta.

“ La soluzione di Treezor ci ha permesso di muoverci rapidamente: sono stati sufficienti sei mesi per rendere operativa la nostra offerta. ”

Kamel Nait-Outaleb, fondatore e CEO di OnlyOne

Quali dati vengono raccolti attraverso la soluzione BaaS?

Raccogliamo dati sulle transazioni e sui trasferimenti effettuati dai nostri clienti. Questi dati vengono raccolti tramite il modulo finanziario integrato di Treezor così possiamo concentrarci sul nostro valore aggiunto: **proporre ai clienti soluzioni alternative e in grado di compensare la loro impronta di CO2.** Treezor raccoglie quindi tutti i dati bancari per noi. Sulla base di questi dati, siamo in grado di fornire ai nostri clienti un'indicazione dell'impronta di CO2 dei loro acquisti e, grazie a tale valutazione, proponiamo soluzioni alternative per ridurre l'impatto.



“ È apparso subito chiaro che un servizio BaaS fosse il più adatto alla nostra offerta. Una licenza bancaria avrebbe infatti richiesto molto più tempo. ”

Kamel Nait-Outaleb, fondatore e CEO di OnlyOne

Quali sono i prossimi passi di OnlyOne?

Dal marzo 2022 nostri clienti possono scansionare le loro ricevute. Ogni articolo viene quindi valutato in base all'analisi del ciclo di vita del prodotto. Entro la fine del 2022 ci spingeremo più in là offrendo anche soluzioni di acquisto alternative basate sulla scansione dello scontrino. Per esempio, se risulta che un prodotto acquistato ha un'impronta particolarmente elevata, offriremo ai nostri clienti prodotti alternativi. Infine, in un futuro non troppo lontano, **ambiamo a diventare un istituto di pagamento e di credito. Questo è assolutamente compatibile con il mantenimento della soluzione Treezor.**



“I dati bancari sono il punto di partenza della nostra offerta a valore aggiunto.”

Tristan Leteurtre, Presidente di Mooncard

Fondata nel 2016, Mooncard è lo specialista francese delle carte di pagamento aziendali. Questa fintech, che vanta 4.500 clienti aziendali, si sta espandendo in Germania, Belgio, Spagna, Italia e Paesi Bassi. La sua soluzione combina una carta di pagamento con soluzioni software che semplificano e accelerano la gestione delle note spese e delle spese aziendali. Un'innovazione che non sarebbe stata possibile senza una soluzione BaaS. Tristan Leteurtre, presidente di Mooncard, spiega.

A quale tipo di clientela si rivolge Mooncard? Che cosa apporta la finanza integrata all'implementazione della vostra soluzione?

Mooncard è una soluzione ideale per tutte le aziende che gestiscono manualmente le note spese. Siamo convinti che nei prossimi anni nessun dipendente dovrà più anticipare le spese aziendali con la propria carta personale. **Abbinando un metodo di pagamento ai software di gestione, Mooncard consente ai dipendenti e ai responsabili finanziari di risparmiare molto tempo.** La soluzione non sarebbe immaginabile senza BaaS. Una soluzione finanziaria integrata ci permette di elaborare i dati in tempo reale. Quando un dipendente effettua un pagamento con una Mooncard, gli viene richiesto di scansionare la ricevuta. Se operassimo tramite una soluzione bancaria tradizionale, dovremmo aspettare che la transazione abbia luogo il che potrebbe richiedere due o tre giorni, prima di inviare una notifica.

Come si usa la soluzione Treezor?

Nel 2020, ci siamo rivolti a Treezor per l'implementazione di una parte della nostra offerta. Al lancio di Mooncard abbiamo avviato una partnership con un altro operatore BaaS per la parte relativa alle carte di pagamento. **Volevamo però rafforzare la nostra offerta dal punto di vista finanziario grazie a un solido processo di KYC e fornire ai clienti un IBAN locale.** Treezor offriva anche soluzioni di IBAN virtuale per facilitare la riconciliazione. Questi i motivi che ci hanno fatto scegliere Treezor. La soluzione Treezor è diventata operativa nei nostri sistemi in soli quattro mesi.

“Una soluzione finanziaria integrata ci permette di elaborare i dati in tempo reale.”

Tristan Leteurtre,
Presidente di Mooncard

La raccolta e l'analisi dei dati sono il cuore della vostra offerta a valore aggiunto. In che modo la soluzione BaaS consente di raccogliere i dati?

I dati bancari raccolti sono il punto di partenza della nostra offerta a valore aggiunto. **Più i dati sono precisi, meno prove deve fornire l'utente.** Possiamo inoltre incrociare i dati. Per esempio, se un dipendente sceglie di collegare la sua agenda con la carta di pagamento, una transazione in un ristorante registrata a Lille sarà immediatamente assegnata al progetto Lille. Lo stesso vale per i pagamenti per i trasporti, che vengono classificati direttamente come tali nel back office dell'azienda.

4 500

clienti aziendali



“La soluzione Treezor è diventata operativa nei nostri sistemi in soli 4 mesi.”

Tristan Leteurtre,
Presidente di Mooncard

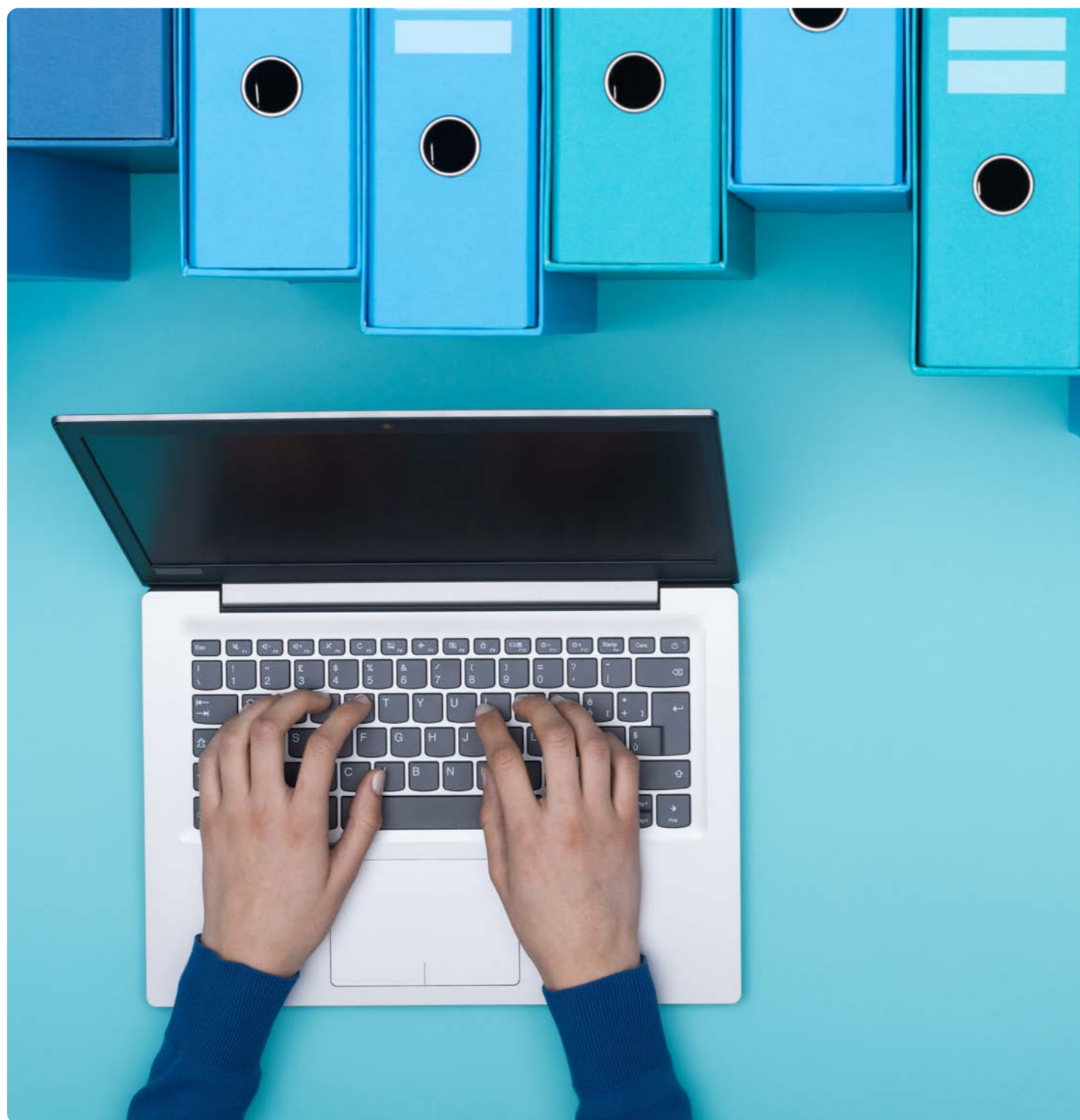
La conoscenza degli usi degli utenti consente poi di proporre loro altre offerte e servizi?

Assolutamente sì. I dati bancari sono un modo per caratterizzare le offerte aggiuntive di cui i nostri utenti potrebbero avere bisogno, come le offerte di assicurazioni o di carte premium. Possiamo allora offrire più servizi in risposta alle aspettative dei nostri clienti. Abbiamo anche avviato una partnership con il programma di fidelizzazione Flying Blue di Air France KLM, che ci consente di offrire ai titolari di Mooncard un cashback in Miglia. Per molte aziende questo contribuisce alla fidelizzazione dei dipendenti.



#3

Organizzazione più efficiente e produttiva



La digitalizzazione delle imprese è già in corso. Indipendentemente dalle dimensioni o dal settore in cui opera, ogni azienda utilizza strumenti digitali. Tali strumenti sono sia destinati ai clienti finali che all'uso interno, come le piattaforme HR o di gestione della liquidità. L'integrazione dei servizi finanziari consente alle aziende di essere più efficienti grazie, per esempio, all'automazione dell'ERP e all'incorporazione dei sistemi di gestione dei dipendenti. Sono soluzioni utili per tutte le aziende. Si può pensare agli uffici amministrativi che si servono di strumenti digitali per la gestione del contante, agli uffici marketing per le valutazioni delle campagne e ai servizi clienti che utilizzano l'IA nella modellazione.

Tutte le organizzazioni stanno quindi subendo una ridefinizione del proprio paradigma tecnologico per effetto della digitalizzazione, muovendosi verso sistemi di gestione più flessibili e regolabili in tempo reale. Questa facilità di gestione è ampiamente supportata dai moduli finanziari integrati perfettamente nelle applicazioni. Le neo-banks sono emerse proprio grazie a questo, in particolare con lo sviluppo delle piattaforme BaaS.

“ Shine è una fintech che si è sviluppata grazie alla diffusione dell'Open Banking in linea con le direttive dei sistemi di pagamento PSD1 e PSD2. ”

Raphaël Simon,
Managing Director di Shine

In tutta Europa, nuovi operatori bancari sfidano le banche tradizionali nei loro mercati. Queste nuove istituzioni forniscono servizi finanziari ai privati, forti di offerte a basso costo, ma anche ai professionisti. Ne è un esempio Qonto, che offre un'alternativa ai conti per i professionisti e che è diventata un unicorno nel 2022.

Grazie alle piattaforme di tipo BaaS, oggi è possibile garantire agli utenti finali soluzioni che integrano numerosi strumenti di gestione. È il caso di Shine che comprende un conto commerciale, strumenti contabili, assicurazione e carte di pagamento. Soluzioni chiavi in mano particolarmente proficue per gli imprenditori. «Dotandoci di una soluzione BaaS abbiamo potuto iniziare rapidamente e senza doverci attrezzare internamente per sostenere il rischio, dato che operavamo con la licenza bancaria di Treezor», spiega Raphaël Simon, Managing Director di Shine. «In Europa, le direttive dei sistemi di pagamento hanno aperto vere e proprie finestre di opportunità per le aziende che sono state in grado di dotarsi rapidamente di soluzioni BaaS», afferma.



SHINE

“Quando una fintech cresce, è normale che voglia internalizzare parte della tecnologia.”

Raphaël Simon, Managing Director di Shine

Dal 2017, Shine offre conti bancari e carte di pagamento per professionisti e imprese. Fin dall'inizio, l'azienda ha deciso di utilizzare la soluzione completa offerta da Treezor: licenza bancaria, core banking, carte di pagamento e processi tecnologici. Shine vanta oggi oltre 100.000 clienti. Questa neo-bank ha accelerato il suo sviluppo trasformandosi in un istituto di pagamento ed è ora approvata dall'ACPR. Che dire della collaborazione con Treezor? Raphaël Simon, Managing Director di Shine, ci illustra questo

Quali considerazioni avete fatto inizialmente sulla scelta del fornitore quando avete lanciato la vostra offerta?

Shine è una fintech che si è sviluppata grazie alla diffusione dell'**Open Banking** in linea con le direttive europee PSD1 e PSD2. Il mercato delle soluzioni BaaS non era ancora molto sviluppato in Europa nel 2017. Desideravamo collaborare con un operatore locale per offrire ai nostri clienti un IBAN locale. Treezor era allora un vero e proprio riferimento nel settore. Molte fintech utilizzavano già i suoi servizi. **La soluzione «chiavi in mano» di Treezor, che include carte di pagamento e gestione di conti, ci è piaciuta immediatamente.** Il costo di questi servizi era poi competitivo. Dotandoci di una soluzione BaaS abbiamo potuto iniziare rapidamente senza necessità di considerare fattori di rischio, dato che operavamo come agenti con licenza di Treezor.

Nel luglio 2021, avete ottenuto autorizzazione dall'ACPR. Si tratta di un cambiamento importante per la vostra azienda?

Sì, proprio così. **Abbiamo appena superato il traguardo dei 100.000 clienti in Francia e abbiamo forti ambizioni di sviluppo sia in Francia che in Europa.** Quando una fintech cresce, è normale che voglia internalizzare parte della tecnologia. Questo le permette di essere più agile, più reattiva e di implementare soluzioni specifiche in risposta alle esigenze dei suoi clienti. Ottenere una licenza come istituto di pagamento ci permette di sviluppare processi più specifici e di controllare le nostre operazioni end-to-end. Tuttavia, questo accreditamento richiede un significativo investimento interno. Ora siamo noi a sostenere i rischi e a dover rendere conto alle autorità di regolamentazione. I nostri team sono cresciuti. **Dei 230 dipendenti di Shine, 45 sono dedicati alla sicurezza finanziaria.**

+100 000

clienti commerciali in Francia

Che impatto ha questa approvazione sulla partnership con Treezor?

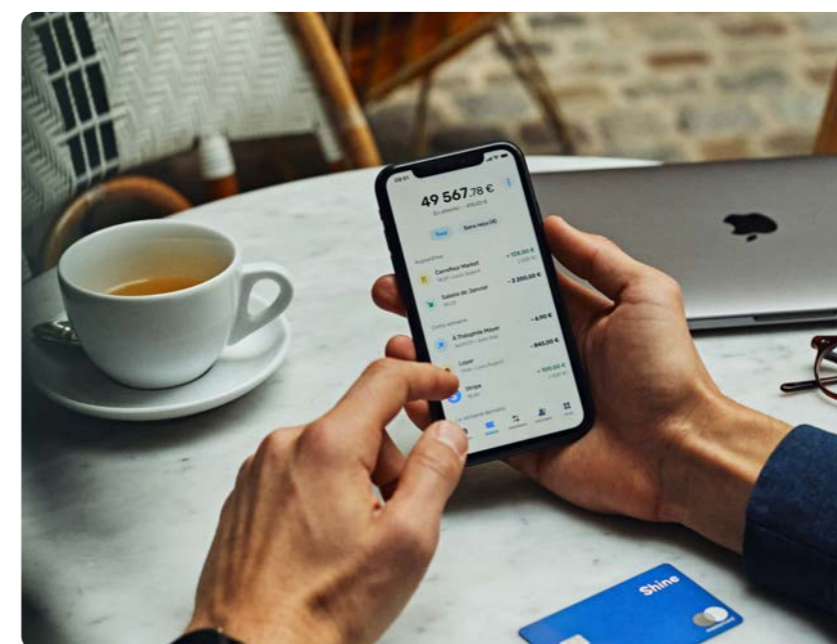
Abbiamo rinnovato la nostra partnership con Treezor per i prossimi anni. La collaborazione è molto preziosa, soprattutto per quanto riguarda le carte di pagamento. La nostra azienda non è un membro principale di Mastercard, a differenza di Treezor. Oltre a questo aspetto, abbiamo rafforzato la collaborazione anche per quanto riguarda gli aspetti tecnici e i sistemi informativi. **Oggi più che mai, Treezor è un fornitore di servizi in outsourcing essenziale per la nostra attività.** È una sfida importante per noi, come lo è per Treezor che sta trasformando i suoi sistemi informativi per adattarli alle esigenze di Shine e di altre istituzioni regolamentate.

Shine e Treezor appartengono ora allo stesso gruppo, Société Générale. L'appartenenza alla stessa entità favorisce lo sviluppo dei progetti?

Quando abbiamo scelto Treezor come nostro fornitore nel 2017 eravamo entrambi indipendenti. Treezor è entrata a far parte di Société Générale nel 2019, mentre Shine da luglio 2020. L'acquisizione non ha cambiato il nostro rapporto. Credo che per Treezor siamo un cliente come tutti gli altri. Lato nostro, Treezor rimane un partner essenziale. Chiaramente la presenza di Société Générale ha semplificato i requisiti di revisione contabile tra le nostre entità.

“La soluzione “chiavi in mano” di Treezor, che include carte di pagamento e gestione di conti, ci è piaciuta immediatamente. Il costo di questi servizi era poi competitivo.”

Raphaël Simon,
Managing Director di Shine





#4

Nuove fonti di reddito



L'aggiunta di servizi finanziari a un'applicazione o soluzione cloud apre nuove opportunità. L'introduzione di carte di pagamento e servizi di credito nelle soluzioni di fintech e aziende costituiscono nuove potenziali fonti di guadagno.

Uno dei grandi punti di forza della finanza integrata è l'interoperabilità delle soluzioni, che consente di aggiungere nuove offerte di servizi a un sistema.

Consapevole di questo forte potenziale, Treezor ha integrato l'API di Franfinance nella sua offerta One-stop-shop de la finanza integrata, consentendole di fornire ai suoi clienti un'offerta di credito al consumo.

L'utilizzo di una piattaforma BaaS è stata la condizione preliminare per la nascita di Pixpay, una soluzione di pagamento per adolescenti. «Oggi solo il 26% degli adolescenti possiede una carta di pagamento. Dato l'elevato livello di immobilità bancaria in Francia, gli istituti tradizionali non si rivolgono a questo tipo di clienti. «Le abitudini cambiano. **Pensiamo che entro 5 anni la maggior parte degli adolescenti possiederà una carta di pagamento**», spiegano Caroline Ménager e Nicolas Klein, cofondatori di PixPay. **Lo sviluppo della finanza integrata consente quindi di stravolgere i mercati tradizionali cui si rivolgono gli istituti bancari e di creare nuove proposte di valore.**

“ Ci rivolgiamo alle fintech e alle aziende che vogliono offrire ai propri clienti un'offerta di credito chiavi in mano, ma che non hanno ancora raggiunto le dimensioni critiche necessarie per sviluppare questo business.”

André Gardella,
CEO di Treezor

Dal punto di vista dell'utente, queste soluzioni semplificano la vita quotidiana e forniscono nuove fonti di reddito, come il risparmio tramite arrotondamento, ampiamente sviluppato negli ultimi anni.



“Tra 5 anni, la maggior parte degli adolescenti possiederà una carta di pagamento.”

Caroline Ménager, Nicolas Klein, Cofondatori di PixPay



Lanciata alla fine del 2019, PixPay propone carte di pagamento destinate agli adolescenti. Una carta abbinata a due applicazioni: una per l'utente minorenne, l'altra per i genitori che possono finanziare il conto del figlio e avere una panoramica delle spese sostenute. PixPay si è proposta di sostenere l'educazione finanziaria degli adolescenti grazie a una maggiore autonomia. A tre anni dal lancio, PixPay vanta 100.000 utenti in Francia e si sta espandendo al di fuori del Paese. Nicolas Klein e Caroline Ménager, co-fondatori di PixPay, fanno il punto della situazione.

Qual è il vostro posizionamento sul mercato?

Oggi solo il 26% degli adolescenti possiede una carta di pagamento. Dato il livello di immobilismo bancario in Francia, le istituzioni finanziarie tradizionali sono poco interessate a questo tipo di clienti. Le abitudini però cambiano e pensiamo che entro **5 anni la maggior parte degli adolescenti possiederà una carta di pagamento**. Gli adolescenti sono sempre connessi e il periodo pandemico ha intensificato la digitalizzazione dei costumi. Abbiamo anche notato che l'età media degli utenti PixPay adolescenti sta diminuendo. Ora il nostro utente tipico ha 14 anni e mezzo.

Quali sono i vostri obblighi in materia di processi KYC?

Siamo soggetti alle normative europee in materia di controllo e sicurezza. **Ogni conto PixPay viene aperto a nome del genitore e non del ragazzo**. In alternativa, il genitore può decidere di effettuare i controlli di sicurezza dopo aver aderito alla nostra offerta. Senza la verifica data dai processi di KYC, il conto di pagamento sarà limitato alle soglie di moneta elettronica applicabili, per esempio con un importo massimo mensile di 150 euro. La verifica dell'identità consente invece di eliminare il plafond. Abbiamo constatato che questo requisito normativo non blocca il processo di sottoscrizione. Molto spesso, dopo aver scoperto le funzionalità offerte dalla nostra piattaforma, i genitori decidono di sottoporsi ai processi di KYC. Attualmente, circa il 60% dei nostri clienti ha completato l'intero processo di sottoscrizione.

“Le normative europee ci consentono di proporre la nostra offerta in tutto il territorio UE.”

Caroline Ménager,
Nicolas Klein,
Cofondatori di PixPay

Come avete scelto il vostro partner Baas?

Innanzitutto, la nostra esigenza era un rapido time to market. Per noi non era necessario ottenere l'approvazione dell'ACPR. Inoltre, **volevamo una soluzione solida che comprendesse sia la parte normativa che quella tecnica**. La nostra idea era di collaborare con un operatore francese per garantire che i fondi raccolti rimanessero in Francia. Tutte queste ragioni hanno determinato la scelta di Treezor. In soli sei mesi la soluzione era già operativa.

La collaborazione con Treezor ha permesso anche l'integrazione con Google Pay e Apple Pay nel corso del 2021. Sono due funzioni molto richieste dai nostri utenti. In PixPay, il 20% dei pagamenti viene effettuato tramite Google Pay e Apple Pay. Un tasso molto più alto rispetto a quello dei clienti bancari tradizionali.

Quali ambizioni avete in termini di sviluppo?

I problemi dei genitori rispetto all'educazione finanziaria dei figli sono relativamente simili in tutta l'Unione Europea. **Le normative europee ci consentono di proporre la nostra offerta in tutto il territorio UE**. Non ultimo, in Europa sono pochi gli operatori sul mercato che offrono conti di pagamento per adolescenti.

Continuerete a utilizzare i servizi di Treezor per la vostra offerta al di fuori della Francia?

Il nostro lavoro con Treezor continua. Le loro soluzioni tecniche e normative soddisfano le nostre esigenze ed il sistema è robusto e scalabile. Dopo gli inizi in Francia, abbiamo deciso di espanderci in altri Paesi a partire dalla Spagna, dove siamo già presenti.



20%

dei pagamenti viene effettuato tramite Google Pay e Apple Pay

“Le loro soluzioni tecniche e normative soddisfano le nostre esigenze ed il sistema è robusto e scalabile.”

Caroline Ménager,
Nicolas Klein,
Cofondatori di PixPay



#5

Tecnologia del futuro



Decidere di ignorare la finanza integrata significa perdere importanti opportunità per il futuro. Oltre all'aspetto della conoscenza dei clienti, le soluzioni BaaS offrono a fintech e ad aziende tradizionali nuove fonti di guadagno. Nell'attuale panorama economico, le aziende unicorno sono proprio quelle che si sono affidate a strumenti di finanza integrata per accelerare il loro time to market.

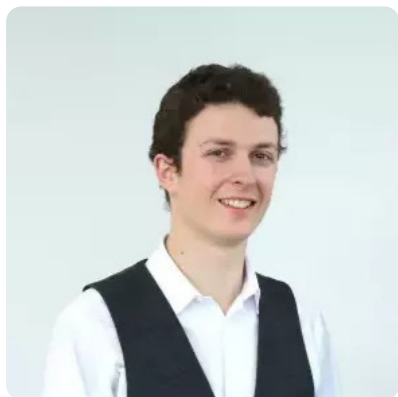
“ Da aprile 2021 siamo diventati istituto di emissione di moneta elettronica e da dicembre 2021 siamo anche un core member di Mastercard ”

Quentin Vigneau,
Responsabile Product
Payment di Swile

Le piattaforme BaaS non sono strumenti fissi e immobili, ma sono sottoposte a una continua innovazione che consente lo sviluppo di nuove soluzioni. Il settore dei pagamenti è in rapida evoluzione e tutti gli operatori si trovano ad affrontare sfide importanti. Una di queste è sicuramente lo sviluppo tecnologico. Il numero di fintech che hanno ottenuto l'approvazione dell'Autorità di regolamentazione, ma che continuano a servirsi del core banking di soluzioni BaaS è in costante aumento. È il caso di Swile, uno degli unicorni di cui sopra, come spiega Quentin Vigneau, responsabile del Product Payment: «Da aprile 2021 siamo diventati istituto di emissione di moneta elettronica e da dicembre 2021 siamo anche un core member di Mastercard. Abbiamo scelto Treezor per esternalizzare alcuni servizi, ovvero la gestione delle carte e il SEPA gateway. Per Swile, Treezor fornisce il collegamento lato pagamenti tra gli utilizzatori e le banche. **Si tratta di una sfida importante. Collaboriamo quindi per migliorare i processi e le soluzioni tecnologiche.**

Fedele al suo DNA, Treezor è impegnata nel miglioramento costante della sua offerta, in stretta connessione con le aspettative dei clienti. In questo senso, Treezor lavora all'ottimizzazione del proprio core banking al fine di rispondere ai problemi dei clienti di ogni tipo, fintech, unicorni o grandi aziende. «Se i clienti internalizzano la parte normativa rimangono scoperte due parti importanti, ovvero quella tecnica e quella relativa ai servizi bancari. Dal punto di vista tecnico, Treezor mette i suoi servizi di strong authentication e di instant payment a disposizione di tutti i clienti. **La mutualizzazione ci consente di offrire tutte queste funzionalità a tariffe molto competitive**», sottolinea André Gardella, CEO di Treezor.

Spinta dalle necessità dei suoi clienti, Treezor sta affrontando nuove sfide tecniche. Per esempio, per La Carte Française - v.di prossimi paragrafi - è stata in grado di fornire una soluzione operativa in pochi giorni. «Attualmente stiamo lavorando con Treezor all'implementazione della nuova versione de La Carte Française. Molto presto dovrebbe essere disponibile. Grazie ai processi di KYC di Treezor, saremo in grado di «de-anonimizzare» le carte e quindi di aumentare i limiti. È un passo fondamentale per la nostra attività», spiega Charles Huet, cofondatore di Carte Française.



swile

“ Siamo diventati un operatore finanziario e abbiamo deciso di affidare la parte critica dei nostri sistemi informativi a Treezor. ”

Quentin Vigneau, responsabile Product Payment di Swile

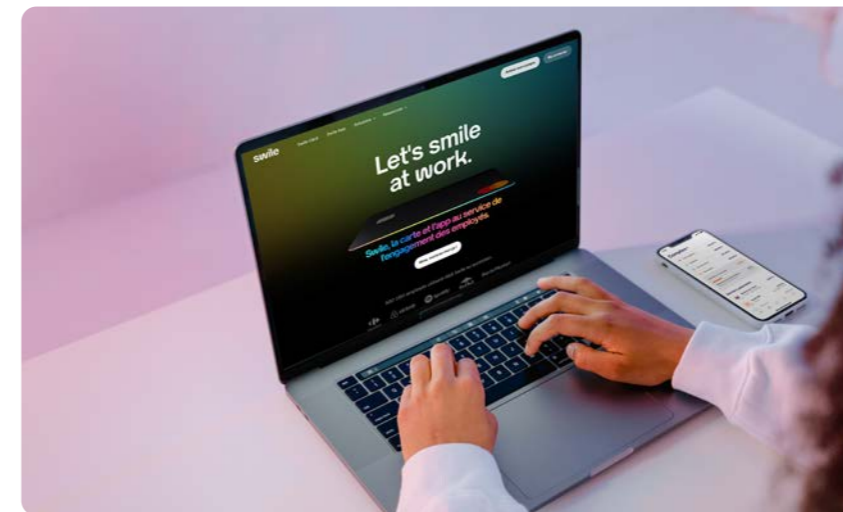
Nel 2021, Swile diventa uno degli unicorni francesi. Dai suoi inizi, l'azienda, specializzata nei buoni pasto digitali ha subito una profonda trasformazione, fino ad affermarsi in settori quali la digitalizzazione dei benefit per i dipendenti, compresi i buoni pasto, ma anche i buoni regalo, i buoni vacanza e i buoni mobilità. Swile offre attualmente tre strumenti: un'applicazione per i dipendenti, una piattaforma per gli uffici HR e payroll e carte di pagamento fisiche e digitali tramite il partner Mastercard. Sebbene in fase di scale up, l'azienda ha continuato la sua partnership con Treezor. Quentin Vigneau, responsabile Product Payment di Swile, fa il punto della situazione.

Quando Swile è stata fondata nel 2017, vi siete rivolti a Treezor per l'offerta di soluzioni BaaS. Come mai questa scelta?

Va ricordato che Swile, che all'epoca si chiamava Lunchr, aveva inizialmente l'ambizione di creare una piattaforma di networking per il pranzo. Questa idea è stata portata avanti dai fondatori che conoscevano molto poco il mondo dei pagamenti. Nel 2017, l'operatore più innovativo nella tecnologia BaaS in Francia era senza dubbio Treezor. La fintech delle fintech già collaborava con molte start-up. **La scelta ci è sembrata quindi ovvia: Treezor ci ha consentito una rapida integrazione dei sistemi di pagamento e la licenza bancaria di Treezor ha permesso di lanciarci subito sul mercato.**

Nell'aprile 2021, Swile ha ottenuto la licenza come istituto di emissione di moneta elettronica. Come ha influito questo cambiamento sul vostro rapporto con Treezor?

Tutte le fintech sono destinate a crescere. Il nostro volume di flussi finanziari è aumentato molto così come il numero di clienti. Per questo motivo abbiamo scelto di internalizzare il nostro core banking e richiesto autorizzazione all'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Régulation) come istituto di pagamento.



Da aprile 2021, siamo diventati istituto di emissione di moneta elettronica e da dicembre 2021 siamo anche un core member della rete Mastercard. Avremmo potuto decidere di non servirci più di Treezor, ma abbiamo scelto Treezor per esternalizzare alcuni servizi, ovvero la gestione delle carte e il SEPA gateway (accesso al circuito di pagamenti in euro SEPA). Per Swile, Treezor funge da ponte tecnico tra le emittenti e Mastercard e gestisce inoltre il collegamento tra gli utilizzatori e le banche per la parte relativa ai pagamenti.

Come procede questa nuova collaborazione?

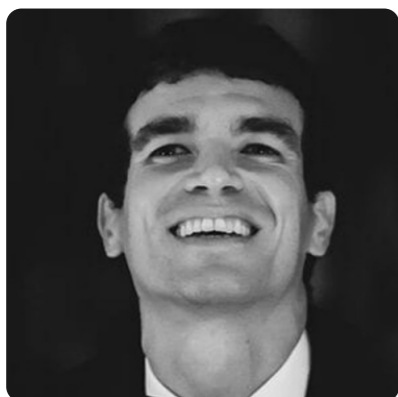
Siamo diventati un operatore finanziario e abbiamo deciso di affidare la parte critica dei nostri sistemi informativi a Treezor. Per quanto riguarda il SEPA gateway e la gestione delle carte, sono molti gli operatori specializzati. La nostra scelta però è stata di continuare a lavorare con Treezor per questa nuova fase di sviluppo. Si tratta di una grande sfida per noi, ma anche per Treezor, che recentemente è entrata anche nel settore dei servizi per le fintech che hanno ottenuto la licenza bancaria. Collaboriamo per migliorare i processi e le soluzioni tecnologiche.

Quali ambizioni avete in termini di sviluppo?

Swile vanta oggi 30.000+ clienti corporate - principalmente in Francia e in Sud America - e continua nel suo percorso di crescita.

30 000

aziende clienti in Francia
e in Sud America.



la carte française

“L’abolizione dei massimali è un passo fondamentale per la nostra attività.”

Charles Huet, cofondatore di la Carte Française

Nel mercato delle carte regalo multimarca, nel 2019 è arrivato in Francia un nuovo operatore. La Carte Française permette di fare acquisti esclusivamente presso i rivenditori che garantiscono che almeno il 70% del loro catalogo sia Made in France. Oltre all’identificazione dei partner commerciali, l’implementazione di carte regalo che possono essere trasformate in carte di pagamento ha significato affrontare molte sfide tecniche. Charles Huet, cofondatore di Carte Française, spiega.

Qual è il posizionamento de La Carte Française?

Oltre
150 000
prodotti Made in France

Abbiamo lanciato La Carte Française nel 2019 con l’idea di consentire a tutti di allineare le proprie azioni di acquisto con il proprio impegno. Molti cittadini affermano di sostenere l’economia francese, ma in realtà i loro acquisti non sono sempre in linea con le loro convinzioni. Questo è tanto più vero in Francia nelle aziende in cui i rappresentanti sindacali si battono tutto l’anno per salvare i posti di lavoro, distribuendo ai dipendenti carte regalo generaliste multimarca a Natale. È importante ricordare che il mercato delle carte regalo in Francia vale due miliardi di euro solo nel periodo natalizio. Sebbene oggi esistano diversi grandi operatori sul mercato, nessuno di essi offre carte che si impegnano a promuovere lo stile di vita francese. **Noi ambiamo a fornire a tutti la possibilità di acquistare in armonia con il proprio impegno.** La Carte Française comprende attualmente 380 negozi on-line e 150 negozi fisici, che rappresentano oltre 150.000 prodotti **Made in France**.

Come avete scelto il vostro fornitore BaaS?

La prima versione de La Carte Française è stata lanciata nel novembre 2019. Quando abbiamo iniziato, ci siamo rivolti a un istituto bancario. Tuttavia, pochi mesi dopo il lancio, la legislazione europea è diventata più severa. La prima versione della nostra carta non era «de-anonimizzabile», la carta riportava il nominativo del titolare, ma questi non veniva sottoposto alla procedura di KYC. Di conseguenza, la carta aveva un massimale di 150 euro. Inoltre, le vendite on-line, o a distanza, erano limitate a 50 euro per transazione. Per questi motivi, abbiamo iniziato a valutare altre offerte. Abbiamo quindi contattato un operatore BaaS, ma l’accordo è saltato. Nell’ottobre 2021, pochi mesi prima di Natale, non avevamo ancora trovato una soluzione. Ci siamo infine rivolti a Treezor, con il quale eravamo già in contatto. **Treezor ha messo a disposizione la sua licenza come istituto di moneta elettronica e le sue API.** In pochi giorni la V1 de La Carte Française era di nuovo operativa.



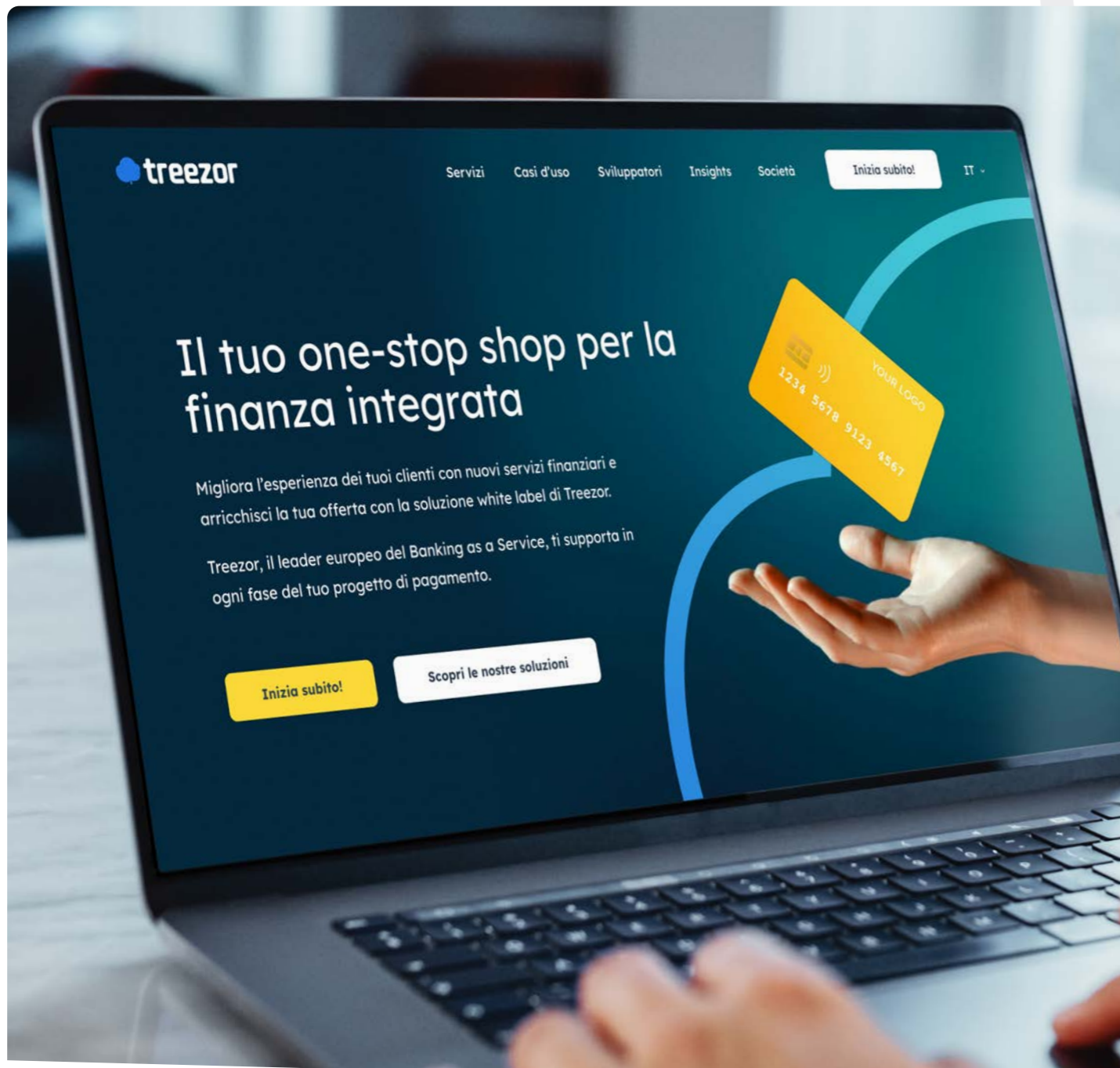
“Nell’ottobre 2021, pochi mesi prima di Natale, non avevamo ancora trovato una soluzione. Ci siamo infine rivolti a Treezor”

Charles Huet,
Cofondatore di
La Carte Française

Quali sono le sfide che vi attendono?

Attualmente stiamo lavorando con Treezor all’implementazione della nuova versione de La Carte Française. Molto presto dovrebbe essere disponibile. Grazie ai processi di KYC di Treezor, saremo in grado di «de-anonimizzare» le carte e quindi di aumentare i massimali. Si tratta di un passo fondamentale per la nostra attività.

E Treezor?



E TREEZOR?

In qualità di BaaS generalista, Treezor consente alle aziende di accelerare il loro time to market

Treezor è un Istituto di Moneta Elettronica (IMEL) approvato dall'ACPR - l'Autorità di regolamentazione francese - partecipante diretto al circuito di pagamenti SEPA e membro dei circuiti Mastercard e Visa.

Da quando ha ottenuto l'autorizzazione come Istituto di Moneta Elettronica nel 2016, Treezor ha sempre collaborato con le aziende più innovative del settore con la mission di fornire tutti i servizi di pagamento di cui hanno bisogno le aziende, nel minor tempo possibile. Infatti, Treezor è una piattaforma BaaS generalista che consente l'implementazione rapida di servizi finanziari grazie alla sua licenza in 25 paesi europei ed alle sue API. L'offerta di Treezor, che comprende core banking e soluzioni di pagamento nel pieno rispetto della normativa locale, permette alle aziende di offrire nuovi servizi finanziari ai propri clienti pur concentrandosi sulla crescita del valore del loro core business. Inoltre, Treezor riduce il time to market delle aziende a pochi mesi.

Sin dai suoi inizi, Treezor ha accompagnato la crescita di alcune delle migliori aziende tecnologiche europee, come Qonto, Lydia, Swile, Shine, Cashbee e Pixpay.

Grazie al suo status di IMEL regolamentato ed alla possibilità di offrire tutti i pagamenti dell'area SEPA, compresi i pagamenti istantanei, oltre che carte Mastercard e VISA, Treezor ha potuto accompagnare queste e altre aziende verso una crescita strutturale e sostenibile. È bello sottolineare che questi unicorni cresciuti con Treezor a volte scelgono di ottenere la propria licenza. Tuttavia, molti di loro hanno continuato a utilizzare i servizi di Treezor, le cui API garantiscono agilità e robustezza. Ancora oggi, Treezor prosegue nella sua missione di sostenere l'intero settore, dalle fintech in fase di start-up alle aziende che desiderano implementare progetti innovativi. L'innovazione nel settore dei pagamenti è in piena espansione. Ogni anno, il mercato vede il continuo emergere di nuove offerte da parte di fintech e aziende ed alla creazione di nuovi casi d'uso, come ad esempio benefit per i dipendenti, mobilità, risparmio, banca digitale, gestione finanziaria, aiuti sociali e servizi pubblici. La soluzione di finanza integrata di Treezor è in grado di supportare e sviluppare tutti questi modelli, permettendo scalabilità e time-to-market.

Inoltre, la piattaforma BaaS è impegnata in un'espansione internazionale, in particolare grazie ai progetti dei suoi clienti che, forti del successo ottenuto in Francia, stanno aumentando in molti Paesi europei.

Metodologia: Treezor supporta i propri clienti nel modo più vicino possibile alle loro esigenze

La forza di Treezor è quella di offrire soluzioni affidabili e scalabili. Una base tecnica dalla quale le aziende possono implementare servizi associati che creano ulteriori entrate.

A tal fine, Treezor non solo è stata in grado di sviluppare una soluzione proprietaria, ma è anche costantemente impegnata nel miglioramento dei propri servizi con nuove innovazioni e funzionalità. La piattaforma Treezor è una soluzione agile e scalabile che permette la rapida implementazione di vari servizi: d'implementer rapidement différents services :

- **KYC e conformità** : gestione del rischio, delle frodi e delle relazioni con i clienti, firma elettronica
- **Programma per carte di pagamento** : emissione di carte di pagamento fisiche e virtuali, loro gestione e BIN sponsorship
- **Banca digitale** : core banking white label, IBAN, e-wallet e gestione dei conti
- **Conti** : gestione di conti con IBAN ed emissione di iBAN virtuali
- **Acquisti on-line** : soluzioni di accettazione dei pagamenti on-line
- **SEPA** : trasferimenti SCT Inst., SCT e prelievi SDD core e SDD B2B
- **Crediti** : revolving e piani di ammortamento
- **Interfacce** : applicazioni mobili e dashboard

I clienti Treezor ricevono assistenza completa, dall'implementazione della piattaforma tecnologica all'utilizzo dei servizi associati. I team di lavoro di Treezor lavorano costantemente assieme ai clienti al fine di migliorare la loro proposta e creare nuovi servizi. Ad esempio, Treezor ha lanciato un'offerta di credito in collaborazione con Franfinance. Da gennaio 2022, Treezor offre a tutti i suoi clienti una soluzione chiavi in mano di credito revolving e/o con piano di ammortamento.



“Più una fintech cresce, più ha bisogno di servizi bancari”

André Gardella,
CEO di Treezor

Treezor è stata creata nel 2015 da tre fondatori di fintech che hanno immaginato in anticipo una rivoluzione nel mondo dei pagamenti. Da allora Treezor, precursore del Banking-as-a-Service, è diventata leader nel suo settore e non ha mai smesso di ottimizzare i suoi servizi in stretta collaborazione con i clienti. André Gardella, CEO di Treezor, ripercorre la genesi di quella che presto sarebbe diventata “la fintech delle fintech” e illustra le ambizioni di sviluppo di Treezor in Francia e a livello internazionale.

Com'è nata Treezor?

L'idea di Treezor nasce nel 2006. Tre soci decidono di fondare una fintech sul modello delle collette on-line. In poco tempo si sono scontrati con problemi normativi: per aumentare il massimale delle transazioni, dovevano ottenere la conformità normativa e dotarsi di un sistema completo. Decidono allora di sviluppare soluzioni destinate alle fintech per offrire servizi di pagamento disponibili tramite API. **Dopo aver ottenuto la licenza come Istituto di Moneta Elettronica dall'ACPR, la prima offerta Treezor è stata lanciata nel 2016. Un anno dopo, l'offerta viene completata con una carta di pagamento, in collaborazione con Mastercard.**

Quali sono gli unicorni con cui Treezor ha collaborato?

Da quando Treezor è nata, il panorama delle fintech francesi si è evoluto. **È necessario ricordare che all'epoca si trattava di una vera e propria rivoluzione. Grazie alla fornitura di soluzioni tecnologiche, conformità normativa e carte bancarie, Treezor ha permesso alle aziende di concentrarsi sulle loro innovazioni.** Molti dei cosiddetti unicorni si sono affidati a Treezor, come Qonto, Lydia o Swile. Queste aziende hanno messo il cliente al centro del loro sistema, sviluppando servizi rivoluzionari. Si sono impegnati in una sfida con gli operatori tradizionali introducendo importanti innovazioni. Swile, per esempio, include tutti i benefit per i dipendenti in un'unica carta. **Tutte queste aziende sono proprio come Treezor: sfacciate e in anticipo sui tempi.**

Nel 2019, Treezor entra a far parte di Société Générale. Come mai questa scelta?

La decisione di acquisire Treezor è stata presa dopo una serie di discussioni all'interno del gruppo Société Générale. In breve tempo, Treezor è diventata il partner preferito per lo sviluppo di nuove offerte e la costruzione di nuovi modelli di business. **Treezor è un operatore puro nel settore BaaS in Francia e rimane il leader incontrastato di questo mercato.** È importante notare che nell'accordo di acquisizione, Treezor rimane un'entità legale con un proprio marchio e un ampio grado di autonomia di gestione. Tuttavia, su temi come la conformità o la gestione del rischio, Treezor si è affidata al gruppo Société Générale.

Cosa ha portato Société Générale a Treezor?

Da subito abbiamo messo a punto un piano di sviluppo ambizioso con obiettivi di crescita significativi. **All'epoca della sua acquisizione nel 2019, Treezor contava 40 dipendenti. Oggi, a soli tre anni di distanza, più di 200 persone lavorano in Treezor.** Oltre a offrire la sua esperienza nella conformità, Société Générale ha aggiunto nuovi servizi alla soluzione Treezor, come le offerte di credito tramite Franfinance e le offerte assicurative tramite Moonshot. Queste due soluzioni sono state aggiunte all'API di Treezor. In questo modo, i clienti di Treezor hanno la possibilità di fornire ai loro utenti finali nuovi servizi. A sua volta, Treezor fornisce a Société Générale un nuovo canale di distribuzione e la possibilità di sviluppare progetti in sinergia con il Gruppo. Parliamo in particolare di Banxup, l'offerta di Société Générale rivolta agli adolescenti, che non sarebbe stata possibile senza una soluzione BaaS.

Molti dei vostri clienti vedono una rassicurazione nella possibilità di avere un IBAN francese. In che modo le soluzioni BaaS made in France sono un vantaggio?

Credo che dietro la nazionalità dell'IBAN sia questione soprattutto della conoscenza della normativa francese e del suo funzionamento. Per esempio, la gestione delle procedure fallimentari o del congelamento dei beni può variare notevolmente da un Paese all'altro, anche in ambito europeo. Dietro la capacità di gestire un IBAN, vi è la garanzia che il fornitore di soluzioni BaaS sia in grado di offrire una gestione sicura.

Affidarsi a un operatore BaaS regolamentato dall'ACPR (Autorità francese di controllo e vigilanza) e, inoltre, sostenuto da un importante gruppo bancario internazionale, significa mettersi nelle mani di un operatore solido. In Francia, la vigilanza del regolatore nei confronti dei nuovi operatori è molto importante. Pur rimanendo flessibili, non scendiamo a compromessi sulle richieste del regolatore.

Alcune fintech sono cresciute e hanno ottenuto l'approvazione dell'ACPR. Potete ancora essere utili a queste aziende? In che modo?

Se i clienti internalizzano la parte normativa, rimangono scoperte due parti importanti, ovvero quella tecnica e quella relativa ai servizi bancari. Dal punto di vista tecnico, Treezor mette a disposizione dei clienti un'ampia gamma di servizi, quali la gestione dei conti e dei pagamenti, in costante miglioramento, per esempio l'autenticazione forte o gli instant payment. La mutualizzazione ci consente di offrire tutte queste funzionalità a tariffe molto competitive. Oltre a ciò, ricordiamo i servizi bancari. **Grazie al nostro stretto rapporto con Société Générale, siamo in grado di offrire tutti i servizi bancari necessari, compresi piani di accantonamento e l'accesso al circuito SEPA, in un unico pacchetto.**

A parte le fintech, chi sono i clienti di Treezor?

Oggi come oggi assistiamo a un grande movimento attorno alla finanza integrata. Sempre più aziende, comprese le grandi aziende corporate, decidono di integrare servizi di pagamento alle loro soluzioni. Grazie all'API modulare di Treezor, consentiamo a queste aziende di aggiungere i servizi finanziari all'esperienza dei loro clienti. Questo è un importante fattore di crescita per Treezor che, oltre alle fintech, collabora con un numero sempre maggiore di grandi clienti. Questi sono spesso in contatto con i key account di Société Générale, che li indirizzano a Treezor al fine di aiutarli nell'implementazione di queste soluzioni.

Quali ambizioni avete in termini di sviluppo internazionale?

Il mercato internazionale è il secondo elemento chiave per la crescita di Treezor. Coerentemente con la crescita in termini di clienti corporate. I grandi gruppi sono infatti internazionali e distribuiscono le loro soluzioni in diversi Paesi. Proprio per questo Treezor si sta espandendo in Europa, attraverso Germania, Italia, Spagna e i paesi Benelux. Questo sviluppo internazionale va a vantaggio anche dei nostri clienti fintech che possono crescere molto rapidamente. **La nostra esperienza è ormai riconosciuta oltre i confini nazionali e questo ci ha permesso di diventare un punto di riferimento per molte fintech europee, che si rivolgono a noi per aiutarle nello sviluppo dei loro progetti.**



Informazioni su Treezor

Chi siamo

- Lanciata nel 2016 da due founder francesi
- Membro principale di Mastercard
- Nel 2019 entra a far parte del gruppo Société Générale
- Primo Istituto di Moneta Elettronica francese autorizzato per tutti i servizi di pagamento
- Estensione della partnership e acquisto di una quota di minoranza da parte di Mastercard nel 2022

Cifre chiave



+100

clienti



+200 %

di crescita negli
ultimi 3 anni



+40 Mds €

di flussi gestiti



+3 M

di carte di
pagamento emesse

Si fidano di noi

swile

SHINE

Matera

PIXPAY

mooncard

Wonderbox⁺
REALISATEUR DE RÊVES

TotalEnergies

sodexo

e molti altri...



ENABLE CREATIVE BANKING

Per iniziare il suo progetto di pagamento,
ci contatti

treezor.com