



ENABLE CREATIVE BANKING

Pressemappe



treezor.com



Treezor, der One-Stop Shop für Embedded Finance

Zusammenfassung

Unternehmenspräsentation 04

Treezor wächst ambitionierter denn je

Editorial von André Gardella, CEO von Treezor
Schlüsseldaten

Treezor, Marktführer im Banking-as-a-Service (BaaS) 08

Eine Erfolgsgeschichte aus Frankreich

Treezor setzt auf Banking-as-a-Service
Antwort auf einen konkreten Bedarf
3 Fragen an Shine

Treezor baut seine Ambitionen weiter aus 12

Expansion auf internationaler Ebene

Ein Angebot für Unternehmen
Innovation als zentraler Schwerpunkt
Eine Strategie, die auf zwei soliden Partnern basiert,
Société Générale und Mastercard
Eckdaten

01.

Unternehmens- präsentation



Treezor wächst ambitionierter denn je!

André Gardella, CEO von Treezor

Seit seiner Gründung im Jahr 2016 setzte Treezor auf eine neue und innovative Vision des Zahlungsverkehrs und gestaltete damit den Erfolg zahlreicher französischer Fintechs mit. Heute ist das Ziel von Treezor, einer der führenden Anbieter von Banking-as-a-Service und Embedded-Finance-Lösungen in Europa zu werden.

Zum einen verändern sich die Gewohnheiten im Zusammenhang mit Zahlungsmitteln. Barzahlungen werden immer seltener und die Verwendung von Bankkarten nimmt zu - bedingt durch die Entmaterialisierung von Kleinbetragszahlungen zwischen Privatpersonen sowie durch einen echten Wandel des Verbraucherverhaltens.

Aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Flexibilität und Liquidität stehen Unternehmen vor der Herausforderung, neue Zahlungsmethoden anzubieten. Diese müssen nicht nur benutzerfreundlich und praktisch, sondern auch sicher sein. Treezor hat es sich zur Aufgabe gemacht, diese Veränderungen der Nutzungsgewohnheiten mit seinem Embedded-Finance-Angebot zu begleiten und damit den Alltag aller zu verbessern.

Zudem haben die Schaffung eines Binnenmarktes für Euro-Zahlungsmittel im Rahmen der Richtlinie für Zahlungsdienste der Europäischen Union und der damit verbundene Aufstieg des Open Banking die Finanzdienstleistungsbranche in wenigen Jahren umgewälzt. Immer mehr Neobanken und Fintechs wurden gegründet und versuchen nun, sich in ganz Europa zu etablieren.

Gleichzeitig wollen große Unternehmen, die sich der Entwicklung zur vermehrten digitalen Nutzung bewusst werden, ihren Kunden innovative und flexible Dienstleistungen anbieten. Dazu soll das Finanzwesen als Kernbestandteil in die Customer Journey integriert werden, um die Kundenbindung zu verbessern und mehr über das Kaufverhalten zu erfahren.

Als Innovationsführer von Banking-as-a-Service und Embedded Finance wird Treezor in Synergie mit der Société Générale Group weiterhin Lösungen für diese Anforderungen finden und seinem Auftrag weiterhin gerecht werden.



Schlüsseldaten



02.

Treezor, Marktführer im BaaS



Eine Erfolgsgeschichte aus Frankreich

Treezor setzt auf Banking-as-a-Service

Treezor entspringt dem Wunsch, Innovationen - insbesondere im Zahlungssektor - in Europa zu erleichtern. Basierend auf dem Anspruch, die Entwicklung disruptiver Finanzdienstleistungen in Europa zu ermöglichen, erkannte Treezor schon früh die besonderen Bedürfnisse aufstrebender Fintechs.

Als das Fintech-Ökosystem im Jahr 2015 noch kaum entwickelt war, ging Treezor das Wagnis ein, Bankdienstleistungen anzubieten, die auf die wachsenden und spezifischen Bedürfnisse von Start-ups zugeschnitten sind: Banking-as-a-Service. Die Herausforderung bestand darin, White-Label-Bankdienstleistungen anzubieten, die es den Unternehmen ermöglichen, neue Zahlungsangebote (im B2B- oder B2C-Bereich) einzuführen, die Time-to-Market zu optimieren und die Anfangsinvestitionen zu senken. Sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich ist die Optimierung der Zahlungsdienste durch Automatisierung und Digitalisierung ein wichtiger Entwicklungsschwerpunkt, da jeder zweite Franzose (49 %) in Zukunft kontaktlose mobile Zahlungen in Geschäften nutzen will und 42 % auch an Geldüberweisungen per Handy interessiert sind*.

Antwort auf einen konkreten Bedarf

In der Praxis ermöglicht der Service von Treezor Unternehmen, die Verwaltung des regulatorischen Teils und der Compliance auszulagern, Zahlungen auf technologischer und sicherheitstechnischer Ebene zu erleichtern und gleichzeitig ihre Anfangsinvestitionen zu senken sowie die Time-to-Market zu beschleunigen. Mit anderen Worten: Treezor ermöglicht es allen Arten von Unternehmen, Zahlungen als White-Label-Lösung in ihre Angebote zu integrieren, um ihre Kundenerlebnisse zu optimieren.

Mit seinem "One-Stop-Shop"-Angebot für Embedded Finance hat sich Treezor in Frankreich schnell als die Referenz für Banking-as-a-Service etabliert und begleitet jedes dritte französische Fintech-Unternehmen. Treezor ist ein „Unicorn Farmer“, das den Erfolg seiner „Unicorn-Kunden“ wie Qonto, Lydia oder Swile teilt. Treezor war indirekt am Aufschwung der Fintech-Branche und an den Kapitalerhebungen seiner Kunden beteiligt, die heute eine Milliarde Euro übersteigen.

Wussten Sie schon: Was ist BaaS?

Banking-as-a-Service (BaaS) basiert auf der gleichen Logik wie Software-as-a-Service oder Mobility-as-a-Service: Ein skalierbares Modell mit Schwerpunkt auf einem angepassten Abonnement, bei dem entsprechend der vom Kunden konsumierten und genutzten Dienstleistungen abgerechnet wird. In der Praxis bietet BaaS eine Alternative zu traditioneller Banken-Software und passt sich an die individuellen Bedürfnisse von Unternehmen an, die Finanzdienstleistungen anbieten möchten. Basierend auf drei Säulen - einer Lizenz, einem Backoffice und einer API - können BaaS-Unternehmen also White-Label-Banking-Dienstleistungen anstelle der herkömmlichen Banken und ihrer historisch gewachsenen Infrastruktur anbieten.

* LSA commerce connecté (April 2021):

«Studie: Mobile Zahlungen verdoppeln ihren Zuwachs in zwei Jahren»



3 Fragen an...

SHINE

Können Sie uns in wenigen Worten über Ihre Erfolge berichten?

Seit 2017 bietet Shine Bankkonten und Zahlungskarten für Freiberufler und Unternehmen an. Seit Juli 2021 kann Shine mehr als 100.000 Kunden verzeichnen. Um die Entwicklung von Shine zu beschleunigen, wurde die "Neobank" zum Zahlungsinstitut und ist nun bei der ACPR (französischen Aufsichtsbehörde) zugelassen.

Von Anfang an und während seiner gesamten Entwicklung hat Shine mit Treezor zusammengearbeitet und das gesamte Angebot genutzt: E-Geld-Lizenz, Core Banking, Zahlungskarten und Technologie.


+100 000
Kunden

Warum haben Sie sich im Zuge der Markteinführung Ihres Produktes für eine Zusammenarbeit mit Treezor entschieden?

Shine ist ein Fintech, das durch die Einführung von Open Banking im Zuge der beiden europäischen Richtlinien für Zahlungsdienste, PSD1 und PSD2, gewachsen ist. Im Jahr 2017 war der europäische Markt für BaaS-Lösungen noch wenig entwickelt. Wir wollten mit einem französischen Unternehmen zusammenarbeiten, um unseren Kunden französische IBANs anbieten zu können. Treezor war bereits federführend in der Branche. Zahlreiche Fintechs nahmen zudem bereits seine Dienste in Anspruch. Das schlüsselfertige Angebot von Treezor, das insbesondere eine Zahlungskarte und die Konten umfasst, hat uns sofort überzeugt. Zudem waren die Kosten für die Dienstleistungen wettbewerbsfähig. Die Nutzung einer BaaS-Lösung erlaubte uns einen schnellen Start ohne großes Risiko, da wir unter der Zahlungsinstitutslizenz von Treezor tätig waren. In Europa haben die Richtlinien für Zahlungssysteme enorme Möglichkeiten für Unternehmen eröffnet, die dank BaaS-Lösungen schnell starten konnten.



Im Juli 2021 wuchsen Sie und erhielten eine Zulassung bei der ACPR. Wie sah die Begleitung von Treezor aus?

Im Juli 2021 hatte Shine gerade die Marke von 100.000 Kunden in Frankreich überschritten. Wir hatten große Ambitionen, in Frankreich und über die Landesgrenzen hinaus zu wachsen. Zu diesem Zweck ermöglichte uns der Erhalt der Lizenz als Zahlungsinstitut spezifischere Prozesse und legte die Kontrolle über unsere End-to-End-Operationen in unsere Hand.

Infolgedessen sind wir wieder eine mehrjährige Partnerschaft mit Treezor eingegangen! In der Tat bleiben wir mit Treezor verbunden, insbesondere was die Zahlungskarten betrifft, da wir im Gegensatz zu Treezor kein Hauptmitglied von Mastercard sind. Abgesehen von den Karten haben wir unsere Partnerschaft mit Treezor auch in Bezug auf technische Aspekte und IT-Systeme verstärkt. Heute ist Treezor mehr denn je ein sogenannter "PSEE", d. h. ein ausgelagerter Dienstleister, der für unser Unternehmen von essenzieller Bedeutung ist.

03.

Treezor baut seine Ambitionen weiter aus



Expansion auf internationaler Ebene

Die Übernahme von Treezor durch die Société Générale im Jahr 2019 hat neue Entwicklungsperspektiven eröffnet. Dank der zuverlässigen Unterstützung durch eine große internationale Bankengruppe verfolgt Treezor das ehrgeizige Ziel, bis Ende 2023 die europäische Referenz für Embedded Finance zu werden.

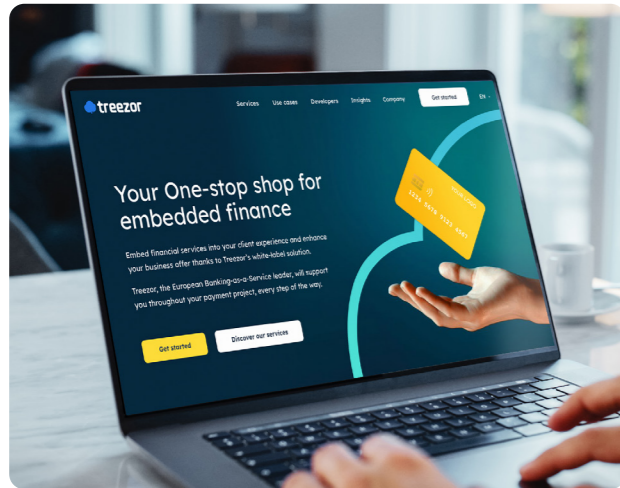
Diese Ambition stützt sich auf neu eröffnete Niederlassungen in Deutschland, Spanien und Italien. Als elektronisches Geldinstitut mit „Pass“ hat Treezor von der ACPR die Erlaubnis, seine Zahlungsdienste in 25 europäischen Ländern anzubieten.

Treezor begleitet heute bereits mehr als ein Dutzend Kunden außerhalb Frankreichs, wie Pixpay, Finom, Mooncard, Skipr, die Stadtverwaltung von Madrid oder Bling Card. Um bei den Anforderungen des Zahlungsverkehrs in Europa am Puls der Zeit zu sein, ist Treezor auch Mitglied in den lokalen Fintech-Verbänden wie France Fintech, Fintech Belgium, AEFI, Bitkom und Fintech District.

Ein Angebot für Unternehmen

Seit etwa zwei Jahren richtet sich Treezor verstärkt an große Corporate-Unternehmen, die finanzielle Komponenten in ihre Customer Journey integrieren möchten. Das Angebot von Treezor ermöglicht es insbesondere, Kartenprogramme zu entwickeln und die Abläufe durch die Automatisierung von Zahlungsvorgängen besser steuern zu können. Treezor hat beispielsweise angekündigt, Total Energies bei seinem EV Home-Angebot zu begleiten sowie die Stadtverwaltung von Madrid bei einem Kartenprogramm für Sozialleistungen zu unterstützen.

Die Dienstleistungen von Treezor reichen heute über die Landesgrenzen von Frankreich hinaus, um weiterhin expandierende Start-ups und große europäische Unternehmen in ihrem Wunsch nach Innovation zu begleiten.



Eine Strategie, die auf zwei soliden Partnern basiert, Société Générale und Mastercard

Treezor festigt seine Strategie, die auf zwei soliden Partnern basiert, Société Générale und Mastercard. Um seine Effektivität zu erhöhen, kann Treezor auf die Unterstützung der Société Générale Group, einer Bank von internationalem Format, und Mastercard, einem weltweiten Pionier in Sachen Innovation und Zahlungstechnologie, zählen.

Die Unterstützung der Société Générale hat es Treezor in der Vergangenheit ermöglicht, neue Bank- und Zahlungsdienstleistungen für Fintechs zu entwickeln und dabei den Compliance-Aspekt seines Angebots weiter zu stärken.

Innovation als zentraler Schwerpunkt

Durch die Wettbewerbsöffnung für Finanzdienstleistungen im Rahmen der PSD2, den Aufstieg des Pariser Standortes im Zuge des Brexits und die erhöhte Relevanz der technologischen Transformation aufgrund der weltweiten Pandemie ist das Banking-as-a-Service in vollem Aufschwung. Dank seines flexiblen Angebots, das alle notwendigen Elemente für die Einführung von Finanzdienstleistungen integriert und zu 100 % über API* verfügbar ist, nimmt Treezor ganz klar eine Position als Marktführer ein und baut sein Angebot weiter aus, um noch mehr auf die Bedürfnisse seiner Kunden einzugehen.

Treezor stellt seine Technologien für alle Zahlungsprojekte von Fintechs und Unternehmen zur Verfügung, die innovative Modelle für ihrer Kunden schaffen wollen:

- Ein Core-Banking-Angebot, das die schnelle Entwicklung innovativer Finanzprodukte ermöglicht und gleichzeitig Investitionen, Risiken und Entwicklungszeiten begrenzt.
- Die Ausgabe von virtuellen oder/und physischen Karten.
- Ein BIN-Sponsorship, das die Ausgabe von Prepaid- oder Debitkarten ermöglicht, unabhängig davon, ob es sich bei dem Endkunden um eine Privatperson oder ein Unternehmen handelt.
- Das SEPA-Verfahren ermöglicht den Zugang zu allen SEPA-Zahlungsmitteln.

* Programmierschnittstellen, die für den Zugriff auf Daten verwendet werden, wodurch mehrere Apps oder Dienste zusammenarbeiten können.

Die Synergien, die durch diese Beziehung entstehen, kommen auch der Société Générale bei der Innovation und der digitalen Transformation der Gruppe zugute. Wie z. B. bei dem Start des Projekts Banxup und der Integration von Krediten in Zusammenarbeit mit Franfinance in das Treezor-Angebot.

Andererseits arbeiten Treezor und Société Générale bei Investitionen in Spitzentechnologien eng zusammen, um das Finanzwesen nachhaltiger zu gestalten. Diese sollen dabei helfen, die Umweltauswirkungen einer verbundenen Zahlungsaktivität genauer zu messen und dieses Kosten bei der Entscheidungsfindung einfließen zu lassen.

Die 2017 eingeleitete Partnerschaft zwischen Treezor und Mastercard hat es Treezor insbesondere ermöglicht, als Kernmitglied des Mastercard-Netzwerks sein Dienstleistungsangebot weiterzuentwickeln, um damit die Markteinführung bei Fintechs und Digitalen Banken zu beschleunigen.

Ende 2022 wurde diese Partnerschaft durch eine Kapitalbeteiligung von Mastercard an Treezor über eine Minderheitsbeteiligung gestärkt, wodurch Treezor zum «privilegierten BaaS-Partner» von Mastercard in Frankreich wurde. Dadurch kann Treezor unter anderem von einer «mehrgleisigen» Zahlungsinfrastruktur, zusätzlichen Kommunikationsmitteln und einer verstärkten kommerziellen Unterstützung profitieren.

Mit der Unterstützung dieser beiden wichtigen Partner bekräftigt Treezor seine Ambitionen, der «Pure Player» im europäischen Zahlungsverkehr zu werden.

Eckdaten



1/3

Alle französischen Fintechs wurden in den letzten fünf Jahren unterstützt



+200 %

Wachstum in den letzten drei Jahren



+200

Mitarbeiter mit 20 verschiedenen Nationalitäten



+58 Md€

Abgeschlossene Transaktionen



+100

Kunden



25

Europäischen Ländern zugelassen



+4,6 Mio

Ausgegebene Karten

Medienkontakte

Omnicom PR Group France

france.treezor@omnicomprgroup.com

Corentin Dubus

corentin.dubus@omnicomprgroup.com
+33 06 02 12 60 69

Emmanuelle Burney

emmanuelle.burney@omnicomgroup.com
+33 06 78 94 60 38

FleishmanHillard Germany

Stephan Ester

stephan.ester@fleishman.com
+49 0172 526 5328

Treezor

Laure Boutron

laure.boutron@treezor.com



ENABLE CREATIVE BANKING

treezor.com