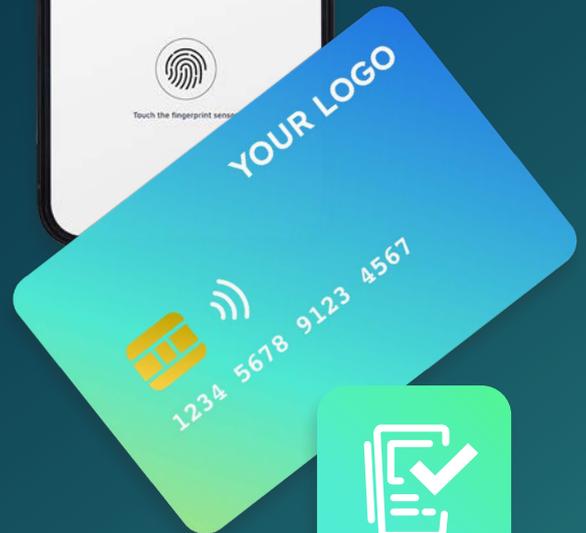
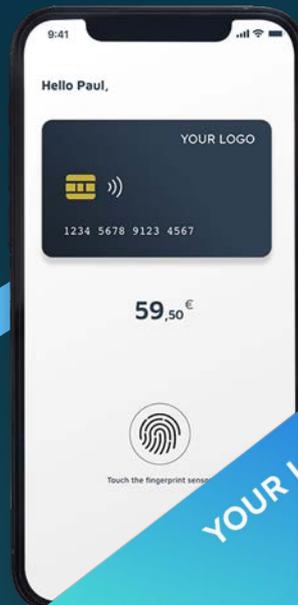




ENABLE CREATIVE BANKING

Embedded Finance

5 Gründe,
sie einzusetzen



treezor.com

Die Zahlungsrevolution ist in vollem Gange.

Embedded Finance-Lösungen ermöglichen es Unternehmen, die Zahlungsfunktion so schnell wie möglich in ihre Wertschöpfungskette zu integrieren. Egal, ob ihre Angebote B2B, B2C oder B2B2C sind, Embedded Finance ist heutzutage der Ausgangspunkt für die Entwicklung neuer Dienstleistungen.

Zusammenfassung



Vorwort 05

Die Zahlungsrevolution ist bereits Realität

Embedded Finance: Was ist das?

Die Ursprünge: die ersten integrierten Zahlungslösungen

Ein vielfältiges Ökosystem

Ein sehr schnell wachsender Markt

Die verschiedenen Dimensionen von Embedded Finance

BaaS-Lösungen eröffnen ein breites Spektrum an Möglichkeiten

Eine bessere Kundenkenntnis

Erleichterte Zahlungs- und Inkassolösungen

Zahlreiche Innovationen

Die Gründe 10

#1 Verbesserung der Kundenerfahrung #4 Neue Einnahmequellen

Arthur Reboul, CEO von Leeto

„Das Zahlungskonto ist ein essenzieller Bestandteil unseres Wertversprechens“

Arnaud Biebuyck, CFO von Skipr

„Die Zahlungskarte ist ein zentrales Element unseres Angebots“

Caroline Ménager & Nicolas Klein, Co-Founder von PixPay

„In fünf Jahren wird die Mehrheit der Teenager eine Zahlungskarte haben“

#2 Bessere Kenntnis des eigenen Marktes und der eigenen Kunden

Kamel Nait-Outaleb, CEO von OnlyOne

„Die von Treezor gesammelten Daten ermöglichen es uns, uns auf unsere Wertschöpfung zu konzentrieren“

Tristan Leteurtre, Vorsitzender von Mooncard

„Bankdaten sind der Ausgangspunkt für unser Mehrwertangebot“

#5 Eine Technologie der Zukunft

Quentin Vigneau, Head of Product Payment von Swile

„Wir sind ein Finanzakteur geworden, aber wir haben uns dafür entschieden, den kritischen Teil unserer Informationssysteme Treezor anzuvertrauen“

Charles Huet,

Mitbegründer von La Carte Française
„Die Aufhebung der Obergrenzen ist ein entscheidender Schritt für unser Geschäft“

#3 Eine effizientere und produktivere Organisation

Raphaël Simon, Managing Director von Shine

„Wenn ein Fintech wächst, ist es normal, dass es einen Teil der Technologie internalisieren will“

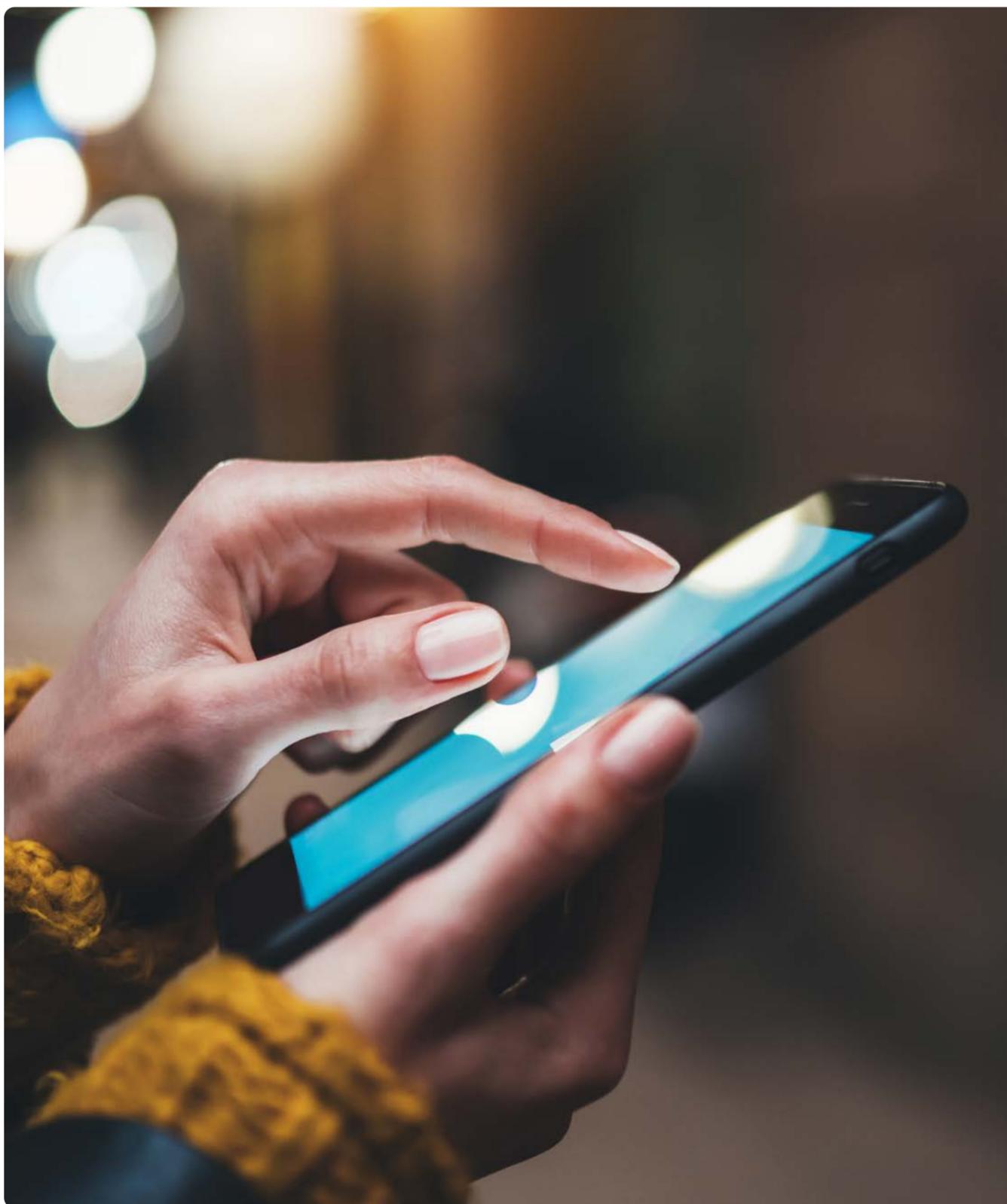
Und was macht Treezor in all dem? 36

Generalistisches BaaS, Treezor beschleunigt die Time-to-Market seiner Kunden

Methodik: Treezor begleitet seine Kunden ganz nah an ihren Bedürfnissen

André Gardella, CEO von Treezor

„Je mehr ein Fintech wächst, desto mehr Bankdienstleistungen braucht es“



Vorwort

Die Zahlungsrevolution ist bereits im Gange

Die Pandemie hat neue Paradigmen hervorgebracht. Um ihre Aktivitäten während der verschiedenen Einschränkungen sicherzustellen und fortzusetzen, mussten viele Unternehmen in sehr kurzer Zeit papierlose, aber dennoch robuste und sichere Zahlungslösungen einführen. Viele taten dies mit Unterstützung von E-Geld-Instituten, deren Technologie die kurzfristige Integration von Zahlungsfunktionen in ihre Wertschöpfungsketten ermöglichte.

Die Zahlungsrevolution ist spätestens seit der Pandemie in vollem Gange. Sie muss dabei zwei Anforderungen erfüllen: Unternehmen fragen nach Lösungen, die sich leicht in ihre Anwendungsbereiche integrieren lassen und dabei den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen. Für den Verbraucher vereinfachen integrierte Zahlungslösungen den Kaufprozess, indem jede Transaktion reibungsloser und intuitiver gestaltet wird. Der Austausch von Daten ist kein Hindernis mehr, wenn im Gegenzug echte Vorteile geboten werden. Der Handel und Fintechs gleichermaßen erweitern ihre Serviceangebote dank der Möglichkeiten, die BaaS-Plattformen bieten. Unabhängig davon, ob ihre Angebote B2B, B2C oder B2B2C sind - Embedded Finance ist heute der Ausgangspunkt für die Entwicklung neuer Dienstleistungen.

Als BaaS - Banking-as-a-Service - Pionier aus Frankreich unterstützt Treezor seit 2016 Unternehmen und Fintechs mit agilen Lösungen, die ein Minimum an operativen Einschränkungen erfordern. In diesem Whitepaper möchte Treezor Sie hinter die Kulissen von Embedded Finance blicken lassen. Egal, ob Sie



Händler, Fintech oder ein traditioneller Akteur der Bankenbranche sind, hier werden Sie die verschiedenen Aspekte von Embedded Finance kennenlernen: von der operativen Umsetzung über die Optimierung von Kundendaten bis hin zur Marktanalyse.

Zu diesem Zweck haben wir uns dafür entschieden, auch die Unternehmen, die eine BaaS-Lösung einsetzen, zu Wort kommen zu lassen. Anhand ihres Werdegangs geben sie Einblick in die Bandbreite der Vorteile, die eine Embedded-Finance-Lösung bietet. Embedded Finance entwickelt sich ständig weiter und das Spektrum der Möglichkeiten ist vielfältig. Innerhalb von fünf Jahren sollen sich die Einnahmen aus Embedded-Finance-Lösungen verzehnfachen, so die Schätzungen der amerikanischen Investmentgesellschaft Lightyear Capital.

Viel Spaß beim Lesen!

Embedded Finance: Was ist das?

Embedded Finance kann als eine Reihe von technologischen Instrumenten definiert werden, die es Nicht-Finanzunternehmen ermöglichen, ihren Kunden Finanzdienstleistungen anzubieten. Konkret bedeutet dies, dass diese Unternehmen auf einen Drittanbieter – wie Treezor – zurückgreifen, und dessen Technologie in ihre Lösung integrieren.

Innerhalb weniger Monate können Finanzfunktionen in die Customer Journey eingebunden werden. Diese unterstützt der BaaS-Partner (Banking-as-a-Service) mit seinen Lizenzen, der damit verbundene Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und stellt sein Kernbankensystem bereit. Zu den Pionieren im Bereich Fintech gehört Qonto, heute aufgrund seiner Bewertung ein sogenanntes Unicorn, das dank der Treezor-BaaS Plattform sein Angebot schnell auf den Markt bringen und so Marktanteile erobern konnte.

Die Ursprünge: die ersten integrierten Zahlungslösungen

Um die Funktionsweise von Embedded Finance zu verstehen, ist ein Blick auf die Ursprünge hilfreich. Bereits in den 1930er-Jahren ersann Ford die erste „Autobank“. Die direkt bei Ford integrierten Finanzdienstleistungen ermöglichten es den Kunden, ihr Fahrzeug auch beim Hersteller zu finanzieren. Andere Unternehmen, vor allem Kaufhäuser und Versandhäuser folgten und boten Finanzdienstleistungen an, um den Kauf für ihre Kunden zu erleichtern. Das Internet sollte das alles beschleunigen. Kundenkarten wurden digitalisiert und um neue Dienstleistungen wie Verbraucherkredite oder Ratenzahlungen erweitert. Schließlich trieb die Entwicklung und Verbreitung mobiler Anwendungen für Smartphones den Trend zu Embedded Finance weiter voran. Es entstanden BaaS-Anbieter (Banking-as-a-Service), die es ermöglichen, Finanzdienstleistungen direkt in die digitale Plattform des Händlers zu integrieren.

In Europa ist am 13. Januar 2018 die zweite Richtlinie über Zahlungssysteme PSD2 in der gesamten Europäischen

Union in Kraft getreten, die insbesondere die Entstehung des BaaS-Modells möglich gemacht hat. Diese Richtlinie verpflichtet Bankinstitute, ihre Ökosysteme für Drittanbieter zu öffnen. Seitdem ermöglicht **Open Banking mit der Implementierung von APIs** – oder Programmierschnittstellen – die Kommunikation zwischen den Programmen von Banken und Drittakteuren. Bankdaten werden für andere Finanzakteure, insbesondere Fintechs, zugänglich.

Wenn Kunden ihre Konten zu neuen Finanzdienstleistern migrieren möchten, wird ihr Vorgehen erleichtert. Mit der flächendeckenden Implementierung von digitalen Tools werden nun alle Verwendungszwecke der Verbraucher neu überdacht.

Ein vielfältiges Ökosystem

Die digitale Revolution hat neue Nutzungsformen hervorgebracht. Heute gehört es zum Normalfall, dass ein Kauf direkt von einem Smartphone aus getätigt wird. Für Einzelhändler ist dies eine echte Herausforderung: Es geht darum, einen Verbraucher nicht durch zu komplexe Customer Journeys zu entmutigen. In diesem Zusammenhang erlebt die Einführung von Finanzdienstleistungen und Zahlungslösungen, die direkt in die Apps integriert sind, einen großen Boom.

So gibt es mittlerweile weltweit zahlreiche Akteure im Bereich Open Banking. Einige sind Generalisten: Ihre Lösungen kombinieren eine technische Lösung (Core Banking), ein Bankangebot (insbesondere mit der Möglichkeit, physische und digitale Zahlungskarten auszugeben) und eine behördliche Lizenz. Diese sind somit direkt und einfach von allen kommerziellen Services (E-Commerce, Fintechs, Dienstleistungsanbieter,...) nutzbar, die regulatorische Verantwortung auf einen Dritten übertragen. Dies ist z.B. beim französischen Unternehmen Treezor der Fall, aber auch bei Railsr aus Großbritannien, Paynovate aus Belgien oder der deutschen Solarisbank.

Im Sinne einer White-Label-Dienstleistung begleiten die BaaS-Akteure Unternehmen bei ihrer Entwicklung. Als Schlüsselakteure in der Welt des Zahlungsverkehrs stehen sie Fintechs, Start-ups und großen Konzernen als Partner zur Seite, um ihnen gebrauchsfertige Lösungen

zu liefern. Einige Fintechs entscheiden sich, nachdem sie mithilfe die behördliche Genehmigung eines Dritten gewachsen sind, selbst zum Zahlungsinstitut zu werden. Ein Beispiel ist z. B. Shine aus Frankreich, das gerade seine Lizenz von der französischen Regulierungsbehörde ACPR erhalten hat. Obwohl sie für die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften verantwortlich sind, nutzt Shine weiterhin technische Dienste und die Core Banking Plattform von seinem BaaS Anbieter.

Andere Akteure haben intern ihre eigene Lösung für das Transaktionsmanagement entwickelt. Dies ist zum Beispiel bei Uber der Fall, das innerhalb seiner App ein eigenes Zahlungsangebot entwickelt hat. Eine vollständig integrierte Zahlung, die den Kaufprozess insbesondere durch die Verwendung von Instant Payments erheblich vereinfacht. Das Unternehmen ging sogar noch einen Schritt weiter, indem es Fahrern, die bisher von traditionellen Banken ausgeschlossen waren, Bankkarten anbot. Um dies zu erreichen, nutzt Uber eine BaaS-Lösung, von Green Dot und Barclays (Quelle: Artikel auf der Website ProcessMaker vom 04.05.2021).



„Eine problemlose Zahlung beim Einkaufen erhöht die Conversion Rate.“

Ein sehr schnell wachsender Markt

Mit dem Fortschreiten der Digitalisierung verändern sich grundlegend die Gewohnheiten der Verbraucher. Die Pandemie hat diese Entwicklung zusätzlich beschleunigt: **Mittlerweile kauft die große Mehrheit der Verbraucher nicht mehr in einem physischen Geschäft oder etwa mit einem Computer, sondern die meisten Käufe werden direkt über ein Smartphone getätigt.** Überall in Europa sind die Online-Käufe in den Jahren 2020–2021 sprunghaft angestiegen. Das Phänomen wird mit dem Rückgang der Pandemie nicht wieder verschwinden, sondern wird in den nächsten Jahren voraussichtlich noch weiter zunehmen. So sind in Frankreich laut dem vom Verband für E-Commerce und Fernabsatz “Fevad” veröffentlichten Zahlen die Online-Verkäufe von Gütern und Dienstleistungen im Laufe des Jahres 2021 um 15,1 % auf 129,1 Milliarden Euro angestiegen. Der E-Commerce-Umsatz für alle europäischen Länder zusammen beläuft sich im Jahr 2021 auf 757 Milliarden Euro (Quelle: <https://ecommerce-europe.eu/>) Zu diesen Zahlen müssen noch die B2B-Umsätze hinzugerechnet werden, wie beispielsweise „Neo-Banken“ für Geschäftskunden oder auch die neuen Lösungen, die das Personalmanagement und die Spesenabrechnungen umfassen, die sich derzeit in einem starken Aufschwung befinden.



Die Dimensionen von Embedded Finance



BaaS-Lösungen eröffnen ein breites Spektrum an Möglichkeiten

Während BaaS-Lösungen es in erster Linie jedem Akteur ermöglichen sollen, schnellen Zugang zu Core Banking zu bekommen, Zahlungskarten herauszugeben und dabei die gesetzlichen Vorschriften einzuhalten, kann Embedded Finance den Unternehmen viele weitere Vorteile bieten.

Eine bessere Kundenkenntnis

Jede neue Kontoeröffnung unterliegt den regulatorischen Verpflichtungen zur Identitätsprüfung: dem **KYC (Know Your Customer)**. Zu diesem Zweck existieren innovative Lösungen, die eine vollständig papierlose Überprüfung per Videokonferenz ermöglichen, dadurch den Registrierungsprozess nicht ausbremsen und gleichzeitig die lokalen Vorschriften einhalten.

Die Implementierung einer BaaS-Lösung erlaubt es, die regulatorischen Überprüfungsprozesse reibungsloser zu gestalten. In der Tat ermöglicht KYC dank eines reibungslosen Anmeldeprozesses zusätzlich zur Sicherung der Geschäftsbeziehung, Daten über Kunden und Verbraucher zu sammeln. Diese wertvollen Informationen können von Unternehmen anschließend genutzt werden, um ihren Kunden passende Angebote zu unterbreiten. Eine BaaS-Lösung, die mit der Nutzung von Plattformen zur Identitätsprüfung wie IDNow, WebID oder PostIdent gekoppelt ist, ermöglicht es, den KYC-Prozess einfacher, schneller und effizienter zu gestalten.

Erleichterte Zahlungs- und Inkassolösungen

BaaS-Lösungen ermöglichen ebenfalls einen reibungsloseren Geldtransfer. **Die Einführung des SEPA-Raums (Single Euro Payment Area) hat Zahlungen innerhalb des europäischen Raums genauso einfach und sicher gemacht wie nationale Zahlungen.** Hinzu kommen die Rahmenbedingungen der PSD2, die den Informationsaustausch von Bankdaten ermöglicht. In diesem Zusammenhang ergänzen APIs, die leicht

in eine BaaS-Plattform integriert werden können, die Dienstleistungen für den Endnutzer.

So entstehen dank einfacherer Transaktionen neue Dienstleistungen wie Sparhilfen, Dienstleistungen zur automatischen Erfassung wiederkehrender Zahlungen (z.B. Zuora, Chargebee) oder auch Tools zur Überwachung des Cashflows und der Rechnungsstellung für Unternehmen (z.B. Libeo). Andere Anbieter wie Checkout oder auch Adyen bieten vor allem im E-Commerce-Bereich Inkassolösungen für Unternehmen an. Diese gewährleisten die Unmittelbarkeit der Transaktionen und die Möglichkeit, auch in Fremdwährungen zu handeln.

Zahlreiche Innovationen

Durch einen reibungsloseren Registrierungsprozess und vereinfachte Transaktionsströme können mit BaaS-Lösungen problemlos neue Finanzdienstleistungen eingeführt werden. Sie ermöglichen dadurch die Entstehung neuer Fintechs und neuer Angebote.

Das Fintech October setzt z. B. die Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen um, indem es Finanziers und Investoren mit kapitalsuchenden Unternehmen zusammenbringt. Alma ermöglicht es Unternehmen, ihren Kunden Ratenzahlungen anzubieten, wodurch sie ihren Umsatz deutlich steigern können. Das Potenzial zur Einführung innovativer Lösungen dank des Einsatzes von Embedded Finance ist real. Aus diesem Grund schätzt Lightyear Capital, eine amerikanische Kapitalbeteiligungsgesellschaft, **dass der Markt für Embedded Finance bis zum Jahr 2025 einen Umsatz 230 Milliarden US-Dollar erzielen könnte, gegenüber 22,5 Milliarden US-Dollar im Jahr 2020. Dies würde einem Wachstum von etwa 40 % pro Jahr bis 2025 entsprechen.**

Zu den Branchen, die dank BaaS-Lösungen ihre Einnahmen schnell steigern können, gehören Zahlungsdienste, aber auch Spezialisten für Vermögensverwaltung, Versicherungen und Verbraucherkredite.



#1

Kundenzufriedenheit und Kundenbindung



Den Endkunden Finanzdienstleistungen über eine BaaS-Plattform anzubieten, bedeutet, dass sie durch die tägliche Nutzung intuitiver und reibungsloser Anwendungen effizienter werden. So ist es beispielsweise einem Akteur wie Uber gelungen, einen nahtlosen Zahlungsverkehr zu integrieren, der für den Nutzer völlig transparent ist. Die Integration von reibungslosen Zahlungssystemen in die Customer Journey hat eine unmittelbare Auswirkung auf die Kundenbindung: **Eine problemlose Zahlung beim Einkaufen erhöht die Conversion Rate.** Während Uber zu den ersten Apps weltweit gehörte, die Embedded-Finance-Module einsetzen, enthalten heutzutage die meisten Apps einen Zahlungsbaustein.

Jeder neue Anbieter auf dem digitalen Markt kann heutzutage sein Wertversprechen erhöhen, indem er Finanzangebote in seine Customer Journey integriert. Das ist zum Beispiel bei Leeto der Fall, einer Lösungsplattform für Arbeitnehmervertretungen in französischen Unternehmen. „Der Zahlungsbereich ist nicht der Kern unseres Angebots, aber dennoch ein essenzieller Bestandteil unseres Wertversprechens. So können wir uns mit einem sehr starken Mehrwert abheben“, erklärt uns Arthur Reboul, CEO von Leeto, und betont: „Wir haben seit der Einführung des Zahlungskontos einen sehr starken Zuspruch für unsere Lösung festgestellt. **Innerhalb von drei Monaten haben wir doppelt so viele Neukunden verzeichnet wie in unseren ersten beiden Jahren!** Man muss sagen, dass das Zahlungskonto den Alltag der Arbeitnehmervertretungen wirklich erleichtert.“



Eine stärkere Kundenbindung wurde auch bei Skipr, einer Mobilitätsplattform für Unternehmen, festgestellt. Diese stattet die Mitarbeiter ihrer Unternehmenskunden mit Zahlungskarten für alle Mobilitätsausgaben aus. Drei Jahre nach dem Start von Skipr „**ist die Zahlungskarte zu einem zentralen Element unseres Angebots geworden**“, erklärt uns Arnaud Biebuyck, CFO von Skipr, und ergänzt: „Von Anfang an benötigten wir eine **robuste und flexible Technologie**, die sich leicht in unsere Customer Journey integrieren lässt.“ Die BaaS-Lösung hat es Skipr ermöglicht, schnell eine Zahlungsmodalität in sein Dienstleistungsangebot einzubinden.

Ähnlich wie bei Leeto und Skipr wären heute viele Innovationen ohne eine Embedded-Finance-Lösung unvollständig. Dank des Zahlungsbausteins, der direkt in eine Anwendung integriert wird, können innovative Unternehmensgründer ihren Kunden und Nutzern heute selbst eine umfassende Lösung anbieten. Es handelt sich dabei um keine Einzelfälle. Der CEO von Leeto und der CFO von Skipr sind sich einig: Für sie ist die Zahlungsfunktion heute ein wesentlicher Bestandteil ihres Wertversprechens.



leeto

„Das Zahlungskonto ist ein essenzieller Bestandteil unseres Wertversprechens“

Arthur Reboul, CEO von Leeto

Leeto wurde 2018 mit der Idee gestartet, den Alltag der Personalvertretungen in französischen Unternehmen (abgekürzt CSE) zu erleichtern.

Die Plattform vereint mehrere Module, die die gewählten Vertreter bei ihrem Mandat begleiten sollen: Verwaltung des Betriebsbudgets und der Arbeitnehmervorteile, die direkte Kommunikation mit der Belegschaft des Unternehmens, usw. 2020 wurde die Plattform um ein Zahlungskonto erweitert. „Eine wichtige Skalierung“, wie Arthur Reboul, CEO von Leeto, erklärt.

-24S

für eine vollständig papierlose Kontoeröffnung.

Welchen Anteil hat die BaaS-Lösung am Angebot von Leeto?

Leeto hat den Anspruch, die CSEs bei all ihren Aufgaben zu unterstützen. Die Plattform umfasst zwei Benutzeroberflächen. Die eine ist für die gewählten Vertreter bestimmt, mit Werkzeugen für die Verwaltung der Liquidität, der Buchhaltung und der Kommunikation mit den Arbeitnehmern. Die andere Schnittstelle ist den Mitarbeitern des Unternehmens vorbehalten. Dort können sie insbesondere alle ihre Arbeitnehmervorteile abrufen. Der Umfang ist enorm und soll noch weiter wachsen. **Der Zahlungsbereich ist also nicht der Kern unseres Angebots. Dennoch handelt es sich um einen wesentlichen Bestandteil unseres Wertversprechens.** So können wir uns mit einem sehr starken Mehrwert abheben. Tatsächlich sind wir der allererste Akteur, der Zahlungskonten in sein Angebot aufgenommen hat.

Hat das Hinzufügen einer Zahlungslösung innerhalb der Leeto-Plattform viel Zeit beansprucht?

Wir standen seit unserer Gründung im Jahr 2018 mit Treezor in Kontakt. Allerdings haben wir mit dem Aufbau unseres Angebots begonnen, bevor wir den Zahlungsbaustein integriert haben. 2020 waren wir dann bereit und haben Treezor in unser Angebot eingebunden. Dieses war sehr schnell einsatzbereit und darin liegt meiner Meinung nach der größte Vorteil, sich auf einen Akteur zu stützen, der Experte in seinem Kerngeschäft ist.



Seit 2020 bietet Leeto den gewählten Vertretern zwei Kontenzeilen, eine für das Betriebsbudget und eine für die Zuschusskomponente. Für die Gewerkschaftsvertreter war diese Funktionalität ein echter Maßstabswechsel. Man muss sich nämlich vor Augen halten, dass die Eröffnung eines Bankkontos bei einem traditionellen Bankinstitut für einen CSE sehr kompliziert ist. Es müssen viele Unterlagen vorgelegt werden und die Bankberater sind selten mit den Besonderheiten der Arbeitsweise eines CSE vertraut. Daher dauert die Eröffnung eines Kontos bei einer traditionellen Bank zwischen drei und neun Monate. Um dieses Problem zu beheben, bieten wir eine **völlig papierlose Kontoeröffnung in weniger als 24 Stunden an. Die Gewerkschaftsvertreter werden mit einer papierlosen Zahlungskarte ausgestattet, um die Betriebskosten zu begleichen.**

Auf der Arbeitnehmerseite ermöglichen wir über das Zuschusskonto eine ultraschnelle Rückerstattung der Ausgaben. Der Arbeitnehmer, der seine Vorteile nutzt, z. B. für die Bezahlung einer Mitgliedschaft in einem Fitnessstudio, kann über seine Leeto-Schnittstelle eine Erklärung abgeben. Mithilfe von SEPA-Überweisungen wird die Rückerstattung automatisiert und innerhalb weniger Stunden durchgeführt. Auch das ist eine große Veränderung für den Arbeitnehmer, der früher mehrere Wochen warten musste, bis die Erstattung tatsächlich erfolgt ist.

Wie ist das Feedback Ihrer Kunden zu dieser Funktion?

Wir haben seit der Einführung des Zahlungskontos eine sehr große Begeisterung für unsere Lösung festgestellt. **In nur drei Monaten haben wir doppelt so viele Neukunden gewonnen wie in den ersten beiden Jahren zuvor!** Man muss sagen, dass das Zahlungskonto den Alltag der CSEs wirklich erleichtert. Es passt genau zu ihren Bedürfnissen. Alle Funktionen sind auf einer einzigen Plattform zusammengefasst. Außerdem ist ihr Bankberater heute derselbe wie ihr CSE- oder Buchhaltungsberater. Es ermöglicht den gewählten Vertretern, effizienter zu arbeiten und mehr Zeit für die Bearbeitung inhaltlicher Fragen aufzuwenden.

„Tatsächlich sind wir der allererste Akteur, der Zahlungskonten in sein Angebot aufgenommen hat.“

Arthur Reboul,
CEO von Leeto



skipr

„Die Zahlungskarte ist ein zentrales Element unseres Angebots“

Arnaud Biebuyck, CFO von Skipr

„Wir sind keine „Neo-Bank“, dennoch erfordert unser Angebot die Verwendung von Zahlungsmitteln.“

Arnaud Biebuyck,
CFO von Skipr

Skipr wurde vor drei Jahren gegründet und ist eine Plattform für Unternehmen, die die Mobilität ihrer Mitarbeiter flexibel und nachhaltig gestalten möchten. Sie bietet den Mitarbeitern physische und papierlose Zahlungskarten, mit denen sie all ihre Geschäftsreisen bezahlen können. Skipr stellt den Mitarbeitern außerdem eine MaaS-Anwendung (Mobility-as-a-Service) zur Verfügung, die ihnen hilft, ihre Fahrten von A nach B zu planen und dabei öffentliche Verkehrsmittel, Fahrgemeinschaften und eigene Fahrzeuge zu kombinieren. Skipr engagiert sich für eine umweltfreundlichere Mobilität und bietet Unternehmen Dashboards zur Ermittlung des CO2-Fußabdrucks ihrer Mitarbeiter. Für die Implementierung seines Angebots hat sich Skipr an Treezor für die BaaS-Lösung und die Mastercard-Zahlungskarten gewandt. Arnaud Biebuyck, der CFO von Skipr, erklärt die Modalitäten der Einrichtung und Funktionsweise der BaaS-Lösung.

An wen richtet sich das Skipr-Angebot? Was sind die Besonderheiten Ihres Angebots?

Skipr ist im B2B-Bereich tätig. Wir sind davon überzeugt, dass heutzutage ein einziges Abonnement für Verkehrsmittel nicht mehr zeitgemäß ist. Mit Skipr kann der Arbeitnehmer sein Mobilitätsbudget so einteilen, wie er es möchte. Ein Angebot, das umso wertvoller ist, da sich die Mobilität im Zuge der Pandemie verändert hat. So hat die Arbeit im Home Office auch das Pendeln infrage gestellt. Die Mobilität ist heute vielfältig und die Arbeitnehmer wechseln zwischen Stadt- und Individualverkehr. **Das Ziel von Skipr ist es, Unternehmen auf dem Weg zu einer nachhaltigeren Mobilität zu begleiten, indem wir den CO2-Fußabdruck der Reisen ihrer Mitarbeiter im Detail berechnen.** Wir sind heute in Frankreich und Belgien tätig und möchten ab 2024 international expandieren.

Warum haben Sie sich für die Lösung von Treezor entschieden?

Wir sind keine „Neo-Bank“, dennoch erfordert unser Angebot die Verwendung von Zahlungsmitteln. Von Anfang an benötigten wir daher eine robuste und flexible Technologie, die sich leicht in unsere Customer Journey integrieren lässt. Die BaaS- und API-basierte Lösung ist eher eine technologische als eine Banking-Lösung. Wir haben Treezor aus mehreren Gründen gewählt. Zuerst, weil Treezor ein von der französischen Behörde ACPR regulierter Anbieter ist, der in Europa einen ausgezeichneten Ruf genießt und ein Garant für Seriosität darstellt. Und schließlich war die Übernahme von Treezor durch die Société Générale ein zusätzlicher Punkt der Rückversicherung, insbesondere für unsere Firmenkunden. Das Sahnehäubchen auf der Torte war, **dass das Angebot von Treezor das wettbewerbsfähigste war.**



„Wir brauchten eine robuste und flexible Technologie, die sich leicht in unsere Customer Journey integrieren lässt.“

Arnaud Biebuyck,
CFO von Skipr

Auf welche Weise fügt sich die Treezor-Lösung in Ihr Angebot ein?

Die Zahlungskarte ist ein zentrales Element des Skipr-Angebots. Unsere Kunden sind Unternehmen, die häufig über internationale Niederlassungen verfügen. Sehr oft beginnen sie mit der Einführung der Skipr-Lösung in einem Land nach umfassenden Überlegungen. **Dank Treezor fühlen wir uns sehr wohl dabei, unsere Kunden in allen Ländern, in denen sie vertreten sind, zu begleiten.** Wenn also ein Konzern beschließt, Skipr für seine Mitarbeiter in Frankreich einzuführen, weiß er, dass er später die Möglichkeit hat, die gleiche Lösung in anderen europäischen Ländern einzusetzen. Das ist die Stärke der Treezor-Lösung, die für ganz Europa „passgenau“ ist.



#2

Bessere Markt- und Kundenkenntnisse



Auch wenn die von der Regulierungsbehörde geforderten KYCs für Fintechs, die ihre Lösungen schnell einsetzen wollen, mühsam erscheinen mögen, so sind sie gleichzeitig ein Beweis für die Seriosität und Robustheit der eingesetzten BaaS-Lösung.

Seit der Gründung hat Treezor die Einhaltung der Compliance zu seinem Markenzeichen gemacht. Ein Engagement, das 2019 infolge der Eingliederung in die Société Générale Gruppe noch verstärkt wurde. Auch wenn die Identitätsüberprüfung der Kunden eine Anforderung der Regulierungsbehörde ist, bei der Treezor keine Kompromisse eingehen will, arbeitet die BaaS-Plattform mit ihren Teams täglich daran, die KYC-Überprüfungsprozesse reibungsloser zu gestalten. Dazu gehören Innovationen wie die Datenerhebung, die die Customer Journey nicht beeinträchtigen. Für das Fintech läuft diese Datenerhebung unkompliziert ab und erfordert ihrerseits kein Eingreifen. „Wir sammeln Daten über die von unseren Kunden getätigten Transaktionen und Überweisungen. Diese Daten werden durch das Embedded-Finance-Modul von Treezor gesammelt. Dadurch können wir uns auf unseren Mehrwert konzentrieren: unseren Kunden alternative Lösungen und Vorschläge zur Kompensation ihres CO₂-Fußabdrucks anzubieten“, erklärt Kamel Nait-Outaleb, Gründer und CEO von OnlyOne.

Neben den regulatorischen Aspekten bleibt KYC eine großartige Informationsquelle für Unternehmen. „Treezor sammelt für uns alle Bankdaten. Ausgehend von diesen Daten sind wir in der Lage, unseren Kunden

die CO₂-Bilanz ihrer Anschaffungen anzuzeigen. Auf Grundlage dieser Bilanz schlagen wir ihnen alternative Lösungen vor, die es ihnen ermöglichen, ihren Impact zu reduzieren. Das Treezor-Modul erlaubt es uns ebenfalls, KYC-Daten zu sammeln, wodurch wir Angebote unterbreiten können, die genau zu den Anforderungen unserer Kunden passen“, fährt Kamel Nait-Outaleb fort.

Mithilfe der Integration von Finanz- und Bankdienstleistungen können Daten zu Kundenprofilen und deren Konsumgewohnheiten gesammelt werden. Die Analyse dieser Daten ermöglicht zudem die Ideenfindung für neue Dienstleistungen.

„Bankdaten sind ein Mittel, um weitere Angebote zu identifizieren, die unsere Nutzer benötigen könnten, wie z. B. Versicherungs- oder Premiumkartenangebote. Sie sind ein Instrument, um mehr Dienstleistungen als Reaktion auf die Bedürfnisse unserer Kunden anzubieten.“

Tristan Leteurtre,
Präsident von Mooncard

Die Analyse von Bankdaten ist bei Weitem nicht nebensächlich, sondern ermöglicht die Erschließung neuer Einnahmequellen. „Die Bankdaten sind der Ausgangspunkt für unser Mehrwertangebot“, erklärt Tristan Leteurtre, Präsident von Mooncard weiter. Sie ermöglichen es, das Dienstleistungsangebot entsprechend den Nutzeranforderungen weiterzuentwickeln und neue Lösungen zu finden, die im Einklang mit den Problemen der Kunden stehen.



onlyone

„Mit den von Treezor gesammelten Daten können wir uns auf unseren Mehrwert zu konzentrieren“

Kamel Nait-Outaleb, Gründer und CEO von OnlyOne

Im April 2021 kam OnlyOne auf den französischen Markt, ein „grünes“ Zahlungskonto für Privatpersonen. Ein äußerst engagierter Bankservice, der es Privatpersonen ermöglicht, ihren CO2-Fußabdruck über einen speziell zu diesem Zweck entwickelten Eco-Coach zu messen, zu verstehen und zu reduzieren. Kamel Nait-Outaleb ist Gründer und CEO von OnlyOne. Er spricht über die Entstehung von OnlyOne, das sich auf die BaaS-Lösung von Treezor stützt.

Wie ist OnlyOne entstanden? Welche Überlegungen wurden bei der Wahl Ihres BaaS-Partners angestellt?

OnlyOne wurde 2018 nach einem Modell entworfen, das sich stark von dem traditioneller Banken unterscheidet. **Unser Ziel ist es, das Bankwesen ethischer und vorbildlicher zu machen.** Zu diesem Zweck haben wir uns einen Algorithmus zur Messung des CO2-Fußabdrucks ausgedacht, der es jedem unserer Kunden ermöglicht, die Auswirkungen seiner Anschaffungen zu messen und alternative Lösungen angeboten zu bekommen. Die Idee zu OnlyOne hatten wir bereits 2018, als wir eine Studie über die PSD2 Richtlinie (Payment Services Directive) und die daraus resultierenden BaaS- und SaaS-Dienste durchführten. Sehr schnell wurde klar, dass ein BaaS-Dienst (Banking as a Service) für unser Angebot am besten geeignet war. Es hätte tatsächlich viel länger für uns gedauert, eine eigene Banklizenz zu erwerben. Anschließend haben wir uns die existierenden Angebote auf dem Markt angeschaut, in Frankreich, aber auch in Europa. In Frankreich war Treezor zweifellos das innovativste Angebot. Darüber hinaus **wollten wir unseren Kunden eine französische IBAN, virtuelle Karten und recycelte PVC-Karten anbieten.** Und schließlich hatten andere Fintechs wie Qonto oder Shine bereits Treezor eingesetzt. Das war für uns ein Garant für Sicherheit. All diese Gründe haben uns in der Wahl unseres Partners bestärkt.

„Die Lösung von Treezor ermöglichte es uns, schnell zu handeln: Sechs Monate genügten, um unser Angebot einsatzbereit zu machen.“

Kamel Nait-Outaleb,
Gründer und CEO von OnlyOne

Hätten Sie denselben Service auch über eine traditionelle Bank entwickeln können?

Ich denke, das wäre viel komplizierter gewesen. Einerseits, weil wir uns als ein alternativer Bankservice positionieren und heute oft mit dem Finger auf

die Großbanken aufgrund ihrer ökologischen Auswirkungen gezeigt wird. Es wäre also kompliziert gewesen, sich auf alte Modelle zu stützen, um einen innovativen Service anzubieten. Außerdem hätte dies zweifelsohne unsere Time-to-Market verlängert. Die Lösung von Treezor ermöglichte es uns, schnell zu handeln: Sechs Monate genügten, um unser Angebot einsatzbereit zu machen.

Welche Daten werden mithilfe der BaaS-Lösung gesammelt?

Wir erheben Daten in Bezug auf Transaktionen und Überweisungen, die von unseren Kunden getätigt werden. Diese Daten werden durch das Embedded-Finance-Modul von Treezor gesammelt. So können wir uns auf unseren Mehrwert konzentrieren: unseren Kunden alternative Lösungen und Vorschläge zur Reduzierung ihres CO2-Fußabdrucks anzubieten. So sammelt Treezor für uns alle Bankdaten, anhand derer wir unseren Kunden die CO2-Bilanz ihrer Anschaffungen zeigen können. Ausgehend von dieser Bilanz schlagen wir alternative Lösungen vor, die es ihnen ermöglichen, ihren Impact zu reduzieren.



Was sind die nächsten Schritte für OnlyOne?

Seit März 2022 bieten wir unseren Kunden das Scannen von Kassenbons an. Jeder Artikel wird so nach einer Analyse des Produktlebenszyklus bewertet. Ende 2022 werden wir in der Lage sein, noch einen Schritt weiter zu gehen und außerdem alternative Einkaufsmöglichkeiten basierend auf dem Kassenbon-Scan anzubieten. Wenn sich beispielsweise herausstellt, dass ein gekauftes Produkt eine besonders hohe CO2-Bilanz aufweist, werden wir unseren Kunden alternative Produkte vorschlagen. Schließlich **streben wir es in einer mehr oder weniger nahen Zukunft an, ein Zahlungs- und Kreditinstitut zu werden. Das ist auch möglich, wenn wir die Treezor-Lösung beibehalten.**

„Sehr schnell wurde klar, dass ein BaaS-Dienst (Banking-as-a-Service) für unser Angebot am besten geeignet war. Es hätte tatsächlich viel länger für uns gedauert, eine eigene Banklizenz zu erwerben.“

Kamel Nait-Outaleb,
Gründer und CEO von OnlyOne



„Bankdaten sind der Ausgangspunkt für unser Mehrwertangebot“

Tristan Leteurtre, Präsident von Mooncard

Mooncard wurde 2016 gegründet und ist der französische Spezialist für Zahlungskarten für Unternehmen. Das Fintech mit seinen 4500 Unternehmenskunden expandiert nun auch nach Deutschland, Belgien, Spanien, Italien und in die Niederlande. Seine Lösung verbindet eine Zahlungskarte mit Softwarelösungen, die es ermöglichen, die Verwaltung von Reisekostenabrechnungen und Unternehmensausgaben zu vereinfachen und zu beschleunigen. Eine Innovation, die ohne BaaS-Lösung nicht möglich gewesen wäre. Tristan Leteurtre, Präsident von Mooncard im Gespräch.

An welche Kundengruppe richtet sich Mooncard? Was bringt Ihnen Embedded Finance bei der Einführung Ihrer Lösung?

Mooncard ist eine Lösung für Unternehmen, die sich an alle richtet, die ihre Spesenabrechnungen manuell verwalten. Wir sind davon überzeugt, dass im Laufe der nächsten Jahre kein Mitarbeiter mehr geschäftliche Ausgaben mit seiner persönlichen Bankkarte vorstrecken muss. **Durch die Kopplung eines Zahlungsmittels mit einer Verwaltungssoftware können Mitarbeiter und Finanzmanager dank Mooncard viel Zeit sparen.** Diese Lösung wäre ohne BaaS nicht vorstellbar gewesen. Tatsächlich ermöglicht uns eine Embedded-Finance-Lösung die Verarbeitung von Daten in Echtzeit. Wenn ein Mitarbeiter eine Zahlung mit seiner Mooncard-Karte vornimmt, wird er dazu aufgefordert, seinen Kassenbon zu scannen. Wenn wir über eine traditionelle Banklösung operieren würden, müsste man zwei bis drei Tage warten, bis die Transaktion abgeschlossen ist, und man dem Mitarbeiter eine Benachrichtigung schicken kann.

Wie nutzen Sie die Treezor-Lösung?

Wir haben Treezor 2020 für einen Teil unseres Angebots hinzugezogen. Tatsächlich hatten wir seit dem Start von Mooncard eine Partnerschaft für den Bereich Zahlungskarten mit einem anderen BaaS-Akteur geschlossen. Doch **wir wollten unser Angebot auf der Finanzseite mit einem robusten KYC-Prozess und durch das Anbieten von französischen IBANs für unsere Kunden festigen.** Treezor bietet außerdem eine virtuelle IBAN-Lösung an, die den Abgleich vereinfacht. Deshalb haben wir uns für Treezor entschieden. Drei bis vier Monate reichten aus, um die Treezor-Lösung in unseren Systemen einsatzbereit zu machen.

„Tatsächlich ermöglicht uns eine Embedded-Finance-Lösung die Verarbeitung von Daten in Echtzeit.“

Tristan Leteurtre,
Vorsitzender von Mooncard

Das Sammeln und Analysieren von Daten ist das Herzstück Ihres Mehrwertangebots. Wie können Sie mit der BaaS-Lösung Daten sammeln?

Die gesammelten Bankdaten sind der Ausgangspunkt für unser Mehrwertangebot. Je genauer die Daten sind, desto weniger Belege muss der Nutzer bereitstellen. **Darüber hinaus können wir die Daten verknüpfen.** Wenn sich ein Mitarbeiter beispielsweise dafür entscheidet, seinen Terminkalender mit seiner Zahlungskarte zu koppeln, wird eine in einem Restaurant in Lille erfasste Transaktion sofort dem Projekt in Lille zugeordnet. Dasselbe gilt für Mobilitätszahlungen, die im Backoffice des Unternehmens direkt als solche kategorisiert werden.

4 500

Unternehmenskunden



„Drei bis vier Monate reichten aus, um die Treezor-Lösung in unseren Systemen einsatzbereit zu machen.“

Tristan Leteurtre,
Präsident von Mooncard

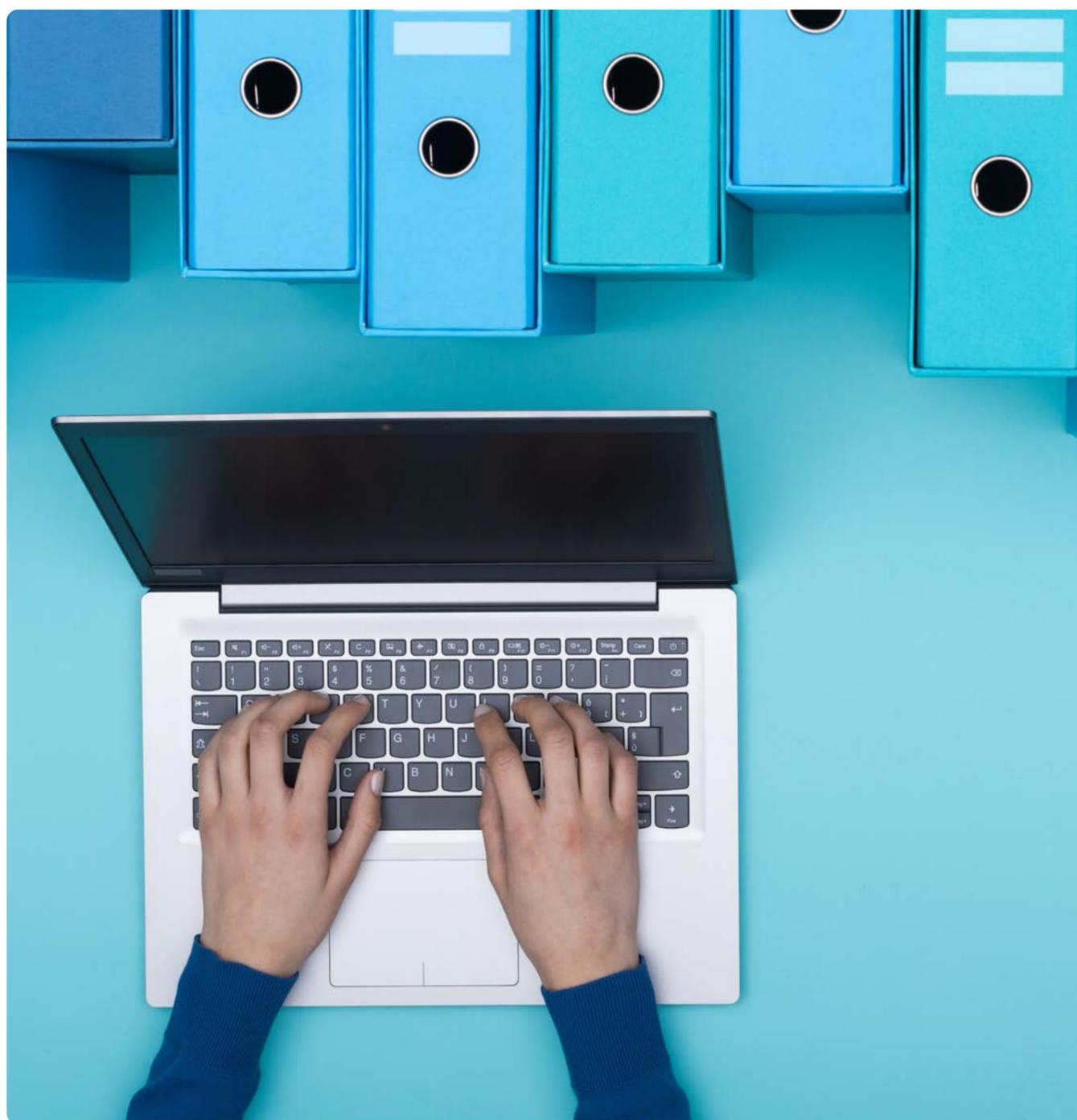
Hilft Ihnen das Wissen über die Verwendungszwecke der Nutzer, ihnen anschließend andere Angebote und Dienstleistungen anzubieten?

Absolut richtig. Bankdaten sind ein Mittel, um weitere Angebote zu identifizieren, die unsere Nutzer benötigen könnten, wie z. B. Versicherungs- oder Premiumkartenangebote. Sie sind ein Instrument, um mehr Dienstleistungen als Reaktion auf die Bedürfnisse unserer Kunden anzubieten. Darüber hinaus haben wir eine Partnerschaft mit dem Vielfliegerprogramm Flying Blue von Air France KLM etabliert, die es uns ermöglicht, Mooncard-Karteneinhabern Cashback in Meilen anzubieten. Für einige Unternehmen trägt es zur Mitarbeiterbindung bei.



#3

Steigerung der Effizienz und Produktivität



Die Digitalisierung der Unternehmen ist voll im Gange. Unabhängig von ihrer Größe oder der Branche, in der sie agieren, nutzt jedes Unternehmen digitale Tools. Diese sind für Endkunden bestimmt, aber auch für den internen Gebrauch, mit Plattformen für das Personal- oder Finanzmanagement. Die Integration von Finanzdienstleistungen macht es Unternehmen möglich, effizienter zu sein, z. B. durch die Automatisierung von ERP-Systemen und die Integration von Managementsystemen für die Mitarbeiter. Alle Berufsgruppen sind betroffen: von Finanzabteilungen, die ihre Cash-Management-Berichte digitalisieren, über Marketingabteilungen, die Scorings ihrer Kampagnen durchführen, bis hin zu Kundenabteilungen, die KI für ihren Service nutzen.

Es ist also die Gesamtheit der Organisationen, die sich unter dem Einfluss der Digitalisierung neu definieren muss. Jedes Unternehmen ist auf dem Weg zu flexibleren und in Echtzeit anpassbaren Managementsystemen. Diese einfache Verwaltung wird größtenteils von den Embedded-Finance-Modulen getragen, die sich nahtlos in die Anwendungen einfügen. Auf diese Weise sind, insbesondere dank der Entwicklung von BaaS-Plattformen, die „Neo-Banken“ entstanden.

„Shine ist ein Fintech, das sich dank der Einführung von Open Banking im Zuge der beiden europäischen Richtlinien für Zahlungsdienste, PSD1 und PSD2, entwickelt hat.“

Raphaël Simon,
Managing Director von Shine

Überall in Europa fordern neue Bankakteure die traditionellen Bankinstitute auf ihren Märkten heraus. Diese neuen Institute bieten Finanzdienstleistungen für Privatkunden mit kostengünstigen Angeboten, aber auch für Geschäftskunden. In diesem Kontext ist vor allem Qonto zu nennen, das eine Kontoalternative für Geschäftskunden anbietet und 2022 zum Unicorn wurde.

Dank BaaS-Plattformen ist es nun möglich, den Endnutzern Lösungen anzubieten, die zahlreiche Verwaltungstools integrieren. Dies ist der Fall bei Shine, die ein Geschäftskonto, Buchhaltungstools, Versicherungen und Zahlungskarten anbieten. Diese einsatzbereiten Lösungen sind für Unternehmer besonders effektiv. „Die Verwendung einer BaaS-Lösung ermöglichte es uns, schnell zu starten, ohne uns intern ausrüsten zu müssen, um das Risiko zu tragen, da wir unter der Banklizenz von Treezor arbeiten“, erklärt Raphaël Simon, Managing Director von Shine. Er fügte hinzu: „In Europa haben die Richtlinien für Zahlungssysteme neue Gelegenheiten für Unternehmen eröffnet, die dank der BaaS-Lösungen schnell starten konnten.“



SHINE

„Wenn ein Fintech wächst, ist es normal, dass es einen Teil der Technologie internalisieren will“

Raphaël Simon, Managing Director von Shine

Seit 2017 bietet Shine Bankkonten und Zahlungskarten für Geschäftsleute und Unternehmen an. Seit seinen Anfängen setzt das Fintech auf Treezor, um seine gesamte Lösung zu nutzen: Banklizenz, Core Banking, Zahlungskarten und Technologie. Mittlerweile hat Shine mehr als 100.000 Kunden. Um ihre Entwicklung zu beschleunigen, ist die „Neo-Bank“ zu einem Zahlungsinstitut geworden und nun bei der französischen Regulierungsbehörde ACPR zugelassen. Wie hat sich die Partnerschaft mit Treezor entwickelt? Raphaël Simon, Managing Director von Shine, erklärt.

+100 000
Firmenkunden in Frankreich

Was war Ihre erste Überlegung bei der Wahl eines Dienstleisters für die Einführung Ihres Angebots?

Shine ist ein Fintech, das sich dank der Einführung von Open Banking im Zuge der beiden europäischen Richtlinien für Zahlungsdienste, PSD1 und PSD2, entwickelt hat. Im Jahr 2017 war der Markt für BaaS-Lösungen in Europa nur wenig entwickelt. Wir waren auf der Suche nach einer Zusammenarbeit mit einem französischen Akteur, um unseren Kunden französische IBANs anbieten zu können. Treezor war damals die Benchmark in der Branche. Zahlreiche Fintechs nahmen darüber hinaus bereits deren Dienste in Anspruch. **Die einsatzfähige Lösung von Treezor, die hauptsächlich aus einer Zahlungskarte und den Konten besteht, hat uns sofort überzeugt.** Außerdem waren die Kosten für die Dienstleistungen wettbewerbsfähig. Die Nutzung einer BaaS-Lösung ermöglichte es uns, schnell loszulegen, ohne dass wir uns intern ausrüsten mussten, um das Risiko zu tragen, da wir als Agent unter der Zahlungsinstitutlizenz von Treezor arbeiten. In Europa haben die Richtlinien für Zahlungssysteme neue Gelegenheiten für Unternehmen eröffnet, die dank BaaS-Lösungen schnell starten konnten.

Im Juli 2021 erhielten Sie Ihre Zulassung bei der französischen Regulierungsbehörde ACPR. Ist das eine große Skalierung für Ihr Geschäft?

Ja, das ist richtig. **Wir haben gerade die Grenze von 100.000 Kunden in Frankreich überschritten und haben große Ambitionen, in Frankreich und darüber hinaus zu expandieren.** Wenn ein Fintech wächst, ist es eigentlich normal, dass es sein Core Banking intern beherrschen möchte. Dadurch können wir agiler und reaktionsfähiger sein und spezifische

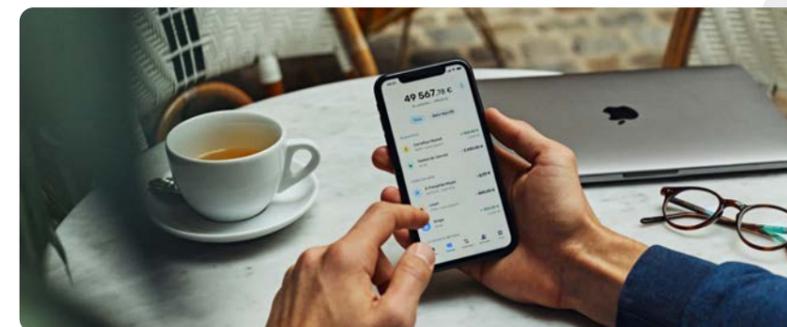
Lösungen als Reaktion auf die Bedürfnisse unserer Kunden einführen. Der Erhalt der Lizenz als Zahlungsinstitut ermöglicht es uns, spezifische Prozesse einzusetzen, und gibt uns die Kontrolle über unsere End-to-End-Geschäfte. Allerdings erfordert der Erhalt dieser Zulassung eine erhebliche interne Investition. Wir tragen nun die Risiken und sind gegenüber den Regulierungsbehörden verantwortlich. **Unsere Teams sind gewachsen: Von den 230 Mitarbeitern, die Shine beschäftigt, widmen sich inzwischen 45 der finanziellen Sicherheit.**

Welche Auswirkungen hat diese Zulassung auf die Partnerschaft mit Treezor?

Wir haben erneut eine mehrjährige Partnerschaft mit Treezor abgeschlossen! Tatsächlich bleiben wir weiterhin mit Treezor verbunden, insbesondere in Bezug auf die Zahlungskarten, da wir im Gegensatz zu Treezor kein Hauptmitglied von Mastercard sind. Über den Kartenaspekt hinaus haben wir unsere Partnerschaft mit Treezor auch in Bezug auf technische Aspekte und Informationssysteme ausgebaut. **Treezor ist heute mehr denn je ein PSEE (Prestataire de Service Externalisé Essentiel), d. h. ein ausgelagerter essenzieller Dienstleistungsanbieter für unser Geschäft.** Es ist heute eine große Herausforderung für uns, ebenso wie für die Teams von Treezor, die gerade dabei sind, ihre Informationssysteme umzustellen, um sie an die Bedürfnisse von Shine und anderen regulierten Instituten anzupassen.

Shine und Treezor gehören nun zur selben Gruppe, der Société Générale. Fördert diese Zugehörigkeit zum selben Unternehmen die Entwicklung von Projekten?

Als wir Treezor 2017 als Dienstleister wählten, waren wir beide unabhängig. Treezor hat sich 2019 der Société Générale angenähert, während Shine seit Juli 2020 zur Société Générale-Gruppe gehört. Die Übernahme hat unsere Beziehung nicht verändert. Letztendlich denke ich, dass wir für Treezor ein Kunde wie jeder andere sind. Auf unserer Seite bleibt Treezor ein essenzieller Partner. Die Präsenz von Société Générale hat es allerdings ermöglicht, die Audit-Anforderungen zwischen den Organisationen zu vereinfachen.



„Die einsatzfähige Lösung von Treezor, die hauptsächlich aus einer Zahlungskarte und den Konten besteht, hat uns sofort überzeugt. Außerdem waren die Kosten für die Dienstleistungen wettbewerbsfähig.“

Raphaël Simon,
Managing Director von Shine



#4

Neue Einnahmequellen



Das Hinzufügen von Finanzdienstleistungen zu einer papierlosen Anwendung oder Lösung eröffnet neue Möglichkeiten. Die Einführung von Zahlungskarten und Kreditlösungen ist eine potenzielle neue Einnahmequelle für ein Fintech oder ein Unternehmen.

Eine der großen Stärken von Embedded Finance ist die Kompatibilität von Lösungen, die es ermöglicht, ein System um neue Dienstleistungsangebote zu erweitern. Treezor ist sich dieses großen Potenzials bewusst und hat die Franfinance-API in sein One-Stop-Shop-Angebot integriert, so dass es seinen Kunden nun auch ein Modul für Verbraucherkredite anbieten kann.

Die Nutzung einer BaaS-Plattform war die Grundlage für die Entstehung von Pixpay, einer Zahlungslösung für Teenager. „Heute besitzen nur 26% der Teenager eine Zahlungskarte. Angesichts der geringen Mobilität der Banken in Frankreich sprechen die traditionellen Bankinstitute diese Kundengruppe kaum an. Allerdings ändern sich die Nutzungsgewohnheiten: Wir sind davon überzeugt, dass **in fünf Jahren die Mehrheit der Teenager eine Zahlungskarte besitzen wird**“, erklären Caroline Ménager und Nicolas Klein, Co-Gründer von PixPay. **Die Entwicklung von Embedded Finance ermöglicht es, die traditionell von Bankinstituten bedienten Märkte umzukrempeln und neue Angebote zu schaffen.**

„Treezor ist sich dieses großen Potenzials bewusst und hat die Franfinance-API in sein One-Stop-Shop-Angebot integriert, so dass es seinen Kunden nun auch ein Modul für Verbraucherkredite anbieten kann.“

André Gardella,
CEO von Treezor

Auf der Nutzerseite erleichtern diese Lösungen den Alltag und stellen zudem neue Einkommensquellen dar, wie z. B. das Aufrunden von Sparguthaben, das sich in den letzten Jahren stark verbreitet hat.



„In fünf Jahren wird die Mehrheit der Teenager eine Zahlungskarte haben“

Caroline Ménager, Nicolas Klein, Co-Gründer von PixPay



PixPay, das Ende 2019 gestartet ist, bietet Zahlungskarten für Teenager an. Eine Karte, die mit zwei Apps gekoppelt ist: eine für den minderjährigen Nutzer, die andere für die Eltern, die auf das Konto ihres Kindes einzahlen können und einen Einblick in deren Ausgaben haben. Außerdem möchte PixPay mit seinem Angebot das Finanzwissen der Jugendlichen fördern, indem es ihnen mehr Autonomie gibt. Drei Jahre nach seinem Start verzeichnet PixPay 100.000 Nutzer in Frankreich und expandiert nun auch über die Grenzen Frankreichs hinaus. Nicolas Klein und Caroline Ménager, Mitbegründer von PixPay, berichten über den Status Quo.

Wie ist Ihre Marktpositionierung?

Heute besitzen nur 26 % der Teenager eine Zahlungskarte. Angesichts der geringen Mobilität der Banken in Frankreich sprechen die traditionellen Bankinstitute diese Kundengruppe kaum an. Allerdings ändern sich die Nutzungsgewohnheiten: Wir sind davon überzeugt, dass in fünf Jahren die Mehrheit der Teenager eine Zahlungskarte besitzen wird. Teenager sind sehr vernetzt und die Zeit der Pandemie hat die Digitalisierung intensiviert. Wir stellen außerdem fest, dass das Durchschnittsalter der Teenager, die PixPay nutzen, sinkt. Es liegt derzeit bei 14,5 Jahren.

Was sind Ihre KYC-Verpflichtungen?

Wir unterliegen den europäischen Vorschriften hinsichtlich Kontrolle und Sicherheit. **Jedes PixPay-Konto wird im Namen des Elternteils und nicht im Namen des Kindes eröffnet.** Außerdem kann der Elternteil nach der Registrierung für unser Angebot entscheiden, ob er die Sicherheitsprüfungen durchführen möchte. Ohne KYC-Überprüfung wird das Zahlungskonto auf die geltenden E-Geld-Grenzwerte beschränkt, z. B. mit einem monatlichen Cashflow-Betrag von maximal 150 Euro. Die Verifizierung ermöglicht es, die Obergrenze aufzuheben. Diese Vorschrift blockiert den Anmeldeprozess nicht. Sehr oft entscheiden sich Eltern, wenn sie die von unserer Plattform angebotenen Funktionen entdecken, für die Durchführung des KYC. Heute haben fast 60 % unserer Kunden den Verifizierungsprozess durchlaufen.

„Die europäische Regulierung ermöglicht es uns, mit unserem Angebot zu wachsen.“

Caroline Ménager
& Nicolas Klein,
Mitbegründer von PixPay

Wie haben Sie Ihren BaaS-Partner ausgewählt?

Zunächst einmal wollten wir eine schnelle Time-to-Market. Außerdem stand nicht zur Debatte, dass wir uns um eine Zulassung bei der französischen Regulierungsbehörde ACPR bemühen. Wir brauchten eine robuste Lösung, die sowohl den regulatorischen als auch den technischen Anforderungen gerecht wird. Außerdem wollten wir einen französischen Anbieter, der garantiert, dass die gesammelten Gelder in Frankreich bleiben. All diese Gründe haben uns dazu bewegt, uns für Treezor zu entscheiden. Innerhalb von sechs Monaten war die Lösung einsatzbereit.

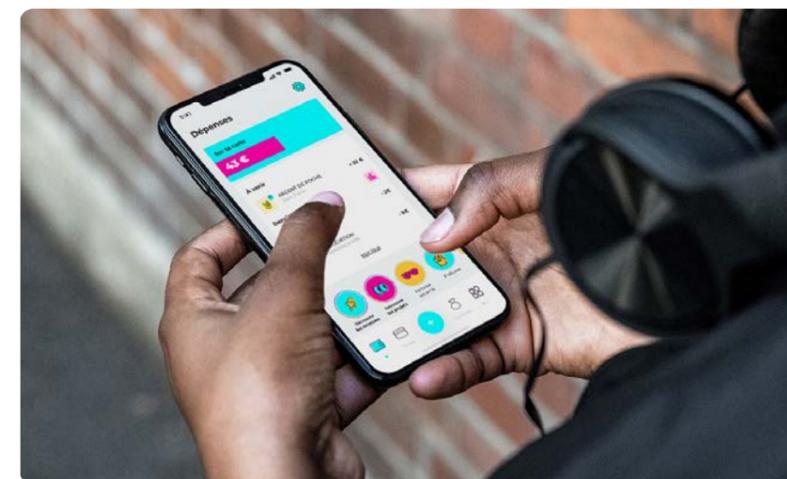
Darüber hinaus konnten wir in Zusammenarbeit mit Treezor im Laufe des Jahres 2021 Google Pay und Apple Pay einführen. Dabei handelt es sich um zwei Funktionen, die von unseren Nutzern sehr stark nachgefragt werden. Bei PixPay werden 20 % der Zahlungen über Google Pay und Apple Pay abgewickelt. Dieser Anteil liegt weit über dem der traditionellen Banken.

Welche Wachstumsziele haben Sie?

Die Probleme der Eltern hinsichtlich der finanziellen Bildung ihrer Kinder sind in der Europäischen Union relativ gleich. **Darüber hinaus ermöglicht uns die europäische Regulierung, mit unserem Angebot zu expandieren.** Schließlich sind Akteure, die Zahlungskonten für Teenager anbieten, in Europa selten.

Werden Sie die Dienste von Treezor auch für Ihr Angebot außerhalb der französischen Grenzen nutzen?

Wir werden weiterhin mit Treezor zusammenarbeiten. Die sowohl technische als auch regulatorische Lösung von Treezor entspricht unseren Bedürfnissen. Das System ist sowohl robust als auch skalierbar. Gestärkt durch unsere Einführung in Frankreich haben wir uns entschieden, auch in andere europäische Länder zu expandieren, beginnend mit Spanien, wo wir nun auch vertreten sind.



20%

der Zahlungen werden über Google Pay und Apple Pay abgewickelt

„Die sowohl technische als auch regulatorische Lösung von Treezor entspricht unseren Bedürfnissen. Das System ist sowohl robust als auch skalierbar.“

Caroline Ménager
& Nicolas Klein,
Mitbegründer von PixPay



#5

Eine Zukunftstechnologie



Wer den Schritt zu Embedded Finance nicht vollzieht, verzichtet zweifellos auf wichtige Wachstumsmöglichkeiten. Neben dem Aspekt des Kundenwissens bieten BaaS-Lösungen Fintechs und Unternehmen neue Einnahmequellen. In der heutigen Wirtschaftslandschaft sind die ersten Unicorner übrigens diejenigen, die sich auf Embedded-Finance-Tools verlassen haben, um ihre Time-to-Market zu beschleunigen.

„Seit April 2021 sind wir ein E-Geld-Institut und seit Dezember 2021 auch Mastercard-Hauptmitglied.“

Quentin Vigneau,
Head of Product Payment von Swile

BaaS-Plattformen sind weit davon entfernt, eine starre Technologie zu sein, sondern verändern sich ständig und bringen immer wieder neue Lösungen hervor. Die Zahlungsbranche entwickelt sich schnell und alle Akteure müssen sich großen Herausforderungen stellen. Zu diesen gehört auch die Technologie. Immer mehr Fintechs, die mittlerweile groß geworden sind, entscheiden sich dafür, unter ihrer eigenen Zulassung zu operieren, aber weiterhin für das Core Banking eine BaaS-Lösung zu nutzen. Das ist beispielsweise beim Unicorn Swile der Fall, wie Quentin Vigneau, Head of Product Payment bei Swile, erklärt: „Seit April 2021 sind wir ein E-Geld-Institut und seit Dezember 2021 auch Mastercard-Hauptmitglied. Treezor konzentriert sich mittlerweile auf Leistungen, die wir nicht internalisieren wollen, nämlich das Card Processing und SEPA Gateway. Für Swile ist Treezor ein Bindeglied zwischen Sender und Banken im Zahlungsbereich. Das ist eine große Herausforderung. **Wir arbeiten daher gemeinsam an der Verbesserung der Prozesse und der Technologie.**“

Getreu seiner DNA hört Treezor nicht auf, seine Lösungen zu optimieren, und zwar in enger Abstimmung mit den Anforderungen seiner Kunden. Deshalb arbeitet Treezor heute an der Optimierung seines Core Banking, um allen Problemen seiner Kunden gerecht werden zu können, seien es Fintechs, Unicorns oder Großunternehmen. „Wenn unsere Kunden den regulatorischen Teil internalisieren, bleiben ihnen dennoch zwei Aspekte: die technische Seite und die Bankseite. Auf der technischen Seite stellt Treezor allen Kunden seine Dienstleistungen zur Verfügung, beispielsweise für die starke Kundenauthentifizierung oder auch für Instant Payments. Diese gemeinsame Nutzung ermöglicht es uns, **die Funktionen zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten**“, betont André Gardella, CEO von Treezor.

Mit dem Impuls seiner Kunden stellt sich Treezor neuen technischen Herausforderungen. Für La Carte Française hat es die BaaS-Plattform geschafft, in nur wenigen Tagen eine funktionierende Lösung zu liefern. „Wir arbeiten derzeit mit Treezor an der Einführung der neuen Version von La Carte Française. Diese wird voraussichtlich sehr bald verfügbar sein. Dank der KYC-Kontrollprozesse von Treezor können wir die Karten „deanonymisieren“ und so die Obergrenzen erhöhen. Dies ist ein entscheidender Schritt für unser Geschäft“, erklärt Charles Huet, Mitbegründer von La Carte Française.



swile

„Wir sind ein Finanzakteur geworden, aber wir haben uns entschieden, den kritischen Teil unserer Informationssysteme Treezor anzuvertrauen“

Quentin Vigneau, Head of Product Payment von Swile

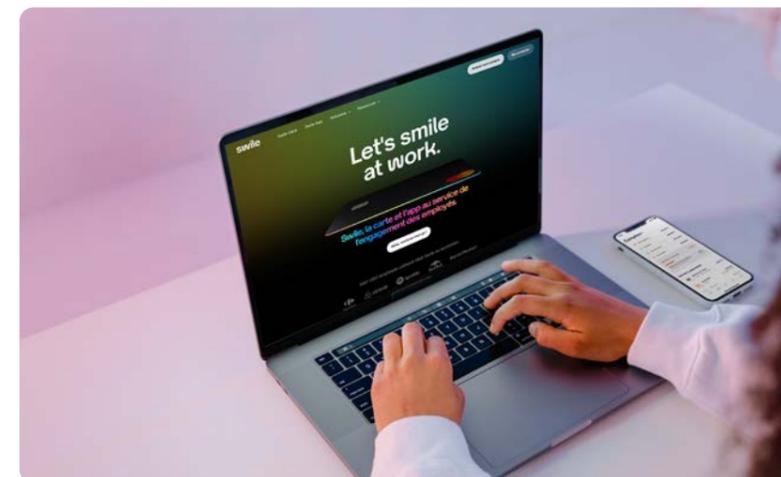
Im Jahr 2021 ist Swile dem exklusiven Kreis der französischen Unicorns beigetreten. Seit seinen Anfängen hat der Spezialist für die Digitalisierung von Restauranttickets einen langen Weg zurückgelegt, bis sich die Lösung für die Digitalisierung von Mitarbeitervorteilen durchgesetzt hat, die nicht nur Restauranttickets, sondern auch Geschenk-, Urlaubs- und Mobilitätsgutscheine umfasst. Swile bietet heute drei Tools an: eine Anwendung für Arbeitnehmer, eine Plattform für Personal- und Lohnabrechnungen sowie physische und elektronische Zahlungskarten über seinen Partner Mastercard. Auch wenn das Unicorn heute dabei ist, seine Skalierungspläne zu ändern, bleibt es Treezor seit seinen Anfängen treu. Quentin Vigneau, Head of Product Payment bei Swile, erläutert die Situation.

Seit der Gründung von Swile im Jahr 2017 setzen Sie bei der BaaS-Lösung auf Treezor. Warum?

Man muss im Hinterkopf behalten, dass Swile ursprünglich – zu der Zeit noch unter dem Namen Lunchr – vor allem das Ziel hatte, eine Netzwerkplattform rund um das Mittagessen aufzubauen. Diese Idee wurde damals von den Gründern vorangetrieben, die sehr wenig über die Welt des Zahlungsverkehrs wussten. Im Jahr 2017 war der innovativste Akteur im Bereich der BaaS-Technologie in Frankreich zweifelsohne Treezor. Das Fintech der Fintechs arbeitete im Übrigen bereits mit zahlreichen Start-ups zusammen. **Die Wahl war für uns daher offensichtlich: Treezor bot den technologischen Baustein, der uns einen sofortigen Start in den Markt ermöglichte.** Wir konnten uns also auf die Banklizenz von Treezor stützen, um unsere Lösung sehr schnell zu implementieren.

Im April 2021 erhielt Swile seine E-Geld-Lizenz. Welche Auswirkungen hatte diese Änderung auf Ihre Beziehung zu Treezor?

Jedes Fintech hat die Bestimmung, zu wachsen. Wir haben heute ein sehr großes Volumen an Zahlungsströmen und eine große Anzahl an Kunden.



Aus diesem Grund haben wir uns dafür entschieden, unser Core Banking zu internalisieren, und haben bei der französischen Regulierungsbehörde ACPR eine Zahlungsverkehrslizenz beantragt. **Seit April 2021 sind wir ein E-Geld-Institut und seit Dezember 2021 auch ein Hauptmitglied des Mastercard-Netzwerks.** Diese beiden Änderungen hätten uns dazu veranlassen können, ohne Treezor zu operieren, dessen Produkt eher auf Fintechs zugeschnitten ist, die eine gebrauchsfertige Lösung suchen. Allerdings hat uns das Team von Treezor ein Angebot unterbreitet, das uns überzeugt hat. Treezor konzentriert sich nun auf Leistungen, die wir nicht internalisieren wollen, nämlich das Card Processing und das SEPA-Gateway (Zugang zum SEPA-Euro-Zahlungsnetzwerk). Für Swile betreibt Treezor die technische Schnittstelle zwischen den Issuern und Mastercard und fungiert auch als Bindeglied zwischen den Sub-Teilnehmern und den Banken für den Zahlungsteil.

Wie läuft die neue Zusammenarbeit?

Wir sind inzwischen ein Finanzakteur geworden und haben uns entschieden, den kritischen Teil unserer Informationssysteme Treezor anzuvertrauen. Für die Aspekte SEPA-Gateway und Card Processing existieren zahlreiche spezialisierte Akteure. Wir haben uns dennoch entschieden, in dieser neuen Phase unserer Entwicklung weiterhin mit Treezor zusammenzuarbeiten. Das ist eine schöne Herausforderung für uns, aber auch für Treezor, das seit Kurzem auch Fintechs unterstützt, die ihre Banklizenz erhalten haben. Wir arbeiten gemeinsam an der Verbesserung der Prozesse und der Technologie.

Welche Wachstumsziele haben Sie?

Swile zählt heute 30 000 Unternehmenskunden in Frankreich und Südamerika und setzt seine Entwicklung fort.

„Wir sind inzwischen ein Finanzakteur geworden und haben uns entschieden, den kritischen Teil unserer Informationssysteme Treezor anzuvertrauen.“

Quentin Vigneau,
Head of Product Payment
von Swile

30 000

Unternehmenskunden
in Frankreich und Südamerika.



„Die Aufhebung der Obergrenzen ist ein entscheidender Schritt für unser Geschäft“

Charles Huet, Mitbegründer der Carte Française

Auf dem Markt für Mehrmarken-Geschenkkarten ist 2019 ein neuer Akteur in Frankreich aufgetaucht. La Carte Française ermöglicht es, ausschließlich bei Händlern einzukaufen, die garantieren, dass mindestens 70 % ihres Sortiments Made in France sind. Neben der Identifizierung von Handelspartnern mussten bei der Einführung der Geschenkkarten, die in Zahlungskarten umgewandelt werden können, zahlreiche technische Herausforderungen bewältigt werden. Charles Huet, Mitbegründer von La Carte Française, erklärt die Hintergründe.

Wie ist La Carte Française positioniert?

Mehr als
150 000
Produkte Made in France

Wir haben La Carte Française 2019 mit dem Ziel gestartet, es jeder und jedem zu ermöglichen, seine Kaufentscheidungen mit seinen Bekenntnissen in Einklang zu bringen. Im Alltag beteuern viele Bürger ihre Unterstützung für die französische Wirtschaft, aber in der Praxis passen ihre Einkäufe nicht immer zu ihren Überzeugungen. Dies gilt umso mehr für Unternehmen, in denen Gewerkschaftsvertreter das ganze Jahr über für den Erhalt von Arbeitsplätzen in Frankreich kämpfen, indem sie zu Weihnachten Mehrmarken-Geschenkkarten an die Arbeitnehmer verteilen. Man muss sich bewusst sein, dass allein in der Weihnachtszeit der Markt für Geschenkkarten in Frankreich zwei Milliarden Euro beträgt. Zwar existieren heute einige große Akteure auf dem Markt, doch keiner bietet Karten an, die sich für Made in France einsetzen. **Unser Ziel ist es, jedem und jeder die Mittel zu geben, sich bei seinen Einkäufen zu engagieren.** Die Carte Française umfasst heute 380 Online-Shops und 150 physische Geschäfte mit mehr als 150.000 Produkten Made in France.

Wie haben Sie Ihren BaaS-Anbieter ausgewählt?

Die erste Version von La Carte Française wurde im November 2019 eingeführt. Beim Start haben wir ein Bankinstitut hinzugezogen. Einige Monate nach dem Start wurde die europäische Gesetzgebung jedoch verschärft. Die erste Version unserer Karte war nicht „deanonymisierbar“. Das heißt, es gab zwar einen Namen auf der Karte, aber keine KYC-Prüfung. Als Konsequenz davon wurden die Karten auf 150 Euro begrenzt. Außerdem waren der Onlinekauf und Zahlungen aus der Ferne auf 50 Euro pro Transaktion beschränkt. All dies waren Gründe, die uns dazu veranlassten, andere Angebote in Betracht zu ziehen. Wir haben uns dann an einen BaaS-Anbieter gewandt, aber die Einigung scheiterte. Im Oktober 2021, also einige Monate vor Weihnachten, standen wir ohne Lösung da. Wir haben uns dann an Treezor gewandt, mit denen wir bereits im Gespräch waren. Treezor stellte uns seine Lizenz für elektronische Zahlungsmittel und seine APIs zur Verfügung. Es brauchte nur wenige Tage, bis die La Carte Française wieder einsatzbereit war.



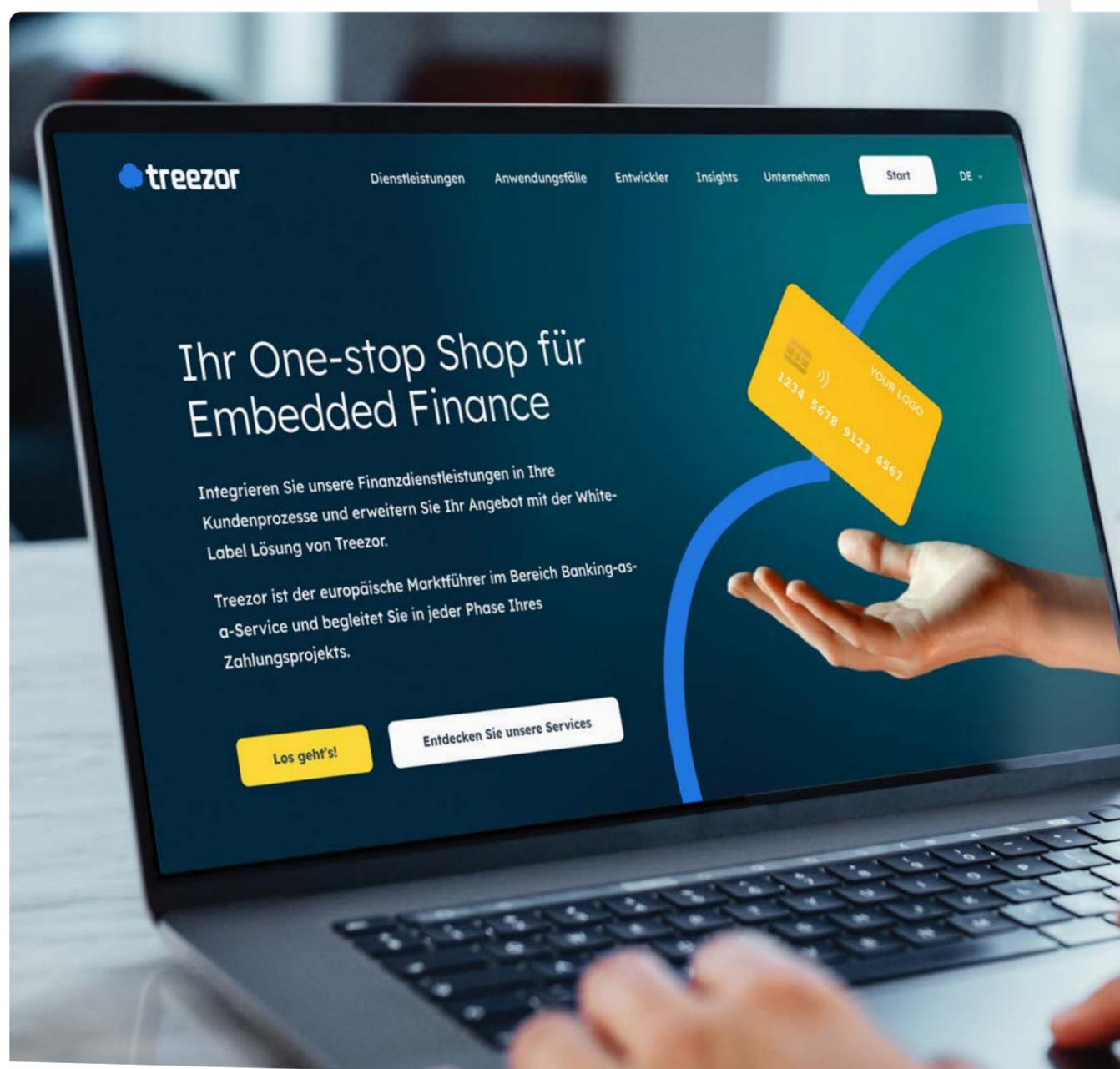
„Im Oktober 2021, also einige Monate vor Weihnachten, standen wir ohne Lösung da. Wir haben uns dann an Treezor gewandt, mit denen wir bereits im Gespräch waren.“

Charles Huet, Mitbegründer der Carte Française

Was sind die kommenden Herausforderungen?

Wir arbeiten derzeit mit Treezor an der Einführung der neuen Version von La Carte Française. Diese wird voraussichtlich sehr bald verfügbar sein. Dank der KYC-Kontrollprozesse von Treezor können wir die Karten „deanonymisieren“ und so die Obergrenzen erhöhen. Dies ist ein entscheidender Schritt für unser Geschäft.

Und was macht Treezor in all dem?



Treezor, das Full-Service BaaS beschleunigt die Time-to-Market seiner Kunden

Treezor ist ein von der französischen Regulierungsbehörde ACPR zugelassenes E-Geld-Institut, Hauptmitglied des Mastercard- und Visa-Netzwerks und Teilnehmer des SEPA-Netzwerks.

Seit dem Erhalt seiner Zulassung als E-Geld-Institut im Jahr 2016 steht Treezor immer wieder an der Seite innovativer Unternehmen. Sein Credo: ihnen alle Zahlungsdienste, die sie benötigen, in Rekordzeit zur Verfügung zu stellen. Als generalistische BaaS-Plattform ermöglicht es Treezor Fintechs, schnell zu wachsen, indem sie sich auf seine Zulassungen und seine API stützen. Dank der Treezor-Lösung, die Core Banking, regulatorische Compliance und Zahlungsmittel bereitstellt, können sich die Unternehmen darauf konzentrieren, einen Mehrwert mit ihrem Angebot zu schaffen. Die Time-to-Market wird so auf wenige Monate verkürzt. Seit seinen Anfängen haben sich zahlreiche Fintechs dafür entschieden, über die Treezor-Lösung zu agieren, sodass Treezor auf dem Markt oft als „The Unicorn Farmer“ bezeichnet wird. **Als Brutstätte von Unicorns hat Treezor in seinen Reihen große Namen der französischen Tech-Branche, wie zum Beispiel Qonto, Lydia, Swile, Shine, Cashbee oder auch Pixpay, wachsen sehen.** Die Innovationen im Zahlungssektor sind in vollem Gange. Jedes Jahr entstehen in Frankreich bzw. Europa neue Angebote von Fintechs und Unternehmen, die einen Wandel bringen oder neue Anwendungsfälle schaffen, wie z. B. digitale Mitarbeiterbenefits, neue Mobilitäts-, Bank- und Sparangebote, Finanzmanagement für Unternehmen, oder Sozialämter und öffentliche Dienste, die sich bei der Entwicklung auf die BaaS-Lösung von Treezor stützen.

Heute begleitet Treezor weiterhin Fintechs bei ihren ersten Schritten, aber auch Unternehmen, die an einem innovativen Projekt mitarbeiten möchten. Manchmal entscheiden sich dann Unicorns von Treezor dafür, eine eigene regulatorische Lizenz zu erhalten. Jedoch nutzen sie weiterhin technischen Dienste von Treezor, dessen API-Lösung ihnen weiterhin Agilität und Robustheit bietet.

Darüber hinaus intensiviert die europäische BaaS-Plattform ihr internationales Wachstum, das insbesondere von den Projekten ihrer Kunden getragen wird, die aufgrund ihres Erfolgs in Frankreich nun in zahlreiche europäische Länder expandieren.

Die Methodik: Treezor begleitet seine Kunden ganz nah an ihren Bedürfnissen

Die Stärke von Treezor besteht darin, eine zuverlässige und skalierbare Lösung anzubieten. Eine technische Grundlage, auf der Unternehmen die Möglichkeit haben, damit verbundene Services zu integrieren, die zusätzliche Einnahmen schaffen. Um dies zu erreichen, hat Treezor eine proprietäre Lösung entwickelt und arbeitet täglich daran, seinen Service mit neuen Innovationen und Funktionen zu optimieren. Die agile und modulare Treezor-Plattform ermöglicht die schnelle Implementierung verschiedener Dienstleistungen:

- **KYC & Compliance:** Risiko-, Betrugs- und Kundenbeziehungsmanagement, elektronische Unterschriften
- **Kartenprogramm:** Ausgabe von physischen und virtuellen Zahlungskarten, Processing und BIN Sponsorship
- **Digitale Bank:** White-Label-Core-Banking, IBAN, E-Wallet und Kontoführung
- **Konto:** IBAN-Kontoführung und Ausgabe von virtuellen IBANs
- **Online-Kauf:** Lösung zur Akzeptanz von Online-Zahlungsmitteln
- **SEPA:** SEPA Überweisung, SEPA Instant und SEPA Basis-Lastschriften und SEPA Firmen-Lastschriften
- **Kredit:** Revolvierend (mit Kreditlinie) und Ratenkredit
- **Schnittstellen:** API, Mobile App und Backoffice mit Dashboard

Jeder Treezor-Kunde erhält eine individuelle Unterstützung, von der Einrichtung der technologischen Plattform bis hin zur Nutzung der damit verbundenen Dienstleistungen. Im Sinne der Treezor-DNA, „Das Fintech für Fintechs“, arbeiten die Treezor-Teams immer gemeinsam mit ihren Kunden, um ihre Value Proposition zu verbessern und neue Services entstehen zu lassen. So hat Treezor zum Beispiel, in Partnerschaft mit Franfinance, ein sofort einsatzfähiges Kreditangebot eingeführt. So können Treezor-Kunden seit Januar 2022 revolvierende und abschreibungsfähige Kreditangebote in ihre Customer Journey integrieren.



„Je mehr ein Fintech wächst, desto mehr Bankdienstleistungen braucht es.“

André Gardella,
CEO von Treezor

Im Jahr 2015 wurde Treezor von drei Fintech-Gründern ins Leben gerufen, die eine Revolution in der Welt des Zahlungsverkehrs heraufziehen sahen. Seitdem hat Treezor, der Vorläufer des Banking-as-a-Service, sich zum Marktführer auf seinem Gebiet entwickelt und seine Dienstleistungen in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden stetig optimiert. André Gardella, CEO von Treezor, blickt auf die Entstehung des Unternehmens zurück, das sehr schnell als „Fintech der Fintechs“ bekannt werden sollte, und erläutert die nationalen und internationalen Wachstumsziele von Treezor.

Wie ist Treezor entstanden?

Das Konzept für Treezor wurde 2006 entwickelt. Zu dieser Zeit gründeten drei Partner ein Fintech nach dem Modell des Online-Poolings. Sehr schnell stießen sie auf regulatorische Probleme: Um die Obergrenze für Transaktionen zu erhöhen, musste das Fintech reguliert werden und ein umfassendes System besitzen. Sie beschlossen daher, eine Lösung für Fintechs zu entwickeln, die über eine API Zahlungsdienste zur Verfügung stellt. **Nachdem sie die nötige Lizenz (E-Geld-Institut) von der französischen Regulierungsbehörde ACPR erhalten hatten, wurde das erste Treezor-Angebot 2016 auf den Markt gebracht. Ein Jahr später wurde das Angebot in Partnerschaft mit Mastercard um die Zahlungskarte ergänzt.**

Welche Unicorns wurden mit Unterstützung von Treezor hervorgebracht?

Die französische Fintech-Landschaft hat sich von dem Moment an entwickelt, als ein Akteur wie Treezor seine Dienste anbot. Man muss sich vor Augen halten, dass es sich zu dieser Zeit um eine echte Revolution handelte. Treezor ermöglichte es innovativen Unternehmen, sich auf ihre Angebote zu konzentrieren, indem es ihnen Technologie, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und die Herausgabe von Zahlungskarten bereitstellte. Viele bekannte Unicorns wie Qonto, Lydia und Swile konnten durch Treezor heranwachsen. Alle diese Unicorns bieten bahnbrechende Dienstleistungen an, indem sie den Kunden und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen. Sie haben die traditionellen Akteure herausgefordert, indem sie wichtige Innovationen eingeführt haben. Zum Beispiel Swile, das alle Mitarbeitervorteile auf einer einzigen und auch einzigartigen Karte zusammenfasst. **Alle diese Unternehmen sind wie Treezor: Mutig und ihrer Zeit voraus.**

Im Jahr 2019 übernahm die Société Générale Treezor. Warum diese Entscheidung?

Die Entscheidung für die Übernahme von Treezor wurde durch zahlreiche Diskussionen innerhalb der Gruppe getroffen. Sehr schnell wurde Treezor von verschiedenen Geschäftsbereichen als Partner der Wahl für die Entwicklung neuer Angebote und den Aufbau neuer Geschäftsmodelle genannt. **Treezor ist ein Pure Player für BaaS und ist in Frankreich der unangefochtene**

UND WAS MACHT TREEZOR IN ALL DEM?

Marktführer auf diesem Gebiet. Es ist wichtig zu betonen, dass Treezor in der Übernahmevereinbarung eine juristische Einheit mit seiner eigenen Marke und einer weitgehenden Management-Autonomie bleibt. Dennoch hat sich Treezor bei regulatorischen Themen wie Compliance oder Risikomanagement an die Arbeitsweise der Société Générale Gruppe angepasst.

Was hat die Société Générale zu Treezor beigetragen?

Nach der Übernahme haben wir einen ambitionierten Entwicklungsplan mit signifikanten Wachstumszielen aufgestellt. Die Zahl der Mitarbeiter von Treezor betrug zum Zeitpunkt der Übernahme im Jahr 2019 40, Ende 2022 waren es dann über 200 Mitarbeiter. Über den Beitrag im Bereich der Compliance hinaus bringt die Société Générale neue Services in die Treezor-Lösung ein, wie z. B. ein Kreditangebot über Franfinance und ein Versicherungsangebot über Moonshot. Diese beiden Lösungen werden der API von Treezor hinzugefügt. So haben die Kunden von Treezor die Möglichkeit, ihren Endnutzern neue Dienstleistungen anzubieten. Treezor bringt seinerseits der Société Générale einen neuen Vertriebskanal sowie die Fähigkeit, Projekte in Synergie mit der Unternehmensgruppe zu entwickeln. Dies ist insbesondere bei Banxup der Fall, dem Angebot der Société Générale für Jugendliche, das ohne eine BaaS-Lösung nicht zustande gekommen wäre.

Viele Ihrer Kunden haben die französische IBAN als Rückversicherung genannt. Inwiefern ist BaaS Made in France ein Vorteil?

Ich denke, dass hinter der Nationalität der IBAN vor allem die Kenntnis der französischen Vorschriften und ihrer Funktionsweise steht. Beispielsweise können die Verwaltung eines Konkursverfahrens oder die Vorkehrungen zum Einfrieren von Vermögenswerten von einem Land zum anderen sehr unterschiedlich sein, selbst im europäischen Raum. Hinter der Fähigkeit, eine IBAN zu verwalten, steht die Gewissheit, dass der BaaS-Anbieter in der Lage ist, ein Sicherheitsmanagement zu bieten. Das Vertrauen in einen BaaS-Anbieter, der von der ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) reguliert wird und zudem von einer großen Bankengruppe unterstützt wird, bedeutet, sich an die Seite eines robusten und zuverlässigen Anbieters zu stellen. In Frankreich ist die Wachsamkeit der Regulierungsbehörde gegenüber neuen Marktteilnehmern sehr groß. Wir bleiben flexibel, aber gehen bei den Forderungen der Aufsichtsbehörde keine Kompromisse ein.

Einige Fintechs sind groß geworden und haben nun ihre eigene ACPR-Zulassung. Können Sie sie trotzdem weiterhin begleiten? Auf welche Weise?

Wenn unsere Kunden den regulatorischen Teil internalisieren, bleiben ihnen dennoch zwei Aspekte: Der technische Teil und der Bankteil. Auf der technischen Seite stellt Treezor allen seinen Kunden ein sehr breites und ständig verbessertes Angebot an Dienstleistungen für die Kontoverwaltung und den Zahlungsverkehr zur Verfügung, sei es z. B. für die starke Kundenauthentifizierung oder auch für Instant Payments. Diese Zusammenlegung ermöglicht es uns, all diese Funktionen zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten. Hinzu kommen noch die Bankdienstleistungen. Dank unserer Nähe zur Société Générale sind wir in der Lage, alle Bankdienstleistungen, die sie benötigen, innerhalb eines vereinheitlichten Angebots zur Verfügung zu stellen, einschließlich Zahlungskonten und dem Zugang zum SEPA-Netzwerk.

Wer sind über Fintechs hinaus die Kunden von Treezor?

Wir gehören zu einer wachsenden Marktbewegung rund um Embedded Finance. Immer mehr große Unternehmen integrieren Finanzdienstleistungsbausteine in ihre Kernprodukte. Dank der modularen API von Treezor ermöglichen wir es ihnen, Finanzangebote in ihre Customer Journey zu integrieren. Eine wichtige Wachstumsquelle für Treezor, das nun nicht nur Fintechs, sondern auch immer mehr Großkunden betreut. Diese Großkunden stehen übrigens häufig in Verbindung mit Key-Account-Managern der Société Générale, die sie an Treezor verweisen, um sie bei der Einführung neuer Lösungen zu unterstützen.

Wie sehen Ihre internationalen Wachstumsziele aus?

Das internationale Geschäft ist die zweite Wachstumsquelle von Treezor und hängt mit unseren Großkunden zusammen. Großkonzerne agieren international und setzen ihre Lösungen in mehreren Ländern ein. Das ist der Grund, warum Treezor in Europa nach Deutschland, Italien, Spanien und die Beneluxländer expandiert hat. Diese internationale Entwicklung kommt auch unseren Fintech-Kunden zugute, die dadurch sehr schnell wachsen können. **Schließlich wird unsere Expertise über die Landesgrenzen hinaus geschätzt und wir werden regelmäßig von europäischen Fintechs um Rat bei der Entwicklung ihrer Projekte gefragt.**



Treezor in Kürze

Über Treezor

- Gründung 2016
- Principal Member des -Netzwerks
- 2019 von der Société Générale Gruppe aufgekauft
- Erstes E-Geld-Institut, das in Frankreich für alle Zahlungsdienste zugelassen ist
- Erweiterung der Partnerschaft und Minderheitsbeteiligung von Mastercard im Jahr 2022

Eckdaten



+100

B2B Kunden



+200 %

Wachstum
in den letzten 3 Jahren



+40 Mrd.€

verarbeitete
Zahlungsströme



+3 Mio.

ausgegebene
Karten

Sie vertrauen uns

swile

SHINE

Matera

PIXPAY

mooncard

Wonderbox⁺
REALISATEUR DE RÊVES

TotalEnergies

sodexo

und viele mehr...



ENABLE CREATIVE BANKING

Um Ihr Zahlungsprojekt zu starten,
kontaktieren Sie uns!

treezor.com