



ENABLE CREATIVE BANKING

Kit de prensa



treezor.com



Treezor, el One-Stop Shop de finanzas integradas

Contenido

Presentación de Treezor 04

Treezor sigue creciendo con más ambición que nunca

Editorial de André Gardella, Director General de Treezor

Fechas clave

Treezor, líder de la Banca como Servicio (BaaS) 08

Un éxito francés

Treezor, la apuesta de la Banca como Servicio

Una respuesta a una necesidad concreta

3 preguntas para Shine

Treezor desarrolla sus ambiciones 12

Creciente despliegue internacional

Una oferta dirigida a las empresas

La innovación en el corazón de los servicios de Treezor

Una estrategia basada en dos socios fuertes,
Société Générale y Mastercard

Cifras clave



01.

Presentación de Treezor



Treezor sigue creciendo con más ambición que nunca.

André Gardella, CEO de Treezor

Desde su lanzamiento en 2016 y gracias a su innovadora visión para transformar el mundo de los pagos, Treezor ha contribuido al éxito de muchas fintechs francesas. En la actualidad, Treezor aspira a convertirse en uno de los líderes de la banca como servicio y las finanzas integradas en Europa. Por un lado, los hábitos de pago están cambiando. Mientras que los pagos en efectivo son cada vez menos habituales, el uso de las tarjetas bancarias y los pagos online entre particulares se están convirtiendo en auténticos hábitos de consumo.

Ante esta demanda de flexibilidad y fluidez, las empresas se enfrentan al reto de ofrecer nuevos medios de pago que deben ser sencillos, fáciles de usar, prácticos y seguros. El papel de Treezor es apoyar estos cambios, que mejoran la vida cotidiana de todos gracias a su oferta financiera integrada.

Por otro lado, el establecimiento de un mercado único de métodos de pago en euros en virtud de la Directiva de Servicios de Pago de la UE y la llegada de la banca abierta han cambiado los servicios financieros en pocos años. Los neobancos y las fintechs han proliferado y ahora buscan establecerse en toda Europa.

Al mismo tiempo, las grandes empresas, conscientes de la evolución de los usos digitales, quieren ofrecer servicios innovadores y flexibles a sus clientes e integrar las finanzas en el corazón de su negocio, con el objetivo de mejorar la fidelidad y enriquecer el conocimiento del comportamiento de consumo de sus clientes.

Fiel a su vocación de líder de la banca como servicio y de las finanzas integradas, Treezor, en sinergia con el Grupo Société Générale, seguirá dando respuesta a estos retos gracias a su capacidad de innovación, que ha sido su punto fuerte desde el principio.



Fechas clave



02.

Treezor, Líder del BaaS



Un éxito francés

Treezor, la apuesta de la Banca como Servicio

Treezor nació de la voluntad de facilitar la innovación, especialmente en el sector de los pagos, en Francia y en Europa. Teniendo en cuenta las necesidades específicas de las nuevas tecnologías financieras, Treezor se fundó con la ambición de permitir el desarrollo de servicios financieros disruptivos en Francia.

Mientras el ecosistema fintech estaba todavía poco desarrollado en 2015, Treezor apostó por lanzar una oferta de servicios bancarios adaptada a las necesidades crecientes y específicas de las start-ups: Banking-as-a-Service. El reto era ofrecer servicios bancarios de marca blanca para que las empresas pudieran lanzar nuevas ofertas de pago (B2B o B2C), optimizando su tiempo de comercialización y reduciendo las inversiones iniciales. Tanto en el B2B como en el B2C, la optimización de los servicios de pago con el auge de la automatización y la digitalización es un área de desarrollo importante, en un momento en que uno de cada dos franceses (49%) tenía la intención de utilizar el pago móvil contactless en las tiendas en el futuro y el 42% decía estar interesado en transferir dinero a través del móvil*.

Una respuesta a una necesidad concreta

En la práctica, el servicio que ofrece Treezor permite externalizar la gestión de los aspectos normativos y de cumplimiento, para facilitar la gestión de los pagos desde un punto de vista tecnológico y de seguridad, al tiempo que se reducen las inversiones iniciales y se acelera el tiempo de comercialización. En otras palabras, Treezor permite a todo tipo de empresas integrar el pago en sus ofertas para optimizar la experiencia de sus clientes.

Con su oferta de «one-stop-shop» de finanzas integradas, Treezor se ha convertido rápidamente en la referencia de la banca como servicio en Francia, acompañando a una de cada tres fintech francesas. Treezor se ha revelado así como un «unicorn farmer» al participar en el éxito de sus clientes que se han convertido en unicornios como Qonto, Lydia o Swile. Indirectamente, Treezor ha participado en el crecimiento de las fintech y en la captación de fondos de sus clientes, que ya supera los mil millones de euros.

¿Lo sabías? ¿Qué es el BaaS?

La Banca como Servicio se basa en la misma lógica que el software como servicio o la movilidad como servicio: un modelo escalable basado en una suscripción adaptada a los servicios consumidos y utilizados por el cliente. En la práctica, la Banca como Servicio ofrece una solución diferente al software bancario tradicional y se adapta a las necesidades de las empresas que desean ofrecer servicios financieros. Basadas en tres pilares -una licencia, un back-office y una API- las empresas de BaaS pueden, por tanto, ofrecer servicios bancarios de marca blanca en lugar de los bancos tradicionales y sus infraestructuras históricas.

* LSA commerce connecté (abril 2021) :

«[Estudio: el pago móvil duplica su crecimiento en dos años](#)»



+100 000
clientes

3 preguntas para...

SHINE

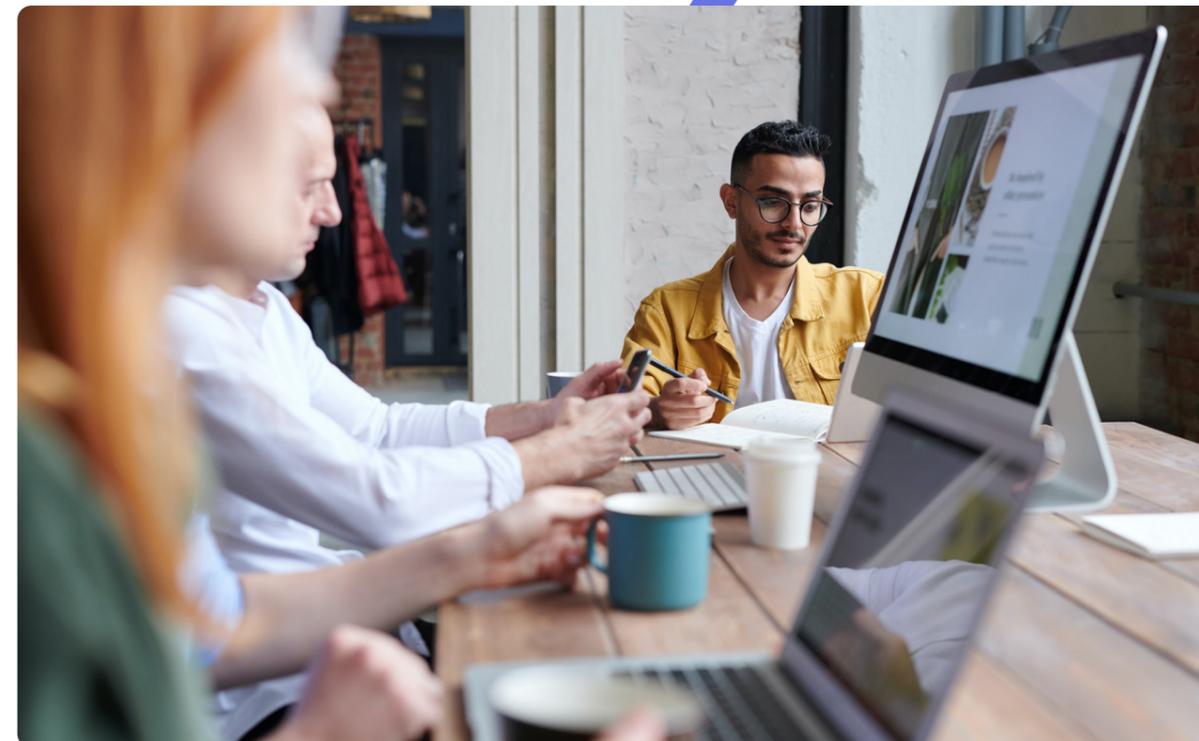
¿Puede hablarnos de sus éxitos en pocas palabras?

Desde 2017, Shine ofrece cuentas bancarias y tarjetas de pago para profesionales y empresas. En julio de 2021, Shine tenía más de 100.000 clientes. Para acelerar su desarrollo, el «neobanco» se ha convertido en una Institución de Pago y ha sido aprobado por la ACPR.

Desde el principio y a lo largo de su evolución, Shine ha confiado en Treezor para el uso de toda su solución: aprobación bancaria, core bancario, tarjetas de pago y tecnología.

¿Por qué eligió trabajar con Treezor para lanzar su oferta?

Shine es una fintech que se ha desarrollado gracias al despliegue de Open Banking, en línea con las dos directivas europeas sobre servicios de pago, PSD1 y PSD2. En 2017, el mercado de las soluciones BaaS no estaba muy desarrollado en Europa. Queríamos trabajar con un actor francés para ofrecer a nuestros clientes IBAN franceses. Treezor ya era la referencia en el sector. Muchas empresas financieras ya utilizaban sus servicios. La solución «llave en mano» de Treezor, que incluye una tarjeta de pago y cuentas, nos atrajo de inmediato. Además, el coste de los servicios era competitivo. El uso de una solución BaaS nos permitió ponernos en marcha rápidamente, sin tener que crear herramientas internas que asumieran el riesgo, ya que operábamos como agente con la licencia de entidad de pago de Treezor. En Europa, las directivas sobre sistemas de pago han abierto verdaderas ventanas de oportunidad para las empresas que han sido capaces de lanzarse rápidamente con soluciones BaaS.



En julio de 2021, crecéis y obtenéis una autorización de la ACPR. ¿Cómo os apoya entonces Treezor?

En julio de 2021, Shine superó la marca de 100.000 clientes en Francia. Tenemos grandes ambiciones de desarrollo en Francia y más allá. Por ello, la obtención de la licencia de entidad de pago nos permite tener procesos más específicos y nos da el control de nuestras operaciones de principio a fin.

Como resultado, hemos renovado nuestra asociación con Treezor por varios años. De hecho, seguimos vinculados a Treezor, sobre todo en lo que respecta a las tarjetas de pago, ya que no somos un miembro principal de Mastercard, a diferencia de Treezor. Más allá del aspecto de las tarjetas, hemos reforzado nuestra asociación con Treezor en los aspectos técnicos y de sistemas de información. Treezor es ahora, más que nunca, un proveedor de servicios externos esencial para nuestro negocio.

03.

Treezor desarrolla sus ambiciones



Creciente despliegue internacional

La adquisición de Treezor por Société Générale en 2019 ha abierto nuevas perspectivas de desarrollo. Gracias al sólido apoyo de un importante grupo bancario internacional, Treezor trabaja ahora para alcanzar el ambicioso objetivo de convertirse en el principal actor europeo de las finanzas integradas para finales de 2023.

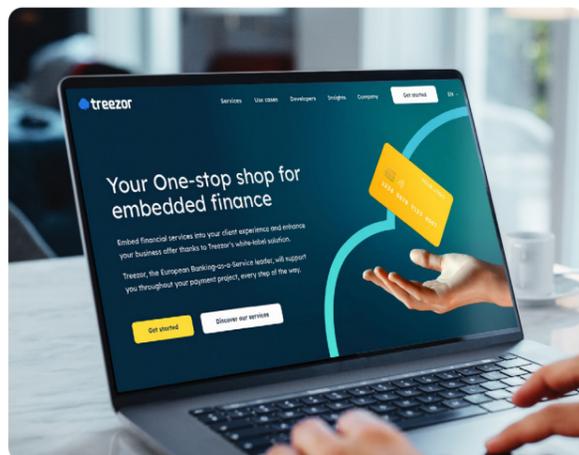
Esta ambición está respaldada por las sucursales abiertas en Alemania, España e Italia. Como entidad de dinero electrónico «con pasaporte», Treezor está autorizada por la ACPR a prestar sus servicios de pago en 25 países europeos.

En la actualidad, Treezor ya cuenta con más de diez clientes fuera de Francia, entre ellos Pixpay, Finom, Mooncard, Skipr, el Ayuntamiento de Madrid y Bling Card. Con el fin de estar en el centro de las cuestiones de pago en Europa, Treezor también es miembro de asociaciones fintech locales como France Fintech, Fintech Belgium, AEFI, Bitkom y Fintech District.

Una oferta dirigida a las empresas

Desde hace unos dos años, Treezor se dirige cada vez más a las grandes empresas que desean integrar los componentes financieros en el recorrido de sus clientes. Más concretamente, la oferta de Treezor les permite desarrollar programas de tarjetas y gestionar mejor los flujos mediante la automatización de las operaciones de pago. Por ejemplo, Treezor ha anunciado que está trabajando con Total Energies en su oferta de EV Home, así como con el Ayuntamiento de Madrid en un programa de tarjetas para el bienestar social.

Hoy en día, Treezor extiende sus servicios más allá de Francia para seguir apoyando a las start-ups francesas que exportan y a los grandes grupos presentes en Europa en su deseo de innovar.



La innovación en el corazón de los servicios de Treezor

Desde la apertura de los servicios financieros a la competencia en el marco de la PSD2, pasando por el auge del mercado parisino debido al Brexit, y la aceleración de la transición tecnológica debido a la pandemia mundial, el Banking-as-a-Service está en auge. Con su oferta modular que integra todos los elementos necesarios para el lanzamiento de servicios financieros, 100% disponibles vía API*, Treezor es sin duda líder en su mercado y sigue enriqueciendo su oferta para anticiparse a las necesidades de sus clientes.

Treezor ofrece sus tecnologías a todos los proyectos de pago para fintechs y empresas que quieran crear modelos innovadores para atender a sus clientes:

- Una oferta bancaria básica que permite el rápido desarrollo de productos bancarios innovadores limitando las inversiones, los riesgos y el tiempo de desarrollo.
- Emisión de tarjetas virtuales y/o físicas.
- Patrocinio BIN, que permite la emisión de tarjetas de prepago o débito a cualquier cliente final, ya sea un particular o una empresa.
- Procesamiento SEPA para acceder a todos los instrumentos de pago SEPA.

* Interfaces de programación utilizadas para acceder a los datos que permitirán que varias aplicaciones o servicios trabajen juntos.

Una estrategia basada en dos socios fuertes, Société Générale y Mastercard

Para ampliar su fuerza de ataque, Treezor puede contar con el apoyo del grupo Société Générale, un banco de dimensión internacional, y de Mastercard, pionero mundial en innovación y tecnología de pagos.

Para acompañar a las nuevas Fintech, reguladas o no, el apoyo de Société Générale ha permitido a Treezor desarrollar nuevos servicios y reforzar el aspecto de conformidad de su oferta.

Las sinergias creadas por esta relación benefician también al grupo Société Générale. En la práctica, al convertirse en un actor clave de la innovación y la transformación digital del Grupo, Treezor ha facilitado, por ejemplo, el lanzamiento del proyecto Banxup o la integración del crédito en la oferta de Treezor en asociación con Franfinance.

Por otro lado, Treezor y Société Générale trabajan codo con codo para hacer que las finanzas sean más sostenibles invirtiendo en tecnologías de vanguardia útiles. Éstas ayudan a medir mejor el impacto medioambiental de cada actividad de pago y, por tanto, a integrar este coste a la hora de tomar decisiones.

Iniciada en 2017, la asociación entre Treezor y Mastercard ha permitido notablemente a Treezor convertirse en un miembro principal de la red Mastercard, y también, desarrollar su gama de servicios con el fin de acelerar su lanzamiento con FIntechs y bancos digitales.

A finales de 2022, esta asociación se vio reforzada por la entrada de Mastercard en el capital de Treezor (a través de una participación minoritaria), lo que permitió a Treezor convertirse en el «socio BaaS preferido» de Mastercard en Francia y beneficiarse, entre otras cosas, de una infraestructura de pago «multi-carril», de medios de comunicación adicionales y de un apoyo comercial reforzado.

Con el apoyo de estos dos grandes socios, Treezor afirma su ambición de convertirse en el actor puro de los pagos europeos.



Cifras clave



Contactos con los medios de comunicación

Omnicom PR Group
france.treezor@omnicomprgroup.com

Treezor
Laure Boutron
laure.boutron@treezor.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



ENABLE CREATIVE BANKING

treezor.com