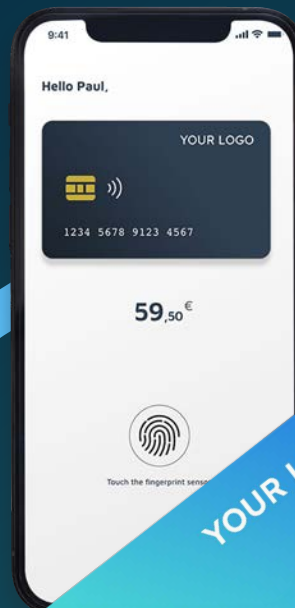




ENABLE CREATIVE BANKING

# Finanzas integradas

5 razones por las que utilizarlas



[treezor.com](https://treezor.com)

# La revolución de los pagos ya está en marcha.

Las soluciones financieras integradas posibilitan que las empresas incorporen la función de pago en su cadena de valor lo antes posible. Tanto si sus ofertas son B2B, B2C o B2B2C, las finanzas integradas son actualmente el punto de inicio para el desarrollo de nuevos servicios.

## Resumen

### Preámbulo 05

#### La revolución de los pagos ya es una realidad.

¿Qué son las finanzas integradas?

Orígenes: las primeras soluciones de pago integradas

Un ecosistema muy valioso

Un mercado en rápido crecimiento

Las diferentes dimensiones de las finanzas integradas

Las soluciones BaaS abren un amplio abanico de posibilidades

Mejor conocimiento del cliente

Soluciones de pago y cobro facilitadas

Un sinfín de innovaciones por venir

### Las razones 10

#### #1 Mejorar la experiencia del cliente #4 Nuevas fuentes de ingresos.

Arthur Reboul, CEO de Leeto

“La cuenta de pago es un componente esencial de nuestra propuesta de valor”

Arnaud Biebuyck, CFO de Skipr

“La tarjeta de pago es un elemento central de nuestra oferta”

Caroline Ménager & Nicolas Klein,

Co-Fundadores de Pixpay  
“En 5 años, la mayoría de los adolescentes tendrá una tarjeta de pago”

#### #2 Mejor conocimiento de su mercado y sus clientes.

Kamel Nait Outaleb, fundador y CEO de OnlyOne

“Los datos recopilados por Treezor nos permiten centrarnos en nuestro valor añadido”

Tristan Leteurtre, presidente de Mooncard

“Los datos bancarios son el punto de partida de nuestra oferta de valor”

#### #5 Una tecnología de futuro.

Quentin Vigneau, Jefe de Producto de Pagos de Swile

“Nos hemos convertido en un actor financiero pero hemos optado por confiar la parte crítica de nuestros sistemas de información a Treezor”

Charles Huet, cofundador de la La Carte Française

“El desbloqueo de los topes es un paso crucial para nuestro negocio”

#### #3 Una organización más eficaz y productiva.

Raphaël Simon, Managing Director de Shine

“Cuando una fintech crece, es normal que quiera internalizar parte de la tecnología”

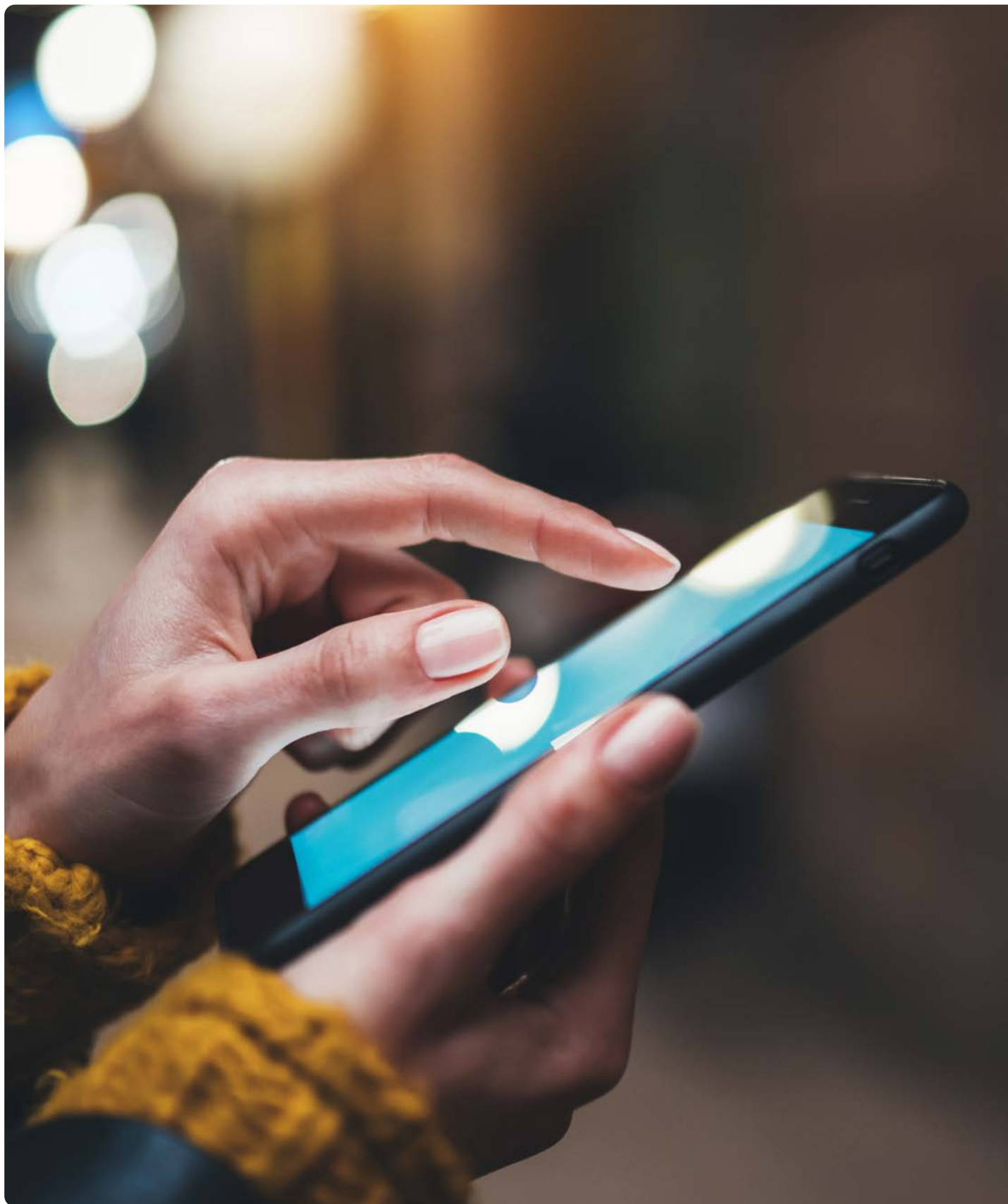
### ¿Y qué hay de Treezor en todo esto? 36

BaaS generalista, Treezor acelera el time to market de sus clientes

Metodología : Treezor acompaña a sus clientes lo más cerca posible de sus necesidades

André Gardella, CEO de Treezor

“Cuanto más crece una fintech (tecnología financiera), más necesita los servicios bancarios”



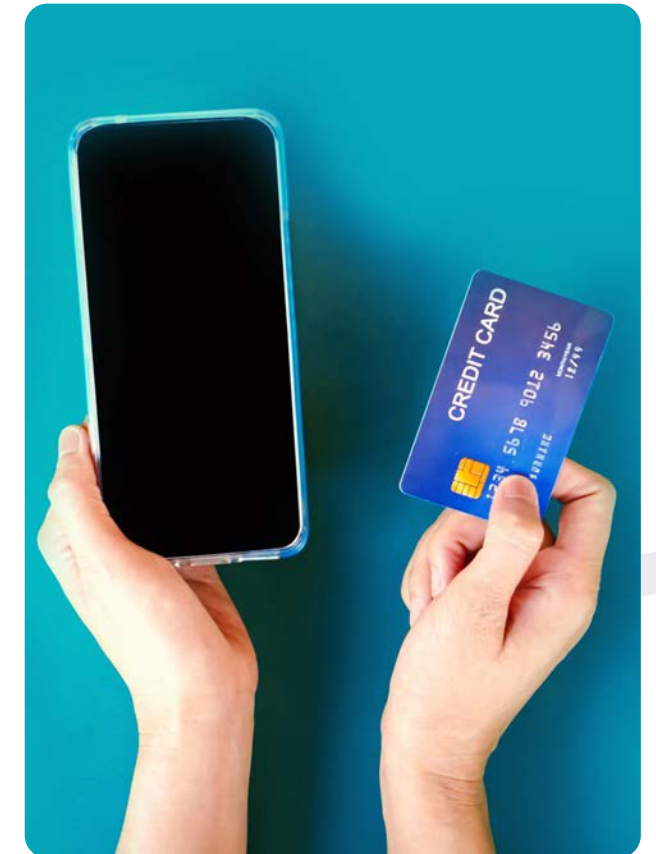
# Preámbulo

## La revolución de los pagos ya es una realidad.

A raíz de la crisis sanitaria han surgido nuevos paradigmas. Para preservar su negocio durante los distintos confinamientos, las marcas necesitaron implantar rápidamente soluciones de pago sin necesidad de papel, que fuesen fiables y seguras. Para ello, pudieron basarse en los conocimientos de las entidades de dinero electrónico, cuya tecnología ha permitido integrar la función de pagos en su cadena de valor lo más rápidamente posible.

La revolución de los pagos ya está en marcha. Esta innovación responde a dos imperativos: por parte de las empresas, se trata de disponer de soluciones que puedan integrarse fácilmente en sus aplicaciones y que sean conformes a la regulación. Por parte de los consumidores, la integración de las soluciones de pago simplifica la gestión de las compras haciendo que cada transacción sea más fluida e intuitiva. Compartir datos ya no parece ser un obstáculo, siempre que ofrezca beneficios comerciales a cambio. Por encima de los comerciantes, las fintechs parecen estar acelerando, hoy en día, su oferta de servicios, gracias a las posibilidades que ofrecen las plataformas BaaS. Tanto si sus ofertas son B2B, B2C o B2B2C, las finanzas integradas son actualmente el punto de inicio para el lanzamiento de nuevos servicios.

El pionero francés del BaaS Treezor trabaja desde 2016 para respaldar a las empresas y a las fintechs ofreciéndoles soluciones dinámicas y con un mínimo de limitaciones operativas. Con este informe, Treezor revela los entresijos de las finanzas integradas. Ya sea un comerciante, una fintech o un actor tradicional del sector bancario, encontrará los diferentes aspectos



de las finanzas integradas: desde la implementación operativa hasta el análisis del mercado y la optimización de los datos de los clientes.

Para ello, hemos decidido dar voz a las empresas que utilizan una solución BaaS. A través de su trayectoria, muestran el alcance de las ventajas que ofrece una solución financiera integrada, así como sus innovaciones en desarrollo. Las finanzas integradas están en constante evolución y el campo de posibilidades es muy amplio. En los próximos cinco años, se espera que los ingresos generados por las soluciones financieras integradas se multipliquen por diez, según las estimaciones de la empresa norteamericana de capital riesgo Lightyear Capital.

**¡Le deseamos una buena lectura!**



# ¿Qué son las finanzas integradas?

**Las finanzas integradas pueden definirse como un conjunto de herramientas tecnológicas que permiten a las empresas no financieras ofrecer servicios financieros a sus clientes. En la práctica, estas empresas recurren a un tercero -como Treezor- para integrar su tecnología a su solución.**

La integración de las funciones financieras en el recorrido del cliente se realiza en pocos meses, por lo que el socio BaaS (Banking-as-a-Service) se encarga de las licencias, la conformidad con la normativa y el core banking. Qonto, que se ha convertido en un unicornio fintech, es una de las pioneras del sector y que pudo, gracias a la solución de Treezor, lanzar rápidamente su oferta y conquistar así cuota de mercado.

## Orígenes: las primeras soluciones de pago integradas

Para entender cómo funcionan las finanzas integradas, tenemos que remontarnos a sus orígenes. Ya en los años 30, Ford imaginó el primer “banco de coches”. Los servicios financieros integrados directamente al fabricante de automóviles permiten a los clientes financiar su vehículo con el fabricante. Más adelante, otras marcas integrarán servicios financieros para facilitar el proceso de compra, por ejemplo, los grandes almacenes y las marcas de venta a distancia, que fueron los primeros en introducir soluciones de financiación. A continuación, todo se aceleró con la llegada de Internet. **Las tarjetas de fidelidad se digitalizan y se les añaden nuevos servicios**, como el crédito al consumo o el pago a plazos. **Por último, es el desarrollo y la multiplicación de las aplicaciones disponibles en los smartphones lo que acelerará el desarrollo de las finanzas integradas.** Esto ha dado lugar a la aparición de operadores BaaS (Banking as a Service), que permiten integrar los servicios financieros directamente en la plataforma digital de los comerciantes.

En Europa, fue la DSP2 -Segunda Directiva de

Sistemas de Pago- que entró en vigor en toda la Unión Europea el 13 de enero de 2018, lo que hizo posible, en particular, la aparición del modelo BaaS. Esta directiva obliga a los bancos a abrir sus ecosistemas a terceros. Por lo tanto, la Open Banking con la implementación de API -o interfaces de programación- permite que los programas de los bancos y de terceros se comuniquen entre sí. **Los datos bancarios pueden ser recuperados por otros actores financieros, a semejanza, en particular, de las fintechs.** Si algunos clientes quisieran trasladar sus cuentas a nuevos operadores financieros, se les facilita la tarea. Con la implantación a gran escala de las herramientas digitales, se están replanteando todos los usos del consumidor.

## Un ecosistema muy valioso

La revolución digital ha introducido nuevas funcionalidades. De ahora en adelante, ya no es raro que una compra se haga directamente desde un smartphone. Para las marcas, el reto es real: se trata de no desanimar a los consumidores con recorridos demasiado complejos. **En este contexto, la implementación de servicios financieros y soluciones de pago directamente integradas en las aplicaciones está cobrando impulso.**

Actualmente, existen muchos actores del Banking-as-a-Service en el mundo entero. Algunos son generalistas: sus soluciones combinan una solución técnica (core banking), una oferta bancaria (que incluye la posibilidad de emitir tarjetas de pago físicas y digitales) y una licencia regulatoria. Dichas soluciones, son directa y fácilmente utilizables por todos los servicios comerciales (comercio electrónico, fintechs, venta de servicios, etc.) que trasladan la responsabilidad regulatoria a un tercero. Éste es el caso de la empresa francesa Treezor, pero también de la británica Railsr y la alemana Solaris.

En una lógica de prestación de servicio de marca

blanca, los actores de BaaS acompañan a las empresas en su desarrollo. Los actores clave en el mundo de los pagos, trabajan junto a las fintechs, start-ups y grandes grupos para ofrecerles soluciones llave en mano. Algunas fintechs, tras haberse desarrollado utilizando la licencia reguladora de un tercero, optan por convertirse ellas mismas en entidades de pago. Éste es el caso, por ejemplo, de Shine, que acaba de obtener su licencia de la ACPR (Autoridad de Supervisión Prudencial y de Resolución francesa). Aunque son responsables de la conformidad regulatoria, siguen posicionándose junto a los actores de BaaS que pueden apoyarles en la parte técnica y Core Banking.

Por último, algunos actores han desarrollado su propia solución de gestión de transacciones. Éste es el caso, por ejemplo, de Uber, que ha desplegado su propio servicio de pago en su aplicación. Un sistema de pago totalmente integrado que facilita enormemente el acto de compra mediante el uso del instant payment. El gigante americano ha ido más allá al ofrecer tarjetas bancarias a determinados chóferes que antes estaban alejados del sistema bancario tradicional. Para ello, Uber se apoya en una solución BaaS, proporcionada por Green Dot y Barclays (Fuente: artículo publicado en el sitio web de ProcessMaker el 04/05/2021).



“Un pago realizado sin dificultades aumenta la tasa de conversión en acto de compra.”

## Un mercado en rápido crecimiento

Con el despliegue de la tecnología digital, los hábitos de los consumidores están cambiando drásticamente. La crisis sanitaria ha acelerado el movimiento: **ahora, para una gran mayoría de consumidores, la transacción ya no se hace a través de una tienda física, ni siquiera a través de un ordenador, sino directamente desde un smartphone.** En toda Europa las compras en línea han aumentado en los años 2020-2021. Lejos de desaparecer con el declive de la pandemia, se espera que el fenómeno aumente en los próximos años. En Francia, por ejemplo, según las cifras facilitadas por Fevad, las ventas en línea de productos y servicios se dispararon un 15,1% durante 2021 hasta alcanzar los 129.100 millones de euros. En el conjunto de los países europeos, el volumen de negocios vinculado a las actividades de comercio electrónico ascenderá a 757.000 millones de euros de aquí a 2021. (Fuente: <https://ecommerce-europe.eu/>). A estas cifras hay que añadir los flujos B2B, incluyendo, por ejemplo, los “neobancos” dirigidos a los profesionales o las nuevas soluciones de gestión de RRHH y cuentas de gastos que están en auge.



# Las diferentes dimensiones de las finanzas integradas



## Las soluciones BaaS abren un amplio abanico de posibilidades

Mientras que una solución BaaS permite a cualquier actor equiparse rápidamente en Core Banking, estar en conformidad regulatoria y emitir tarjetas de pago, las finanzas integradas ofrecen muchas otras ventajas a las empresas que las utilizan.

## Mejor conocimiento del cliente

Cada nueva apertura de cuenta está sujeta a los requisitos normativos de verificación de identidad: los **KYC (Know Your Customer)**. Para ello, existen soluciones innovadoras que no ralentizan el proceso de suscripción a la vez que cumplen con la normativa local mediante una verificación completamente desmaterializada por vídeo.

**La implementación de una solución BaaS hace más fluido el proceso regulatorio** de verificación y permite ir más allá. Efectivamente, gracias a un proceso de suscripción sencillo, los KYC permiten, además de garantizar la entrada en relación, recopilar datos sobre los clientes y consumidores. Las empresas pueden utilizar a continuación esta valiosa información para impulsar ofertas acordes con las expectativas de sus clientes. Una solución BaaS acoplada al uso de servicios de plataformas de verificación de identidad como Onfido, Ubbly, IDNow, Webhelp, Vialink o Ariad Next puede mejorar la fluidez y el rendimiento del proceso KYC.

## Soluciones de pago y cobro facilitadas

Las soluciones BaaS también hacen que las transferencias de dinero sean más rápidas. **La introducción del espacio SEPA (Single Euro Payment Area) ha hecho que los pagos en la zona europea sean tan fáciles y seguros como los pagos nacionales.** A esto se añade el marco de la DSP2 que permite el intercambio de información sobre datos bancarios. En este contexto, las APIs fácilmente integrables en una plataforma BaaS permitirán añadir servicios para los usuarios finales.

Así, gracias a la fluidez de las transacciones, están surgiendo nuevos servicios, como herramientas de ayuda al ahorro, servicios de cobro automático de pagos recurrentes (Zuora, Chargebee), o herramientas de seguimiento de la tesorería y facturación para empresas (Libeo). Otros actores, como Checkout o Adyen, ofrecen soluciones de pago para las empresas, especialmente en el sector del comercio electrónico. Éstas garantizan transacciones inmediatas y la posibilidad de negociar en divisas.

## Un sinfín de innovaciones por venir

Al agilizar el proceso de suscripción y facilitar los flujos de transacciones, las soluciones BaaS facilitan el despliegue de nuevos servicios financieros. Así es como surgen las nuevas fintechs y nuevas ofertas de servicios.

La fintech October, por ejemplo, está desplegando préstamos a las pequeñas y medianas empresas, poniendo en contacto a los financieros e inversores con las empresas que buscan fondos. Alma permite a las empresas ofrecer a sus clientes el pago a plazos, una solución que permite a los comerciantes aumentar considerablemente su volumen de negocios.

El potencial para desplegar soluciones innovadoras mediante el uso de la financiación integrada es real. Por ejemplo, Lightyear Capital, una empresa americana de capital riesgo, estima que **el mercado de las finanzas integradas podría alcanzar 230.000 millones de dólares en ingresos en 2025, lo que supone, tomando como referencia los 22.500 millones de dólares en ingresos registrados en 2020, un crecimiento aproximado del 40% anual hasta 2025.**

Entre los sectores que podrían aumentar rápidamente sus ingresos gracias a las soluciones BaaS están los servicios de pago, pero también los especialistas en gestión de patrimonios, seguros y préstamos al consumo.





# #1

## Mejorar la experiencia del cliente



Ofrecer a los clientes finales servicios financieros a través de una plataforma BaaS supone una mayor eficacia, gracias a unas aplicaciones intuitivas y fluidas que ya están acostumbrados a utilizar a diario. Por ejemplo, un actor como Uber ha conseguido ofrecer una vía de pago sin fisuras y totalmente transparente para el usuario. La integración de sistemas de pago fluidos en el recorrido del cliente tiene un efecto inmediato en la fidelidad del usuario: **un pago realizado sin dificultades aumenta la tasa de conversión en acto de compra.** Aunque Uber fue una de las primeras aplicaciones del mundo en haber utilizado módulos financieros integrados, la gran mayoría de las aplicaciones incluyen ahora un módulo de pagos.

En la actualidad, todos los nuevos participantes en el mercado digital pueden mejorar su propuesta de valor integrando las finanzas en el recorrido del cliente. Esto es el caso, por ejemplo, de Leeto, una plataforma de soluciones destinada a los órganos de representación de los trabajadores en la empresa. “La parte del pago no es lo principal de nuestra oferta, **sin embargo, es un componente esencial de nuestra propuesta de valor.** Esto nos permite destacar con un valor añadido muy fuerte”, nos explica Arthur Reboul, CEO de Leeto, quien subraya: “Desde la implementación de la cuenta de pago, nuestra solución ha tenido una gran aceptación. **En tres meses, registramos el doble de clientes nuevos que en nuestros dos primeros años.** Cabe mencionar que la cuenta de pago facilita verdaderamente la vida de los CSE (órganos franceses de representación de los trabajadores en la empresa).



Una mayor fidelidad de los clientes observada en Skipr, una plataforma de movilidad para empresas. La empresa proporciona a los empleados de sus empresas clientes tarjetas de pago para abonar todos sus gastos de movilidad. Tres años después del lanzamiento de Skipr, **“la tarjeta de pago se ha convertido en un elemento clave de nuestra oferta”**, explica Arnaud Biebuyck, CFO de Skipr, que añade: “desde el lanzamiento, necesitábamos una tecnología **robusta y flexible** que pudiera integrarse fácilmente en el recorrido de nuestros clientes”. La solución BaaS ha permitido así a Skipr integrar rápidamente un método de pago en su oferta de servicios.

Al igual que Leeto y Skipr, muchas innovaciones actuales estarían incompletas sin una solución financiera integrada. Gracias al modo de pago añadido directamente a una aplicación, los creadores de negocios innovadores pueden ofrecer, hoy en día, una solución global a sus clientes y usuarios. Esto no es ni mucho menos una funcionalidad sin importancia. El CEO de Leeto y el CFO de Skipr tienen claro que el pago es ahora un componente esencial de su propuesta de valor.





# leeto

“La cuenta de pago es un componente esencial de nuestra propuesta de valor”

Arthur Reboul, CEO de Leeto

Leeto se puso en marcha en 2018 en torno a una idea clara: facilitar el día a día del CSE (Comité Económico y Social) que corresponde a los órganos de representación del personal en la empresa.

La plataforma reúne varios módulos destinados a acompañar a los cargos electos en su mandato: gestión del presupuesto de funcionamiento (AEP) y de las ventajas de los trabajadores, comunicación directa con los empleados de la empresa, etc. En 2020, la plataforma se reforzó con una cuenta de pago. “Un importante cambio de escala”, como lo explica Arthur Reboul, CEO de Leeto.

## -24h

para la apertura de una cuenta totalmente desmaterializada.

**¿Cuál es la parte de la solución BaaS en la oferta de Leeto?**

La ambición de Leeto es apoyar al CSE en todas sus misiones. La plataforma tiene dos interfaces. Una de ellas está destinada a los cargos electos, con herramientas para la gestión de la tesorería, la contabilidad y la comunicación con los empleados. La otra interfaz está reservada a los empleados de la empresa. En particular, pueden encontrar todas las ventajas de sus empleados. El perímetro es amplio y debería seguir creciendo. **Por tanto, la parte del pago no es el eje de nuestra oferta, sin embargo, es un componente esencial de nuestra propuesta de valor. Esto nos permite destacar con un valor añadido muy fuerte.** De hecho, fuimos los primeros actores en haber introducido las cuentas de pago en nuestra oferta.

**¿Cuánto tiempo se tardó en añadir una solución de pago a la plataforma de Leeto?**

Habíamos estado en contacto con Treezor desde nuestros inicios en 2018. Sin embargo, empezamos por construir nuestra oferta antes de incorporar el sistema de pagos. En 2020, estábamos preparados e incluimos a Treezor en nuestra oferta. Esto funcionó muy rápidamente y, en mi opinión, es la ventaja de confiar en un actor experto en su actividad principal.



Desde 2020, Leeto ofrece a los cargos electos dos líneas de cuentas, una de ellas destinada al presupuesto operativo y la otra destinada a la parte de subvenciones. Para los representantes sindicales, esta funcionalidad supuso un verdadero cambio de escala. De hecho, es importante tener en cuenta que para un CSE abrir una cuenta bancaria en un banco tradicional es muy complicado. Hay que presentar muchos documentos y los asesores bancarios rara vez conocen las especificidades del funcionamiento de un CSE. Además, abrir una cuenta en un banco tradicional lleva entre tres y nueve meses. En respuesta a este problema, **ofrecemos abrir una cuenta en menos de 24 horas de forma totalmente desmaterializada. Los representantes sindicales disponen de una tarjeta de pago desmaterializada para el pago de los gastos de funcionamiento.**

En lo que respecta a los empleados, permitimos, a través de la cuenta de subvención, un reembolso ultrarrápido de los gastos. Los empleados que utilicen sus prestaciones, por ejemplo para pagar una cuota de gimnasio, podrán hacer una declaración a través de su interfaz Leeto. Gracias a las transferencias SEPA, el reembolso está automatizado y se realiza en pocas horas. De nuevo, se trata de un cambio primordial para el empleado, que antes tenía que esperar varias semanas para que el reembolso surtiera efecto.

**¿Qué opinión tienen sus clientes sobre esta funcionalidad?**

Desde la introducción de la cuenta de pago hemos observado una gran aceptación de nuestra solución. **En tres meses, teníamos el doble de clientes nuevos que en nuestros dos primeros años.** Cabe señalar que la cuenta de pago facilita verdaderamente el día a día de los CSE. Esta funcionalidad está totalmente integrada en la lógica de sus necesidades. Todas las funcionalidades se combinan en una sola plataforma. Del mismo modo, su asesor bancario es ahora el mismo que su asesor de CSE o de contabilidad. Esto permite a los cargos electos ser más eficaces y dedicar más tiempo a las cuestiones de fondo.

“Fuimos los primeros actores en haber introducido las cuentas de pago en nuestra oferta.”

Arthur Reboul,  
CEO de Leeto



# skipr

“La tarjeta de pago es un elemento central de nuestra oferta”

Arnaud Biebuyck, CFO de Skipr

Creada hace tres años, Skipr es una plataforma para las empresas que desean aplicar una política de movilidad flexible y sostenible para sus empleados. Emite tarjetas de pago físicas y desmaterializadas para que los colaboradores paguen todos sus viajes. Skipr también ofrece una aplicación MaaS (Mobility-as-a-Service) para que los empleados puedan planificar sus desplazamientos del punto A al punto B combinando el transporte público, los vehículos compartidos y los vehículos limpios. Firmemente comprometida con una movilidad más ecológica, Skipr ofrece a las empresas un dashboard de la huella CO2 de sus empleados. Para aplicar su oferta, Skipr ha recurrido a Treezor para la solución BaaS y las tarjetas de pago Mastercard. Arnaud Biebuyck, CFO de Skipr, detalla las modalidades de instauración y funcionamiento de la solución de finanzas integradas.

“No somos un «neobanco», pero nuestra oferta requiere el uso de medios de pago.”

Arnaud Biebuyck,  
CFO de Skipr

¿A quién va dirigida la oferta de Skipr? ¿Cuáles son las particularidades de su oferta?

Skipr opera en B2B. Estamos convencidos de que el abono único de transporte ha quedado obsoleto. Con Skipr, el empleado puede asignar su presupuesto de movilidad como desee. Esta oferta es tanto más valiosa cuanto que con la crisis sanitaria la movilidad ha cambiado. Por ejemplo, el teletrabajo ha supuesto un reto para los tipos de desplazamiento. La movilidad es hoy en día múltiple y los trabajadores alternan el transporte urbano con el individual. **La ambición de Skipr es acompañar a las empresas hacia una movilidad más sostenible detallando la huella de CO2 de los desplazamientos de sus empleados.** Actualmente estamos presentes en Francia y Bélgica y queremos expandirnos internacionalmente a partir de 2024.

¿Por qué eligió la solución Treezor?

No somos un “neobanco”, pero nuestra oferta requiere el uso de medios de pago. Por eso, desde el principio necesitábamos una tecnología robusta y flexible que se integrase fácilmente en nuestro recorrido cliente. La solución BaaS y API driven es una solución tecnológica antes de ser una solución bancaria. Elegimos Treezor por varias razones. En primer lugar, porque Treezor es un operador regulado por la ACPR con una excelente reputación en Europa y esto es una garantía de seriedad. Además, la adquisición de Treezor por parte de la Société Générale supuso un punto más de tranquilidad, especialmente para nuestros clientes corporativos. La guinda del pastel fue que **la oferta de Treezor fue la más competitiva.**



“Necesitábamos una tecnología robusta y flexible que pudiera integrarse fácilmente en el recorrido de nuestros clientes.”

Arnaud Biebuyck,  
CFO de Skipr

¿Cómo encaja la solución Treezor en su oferta?

La tarjeta de pago es un elemento clave de la oferta de Skipr. Nuestros clientes son empresas, muchas de las cuales tienen filiales internacionales. Muy a menudo, empiezan desplegando la solución Skipr en un país con una perspectiva más amplia. **Gracias a Treezor, nos sentimos muy cómodos apoyando a nuestros clientes en todos los países donde operan.** Así, si un grupo decide implementar Skipr para sus empleados en Francia, sabe que luego puede desplegar la misma solución en otros países europeos. Éste es el punto fuerte de la solución Treezor, que es “pasaportable” por toda Europa.





# #2

## Mejor conocimiento de su mercado y sus clientes



Si bien los KYC exigidos por el regulador pueden parecer fastidiosos para las fintechs que desean desplegar sus soluciones rápidamente, también es una garantía de la seriedad y solidez de la solución BaaS utilizada.

Desde el principio, Treezor ha convertido el respeto de la conformidad en su sello. Este compromiso se reforzó en 2019 tras la fusión con Société Générale. Si la verificación de la identidad de los clientes es una exigencia del regulador por la que Treezor no pretende transigir, la plataforma BaaS trabaja, a diario, con sus equipos, para hacer más fluidos los procesos de verificación KYC proponiendo innovaciones que no ralenticen el recorrido del cliente. Para la fintech, esta recopilación de datos se hace de manera fluida y no requiere su intervención. **“Recopilamos los datos relativos a las transacciones y transferencias realizadas por nuestros clientes. Estos datos son recopilados por el módulo financiero integrado de Treezor. Esto nos permite centrarnos en nuestro valor añadido: ofrecer a nuestros clientes soluciones alternativas y soluciones para compensar su huella de carbono”**, explica Kamel Nait Outaleb, fundador y CEO de OnlyOne.

Más allá de los aspectos reglamentarios, los KYC siguen siendo una formidable fuente de información para las empresas. “Treezor recopila para nosotros todos los datos bancarios. A partir de estos datos, podemos proporcionar a nuestros clientes la huella de carbono de sus compras. A partir de esta evaluación, proponemos soluciones alternativas para reducir su impacto.

El módulo Treezor también nos permite recopilar datos KYC que nos permitirán hacer ofertas que se ajusten al máximo a las expectativas de nuestros clientes”, prosigue Kamel Nait Outaleb.

La integración de los servicios financieros y bancarios permite recopilar datos sobre el perfil de los clientes y sus hábitos de consumo. El análisis de estos datos también permite imaginar nuevos servicios.

**“Los datos bancarios son una forma de caracterizar las ofertas adicionales que nuestros usuarios pueden necesitar, como las ofertas de seguros o tarjetas premium. Es una forma de ofrecer más servicios en respuesta a las expectativas de nuestros clientes.”**

**Tristan Leteurtre,**  
Presidente de Mooncard

Lejos de ser fortuito, el análisis de los datos bancarios puede servir para generar nuevas fuentes de ingresos. “Los datos bancarios son el punto de partida de nuestra oferta de valor añadido”, explica Tristan Leteurtre, Presidente de Mooncard. Esto permite que la oferta de servicios evolucione en función de las expectativas de los usuarios y desarrolle nuevas soluciones en consonancia con sus problemas.



## onlyone

“Los datos recopilados por Treezor nos permiten centrarnos en nuestro valor añadido.”

Kamel Nait Outaleb, fundador y CEO de OnlyOne

En abril de 2021, llegó al mercado francés OnlyOne, una cuenta de pago “green” para particulares. Un servicio bancario comprometido gracias al cual los particulares pueden evaluar, comprender y reducir su huella de carbono a través de un eco coach especialmente previsto para este fin. Kamel Nait Outaleb es fundador y CEO de OnlyOne. Repasa la génesis de OnlyOne, que se basa en la solución BaaS integrada de Treezor.

### ¿Cómo nació OnlyOne? ¿Cómo debe plantearse la elección de su socio de BaaS?

OnlyOne nació en 2018 con un modelo muy diferente al de los bancos tradicionales. **Nuestra ambición radica en hacer que la banca sea más ética y virtuosa.** Para ello, hemos ideado un algoritmo de medición de la huella de carbono que permite a cada uno de nuestros clientes medir el impacto de sus compras y ofrecerles soluciones alternativas. Imaginamos a OnlyOne desde 2018 realizando un estudio sobre la DSP2 (Directiva de Servicios de Pago) y los consiguientes servicios BaaS y SaaS. Pronto quedó claro que un servicio BaaS (Banking as a Service) era el más adecuado para nuestra oferta. De hecho, nos habría llevado mucho más tiempo tener que obtener una licencia bancaria. A continuación, estudiamos las ofertas existentes en el mercado, en Francia, pero también en Europa. Treezor fue sin duda el más innovador en Francia. Además, **queríamos poder ofrecer a nuestros clientes un IBAN francés, tarjetas virtuales y tarjetas de PVC recicladas.** Por último, otras fintechs, como Qonto o Shine, ya recurrían a Treezor. Esto nos tranquilizó. Todas estas razones confirmaron nuestra elección de socio.

### ¿Hubiera podido desarrollar el mismo servicio a través de un banco tradicional?

Creo que hubiese sido mucho más complicado. Por un lado, porque nos estamos posicionando como un servicio bancario diferente y los grandes bancos son hoy en día a menudo criticados por su impacto ecológico. Por lo tanto, hubiera sido complicado basarse en modelos antiguos para ofrecer un servicio innovador. Por otro lado, esto habría alargado sin duda nuestro time to market. La solución de Treezor nos permitió avanzar rápidamente: seis meses fueron suficientes para que nuestra oferta fuera operativa.

“ La solución de Treezor nos permitió avanzar rápidamente: seis meses fueron suficientes para que nuestra oferta fuera operativa.”

Kamel Nait Outaleb, fundador y CEO de OnlyOne

### ¿Qué datos se recopilan a través de la solución BaaS?

Recopilamos datos sobre las transacciones y transferencias realizadas por nuestros clientes. Estos datos los recopila el módulo financiero integrado de Treezor. Esto nos permite centrarnos en nuestro valor añadido: **ofrecer a nuestros clientes soluciones alternativas y soluciones para reducir su huella de carbono.** De esta forma, Treezor recopila todos los datos bancarios por nosotros. A partir de estos datos, podemos proporcionar a nuestros clientes la huella de carbono de sus compras. A partir de esta evaluación, proponemos soluciones alternativas para reducir su impacto.



### ¿Cuáles son los próximos pasos de OnlyOne?

Desde marzo de 2022, ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de escanear sus tickets de caja. Así pues, cada artículo se evalúa según un análisis del ciclo de vida del producto. A finales de 2022, podremos ir más allá ofreciendo también soluciones de compra alternativas basadas en el escaneo del ticket de caja. Por ejemplo, si resulta que un producto adquirido tiene una huella de carbono especialmente alta, ofreceremos a nuestros clientes productos alternativos. Por último, en un futuro no muy lejano, **nuestra ambición es convertirnos en una entidad de pago y crédito. Esto no es en absoluto incompatible con el mantenimiento de la solución Treezor.**

“Pronto quedó claro que un servicio BaaS (Banking as a Service) era el más adecuado para nuestra oferta. De hecho, nos habría llevado mucho más tiempo tener que obtener una licencia bancaria.”

Kamel Nait Outaleb, fundador y CEO de OnlyOne





“Los datos bancarios son el punto de partida de nuestra oferta de valor añadido.”

Tristan Leteurtre, presidente de Mooncard

Fundada en 2016, Mooncard es el especialista francés en tarjetas de pago para empresas. La fintech, que cuenta con 4.500 empresas clientes, se está expandiendo a Alemania, Bélgica, España, Italia y los Países Bajos. Su solución combina una tarjeta de pago con soluciones de software para simplificar y acelerar la gestión de las notas de gastos y los costes corporativos. Una innovación que no habría sido posible sin una solución BaaS. Tristan Leteurtre, presidente de Mooncard, explica.

¿A qué tipo de cliente se dirige Mooncard? ¿Qué le aporta la financiación integrada para su solución?

Mooncard es una solución destinada a todas las empresas que gestionan sus notas de gastos manualmente. Estamos convencidos de que en los próximos años ningún empleado tendrá que adelantar los gastos de la empresa con su tarjeta bancaria personal. **Al acoplar un método de pago con un software de gestión, Mooncard ahorra mucho tiempo a los empleados y a los gestores financieros.** Esta solución no podría haberse imaginado sin BaaS. De hecho, una solución financiera integrada nos permite procesar los datos en tiempo real. Cuando un empleado realiza un pago con su tarjeta de pago Mooncard, se le pide que escanee su ticket de caja. Si operáramos a través de una solución bancaria tradicional, tendríamos que esperar a que se realizara la transacción, que sería de dos a tres días, antes de enviar una notificación.

¿Cómo utiliza usted la solución Treezor?

En 2020, recurrimos a **Treezor** para una parte de nuestra oferta. De hecho, cuando se lanzó Mooncard, entablamos una cooperación para la parte tarjetas de pago con otro actor BaaS. Sin embargo, **queríamos reforzar nuestra oferta en el ámbito financiero con un KYC sólido y ofreciendo IBAN francés a nuestros clientes. Treezor también ofrece una solución de IBAN virtual que facilita la reconciliación.** Estas son las razones por las que elegimos Treezor. La solución Treezor sólo tardó entre tres y cuatro meses en estar operativa en nuestros sistemas

“Una solución financiera integrada nos permite procesar los datos en tiempo real.”

Tristan Leteurtre,  
presidente de Mooncard

La recopilación y el análisis de datos son el objetivo de su oferta de valor añadido. ¿De qué modo le permite la solución BaaS recopilar datos?

Los datos bancarios recopilados son el punto de partida de nuestra oferta de valor añadido. **Cuanto más finos sean los datos, menos pruebas tendrá que aportar el usuario.** Además, podemos cruzar los datos. Por ejemplo, si un empleado decide acoplar su agenda con su tarjeta de pago, una transacción en un restaurante registrada en Lille se asignará inmediatamente al proyecto de Lille. Lo mismo ocurre con los pagos por movilidad, que se clasifican directamente como tales en el back office de la empresa.

4 500

clientes corporativos



“La solución Treezor sólo tardó entre tres y cuatro meses en estar operativa en nuestros sistemas.”

Tristan Leteurtre,  
Presidente de Mooncard

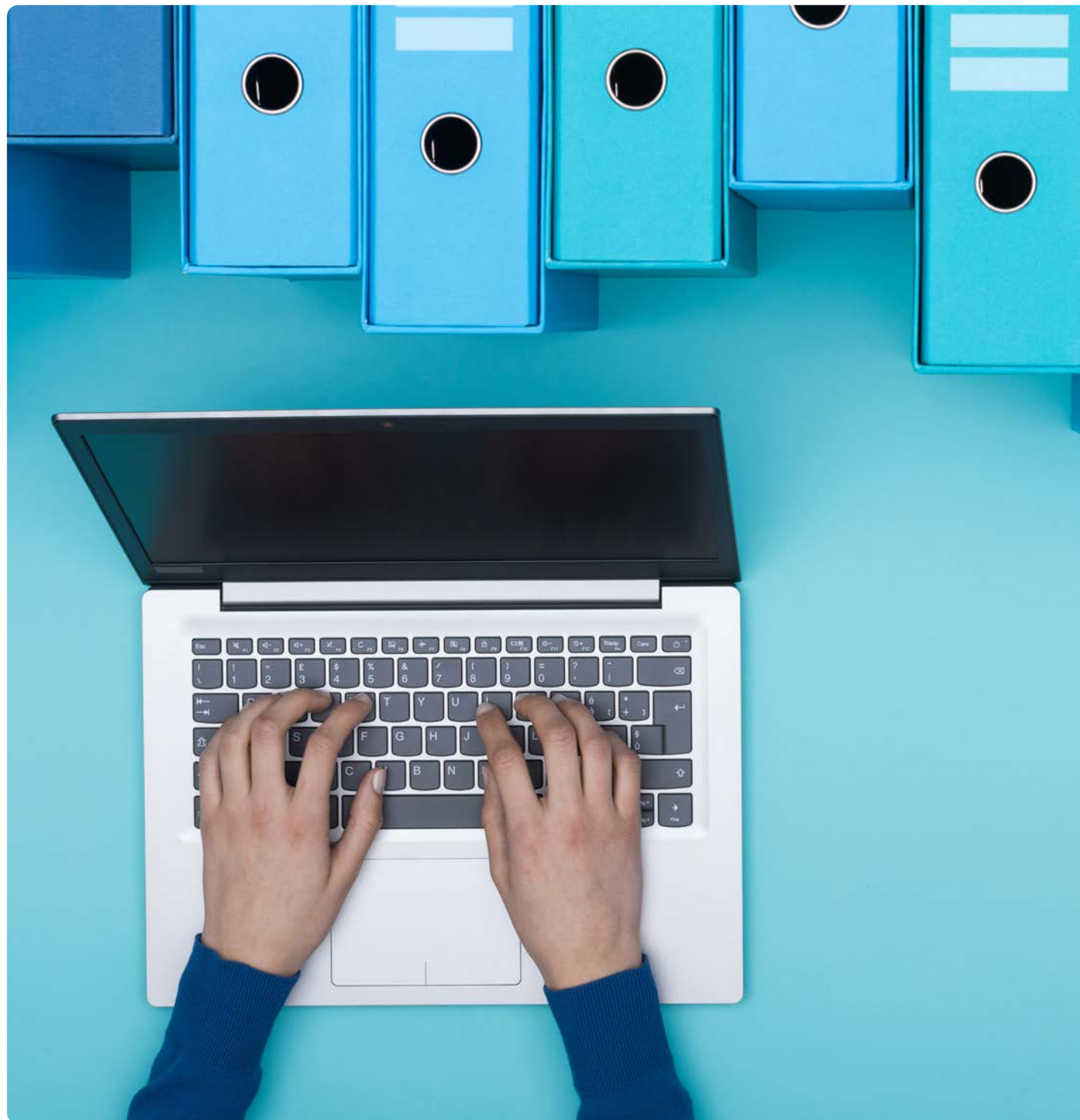
¿El conocimiento de los usos de los usuarios le permite entonces proponerles otras ofertas y servicios?

Por supuesto. Los datos bancarios son una forma de caracterizar las ofertas adicionales que nuestros usuarios pueden necesitar, como las ofertas de seguros o tarjetas premium. Es una forma de ofrecer más servicios en respuesta a las expectativas de nuestros clientes. También hemos establecido una asociación con el programa de fidelidad Flying Blue de Air France KLM, que nos permite ofrecer un cash back en millas a los titulares de la tarjeta Mooncard. Para algunas empresas, esto contribuye a la fidelización de los empleados.



# #3

## Una organización más eficaz y productiva



La desmaterialización de las empresas está en marcha. Independientemente de su tamaño o del sector en el que operen, todas las empresas utilizan herramientas digitales. Dichas herramientas están pensadas para los clientes finales, pero también para su uso interno con plataformas de gestión de recursos humanos o de tesorería. La integración de servicios financieros permite a las empresas ser más eficientes, por ejemplo, mediante la automatización del ERP y la integración de los sistemas de gestión de los colaboradores. Todas las empresas están afectadas: desde los departamentos financieros que digitalizan sus informes de gestión de tesorería hasta los departamentos de marketing que realizan scorings de sus campañas, pasando por los servicios de atención al cliente que utilizan la IA en sus modelizaciones.

Por tanto, todas las organizaciones se están redefiniendo bajo el efecto de la digitalización. Todas las empresas avanzan hacia sistemas de gestión más flexibles y ajustables en tiempo real. Esta facilidad de gestión se apoya en gran medida en los módulos financieros integrados que se adaptan perfectamente a las aplicaciones. Así es, en particular gracias al desarrollo de las plataformas BaaS, que han surgido los “neobancos”.

“Shine es una fintech que se ha desarrollado gracias al despliegue de Open Banking, en línea con las dos directivas de servicios de pago, DSP1 y DSP2.”

**Raphaël Simon,**  
Managing Director de Shine

En toda Europa, los nuevos actores bancarios están desafiando a los bancos tradicionales en sus mercados. Estas nuevas instituciones ofrecen servicios financieros a los particulares, con ofertas a bajo coste, pero también a los profesionales. Un ejemplo de ello es Qonto, que ofrece una alternativa a las cuentas para profesionales y se convirtió en unicornio en 2022.

Gracias a las plataformas BaaS, ahora es posible ofrecer a los usuarios finales soluciones que integran numerosas herramientas de gestión. Éste es el caso de la oferta Shine, que propone una cuenta profesional, herramientas de contabilidad, seguros y tarjetas de pago. Soluciones llave en mano especialmente eficaces para los empresarios. “El uso de una solución BaaS nos permitió empezar a trabajar rápidamente, sin tener que dotarnos de herramientas internas para asumir el riesgo, ya que operábamos con la licencia bancaria de Treezor”, explica Raphaël Simon, Managing Director de Shine. Y para especificar “En Europa, las directivas sobre los sistemas de pago han brindado verdaderas oportunidades para las empresas que han sido capaces de lanzarse rápidamente con soluciones BaaS”.





# SHINE

“Cuando una fintech crece, es normal que quiera internalizar parte de la tecnología.”

Raphaël Simon, Managing Director de Shine

Desde 2017, Shine ofrece cuentas bancarias y tarjetas de pago para profesionales y empresas. Desde el principio, la fintech recurrió a Treezor para utilizar el conjunto de su solución: licencia bancaria, core banking, tarjetas de pago y tecnología. Shine tiene ahora más de 100.000 clientes. Para acelerar su desarrollo, el “neobanco” se ha convertido en una entidad de pago y ha sido aprobado por la ACPR. ¿Qué hay de la asociación con Treezor? Raphaël Simon, Managing Director de Shine, explica.

**+100 000**  
clientes empresariales  
en Francia

¿En que se fundamentó a la hora de elegir un proveedor de servicios?

Shine es una fintech que se ha desarrollado a través del despliegue de Open Banking, en consonancia con las dos directivas europeas sobre los servicios de pago, DSP1 y DSP2. 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 francés. Treezor era entonces la referencia en el sector. Muchas empresas financieras ya utilizaban sus servicios. **La solución llave en mano de Treezor, que incluye, en particular, una tarjeta de pago y cuentas, nos atrajo inmediatamente.** Además, el coste de los servicios era competitivo. Recurrir a una solución BaaS nos permitió ponernos en marcha rápidamente, sin tener que dotarnos de herramientas en interno para asumir el riesgo, ya que operábamos como agente con la licencia de la entidad de pago de Treezor. En Europa, las directivas sobre sistemas de pago han abierto verdaderas puertas a las empresas que han sido capaces de lanzarse rápidamente con soluciones BaaS.

En julio de 2021, usted obtiene la autorización de la ACPR. ¿Representa esto un cambio de escala importante para su actividad?

Sí, así es. **Acabamos de superar la barrera de los 100.000 clientes en Francia y tenemos grandes ambiciones de desarrollo en ese país y en otros.** De hecho, cuando una fintech crece, es normal que quiera controlar su core banking. Esto le permite ser más ágil, tener mayor capacidad de respuesta y aplicar soluciones específicas en respuesta a las necesidades de sus clientes. La obtención de la licencia de la entidad

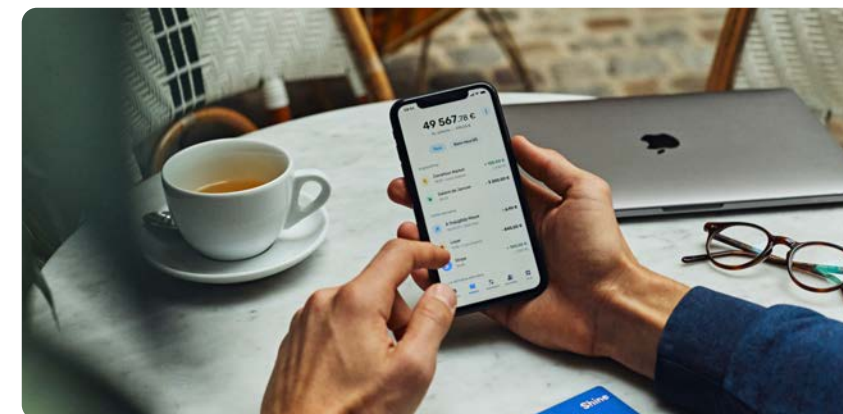
de pago nos permite tener procesos más específicos y nos brinda el control de nuestras operaciones de principio a fin. Sin embargo, la obtención de esta autorización requiere una importante inversión interna. En lo sucesivo, asumimos los riesgos y somos responsables frente a las autoridades reguladoras. **Nuestros equipos han crecido: de los 230 empleados con los que cuenta Shine, 45 se dedican ahora a la seguridad financiera.**

¿Qué impacto tiene esta aprobación en la asociación con Treezor?

Hemos renovado nuestra asociación con Treezor para varios años. De hecho, seguimos vinculados a Treezor, especialmente 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 sistemas de información. **Hoy, más que nunca, Treezor es un proveedor de servicios externos esencial para nuestra actividad.** Esto es ahora un reto importante para nosotros, como lo es para los equipos de Treezor que están transformando sus sistemas de información para adaptarlos a las necesidades de Shine y otras instituciones reguladas.

Shine y Treezor pertenecen ahora al mismo grupo, Société Générale. ¿La pertenencia a una misma entidad favorece el desarrollo de los proyectos?

Cuando elegimos a Treezor como proveedor en 2017, ambos éramos independientes. Treezor pasó a formar parte de Societe Generale en 2019, mientras que Shine forma parte del Grupo Societe Generale desde julio de 2020. La adquisición no cambió nuestra relación. Al final, creo que somos un cliente más para Treezor. Por nuestra parte, Treezor sigue siendo un socio esencial. Sin embargo, la presencia de la Société Générale ha simplificado los requisitos de auditoría entre las entidades.



“La solución llave en mano de Treezor, que incluye, en particular, una tarjeta de pago y cuentas, nos atrajo inmediatamente. Además, el coste de los servicios era competitivo.”

Raphaël Simon,  
Managing Director de Shine



# #4

## Nuevas fuentes de ingresos



**Añadir servicios financieros a una aplicación o solución desmaterializada abre nuevas oportunidades. La creación de tarjetas de pago y soluciones de crédito son nuevas fuentes potenciales de ingresos para una empresa o una fintech.**

Uno de los grandes puntos fuertes de las finanzas integradas es la interoperabilidad de las soluciones, que permite añadir nuevas ofertas de servicios a un sistema.

Consciente de este fuerte potencial, Treezor ha integrado la API de Franfinance en su oferta de One-stop-shop de finanzas integradas, lo que le permite ofrecer a sus clientes una oferta de crédito al consumo.

El uso de una plataforma BaaS fue el preámbulo del nacimiento de Pixpay, una solución de pago para adolescentes. “Hoy en día, sólo el 26% de los adolescentes tiene una tarjeta de pago. Dado el alto nivel de inmovilidad bancaria en Francia, los establecimientos bancarios tradicionales no se dirigen a este tipo de clientes. Sin embargo, el uso está cambiando: **estamos convencidos de que dentro de 5 años la mayoría de los adolescentes dispondrán de una tarjeta de pago**”, explican Caroline Ménager y Nicolas Klein, Cofundadores de PixPay. Por consiguiente, **el desarrollo de las finanzas integradas permite perturbar los mercados tradicionalmente dirigidos por las instituciones bancarias y crear nuevas propuestas de valor.**

“Nos dirigimos a fintechs y empresas que quieren ofrecer a sus propios clientes una oferta de crédito llave en mano, pero que aún no han alcanzado el tamaño crítico necesario para desarrollar este negocio.”

**André Gardella,**  
CEO de Treezor

Desde el punto de vista del usuario, estas soluciones facilitan la vida cotidiana y también proporcionan nuevas fuentes de ingresos, como el redondeo de los ahorros que se ha desarrollado ampliamente en los últimos años.





“En 5 años, la mayoría de los adolescentes tendrá una tarjeta de pago.”

Caroline Ménager, Nicolas Klein, cofundadores de PixPay



Lanzado a finales de 2019, PixPay ofrece tarjetas de pago para adolescentes. Una tarjeta acoplada con dos aplicaciones: una destinada al usuario menor de edad y otra para los padres, que pueden financiar la cuenta de su hijo y tener una visión general de los gastos realizados. Con su oferta, PixPay también pretende acompañar a los adolescentes en su educación financiera dándoles más autonomía. Tres años después de su lanzamiento, PixPay cuenta con 100.000 usuarios en Francia y se está expandiendo fuera del país. Balance con Nicolas Klein y Caroline Ménager, Cofundadores de PixPay.

#### ¿Cuál es su posicionamiento en el mercado?

Hoy en día, sólo el 26% de los adolescentes tiene una tarjeta de pago. Dado el bajo nivel de movilidad bancaria en Francia, las instituciones financieras tradicionales no se dirigen a este tipo de clientes. Ahora bien, los usos evolucionan: **estamos convencidos de que dentro de cinco años la mayoría de los adolescentes dispondrán de una tarjeta de pago.** Los adolescentes están muy conectados y el periodo de crisis sanitaria ha intensificado la desmaterialización de los usos. También observamos que la edad media de los usuarios adolescentes de PixPay está disminuyendo. Ahora la edad media es de 14 años y medio.

#### ¿Cuáles son sus obligaciones en materia de KYC?

Estamos sujetos a la reglamentación europea en materia de control y seguridad. **Cada cuenta PixPay se abre a nombre de los padres y no del hijo.** Por otra parte, los padres pueden decidir realizar las comprobaciones de seguridad después de suscribir nuestra oferta. Sin la verificación de los KYC, la cuenta de pago estará limitada a los límites de dinero electrónico aplicables, por ejemplo, un importe máximo de flujo mensual de 150 euros. La comprobación permitirá aumentar el límite. Por último, este elemento regulador no bloquea el proceso de suscripción. Muy a menudo, al descubrir las funcionalidades que ofrece nuestra plataforma, los padres deciden realizar el KYC. Actualmente tenemos casi un 60% de nuestros clientes que han completado el proceso de suscripción.

“La normativa europea nos permite exportar nuestra oferta.”

Caroline Ménager  
& Nicolas Klein,  
Co-fundateurs de PixPay

#### ¿Cómo eligió a su socio Baas?

En primer lugar, queríamos un time to market rápido. Por lo tanto, no era cuestión de tramitar para obtener una autorización ACPR. **Queríamos una solución sólida que incluyera tanto la parte reglamentaria como la técnica.** También queríamos trabajar con un actor francés para garantizar que los fondos recaudados se quedaran en Francia. Todas estas razones nos llevaron a elegir Treezor. En seis meses, la solución era operativa.

Además, junto con Treezor, pudimos desplegar Google Pay y Apple Pay en el transcurso de 2021. Son dos características muy solicitadas por nuestros usuarios. En PixPay, el 20% de los pagos se realizan a través de Google Pay y Apple Pay. Esta tasa es muy superior a la que se comprobó en la población bancaria.

#### ¿Cuáles son sus ambiciones de desarrollo?

Los problemas de los padres con la educación financiera de sus hijos son relativamente similares en toda la Unión Europea. **Además, la normativa europea nos permite exportar nuestra oferta.** Por último, hay pocos actores en el mercado de las cuentas de pago para adolescentes en Europa.

#### ¿Seguirá utilizando los servicios de Treezor para su oferta fuera de Francia?

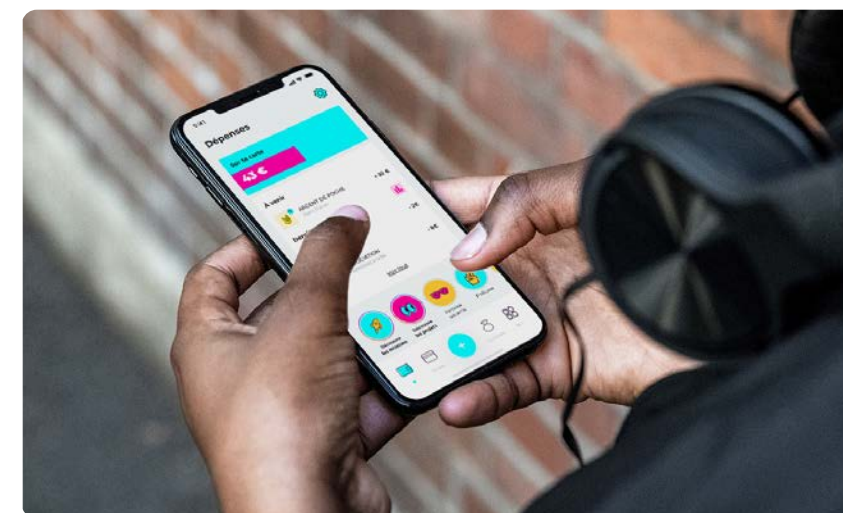
Seguimos trabajando con Treezor. La solución a su vez técnica y reglamentaria de Treezor satisface nuestras necesidades. El sistema es robusto y evolutivo. Tras nuestro lanzamiento en Francia, decidimos expandirnos a otros países europeos, empezando por España, donde ahora estamos presentes.

20%

de los pagos son a través de Google Pay y Apple Pay

“La solución a su vez técnica y reglamentaria de Treezor satisface nuestras necesidades. El sistema es robusto y evolutivo.”

Caroline Ménager  
& Nicolas Klein,  
Cofundadores de PixPay





# #5

## Una tecnología de futuro



No dar paso a las finanzas integradas, significa sin duda alguna privarse de importantes oportunidades de desarrollo. Más allá del aspecto de verificación del KYC, las soluciones BaaS ofrecen nuevas fuentes de ingresos a las fintechs y a las empresas. En el panorama económico actual, los primeros unicornios son los que se han apoyado en herramientas de financiación integradas para acelerar su time to market.

“Desde abril de 2021 somos una entidad de dinero electrónico y, desde diciembre de 2021, también somos miembro principal de Mastercard.”

Quentin Vigneau,  
Jefe de Producto de Pagos de Swile

Lejos de ser una tecnología inmutable, las plataformas BaaS innovan constantemente y ofrecen nuevas soluciones. El sector de los pagos está evolucionando rápidamente y todos los agentes deben responder a importantes retos. Entre ellos está el de la tecnología. Cada vez más fintechs, que se han desarrollado considerablemente, optan por operar bajo su propia autorización administrativa pero siguen utilizando el core banking de una solución BaaS. Es el caso, por ejemplo, del unicornio Swile, tal y como explica Quentin Vigneau, Jefe de Producto de Pagos de Swile: “Desde abril de 2021 somos una entidad de dinero electrónico y, desde diciembre de 2021, también somos miembro principal de Mastercard. Treezor se centra ahora en los servicios que no queremos internalizar, es decir, el procesamiento de tarjetas y el Gateway SEPA. Para Swile, Treezor opera el enlace entre los emisores y los bancos para la parte de pagos. **Se trata de un reto importante. Por ello, trabajamos juntos para mejorar los procesos y la tecnología.**”

Fiel a su ADN, Treezor mejora constantemente sus soluciones, en estrecha relación con las expectativas de sus clientes. Por ello, Treezor trabaja actualmente para optimizar su core banking para poder responder a todos los problemas de sus clientes, ya sean fintechs, unicornios o grandes empresas. “Cuando nuestros clientes internalizan la parte normativa, se quedan con dos partes: la parte técnica y la parte bancaria. Desde el punto de vista técnico, Treezor pone a disposición de todos sus clientes sus servicios, ya sea para una fuerte identificación o para el pago instantáneo. **Esta mutualización nos permite ofrecer todas estas prestaciones a precios muy competitivos**”, destaca André Gardella, CEO de Treezor.

Bajo el impulso de sus clientes, Treezor está asumiendo nuevos retos técnicos. Para La Carte Française, la plataforma BaaS fue capaz de ofrecer una solución operativa en pocos días. “Actualmente estamos trabajando con Treezor en la implementación de la nueva versión de La Carte Française. Ésta debería estar disponible muy pronto. Gracias a los procesos de control KYC de Treezor, podremos “desanonimizar” las tarjetas y así aumentar los límites. Éste es un paso crucial para nuestra actividad”, explica Charles Huet, Cofundador de la Carte Française.





# swile

“Nos hemos convertido en un actor financiero, pero hemos optado por confiar la parte crítica de nuestros sistemas de información a Treezor.”

Quentin Vigneau, Jefe de Producto de Pagos en Swile

En 2021, Swile, se ha unido al círculo muy selecto de unicornios franceses. Desde sus inicios, el especialista en desmaterialización de los vales de comida ha recorrido un largo camino, hasta imponerse como la solución para la desmaterialización de los beneficios de los empleados, incluyendo los vales de comida, pero también los vales de regalo, los vales de vacaciones y los vales de movilidad. Actualmente, Swile ofrece tres herramientas: una aplicación para los empleados, una plataforma para los equipos de RRHH y nóminas y tarjetas de pago físicas y desmaterializadas a través de su socio Mastercard. Aunque el unicornio está ahora en proceso de ampliación, se ha mantenido fiel a Treezor desde sus inicios. Quentin Vigneau, Jefe de Producto de Pagos de Swile, hace un balance.

**Cuando se fundó Swile en 2017, recurrieron a Treezor para la solución BaaS ¿Por qué hizo esta elección?**

Hay que tener en cuenta que la ambición original de Swile -cuyo nombre era entonces Lunchr- era construir una plataforma de redes para el almuerzo. Esta idea fue impulsada por los fundadores, que conocían muy poco el mundo de los pagos. En 2017, el actor más innovador en tecnología BaaS en Francia fue sin duda Treezor. La fintech de las fintechs ya estaba trabajando con muchas start-ups. **La elección parecía entonces obvia: Treezor ofreció el soporte tecnológico que nos permitió salir al mercado inmediatamente.** De este modo, pudimos confiar en la licencia bancaria de Treezor para desplegar nuestra solución muy rápidamente.

**30 000**  
empresas clientes en Francia  
y Sudamérica



**En abril de 2021, Swile obtuvo su licencia de dinero electrónico. ¿Cómo ha afectado este cambio a su relación con Treezor?**

Todas las fintechs tienen vocación de crecer. Ahora hemos alcanzado un volumen muy alto de flujos y un número muy grande de clientes. Por eso hemos optado por internalizar nuestro core banking y hemos solicitado una licencia de pago a la ACPR (Autoridad de Supervisión Prudencial y de Resolución). **Desde abril de 2021, somos una entidad de dinero electrónico y, desde diciembre de 2021, también somos un miembro principal de la red Mastercard.** Estos dos cambios podrían habernos llevado a operar sin Treezor, cuya solución se adapta mejor a las fintechs que buscan una solución llave en mano. Sin embargo, los equipos de Treezor nos hicieron una propuesta que nos atrajo: Treezor se centra ahora en los servicios que no queremos internalizar, es decir, el processing card y el Gateway SEPA (acceso a la red de pagos en euros SEPA). Para Swile, Treezor opera el puente técnico entre los emisores y Mastercard y también opera el enlace entre los sub-participantes y los bancos para la parte de pago.

**¿Cómo se desarrolla esta nueva colaboración?**

Ahora nos hemos convertido en un actor financiero y hemos decidido encomendar la parte crítica de nuestros sistemas de información a Treezor. En lo que respecta a Gateway SEPA y a Procesamiento de tarjetas, existen muchos actores especializados. No obstante, hemos optado por seguir trabajando con Treezor para esta nueva etapa de nuestro desarrollo. Es un gran reto para nosotros, pero también para Treezor, que se ha posicionado recientemente para apoyar a las fintech que han obtenido su licencia bancaria. Trabajamos juntos para mejorar los procesos y la tecnología.

**¿Cuáles son sus ambiciones de desarrollo?**

Swile cuenta ahora con 30.000 clientes corporativos en Francia y Sudamérica y continúa su desarrollo.

“Ahora nos hemos convertido en un actor financiero y hemos decidido encomendar la parte crítica de nuestros sistemas de información a Treezor.”

Quentin Vigneau,  
Jefe de Producto de Pagos  
en Swile



“El desbloqueo de los topes es un paso crucial para nuestro negocio”

Charles Huet, Cofundador de la La Carte Française

En el mercado de las tarjetas regalo multimarca, un nuevo actor ha llegado a Francia en 2019. La Carte Française, decididamente comprometida, le permite comprar exclusivamente en los comercios que garantizan que al menos el 70% de su catálogo es fabricado en Francia. Más allá de la identificación de los socios comerciales, la puesta en marcha de las tarjetas de regalo que pueden transformarse en tarjetas de pago exigía superar muchos retos técnicos. Charles Huet, Cofundador de la Carte Française, explica:

### ¿Cuál es el posicionamiento de La Carte Française?

Más de  
**150 000**  
productos Made in France

Lanzamos **La Carte Française** en 2019 con la ambición de que todos pudiesen alinear sus acciones de compra con sus compromisos. A diario, muchos ciudadanos afirman su apoyo a la economía francesa, pero en realidad sus compras no siempre se ajustan a sus convicciones. Esto es aún más cierto en las empresas en las que los representantes sindicales luchan todo el año para salvar los puestos de trabajo en Francia distribuyendo tarjetas de regalo multimarca generalistas a los empleados en Navidad. Hay que tener en cuenta que el mercado de las tarjetas regalo en Francia alcanza los dos mil millones de euros sólo en el periodo navideño. Aunque hoy en día hay varios actores importantes en el mercado, ninguno de ellos ofrece tarjetas comprometidas con el estilo de vida francés. **Nuestra ambición es dar a todo el mundo los medios para comprometerse a la hora de comprar.** La Carte Française incluye actualmente 380 tiendas en línea y 150 tiendas físicas, que representan más de 150.000 productos fabricados en Francia.

### ¿Cómo eligió su proveedor de BaaS?

La primera versión de La Carte Française se lanzó en noviembre de 2019. Cuando empezamos, utilizamos una institución bancaria. Sin embargo, unos meses después del lanzamiento, la legislación europea se endureció. La primera versión de nuestro mapa no era “desanonimizable”. Es decir, había un nombre en la tarjeta pero ningún control KYC. Por ello, la tarjeta está limitada a 150 euros. Además, las ventas en línea o VAD están limitadas a 50 euros por transacción. Por estas razones, evaluamos otras ofertas. Entonces nos pusimos en contacto con un actor de BaaS, pero el acuerdo no prosperó. En octubre de 2021, a pocos meses de la Navidad, estábamos sin solución. Entonces nos dirigimos a Treezor, con quien ya estábamos discutiendo. **Treezor nos proporcionó su licencia de moneda de pago electrónico y sus API.** Sólo han hecho falta unos días para que la V1 de la Carte Française vuelva a estar operativa.



“En octubre de 2021, a pocos meses de la Navidad, estábamos sin solución. Entonces nos dirigimos a Treezor, con quien ya estábamos discutiendo.”

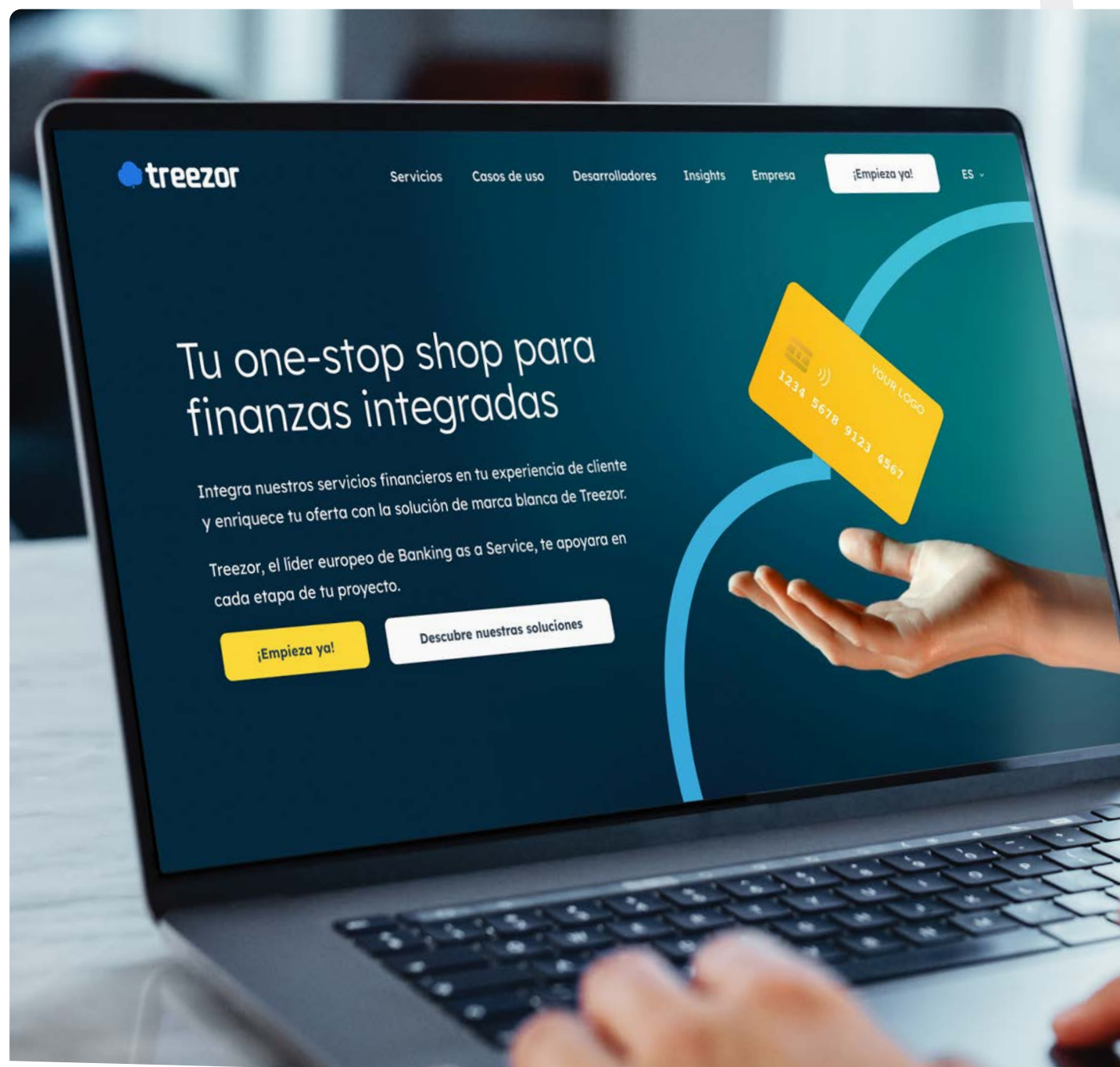
Charles Huet, Cofundador de la La Carte Française

### ¿Cuáles son los retos futuros?

Actualmente estamos trabajando con Treezor en la implementación de la nueva versión de La Carte Française. Ésta debería estar disponible muy pronto. Gracias a los procesos de control KYC de Treezor, podremos “desanonimizar” las tarjetas y así aumentar los límites. Éste es un paso crucial para nuestra actividad.



# ¿Y qué hay de Treezor en todo esto?



## BaaS generalista, Treezor acelera el tiempo de comercialización de sus clientes

Treezor es una Entidad de Dinero Electrónico autorizada por la ACPR, miembro de las principales redes Mastercard y Visa y participante en la red SEPA.

Desde que obtuvo su autorización de Entidad de Dinero Electrónico en 2016, Treezor ha trabajado constantemente junto a empresas innovadoras. Su lema: proporcionarles todos los servicios de pago que necesitan en un tiempo récord. Treezor es una plataforma BaaS de carácter general que permite a las fintechs desplegarse rápidamente aprovechando sus acreditaciones y su API. Con la solución de Treezor, que proporciona el Core Banking, cumplimiento normativo y medios de pago, las empresas pueden centrarse en añadir valor a su negocio principal. El time to market se reduce así a unos pocos meses. Desde su creación, muchas fintechs han optado por operar a través de la solución Treezor, hasta el punto de que en el mercado se suele denominar a Treezor como “The Unicorn farmer”. Criador de unicornios, Treezor ha visto crecer a algunos de los grandes nombres de la tecnología francesa, como Qonto, Lydia, Swile, Shine, Cashbee y Pixpay. La innovación en el sector de los pagos está en auge. Cada año en Francia, y ahora en Europa, aparecen en el mercado nuevas ofertas de fintechs y de corporaciones para innovar o crear nuevos casos de uso como, por ejemplo, los beneficios sociales para los empleados, la movilidad, el ahorro, la banca digital, la gestión financiera, la asistencia social y los servicios públicos que se apoyan en la solución de finanzas integradas de Treezor para desarrollarse.

Hoy en día, Treezor sigue apoyando a las fintechs en sus primeros pasos, pero también a corporates que quieren trabajar en un proyecto innovador. Los unicornios que han crecido con Treezor a veces toman la decisión de obtener su propia licencia reguladora. Sin embargo, siguen utilizando los servicios de Treezor cuya solución API les ofrece agilidad y solidez.

Además, la plataforma europea BaaS está intensificando su desarrollo internacional, impulsada en particular por los proyectos de sus clientes, que, gracias a su éxito en Francia, se están implantando en muchos países europeos.

## Metodología: Treezor acompaña a sus clientes lo más cerca posible de sus necesidades

El punto fuerte de Treezor es ofrecer una solución fiable y escalable. Una base técnica a partir de la cual las empresas pueden desplegar servicios asociados que crean ingresos adicionales. Para ello, Treezor ha desarrollado una solución propia y se compromete a mejorar sus servicios a diario añadiendo nuevas innovaciones y funciones. La plataforma Treezor es una solución ágil y modular que permite implantar rápidamente diversos servicios:

- **KYC y Compliance:** gestión de riesgos, fraudes y relaciones con los clientes, firma electrónica
- **Programa tarjeta:** emisión de tarjetas de pago físicas y virtuales, procesamiento de pagos y BIN Sponsorship
- **Banca digital:** core banking marca blanca, IBAN, E-wallet y gestión de cuentas
- **Cuenta:** gestión de cuentas IBAN y emisión de iBANS virtuales
- **Adquisición en línea:** solución de aceptación de pagos en línea
- **SEPA:** transferencia TBS Inst. SCT y SDD core y SDD B2B
- **Crédito:** revolving y amortizable
- **Interfaces:** aplicación móvil y dashboard

Cada cliente de Treezor recibe un acompañamiento adecuado, desde la implantación de la plataforma tecnológica hasta el uso de los servicios asociados. En línea con el ADN de Treezor, “la fintech de todas las fintechs”, los equipos de Treezor trabajan constantemente en colaboración conjunta con sus clientes para mejorar su propuesta de valor y crear nuevos servicios.

Por ejemplo, Treezor ha desplegado una oferta de crédito, en asociación con Franfinance. Desde enero de 2022, Treezor propone a todos sus clientes integrar en su recorrido una oferta de crédito renovable y/o amortizable llave en mano.



“Cuanto más crece una fintech (tecnología financiera), más necesita los servicios bancarios”

André Gardella,  
CEO de Treezor

Treezor fue creada en 2015 por tres fundadores que vieron una revolución en el mundo de los pagos. Desde entonces, Treezor, el precursor de Banking as a Service, se ha convertido en el líder en su campo y no ha dejado de optimizar sus servicios en estrecha colaboración con sus clientes. André Gardella, Director General de Treezor, repasa la génesis de lo que pronto se convertirá en “la fintech de las fintechs” y detalla las ambiciones de desarrollo de Treezor en Francia y a nivel internacional.

### ¿Cómo nació Treezor?

Treezor fue ideada en 2006. En aquel momento, tres socios fundaron una fintech basada en el modelo del bote en línea. Rápidamente, se encontraron con problemas de regulación: para aumentar el límite de las transacciones, las fintech debían estar reguladas y dotadas de un sistema completo. Entonces decidieron desarrollar una solución para las empresas de tecnología financiera que ofrecen servicios de pago disponibles a través de una API. **Tras obtener la licencia de Entidad de Dinero Electrónico de la ACPR, la primera oferta de Treezor se lanzó en 2016. Un año después, la oferta se completó con la tarjeta de pago, en asociación con Mastercard.**

### ¿Qué unicornios han sido acompañados por Treezor?

El panorama francés de las tecnologías financieras ha evolucionado desde la aparición de un actor como Treezor. **Hay que recordar que en su momento fue una auténtica revolución. Treezor permitió a las empresas innovadoras centrarse en sus innovaciones proporcionando tecnología, cumplimiento de la normativa y tarjetas bancarias.** Muchos unicornios se han revelado con Treezor, como Qonto, Lydia o Swile. Todos estos unicornios han sido capaces de desplegar servicios altamente disruptivos al situar al cliente en el centro de su sistema. Han desafiado a los actores tradicionales introduciendo importantes innovaciones, como Swile, que incluye todos los beneficios de los empleados en una sola tarjeta. **Todas estas empresas son como Treezor: audaces y adelantadas a su tiempo.**

### En 2019, Société Générale apuesta por Treezor. ¿Por qué esta elección?

La decisión de adquirir Treezor se tomó tras una serie de discusiones dentro del Grupo. Muy rápidamente, Treezor fue mencionado por diferentes empresas como el socio de elección para desarrollar nuevas ofertas y construir nuevos business models. **Treezor es un especialista en BaaS en Francia y sigue siendo el líder indiscutible en este mercado.** Es importante señalar que en el acuerdo de adquisición, Treezor sigue siendo una entidad jurídica con su propia marca y un amplio grado de autonomía de gestión. Sin embargo, en temas reglamentarios como el cumplimiento o la gestión de riesgos, Treezor está alineado con el funcionamiento del grupo Société Générale.

### ¿Qué ha aportado Société Générale a Treezor?

Nada más tomar el relevo, establecimos un ambicioso plan de desarrollo con importantes objetivos de crecimiento. **El número de empleados de Treezor era de 40 en el momento de la adquisición en 2019, y superaba los 200 a finales de 2022.** Además de la ayuda en materia de conformidad, Societe Generale ha aportado nuevos servicios a la solución Treezor, como una oferta de crédito a través de Franfinance y una oferta de seguros a través de Moonshot. Estas dos soluciones se añaden a la API de Treezor. De esta forma, los clientes de Treezor tienen la posibilidad de ofrecer a sus usuarios finales nuevos servicios. Por su parte, Treezor proporciona a Société Générale un nuevo canal de distribución y la capacidad de desarrollar proyectos en sinergia con el Grupo. Esto es particularmente cierto en el caso de Banxup, la oferta de Société Générale para los adolescentes, que no habría sido posible sin una solución BaaS.

### Muchos de sus clientes han citado el IBAN francés como una garantía. ¿Qué ventajas tiene el BaaS fabricado en Francia?

Creo que detrás de la nacionalidad del IBAN está sobre todo el conocimiento de la normativa francesa y su funcionamiento. Por ejemplo, la gestión de los procedimientos de quiebra o la congelación de activos puede diferir mucho de un país a otro, incluso dentro del marco europeo. Detrás de la capacidad de gestionar un IBAN está la garantía de que el proveedor de BaaS es capaz de ofrecer seguridad en la gestión.

Confiar en un actor de BaaS regulado por la ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) y, además, respaldado por un gran grupo bancario, significa depositar su confianza en un actor sólido. En Francia, la vigilancia del regulador hacia los nuevos operadores es muy importante. Aunque seguimos siendo flexibles, no transigimos con las exigencias del regulador.

### Algunas Fintechs han crecido y tienen su propia autorización de la ACPR. ¿Puede seguir acompañándolos? ¿De qué modo?

Cuando nuestros clientes internalizan la parte normativa, se quedan con dos partes: la parte técnica y la parte bancaria. Desde el punto de vista técnico, Treezor pone a disposición de todos sus clientes una amplia gama de servicios de gestión de cuentas y pagos que se mejoran constantemente, ya sea para una identificación sólida o para el instant payment. Esta mutualización nos permite ofrecer todas estas prestaciones a precios muy competitivos. A esto se añaden servicios bancarios. **Gracias a nuestra estrecha relación con Société Générale, podemos ofrecer todos los servicios bancarios que necesitan, incluidas las cuentas de acantonamiento y el acceso a la red SEPA, en un único paquete.**

### ¿Quiénes son los clientes de Treezor, además de las fintechs?

Estamos asistiendo a un creciente movimiento del mercado en torno a las finanzas integradas. Cada vez son más las grandes empresas que integran paquetes de servicios financieros en sus soluciones. Con la API modular de Treezor, les permitimos añadir servicios financieros a su recorrido de cliente. Esto es un importante motor de crecimiento para Treezor, que, además de las fintechs, está apoyando cada vez más a las grandes cuentas. Estos clientes corporativos suelen estar en contacto con los equipos de grandes cuentas de Société Générale, que les remiten a Treezor para que les ayude a implantar nuevas soluciones.

### ¿Cuáles son sus ambiciones en materia de desarrollo internacional?

El sector internacional es el segundo motor de crecimiento identificado por Treezor. Es muy coherente con la de los clientes corporativos. De hecho, los grandes grupos son internacionales y despliegan sus soluciones en varios países. Esta es la razón por la que Treezor se está expandiendo en Europa, a través de Alemania, Italia, España y Benelux. Este desarrollo internacional también beneficia a nuestros clientes de tecnología financiera que, como los unicornios, pueden crecer muy rápidamente. Por último, **nuestra experiencia es reconocida más allá de las fronteras nacionales y las empresas fintech europeas nos llaman regularmente para desarrollar sus proyectos.**





# Acercade Treezor

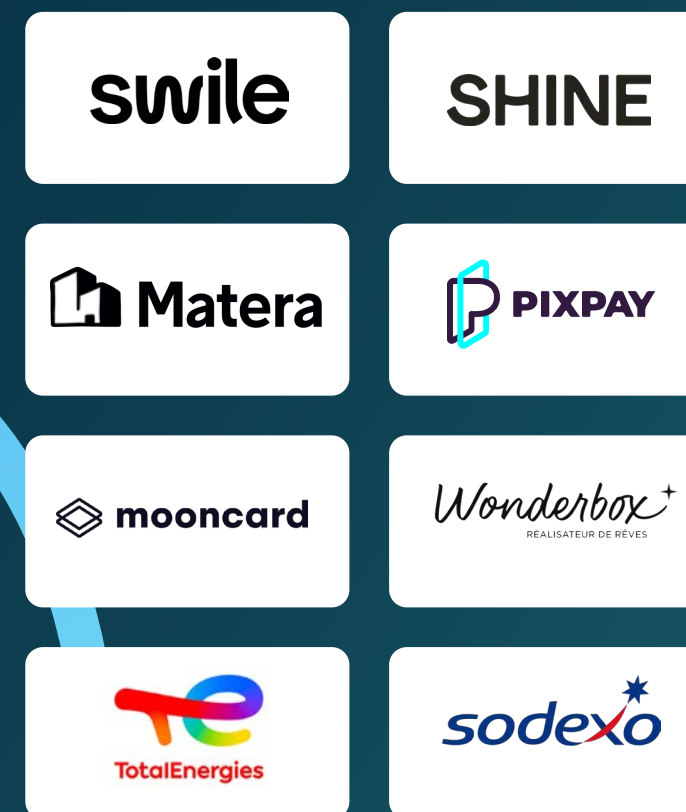
## A proposito

- Lanzado en 2016 por dos empresarios franceses
- Miembro líder de la red Mastercard
- Adquirida en 2019 por el Grupo Société Générale
- Primera entidad francesa de dinero electrónico con licencia para todos los servicios de pago
- Ampliación de la asociación y inversión minoritaria de Mastercard en 2022

## Cifras clave



## Confían en nosotros



y muchos más...



ENABLE CREATIVE BANKING

Para lanzar su proyecto de pago,  
**¡Contáctenos!**

**treezor.com**