



ENABLE CREATIVE BANKING

Press Kit



treezor.com



Treezor il one-stop-shop della finanza integrata

Contenuti

Presentazione di Treezor

 4

Treezor continua a crescere con più ambizione che mai

Editoriale di André Gardella, CEO di Treezor

Treezor in date

Treezor, il leader nel BaaS*

 8

Una storia di successo

Treezor, la scommessa del BaaS

Una risposta a un bisogno concreto

La parola al cliente, tre domande a Shine

Treezor sviluppa le sue ambizioni

 12

Crescente diffusione internazionale

Un'offerta rivolta ai clienti aziendali

L'innovazione al centro dei servizi di Treezor

Una strategia basata su due partner forti,
Société Générale e Mastercard.

Treezor in numeri

* BaaS: Banking-as-a-Service

01.

Presentazione di Treezor



Treezor continua a crescere con più ambizione che mai

André Gardella, CEO di Treezor

Portando avanti una visione dei pagamenti basata sull'innovazione, Treezor ha co-costruito il successo di molte fintech francesi dal suo lancio nel 2016. Oggi Treezor mira a diventare uno dei leader nel settore del Banking-as-a-Service e della finanza integrata in Europa.

Da un lato, le abitudini di pagamento stanno cambiando. Mentre i contanti vanno via via diminuendo, l'uso delle carte da un lato, e la dematerializzazione dei pagamenti di piccolo valore tra privati dall'altro, si stanno affermando come vere e proprie abitudini di consumo.

A fronte di questa richiesta di flessibilità e fluidità, le aziende sono chiamate a offrire nuovi mezzi di pagamento che devono essere semplici, facili da usare, pratici e sicuri. Il ruolo di Treezor è quello di accompagnare questi cambiamenti nella società moderna grazie alla sua offerta finanziaria integrata.

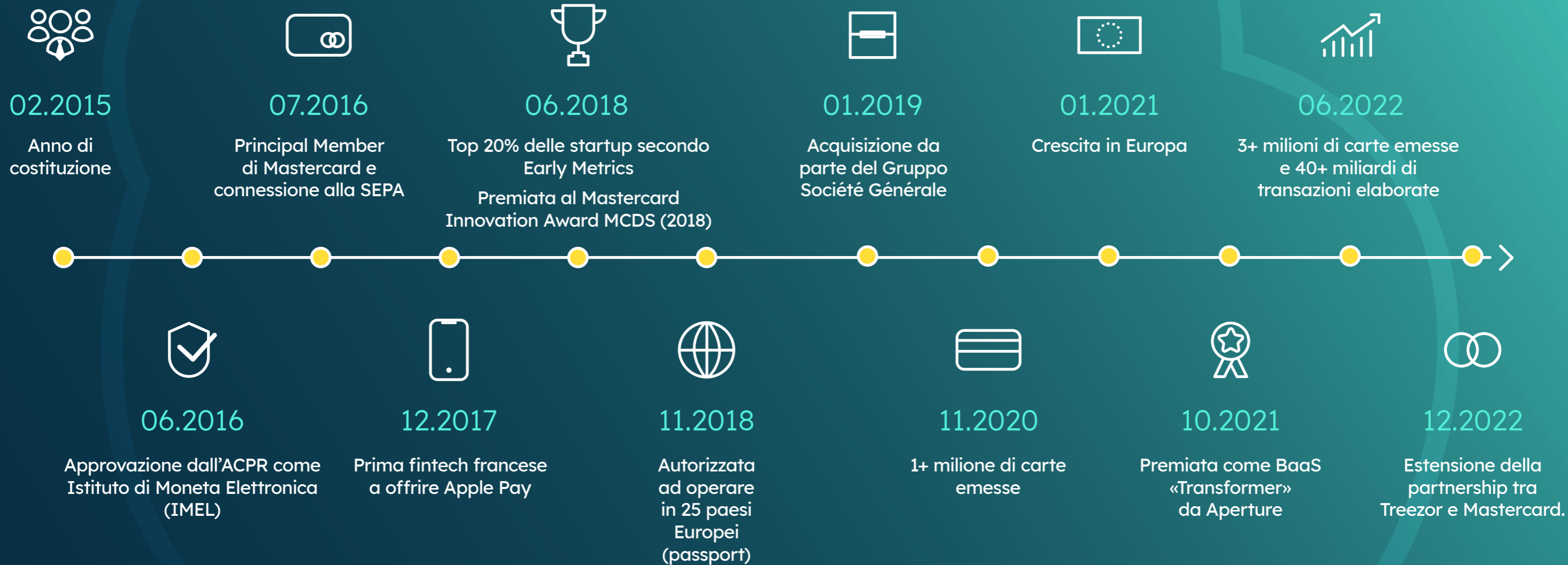
D'altra parte, l'istituzione di un mercato unico per gli strumenti di pagamento in euro, nell'ambito della direttiva dell'Unione Europea sui servizi di pagamento PSD2, e l'avvento dell'open banking hanno trasformato i servizi finanziari in pochi anni. Di conseguenza, le neobank e le fintech hanno proliferato e stanno cercando di affermarsi in tutta Europa.

Allo stesso tempo, le grandi aziende, consapevoli dell'evoluzione dei servizi digitali, hanno voluto offrire soluzioni innovative e flessibili ai propri clienti e integrare i servizi finanziari nel cuore della loro customer journey, con l'obiettivo di migliorarne la fidelizzazione e arricchire la conoscenza dei loro comportamenti di acquisto.

Fedele alla sua vocazione di leader nel Banking-as-a-Service e nella finanza integrata, Treezor, in sinergia con il Gruppo Société Générale, continuerà a fornire una risposta a queste sfide grazie alla sua capacità di innovazione, che è da sempre la sua più grande forza.



Treezor in date



02.

Treezor, il leader nel BaaS



Una storia di successo

Treezor, la scommessa del BaaS

Treezor è nata dal desiderio di facilitare l'innovazione, in particolare nel settore dei pagamenti, in Francia e in Europa. Tenendo conto delle esigenze specifiche delle fintech emergenti, Treezor è stata fondata con l'ambizione di consentire lo sviluppo di servizi finanziari dirompenti.

Mentre l'ecosistema fintech è ancora poco sviluppato nel 2015, Treezor scommette sul lancio di un'offerta di servizi bancari adatta alle esigenze crescenti e specifiche delle startup: Banking-as-a-Service. La sfida è offrire servizi bancari white label per consentire alle aziende di lanciare nuove offerte di pagamento (B2B o B2C), ottimizzando il time-to-market e riducendo gli investimenti iniziali. Sia nel B2B che nel B2C, l'ottimizzazione dei servizi di pagamento con l'aumento dell'automazione e della digitalizzazione è un'area di sviluppo importante, in un momento in cui un francese su due (49%) intende utilizzare in futuro i pagamenti mobili contactless nei negozi e il 42% si dichiara interessato al trasferimento di denaro tramite cellulare*.

Una risposta a un bisogno concreto

In pratica, il servizio offerto da Treezor permette di esternalizzare la gestione degli aspetti normativi e di compliance, per facilitare la gestione dei pagamenti dal punto di vista tecnologico e della sicurezza, riducendo gli investimenti iniziali e accelerando il time-to-market. In altre parole, Treezor consente a tutti i tipi di aziende di integrare i pagamenti all'interno delle loro offerte per ottimizzare l'esperienza dei clienti.

Con la sua offerta di finanza integrata one-stop-shop, Treezor è diventata rapidamente il punto di riferimento del Banking-as-a-Service in Francia, accompagnando una fintech francese su tre. Treezor si è quindi rivelato un coltivatore di unicorni partecipando al successo dei suoi clienti che sono diventati unicorni come Qonto, Lydia o Swile. Indirettamente, Treezor ha partecipato alla crescita del fintech e alla raccolta di fondi dei suoi clienti, che ora supera il miliardo di euro.

Lo sapevate? Che cos'è il BaaS?

Il Banking-as-a-Service (BaaS) si basa sulla stessa logica del Software-as-a-Service o del Mobility-as-a-Service: un modello scalabile basato su un abbonamento adattato ai servizi consumati e utilizzati dal cliente. In pratica, il Banking-as-a-Service fornisce una soluzione diversa dal software bancario tradizionale e si adatta alle esigenze delle aziende che desiderano offrire servizi finanziari. Basandosi su tre pilastri - una licenza, un back-office e un'API - le società BaaS possono quindi fornire servizi bancari white label al posto delle banche tradizionali e delle loro infrastrutture storiche.

* LSA commerce connecté (aprile 2021) :
«Étude: le paiement mobile double sa progression en deux ans»



La parola al cliente,
tre domande a...

SHINE

Può parlarci dei suoi successi in poche parole?

Dal 2017, Shine offre conti bancari e carte di pagamento per professionisti e imprese. A luglio 2021, Shine conta oltre 100.000 clienti. Per accelerare il suo sviluppo, la neobank è diventata un Istituto di Pagamento ed è ora approvata dall'ACPR.

Fin dall'inizio e per tutta la sua evoluzione, Shine si è affidata a Treezor per l'utilizzo dell'intera soluzione: approvazione bancaria, core banking, carte di pagamento e tecnologia.

Perché avete scelto di lavorare con Treezor per lanciare la vostra offerta?

Shine è una fintech che si è sviluppata attraverso la diffusione dell'Open Banking, in linea con le due direttive europee sui servizi di pagamento, PSD1 e PSD2. Nel 2017, il mercato delle soluzioni BaaS non era molto sviluppato in Europa. Volevamo collaborare con un operatore francese per offrire ai nostri clienti un IBAN francese. Treezor era già il punto di riferimento del settore. Molte fintech utilizzano già i suoi servizi. La soluzione «chiavi in mano» di Treezor, che include una carta di pagamento e una contabilità, ci è piaciuta subito. Inoltre, il costo dei servizi era competitivo. L'utilizzo di una soluzione BaaS ci ha permesso di essere operativi rapidamente, senza dover creare strumenti interni e senza doverne sopportare il rischio, in quanto operavamo come agenti con la licenza di istituto di pagamento di Treezor. In Europa, le direttive sui sistemi di pagamento hanno aperto vere e proprie finestre di opportunità per le aziende che sono state in grado di lanciare rapidamente soluzioni BaaS.



+100 000
clienti



Nel luglio 2021 arriva l'approvazione dall'ACPR. In che modo Treezor vi supporta?

Nel luglio 2021, Shine ha superato il traguardo dei 100.000 clienti in Francia. Abbiamo forti ambizioni di sviluppo in Francia e oltre. Per questo motivo, l'ottenimento della licenza di Istituto di Pagamento ci permette di avere processi più specifici e di controllare le nostre operazioni da cima a fondo.

Di conseguenza, abbiamo rinnovato la nostra partnership con Treezor per diversi anni! Ad oggi, rimaniamo legati a Treezor in particolare per le carte di pagamento, poiché non siamo un Principal Member di Mastercard, a differenza di Treezor. Oltre alle carte, abbiamo rafforzato la nostra partnership con Treezor per quanto riguarda gli aspetti tecnici e i sistemi informativi. Treezor è ora più che mai un fornitore di servizi in outsourcing essenziale per la nostra attività.

03.

Treezor sviluppa le sue ambizioni



Crescente diffusione internazionale

L'acquisizione di Treezor da parte di Société Générale nel 2019 ha aperto nuove prospettive di sviluppo. Grazie al solido sostegno di un importante gruppo bancario internazionale, Treezor sta lavorando per raggiungere l'ambizioso obiettivo di diventare il principale operatore europeo nel settore della finanza incorporata entro la fine del 2023.

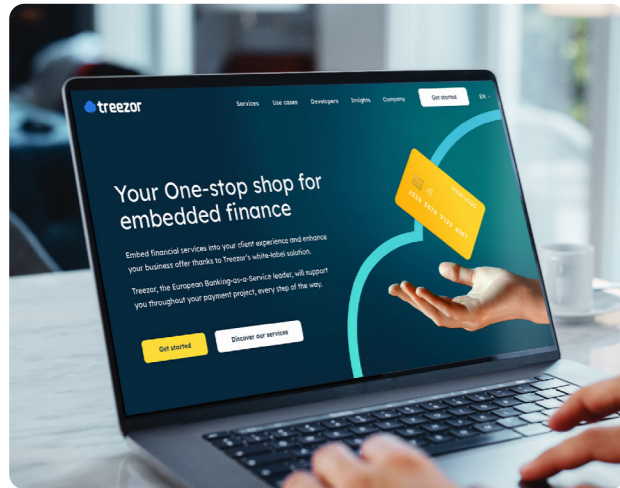
Questa ambizione è sostenuta dalle filiali aperte in Germania, Spagna e Italia. In quanto istituto di moneta elettronica (IMEL) «con passaporto», Treezor è autorizzato dall'ACPR a fornire i propri servizi di pagamento in 25 Paesi europei.

Oggi Treezor ha già più di dieci clienti al di fuori della Francia, tra cui Pixpay, Finom, Mooncard, Skipr, il Comune di Madrid e Bling Card. Per essere al centro delle questioni relative ai pagamenti in Europa, Treezor è anche membro di associazioni fintech locali come France Fintech, Fintech Belgium, AEFI, Bitkom e Fintech District.

Un'offerta rivolta ai clienti aziendali

Da circa due anni, Treezor si rivolge sempre più alle grandi aziende che desiderano integrare le componenti finanziarie nel loro customer journey. In particolare, l'offerta di Treezor consente loro di sviluppare programmi di carte e di gestire meglio i flussi automatizzando le operazioni di pagamento. Ad esempio, Treezor ha annunciato la collaborazione con Total Energies per la sua offerta EV Home e con il Comune di Madrid per un programma di carte per l'assistenza sociale.

Oggi Treezor estende i suoi servizi oltre la Francia per continuare a sostenere sia le start-up francesi all'estero che le aziende Europee ed i grandi gruppi nel loro desiderio di innovare.



L'innovazione al centro dei servizi di Treezor

Dopo l'apertura dei servizi finanziari alla concorrenza nel quadro del DSP2, l'ascesa del mercato di Parigi dovuta alla Brexit e l'accelerazione della transizione tecnologica dovuta alla pandemia globale, il Banking-as-a-Service è in piena espansione. Con la sua offerta modulare che integra tutti gli elementi necessari per il lancio di servizi finanziari, disponibili al 100% tramite API*Treezor è senza dubbio leader nel suo mercato e continua ad arricchire la sua offerta per anticipare le esigenze dei suoi clienti.

Treezor offre le sue tecnologie a tutti i progetti di pagamento per fintech e aziende che vogliono creare modelli innovativi per servire i propri clienti:

- Un'offerta bancaria di base che consente il rapido sviluppo di prodotti finanziari innovativi limitando gli investimenti, i rischi e i tempi di sviluppo.
- Emissione di carte virtuali e/o fisiche.
- BIN Sponsorship, che consente l'emissione di carte prepagate o di debito a qualsiasi cliente finale, sia esso un privato o un'azienda.
- Elaborazione SEPA per l'accesso a tutti gli strumenti di pagamento SEPA.

* Interfacce di programmazione utilizzate per accedere ai dati che consentono a più applicazioni o servizi di lavorare insieme.

Una strategia basata su due partner forti, Société Générale e Mastercard.

Per sostenere la sua crescita, Treezor può contare sul sostegno del Gruppo Société Générale, una banca di dimensioni internazionali, e di Mastercard, uno dei grandi player globali nell'innovazione e nella tecnologia dei pagamenti.

Il supporto di Société Générale ha permesso a Treezor di sviluppare nuovi servizi e di rafforzare l'aspetto della compliance per accompagnare ancor meglio le nuove fintech ed aziende regolamentate o meno.

Le sinergie create da questo rapporto sono state anche un beneficio per il Gruppo Société Générale. In pratica, diventando un attore chiave nell'innovazione e nella trasformazione digitale del Gruppo, Treezor ha facilitato il lancio di progetti come, ad esempio, Banxup o l'integrazione del credito nell'offerta Treezor in partnership con Franfinance.

Treezor e Société Générale continuano ogni giorno a lavorare fianco a fianco per rendere la finanza più sostenibile, investendo in tecnologie all'avanguardia al servizio di aziende e consumatori.

La partnership tra Treezor e Mastercard, iniziata già nel 2017, ha permesso a Treezor di diventare un membro principale della rete Mastercard e di sviluppare la sua gamma di servizi per accelerare il lancio di fintech e banche digitali.

Alla fine del 2022, questa partnership è stata rafforzata dall'ingresso di Mastercard nel capitale di Treezor attraverso una partecipazione di minoranza, il che ha consentito a Treezor di diventare il partner BaaS preferito di Mastercard in Francia e di beneficiare, tra l'altro, di un'infrastruttura di pagamento «multi-rail», di mezzi di comunicazione aggiuntivi e di un supporto commerciale rafforzato in Europa.

Con il sostegno di questi due importanti partner, Treezor sostiene la sua missione di diventare un partner di riferimento di fintech ed aziende europee nel mondo dei pagamenti.

Treezor in numeri



1/3

fintech francese sostenuta negli ultimi cinque anni



+200%

crescita dei ricavi negli ultimi tre anni



+200

dipendenti di 20 diverse nazionalità



+58Mld €

miliardi di transazioni effettuate



+100

clienti attivi



25

autorizzata a operare in 25 paesi Europei (passport)



+4,6M

carte emesse

Contatti con i media

Omnicom PR Group France

france.treezor@omnicomprgroup.com

Corentin Dubus

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

Emmanuelle Burney

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

Omnicom PR Group Italy

Michele Cartisano

michele.cartisano@omnicomprgroup.com

Treezor

Laure Boutron

laure.boutron@treezor.com



ENABLE CREATIVE BANKING

treezor.com