

COMUNICATO STAMPA

# Allianz Trade x Santander CIB x Two

## Nuova partnership BNPL B2B

09 gennaio 2023  
Parigi

**Allianz Trade, Santander CIB e Two si uniscono per sviluppare una nuova soluzione BNPL B2B dedicata alle grandi multinazionali.**

- Una partnership globale unica e pionieristica tra un assicuratore, una banca e una fintech
- Una soluzione BNPL che favorisce il commercio online B2B per le grandi imprese

[Allianz Trade](#), leader mondiale nell'assicurazione dei crediti commerciali, [Two](#), pionieristica piattaforma per i pagamenti di e-commerce "business-to-business" (B2B) e [Santander Corporate & Investment Banking \(CIB\)](#), una delle principali banche di Trade Finance del settore bancario, hanno stretto una partnership per offrire la prima soluzione globale di "Buy Now Pay Later" (BNPL) B2B dedicata alle grandi multinazionali. Questa partnership, che rappresenta la prima soluzione di questo tipo, unisce all'esperienza ultracentenaria nell'assicurazione crediti di Allianz Trade l'innovativa tecnologia BNPL B2B di Two, insieme alle competenze e al know-how nelle soluzioni su misura per il capitale circolante di Santander CIB, con un fatturato di oltre 300 miliardi di euro.

Il risultato è un prodotto rivoluzionario per il commercio globale online B2B. Grazie ad esso le grandi imprese possono usufruire di una soluzione unica e integrata con cui concedere ai clienti dilazioni di pagamento immediate al momento del check-out. Tramite l'integrazione in una sola API gestita da Two, Santander CIB finanzia a livello globale i pagamenti anticipati per i sellers e il credito per i buyers, mentre Allianz Trade protegge l'intera catena del valore contro il rischio di mancato pagamento. I sellers hanno a disposizione uno strumento globale plurivalutario che integra tecnologia, assicurazione crediti e crediti commerciali riducendo drasticamente il ricorso a modelli funzionali complessi con molteplici fornitori.

*"Siamo molto orgogliosi di aver unito le forze con Two e Santander CIB per offrire una soluzione completa con cui dilazionare i pagamenti di e-commerce B2B. La nostra soluzione sarà distribuita in tutto il mondo e consentirà alle grandi imprese di sviluppare le vendite online con la possibilità di differire i pagamenti ai clienti vecchi e nuovi senza esporsi al rischio di mancato pagamento, ma beneficiando di versamenti immediati e garantiti. Si tratta di una soluzione chiavi in mano che unisce il meglio delle nostre tre società, facile da configurare, con ricadute positive sia sul fatturato dei sellers che sull'esperienza degli utenti", spiega François Burtin, Global Head of e-commerce di Allianz Trade.*

Marsh Spain ha svolto il ruolo di broker per l'assicurazione crediti. *"Noi di Marsh Spain siamo davvero felici di essere in prima linea in questa proposta di valore e di sostenere i nostri partner nello sviluppo*

*continuo di soluzioni innovative”, aggiunge Ana Meca Diez, Head of Financial Risks and Specialties di Marsh Spain.*

### **Una combinata perfetta fra pagamento, finanziamento e assicurazione per sostenere la crescita online delle grandi imprese**

Ciascun socio della partnership apporta alla soluzione le proprie competenze: Two si occupa della tecnologia per i pagamenti, Santander CIB finanzia i pagamenti anticipati per i sellers e il credito per i buyers e Allianz Trade protegge l'intera catena del valore dal rischio di mancato pagamento.

Nell'ambito di questa collaborazione, Allianz Trade valuta istantaneamente le richieste di credito attraverso la sua API (Application Programming Interface) che sfrutta un vasto database di informazioni commerciali, finanziarie e strategiche su oltre 80 milioni di aziende in tutto il mondo. Di conseguenza Santander CIB può decidere a livello locale se concedere o meno il finanziamento. Tale processo è ottimizzato e messo a punto dalla tecnologia BNPL di Two e tutto avviene in una frazione di secondo, senza che l'utente finale se ne accorga.

*“La necessità per i compratori di usare carte di credito personali o aziendali ostacola ancora le operazioni B2B. Poter garantire le normali condizioni di pagamento a 30 o 60 giorni dalla fattura in un ambiente di e-commerce rappresenterà per i venditori un grande elemento di differenziazione, aggiungendo un importante cambiamento: tutte le preoccupazioni sui rischi di mancato pagamento sono eliminate e i flussi di cassa sono protetti in ogni momento. Inoltre la soluzione agisce istantaneamente e senza interruzioni, diventando uno strumento molto potente per le aziende che gestiscono enormi volumi di vendite in diversi Paesi. Grazie al servizio che abbiamo creato insieme ad Allianz Trade, Two e Marsh Spain, le grandi imprese potranno finalmente usufruire del BNPL per far crescere il proprio business online in modo sicuro e globale”, afferma Ignacio Frutos Lopez, Global Head Receivables di Banco Santander CIB.*

Con questa nuova soluzione B2B Santander copre tutta la gamma di prodotti BNPL integrandosi con Zinia, la soluzione BNPL “business-to-consumer” (B2C) lanciata dalla Digital Consumer Bank di Santander e implementata con successo lo scorso anno in Germania e nei Paesi Bassi.

### **Una partnership per lo sviluppo del commercio online B2B**

All'inizio dell'anno Allianz Trade e Two hanno creato una partnership per offrire alle PMI del Regno Unito una soluzione BNPL B2B, mentre Allianz Trade e Santander lavoravano contemporaneamente su grandi progetti BNPL. Il segmento delle grandi imprese è attualmente impegnato su importanti progetti online, il cui scopo è incrementare le vendite di e-commerce B2B e migliorare i margini. Tuttavia, non dispone della tecnologia per il pagamento istantaneo e senza interruzioni necessaria a sostenere le vendite B2B a livello globale. È naturale che Santander, Two e Allianz Trade abbiano deciso di ampliare la partnership per offrire un prodotto completo al servizio delle grandi imprese globali.

*“Il più grande desiderio per noi di Two è permettere agli acquirenti B2B di fare ordini e acquisti senza interruzioni, eliminando e automatizzando i processi operativi dei venditori. Per gestire il processo di vendita nel B2B non esiste una unica soluzione adatta a tutti: il nostro prodotto consente di semplificare le fasi chiave del percorso (ad esempio, registrazione, ordinazione, assunzione del rischio, fatturazione, pagamento, riconciliazione, tutto in modo istantaneo), così da lasciare ai sellers*

*ciò che sanno fare meglio, mentre noi ci occupiamo delle fasi più spinose, come drop-off, limiti del capitale circolante, rischio e lavoro manuale. Nutriamo ambizioni su scala globale, quindi abbiamo deciso di sviluppare la partnership con Allianz Trade con la collaborazione di Santander CIB, mettendo insieme una potenza assicurativa ad una bancaria per creare una soluzione unica e innovativa dedicata alle grandi imprese”, conclude Stavros Tamvakakis, Cofondatore di Two.*

---

#### Contatto Allianz Trade

Maxime Demory  
+33 1 84 11 35 43  
[maxime.demory@allianz-trade.com](mailto:maxime.demory@allianz-trade.com)

#### Contatto Brunswick

Lambert Lorrain  
+ 33 6 72 90 36 86  
[allianztrade@brunswickgroup.com](mailto:allianztrade@brunswickgroup.com)

---

#### Informazioni su Allianz Trade

##### **Prevediamo il rischio commerciale e creditizio oggi, perché le imprese abbiano fiducia nel domani**

Allianz Trade è il leader mondiale dell'assicurazione crediti, specializzato in cauzioni, recuperi, credito commerciale strutturato e rischio politico. La nostra rete di intelligence proprietaria analizza quotidianamente i cambiamenti nella solvibilità di +80 milioni di aziende. Offriamo alle imprese la garanzia di operare con sicurezza e di ottenere il pagamento dei propri crediti. Indennizziamo i crediti inesigibili, ma soprattutto assistiamo i clienti ad evitare operazioni dall'esito incerto. Ogni volta che stipuliamo una polizza di assicurazione crediti o altre soluzioni finanziarie, la nostra priorità è la protezione predittiva, ma in caso di sinistro, il nostro rating AA testimonia la solidità delle risorse che mettiamo in campo con il sostegno del Gruppo Allianz per garantire l'indennizzo dei nostri clienti. Allianz Trade, con sede a Parigi, è presente in oltre 52 Paesi con 5500 collaboratori. Nel 2021 ha raggiunto un giro d'affari consolidato di 2,9 miliardi di euro e ha coperto transazioni commerciali per un ammontare totale di 931 miliardi di euro.

Per maggiori informazioni, visitare il sito [www.allianz-trade.com](http://www.allianz-trade.com)

#### Informazioni su Santander

##### **Aiutiamo le persone e le imprese a prosperare**

Il Banco Santander (SAN SM, STD US, BNC LN) è una primaria banca commerciale fondata nel 1857 con sede in Spagna. Vanta una presenza importante in 10 mercati fondamentali in Europa, Nord e Sud America ed è una delle maggiori banche al mondo per capitalizzazione di mercato. Santander si propone come migliore piattaforma aperta per i servizi finanziari indirizzati a privati, PMI, imprese, istituzioni finanziarie e governi. Lo scopo della banca è aiutare le persone e le imprese a prosperare in modo naturale, personale ed equo. Santander sta creando una banca più responsabile e ha assunto una serie di impegni a sostegno di questo obiettivo, tra cui raccogliere 220 miliardi di euro di finanziamenti verdi tra il 2019 e il 2030 e offrire mezzi finanziari a oltre 10 milioni di persone entro il 2025. Alla fine del terzo trimestre 2022 il Banco Santander riporta 1.200 miliardi di euro di fondi totali, 159 milioni di clienti, di cui 27 milioni fidelizzati e 50 milioni digitali, 9.100 filiali e 203.000 collaboratori. Santander Corporate & Investment Banking (Santander CIB) è la divisione globale di Santander che sostiene i clienti aziendali e istituzionali, offrendo servizi su misura e prodotti *wholesale* a valore aggiunto, compatibili con il rispettivo livello di complessità e sofisticazione e con standard bancari responsabili per contribuire al progresso della società civile. Per maggiori informazioni, visitate il sito <https://www.santandercib.com/>

### Informazioni su Two

**Aiutiamo le aziende incrementare le vendite B2B, senza complessità operative e senza rischio di frodi di credito.**

Two sta migliorando il b-commerce, consentendo ai venditori di offrire soluzioni di pagamento alle imprese clienti al momento del check-out, con approvazione immediata. L'obiettivo che si pone Two è contribuire a creare decine di milioni di nuovi posti di lavoro accelerando il processo di pagamento e permettendo a milioni di imprese di ricevere saldi immediati, senza dover più aspettare di essere pagate per beni e servizi già consegnati.

---

#### Nota cautelativa sulle dichiarazioni previsionali

Le asserzioni qui contenute possono essere di natura previsionale e fondate su ipotesi e opinioni correnti del management. Implicano rischi e incertezze più o meno noti, che potrebbero far sì che i risultati, rendimenti o eventi citati, esplicitamente o implicitamente, differiscano in maniera sostanziale da quelli effettivi. Tali differenze possono essere dovute per esempio a (I) cambiamenti delle condizioni economiche generali e della situazione competitiva, in particolare nel core business e nei mercati principali del Gruppo Allianz, (II) rendimento dei mercati finanziari (in particolare volatilità del mercato, liquidità ed eventi creditizi), (III) frequenza e gravità delle perdite assicurate, incluse quelle derivanti da catastrofi naturali, e lo sviluppo delle relative spese, (IV) livelli e tendenze di mortalità e morbilità, (V) livelli di persistenza, (VI) entità dei casi di insolvenza, soprattutto nel settore bancario, (VII) evoluzione dei tassi d'interesse, (VIII) tassi di cambio segnatamente tra Euro e Dollaro USA, (IX) cambiamenti delle leggi e dei regolamenti, inclusi i regolamenti fiscali, (X) impatto delle acquisizioni, con i problemi di integrazione e le misure di riorganizzazione, e (XI) fattori legati alla concorrenza in generale, sia su scala locale che regionale, nazionale e/o globale. Molti di questi fattori possono essere più probabili o più marcati per effetto di attività terroristiche e delle loro conseguenze.