

MEDIENMITTEILUNG

Allianz Trade, Santander CIB und Two: Neue „Buy now, pay later“-Partnerschaft für den Online-Handel zwischen Unternehmen (B2B)

- Erste globale Partnerschaft zwischen einem Versicherer, einer Bank und einem Fintech-Unternehmen
- „Buy now, pay later“ (BNPL) Lösung, die den B2B-Online-Handel für Großunternehmen voranbringen soll

Paris, 9. Januar 2023 – [Allianz Trade](#), der weltweit führende Warenkreditversicherer, [Two](#), die neuartige Business-to-Business (B2B) E-Commerce-Plattform für Zahlungen, und [Santander Corporate & Investment Banking \(CIB\)](#), eine der führenden Handelsfinanzierungsbanken im Bankensektor, haben sich zusammengeschlossen, um die erste globale „Buy now, pay later“-Lösung (BNPL) im Handel zwischen Unternehmen (Business-to-Business, B2B) für große multinationale Unternehmen zu entwickeln. Dies ist die erste Partnerschaft dieser Art. Die Unternehmen haben die mehr als 100-jährige Erfahrung von Allianz Trade im Bereich der Warenkreditversicherung mit der modernen B2B-BNPL-Technologie von Two und den Fähigkeiten und der Expertise von Santander CIB bei maßgeschneiderten Working Capital Solutions mit einem Umsatz von mehr als 300 Mrd. EUR kombiniert.

Das Ergebnis ist ein einzigartiges Produkt für den globalen B2B-Online-Handel. Unternehmen haben nun eine Lösung aus einer Hand, mit der sie ihren Käufern einen sofortigen Zahlungsaufschub an der Kasse anbieten können. Mit einer einmaligen API-Integration, die von Two unterstützt wird, finanziert Santander CIB weltweit Vorauszahlungen an Verkäufer und Kreditkonditionen an Käufer, während Allianz Trade die gesamte Wertschöpfungskette gegen Zahlungsausfallrisiken (z. B. einschließlich Kreditrisiko) absichert. Verkäufer erhalten globale Unterstützung in mehreren Währungen, um den Bedarf an komplexen Betriebsmodellen mit mehreren Anbietern für Technologie, Handelsversicherungen und Handelskredite drastisch zu reduzieren.

"Wir sind sehr stolz darauf, gemeinsam mit Two und Santander CIB eine Komplettlösung für den Zahlungsaufschub im B2B-E-Commerce anbieten zu können. Unsere Lösung wird weltweit vertrieben. Sie zielt darauf ab, großen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, ihre Online-Verkäufe voranzutreiben, indem sie bestehenden und neuen Kunden die Möglichkeit einer späteren Zahlung anbieten – ohne dem Risiko eines Zahlungsausfalls ausgesetzt zu sein. Gleichzeitig profitieren sie von sofortigen und garantierten Zahlungen. Es handelt sich um eine schlüsselfertige Lösung, die das Beste unserer drei Unternehmen vereint, einfach einzurichten ist und sowohl den Umsatz der Verkäufer als auch die Nutzererfahrung verbessert", erklärt François Burtin, Global Head of E-Commerce bei Allianz Trade.

Marsh Spanien fungierte als Makler für die Handelskreditversicherung. "Wir bei Marsh Spanien freuen uns sehr, bei diesem Angebot an vorderster Front dabei zu sein und unsere Partner bei der kontinuierlichen Entwicklung innovativer Lösungen zu unterstützen", fügt Ana Meca Diez, Head of Financial Risks and Specialties bei Marsh Spanien, hinzu.

Die perfekte Kombination aus Zahlung, Finanzierung und Versicherung zur Unterstützung der Online-Expansion von Großunternehmen

Jedes Mitglied dieser Partnerschaft trägt mit seinem jeweiligen Fachwissen zu dieser Lösung bei: Two kümmert sich um die Zahlungstechnologie, Santander CIB finanziert die Vorauszahlung an den Verkäufer und den Kredit an den Käufer und Allianz Trade schützt die gesamte Wertschöpfungskette vor dem Zahlungsausfallrisiko.

Im Rahmen dieser Partnerschaft prüft Allianz Trade Kreditanträge sofort über seine API (Application Programming Interface) mit Hilfe der großen und umfassenden Datenbank des weltweit führenden Kreditversicherers, die kommerzielle, finanzielle und strategische Informationen über mehr als 80 Millionen

Unternehmen weltweit enthält. Dies unterstützt Santander CIB, Finanzierungsentscheidungen vor Ort zu treffen. Der gesamte Prozess wird durch die BNPL-Technologie von Two rationalisiert und eingerichtet. Alles geschieht in einem Bruchteil einer Sekunde, ohne dass der Endnutzer es überhaupt merkt.

"Die Tatsache, dass Käufer entweder persönliche oder Firmenkreditkarten verwenden müssen, behindert B2B-Transaktionen bis heute. Die Möglichkeit für Unternehmen, ihre Zahlungsgewohnheiten in einer E-Commerce-Umgebung innerhalb von 30 oder 60 Tagen nach Rechnungsstellung aufrechtzuerhalten, wird ein großes Unterscheidungsmerkmal für die Verkäufer sein und gleichzeitig einen wichtigen Wendepunkt darstellen: Alle Bedenken hinsichtlich des Zahlungsausfallrisikos sind nun ausgeräumt, und der Cashflow ist jederzeit gesichert. Darüber hinaus ist die Lösung sofort und nahtlos, was sie für ein Unternehmen, das mit großen Verkaufsmengen in verschiedenen Ländern zu tun hat, wirklich leistungsstark macht. Dank des Dienstes, den wir zusammen mit Allianz Trade, Two und Marsh Spain entwickelt haben, können große Unternehmen nun das BNPL-Produkt nutzen, um ihre Online-Aktivitäten sicher und weltweit auszubauen", fügt Ignacio Frutos Lopez, Global Head Receivables bei Banco Santander CIB, hinzu.

Mit dieser neuen B2B-BNPL-Lösung kann Santander das gesamte Spektrum der BNPL-Produkte abdecken, da sie „Zinia“ ergänzt, die Business-to-Consumer (B2C)-BNPL-Lösung, die von der Digital Consumer Bank von Santander eingeführt und im vergangenen Jahr erfolgreich in Deutschland und den Niederlanden umgesetzt wurde.

Eine Partnerschaft, die die Entwicklung des B2B-Onlinehandels fördert

Allianz Trade und Two hatten sich Anfang des Jahres zusammengetan, um eine B2B-BNPL-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) in Großbritannien anzubieten, während Allianz Trade und Santander gleichzeitig an großen BNPL-Projekten arbeiteten. Im Segment der Großunternehmen werden derzeit große Online-Projekte durchgeführt, um den Umsatz im B2B-E-Commerce zu steigern und die Gewinnspannen zu verbessern. Allerdings fehlt ihnen die Technologie für sofortige und nahtlose Zahlungen, um B2B-Verkäufe auf globaler Ebene zu erleichtern. Deshalb haben Santander, Two und Allianz Trade beschlossen, ihre Partnerschaft zu erweitern, um ein einzigartiges Produkt anzubieten, das große globale Unternehmen bedienen kann.

"Wir bei Two wollen B2B-Käufern einen nahtlosen Bestell- und Einkaufsvorgang ermöglichen, während wir gleichzeitig die operativen Prozesse für Verkäufer abschaffen und automatisieren. Unser Produkt optimiert die wichtigsten Schritte auf dem Weg zum Kunden (z. B. sofortiges Onboarding, Bestellung, Underwriting, Rechnungsversand, Zahlungen, Abgleich), so dass Verkäufer das tun können, was sie am besten können, während wir die Knackpunkte wie Drop-Offs, Arbeitskapitalbindung, Risiko und manueller Arbeit aus dem Weg räumen. Da wir unsere Ambitionen auf globaler Ebene verfolgen, haben wir uns entschlossen, unsere Partnerschaft mit Allianz Trade durch eine Zusammenarbeit mit Santander CIB zu erweitern und mit gleich zwei Riesen im Versicherungs- und Bankenwesen zusammenzuarbeiten, um eine einzigartige und innovative Lösung für Großunternehmen zu schaffen", erklärt Stavros Tamvakakis, Mitbegründer von Two.

About Allianz Trade

We predict trade and credit risk today, so companies can have confidence in tomorrow

Allianz Trade is the global leader in trade credit insurance and a recognized specialist in the areas of surety, collections, structured trade credit and political risk. Our proprietary intelligence network analyses daily changes in +80 million corporates solvency. We give companies the confidence to trade by securing their payments. We compensate your company in the event of a bad debt, but more importantly, we help you avoid bad debt in the first place. Whenever we provide trade credit insurance or other finance solutions, our priority is predictive protection. But, when the unexpected arrives, our AA credit rating means we have the resources, backed by Allianz to provide compensation to maintain your business. Headquartered in Paris, Allianz Trade is present in 52 countries with 5,500 employees. In 2021, our consolidated turnover was € 2.9 billion and insured global business transactions represented € 931 billion in exposure. For more information, please visit allianz-trade.com

About Santander

We help people and businesses prosper

Banco Santander (SAN SM, STD US, BNC LN) is a leading commercial bank, founded in 1857 and headquartered in Spain. It has a meaningful presence in 10 core markets in the Europe, North America and South America regions, and is one of the largest banks in the world by market capitalization. Santander aims to be the best open financial services platform providing services to individuals, SMEs, corporates, financial institutions and governments. The bank's purpose is to help people and businesses prosper in a simple, personal and fair way. Santander is building a more responsible bank and has made a number of commitments to support this objective, including raising €220 billion in green financing between 2019 and 2030, as well as financially empowering more than 10 million people by 2025. At the end of the third quarter of 2022, Banco Santander had €1.2 trillion in total funds, 159 million customers, of which 27 million are loyal and 50 million are digital, 9,100 branches and 203,000 employees. *Santander Corporate & Investment Banking (Santander CIB)* is Santander's global division that supports corporate and institutional clients, offering tailored services and value-added wholesale products suited to their complexity and sophistication, as well as to responsible banking standards that contribute to the progress of society.. For more information, please visit <https://www.santander cib.com/>

About Two

We help businesses sell more to their b2b customers, without the operational complexity and the credit-fraud risk

Two is fixing b-commerce, enabling sellers to offer Payment solutions to their business customers at check-out with instant approval. Two is on a mission to contribute to tens of millions of new jobs by speeding up the payments journey and supporting millions of businesses to get paid straight away, so they no longer have to wait to get paid for goods and services they have already delivered.

Cautionary note regarding forward-looking statements

The statements contained herein may include prospects, statements of future expectations and other forward-looking statements that are based on management's current views and assumptions and involve known and unknown risks and uncertainties. Actual results, performance or events may differ materially from those expressed or implied in such forward-looking statements. Such deviations may arise due to, without limitation, (I) changes of the general economic conditions and competitive situation, particularly in the Allianz Group's core business and core markets, (II) performance of financial markets (particularly market volatility, liquidity and credit events), (III) frequency and severity of insured loss events, including from natural catastrophes, and the development of loss expenses, (IV) mortality and morbidity levels and trends, (V) persistency levels, (VI) particularly in the banking business, the extent of credit defaults, (VII) interest rate levels, (VIII) currency exchange rates including the euro/US-dollar exchange rate, (IX) changes in laws and regulations, including tax regulations, (X) the impact of acquisitions, including related integration issues, and reorganization measures, and (XI) general competitive factors, in each case on a local, regional, national and/or global basis. Many of these factors may be more likely to occur, or more pronounced, as a result of terrorist activities and their consequences.

Allianz Trade media contact

Maxime Demory
Head of reputation
+33 1 84 11 35 43
maxime.demory@allianz-trade.com

Pressekontakt

Antje Wolters
Pressesprecherin
+49 (0) 40 / 88 34 – 1033
+49 (0) 160 / 899 27 72
Antje.wolters@allianz-trade.com