

COMMUNIQUE DE PRESSE

Allianz Trade x Santander CIB x Two

Nouveau partenariat BNPL B2B

9 JANVIER 2023
PARIS

Allianz Trade, Santander CIB & Two s'allient pour développer une nouvelle solution BNPL B2B dédiée aux grandes entreprises multinationales.

- Un partenariat mondial, unique et pionnier entre un assureur, une banque et une fintech
- Une solution BNPL qui favorise le commerce en ligne B2B pour les grandes entreprises

[Allianz Trade](#), le leader mondial de l'assurance-crédit, [Two](#), la plateforme pionnière de paiements électroniques B2B et [Santander Corporate & Investment Banking \(CIB\)](#), l'une des principales banques de financement du commerce, se sont associés pour créer la première solution internationale de Buy Now Pay Later (BNPL) B2B à destination des grandes entreprises multinationales. Il s'agit du premier partenariat de ce type, qui combine l'expérience centenaire d'Allianz Trade en matière de crédit interentreprises, la technologie de pointe BNPL B2B de Two et les capacités et l'expertise de Santander CIB en matière de solutions de fonds de roulement sur mesure.

En résulte une solution qui change la donne pour le e-commerce B2B à l'échelle mondiale. Les entreprises disposent désormais d'une solution tout intégrée pour proposer instantanément à leurs acheteurs des paiements différés à la commande. Grâce à l'intégration unique d'une API délivrée par Two, Santander CIB finance le paiement anticipé des factures aux vendeurs et les conditions de crédit aux acheteurs, tandis qu'Allianz Trade protège l'ensemble de la chaîne de valeur contre le risque d'impayés (y compris le risque de crédit). Les vendeurs bénéficieront d'une prise en charge multidevises à l'échelle mondiale, ce qui réduira drastiquement leur nécessité de recourir à des modèles d'exploitation complexes faisant appel à de multiples fournisseurs de technologie, d'assurance et de crédit.

« Nous sommes très fiers de nous associer à Two et Santander CIB pour proposer une solution complète de paiement différé dédié au e-commerce B2B. Notre solution sera distribuée à l'échelle mondiale, et vise à permettre aux grandes entreprises de développer leur ventes en ligne grâce à l'octroi de paiements différés à leurs nouveaux clients comme ceux déjà existants, et de bénéficier d'un paiement immédiat et garanti, sans exposer leur trésorerie au risque d'impayés. Il s'agit d'une solution clé en main, qui combine nos trois propositions de valeur, facile à mettre en place et améliorant à la fois le chiffre d'affaires du vendeur et l'expérience utilisateur des acheteurs », explique **François Burtin, Head of e-commerce chez Allianz Trade.**

Dans ce partenariat, Marsh Espagne a agi en qualité de courtier en assurance-crédit. *« Chez Marsh Espagne, nous sommes très heureux d'être à l'avant-garde de ce type de technologies et de soutenir*

nos partenaires dans leur développement continu de solutions innovantes », ajoute **Ana Meca Diez, Head of Financial Risks and Specialties chez Marsh Espagne.**

Une combinaison parfaite entre paiement, financement et assurance

Chaque membre de ce partenariat contribue à la solution avec sa propre expertise : Two est en charge de la technologie de paiement, Santander CIB finance le paiement anticipé aux vendeurs et les conditions de crédits aux acheteurs, et Allianz Trade sécurise l'ensemble de la chaîne de valeur contre le risque d'impayés.

Membre de ce partenariat, Allianz Trade évalue les demandes de crédit instantanément grâce à son API propriétaire et à sa large et profonde base de données, qui contient des informations commerciales, financières et stratégiques sur plus de 80 millions d'entreprises dans le monde entier. Cette expertise permettra à Santander de prendre des décisions de crédit instantanées mais éclairées et justifiées par l'analyse d'Allianz Trade. L'ensemble du processus est rationalisé et déployé grâce à la technologie BNPL de Two : tout se passe en une fraction de seconde, sans que l'utilisateur final ne s'en rende compte.

« Le fait que les acheteurs aient encore à utiliser leur carte de crédit personnelle ou professionnelle entrave les transactions B2B en ligne. Permettre aux entreprises de conserver leurs habitudes de paiement (dans les 30 à 60 jours suivant l'émission des factures) dans un environnement e-commerce constitue un facteur de différenciation essentiel pour les vendeurs. Il s'agit également d'un changement de cap majeur : toutes les inquiétudes concernant le risque d'impayés sont désormais écartées, et la trésorerie des vendeurs est préservée tout au long de la transaction. De plus, cette solution est instantanée et transparente, ce qui la rend vraiment puissante et intéressante pour une entreprises qui traite d'énormes volumes de ventes dans plusieurs pays à la fois. Grâce à ce service que nous avons créé avec Allianz Trade, Two et Marsh Espagne, les grandes entreprises vont désormais pouvoir profiter du BNPL pour développer leur activité en ligne en toute sécurité et dans le monde entier », développe Ignacio Frutos Lopez, Global Head Receivables chez Santander CIB.

Cette nouvelle solution BNPL B2B permet à Santander de couvrir l'ensemble de la gamme de produits BNPL puisqu'elle complète Zinia, la solution BNPL B2C lancée par la Digital Consumer Bank de Santander et mise en œuvre avec succès en Allemagne et aux Pays-Bas l'année dernière.

Une solution qui favorisera le développement du e-commerce B2B

Allianz Trade et Two se sont déjà associés plus tôt en 2022 pour proposer une solution BNPL B2B aux PME au Royaume-Uni. Dans le même temps, Allianz Trade et Santander travaillaient déjà ensemble sur plusieurs grands projets BNPL : en effet, le segment des grandes entreprises lance actuellement de grands projets en ligne pour développer les ventes e-commerce B2B2 et améliorer les marges. Toutefois, il manque sur ce segment une technologie instantanée et fluide de paiement, qui pourrait faciliter les ventes B2B à l'échelle mondiale. C'est donc tout naturellement qu'Allianz Trade, Two et Santander ont étendu leur partenariat pour combler ce vide et répondre à ce besoin.

« Chez Two, notre priorité est de proposer des process de commande fluide aux acheteurs B2B, tout en automatisant les processus opérationnels pour les vendeurs. L'achat en entreprise n'est pas une action standardisée, mais notre solution rationalise les étapes clés du parcours (embarquement instantané, commande, souscription, distribution des facteurs, paiement, réconciliation) afin que les vendeurs puissent se concentrer sur l'essentiel, tandis que nous éliminons les points de tension que

sont les retards, l'immobilisation du fonds de roulement, le risque et le travail manuel. Nos ambitions sont mondiales, c'est pourquoi nous avons décidé d'étendre notre partenariat avec Allianz Trade en collaborant avec Santander CIB, combinant ainsi deux entreprises puissantes des secteurs de l'assurance et de la banque, afin de créer une solution unique et innovante dédiée aux grandes entreprises », conclut Stavros Tamvakakis, co-fondateur de Two.

Allianz Trade contact

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

Brunswick contact

Lambert Lorrain
+ 33 6 72 90 36 86
allianztrade@brunswickgroup.com

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.