

INFORMACJA PRASOWA

# Allianz Trade x Santander CIB x Two

## Nowe partnerstwo B2B BNPL

9 STYCZNIA 2023 r.  
PARYŻ – WARSZAWA

**Allianz Trade, Santander CIB i Two nawiązują współpracę w celu opracowania nowego rozwiązania B2B BNPL skierowanego do dużych firm międzynarodowych.**

- Unikalne i pionierskie partnerstwo między ubezpieczycielem, bankiem i firmą z sektora finansowo-technologicznego
- Rozwiązanie BNPL wspierające sprzedaż B2B online dla dużych firm

[Allianz Trade](#), światowy lider ubezpieczeń należności, [Two](#), pionierska platforma obsługi płatności typu business-to-business (B2B) w handlu elektronicznym, oraz [Santander Corporate & Investment Banking \(CIB\)](#), jeden z czołowych podmiotów sektora bankowego oferujących finansowanie handlu, nawiązały współpracę w zakresie dostarczenia pierwszego globalnego rozwiązania odroczonej płatności (Buy Now Pay Later – BNPL) B2B dla dużych firm międzynarodowych. Jest to pierwsze tego rodzaju partnerstwo. Podmioty połączyły ponad stuletnie doświadczenie Allianz Trade w obszarze ubezpieczeń należności z innowacyjną technologią B2B BNPL oferowaną przez Two oraz zdolnościami i doświadczeniem Santander CIB związanymi z indywidualnymi rozwiązaniami w zakresie kapitału obrotowego i ponad 300 mld EUR obrotów.

Efektom jest produkt zmieniający reguły gry dla globalnego handlu internetowego B2B. Korporacje mają teraz do dyspozycji kompleksowe rozwiązanie oferujące nabywcom biznesowym natychmiastowe odroczone płatności dostępne przy finalizacji transakcji. Dzięki integracji z jednym interfejsem programowania (API) obsługiwany przez Two, Santander CIB finansuje płatności z góry dla sprzedawców i kredytuje kupujących na całym świecie, podczas gdy Allianz Trade chroni cały łańcuch wartości przed ryzykiem braku płatności (w tym przed ryzykiem kredytowym). Sprzedawcy będą mieli do dyspozycji globalne wsparcie wielowalutowe, co radykalnie zmniejszy konieczność stosowania złożonych modeli operacyjnych z udziałem wielu dostawców technologii, ubezpieczeń handlowych i ubezpieczeń należności.

*„Jesteśmy bardzo dumni z połączenia sił z Two i Santander CIB w celu dostarczenia kompletnego rozwiązania w zakresie odroczonej płatności dla handlu elektronicznego B2B. Nasze rozwiązanie będzie dystrybuowane na całym świecie i ma na celu umożliwienie dużym firmom rozwój sprzedaży internetowej poprzez oferowanie obecnym i nowym klientom odroczonej płatności bez narażania się na ryzyko braku płatności, przy jednoczesnych korzyściach wynikających z natychmiastowych i gwarantowanych płatności. Jest to rozwiązanie "pod klucz", łączące najlepsze cechy naszych trzech firm, łatwe do skonfigurowania i poprawiające zarówno przychody sprzedawcy, jak i doświadczenie użytkownika”, wyjaśnia François Burtin, Globalny Dyrektor ds. Handlu Elektronicznego w Allianz Trade.*

Marsh Spain pełnił rolę brokera ubezpieczeń należności handlowych. „Jako firma Marsh Spain jesteśmy bardzo zadowoleni, że możemy być na czele tej propozycji wartości, wspierając naszych partnerów w ciągłym rozwoju innowacyjnych rozwiązań” **dodaje Ana Meca Diez, Dyrektor Działu Ryzyka Finansowego i Specjalnego w Marsh Spain.**

### **Idealne połączenie płatności – finansowania – ubezpieczenia, wspierające ekspansję dużych firm w Internecie**

Każdy z uczestników tej współpracy wnosi do rozwiązania swoją własną wiedzę: Two zajmuje się technologią obsługi płatności, Santander CIB finansuje płatność z góry dla sprzedawcy i kredyt dla kupujących, a Allianz Trade chroni cały łańcuch wartości przed ryzykiem braku płatności.

W ramach tego partnerstwa Allianz Trade błyskawicznie ocenia wnioski kredytowe poprzez swój interfejs API, korzystając z dużej i szczegółowej bazy danych, która zawiera informacje handlowe, finansowe i strategiczne dotyczące ponad 80 milionów przedsiębiorstw na całym świecie. To pomoże Santander CIB podjąć błyskawiczną decyzję o przyznaniu finansowania. Cały proces jest zoptymalizowany i skonfigurowany dzięki technologii BNPL firmy Two. Wszystko dzieje się w ułamku sekundy, a użytkownik końcowy nawet nie zdaje sobie z tego sprawy.

*„Fakt, że kupujący muszą używać osobistych lub firmowych kart kredytowych, nadal utrudnia transakcje B2B. Umożliwienie firmom utrzymania nawyków płatniczych w ciągu 30 lub 60 dni od daty wystawienia faktury, w środowisku handlu elektronicznego będzie dużym wyróżnikiem dla sprzedawców, a jednocześnie istotną zmianą w grze: wszystkie obawy związane z ryzykiem braku płatności zostają wyeliminowane, a przepływ gotówki zostaje przez cały czas zachowany. Dodatkowo, rozwiązanie to ma charakter natychmiastowy i działa bezproblemowo, co sprawia, że jest naprawdę potężnym narzędziem dla firm, które mają do czynienia z ogromnym wolumenem sprzedaży w różnych krajach. Dzięki usłudze, którą stworzyliśmy wspólnie z Allianz Trade, Two i Marsh Spain, duże korporacje będą mogły teraz korzystać z usługi BNPL, aby bezpiecznie i globalnie rozwijać swoją działalność internetową”, **dodaje Ignacio Frutos Lopez, Globalny Dyrektor ds. Należności w Banco Santander CIB.***

Nowe rozwiązanie odroczonej płatności B2B pozwala Santanderowi na pokrycie pełnego spektrum produktów BNPL, ponieważ stanowi uzupełnienie dla rozwiązania Zinia – wprowadzonego przez Cyfrowy Bank Konsumpcyjny (*Digital Consumer Bank*) Santander rozwiązania odroczonej płatności typu *business to consumer* (B2C), które w ciągu ostatniego roku z powodzeniem wdrożono w Niemczech i Niderlandach.

### **Partnerstwo, które będzie sprzyjać rozwojowi sprzedaży internetowej B2B**

Allianz Trade i Two nawiązały współpracę na początku tego roku, aby zaoferować rozwiązanie B2B BNPL dla MŚP w Wielkiej Brytanii, podczas gdy w tym samym czasie Allianz Trade i Santander pracowały nad dużymi projektami BNPL. Segment dużych przedsiębiorstw realizuje obecnie duże projekty internetowe mające na celu zwiększenie internetowej sprzedaży B2B i poprawę marż. Podmiotom tym brakuje jednak technologii natychmiastowych i płynnych płatności, ułatwiających sprzedaż B2B na poziomie globalnym. Naturalnym krokiem była decyzja podjęta przez Santander, Two oraz Allianz Trade o rozszerzeniu współpracy w celu wprowadzenia unikalnego produktu, który jest w stanie obsługiwać duże firmy globalne.

*„W firmie Two mamy obsesję na punkcie zapewnienia bezproblemowego zamawiania i kupowania dla kupujących B2B przy jednoczesnym usunięciu i zautomatyzowaniu procesów operacyjnych po stronie sprzedawców. Zakupy firmowe nie są uniwersalne, a nasz produkt powoduje ujednoczenie kluczowych etapów procesu (np. natychmiastowe wprowadzenie klienta, zamawianie, gwarantowanie, dystrybucja*

faktur, płatności, uzgodnienia), dzięki czemu sprzedawcy mogą robić to, co robią najlepiej, a my eliminujemy bólczki związane z rezygnacją z zakupu, związaniem kapitału obrotowego, ryzykiem i pracą manualną. Nasze ambicje mają charakter globalny, dlatego zdecydowaliśmy się pójść dalej w naszym partnerstwie z Allianz Trade poprzez nawiązanie współpracy z Santander CIB, co oznacza połączenie dwóch potęg w dziedzinie ubezpieczeń i bankowości dla stworzenia unikalnego i innowacyjnego rozwiązania dedykowanego dużym firmom”, kończy Stavros Tamvakakis, współzałożyciel firmy Two.

---

**Osoba kontaktowa w Allianz Trade**

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

**Osoba kontaktowa w Brunswick**

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

**Osoba kontaktowa w Allianz Trade Polska**

Grzegorz Błachnio  
601 056 830  
[grzegorz.blachnio@allianz-trade.com](mailto:grzegorz.blachnio@allianz-trade.com)

**Osoba kontaktowa w AKM multiAN PR**

Artur Niewrzedowski  
509 433 874  
[artur.niewrzedowski@multian.pl](mailto:artur.niewrzedowski@multian.pl)

---

**O Allianz Trade****Przewidujemy ryzyko handlowe i kredytowe dzisiaj, aby firmy mogły mieć pewność działania jutro**

Allianz Trade jest światowym liderem w zakresie ubezpieczeń należności handlowych i uznanym specjalistą w obszarach gwarancji ubezpieczeniowych, odzyskiwania należności, strukturyzowanego kredytu handlowego i ryzyka politycznego. Nasza sieć pozyskiwania informacji gospodarczych zapewnia możliwość analizy bieżących zmian w zakresie wypłacalności ponad 80 mln firm. Dajemy firmom pewność poprzez możliwość zawierania transakcji z zabezpieczeniem płatności. W razie nieściągalności należności wypłacamy odszkodowanie, ale najważniejsze jest to, że pomagamy im w ogóle uniknąć. Każdorazowo, gdy zapewniamy ubezpieczenie kredytu kupieckiego czy inne rozwiązania finansowe, naszym priorytetem jest zapewnienie ochrony opartej na analizie biznesowej. Jeśli jednak wydarzy się coś nieprzewidzianego, nasz rating kredytowy AA oznacza, że posiadamy zasoby, wspierane przez Allianz, które umożliwią nam wypłatę odszkodowania, pozwalającego utrzymać dalsze działanie ubezpieczonej firmy. Siedziba główna Allianz Trade mieści się w Paryżu, ale firma obecna jest w ponad 52 krajach i zatrudnia 5.500 pracowników. W 2021 roku nasze skonsolidowane obroty wyniosły 2,9 mld €, a transakcje ubezpieczone w skali globalnej wiązały się z ekspozycją na poziomie 931 mld €. Więcej informacji można znaleźć na stronie [www.allianz-trade.com](http://www.allianz-trade.com)

**O Santander****Pomagamy ludziom i firmom prosperować**

*Banco Santander* (SAN SM, STD US, BNC LN) jest wiodącym bankiem komercyjnym, założonym w 1857, posiadającym główną siedzibę w Hiszpanii. Jest obecny na 10 głównych rynkach w Europie, Ameryce Północnej i Ameryce Południowej i jest jednym z największych banków na świecie pod względem kapitalizacji rynkowej. Santander dąży do osiągnięcia pozycji najlepszej otwartej platformy usług finansowych, świadczącej usługi dla osób fizycznych, małych i średnich przedsiębiorstw, korporacji, instytucji finansowych i rządów. Celem banku jest pomaganie ludziom i firmom w efektywnym funkcjonowaniu w prosty, indywidualny i uczciwy sposób. Santander buduje bardziej odpowiedzialny bank i podjął szereg zobowiązań wspierających ten cel, między innymi pozyskanie 220 miliardów EUR w ramach

zielonego finansowania w latach 2019-2030, a także wzmocnienie finansowe ponad 10 milionów osób do 2025 roku. Na koniec trzeciego kwartału 2022 roku Banco Santander miał 1,2 biliona euro łącznych środków, 159 milionów klientów, z czego 27 milionów to klienci lojalni, a 50 milionów to klienci cyfrowi, 9.100 oddziałów i 203.000 pracowników. *Santander Corporate & Investment Banking (Bankowość Korporacyjna i Inwestycyjna Santander – Santander CIB)* jest globalną dywizją Santander, która wspiera klientów korporacyjnych i instytucjonalnych, oferując usługi dostosowane do ich potrzeb oraz produkty hurtowe o wartości dodanej, dostosowane do ich złożoności i zaawansowania, a także do standardów odpowiedzialnej bankowości, co przyczynia się do rozwoju społeczeństwa. Więcej informacji można znaleźć na stronie <https://www.santander cib.com/>

### O firmie Two

#### **Pomagamy firmom sprzedawać więcej klientom b2b, bez zawiłości operacyjnych i ryzyka oszustw kredytowych**

Firma Two usprawnia sprzedaż między przedsiębiorstwami (b-commerce), umożliwiając sprzedawcom oferowanie klientom biznesowym rozwiązań w zakresie płatności przy kasie z natychmiastową akceptacją. Misją Two jest przyczynienie się do powstania dziesiątek milionów nowych miejsc pracy poprzez przyspieszenie procesu płatności i wspieranie milionów firm w otrzymywaniu natychmiastowych płatności, tak aby nie musiały już czekać na zapłatę za dostarczone towary i usługi.

---

### OŚWIADCZENIA DOTYCZĄCE PRZYSZŁOŚCI

Niniejszy dokument zawiera oświadczenia dotyczące przyszłości, takie jak prognozy czy przewidywania, które opierają się na bieżących poglądach i założeniach kierownictwa i które podlegają znanym i nieznanym ryzykom i niepewnościom. Rzeczywiste wyniki, dane czy zdarzenia mogą odbiegać znacząco od przewidywanych czy domniemywanych w takich oświadczeniach prognostycznych.

Różnice mogą wynikać ze zmian czynników, między innymi: (i) ogólnej sytuacji gospodarczej i konkurencyjnej w kluczowej działalności i na kluczowych rynkach Allianz, (ii) wyników na rynkach finansowych (szczególnie w zakresie zmienności, płynności, zdarzeń kredytowych), (iii) częstotliwości i wagi zdarzeń szkodowych, w tym w odniesieniu do szkód wynikających z katastrof naturalnych, a także zmian w kosztach szkód, (iv) trendów poziomów umieralności i zachorowalności, (v) poziomu odporności, (vi) poziomu braku płatności - szczególnie w segmencie bankowości, (vii) poziomu stóp procentowych, (viii) kursów walutowych, szczególnie EUR/USD, (ix) przepisów prawnych i regulacji, szczególnie podatkowych, (x) wpływu przejęć, w tym kwestii związanych z integracją i reorganizacją oraz (xi) ogólnych warunków konkurencyjnych w zakresie lokalnym, regionalnym, krajowym i/lub globalnym. Wiele z tych czynników może cechować się zwiększonym prawdopodobieństwem wystąpienia lub wyższą wagą skutków ich wystąpienia w przypadku wystąpienia ataków terrorystycznych i ich konsekwencji.