

Produktblatt

Bankkonto-/Onboarding-Ready-Kit

Pragmatische Unterstützung für erfolgreiches Partner-Onboarding bei Banken/EMIs/PSPs

Management Summary

Problem

FinTechs und kleinere Finanzunternehmen stehen im Rahmen des Onboardings bei regulierten Zahlungs- oder Bankpartnern häufig vor operativen und organisatorischen Anforderungen, die über eine rein regulatorische Einordnung hinausgehen. Unklare Zuständigkeiten, nicht abgestimmte Prozesse oder uneinheitliche Darstellungen gegenüber Banken und EMIs führen dabei regelmäßig zu Rückfragen, Verzögerungen oder zusätzlichen Iterationsschleifen im Onboarding.

Lösung

Das Bankkonto-/Onboarding-Ready-Kit schafft eine strukturierte Grundlage für das initiale Konto- und Partner-Onboarding. Das Modul bereitet zentrale organisatorische, prozessuale und regulatorische Mindestanforderungen konsistent auf und übersetzt diese in eine Form, die typischen Erwartungen von Banken und vergleichbaren Partnern entspricht. Ziel ist es, eine belastbare Ausgangsbasis für Onboarding-Gespräche zu schaffen, ohne ein vollumfängliches Compliance-Setup vorwegzunehmen.

Key Benefits

- Reduktion von Rückfragen und Iterationsschleifen im Konto- und Partner-Onboarding
- Erhöhte Klarheit und Konsistenz in der Außendarstellung gegenüber Banken und EMIs
- Strukturierte Vorbereitung auf Onboarding-Gespräche ohne Vorgriff auf Voll-Compliance
- Beschleunigte operative Handlungsfähigkeit nach Kontoeröffnung



Zielgruppe

Das Bankkonto-/Onboarding-Ready-Kit richtet sich an FinTechs und kleinere Finanzunternehmen, die für ihr Geschäftsmodell eine strukturierte und anschlussfähige Aufstellung für Konto- oder Partnerbeziehungen benötigen.

Adressiert werden Unternehmen, die sich in einer frühen Betriebs- oder Wachstumsphase befinden und ihr Konto- und Partner-Setup professionell vorbereiten möchten.

Typische Anlässe

Das Modul wird eingesetzt, wenn ein erstes Konto-Onboarding ansteht, bestehende Partnerbeziehungen erweitert werden sollen oder neue Zahlungs- oder Produktfunktionen vorbereitet werden. Häufige Auslöser sind konkrete Rückmeldungen von Banken oder EMIs, dass für eine erfolgreiche Anbindung eine klarere operative und organisatorische Struktur erwartet wird.

Was Sie am Ende erhalten (Ergebnis)

Nach Abschluss des Bankkonto-/Onboarding-Ready-Kits verfügen Sie über eine konsistent aufbereitete Onboarding-Grundlage, die zentrale organisatorische, prozessuale und regulatorische Anforderungen strukturiert darstellt. Die Ergebnisse sind darauf ausgelegt, typische Fragestellungen im Konto- und Partner-Onboarding nachvollziehbar und einheitlich zu adressieren.

Ergebnisse in der Version Basis

Die Version Basis umfasst die strukturierte Beschreibung der wesentlichen Onboarding-relevanten Inhalte. Dazu zählen grundlegende Prozessdarstellungen, Rollen-

und Zuständigkeitslogiken sowie eine konsistente Darstellung zentraler regulatorischer und operativer Rahmenbedingungen, die im frühen Konto- und Partner-Onboarding typischerweise abgefragt werden.

Zusätzliche Ergebnisse in der Version Plus

Die Version Plus erweitert die Basis-Ergebnisse um zusätzliche inhaltliche Präzisierungen, die bei komplexeren Onboarding-Konstellationen oder erhöhten Partneranforderungen relevant sind. Der Fokus liegt auf einer weitergehenden Klärstellung einzelner Inhalte, ohne die Grundlogik des Moduls zu verändern.

Leistungsumfang^{1, 2}: Basis vs. Plus

Bereich	Basis	Plus
Kern-Dokumente • AML/CTF Policy (Geldwäscheprävention) • KYC/KYB-Prozessbeschreibung (Onboarding & laufende Prüfungen) • Produkt- und kundenbezogene Risikoanalyse • Beschreibung der Compliance-Organisation (Rollen & Verantwortlichkeiten) • Sanktions- und PEP-Screening-Konzept (Grundlogik)	✓	✓
Erweiterte Nachweise • Transaction-Monitoring-Grundkonzept (insb. bei Auslagerung) • Datenschutz-Basiselemente (z. B. TOMs, DPA/AVV – überblicksartig) • Incident- und Complaint-Handling (Prozessbeschreibung) • Outsourcing-Übersicht/Register • Grundlogik zur „Source of Funds/Source of Wealth“ nach Kundentyp	⊗	✓
Unterstützung bei Onboarding-Fragebögen	✓	✓
„Compliance Storyline“ (Entwicklung einer konsistenten, risikoorientierten Argumentationslinie zur Darstellung des Geschäftsmodells)	✓	✓
Gesprächsvorbereitung (Mock-Interview/strukturierte Vorbereitung auf Partnergespräche)	⊗	✓
Qualitätssicherung (Submission Readiness Check/Red-Flag-Review vor Einreichung)	⊗	✓

1. Hinweis: Der Leistungsumfang umfasst die Erstellung/Anpassung der vereinbarten Lieferobjekte sowie die projektbezogene Unterstützung im Partner-Onboarding. Nicht Bestandteil sind Tool-/IT-Implementierungen, rechtliche Einzelfallprüfung bzw. Rechtsberatung, die Erstellung/Begleitung eines Lizenzantrags sowie der laufende Compliance-Betrieb (Managed Service).
2. Hinweis: Die finale Entscheidung über Kontoeröffnung bzw. Partner-Onboarding liegt bei der jeweiligen Bank/EMI/PSP und hängt von deren internen Anforderungen und Risikobewertung ab.

Vorgehensmodell & Timeline

Das Vorgehen im Rahmen des Bankkonto-/Onboarding-Ready-Kits ist standardisiert und pragmatisch aufgebaut. Ziel ist es, innerhalb eines klar definierten Zeitraums ein Ergebnis zu liefern, das den typischen Anforderungen von Banken, EMIs und PSPs für das Partner-Onboarding entspricht.

Phase 1



Kickoff & Scope (ca. 60–90 Minuten)

Im Rahmen eines strukturierten Kick-off-Termins erfassen wir gemeinsam Ihr Geschäftsmodell, die relevanten Kundensegmente, Länder sowie Zahlungs- und Geldflüsse. Zudem stimmen wir das Zielbild des Onboardings (z.B. Geschäftskonto, EMI-/PSP-Anbindung) sowie die zugrunde liegenden Partneranforderungen ab.

Phase 2



Risikoaufnahme & Readiness Check

Auf Basis der in der Phase 1 erhobenen Informationen nehmen wir eine strukturierte, risikoorientierte Einordnung Ihres Geschäftsmodells vor. Dabei identifizieren wir die für das Partner-Onboarding relevanten Risikoaspekte und leiten daraus die erforderlichen Nachweise und Dokumentationsinhalte ab.

Phase 3



Dokumentenerstellung & Anpassung

In dieser Phase erstellen bzw. konsolidieren wir das vereinbarte Dokumentenpaket auf Basis bewährter Templates und passen es auf Ihr Geschäftsmodell an. Parallel entwickeln wir eine konsistente Compliance-Storyline zur strukturierten Beantwortung typischer Onboarding-Fragen.

Phase 4



Onboarding-Support & Übergabe

Abschließend unterstützen wir Sie bei der Bearbeitung von Onboarding-Fragebögen, bereiten Sie auf typische Rückfragen vor und übergeben das vollständige Unterlagenpaket.

Optional – je nach gewählter Version – erfolgt eine zusätzliche Qualitätssicherung (z. B. Submission Readiness Check) oder eine strukturierte Gesprächsvorbereitung für Partnertermine.

Zeitlicher Rahmen

- Basis: typischerweise 5–10 Arbeitstage
- Plus: typischerweise 10–15 Arbeitstage

Der konkrete Zeitrahmen hängt vom Geschäftsmodell, dem Länderfokus sowie dem Umfang der erforderlichen Nachweise ab und wird zu Projektstart abgestimmt.

Was wir von Ihnen benötigen (Input/Voraussetzungen)

Für die Umsetzung des Bankkonto-/Onboarding-Ready-Kits benötigen wir zu Projektstart eine strukturierte Grundlagnerhebung zu Ihrem Geschäftsmodell und den geplanten Partneranforderungen. Der erforderliche Input ist bewusst pragmatisch gehalten – vorhandene Unterlagen werden genutzt, fehlende Inhalte können im Rahmen des Moduls gemeinsam erarbeitet werden.

Typischerweise benötigen wir

- Kurzbeschreibung Ihres Geschäftsmodells (Produkt, Wertschöpfung, Rolle im Zahlungsfluss)
- Zielkundensegmente und Länderfokus (B2B/B2C, Regionen, geplante Expansion)
- Zahlungs- und Geldflussübersicht (eine Skizze oder ein bestehendes Prozessdiagramm ist ausreichend)
- Vorhandene Unterlagen und Onboarding-Fragebögen (z. B. Policies, Partneranforderungen, bereits gestellte Rückfragen)
- Übersicht genutzter Tools und Dienstleister (z. B. KYC/KYB, Screening, PSP/EMI, Compliance-/Backoffice-Provider)

Auf dieser Basis stimmen wir die erforderlichen Lieferobjekte gezielt auf Ihre Partneranforderungen ab und strukturieren die Umsetzung so, dass unnötige Iterationen vermieden werden.

Preismodell

Das Bankkonto-/Onboarding-Ready-Kit wird als Festpreis-Paket angeboten (Version Basis bzw. Plus). Der konkrete Umfang wird zu Projektstart kurz abgestimmt und anschließend transparent und verbindlich angeboten. Das Modul ist bewusst als überschaubares Einstiegspaket konzipiert und eignet sich auch für frühe Phasen ohne bestehende Compliance-Strukturen.

Starttermin/Verfügbarkeit: Nach Vereinbarung, in der Regel kurzfristig möglich.

Hinweis: Der Festpreis richtet sich nach Komplexität des Geschäftsmodells, Länderfokus sowie dem erforderlichen Dokumentationsumfang und den Partneranforderungen.



Nächster Schritt

Gerne besprechen wir in einem 30-minütigen Erstgespräch, ob das Bankkonto-/Onboarding-Ready-Kit für Ihren Anwendungsfall passt und welches Paket (Basis/Plus) den größten Mehrwert bietet. Im Erstgespräch klären wir Scope, Timeline und die erwarteten Partneranforderungen. Anschließend erhalten Sie kurzfristig ein Festpreisangebot. Bei Beauftragung kann der Kickoff in der Regel kurzfristig erfolgen.

Kontakt



Emanuel Gedeon

Executive Partner
msg for banking ag
Emanuel.Gedeon@msg.group