EMAS

SOLUTIONS

PRAXIS-GUIDE

Ihr eigenes Finanzprodukt starten.

Konto, Karte, App und Edelmetalle unter Ihrer Marke - als Managed Service. Dieser Guide zeigt, wie White-Label-Finanzprodukte funktionieren, wann sie sich lohnen und wie Sie in Wochen statt Monaten live gehen.

€50 Mio+
Fiat über die Apps abgewickelt

€15 Mio+
Edelmetallhandel seit 2025

3
Marken live & in Umsetzung

GRUNDLAGEN

Was ist ein White-Label-Finanzprodukt?

Ein White-Label-Finanzprodukt ist eine fertige Finanz-Infrastruktur - Konten, IBANs, Zahlungen, Karten, App und Back-Office - die unter **Ihrer** Marke läuft, aber von einem Anbieter betrieben und reguliert wird. Ihre Kunden sehen Ihr Logo, Ihre Farben, Ihre Domain. Den Betrieb, die Technik und die Regulatorik übernimmt der Anbieter im Hintergrund.

Der Fachbegriff dafür ist **Embedded Finance**: Finanzdienstleistungen werden direkt in Ihr bestehendes Geschäft eingebettet, statt dass Ihre Kunden zu einer fremden Bank wechseln müssen.

EINORDNUNG

Für wen lohnt sich das?

Edelmetallhändler

Aus einem Shop wird eine App: 24/7-Handel, Sparpläne, digitale Metallbestände und wiederkehrende Einnahmen - mit Push-Notifications statt Öffnungszeiten.

Fintechs & EMIs

Einzelne Bausteine per API oder eine komplett gebrandete App auf fertiger, regulierter Infrastruktur - ohne alles selbst zu bauen.

Plattformen & Marktplätze

Der Geldfluss läuft über Sie: virtuelle IBANs, Auszahlungen und automatische Reconciliation - per API eingebettet, ohne eigene Banklizenz.

Firmenkunden-Anbieter

IBANs, virtuelle & physische Karten, Limits und Wallets als eigenes Angebot für Geschäftskunden.

DIE ENTSCHEIDUNG

Selbst aufbauen oder Managed Service?

Ein eigenes Finanzprodukt von Grund auf zu bauen bedeutet: eigene Lizenz, eigenes Compliance-Team, eigene Entwicklung, eigene Partner-Verträge. Das kostet Zeit und Kapital, bevor der erste Kunde da ist. Der Managed-Service-Weg verlagert diese Last auf den Anbieter.

	IM ALLEINGANG	MIT MANAGED SERVICE
Time-to-Market	12-18 Monate	**Live in Wochen**
Lizenz & Regulatorik	Eigene EMI-Lizenz beantragen	**Über reguliertes Partnerinstitut - inklusive**
Compliance (KYC/KYB/AML)	Eigenes Team aufbauen	**Inklusive, betrieben**
App & Technik	Selbst entwickeln	**Fertige Plattform, nur gebrandet**
Konto, Karten & Rails	Einzeln verhandeln & integrieren	**IBAN, Visa & Mastercard vorintegriert**
Betrieb & Support	24/7 selbst stemmen	**1st & 2nd Level inklusive**
Ihr Aufwand	20+ Spezialisten & hohe Vorabkosten	**Marke & Vertrieb - den Rest betreibt der Anbieter**

Faustregel: Wenn Ihr Kern-Geschäft nicht „Bank bauen", sondern Ihre Marke, Ihre Kunden und Ihr Markt ist, spart der Managed-Service-Weg Monate und Sechsstellig aufwärts an Vorabinvestition.

UMFANG

Die Bausteine eines Programms

Konto & IBAN

Eigene IBANs für Privat- und Firmenkunden, SEPA & SWIFT, Wallets und Limits.

Karten

Virtuelle und physische Visa-/Mastercard-Karten über reguliertes Issuing, Apple Pay & Google Pay, Status & Limits.

App unter Ihrer Marke

iOS & Android mit Ihrem Logo, Ihren Farben, Ihrer Domain - App-Icon, Splash und Karte inklusive.

Edelmetalle

Gold, Silber, Platin, Palladium: digitale Bestände, Sparpläne, versicherte Verwahrung über spezialisierte Partner.

Compliance

KYC, KYB, AML, Transaktionsüberwachung - betrieben über das Partnerinstitut und spezialisierte Dienstleister.

Admin & API

Browser-basiertes Back-Office in Ihrem Branding: Betrieb, Support, Compliance, Pricing, Finance - plus API für Ihre Systeme.

WAS IHR COMPLIANCE-TEAM PRÜFT

Regulatorik & Sicherheit - vorab klären

Diese Punkte sollten Sie früh mit dem Anbieter durchgehen, damit Ihr Rechts- und Compliance-Team mitgehen kann:

- **Lizenz & Rolle:** Wer ist das regulierte Partnerinstitut, welche Lizenz, welche Aufsichtsbehörde - und bleibt der Anbieter Software-Lieferant (keine Gegenpartei)?
- **Datenstandort:** In welcher Region laufen die Daten, bleibt alles im gewünschten Rechtsraum, gibt es eine eigene Instanz je Programm?
- **Sicherheit:** PCI-DSS-Controls, Verschlüsselung in Transit & at Rest, 3D-Secure, rollenbasierte Zugriffe, Audit-Trail je Transaktion.
- **Compliance-Tiefe:** Wie laufen KYC/KYB/AML, wer trägt die Verantwortung, wie wird überwacht?
- **Eigentum & Exit:** Marke, Preis und Kundenbeziehung gehören Ihnen - und es gibt einen Exit-/Portabilitätsplan (DORA-orientiert).

Ein seriöser Anbieter beantwortet diese Fragen konkret und schriftlich - inklusive NDA vor den Detailfragen.

DER WEG

In vier Schritten live

1. **Discovery & Technical Deep Dive**
   Architektur, Integration, Datenstandort und regulatorisches Modell mit Ihrem CTO-/Security-Team klären.

2. **Branding & Konfiguration**
   Logo, Farben, Domain, Produktumfang und Pricing werden konfiguriert - die App wird zu Ihrer App.

3. **Integration & Live-Demo**
   Anbindung an Ihre Systeme per API, Live-Demo mit Ihrem Branding - Ihr Team sieht das Produkt echt, statt darüber zu lesen.

4. **Go-Live & Betrieb**
   Start unter Ihrer Marke. Betrieb, Updates und 1st-/2nd-Level-Support laufen im Hintergrund weiter.

CHECKLISTE

Fragen vor dem Start

- ☐ Welche Zielgruppe und welchen Markt starten wir zuerst?
- ☐ Welche Bausteine brauchen wir am Anfang (Konto, Karte, Metalle, nur App)?
- ☐ Wie sieht das kommerzielle Modell aus (Plattform-Lizenz + Revenue-Share)?
- ☐ Welche regulatorischen Anforderungen gelten in unserem Markt?
- ☐ Wie messen wir Erfolg - und wie sieht der Exit-Plan aus?

NÄCHSTER SCHRITT

Von Gespräch zu Go-Live mit Ihrer Marke.

Wenn Sie prüfen wollen, wie ein eigenes Finanzprodukt für Ihr Geschäft aussehen könnte, ist der schnellste Weg ein kurzes, unverbindliches Erstgespräch. Darin klären wir Produktumfang, Markt, regulatorisches Modell und den sinnvollsten Integrationsweg.

Kostenloses Erstgespräch anfragen

Unverbindlich · Antwort meist innerhalb weniger Stunden · NDA auf Wunsch.

emassolutions.eu → Demo anfragen

Dieser Guide dient der Information und ist keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung. Der konkrete regulatorische Aufbau wird pro Markt und Programm individuell strukturiert.