Client Use Case: Yapeal

Wie ein automatisierter KYC-Prozess zu einem einfachen und kundenorientierten Onboarding beitragen kann

Wir wollten von unserem Kunden Yapeal wissen, weshalb für ein Fintech wie Yapeal die eKYC Lösung ideal für einen standardisiertes und einfaches Kunden Onboarding ist.

Erfahren Sie in diesem Use Case von Christian Meier und Andy Waar mehr dazu, wie sie ihren Compliance-Prozess mit der API Anbindung an unsere KYC Toolbox automatisieren konnten.

YAPEAL

Wer ist Yapeal?

Yapeal ist mehr als nur ein Finanzinstitut. Yapeal ist eine Community. Das Team von Yapeal hat sich zum Ziel gesetzt, einen möglichst guten Service zu bieten und richtet ihre Finanzdienstleistungen auf die Kundenbedürfnisse aus. Mit einer schlanken und nutzerfreundlichen IT Infrastruktur und starken Partnern macht Yapeal den Umgang mit Geld einfach.

Yapeal hat als erstes Finanzinstitut in der Schweiz die Fintech-FINMA-Lizenz erhalten. Diese erlaubt es ihnen Finanzdienstleistung anzubieten. Da die Fristentransformation bei dieser Lizenz ausgeschlossen ist, profitieren Sie als Kunde von einem schlanken Betrieb und tieferen Risiken, weil Yapeal nicht mit den Kundengeldern arbeiten kann. Daher gilt: Ihr Geld bleibt zu jeder Zeit bei Ihnen und wird nur durch Sie verwaltet.

Christian Meier
CIO bei Yapeal

Christian Meier verknüpft Business mit IT. Sein Ziel ist es, mit einer benutzer-orientierten IT Infrastruktur beste IT Lösungen zu bieten.

Andy Waar
CMO bei Yapeal

Andy Waar schafft es mit einer authentischen Kommunikation und Digital Marketing die Werte von Yapeal nach Aussen zu tragen.

Wie funktioniert das Kunden Onboarding bei Yapeal?

Bei Yapeal durchläuft ein Kunde einen mehrstufigen Onboarding Prozess, der wie folgt gegliedert ist:

1. Erste Identifikation über YAPEAL Shield App
2. KYC Überprüfung der persönlichen Daten
3. Bestätigung mittels Transaktion von einem Kundenkonto

Als Finanzinstitut muss Yapeal die Kunden identifizieren und auf mögliche Risiken überprüfen. Herr Meier betont, dass die Eröffnung eines Kontos viel einfacher ist, als beispielsweise bei einer Bank. „Unsere Kunden profitieren von einer kompletten Online Identifikation inklusive Ausweis-Scan und 3D-Selfie. Somit müssen sie sich nicht an Öffnungszeiten halten und können ihr Onboarding zu jederzeit, von überall aus unkompliziert am Handy abschliessen."

Wie überprüft Yapeal Kunden auf mögliche Risiken?

Nachdem sich ein Kunde mittels Ausweis-Scan und 3D-Selfie identifiziert und registriert hat, leitet das System die Daten für einen KYC Risk Check an die Datenbank von KYC Spider weiter.

> ***„Die KYC Überprüfung unserer Kunden haben wir mit KYC Spider vollumfänglich in unseren Onboaring-Prozess integriert."***
>
> *- Christian Meier, CIO bei Yapeal -*

Die KYC Toolbox prüft dann automatisch, ob ein erhöhtes Risiko besteht und generiert einen KYC Report mit der Risikoeinschätzung. Dieser wird dann wieder in das System von Yapeal integriert, wo ein Compliance Manager den Report prüft und den Entscheid darüber trifft, ob der Kunde akzeptiert werden kann, oder nicht.

Wie werden Kunden überprüft, ge-screent?

Herr Meier erklärt den Ongoing Monitoring Prozess: „Wir überprüfen unsere Kunden mindestens halbjährlich. Je nach Risikokategorie und Transaktionsverhalten veranlasst unser System automatisch weitere Überprüfungen. So überprüfen wir Kunden mit hohem Risiko generell alle 30 Tage und Kunden mit mittlerem Risiko alle 90 Tage."

Weshalb setzen Sie auf KYC Spider, als Partner im Bereich der Due Diligence?

Andy Waar erklärt, dass Kollaboration bei Yapeal gross geschrieben werde und dass Yapeal sehr agil und nah am Kunden sei. "Unsere ‚Yapsters' bilden eine aktive Community und liefern stetiges Feedback, welches wir auch in den internen Prozess einbeziehen. Darum benötigen wir auch Experten wie KYC Spider, welche agil sind und bereit sind die Prozesse für eine optimales Nutzererlebnis weiterzuentwickeln.

> ***„Für Spezialkompetenzen, wie für KYC Checks setzen wir gerne auf agile Partner mit den modernsten und schnellsten Lösungen."***
> *- Andy Waar, CMO bei Yapeal -*

Dabei fügt Herr Meier an, dass Partner heute insbesondere gute Schnittstellen anbieten müssen und sich schnell bewegen können sollten, um im Markt stets die beste Lösung anbieten zu können.

> ***„An KYC Spider schätzen wir insbesondere die hohe Flexibilität und die Möglichkeit sich schnell zu justieren."***
>
> *- Christian Meier, CIO bei Yapeal -*