



Neue White Label Vertriebsplattform für traditionelle und digitale Assets

21finance bietet Banken und Finanzintermediären ab sofort eine einzigartige Plattformlösung für den digitalen Vertrieb von traditionellen und digitalen Assets.

Neben traditionellen Produktklassen wie Aktien, Anleihen, Zertifikaten und Fonds, sind es auch digitale Assets wie tokenisierte Wertpapiere und Kryptowährungen, die auf dem eigenen Marktplatz angeboten und gezeichnet werden können.

Max J. Heinzle, CEO von 21finance, erklärt:



Neue Chancen für digitalen Vertrieb weltweit

Mehrere internationale Banken und Finanzdienstleister haben sich bereits für die Lösung des Fintechs entschieden. Partnerschaften mit führenden Kernbankensystem-Anbietern werden in Kürze bekannt gegeben. Durch die hohen Investitionen in die Softwareentwicklung wird das Produkt- und Serviceangebot fortlaufend weiterentwickelt.

Das Unternehmen setzt dabei auf das Feedback der Geschäftskunden und der Investoren-Community, um viel über den Markt zu erfahren. Für das Unternehmen hat das höchste Priorität.

Erweiterte Funktionen wie die Eröffnung von Konten, Depots und Wallets im Zuge des Onboardings oder das Handeln und die Verwahrung von Kryptowährungen und digitalen Assets ermöglicht [21finance](#) seinen Kunden bereits.

Zusätzlich sind zahlreiche integrierbare Bankdienstleistungen in der MaaS-Lösung verfügbar. Auf area2invest, dem Marktplatz der 21finance, wird sichergestellt, dass neue Funktionen auf die Bedürfnisse von Investoren und Emittenten in ganz Europa zugeschnitten sind.

Einen wesentlichen Entwicklungsschritt geht das Unternehmen mit dem Netzwerk 21connect, das die einzelnen Plattformen und deren Produkte auf Kundenwunsch vernetzt – und damit europaweit neue Chancen im digitalen Vertrieb schafft. Der Zugang zu den Anlegern mehrerer Plattformen erhöht die Platzierungsreichweite und somit auch die Platzierungswahrscheinlichkeit.

Ständige Weiterentwicklung der Plattform

Das Service-Team der 21finance verwaltet die Plattform vollständig für die Kunden und entwickelt sie regulatorisch konform weiter. Die technische Anbindung mit internationalen Bankenpartnern sowie die Modularität der Plattform

ermöglichen eine schnelle und individuelle Integration in die vom Kunden bestehende Infrastruktur und Corporate Identity.



Marketplace as a Service zusammengefasst:

- Von Finanzbehörden regulierte Prozesse inklusive Anlegerkategorisierung nach MiFID II in professionelle und nicht-professionelle Investoren
- Integration in die vom Kunden bestehende Infrastruktur und Corporate Identity durch agil entwickeltes Front- und Backend mit API-First-Ansatz
- Schnelle und rentable Implementierung durch die vollständige Verwaltung inklusive Schnittstellen-Entwicklung, Produkthanlage und Endkunden-Support
- Komplettierung des Service-Angebots durch ein weitreichendes Partnernetzwerk mit Schnittstellen zu Zahlstellen, Verwahrstellen und Identity-Service-Providern

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4921830/neue-white-label-vertriebsplattform-fuer-traditionelle-und-digitale-assets/>