



© 19 Oktober 2021, 12:20 (CEST)

Maarten Slendebroek wird Vorsitzender des Advisory Boards der Berliner WealthTech-Plattform Elinvar

„Maarten Slendebroek vereint herausragende, internationale Expertise in der Vermögensanlage mit der praktischen Erfahrung eines erfolgreichen Fintech-Investors. Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit und sind davon überzeugt, dass wir von seiner Erfahrung optimal profitieren können, um weiter zu wachsen“, sagt Chris Bartz, CEO & Co-Founder von Elinvar.

Mit 35 Jahren Erfahrung in der Vermögensanlage und in der Finanzindustrie verfügt Maarten Slendebroek, der auch Vorsitzender des Aufsichtsrats des niederländischen Vermögensverwalters Robeco ist, über herausragende Branchenkenntnis. Zwischen 2014 und 2019 war er Chief Executive von Jupiter Fund Management plc. Zuvor war Slendebroek mehr als 18 Jahre in leitender Position bei BlackRock beziehungsweise Vorgängerunternehmen tätig, unter anderem als Mitglied des BlackRock EMEA ExCo.

Während seiner Zeit bei BlackRock leitete er die EMEA-Einführung von Aladdin, BlackRocks Financial Enterprise Operating System, und erlebte aus erster Hand, welches Potenzial Technologie hat, um Unternehmen grundlegend zu verändern. „Die Kombination von Fachwissen und moderner Technologie schafft neue Werkzeuge für die Branche der Vermögensanlage, die eine schnellere und genauere Abwicklung ermöglichen. Das digitale Geschäftsmodell von Elinvar führt zu einer stärkeren Individualisierung und einer eindeutigen Wertsteigerung für die Kunden. Elinvars WealthTech-Plattform ermöglicht die Transformation von Geschäftsmodellen mit hohem Wertschöpfungspotenzial, und ich freue mich, das Unternehmen in einer spannenden Phase seiner Entwicklung zu unterstützen.“

Elinvar bietet die WealthTech Platform as a Service für Geschäftsmodelle im Bereich der Vermögensanlage, die das gesamte Ökosystem vernetzt. Die multimandantenfähige Plattform bietet Service-Pakete für Kernprozesse wie Kundenmanagement, Unterstützung in der persönlichen Beratung und Portfoliomanagement sowie den Anschluss von Drittdienstleistern, bspw. depotführende Banken, Marktdaten- oder KYC-Anbieter. Mit diesem vollumfänglichen Ansatz bietet Elinvar seinen Partnern die einzigartige Möglichkeit, effizient neue Geschäftsmodelle umzusetzen, neue Wertschöpfungsketten zu erschließen und die Wertschöpfung für alle Beteiligten zu maximieren.

ÜBER ELINVAR

Elinvar bietet eine WealthTech Platform as a Service für Geschäftsmodelle im Bereich der Vermögensanlage. Die multimandantenfähige Plattform bietet Service-Pakete für Kernprozesse wie Kundenmanagement, Online-Abschlussstrecke, Unterstützung in der persönlichen Beratung, Portfoliomanagement, Reporting, Rechnungsstellung, online Kundenzugang und Kommunikation sowie den Anschluss von Drittdienstleistern, bspw. depotführende Banken, Marktdaten- oder KYC-Anbieter. Elinvars Partner profitieren von der Kombination führender Technologien und dem optimalen regulatorischen Setup, das Elinvar durch die entsprechenden BaFin-Lizenzen bietet. Mit diesem vollumfänglichen Ansatz bietet Elinvar seinen Partnern die einzigartige Möglichkeit, effizient neue Geschäftsmodelle umzusetzen, neue Wertschöpfungsketten zu erschließen und ihre Kosten zu optimieren. Indem alle Partner im Ökosystem ihre Kernkompetenzen kombinieren, generieren sie gemeinsam den maximalen Kundennutzen. Die besten Lösungen entstehen in Partnerschaft.

Elinvar is a WealthTech Platform as a Service, enabling asset & wealth managers to digitalize their business models. The multi-tenant platform offers service packages for core processes like client relationship management, online acquisition & coverage, onsite advisory support, portfolio management, reporting, invoicing, online client access and communication as well as third party connections, e.g. to custodian banks, market data or KYC providers. Elinvar's partners profit from the combination of leading technology and the optimal regulatory setup as Elinvar holds all necessary BaFin licenses. With this comprehensive approach, Elinvar creates the unique opportunity for its partners to execute new business models, to access new value chains and to optimize their costs. As all partners in the ecosystem combine their core competencies, together they generate maximum customer value. The best solutions arise through partnership.

Elinvar