

IM DIENSTE DES MENSCHEN



3. MAI 2019

Die Partner Bank verzichtet auf Kundenfilialen, setzt einen Schwerpunkt auf digitale Produkte und will vermehrt mit Fintechs kooperieren. Dabei möchte sie vor allem eines: den Menschen die besten Finanzprodukte bieten.

Das Ambiente der Bank mit Sitz in Linz kann sich sehen lassen: Im Besprechungsraum erhebt sich in der Mitte ein lang gezogener Holztisch, seitlich davon hängen stilvolle Bilder an der Wand. Der Vorraum besticht durch seine gänzlich vergoldete Wand, darauf steht mit großen Buchstaben geschrieben: [Partner Bank](#).

Der Fokus der Vorsorgebank liegt auf einem Portfolio aus Anleihen, Aktien, Fonds sowie ETFs, Tagesgeld und physischem Gold. Denn eines wird bereits nach wenigen Minuten im Interview mit den beiden Vorständen, Elham Ettehadieh und Andreas Fellner, klar: Das Hauptaugenmerk liegt auf dem Menschen. „Der Grundgedanke bei der Gründung war, eine Bank für die wirtschaftliche Entwicklung der Menschen zu sein. Denn es ist wichtig, dass man etwas für seine langfristige wirtschaftliche Entwicklung zur Seite legt, um später genügend Geld zur Verfügung zu haben“, sagt Ettehadieh, die 2006 als Assistentin in der Vertriebssteuerung zur Bank kam. 2013 wurde sie – nach Stationen in der Wertpapier- sowie Marketing- und Produktentwicklungsabteilung – in den Vorstand berufen.

Auf fünf Stockwerken arbeiten am Sitz der Partner Bank in der Linzer Innenstadt 45 Beschäftigte, fast 20 in der IT. Einzig Kunden, die an Schaltern auf ihre Beratung warten, sieht man hier keine. Die Bank verzichtet auf ein Filialnetz, die Beratung der Kunden erfolgt überwiegend in Kooperation mit selbstständigen Finanzdienstleistern in Österreich, Deutschland, Ungarn, Tschechien, Slowenien und der Slowakei. „Wenn man Filialen aufbaut, sind die Fixkosten gleich zu Beginn enorm hoch. Außerdem bauen diese eine Distanz zum Kunden auf. Mit den selbstständigen Finanzdienstleistern ist man genau dort, wo der Kunde ist – und wir sind nicht an Öffnungszeiten gebunden“, so Ettehadieh.



Elham Ettehadieh

... ist seit 2006 bei der Partner Bank, 2013 wurde sie in den Vorstand berufen.

Andreas Fellner

... übernahm 1998 die IT-Verantwortung bei der Partner Bank, seit 2005 ist er im Vorstand.

Derzeit arbeiten rund 400 Berater und Finanzdienstleister unter dem Dach der Partner Bank. Fellner unterscheidet dabei drei Gruppen: Erstens die vertraglich gebundenen Vermittler, die unter dem Haftungsdach der Partner Bank tätig sind. Die zweite Gruppe besteht aus selbstständigen Finanzdienstleistern, die eine Wertpapierkonzession besitzen – die Partner Bank ist hier als reine Depotbank tätig. Die „Empfehlungsgeber“ – diese bilden die dritte Gruppe – dürfen Kunden das Goldportal und das Bankportal der Partner Bank empfehlen. Die Beratung dieser Kunden erfolgt sodann durch die Partner Bank selbst.

„Mit einem Netzwerk von 400 Partnern steigt die Komplexität. Denn in den jeweiligen Ländern herrschen andere Marktgegebenheiten, jeder Finanzdienstleister hat seine eigenen Kunden. Darum arbeiten wir daran, Berater und Kunden über ein digitales Netz zu unterstützen“, sagt Ettehadieh. Dementsprechend setzt die Bank einen Schwerpunkt auf digitale Prozesse. Bereits im Jahr 1992 installierte man eine zentrale Datenbank, auf der sämtliche Informationen zu Kunden, Transaktionen und Wertpapieren gespeichert werden. Die Einsicht dieser Daten soll den Beratern

ermöglichen, die Kunden bestmöglich zu betreuen. Einer der Vorteile: Die Plattform ist in der jeweiligen Landessprache nutzbar.

Wir möchten mit der Partner Bank einen noch viel größeren Marktanteil erreichen.

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung wurde auch der Beratungsprozess bei der Partner Bank zweigeteilt: Einerseits können Kunden über einen Empfehlungsgeber (diese dürfen nur die Kontaktdaten eines potenziellen Kunden aufnehmen und weitergeben) direkt in das Bankportal einsteigen. Der Kunde durchläuft den Beratungsprozess dort digital, welcher sodann mit einer für den Kunden individuell geeigneten Anlageempfehlung abgeschlossen werden kann. Fellner bezeichnet dies als den „Robo-Advisor“ – dieser wird bereits für Vermögensverwaltungen mit ETFs und Aktien von Top-Unternehmen eingesetzt. Der zweite Teil betrifft die Beratung des Kunden durch einen geprüften Finanzberater, der entsprechende Empfehlungen zu Produkten abgibt. Online kann der Kunde dann das Geschäft annehmen – das Tool wird „Hybridberatung“ genannt. Ab diesem Herbst wird die Partner Bank zudem Netbanking für seine Kunden anbieten, inklusive Bankomatkarte und – zu einem späteren Zeitpunkt – auch einer Kreditkarte.

Die Partner Bank besticht als ein Hybrid unter den Banken – denn sie verbindet den Charakter eines traditionellen Bankhauses mit einem großen Schwerpunkt auf persönlicher Beratung und Service mit den Wesenszügen eines Digitalunternehmens, das moderne Innovationen mit Private-Banking-Qualität entwickelt. Dennoch ist die Partner Bank angesichts ihrer Größe noch relativ klein: Die Bank hat derzeit über 20.000 Kundendepots und erzielte 2016 einen Gewinn von 752.000 €.

In den Jahren 2017 und 2018 fiel der Gewinn geringer aus, da die Partner Bank hohe Investitionen in die Erschließung neuer Märkte und in die Digitalisierung tätigte. Insgesamt denke die Partner Bank nicht an kurzfristige Gewinne, sondern wirtschaftete und investierte langfristig, so die Vorstände.

Vorteile als Nischenspieler

Doch die kleine Größe will die Bank als Vorteil nutzen – nicht nur in Sachen Innovationen, sondern auch in der Positionierung als Nischenplayer. Das Produktportfolio ist schlank, dem Kunden sollen die verschiedenen Anlageformen verständlich gemacht werden. „Im Wertpapiergeschäft ging der Trend lange in Richtung immer komplexerer Produkte. Doch es gibt grundlegende Elemente, aus denen sich die langfristigen Investitionen von Kunden zusammensetzen können. Je klarer und einfacher diese sind, desto überschaubarer wird das Risiko“, so Etehadieh. Die beiden Vorstände haben jedenfalls große Ambitionen für die kommenden Jahre. „Wir möchten noch einen viel größeren Marktanteil erreichen und insbesondere bei Aktienveranlagungen die Adresse sein, wenn ein Mensch sich etwas Langfristiges aufbauen will“, so Etehadieh. Fellner: „Wir stehen erst bei 10 % unseres großen Ziels.“ Es gehe nun darum, sowohl geografisch als auch in Sachen Partnernetzwerk zu expandieren. Die stärksten Märkte sind bisher Österreich, Deutschland und Ungarn.

Zusätzlich baue man gerade weitere Programmierschnittstellen (APIs) auf, um mit weiteren Fintechs zusammenzuarbeiten und damit das eigene Produkt- und Dienstleistungsspektrum zu erweitern. „Wir sind davon überzeugt, dass Kunden eine gewisse persönliche Beratung brauchen – vor allem im Investmentbereich“, so Etehadieh.



Langfristiges Wachstum

Ettehadieh und Fellner möchten das Wachstum der Bank langfristig anlegen. Die Partner Bank wurde 1992 gegründet – als erste Privatbank außerhalb Wiens in der Zweiten Republik. Die Bank wurde in die Foundation for Social and Economic Development eingebracht, eine Privatstiftung der Familie Ettehadieh mit Sitz in Liechtenstein. Die Stiftung sieht ihren Zweck in der Förderung der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung. Zudem errichtete die Stiftung die gemeinnützige Organisation [Two Wings](#), die Ausbildungen junger Menschen in Entwicklungsländern fördert. „Two Wings ist eine Metapher dafür, dass ein Vogel nur dann fliegen kann, wenn beide Flügel gleich stark ausgebildet sind. So kann der ‚Vogel der Menschheit‘ nur dann fliegen, wenn Mann und Frau, nördliche und südliche Hemisphäre sowie materielle und soziale Entwicklung zugleich gefördert werden“, so Ettehadieh. Auch bei ihrer Vorstandsbesetzung zeigt sich bei der Partner Bank ein Alleinstellungsmerkmal: Mit Sarvenas Enayati und Elham Ettehadieh sitzen zwei Frauen im Vorstand. Die Positionen der Risikomanagerin und der Prokuristin sind ebenso mit Frauen besetzt; diese Ausgewogenheit zwischen Frau und Mann verleihe der Bank deutlich mehr Qualität, so die Vorstände.

Für die Zukunft ist für Fellner ein breiteres gesellschaftliches Thema relevant, um selbst weiter wachsen zu können: „Die Hauptanstrengung wird darin liegen, den Prozentsatz der Österreicher zu erhöhen, die Aktien von Top-Unternehmen besitzen.“ Dabei unterstreicht die Partner Bank, dass sie nicht Emittent der Wertpapiere oder Fondsmanager der ausgewählten Investment- bzw. Dachfonds ist (wenn sich Kunden etwa im Rahmen einer Vermögensverwaltung für einen Aktien- oder ETF Korb entscheiden, Anm.). So seien die Wertpapierexperten der Bank in der Lage, objektiv die vielversprechendsten Wertpapiere für die Kunden auszuwählen.

Die Partner Bank steht vor der Herausforderung, die Traditionen eines solide gewachsenen Bankhauses mit der Schnelligkeit von Fintechs zu verbinden. Dabei wird es vor allem auch darauf ankommen, inwieweit die Partner Bank sich traut, gänzlich neue Dinge zu versuchen. Und dabei ihren Fokus – den Menschen – nicht aus den Augen zu verlieren.