

Thema: Partner Bank

Autor: Mag. Elham Ettehadieh & Andreas Fellner, MSc,

Finanzen erfolgreich managen

Interview mit **Mag. Elham Ettehadieh** und **Andreas Fellner, MSc**,
Vorstände der Partner Bank

AssCompact: *Frau Ettehadieh, Herr Fellner, die Partner Bank ist seit Jahren erfolgreich am Markt tätig, das Umfeld ist nicht immer ein einfaches. Worauf führen Sie den kontinuierlichen Erfolg der Partner Bank zurück?*

Andreas Fellner: Die Partner Bank steht für die Synergie aus Partnerschaft und modernen Finanzdienstleistungen. Die Bank wurde 1992 gegründet. Wir steuern also mit großen Schritten auf das 25 Jahre Jubiläum im Jahr 2017 zu. Als unabhängige Vorsorgebank haben wir uns darauf spezialisiert, in Partnerschaft mit Finanzdienstleistern, Menschen bei ihrer Finanzplanung und beim Aufbau ihrer Vorsorge zu beraten und zu begleiten.

„Gold hat seine Kaufkraft über Jahrzehnte hinweg gehalten“. Andreas Fellner

AC: *Sie arbeiten ausschließlich mit Finanzdienstleistern. Welche Produkte bietet die Partner Bank an?*

Elham Ettehadieh: Die Partner Bank ist Spezialist für die private Vorsorge mit Anleihen, Qualitätsaktien, Eli-

tefonds sowie physisches Gold und bietet Finanzdienstleistern und somit deren Kunden den Zugang zum Wertpapiermarkt. Wir kooperieren mit professionellen Finanzdienstleistern in Deutschland, Österreich, Ungarn, Tschechien, Slowenien und der Slowakei, um so die Kunden bestmöglich servizieren zu können. In unserer Zentrale in Österreich haben wir mehrsprachige Ansprechpartner, um unsere Kunden ganz individuell zu betreuen.

AC: *Was unterscheidet die Partner Bank bzw. ihre Produkte von anderen Anbietern?*

EE: Wir haben keine eigenen Anleihen oder Fonds, sondern wählen das Beste für den Kunden individuell aus. Mit einem interdisziplinärem Team in den unterschiedlichen Märkten hat die Partner Bank Betriebswirte, Juristen, Volkswirte und Experten für die Bereiche Anleihen, Fonds, Aktien und IT Supportleistungen an der Hand, die sich tagtäglich mit dem Finanzmarkt und seinen Entwicklungen beschäftigen.

AC: *Investmentfonds bekommt der Kunde aber auch bei anderen Anbietern...*

EE: Ja, aber eigene Fonds bieten wir nicht an. Die Partner Bank bietet Top-Wertpapiere aus Einzelanleihen, Aktien, ETF's und den besten Investmentfonds an. Speziell die Exchange Trades Funds sind Fonds mit geringer jährlicher Kostenbelastung. Und Einzelaktien sind nur bei ganz wenigen Unternehmen in Österreich zu bekommen.



Mag. Elham Ettehadieh und Andreas Fellner, MSc.

Thema: Partner Bank

Autor: Mag. Elham Ettehadieh & Andreas Fellner, MSc,

AC: Was kann der Finanzdienstleister von der Partner Bank erwarten?

AF: Wir sind immer bestrebt, eng mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten. Wir sehen uns als verlässlicher Partner, der Finanzdienstleister erhält ausführliche und professionelle Beratung sowie die neuesten Informationen vom Finanzsektor. Zudem bietet die Partner Bank auch laufend Weiterbildungen an. In Kürze werden wir ein Fokusbuch auflegen, welches die besten Anlageprodukte beinhaltet. Wir haben uns die Mühe gemacht, aus einem riesigen Feld die besten Titel zusammenzustellen. Darin werden die empfohlenen Produkte ganz genau erklärt und mit Grafiken in Bezug auf die Entwicklung hinterlegt. Dieses Nachschlagewerk mit einer übersichtlichen Produktpalette werden wir dann unseren Partnern zur Verfügung stellen.

AC: Wie sieht die Anlagenpolitik der Partner Bank aus?

EE: Grundsätzlich empfehlen wir nur Titel, die spezielle Kriterien erfüllen und die wir deshalb für geeignet halten. Dazu zählen Wertpapiere mit Vergangenheit, jene, die schon lange bestehen und möglicherweise die eine oder andere Krise gemeistert haben. Wir beobachten die Entwicklung dabei sehr lange über Jahre, bis wir uns für ein Produkt entscheiden. Weiters ist es auch wichtig, nicht alles auf eine Karte zu setzen. Eine breite Streuung kann das Vermögen am besten absichern und – im Fall des Falles – weniger erfolgreiche Werte ausgleichen. Wenn viele Papiere gekauft werden, hat der Kunde ein geringeres Risiko. Zudem muss im Vorfeld abgeklärt werden, welcher Anlagentyp ein Kunde ist. Ist er auf Sicherheit bedacht oder ist er bereit, risikobereiter anzulegen. Natürlich gibt es auch Mischtypen – und so muss für jeden individuell die passende Anlageform gefunden werden.

AC: Was würden Sie Ihren Kunden keinesfalls empfehlen?

EE: No Names, das heißt Titel, die erst kurz am Markt sind. Ein gegenwärtig aufstrebendes Wertpapier kann schnell wieder nach unten sinken, es hat sich langfristig noch nicht bewährt, deshalb raten wir davon ab.

„Eine breite Anlagenstreuung mit Qualitätswertpapieren kann das Vermögen am besten absichern.“ Elham Ettehadieh

AC: Sparen ist ja aus der Mode gekommen, das Zinsniveau ist tief und die Menschen geben lieber ihr Geld aus, als es anzusparen. Wie stehen Sie zu dieser Entwicklung?

AF: Die Motive zum Sparen sind vielfältig. Sieht man von der Finanzierung eines Eigenheimes oder von der

Altersvorsorge ab, gibt es im Leben viele Stationen, die Ersparnisse erfordern. So macht es wohl Sinn, das Thema Finanzanlagen ins Auge zu fassen. Sparen mit Erfolg bedingt auch eine umfassende persönliche Beratung. Nur im Hinblick auf die individuellen finanziellen Möglichkeiten und Ziele können Vorschläge zu sinnvollen Sparplänen erarbeitet werden. Wichtig ist auch die Liquidität, das heißt, dass das angelegte Geld notfalls verfügbar sein muss. Wer sein Geld anlegt, möchte dafür natürlich, gerade in Zeiten wie diesen, auch entsprechend gute Zinsen erwirtschaften.

Gute Aussichten bieten breitgestreute Anlageformen, die vor allem bei längeren Laufzeiten mögliche Zinssätze über dem Tagesgeld bieten. Ein gesunder Anlagenmix aus liquiden und gut verzinsten Unternehmensanleihen, einem breit diversifizierten Aktienportfolio und Edelmetallen als Depotbeimischung ist empfehlenswert. Nicht nur auf eine Karte setzen, sondern das Ersparte möglichst vielfältig anlegen, lautet also die Devise.

AC: Können Anleger also mit einer Rendite rechnen?

AF: Die Rentabilität hängt eng mit dem Risiko zusammen. Je höher das Risiko, desto höher der mögliche Gewinn. Am bedeutendsten aber ist die Anlagedauer. Das angelegte Geld sollte längerfristig, das heißt die nächsten 7–10 Jahre, nicht gebraucht werden. Denn je länger die Anspardauer, desto bessere Renditen können erzielt werden.

AC: Stichwort Gold. Sie empfehlen beim Anlagenmix auch das Edelmetall Gold. Was ist davon zu erwarten?

AF: Das Edelmetall ist immer wertvoll. Der Goldpreis ist in den vergangenen zehn Jahren um mehr als 290% angewachsen. Seit seinem Höchststand im Jahr 2011 (rund 1.900 US-Dollar je Feinunze) ist der Kurs wieder gefallen und liegt derzeit auf rund 1.160 US-Dollar. Dennoch hat Gold seine Kaufkraft über Jahrzehnte hinweg erhalten. Das bedeutet, dass man derzeit Gold zu einem Discount Preis kaufen kann. Es gilt seit jeher als Universalwährung. Physisches Gold überdauert Inflationszeiten und hat immer einen Wert. Das Edelmetall gilt als Versicherung gegen Risiken des Papiergeldsystems und finanzielle Repression. Auch steuerlich ist physisches Gold interessant, da Kursgewinne im Privatvermögen ab einer Behaltdauer von einem Jahr steuerfrei bleiben und Gold auch nicht der Mehrwertsteuer unterliegt.

Da Gold Schwankungen unterliegt, bietet die Partner Bank monatliche Goldkäufe an. So kann durch den Kauf kleiner Goldmengen über einen längeren Zeitraum ein Golddepot aufgebaut werden. Mit der Gold-Planvariante können Anleger einfach und bequem physisches Gold erwerben und von einem möglichen Cost Average Effekt profitieren.

AC: Vielen Dank für das Gespräch! ■