

IM DIENSTE DES MENSCHEN

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

Text: Niklas Hintermayer
Fotos: Gianmaria Gava

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 Etehadieh 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 Etehadieh, 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 Etehadieh.

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 Etehadieh. 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.

Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung wurde auch der Beratungsprozess bei der Partner Bank zweigeteilt: Finerseits können



