



Aktienkörbe und hybride Beratung

Die Partner Bank hat sich darauf spezialisiert, mit unabhängigen, aber exklusiv für sie tätigen Vermögensberatern und Finanzdienstleistern Privatkunden des mittleren Segments zu bedienen. Dabei setzt sie auf Aktienkörbe und hybride Beratung. Der Börsen-Kurier unterhielt sich darüber mit den Vorständen Sarvenas Enayati und Andreas Fellner.

Tibor Pásztor, Börsen-Kurier: Frau Enayati, Sie setzen im Unterschied zu anderen Mitbewerbern sehr stark auf Aktienkörbe. Worin liegt eigentlich der Unterschied zu Aktienfonds?

Sarvenas Enayati: Nun, es ist schon richtig, dass es da Gemeinsamkeiten gibt. Beide, also Fonds

Andreas Fellner: Wie alle Wertpapierspezialisten müssen auch wir uns so viel Information hereinholen wie möglich und entsprechend Recherche betreiben. Diese holen wir uns aus externen Quellen wie etwa Bloomberg und den anderen üblichen Branchengrößen. Mit diesen Informationen gehen wir in

sen richtet sich die Auswahl des Aktienkorbes. Derzeit beinhaltet dieses 32 Titel, die laufend einer Überprüfung unterzogen werden.

Börsen-Kurier: Und welche Kriterien sind dies?

Enayati: Diese sind erstens eine entsprechende Marktkapitalisierung. Wir bevorzugen große Tanker. Das zweite Kriterium erfordert eine hervorragende Positionierung auf dem Markt, idealerweise eine Marktführerschaft. Drittens müssen natürlich die Ertragsziffern im Vergleich zur Peergroup hervorstechen. Die Werte müssen diesbezüglich über eine hervorragende Biographie verfügen. Wir nennen das den „biographischen Ansatz“. Und viertens schließlich muss ein Wert über Innovationskraft, aber auch über eine genügende Diversifizierung in seinem Produktportfolio verfügen. Dieser Punkt ist von großer Bedeutung für die Risikominimierung.

Börsen-Kurier: Und wie sieht es aus mit Dividendentiteln?

Enayati: Die sind bei uns natürlich besonders beliebt. Allerdings werden die Dividenden nicht ausgeschüttet, sondern wiederveranlagt.

Börsen-Kurier: Wie würden Sie Ihren Ansatz grundsätzlich charakterisieren?

Fellner: Als konservativ im Sinne der Vorsorge. Wir vertreten eine eindeutige Buy & Hold-Strategie. Aus diesem Grund plädieren wir auch für sehr lange Behaltfristen von idealerweise 20 bis 30 Jahren. Wir bauen in unsere Strategien aber auch Stopp-Loss-Kriterien ein.

Börsen-Kurier: Welche Branchen werden bevorzugt?

Fellner: Wenn man sich die Entwicklung der letzten Jahrzehnte anschaut, haben sich Healthcare sowie die Konsumgüterindustrie als am krisenfestesten erwiesen und die geringste Volatilität gezeigt. Konsumgüter - vom Lebensmittel bis zur Zahnpaste - braucht man immer. Diese werden, jedenfalls in Österreich, vom Mainstreamkunden auch bevorzugt.

Börsen-Kurier: Und gibt es Ausschlusskriterien?

Enayati: Ja, Waffenproduktion zum Beispiel ...

Börsen-Kurier: Kommen wir nun zum zweiten Themenkomplex, dem Vertrieb und der Beratung. Sie setzen dabei auf externe Berater, die jedoch exklusiv für die Partner Bank tätig sind. Mit welchen Beratern arbeiten Sie konkret?

Fellner: In den letzten 25 Jahren ist hier kein Stein auf dem anderen geblieben. Nebenberufliche Berater, die sich nur ein Taschengeld dazuverdienen möchten und dementsprechend mäßig ausgebildet sind, gehören der Vergangenheit an. Heute läuft das - auch vor dem Hintergrund der Finanzmarktaufsicht - professionell ab. Unser Kernthema heißt dabei Ausbildung. Das Resultat ist eine hybride Beratung, die sowohl auf die Digitalisierung als auch auf klassische persönliche Beratung setzt. Beim Thema E-Learning kooperieren wir im Sommersemester 2019 mit dem Institut für Wirtschaftsinformatik - Information Engineering

der Johannes Kepler Universität Linz. Wir haben aber auch intern rund 20 IT-Experten im Einsatz.

Börsen-Kurier: Gilt diese Form der Ausbildung als offiziell anerkannt?

Fellner: Mit der neuen E-Learning-Plattform können wir den neuen gesetzlichen Vorgaben in Bezug auf vertraglich gebundene Vermittler entsprechen. Damit kommen wir nicht nur aufsichtsrechtlichen Vorgaben nach, sondern bieten den Vermittlern auch

kann. Sollte ein Vertriebspartner mit Schulungen in Verzug geraten, stellt das System sicher, dass er für die Partner Bank keine Anlageberatung ausüben darf.

Börsen-Kurier: Spielen hier die MIFID II Kriterien eine Rolle? Es gibt auch Stimmen, die MIFID II bei erfahrenen Privatanlegern für überflüssig halten.

Enayati: Ja, sie spielen eine Rolle. Für unsere Klientel sind die strengen MIFID II Regeln sehr positiv, da sie die Transparenz fördern,



Sarvenas Enayati, Vorstand Partner Bank

wie Aktienkörbe, setzen auf eine Auswahl von Aktien. Der große Unterschied - und wie wir meinen, auch Vorteil, liegt darin, dass die Anleger beim Aktienkorb direkt als Aktionäre fungieren, also direkt an den Unternehmen beteiligt sind. Beim Fonds sind sie dies nur indirekt, da sich ja der Fonds an den Unternehmen beteiligt und nicht der Fondszeichner.

Börsen-Kurier: Bringt diese Konstruktion nicht spesenrechtliche Nachteile?

Enayati: Was die Spesen anbelangt, nein gar nicht! Vergleichen Sie nur die Aufschläge, die beim Einstieg in Investmentfonds so verrechnet werden.

Börsen-Kurier: Und wo liegen die praktischen Vorteile?

Enayati: Wie gesagt, der Anleger ist direkter Aktionär. Somit ist er zum Beispiel auch berechtigt, die Hauptversammlungen seiner Unternehmen zu besuchen. Zweitens gelten Aktienkörbe - wie Fonds auch - als Sondervermögen und sind also geschützt. Und drittens erweist sich das Konstrukt Aktienkorb als sehr einfach und ergo transparent. Sie müssen daher nicht damit rechnen, dass Ihnen jemand einen Fonds aus seinem Nostro-Portefeuille verkaufen will, an den er selbst nicht mehr so recht glaubt.

Börsen-Kurier: Gut, aber wie erfolgt eigentlich das Auswahlverfahren der Aktien? Und wer führt dieses aus?

unsere Strategiesitzungen, die eine bewusst breitere Teilnehmerzahl umfasst, um mehrere Perspektiven zu ermöglichen. Die Entscheidungen sollen hier nicht hierarchisch getroffen werden, sondern die Inputs von Wertpapiermanagern ebenso berücksichtigen wie von Researchern oder Risikomanagern. Ein hoher Prozentsatz dieser Teilnehmer ist üblicherweise weiblich.

Enayati: Hier möchte ich vielleicht noch hinzufügen, dass wir hier von einem sehr weit gefassten Segment mit zu veranlagenden Summen irgendwo zwischen 10.000 und 100.000 Euro sprechen, nicht von Millionenbeträgen. Wo, bitte, bekommen solche Kunden etwas, was schon einer professionellen Vermögensverwaltung nahekommt, die es normalerweise ab einem zu veranlagenden Vermögen ab 1,5 Mio€ gibt?

Börsen-Kurier: Aktienkörbe werden, wie auch soeben, oft mit Aktienfonds verglichen. Wie sehen Sie den Aktienkorb im Vergleich zu ETFs positioniert?

Fellner: ETFs (Exchange-Traded Funds, Anm.) sind unseres Erachtens nach sinnvoll, wenn es um die Abbildung von ganzen Ländern, Branchen oder Spezialthemen geht.

Börsen-Kurier: Das führt automatisch zur Frage der Titelauswahl. Wie ist diese organisiert?

Enayati: Wir richten uns nach vier Kriterien, nach denen wir ein Musterportefeuille aufbauen. Nach die-



Andreas Fellner, Vorstand Partner Bank

die Möglichkeit, sich im gewerberechtlichen Sinne weiterzubilden. Nach einer Ausbildungsprüfung stellen wir Zertifikate aus, die auch von Bildungseinrichtungen, die von der Gewerbebehörde akzeptiert sind, als Nachweis für die Weiterbildung unserer Vertriebspartner anerkannt werden. In der Praxis bedeutet das eine Neukonzeption der Fernlehre sowie eine große Vereinfachung des Systems, weil zum Beispiel ein Abteilungsleiter individuelle Schulungen und Information für bestimmte Personen und Anforderungen erstellen

etwa beim Auseinanderklauben von Ex-ante- und Ex-post-Kosten beim Wertpapierkauf.

Börsen-Kurier: Zurück zum hybriden Beratungssystem. Wie kann man sich das in der Praxis vorstellen?

Enayati: Als Kunde gehen Sie über das Hybridportal online an Bord, werden aber vom Berater begleitet. 80 Prozent unserer Kunden gehen bereits diesen Weg. Daneben gibt es auch ein Bankportal, das ausschließlich über Algorithmen betrieben wird.

Die Partner Bank

Das Bankhaus mit Sitz in Österreich wurde 1992 gegründet. Die Partner Bank ist eine Vorsorgebank, die darauf spezialisiert ist, in Partnerschaft mit Finanzdienstleistern, Menschen bei ihrer Finanzplanung und beim Aufbau ihrer Vorsorge zu beraten und zu begleiten. Sie kooperiert mit professionellen Finanzdienstleistern in Deutschland, Österreich, Ungarn, Tschechien, Slowenien und der Slowakei. Der Kunde kann bei der Partner Bank Wertpapiere und physisches Gold erwerben. Beides ist rechtlich vom Vermögen der Bank getrennt und steht im Eigentum des Kunden. Zusätzlich zur Depotführung und Wertpapierplattform hat sich die Partner Bank auf Vermögensverwaltungen für bereits kleinere Anlagebeträge spezialisiert. Die Partner Bank hat ihre Portfoliolösungen seit ihrer Gründung schrittweise ausgebaut.

www.partnerbank.at