

Thema: Partner Bank

Autor: k.A.

## „Finanzbildung muss beim Fundament starten“

**Dr. Sarvenas Enayati**, Vorständin der Partner Bank, erzählt, wieso Frauen in Führungsposition von Vorteil sind und wieso man beim Sparen manchen Verlockungen des Konsums lieber widerstehen sollte.

**Banken gibt es bekanntlich viele. Was macht die Partner Bank besonders?**

» **DR. SARVENAS ENAYATI** Die Partner Bank war von Anfang an auf die private Vorsorge mittels Sachwerten fokussiert, konkret auch Wertpapiere. Das war bei ihrer Gründung vor 30 Jahren ein Novum. Außerdem war uns immer schon wichtig, zur Finanzbildung beizutragen. Deshalb schulen wir unsere Finanzberater\*innen umfassend, so können sie den Kund\*innen nachhaltig Wissen weitergeben. Eine andere Besonderheit ist unsere Internationalität. In unserem Bankhaus in Linz werden bis zu zehn Sprachen gesprochen. Dieses internationale Flair schätzen auch viele, die sich bei uns bewerben.

**Über Finanzbildung, speziell für Frauen, wird immer mehr gesprochen. Haben Sie das Gefühl, dass hier in den letzten Jahren Fortschritte gemacht wurden?**

» **DR. ENAYATI** Es ist sicher mehr Bewusstsein dafür da. Früher war der Fokus, dass Frauen eine gute Ausbildung und Arbeit haben können. In den letzten Jahren ist immer mehr Bewusstsein dafür da, dass neben einem guten Einkommen auch wichtig ist, wie man anlegt und vorsorgt. Das ist in der heutigen Zeit aber gar nicht so einfach. Es wird massiv Werbung gemacht, nur im Moment zu leben und auf Knopfdruck und mit Ratenzahlung zu konsumieren. Hier muss man Acht geben und sagen: „Ok, man genießt gewisse Dinge, aber man baut sich auch eine Reserve auf.“ Finanzbildung muss also beim Fundament starten: „Wozu sparen? Und wie?“



Dr. Sarvenas Enayati, Vorständin der Partner Bank

**Wie stärkt die Partner Bank konkret die Finanzbildung ihrer Kund\*innen?**

» **DR. ENAYATI** Wer bei uns investiert, erhält zuvor eine Vermögensberatung. Zusätzlich bieten wir seit letztem Jahr Finanzbildungsworkshops für Frauen an. Unsere Finanzprodukte spielen dabei keine Rolle, sondern die klassischen Themen wie Gewohnheiten, der Aufbau von Reserven, ein besseres Verständnis von der Wirtschaft und Fragen wie: „Was sind jeweils die Vor- und Nachteile von Geld- und Sachwerten?“. Die Teilnehmer\*innen sollen so selbst informierte Entscheidungen treffen können. An unserer Partner Bank Akademie bieten wir zudem nicht nur unseren eigenen Mitarbeiter\*innen und Berater\*innen Bildung

an, sondern haben auch Veranstaltungen für Kund\*innen.

**Der Vorstand der Partner Bank ist mehrheitlich weiblich besetzt. Glauben Sie, dass das einen spürbaren Unterschied macht?**

» **DR. ENAYATI** Ich denke schon, dass es immer eine Bereicherung ist, wenn verschiedene Lebensrealitäten aufeinandertreffen. Etwa, beim Ansprechen verschiedener Kundenzielgruppen. Aber auch bei der Rekrutierung. Bei uns bewerben sich viele Frauen. Ich denke, dass es hilft, wenn die bei der Recherche im Vorfeld merken: „Bei der Partner Bank gibt es die gläserne Decke nicht, da kann ich mich weiterentwickeln.“ Das ist sicher anziehend für viele.

Foto: Partner Bank

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag