



PARTNER BANK AG
Gemeinsam mehr vermögen.

Presseinformation Juni 2016

Partner Bank bringt Fokusbuch mit 400 hochwertigen Titeln für Finanzdienstleister

Der unverzichtbare Ratgeber für Finanzdienstleister ist da. Die Partner Bank hat keine Mühen gescheut, um von zig-tausenden Anlageprodukten die besten 400 Titel zu präsentieren. Die Vorselektion der Qualitätstitel ist in einem hochwertigen gebundenen Buch mit übersichtlichen Grafiken zusammengefasst und dient als Nachschlagewerk für Finanzdienstleister bei deren Kundenberatung.

Die besten Anlageprodukte mit Wertentwicklung

Das Fokusbuch beinhaltet über 400 Wertpapiere, darunter Anleihen, Fonds, Aktien und ETFs. Ausgesucht wurden beständige Qualitäts-Wertpapiere, die sich bereits Jahrzehnte lang bewährt haben. Die Wertentwicklung wird anschaulich in übersichtlichen Grafiken dargestellt.



Für die Auswahl wurden unter anderem folgende Qualitätskriterien herangezogen: absolute und relative Performancezahlen, externe Ratings, Volumina und Kapitalisierung, Charttechnik, Bilanz- und Finanzkennzahlen.

Die Auswahl berücksichtigt darüber hinaus auch klassische Qualitätsmerkmale, die für Investoren mit einem mittel- und langfristigen Anlagehorizont entscheidend sind.

Nachhaltigkeit: Unternehmen, die seit Jahrzehnten ständig steigende Dividenden zahlen, haben nachgewiesen, dass ihr Geschäftsmodell nachhaltig erfolgreich ist. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass es auch weiterhin so bleibt, bis es zu einem Wendepunkt kommt.

Marktführerschaft: Aus der Marktführerschaft ergeben sich viele Vorteile für ein Unternehmen, einer davon ist Stabilität. Sie kommt oft aus einer Fokussierung auf ein Geschäftsfeld, das gut beherrscht wird und so zu einer Marktführerschaft führt.

Reputation: Marken, die dem Kunden vertraut sind, machen Investmententscheidungen leichter. Selbst in Krisenzeiten beweisen große Marken, dass temporäre Verluste ausgeglichen werden können, wohingegen unbekannte oder kleinere Werte Krisen nicht Stand halten.

Fokusbuch auch online verfügbar

Alle Titel, die im Fokusbuch gelistet sind, können bequem online ausgewählt werden. Auch ist ein aktueller Download der PIB's verfügbar. Der Berater hat somit die Unterlagen zu jedem Titel beim Beratungsgespräch auf Knopfdruck zur Verfügung.

Monitoring inklusive

Ist die Entscheidung zur Investition gefallen, müssen die Wertpapiere laufend überwacht und bei Bedarf angepasst werden. Die Partner Bank übernimmt diese Funktion für die Vermögensberater, beobachtet laufend alle Titel und aktualisiert das Fokusbuch falls notwendig.

Fixe Depotgebühr unabhängig vom Fondsvermögen

Ein Novum ist die Depot Flat Fee von € 19,-- p.a., die die Partner Bank ab 15. Mai 2016 für Neukunden bei Fonds anbietet. Während sich bei kleineren Investments die Gebühren oft negativ auswirken, ist eine garantierte Flat Fee unabhängig vom Fondsvermögen transparent und nicht nachteilig in Bezug auf die Rendite.

Umfangreiche Beratung für Finanzdienstleister und Kunden

Bei Zinssätzen nahe Null auf Sparbüchern und Staatsanleihen sind Vermögensberater besonders gefordert, die Kunden richtig zu beraten und eine persönliche Betreuung zu allen Anlageklassen zu bieten.

Betreuung ist aber auch im Online-Zeitalter wichtig, denn die Situation des Kunden muss analysiert, seine Ziele und Risikoneigung erfasst und die passenden Wertpapiere ausgewählt werden. Der Kunde erhält ein maßgeschneidertes Portfolio.

Die Partner Bank betreut die Berater für die Kundenbetreuung proaktiv: von der Analyse der Märkte und der Assetklassen bis hin zu den einzelnen Wertpapieren, sowie deren Ankauf und Verwahrung. Dazu stellt die Partner Bank einen digitalen Zugang zur Verfügung, so dass Beratung und Betreuung der Kunden optimiert werden können.

Markus Urmann ist bei der Partner Bank für den Vertrieb in Österreich, Ungarn und der Slowakei zuständig. *„Nicht nur der technische Support, auch der persönliche ist uns ein großes Anliegen. Wir bieten Schulungen an, koordinieren Gespräche mit Wertpapierexperten und sind telefonisch für unsere Berater-Kunden jederzeit erreichbar. Klare Linie und Meinung unseres Hauses ist, dass die digitale Welt mit allen technischen Möglichkeiten nur in Verbindung mit einer persönlichen Beratung zum langfristigen Veranlagungserfolg und somit zu einer dauerhaft guten Beziehung zwischen Kunde und Berater führen kann. Gleiches gilt auch für die Kooperation zwischen unserem Haus und dem Vermögensberater“.*

Diversifikation in unsicheren Zeiten

Das Aufzeigen des Prinzips der Diversifikation ist im Beratungsprozess wichtig. Zu keiner Zeit sollte der Kunde mehr als 5% seines Gesamtvermögens in einem Einzeltitel oder mehr als 10% in einem Investmentfonds oder ETF halten, da man dadurch unnötig einem höheren Risiko ausgesetzt ist. Die Vergangenheit zeigt, dass auch die besten Anlageentscheidungen

durch plötzliche Veränderungen im Markt zu Verlusten führen können. Eine Investition in verschiedenen Anlageklassen und das damit gesenkte Risiko sind ein effektiver Schutz gegen unerwünschte Veränderungen. Andererseits ist es besser, Teile seines Kapitals zu investieren, als es zinslos dem Risiko der Inflation auszusetzen.

Bei Interesse an einer Zusammenarbeit stehen gerne zur Verfügung:



Markus Urmann
Tel.: +43 (0) 732 / 6965 - 402
E-Mail: mur@partnerbank.at



Andrea Bodner
Tel.: +43 (0) 732 / 6965 - 121
E-Mail: abo@partnerbank.at

Über die Partner Bank:

Die Partner Bank ist eine unabhängige Vorsorgebank. Sie ist darauf spezialisiert, in Partnerschaft mit unabhängigen Vermögensberatern und Finanzdienstleistern, Menschen bei ihrer Finanzplanung und beim Aufbau ihrer Vorsorge mit Qualitätsaktien, Elitefonds, erstklassigen Anleihen, Festgeld und Gold zu beraten und zu begleiten. Zudem bietet die Partner Bank auch Vermögensverwaltung mit ETFs an.

Partner Bank AG - Zentrale, A 4020 Linz, Goethestraße 1a, www.partnerbank.at

Disclaimer: Die vorliegende Marketingmitteilung der Partner Bank AG stellt keine Anlageberatung, Finanzanalyse, noch Angebot, noch Empfehlung der Bank dar. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen.