

„40 Prozent kommen aus Ungarn“

Für die Partner Bank hat es sich gelohnt, frühzeitig nach Osteuropa zu gehen, der Großteil des Neugeschäfts kommt bereits aus Ungarn.

Die große Euphorie bezüglich des Finanzdienstleistungsgeschäfts in Osteuropa ist verfliegen. Phasenweise wurde sogar Österreichs Bonität angezweifelt, weil heimische Banken so gewaltige Engagements im aufstrebenden Osten des Kontinents eingegangen sind. Die Linzer Partner Bank, die seit 2006 in Ungarn und seit Kurzem in der Slowakei aktiv ist, kennt derlei Probleme nicht. Mittlerweile betreut sie als Abwicklungspartner nicht nur in Österreich und Deutschland freie Finanzdienstleister erfolgreich, sondern auch in den Reformstaaten. FONDS professionell sprach mit Partner-Bank-Vorstand Bernhard Woldan über die Entwicklung des Osteuropageschäfts.

Herr Mag. Woldan, im Zuge der Finanzkrise hatten vor allem auch die osteuropäischen Märkte zu leiden. War nach Osteuropa zu expandieren rückblickend vernünftig?

Wir sind seit mittlerweile vier Jahren in Ungarn tätig, und der Schritt in diese Region war für die Bank mit Sicherheit sehr wichtig. Vor allem angesichts der schwierigen Entwicklung im freien Finanzvertrieb in Österreich in den Jahren 2008 und 2009 hat sich der Weg nach Osteuropa als richtig herausgestellt. Derzeit kommen rund 40 Prozent des gesamten Neugeschäfts aus Ungarn. Dieser Trend setzt sich auch seit Anfang des Jahres fort. Während der Markt in Österreich eher schrumpft, ist Ungarn für die Finanzdienstleister eindeutig ein Wachstumsmarkt. Die Motivation, Finanzdienstleister zu werden, ist in Ungarn und der Slowakei mit Sicherheit größer als in Österreich. In Ungarn liegt das durchschnittliche Einkommen bei 700 Euro im Monat, da ist die Tätigkeit als Finanzdienstleister durchaus attraktiv.

Sehen Sie die Lösung für die Wachstumsprobleme der heimischen Vertriebe im Weg nach Osteuropa?

Es kann eine Lösung sein. Ich glaube aber nicht, dass es richtig wäre zu sagen, ich suche im Ausland mein Heil, weil das Geschäft in Österreich nicht funktioniert. Der Bedarf an



Mag. Bernhard Woldan, Partner Bank: „Ungarn ist eindeutig ein Wachstumsmarkt.“

Finanzdienstleistung ist in Österreich auf jeden Fall weiterhin vorhanden. Bei uns müssen wir allerdings den Markt in Richtung Qualität und Ausbildung weiterentwickeln und dabei natürlich auch den Produktbereich weiter verbessern.

Wie sieht Ihr Geschäftsmodell in Ungarn aus, gibt es Unterschiede zu Österreich, und wann wurde in Ungarn die Gewinnschwelle erreicht?

Wir verfolgen in Ungarn denselben Ansatz wie in Österreich, das heißt, wir verkaufen ausschließlich über unabhängige Berater. Wir verfügen über ein Büro in Ungarn mit zwei Mitarbeitern, die den Vertriebsaufbau und die Betreuung übernehmen. Bei den angeschlossenen Vertriebspartnern handelt es sich um kleine, aber auch größere Finanzdienstleister. Zum Teil sind es auch Unternehmen aus Deutschland und Österreich, die mit uns gemeinsam den Schritt nach Ungarn gemacht haben. Break-even waren wir bereits im zweiten Jahr.

Die Depotführung erfolgt allerdings ausschließlich in Österreich. Hier liegt auch mit einer unserer Erfolgsfaktoren. Da es innerhalb der Bevölkerung Misstrauen gegenüber

dem eigenen Land gibt, ist das Argument der Depotführung in Österreich für viele Anleger entscheidend. Nachdem im vergangenen Jahr die Pensionskassensparer quasi enteignet wurden, ist das auch nicht weiter überraschend.

Wie viele Ungarn-Depots führen Sie?

Insgesamt verfügen wir aktuell über 4.500 Kundendepots in Ungarn. Die Depotführung kann bei uns abhängig vom Kundenwunsch in Euro, US-Dollar oder Forint erfolgen.

Gibt es auf Produktebene Unterschiede zu Österreich?

Bis zu einem gewissen Grad ist die Nachfrage ähnlich, allerdings bevorzugen die Ungarn dynamischere Anlageprodukte. Dies dürfte daran liegen, dass das Zinsniveau in Ungarn historisch immer höher war. Wir bieten dabei ausschließlich Fonds an, die auch zum öffentlichen Vertrieb in Ungarn zugelassen sind, das sind derzeit mehr als 1.000 Fonds.

Im Zuge der Finanzkrise kam es in Ungarn zu massiven Problemen, die Verschuldungsproblematik der privaten Haushalte – vor allem Konsumkredite in Euro – war in den Schlagzeilen. Hat sich diese Problematik in Luft aufgelöst?

Hier gab es viel verbrannte Erde, allerdings war der Investmentbereich davon nicht so stark betroffen. Für uns war von Vorteil, dass wir 2006 als erster Anbieter Sparpläne für ausländische Fonds mit Depotführung in Österreich anbieten konnten. Diese Sparpläne sind unser Hauptgeschäft, und damit gab es auch in der Krise keine Probleme.

Neuerdings sind Sie auch in der Slowakei aktiv – welche osteuropäischen Ländern stehen noch auf der Agenda?

Es gibt dementsprechende Pläne, allerdings sind diese noch nicht spruchreif. Man darf dabei auch nicht den Aufwand vergessen, den eine Expansion in ein anderes Land mit sich bringt.

Danke für das Gespräch.