Lagebericht 2025

Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung

2025 stand weitgehend im Zeichen der Wiederwahl von Donald Trump, was sich wirtschaftspolitisch in einer ausgeprägten Zoll-Politik manifestiert hat.

Die internationalen Aktienmärkte konnten sich nach einem heftigen Kurseinbruch im April dank guter Unternehmensdaten und einer anhaltend lockeren Zinspolitik wieder erholen. Lediglich die starke Abwertung des US-Dollars wirkte auf die Kursentwicklung amerikanischer Titel für Euro-Investoren dämpfend.

Bevorzugtes Anlage-Thema in den USA blieb auch diesmal wieder Künstliche Intelligenz, wobei in der zweiten Jahreshälfte das Kurs-Momentum verstärkt auf andere Marktsegmente übergegangen ist. Die steigende Marktbreite ist vor allem im Hinblick auf die hohe Konzentration von Tech-Titel am US-Markt als positiv zu werten.

Die Inflation blieb als bestimmender Faktor sowohl in den USA als auch in Europa unterhalb kritischer Marken, was den Notenbanken die Möglichkeit gegeben hat, die geldpolitischen Zügel weiter zu lockern.

Goldpreis mit beachtlicher Kurs-Rallye in 2025

Mit einer Wertsteigerung von mehr als 65 Prozent auf Dollar-Basis erlebte das Edelmetall einen Kursanstieg wie selten zuvor. Neben den Zentralbanken, die bereits seit 2022 in großen Mengen Gold erwerben, waren es 2025 erstmals wieder private und institutionelle Anleger, die massiv über Fonds-Konstrukte als Käufer am Markt aufgetreten sind.

Die fundamentalen Hintergründe dieser Rallye lassen sich im Wesentlichen mit den herrschenden Unsicherheiten in der Weltlage bis hin zu Inflations-Befürchtungen und ausufernder Staatsverschuldungen umreißen. Damit bestätigt Gold seine Bedeutung als strategischer Bestandteil von Portfolios.

Finanz- und Wertpapiergeschehen sowie Partner Bank Aktiengesellschaft Entwicklung

Die unterschiedlichen Vermögensverwaltungen der Partner Bank Aktiengesellschaft entwickelten sich weitgehend im Einklang mit der allgemeinen Entwicklung an den Finanzmärkten.
Als maßgebliche Vorsorge-Strategie wird die breite Diversifikation in Qualitätsaktien in Form von Direktbeteiligungen bzw. Fonds/ETFs in Kombination mit physischem Gold unter langfristigen Veranlagungsperspektiven empfohlen.
Neben klassischen Basis-Investments im Aktienbereich werden vor allem auch Kern-Satelliten-Strategien angeboten, die neben einem defensiven Aktienkern noch zusätzliche Bereiche oder Themen abdecken. Diese Satelliten ermöglichen dem Anleger, beispielsweise an weltweiten Megatrends oder zukunftsorientierten Branchen und Märkten zu partizipieren.

Zusätzlich stehen Anlageinstrumente mit anderen Assetklassen zur Verfügung, um auch solchen Investoren Veranlagungen zu ermöglichen, die geringere Kursschwankungen bevorzugen.

2025 war für die Partner Bank Aktiengesellschaft durch ein starkes Umsatzwachstum und ein wachsendes Depotvolumen geprägt. Das gesamte betreute Wertpapiervolumen inklusive Gold-Depots beläuft sich per Ende 2025 auf 562 Mio. Euro (Vorjahr: 465 Mio. Euro) und konnte so gegenüber dem Jahr 2024 um 20,9% gesteigert werden.

Zur Strategie

Die Partner Bank Aktiengesellschaft ist eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Linz/Österreich. Eigentümerin der Partner Bank Aktiengesellschaft ist seit 1993 die Stiftung „Foundation for Social and Economic Development" in Vaduz.

Das prioritäre Ziel der Partner Bank Aktiengesellschaft in den nächsten Jahren ist das verwaltete und gemanagte Depotvolumen weiterhin zu steigern.

Weiterhin bieten wir unseren Kunden qualitative Beratung mit Top Wertpapieren im Rahmen einer Vermögensverwaltung an. Ergänzt mit physischem Gold und ausgewählten Einzeltiteln aus unserem Fokusbuch wird ein kundenspezifisches Vorsorgeportfolio erstellt. Eine breite Diversifizierung dient der Risikoreduktion.

Unser mehrsprachiges Onlineservice bietet ein umfangreiches Service sowohl für unsere Kunden als auch für unsere Partner. Ergänzend wird für ausgewählte Kunden Anlage- und Festgeldkonten, Lombardkredite und Girokonto inklusive Mastercard-Debitcard und einem E-Banking angeboten.

Insgesamt bietet die Bank somit alle erforderlichen Funktionen um als Vorsorgebank in Mitteleuropa erfolgreich zu wachsen.

Marketing und Sales

Es wurden wesentliche Fortschritte in der Weiterentwicklung des Marktauftritts sowie der vertriebsunterstützenden Maßnahmen erzielt.

Ein zentraler Fokus lag auf der kontinuierlichen Optimierung der Webpräsenz der Partner Bank Aktiengesellschaft. Die Weiterentwicklung der Website umfasste insbesondere die inhaltliche Ausgestaltung sowie die gezielte SEO-Optimierung durch strukturierte Content-Enhancements. Ergänzend wurden neue Menüpunkte, unter anderem im Themenfeld „Female & Finance", konzipiert und implementiert.

Parallel dazu wurde die Kommunikationsstrategie weiter ausgebaut. Hervorzuheben sind die vorbereiteten Arbeiten für den neuen monatlichen Female & Finance Podcast „Wirklich reich. Wir reden über mehr als nur Geld" mit dem die Positionierung in diesem strategisch wichtigen Themenbereich Finanzbildung nachhaltig gestärkt werden soll.

Im Bereich des Business Developments wurden bestehende Initiativen weiterentwickelt und ausgebaut. Dies umfasst insbesondere die Planung und Durchführung von Veranstaltungen und die Teilnahme an Female Empowerment

Event in Ungarn mit 100 Teilnehmern, Finanzbildung Workshops für 60 Eltern in der internationalen Schule „Brilliant Stars" in Bratislava, Teilnahme an Messen mit einem Stand in Tschechien, Finanzworkshops sowie die Teilnahme mit einem Stand beim Fondsprofesionell Kongress.

Darüber hinaus erfolgten die Wiederaufnahme sowie die gezielte Intensivierung und Professionalisierung der Social-Media-Aktivitäten, um die digitale Reichweite signifikant zu erhöhen und neue Zielgruppen zu erschließen und bestehende an sich zu binden.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Aufbau themenspezifischer Landingpages, insbesondere zu den Bereichen Gold, „Female & Finance" sowie Partner Bank Aktiengesellschaft. Diese Maßnahmen dienen der zielgerichteten Kundenansprache und der Steigerung der Conversion-Raten.

Ergänzend wurde das Mini-Büchlein „Sparsamkeit ist ein großer Schatz" erfolgreich ausgerollt und als unterstützendes Kommunikationsmittel bei unseren Vermögensberatern etabliert.

Finanzbildung als Kommunikationsschwerpunkt ist von entscheidender Bedeutung, insbesondere in einer Welt, in der finanzielle Entscheidungen und Transaktionen eine immer größere Rolle im täglichen Leben spielen. Daher lag unser Fokus auf der Kommunikation von dahingehend relevantem Wissen.

- **Verständnis fördern:** Finanzbildung hilft dabei, die oft komplexe Finanzwelt besser zu verstehen. Wissen um Zusammenhänge ermöglicht es Menschen, besser zu verstehen, was es braucht, um Wohlstand aufzubauen und zu erhalten.
- **Fähigkeiten entwickeln:** Durch praktische Erfahrungen in unseren Workshops erlernen Menschen den Umgang mit Geld zu entwickeln, wie Budgetierung, Sparen und Investieren. Dies stärkt ihre finanzielle Kompetenz und befähigt sie, fundierte, informierte Entscheidungen zu treffen.
- **Risikominimierung:** Eine klare, offene Kommunikation über finanzielle Risiken und Herausforderungen trägt zur finanziellen Sicherheit und Stabilität bei.
- **Empowerment:** Finanzielle Bildung schafft bei Menschen das Selbstvertrauen, ihre finanzielle Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. Indem sie die Grundlagen verstehen und die erforderlichen Fähigkeiten erwerben, können sie selbstwirksam und informiert Entscheidungen treffen und fundierte Fragen stellen.
- **Gesellschaftlicher Nutzen:** Eine gute Finanzbildung kann langfristig zu einer stabileren Wirtschaft und einer gesünderen Gesellschaft beitragen. Indem die Menschen besser in der Lage sind, ihre Finanzen zu verwalten, kann dies die wirtschaftliche Ungleichheit verringern und das Wohlergehen insgesamt verbessern. Es bedarf darüber hinaus auch strukturellen Wandel, der Wohlstand für alle ermöglicht.

Diversität in der Partner Bank Aktiengesellschaft

Die Partner Bank Aktiengesellschaft schreibt das „WIR" groß. Werte, Partnerschaft und Diversität sind nicht nur Leitmotive für das Handeln der Bank, sondern werden im Bank-Alltag gelebt. So freuen wir uns, dass wir nicht nur vertriebsseitig in vielen europäischen Ländern mit unterschiedlichen Sprachen engagiert sind, sondern diese Vielfalt an Menschen sich auch im Unternehmen selbst widerspiegelt. Derzeit findet

man in der Partner Bank Aktiengesellschaft zehn verschiedene Sprachen, unterschiedliche Nationalitäten und verschiedene Religionszugehörigkeiten. Wir bieten unseren Kunden ein umfassendes Service Center für Anfragen aller Art und können mit Native-Speakern servicieren. Unsere Kunden sowie unsere Geschäftspartner schätzen es sehr, wenn sie Anliegen in ihrer jeweiligen Muttersprache besprechen können.

Partner Bank Akademie – Begegnungsort auf allen Ebenen

Mit der Partner Bank Akademie wurde Raum geschaffen, um persönlichen Beziehungen und Weiterbildung mehr Platz zu geben. Mittlerweile ist die Partner Bank Akademie zu einem hoch frequentierten Ort avanciert und wird auf vielfältige Art und Weise genutzt. Vermögensberater können die gewerberechtliche Weiterbildung und aufsichtsrechtliche Schulungen über die hauseigene Akademie beziehungsweise in Kombination mit der Kooperation mit der Vermittlerakademie (VERMAK) kostenfrei absolvieren. Die Partner Bank Akademie kurbelt auch den internen Wissenstransfer an und schafft Platz für Workshops, Schulungen und Weiterbildungsvorträge. Vertriebspartnern dient die Partner Bank Akademie als moderner Co-Working-Space. Diese Räumlichkeiten und die moderne Technik können für Beratungsgespräche mit Kunden genutzt werden.

Mitarbeitern wird regelmäßig Finanzwissen vermittelt

Es finden regelmäßig Business-Talks statt, in welchen den Mitarbeitern von Experten Einblicke in Themen rund um aktuelle Marktgeschehnisse, Investmentthemen, -trends und -techniken gegeben werden. Zudem gibt es regelmäßige Wertpapier-Schulungen, die das Finanzwissen der Mitarbeiter aufbauen und intensivieren sollen.

Für die Förderung des Miteinanders wurden regelmäßige Mitarbeiter-Events in Form von gemeinsamen Mittagsessen eingeführt, um Post-Covid den persönlichen Austausch und gemeinsame Begegnungen wieder zu intensivieren und zu fördern.

Veranstaltungsreihe – Frauen & Finanzen Workshops – Finanzbildung im Fokus

Bereits seit mehreren Jahren findet die Veranstaltungsreihe mit dem Titel Frauen & Finanzen Workshops statt. Dabei wurden mehrere Workshops exklusiv für Frauen veranstaltet, um Zugang zu Finanzthemen wie finanzieller Vorsorge, Investments und Selbstständigkeit zu bieten. Unsere Kooperationspartner aus der Wirtschaft sind gerne Teil dieser Veranstaltung. Besonders freut es uns gemeinsam mit der Two Wings Privatstiftung diese Workshops zu veranstalten. Two Wings widmet seine ganze Energie Projekten, in denen Jugendliche und auch Frauen in der südlichen Hemisphäre Zugang zu Bildung gegeben wird. „Mit Ausbildung Zukunft stiften" ist die gemeinsame Devise. Der Dialog mit Experten über finanzielle Unabhängigkeit wurde von den Teilnehmerinnen sehr gut angenommen, sodass die Veranstaltungsreihe auch 2025 fortgeführt und ausgebaut wird. Es freut uns sehr, dass wir unser Angebot auch erweitert haben zu den Themen Finanzbildung für Familien und Kinder. Im Jahr 2025 haben wir für 60 Eltern in einer internationalen Schule in Bratislava einen Finanzbildungsworkshop im Rahmen einer Education Konferenz veranstaltet. Auch für das Jahr 2026 sind wir wieder eingeladen worden. Für 2026 wird mittels eines Female Finance Podcasts „Wirklich reich. Wir reden über mehr als nur Geld" das Finanzbildungs-Angebot weiter ausgebaut, um immer mehr interessierte Menschen zu

erreichen. Dabei wird Wohlstand ganzheitlich betrachtet und die verschiedenen Dimensionen des Lebens werden adressiert.

Wir sind nicht nur im Print-Magazin vertreten, sondern auch physisch Teilnehmer des größten Finanzkongresses Österreichs. Jährlich wird unser Vortrag am Kongress umfassend zertifiziert, sodass Besucher Weiterbildungs-Credits für ihre gewerberechtlichen und aufsichtsrechtlichen Schulungen sammeln können – ein großer Mehrwert. Über die Partner Bank Aktiengesellschaft wurde in Magazinen wie Fonds Professionell, den Oberösterreichischen Nachrichten und der CHEFINFO berichtet. Die Partner Bank Aktiengesellschaft versucht in Interviews zum gesellschaftlichen Diskurs über die Bedeutung von privater Vorsorge beizutragen und Prinzipien der Finanzbildung in den Vordergrund zu stellen.

Modernisierung und Erweiterung des digital unterstützen Beratungsprozesses

Die permanente Erweiterung bzw. User-Anpassung des Hybrid Beratung Tools hat dazu beigetragen, dass eine Mehrheit der Berater diese verwenden. Durch die intuitive Nutzungsmöglichkeit und die dadurch erleichterte und effektive Abwicklung von Kundenanträgen bzw. -wünschen können Kunden sehr gut serviciert werden.

Weiterbildung - Ausbildungstage für angehende Vermögensberater eingeführt

Um die angehenden Vermögensberater mit Wissen zu begleiten und zu unterstützen, haben wir „Welcome-Days“ eingeführt. In diesen interaktiven Workshops wird den angehenden Vermögensberatern vertiefendes Wissen rund um Wertpapiere und physisches Gold ermöglicht.

Sponsoring der Jugend – größtes Fußball-Nachwuchsturnier Europas wird mit GOLD-Medaillen gefördert

Wir sind Sponsoring-Partner des größten Fußball-Nachwuchsturniers in Europa und freuen uns diese Veranstaltung unterstützen zu können. Sport ist immer auch ein Weg in Richtung Gemeinschaftsbildung. Die Jugendlichen können hier ihr Talent unter Beweis stellen und lernen gleichzeitig wichtige gesellschaftliche, soziale Werte wie Respekt, Selbstvertrauen, Achtung und Miteinander.

Lombardkredite

Das Kreditgeschäft dient den Bestandskunden bei Bedarf als Überbrückung für kurzfristige Liquiditätsengpässe.

Durch die Spezialisierung auf das Depotgeschäft erfolgt die Vergabe von Krediten für Kunden des Hauses in der Regel ausschließlich gegen Verpfändung ihres Wertpapiervermögens auf bestehenden Depots.

Lombardkredite werden Bestandskunden ab EUR 30.001, - angeboten. Durch entsprechende Vorgaben bei der Krediteinräumung (Belehnwert, Rating und Bonität) und die laufende Überwachung der Einhaltung dieser Kriterien werden die Lombardkredite ordnungsgemäß abgewickelt. Aktuell werden 25 Lombardkredite im Haus geführt.

Stammkonto mit Cash Reserve (Instant Credits)

Der Instant Credit wurde mit August 2025 eingestellt. Parallel zur Einstellung dieses Angebotes wurde die Entwicklung eines neuen Produktes „Stammkonto mit Cash Reserve" gestartet.
Die Cash Reserve ist für Kunden, die kurzfristigen Liquiditätsengpass haben und keine Teilentnahme (Teilverkäufe von Wertpapieren) tätigen wollen.

Kunden mit einem Stammkonto können mit einer digitalen Antragsstrecke in nur wenigen Schritten schnell und einfach via Online-Kundenservice einen Auszahlungsbetrag, welcher bis zu EUR 30.000, - angeboten wird, beantragen.

Die Entwicklungen der erforderlichen Prozesse befinden sich bereits in der Endphase. Vorerst wird dieses Produkt in EUR für die Länder Österreich und Deutschland zur Verfügung stehen. Eine Markterweiterung steht für die Länder Slowakei, Tschechien und Ungarn in Planung. Das Stammkonto soll künftig als zentrales Verrechnungskonto für sämtliche Transaktionen im Zusammenhang mit Vermögensverwaltungen, Wertpapierdepots, Verwahrgoldkonten und Festgelder der Partner Bank Aktiengesellschaft dienen.

Aktuell beläuft sich Anzahl auf 94 aktive Instant Credits, die im Laufe dieses Jahres auslaufen werden.

IT und Organisation

Geschäftsgegenstand der Partner Bank Aktiengesellschaft ist es, Bankdienstleistungen zu erbringen. Auch im Geschäftsjahr 2025 flossen Entwicklungsarbeiten permanent in das laufende Bankgeschäft ein, um den unterschiedlichen Kundengruppen mit möglichst einfachen, klar strukturierten Produkten zu entsprechen.

Parallel dazu wurde die Stabilität des laufenden Bankbetriebs weiter gestärkt. Die Maßnahmen umfassten unter anderem die Optimierung der operativen Abläufe.
Zur Unterstützung der organisatorischen und technischen Weiterentwicklung wurden im Jahr 2025 neue Werkzeuge eingeführt. Mit Jira, Jira Service Management und Confluence stehen moderne Systeme für Aufgabensteuerung, Incident-Management und Dokumentation zur Verfügung, die die Zusammenarbeit innerhalb der Bank sowie mit externen Partnern erleichtern und transparenter gestalten.

Weiters wurde das Digital Innovation Office personell erweitert, um die zunehmenden Anforderungen im Bereich besser abdecken zu können. Die Beobachtung technologischer Entwicklungen, insbesondere im Fintech-Bereich, wurde fortgeführt, um bewährte Innovationen zu identifizieren und gegebenenfalls in die eigenen Prozesse zu integrieren.

Personalbericht

Zum Jahresultimo waren insgesamt 70 Mitarbeiter tätig, davon rund 40 % in Form einer Teilzeitbeschäftigung. Der durchschnittliche Beschäftigtenstand ist mit 58 Personen, davon 55 Angestellte, 2 Lehrlinge und 1 Arbeiterin. Der Personalaufwand hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 19 % erhöht.

Im Jahr 2025 wurden insgesamt 2 Lehrlinge ausgebildet. Ein Lehrling hat im Sommer die Lehrabschlussprüfung erfolgreich abgeschlossen und ist weiterhin für die Partner Bank Aktiengesellschaft tätig. Im September 2025 wurde ein weiterer Lehrling eingestellt.

Der Frauenanteil betrug 59 %. Insgesamt nutzen 40 % der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen das Angebot von individuellen und familienfreundlichen Teilzeitmodellen.

Um die Bedürfnisse der Kunden, Partner und Mitarbeiter besser vereinen zu können, wurden weiterhin zahlreiche Projekte initiiert und realisiert. Die Mitarbeiter wurden fortlaufend über den Geschäftsfortgang und die allgemeine Wirtschaftsentwicklung informiert.

Der Vorstand dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Forschung und Entwicklung

Die Partner Bank Aktiengesellschaft betreibt keine Forschung und Entwicklung im Sinne des § 243 Abs. 3 Z3 UGB.

Umweltbelange

Der schonende Umgang mit allen Ressourcen ist Teil der gesellschaftlichen Verantwortung. Die Partner Bank Aktiengesellschaft strebt bei allen Tätigkeiten, Abläufen und Produkten eine möglichst hohe Umweltverträglichkeit an. Insbesondere im Gebäude- und Energiemanagement, bei Dienstreisen und in der Einkaufspolitik werden umweltbewusste Akzente gesetzt.

Zweigniederlassungen

Die Dienstleistungen der Partner Bank Aktiengesellschaft werden hauptsächlich über selbständige Finanzdienstleister und Vermögensberater erbracht. Die entsprechenden Servicedienstleistungen werden direkt aus der Zentrale oder im Wege der Finanzdienstleister erbracht. Um das große Expansionspotential in Tschechien nutzen zu können und aufgrund von strengeren Auslegungen in diesem Land, wo eine grenzüberschreitende Tätigkeit allein über die Dienstleistungsfreiheit nicht möglich ist, hat die Partner Bank Aktiengesellschaft im Jahr 2018 eine Zweigniederlassung in Tschechien gegründet: 60200 Brno, Nově sady 996/25, Staré Brno.

Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung

Die Position Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken erhöhte sich im Jahr 2025 von € 19,6 Mio. auf € 23,4 Mio. Die Forderungen an Kreditinstitute sind um 111 % auf € 4,5 Mio. gestiegen. Die Forderungen an Kunden sind um 33% auf € 2,0 Mio. gesunken. Die Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapiere sind um 65 % auf € 0,1 Mio. gesunken. Die Aktien und andere nicht festverzinslichen Wertpapiere sind um 19 % auf € 2,4 Mio. gestiegen. Die Immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sind um 54 % auf € 0,3 Mio. gesunken. Die Sachanlagen verringerten sich um 2 % auf € 9,0 Mio. Die sonstigen

Vermögensgegenstände liegen mit € 2,1 Mio. um 10 % über dem Vorjahreswert. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden in Höhe von € 29,5 Mio. sind um 18 % höher als im Vorjahr. Die sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich um 7 % auf € 3,2 Mio. Die Rückstellungen stiegen um 9 % auf € 1,2 Mio.

Der Nettozinsertrag in Höhe von T€ 584 ist um T€ 133 niedriger als im Vorjahr. Das zinsrelevante (Kredit-) Geschäft nimmt in unserem Haus eine untergeordnete Rolle im Vergleich zu den Provisionserträgen aus dem Wertpapier-Geschäft ein.

Die Provisionserträge in Höhe von € 19,0 Mio. sind gegenüber dem Vorjahr um 25 % gestiegen. Die Provisionsaufwendungen in Höhe von € 9,1 Mio. liegen um 27 % über dem Niveau des Vorjahres. Die Erträge/Aufwendungen aus Finanzgeschäften liegen mit € 0,6 Mio. um 121 % über dem Vorjahreswert. Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von € 0,6 Mio. sind um 3 % höher als im Vorjahr. Die Betriebserträge in Höhe von € 11,8 Mio. liegen somit um 22 % über dem Wert des Vorjahres. Die Betriebsaufwendungen in Höhe von € 11,3 Mio. sind um 26 % höher ausgefallen als im Vorjahr.

Das Betriebsergebnis in Höhe von T€ 513 verringerte sich damit gegenüber dem Vorjahr um T€ 228. Die Wertberichtigungen auf Forderungen und Wertpapiere, die nicht wie Finanzanlagen bewertet werden, sind auf T€ 127 (Vorjahr T€ 63) gestiegen und entfallen fast gänzlich auf Wertpapiere. Die Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf Forderungen und Wertpapiere, die nicht wie Finanzanlagen bewertet werden, sind von T€ 141 im Vorjahr auf T€ 121 gesunken. Von den T€ 121 entfallen T€ 121 auf Wertpapiere und T€ 0 auf die Auflösung von Einzelwertberichtigungen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) wurde in Höhe von T€ 507 (Vorjahr T€ 819) ausgewiesen. Der Jahresgewinn beträgt T€ 445 (Vorjahr T€ 736).

Entwicklung und Kennzahlen der Partner Bank Aktiengesellschaft

	31.12.2025 Tsd. EUR	31.12.2024 Tsd. EUR
Bilanzsumme	44.285	39.384
Anrechenbare Eigenmittel	9.785	9.008
Erforderliche Eigenmittel	6.667	5.011
Deckungsquote in %	147 %	180 %
Anrechenbare Eigenmittel	9.785	9.008
Eigenmittelerfordernis	45.913	35.928
Eigenmittelquote / Solvency Ratio in %	21 %	25 %
Jahresergebnis vor Rücklagen	469	775
Durchschnittliche Eigenmittel	9.397	8.821
Return on Equity (ROE)	4,99 %	8,79 %

Risikomanagement

Das zentrale Regelwerk für das Risikomanagement ist das Risikohandbuch wie auch die Risikostrategie. Für die einzelnen Arbeitsprozesse der Abteilungen gelten die jeweiligen internen Regelwerke. Darüber hinaus sind die Bestimmungen der IT-Richtlinien und der Compliance-Organisation wie auch Interne Kontrollvorschriften für die gesamte Belegschaft verbindlich, um bestehende Risiken zu minimieren und potenzielle Schäden zu vermeiden. Eingetroffene Schadensfälle wurden von den zuständigen Mitarbeitern zur kontinuierlichen Verbesserung in einer Datenbank erfasst.

Regelmäßig wird eine erweiterte Risikokomitee-Sitzung abgehalten, in welcher der vom Risikomanagement erstellte Risikobericht samt Risikotragfähigkeitsrechnungen präsentiert wird. Alle relevanten Risikoarten werden dort dargestellt und analysiert. Das Risikokomitee besteht aus den Vorstandsmitgliedern, dem Leiter Controlling/Rechnungswesen/Treasury, dem Leiter der WP-Abwicklung, dem Innenrevisor, sowie der Risikomanagerin. Gewisse Schwellwert-Überschreitungen respektive Unterschreitungen (der Risikotragfähigkeit gesamt oder der Eigenmittelerfordernisse, z. B. nach Stress-Szenarien) wären an den Vorsitzenden des Aufsichtsrates zu melden. Im Zuge der Risikokomitee-Sitzungen zu einem jeden Halbjahresende wird außerdem durch die Geschäftsleitung sowohl der Gesamtbank-Risikoappetit wie auch die einzelnen Limits pro Risiko-Gattung als Obergrenze fixiert. Die Methodik zur Quantifizierung der zu messenden Risiken wird je Risiko zumindest einmal jährlich validiert und – je nach Ergebnis – adaptiert.

Internes Kontrollsystem (IKS): Eine Methode der „Drei-Verteidigungslinien" ist im Einsatz:
Zur Eindämmung des rechtlichen Risikos ist die Compliance-Abteilung als Mitglied der Second-line-of-Defense dienlich. Die interne Revision stellt die Third-line-of-Defense dar und überwacht unabhängig die Betriebs- und Geschäftsabläufe, das Risikomanagement sowie das interne Kontrollsystem. Die Partner Bank Aktiengesellschaft hat eine eigene GRC-Software im Einsatz, um dort die IKS-Kontroll-Vorkehrungen und -Aktivitäten zu dokumentieren.

Kredit/Ausfalls-Risiko: Kredite wurden nur gegen Sicherheiten vergeben. Als Sicherheiten dienen in der Regel Aktien und andere Wertpapiere. Auch jenen Retail-Forderungen, die durch Gebührenanlastungen entstanden (keine klassischen Kredite), stehen Sicherheiten gegenüber (ebenso Finanzinstrumente, physisches Gold, vertragliche Rückrechnungsansprüche). Zum Zwecke der realitätsgetreuen Darstellung des Kreditrisikos werden diese Sicherheiten von den offenen Forderungen subtrahiert, gleiches gilt für schon erfolgte Wertberichtigungen.

Bei der Auswahl von verbrieften Forderungen/Wertpapieren für unser Vermögen orientierten wir uns unter anderem an der Bonität der Emittenten, wobei offizielle Ratings von anerkannten Rating-Agenturen Berücksichtigung fanden. Wir folgen überdies dem Prinzip der Streuung.

Restrisiko aus kreditrisikominimierenden Techniken: Der, unter Kreditrisiko dargestellte Sicherheitenabzug, birgt wiederum eigene Risiken. Um diese zu messen, werden im „Sicherheitenpool" geortete Klumpen analog auf bereits gemessene

Blankovolumina übertragen (Pauschalmethode) und deren Anstieg im theoretischen Fall eines Kursrückganges ermittelt.
Weiters erfolgt regelmäßig eine Validierung der prozentuellen Abzüge, um von Depotwerten zu Belehnwerten zu gelangen, wobei gegebenenfalls Adaptierungen vorgenommen werden.

Konzentrationsrisiko: Im Jahr 2025 gab es bei der Partner Bank Aktiengesellschaft Großkredite in Form von Einlagen bei Kreditinstituten mit guter Bonität, wobei deren Ratings kontinuierlich überwacht werden. Auch sonstige Konzentrationen, fernab der Aktiva werden regelmäßig identifiziert, quantifiziert und betraglich limitiert. Diese kamen im Jahr 2024 im für Kunden verwahrten Depotvolumen (Assets unter Management) vor, beispielsweise bei den Heimatländern der Kunden; nicht aber bei den vertraglich gebundenen Vermittlern.

Marktpreisrisiko: Kursrisiken von Aktien u. Aktienfonds sowie anderer, nicht zinssensitiver Elemente, fanden durch Multiplikation der Kurswerte mit repräsentativen Volatilitäts-Indices und entsprechender Skalierung Berücksichtigung. Dabei wurden Korrelationseffekte zwischen den Titeln, aber auch zwischen Aktien und Gold mitberücksichtigt.

Das Handelsbuch der Partner Bank Aktiengesellschaft dient vor allem dem Kommissionshandel für Kunden. Deshalb profitiert die Bank auch unmittelbar von risikosenkenden Selektionskriterien, die in erster Linie für unsere Kunden (vor allem in der Portfolioverwaltung) gedacht sind (Portfolio-Governance-Kodex: Elitefonds, Qualitätsaktien und –anleihen und weitere Assets, wie z. B. Gold). Die im Bankbuch (Umlaufvermögen) gehaltenen Aktien dienen der mittel- bis längerfristigen Investition.

Fremdwährungsrisiko: Offene Devisenpositionen wurden nur in geringem Umfang eingegangen, ein Risiko ist daher nur in einem sehr begrenzten Ausmaß vorhanden. Auch wegen der Verpflichtung zur Eigenmittelunterlegung wird die Zahl täglich überwacht.

Zinsrisiko: Das Zinsrisiko wurde auch 2025 aktiv gesteuert – und zwar Im Einklang mit der EBA-Guideline zum Zinsänderungsrisiko (IRRBB) vom 20.10.2022 anhand von insgesamt zwölf vorgegebenen Zinsschock-Szenarien. Wir verwenden hierzu eine eigens dafür angeschaffte Software.

Credit-Spread-Risiko: Zusätzlich zu jenen Barwertrisiken, welche sich bei festverzinslichen Assets durch das allgemeine Zinsumfeld ergeben, messen wir das Credit-Spread-Risiko. Dazu analysieren wir unser Bondportfolio hinsichtlich Bonitäts-Ratings gem. den EBA-Guidelines EBA/GL/2022/14, wozu wir ebenfalls die neue Software anwenden.

Liquiditätsrisiko: 2025 wurde unsere Liquiditätssituation durch Gegenüberstellung von liquiden Forderungen und Verbindlichkeiten täglich überprüft. Monatlich erfolgten sowohl die Liquiditätsplanung als auch die Liquiditätsstresstests, wobei nach drei Kriterien untergliedert wurde (Zeithorizont, Zusammensetzung der Liquiditätsdeckungsmasse und Schweregrad des Stresses) und jeweils vier Auslöser durchgespielt wurden (institutsspezifisch, marktweit, kombiniert sowie in Kombination mit der Liquiditätsplanung). Nachhaltigkeitsüberlegungen werden ebenfalls miteingebaut. Es waren stets ausreichend liquide Assets vorhanden.

Risiko der Geldwäscherei- und Terrorismusfinanzierung: Dieses mit unserer Geschäftssparte einhergehende Risiko wird durch Schutzmaßnahmen (Richtlinien, eigene Software, Geldwäschereibeauftragte) weitestgehend minimiert.

Geschäftsrisiko: Mit Geschäftsrisiko ist die Gefahr ausbleibender Deckung der Betriebsaufwendungen gemeint. Maßnahmen zur Risikoreduzierung werden unter anderem durch Diversifikation und die Anpassung der verfolgten Geschäftsstrategie an das jeweilige Marktumfeld, sowie ein adäquates Produktmanagement, laufende Prozessoptimierung & Digitalisierung, stete Weiterentwicklung der Vertragsunterlagen und Kostensensibilisierung der Mitarbeiter gesetzt. Auch der BaSAG-Sanierungsplan samt dessen Indikatoren und Maßnahmen, dient unter anderem dazu, das Geschäftsrisiko zu senken.

Makroökonomisches Risiko: Die Blankovolumina der Retail-Forderungen aus unserem Forderungsvermögen und die, von unserer Bilanz getrennten Kunden-Depotvolumina, wurden nach Staatenzugehörigkeit gebündelt, um dadurch relevante Volkswirtschaften herauszufiltern. Maßgebliche Größen waren für uns in weiterer Folge die für die nächsten zwölf Monate prognostizierte Arbeitslosenquote sowie die Prognosen für das Wirtschaftswachstum (BIP) der als „relevant" ermittelten Staaten. Während der Zeit der erhöhten Inflation wurde zusätzlich ein spezieller Betrag dafür quantifiziert.

Immobilienrisiko: Wie auch die restlichen Aktiva aus unserem Vermögen fanden sich unsere Immobilien bei „Forderungs-/Ausfallsrisiko" berücksichtigt. Zusätzlich wurden eventuelle Mieterausfälle gemessen. Daneben aber auch das Fungibilitätsrisiko.

Operationelles Risiko: Darunter versteht die Partner Bank Aktiengesellschaft das Verlustrisiko aus Fehlern in Systemen, Prozessen, durch Mitarbeiter oder externe Ereignisse. Sämtliche Schadensfälle, die eine Bagatellgrenze überschreiten, werden in einer Schadensfalldatenbank aufgezeichnet. Die Partner Bank Aktiengesellschaft arbeitet in diesem Segment mit organisatorischen und EDV-technischen Maßnahmen. Ein IKS-System ist implementiert.

Teil des Operationellen Risikos ist das Rechtsrisiko: Die Rolle der Partner Bank Aktiengesellschaft als Haftungsdach für Finanzdienstleister birgt ein Haftungsrisiko, etwa in Fällen schlechter bzw. unzureichend dokumentierter Beratung. Diesem wird insbesondere durch laufende Fachschulungen der Kooperationspartner, durch Wartung der Kundenunterlagen (z. B. Gesprächsprotokolle), durch sorgfältige Auswahl der Titel und durch strenge Kontrolle der eingereichten Kundenunterlagen seitens der geschulten Mitarbeiter im Kundenservice entgegengesteuert. Nicht stimmige Vertragseinreichungen werden überdies täglich analysiert und vor Vertragsannahme zu einer Entscheidung gebracht. Auch hier miterhoben wird das Reputationsrisiko.

Von der Partner Bank Aktiengesellschaft wurden keine Sicherungsgeschäfte, wie etwa Hedging für den Eigenbestand mittels derivativer Instrumente, durchgeführt.

Die Partner Bank Aktiengesellschaft hat vor dem Hintergrund des Inkrafttretens des Digital Operational Resilience Act (DORA) per 17.1.2025 ihre Informations- und Kommunikationssicherheit, ihr IKT-Risikomanagement sowie IKT-Drittanbieter-management, die Behandlung von IKT-Vorfällen sowie Resilienztests im Rahmen von internen Richtlinien und Prozesse gepflegt bzw. ausgebaut. Auch wurden im Detail

eine klare Zuweisung von Verantwortlichkeiten, die Einbindung von Kontrollfunktionen und regelmäßige Berichtslinien definiert. Auch wurde im April 2025 die erste Meldung des DORA-Informationsregisters fristgerecht an die Aufsichtsbehörden gemeldet

Ausblick

Wertpapiere

Finanzwirtschaftlicher Ausblick für 2026

Losgelöst von geopolitischen Spannungen bleiben Aktien erstklassiger Unternehmen dank hoher Gewinn-Margen auch 2026 erste Wahl.

Dabei rücken solide Geschäftsmodelle unter Einbeziehung innovativer KI-Anwendungen verstärkt in den Fokus internationaler Investoren. Maßgeblich sind somit nicht mehr visionäre Trends, sondern effiziente und gewinnsteigernde Lösungen.

Nach Jahren massiver Zuflüsse in Wachstumsaktien sollte sich das Interesse der Anleger vermehrt in Richtung günstig bewerteter Value- und Dividendenwerte bewegen, was neben der zunehmenden Markbreite vor allem die Konzentration am US-Markt abbaut.

Zinsgeschäft

Das Zinsgeschäft insbesondere Lombardkredite, Tagesgeld und Festgeld, soll weiter forciert werden.

Wir wenden uns dabei vorwiegend an unsere Bestandskunden, um ihnen eine anwenderfreundliche Lösung für kurzfristiges Geldparken bzw. zum Abdecken von Liquiditätsbedarf zu bieten. Die gewonnene Liquidität wird konservativ, überwiegend bei der Nationalbank, Anleihen und Aktien renommierter Unternehmen, physisches Gold und in unsere Lombardkredite veranlagt. Depotvolumina werden durch diese und weitere Maßnahmen im Wertpapierbereich gesteigert.

Ausbildung

Schwerpunkt sind auch die Themen Finanzplanung und Schulung. So ist im Jahr 2026 geplant, regelmäßig für Mitarbeiter und Vertriebspartner zahlreiche Seminare im Hybrid-Modus abzuhalten.

Prozesse und Systeme

Weiters ist auch 2026 die Weiterentwicklung unserer bestehenden Prozesse, die Forcierung der Analyse und Dokumentation derselben in unserem Fokus.

Dies dient als Basis um unsere Systeme durch Neuentwicklungen agiler zu machen und somit die Qualität und Usability unserer Dienstleistungen zu steigern. Die weitere Digitalisierung der Prozesse findet auch Eingang in unsere IT-Systeme.

Zur Sicherstellung dieser und Gewährleistung von bestmöglichem Schutz vor externen Angriffen werden zahlreiche Maßnahmen getroffen, um die Verfügbarkeit der Systeme weiter zu steigern und gegen potenzielle Ausfälle zu schützen.

Produkte und Märkte

Der Fokus 2026 liegt somit weiterhin im Vertriebs- und Wertpapierbereich, mit Fokus auf Aufbau von Vermögensvolumina.

Unsere Dienstleistungen bieten wir unseren Kunden neben Österreich auch in den Ländern Ungarn, Deutschland, Tschechien, Slowakei und Slowenien an.

Linz, am 11. Juni 2026

Der Vorstand:

Mag. Elham Ettehadieh Üblacker Thomas, MSc MBA MMag. Valerie Ritzinger