

Dr. Günter Geyer

Expansion der Wiener Städtischen Versicherung Auseinandersetzungen mit der Bank Austria

Ein gutes Team und Glück waren die Voraussetzung für die erfolgreiche Expansion der Firma – aber auch ein gewisser Zwang. Im Jahr 2002 war die Wiener Städtische in Österreich die Nummer zwei, sowohl als Einzelunternehmen als auch als Gruppe. Zur Gruppe hat damals auch die Bank Austria Versicherung – genannt Union – gehört. Wir haben mit dem Verkauf der Bank Austria an die HVB und dem damit verbundenen Aktientausch, der aufgrund der wechselseitigen Beteiligung vorgegeben war, in weiterer Folge beträchtliche finanzielle Einbußen erlitten, die sich bei etwa 300 Millionen Euro bewegt haben. Eine erfolgreiche Unternehmensführung war durch den dramatischen Kursverfall der HVB-Aktie wesentlich beeinträchtigt. Wir haben zwar versucht, diese Aktien zu verkaufen; im Konnex mit den Vertriebsübereinkommen der Bank Austria Versicherung waren wir vertraglich jedoch an die Zustimmung der Bank gebunden.

Wir hatten eine wechselseitige Verschränkung von etwa 5 Prozent. Die Vereinbarung lautete: So lange wir die Aktien der Bank Austria halten, so lange verpflichtet sich die Bank Austria an die uns zu 90 Prozent gehörende Bank Austria Versicherung Kunden zu vermitteln. Wir wollten die Auswirkungen der negativen Aktienkursentwicklung bremsen. Unser Wunsch an den Vorstand der Bank Austria war „lasst uns jetzt verkaufen, wir verpflichten uns aber wieder zu kaufen.“ Dem wurde nicht zugestimmt. Das hat dazu geführt, dass wir rd. 300 Millionen Verluste durch diese Beteiligung erfahren mussten. Das hat bei unserem Hauptaktionär zum Entschluss geführt, dass wir unsere Aktien, die die Bank Austria gehalten hat, zurückkaufen wollten. Es ist dann zu einer dramatischen Aufsichtsratssitzung samt dieser Entscheidung gekommen und in weiterer Folge haben wir unsere Aktien gekauft.

Zentral- und Osteuropa

Zur gleichen Zeit hatten wir dank guter Erfahrungen und Teams vor allen in Tschechien und in der Slowakei versucht, in die Länder Zentral- und Osteuropas - unter starker Mitwirkung des Managements dieser Länder - früh einzusteigen. Mit der strategischen Überlegung, die bis heute gilt, dass diese Länder versuchen werden, den Lebensstandard aufzubauen und die Versicherung mehr oder weniger ein Wachstumsbegriff für die Gesellschaft wird. Auf diese Art und Weise sind wir dann in all den Jahren sehr kräftig gewachsen. 2005 und 2008 haben wir Kapitalerhöhungen über die Börse gemacht und dann kam die Partnerschaft mit der Erste Group. Wir haben eine langfristige Zusammenarbeit vereinbart, dann die Sparkas-

sen Versicherung erworben und trotz der Krise 2008/2009 ist es bei uns grundsätzlich gut weitergegangen.

Die Wiener Städtische hat historisch gesehen zur früheren Monarchie nur marginalen Bezug gehabt, sie wurde unter anderem von Klöstern gegründet. Im Kern war das Gebiet immer Österreich, also Cisleithanien, die Expansion nach Mittel- und Osteuropa hat es erst ab den 1990er Jahren gegeben.

Die vermutete SPÖ-Nähe

Da gibt es ein Missverständnis, die erste Gründungsphase der Wiener Städtischen war vor 190 Jahren von Klöstern und Bürgerlichen. Die zweite Phase war anlässlich des 50 Jahre Regierungsjubiläums von Kaiser Franz Joseph. Da hat die Stadt Wien unter Leitung des Bürgermeisters Lueger eine Lebensversicherung gegründet. Seit der Gründung dieser Lebensversicherung – beide zusammen bildeten dann die Wiener Städtische – ist der jeweilige Bürgermeister der Stadt Wien automatisch Aufsichtsratsvorsitzender gewesen. Es hat keine andere Form der Verbindung gegeben, weder hat es eine Haftung noch eine Beteiligung der Stadt Wien gegeben. Helmut Zilk hat das im Sinne des heutigen wirtschaftlichen Denkens als nicht sehr zukunftsorientiert eingeschätzt und hat initiiert, diese Organverbindung zu beenden. Er ist dann zum Vorsitzenden ad personam gewählt worden, nicht per Funktion. Damit war diese personelle Verbindung beendet, die Zusammenarbeit sonst war immer kundenorientiert.

Man muss sich auch dessen bewusst sein, dass es einem Ungarn, Tschechen oder Slowaken egal ist, wo der Generaldirektor seiner Versicherung bei einer Wahl in Österreich sein Kreuzerl hinmacht.

Lokale Kunden

Eines der Geheimnisse des großen Erfolgs der VIG ist, dass wir gute Namen, die eingeführt sind, behalten und lokales Management eingesetzt haben, wo es geht. Der lokale Kunde möchte bei seiner Firma versichert sein und die muss nicht unbedingt so heißen, wie der Haupteigentümer. Das haben wir in Österreich ja auch so. Die Donau Versicherung gehört ja auch zur Gruppe und heißt Donau Versicherung.

Es ist ja zum Beispiel fast jeder zweite slowakische Bürger bei unserer Gruppe versichert. Dort sind jetzt drei Unternehmen, die am Markt auftreten, die das gemeinsame Band der VIG haben. Wenn es um soziale oder kulturelle Engagements gibt, dann kann jeder der drei das Gefühl haben: meine VIG geht da mit. Es ist auch ein Bindeglied der Identifizierung.

Kooperation mit Erste Bank

Die Sparkassen waren in einer losen Zusammenarbeit mit der Donau Versicherung verbunden. Die österreichischen Sparkassen sind in kleineren und mittleren Orten vertreten und wollten, so zu sagen, nicht die konkurrierenden Banken als Versicherungspartner haben. Die Donau Versicherung hatte keine wie immer geartete Bankbindung und war in diesen kleineren Orten dadurch auch stark vertreten und gern gesehener Versicherungspartner für Sparkassen. Dadurch musste die Sparkasse nicht fürchten, dass ihr Kunde von einer anderen Bank angesprochen wird.

Zweitens: Die Sparkassen waren an der Donau Versicherung sehr kräftig beteiligt. Erste-Generaldirektor Treichl war im Aufsichtsrat der Donau Versicherung. So haben sich geschäftliche Möglichkeiten aufgetan.

In den Gesprächen mit den Sparkassen/Erste-Gruppe hat sich ein sehr angenehmer Modus der Zusammenarbeit entwickelt. Dazu kommt: in den Ländern, in denen die Erste kräftig dazugekauft hat (zum Beispiel war und ist die Erste in Tschechien größter Sparkassen-Eigentümer), da waren und sind auch wir die größten Versicherungspartner. Wir haben bei der Ausschreibung in diesen Ländern die besten Offerte gelegt und dadurch hat diese Zusammenarbeit sehr effizient begonnen. Als dann in Österreich 2008 das Thema am Tisch war, haben wir das selbst verständlich auch gemacht und eine Strategische Partnerschaft gestartet.

Bancassurance

Bancassurance, diese Thematik ist aufgrund der rechtlichen Situation in den USA anders zu betrachten als bei uns. Bei uns haben Banken eigentlich Vollkonzessionen, das ist in einigen der angloamerikanischen Banken gar nicht üblich. Daher fällt unter dem Begriff Bancassurance dort auch eine Zusammenarbeit mit anderen Banken, während bei uns die Frage ist: Wie ist die Zusammenarbeit einer Vollbank mit einer Versicherung. Jetzt lassen wir die Fragen, die mit Geld und Investment zu tun haben, einmal außer Betracht. Die reine Versicherungsthematik ist gar nicht so einfach. Es gibt nur wenige erfolgreiche Versuche, eine gemeinsame Einrichtung aufzubauen. Es ist meiner Meinung nach der Unterschied zwischen dem Versicherungsgeschäft und dem Bankgeschäft zu groß. Daher kenne ich keine Versicherung, die langfristig erfolgreiche Bankgeschäfte betrieben hat – und umgekehrt auch nicht - lassen wir Lebensversicherungen einmal beiseite.

Es hatte ja keine Versicherung weltweit bei der Finanzkrise 2008/2009 Probleme im Versicherungsgeschäft, die, die Probleme hatten, hatten diese wegen der Spekulationen im Bank- und Finanzgeschäft gehabt.

Veranlagungen

Erstens: Wir haben immer sehr erdverbunden veranlagt. Das Problem dieser Asset backed-Produkte aus Amerika liegt ja darin, dass es im Hintergrund Kreditfinanzierungen gibt, die über den Verkehrswert dieses Produktes hinausgehen. Nach österreichischem Recht liegt das Maximum bei 60 Prozent. An diesen höchstens 60 Prozent haben wir uns auch international orientiert.

Zweitens: Etwas zu kaufen, mit dem man sich nicht voll identifizieren kann, das haben wir nicht gemacht.

Drittens: Damals wurden beispielsweise mit Tripple A Isländische Veranlagungen und ihre Produkte gepriesen. Ich habe vor vielen Jahren gezwungener Maßen fast zwei Wochen auf Island verbracht. Ich bin als junger Mann in Island gestrandet, weil das Flugzeug verunfallt ist. Ich bin damals mit jedem Geysir per du geworden und habe mir niemals vorstellen können, dass in so einem Land ein paar Jahrzehnte später ein paar Banken existieren mit einem Super-Rating und weltweit Super-Produkte verkaufen. Darum habe ich gesagt „Finger weg davon.“

Aber das war natürlich ein Zufall, der uns da geholfen hat.