

Von Bullen und Bären

Der Podcast des börseexpress powered by DADAT Bank

Abschrift Folge 58: Liane Hirner; Vom Früchte ernten, dem großen Ganzen und dem Weg zur Resilienz

Dezember 2023

<https://www.youtube.com/watch?v=XKKISuGABNO>

Teilnehmende:

- Liane Hirner, CFRO VIG
- Robert Gillinger, Chefredakteur des Börse Express
- Ernst Huber, Mitglied des Vorstands der Schelhammer Capital Bank

Disclaimer VIG:

Diese Abschrift ist möglicherweise nicht zu 100 Prozent korrekt und kann Rechtschreibfehler und andere Ungenauigkeiten enthalten. Sie wird ohne Mängelgewähr und ohne ausdrückliche oder stillschweigende Garantien zur Verfügung gestellt. Die VIG stellt es ausschließlich für Ihren persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch zur Verfügung. Das Unternehmen, seine Zulieferer und Drittvertreter haften nicht für Fehler in dieser Abschrift oder für entgangene Gewinne, Verluste oder direkte, indirekte, zufällige oder Folgeschäden in Verbindung mit der Bereitstellung, Leistung oder Verwendung dieser Abschrift. Weder die Informationen noch die in dieser Abschrift zum Ausdruck gebrachten Meinungen stellen eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Waren dar.

Disclaimer DADAT:

Bevor es losgeht, beachten Sie bitte unseren Disclaimer auf dad.at/podcast.

Risikohinweis: Die Inhalte dienen ausschließlich der allgemeinen Information, sind ohne Gewähr, keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf bestimmter Finanzinstrumente. Es handelt sich um keine Anlageberatung.

ROBERT GILLINGER: Herzlich Willkommen zu von „Bullen und Bären“, dem Podcast von börseexpress powered by DADAT Bank rund ums Thema „Geldanlage“. Mein Name ist Robert Gillinger. Ich bin Chefredakteur des börseexpress. Mir zur Seite sitzt Ernst Huber, Mitglied des Vorstands der Schelhammer Capital Bank und detto für die Onlinebank DADAT verantwortlich. Hallo Ernst!

ERNST HUBER: Hallo Robert! Servus!

ROBERT GILLINGER: Studiogast ist heute Liane Hirner. Sie ist Mitglied der europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge – deshalb heute aber nicht wirklich zu Gast. Denn Frau Hirner ist auch seit bald sechs Jahren im Vorstand der Vienna Insurance Group (VIG), vielen vielleicht besser unter dem Namen Wiener Städtische oder Donau bekannt und dort für die Themen Finanzen und Risiko verantwortlich. Grüße Sie, Frau Hirner!

LIANE HIRNER: Ja, Grüß Gott!

ROBERT GILLINGER: Lassen Sie vielleicht zu Beginn ein wenig mich die VIG vorstellen, sofern diese eigentlich einer Vorstellung bedarf:

- Der größte Versicherer Österreichs und im CEE-Raum
- 29.000 Mitarbeiter
- 28 Millionen Kunden
- 12,6 Milliarden Prämienvolumen in 2022

Die Wurzeln der Gesellschaft reichen bis 1824 zurück. Seit 1947, ist man die Wiener Städtische Wechselseitige gewesen. 1994 der Börsegang, mit dem man sich das Kapital für die Expansion nach Osteuropa sicherte – ein Börsegang, dessen Investment sich für Anleger ausgezahlt hätte. Der Kurs hat sich seit damals beinahe verdreifacht: knapp 6 % pro Jahr. Die europäische Konkurrenz kommt auf etwas mehr als die Hälfte dieses Wertes. Schauen wir vielleicht, was die VIG anders macht als andere und wer sollte das besser beurteilen können als ein Risk Manager, in diesem Fall eine Risk Managerin? Denn Versicherungen leben mehr als die meisten anderen davon, Risiken richtig einzuschätzen. Dabei weiß eigentlich jeder: Nichts ist so schwierig einzuschätzen wie die Zukunft. **Frau Hirner, sind Sie so**

etwas wie eine Wahrsagerin statt Kristallkugel mit Mathematik und Statistik ausgerüstet? Bezeichnen Sie sich selbst als strukturierten, rationalen Zahlenfreak?

LIANE HIRNER: Ich selber würde mich jetzt nicht als rationalen Zahlenfreak, mit Betonung „Freak“, bezeichnen. Ich bin selber sehr gut strukturiert und organisiert und habe eine ganz klare Prioritätensetzung. Das ist absolut notwendig, um meinen Tag zu bewältigen, aber die Zahlen an sich sehe ich eher als Werkzeug, um einfach Zusammenhänge besser zu verstehen und einfach den Blick aufs große Ganze zu haben und einen klaren Blick aus der Vogelperspektive auch immer zu behalten. Also Zahlen mehr als Werkzeug.

ROBERT GILLINGER: Sie sagten: „Das ganze Große“. Ich möchte mal kurz das **Prämienvolumen** bei Ihnen anschauen. Das verteilt sich relativ gleichmäßig auf die Sachsparten. Also die Sparten Sachversicherung, Leben und KFZ haben je ungefähr 30 % Anteil bei Ihnen im Prämienvolumen, Krankenversicherung deutlich geringer, natürlich unter 10 %. **Ist das ein Verhältnis an sich, das Sie als Risikoverantwortliche befürworten? Wo sollte der Weg aus dieser Sicht hingehen?** Und ist diese Krankenversicherung eigentlich einfach kein gutes Geschäft und das will keiner – deshalb so klein – oder weil das eher eine Zweitversicherung ist nach Erstversicherungen, wie ich es jetzt nenne, Recht-, Haushalt- etc.?

LIANE HIRNER: Vielleicht ganz grundsätzlich, die VIG-Prämien generieren sich in verschiedenen 30 Ländern, vor allem aus dem Versicherungs- und auch neu aus dem Pensionskassengeschäft und unsere Gesellschaften bieten dort Vorsorge- und Versicherungslösungen für die unterschiedlichsten Lebensbereiche an. Aus Risikosicht ist eine breite Diversifikation absolut erstrebenswert und in der VIG auch lang gelebte Realität. Ich möchte nur kurz sagen, dass wir auch der traditionellen Lebensversicherung mit garantierten Zinsen treu geblieben sind in der Niedrigzinsphase und hier jetzt auch im Zuge der Zinswende die positiven Effekte und auch die Ertragsstärke der Gruppe hier sehen. Was die Krankenversicherung betrifft, ist der größte Anteil in Österreich. Das ist ein Zusatzkrankenversicherungsgeschäft, ein sehr langfristiges Geschäft. In Osteuropa ist die Krankenversicherung eher kurzfristig, da mangelt es teilweise in den Ländern noch an Infrastruktur. Also das ist ein anderes Geschäftsmodell aber auch für uns hat Osteuropa-Krankenversicherung eine ganz große Bedeutung und in diesem Bereich auch zweistellige Wachstumsraten in der Vergangenheit gehabt und wird auch so weitergehen. Große Diversität ist für uns im Bereich der Prämienaufteilung sehr wichtig.

ROBERT GILLINGER: **So wie es jetzt ist, das ist ein gutes Verhältnis für Sie als Risikoverantwortliche?**

LIANE HIRNER: Mittlerweile so wie es jetzt ist, ist es ein gutes Verhältnis. Wir kommen ja sehr stark aus der KFZ-Versicherung. Vor allem in Osteuropa haben wir einen starken Fokus jetzt auf das Nicht-KFZ-Geschäft gelegt in den letzten Jahren, konnten diesen Anteil stetig ausbauen und damit ist das Geschäft immer diversifizierter geworden und ist eine sehr, sehr gute Mischung so wie es momentan da ist. Aus Risikosicht perfekt.

ROBERT GILLINGER: Apropos Versicherung: Ernst, wie sehr sind denn derzeit Absicherungsstrategien bei euren Anlegern beliebt? Habt ihr sowas wie eine interne Put-Call-Ratio?

ERNST HUBER: Wir schauen uns natürlich immer ein bisschen das Orderverhalten auch an von den Kunden, wobei das Thema Absicherung ist jetzt nicht das Thema das hier stark angemeldet ist. Wir bieten natürlich verschiedene Möglichkeiten. Ein Kunde kann ein Stop/Loss setzen, ein Kunde kann aber auch über Derivate sein Portfolio absichern. Das wird aber eher selten gemacht. Ich würde meinen, das machen weniger als 5% der Kunden. Die Instrumente gibt's, aber der Aktienkunde selbst ist eher immer bullish eingestellt oder auf steigende Kurse ausgerichtet. Also die Möglichkeiten bieten wir, aber es wird nicht sehr aktiv genutzt, kann man sagen.

ROBERT GILLINGER: **Frau Hirner, Sie haben vorhin die Diversifikation über verschiedene Sparten erwähnt. Trifft so etwas auch auf die Regionalität bei Ihnen an sich zu?** Ich meine ja, Sie sind die größten in Österreich und CEE. Das Prämienvolumen verteilt sich so ungefähr ein knappes Drittel aus Österreich dann folgen Tschechien und Polen, die haben zusammen ungefähr 30%. Ungarn holte zuletzt durch die Übernahme des Aegon-Geschäfts auf. Was wird hier versucht, eben Diversifikation über verschiedene Märkte auch zum Risikoausgleich oder war Österreich einfach zu klein und ich muss einfach immer weiter raus?

LIANE HIRNER: Diversifikation ist das Schlüsselwort auch zu Resilienz. Wie Sie schon angesprochen haben, haben wir einen starken Kernfokus aus CEE, da zählen wir auch Österreich dazu. Das ist eine große Region, aber da sind sehr viele auch kleinere Nationalstaaten enthalten und hier kann die wirtschaftliche, politische oder die institutionelle Entwicklung in den einzelnen Ländern sehr

unterschiedlich verlaufen. Wir haben da eine breite Präsenz in den verschiedenen Märkten und das hat einen einfach ausgleichenden Effekt. Also, die Gruppe an sich ist sehr stabil unterwegs, auch vor allem sehr stabil durch die letzten Jahre der Krisen gekommen und ein Schlüsselwort hier ist einfach diese Diversifikation auch über die unterschiedlichen Märkte hinweg, hat sich als sehr, sehr positiv erwiesen, vor allem auch in den letzten Jahren multiplen Krisen.

ROBERT GILLINGER: Ernst, ich nehme an mit dem Stichwort Diversifikation kannst du dich durchaus anfreunden?

ERNST HUBER: Ja, genau. Da kann ich mir nur anschließen an die Frau Hirner. Was das Geschäftsmodell oder die Aufstellung der Wiener Städtischen betrifft, das gilt natürlich auch für die Veranlagung. Es macht immer Sinn, sich auf mehreren Beinen zu stellen. Immer auf ein Pferd zu setzen, ist schlicht und einfach gefährlich. Das gilt generell, glaube ich. Nur auf Aktien zu setzen, ist vielleicht auch nicht ganz der richtige Weg. In den Aktien oder in den jeweiligen Gattungsinstrumenten macht es auch Sinn, sich breit aufzustellen. Also nicht nur auf eine Aktie oder auf eine andere zu setzen, sondern einfach breit zu diversifizieren. Wir wissen im Jahr 2022 war selbst das schwierig. Das war für den Rentenbereich kein gutes Jahr, genauso auch für den Aktienbereich. Aber summa summarum: Wenn man breit und ordentlich diversifiziert ist, sauber aufgestellt ist, dann sollte man auch mittel- bis langfristig eine ordentliche Rendite, ordentliche Performance, zusammenbringen. Das mache ich auch privat so.

ROBERT GILLINGER: Na ja so ist Anlage- und Versicherungsgeschäft sehr ähnlich. Frau Hirner, jetzt will die VIG in ihren Kernmärkten immer zumindest Top 3 sein. **Erstens, was bringt denn Größe im Versicherungsgeschäft und zweitens, wenn ich mir die Landkarte ansehe, dann sind Sie in Polen „nur“ die Nummer vier, das heißt dort ist ihr nächstes Wachstumsziel?**

LIANE HIRNER: Also grundsätzlich, eine gewisse Größe in einem Land bedeutet einfach Economies of scale. Also ab einer bestimmten Größe kann man, glaub ich, auch lokal einfach besser die Geschäftsmöglichkeiten nutzen und deswegen haben wir uns zum Ziel gesetzt, zu den Top 3 in unseren Kernmärkten zu gehören. Zum Erreichen dieser Ziele ist es für uns wichtig, dass wir sowohl organisch wachsen – was wir auch in den letzten Jahren getan haben – aber auch daneben durch Akquisitionen und das spielt auch eine große Rolle. In Bezug auf Polen, da möchte ich sagen, dass wir in den nächsten Monaten hier sehr viel vorhaben. Wir haben ja hier ein endgültiges Closing des Erwerbs der ehemaligen Aegon-Gesellschaft durchgeführt, da gehört auch Polen dazu. Und hier geht es einfach darum, – wir haben derzeit fünf Gesellschaften – dass wir den Marktauftritt auch stärken und die Strukturen straffen. Das heißt wir werden einige Fusionen durchführen. Am Ende wird es nur noch eine Lebensversicherungsgesellschaft geben und zwei Nichtlebensversicherungsgesellschaften. Unsere Gesellschaften wachsen sehr dynamisch vor Ort und es ist wichtig hier auch trotz Multi-Brand-Strategie auch immer die Kosten im Blick zu haben. Und die Zusammenschlüsse ermöglichen es einfach, Synergien besser zu nutzen, auch neue Potenziale zu erschießen und so das Wachstum auch in Polen weiter zu unterstützen.

ROBERT GILLINGER: Jetzt haben Sie gerade „die Strukturen straffen gesagt“ und ich spreche jetzt explizit die Finanzvorständin in Ihnen an: Die VIG ist nämlich mit mehr als 50 Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen vertreten, also unterwegs, und fährt also eine Vielmarkenstrategie. Ich möchte jetzt nicht überprüfen, ob Sie alle Gesellschaften beim Namen kennen. **Aber wäre es nicht deutlich günstiger eine Einmarkenstrategie zu fahren?** Ihr großer Konkurrent in Österreich, die Uniqa, tut es ja auch.

LIANE HIRNER: Wir unterscheiden uns, was das betrifft, mit unserer Mehrmarkenstrategie ganz klar von sehr vielen unserer Mitbewerber. Für uns ist das aber einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren, weil diese Mehrmarkenstrategie auch in Verbindung mit einem Multikanalvertrieb hat den Vorteil in unserer Region, wo wir sehr unterschiedliche Märkte haben, dass wir mit unterschiedlichen Märkten auch unterschiedliche Zielgruppen ansprechen können und so auch die breiten Bevölkerungsschichten über viele Kanäle erreichen. Bei uns sind Zusammenarbeit, Wissenstransfer und Vernetzung innerhalb der Gruppe von sehr großer Bedeutung. Also trotz Mehrmarkenstrategie, bedeutet das nicht, dass wir nicht zusammenarbeiten. Und man sieht das sehr deutlich, dass wir im September in unserer Holding einen eigenen Bereich geschaffen haben, der nennt sich CO³. Das steht für Kommunikation, Kollaboration und Kooperation. Also wir wollen wir sehr stark auch die strukturierte Zusammenarbeit der Gruppengesellschaften untereinander forcieren, um hier auch Best Practice zu generieren und Synergiepotenziale, vor allem auch im Back-office Bereich, nutzen. Das heißt, es findet ständig auch ein Abwägen statt, wie kann man auch kostengünstig unterwegs sein, sind Fusionen notwendig beziehungsweise gibt es im Back-Office-Bereich Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Aber die Marken an sich, die Mehrmarkenstrategie, wollen wir nicht aufgeben. Ich möchte Ihnen vielleicht ein Beispiel

geben: Wir haben in der Türkei eine Gesellschaft, die nennt sich Ray Sigorta, die ist sehr sehr alt schon. Die Gesellschaften werden teilweise auch von der lokalen Bevölkerung als lokale Gesellschaften wahrgenommen.

ROBERT GILLINGER: Ja, es wäre wahrscheinlich auch schade, wenn wir unsere Wiener Städtische oder die Donau nicht mehr hätten. Ich gebe zu, liebe Frau Hirner, mit dem zuständigen Analysten nicht gesprochen zu haben, Sie aber wahrscheinlich schon. **Die Vienna Insurance Group hat bei S&P, der größten Ratingagentur der Welt ein A+ Rating.** Das ist das beste im Wiener Börsenbereich, wenn ich mich jetzt nicht irre, also im ATX-Bereich. **Warum haben Sie dieses?** Wegen der regionalen und spartenseitigen Diversifizierung? Ist es dieser Risikoausgleich, der zu einem Top-Rating verhilft?

LIANE HIRNER: Zusammenfassend würde ich sagen unsere starke Kapitalisierung, also wir sind auch, was die Solvenzquote betrifft, ja sektor-leading in Europa, in Kombination mit einem umfassenden Risikomanagement und auch auf Basis von langfristigen Planungen und einer langfristigen Ausrichtung, haben wir ein Geschäftsmodell, wo wir mittlerweile eben auf viele Jahre A+ Rating zurückblicken können. Der Ausblick ist auch weiterhin stabil. Ich darf verweisen auf den Standard&Poor's-Report, der jetzt im November neu publiziert wurde und unsere Stärken auch hervorhebt. Das sind einerseits die Marktführerschaft in vielen eben CEE-Märkten, das breit diversifizierte Versicherungsportfolio, unsere ausgeprägten Vertriebskapazitäten und auch den soliden Kapitalpuffer und Rückversicherungsschutz, den wir haben.

ROBERT GILLINGER: Für Risiko und Finanzen verantwortlich, das haben wir schon gehabt. Sie sind aber auch für die Aktionärsbetreuung verantwortlich. **Was ist denn oder war denn bei institutionellen Roadshows zuletzt die häufigst gestellte Frage an Sie?**

LIANE HIRNER: Ja, das liegt eigentlich aus meiner Sicht eh auf der Hand. Das ist einerseits das Thema Inflation und wie wir damit umgehen. Auch das Zinsumfeld und das volatile Zinsumfeld mittlerweile, zum einen. Und in meiner Eigenschaft als Finanzvorstand werde ich natürlich sehr, sehr oft angesprochen auf unseren neuen Rechnungslegungsstandard IFRS 17-Versicherungsverträge, der seit diesem Jahr gültig ist.

ROBERT GILLINGER: Sie haben es angesprochen: **Wie gehen Sie mit der Inflation um?** Oder hat man durch so viele indizierte Verträge so oder so kein Problem?

LIANE HIRNER: Also wir spüren die Inflation selbstverständlich wie alle anderen Industrien auch auf der Kostenseite. Wir können aber auf der Prämienseite ganz gut gegensteuern. Also wir haben in Österreich vor allem längerfristige Verträge und da gibt es auch Indexklauseln, das heißt mit Verzögerung steigt hier auch das Prämienniveau mit der Inflation. In anderen Ländern in Zentral- und Osteuropa ist es eher so, dass die Verträge kurzfristiger sind, sehr oft Einjahresverträge und da können wir also auch unmittelbar agieren. Die Ausgaben für Versicherungen unterliegen kaum kurzfristigen Dynamiken. Die Versicherungswirtschaft gilt generell, was Inflation betrifft als sehr resilient. Gerade in unsicheren Zeiten, möchte ich auch noch hinweisen, wird oft bewusst, wie wichtig Versicherungsschutz ist. Und das hilft uns auch im Neugeschäft und auch bei den notwendigen Prämienanpassungen zum Beispiel auf Grund gestiegener Versicherungswerte. Es ist sehr wichtig, dass wir auch unsere Kundinnen über die Risiken einer Unterversicherung aufklären und auch dann, wenn die Prämien nicht entsprechend angepasst werden. Ich möchte vielleicht sagen, gerade die Zeiten der Covid-Pandemie haben auch das Bewusstsein zum Beispiel gestärkt für Gesundheit, Krankenversicherung. Das merken wir einfach in gestiegenen Kundenkontakten. Und auch die Naturkatastrophen, die stattfinden, stärken auch das Bewusstsein, dass die Menschen häufiger darüber nachdenken, wie sie ihr persönliches Vermögen auch schützen können.

ROBERT GILLINGER: So einen ähnlichen Effekt hat Ernst Huber immer wieder aus dem Brokerage erzählt: Mit Corona ein sehr, sehr deutliches Ansteigen des Tradingvolumens, also bei Ihnen die Krankenversicherung. In der DADAT oder im Onlinebereich ist das dann aber bisschen zurückgegangen jetzt wieder. **Wie ist das in der Krankenversicherung? Ist da dieses Interesse immer noch so hoch wie quasi zu Corona-Beginn oder flacht es auch schon ein bisschen ab wieder?**

LIANE HIRNER: Das Interesse, wir haben das, in der Coronaphase, war es eher so, dass die Leute sich mehr interessiert hatten, wir mehr Kundenkontakte hatten, Anfragen hatten. Das hat natürlich auch immer mit den Einnahmen zu tun, oder wo sozusagen finanzielle Mittel investiert werden. Aber aus den zweistelligen Wachstumsraten in der Krankenversicherung sieht man einfach, dass das sehr wohl ein Thema ist und auch sozusagen Versicherungsprodukte hier verstärkt nachgefragt und auch Verträge abgeschlossen werden.

ROBERT GILLINGER: Klingt ja alles recht positiv, was Sie an sich sagen rund um die VIG. **Sind Sie eigentlich Aktionärin und wie ist Ihre Einstellung zu Aktien in der privaten Veranlagung?**

LIANE HIRNER: Also ich selber bin stolze Aktionärin, auch der VIG. Ich habe 4.100 Stück Aktien, beobachte auch den Aktienkurs, möchte ich fast sagen, täglich. Und auch für mich selber ist ein Aktieninvestment ein Teil der Veranlagung. Also, ich bin begeisterte Aktionärin der VIG und auch von anderen Unternehmen.

ROBERT GILLINGER: Wenn ich die **Kapitalveranlagung der VIG** an sich heranziehe, klingt es so, als wären Sie nicht so eine begeisterte Aktionärin. 70% der 34 Milliarden Euro an Kapitalanlagen sind in Anleihen, 10% in Immobilien und nur 3,5% in Aktien. Ist das rein der Regulatorik geschuldet? Sie haben vorher das Problem „Zinsen“ bei den Roadshowfragen erwähnt. **Sind sie froh, dass die Nullzinsphase vorbei ist? Wie ist denn das allgemein mit Zinsen: Versicherungen per se ein Gewinner?**

LIANE HIRNER: Was unsere eigene Kapitalveranlagung betrifft, da steht einfach Sicherheit, also gute Bonität einerseits und stabile Erträge, aber auch inzwischen auch Nachhaltigkeitsaspekte, stehen hier einfach im Mittelpunkt unserer Anlagestrategie. Die würde ich auch eher als konservativ bezeichnen. Man muss aber sehen, dass wir als Versicherer langfristige Versprechen abgeben. Also eine Krankenversicherung schließt man in Österreich für ein Leben lang ab. Und dementsprechend müssen auch die Investments das passende Gegenstück bilden. Das ist zum Beispiel auch der Grund dafür, dass wir ein relativ hohes Immobilienportfolio haben. Auch im Vergleich unserer Peers. Weil das einfach eine langfristige Veranlagungsform ist, die stabile Erträge liefert. Und in diesem Bewusstsein führen wir unsere Veranlagungen auch durch. Die Niedrigzinsphase, da sind wir froh, dass die vorbei ist. Weil es natürlich für uns auch wichtig ist, dass wir, einerseits nicht nur aus dem Kerngeschäft positive Erträge erwirtschaften, sondern auch in der Kapitalveranlagung. Gerade bei den garantierten Lebensversicherungsportfolien in Österreich ist es ja auch so, dass wir diese Veranlagungsergebnisse zu einem überwiegenden Teil auch an unsere Versicherungsnehmer wieder zurückgeben.

ROBERT GILLINGER: Apropos Kapitalanlagen: Ernst, Eure Online-Vermögensverwaltung gibt es in vier Risikostufen von solide bis offensiv. Wo sind denn da heuer die meisten Gelder hineingeflossen?

ERNST HUBER: Also das ist eigentlich immer ziemlich gleich. Was der Markt macht, spielt da wirklich immer eine untergeordnete Rolle. Der Kunde einer Direktbank oder eines Online-Brokers ist eher immer sehr aktienlastig ausgerichtet, was wahrscheinlich oder sogar sicher mittel- bis langfristig meines Erachtens auch Sinn macht. Das war auch im heurigen Jahr wieder so, dass der Großteil des Zuflusses in der stärker aktiengewichteten Variante passiert ist. Das ist eigentlich unverändert. Das war auch im letzten Jahr so, wo die Aktienmärkte nach unten gegangen sind. Der DADAT-Kunde ist eher immer pro Aktie ausgerichtet.

ROBERT GILLINGER: Liebe Frau Hirner, Sie haben vorher das Stichwort ESG erwähnt bei den Themen, an denen man dieser Tage so und so nicht vorbeikommt, wobei dann speziell das Thema Naturkatastrophen eines der Risk Managerin ist. Und ich möchte auch noch erwähnen 2021 hat die VIG die erste Nachhaltigkeitsanleihe einer europäischen Versicherung begeben. Inwiefern ist die VIG vielleicht nachhaltiger als andere? Und was mich dann besonders interessiert: **Was machen Sie eigentlich mit den prognostiziert zunehmenden Risiken etwa aus Hochwasserereignissen?** Statistiken aus der Vergangenheit gibt es ja nicht immer, die man zu Prämienberechnung heranziehen kann. **Wie geht man mit diesen Risiken um oder werden die einfach zunehmend an Rückversicherer ausgelagert?**

LIANE HIRNER: Ja, also Naturkatastrophen ist ein gutes Stichwort, beschäftigt uns auch sehr. Grundsätzlich möchte ich sagen, dass die Abdeckung von Risiken einfach seit 200 Jahren unsere Kernkompetenz ist. Also wir können mit den Dingen sehr gut umgehen. Die Expertise wird natürlich angesichts der globalen Erwärmung immer wichtiger. Und wir haben da auch sehr viel Know-How im Haus. Das brauchen wir zum einen auch, um die Rückversicherung maßgeschneidert einzukaufen, und gerade im Naturkatastrophenschutz ist das für uns auch unverzichtbar und wir verfolgen dabei auch seit jeher eine konservative Rückversicherungsstrategie und bleiben dem auch treu. Die gestiegene Wahrscheinlichkeit, dass es zu Extremwetterereignissen kommt, beeinflusst die Betreuung von Firmen- und Großkunden einerseits und im Underwriting wird die Naturgefahrensituation eines Unternehmens, eines Kunden, anhand von Modellen, die wir schon haben, und auch von Vor-Ort-Besichtigungen analysiert und daraus ergeben sich dann auch Empfehlungen wie man die Risikosituation auch weiter verbessern kann, auch Schäden vermeiden kann. Diese Analyseergebnisse spiegeln sich auch in der Gestaltung der Versicherungskonditionen natürlich wider. Natürlich haben wir Modelle, wir nehmen auch Risikoeinschätzungen vor, intern im Risikomanagement und da spielen Naturkatastrophenmodelle und auch die Einschätzungen der Auswirkungen eine große Rolle.

ROBERT GILLINGER: Also da mehr oder weniger business as usual. Sie müssen eh immer irgendwas prognostizieren. Was Aktionäre sicher auch interessiert ist Ihre **Dividendenpolitik**. Die haben Sie nämlich zuletzt geändert. Bisher wurden 30 bis 50%, also bis zur Hälfte des Überschusses ausbezahlt. Ab jetzt soll es zumindest gleich viel wie im Vorjahr sein. Jetzt nehme ich an, Sie als Finanzvorstand hätten dem nicht zugestimmt, wenn Sie fürchten müssten aufgrund dessen öfter in die Reserven greifen zu müssen, da der Überschuss halt nicht da ist, um die Dividende zu zahlen. Interpretiere ich das ein bisschen als Zeichen, dass diese große Expansionszeit des Konzerns an sich vorbei ist und jetzt mal die Früchte geerntet werden sollen? **Was macht Sie denn aber für das künftige Früchte ernten so optimistisch?**

LIANE HIRNER: Ja, also wir haben unsere Dividendenpolitik angepasst und wollen unseren Investoren auch in Zukunft die Sicherheit und Beständigkeit auch geben, was die Dividende betrifft. Wenn wir ein bisschen zurückblicken, dann zeigt sich, dass wir einfach ein Dividendengarant sind. Wir haben seit unserem Börsendebüt 1994 unseren Aktionären jedes Jahr ohne Unterbrechung Dividenden gezahlt. Und das glaube ich können nicht viele Unternehmen von sich behaupten. Und neu ist ja, wie Sie erwähnt haben, dass wir die Dividende des Vorjahres als Mindesthöhe auch für die Dividende der Folgejahre festgelegt haben. Unsere Aktionäre sollen an unserem Erfolg partizipieren, weiterhin. Und abhängig auch von der operativen Ertragssituation, soll die Dividende auch kontinuierlich steigen. Für das Jahr 2023 sind wir zuversichtlich. Wir peilen ein Ergebnis an, das am oberen Ende der Bandbreite von 700 – 750 Mio. Euro zu liegen kommt und das wird sich auch in der Dividende entsprechend widerspiegeln. Ich möchte dazu auch noch erwähnen, das habe ich vorhin schon gesagt, wir haben einen neuen Rechnungslegungsstandard, der unsere Ergebnisse etwas volatiler macht und wir wollen aber was die Dividende und was unsere Aktionäre betrifft, hier einfach auch mit stabilen Dividendenvorschlägen in die Zukunft gehen. Ja, wir ernten sicher auch die Früchte aus der Vergangenheit, wir wollen aber weiterwachsen, weiter expandieren, und unsere Aktionäre einfach an unserem Erfolg weiterhin kontinuierlich teilhaben lassen.

ROBERT GILLINGER: Ernst, ich nehme an die VIG-Aktie gibt es bei euch auch zu kaufen. Was kostet mich so ein Kauf bei euch?

ERNST HUBER: Natürlich gibt es die VIG bei uns auch zu kaufen. Also wir bieten weltweit alle gängigen Börsen und auch Instrumente zum Kauf an. Die Transaktionsgebühr ist relativ gering bei uns. Wir haben immer eine Grundgebühr, die wir verrechnen von 4,95 € und dann kommt noch Prozentsatz obendrauf, das sind bei uns 0,175%, wobei die maximalen Spesen pro Transaktion ebenfalls wieder gedeckelt sind bei rund 60 €. Also relativ kostengünstig.

ROBERT GILLINGER: Damit möchte ich für heute enden und bedanke mich bei den Studiogästen fürs Hiersein. Ich hoffe für euch da draußen war Interessantes dabei und würde mich freuen, wenn ihr zur nächsten Folge von „Bullen und Bären“ wieder einschaltet. Ich verabschiede mich von Ernst Huber von der DADAT-Bank.

ERNST HUBER: Servus! Danke auch fürs Dabeisein.

ROBERT GILLINGER: und speziell bei Liane Hirner, die uns das Wesen des Versicherungsgeschäfts der VIG näherbrachte. Sollten Sie sich mit dem Geschäftsmodell anfreunden können oder sich als Kunde vielleicht einfach einen Teil der Prämien über die Gewinnausschüttung zurückholen wollen: Die Aktie wird Stand heute Mitte Dezember von Analysten mehrheitlich zum Kauf empfohlen bei einer Dividendenrendite größer 5 % und wie wir gehört haben aus heutiger Sicht zwingend steigend. Alles Gute Ihnen Frau Hirner fürs 24 und danke fürs Dasein. Auf Wiederhören!

LIANE HIRNER: Vielen Dank!