

NACHRICHTEN

US-Sparkasse kauft Bank

Die größte US-Sparkasse Washington Mutual in Seattle übernimmt die Bank United Corp. für 1,5 Mrd. \$. Die Bank United mit Sitz in Houston verfügt über 155 Zweigstellen in Texas. Die Aktionäre der Bank sollten 1,3 Washington Mutual-Aktien je eigenem Anteil erhalten, teilte die Washington Mutual am Montag mit. Washington Mutual Inc. hat eine Bilanzsumme von 186 Mrd. \$ und mehr als 2000 Zweigstellen und Niederlassungen in vielen Gebieten der USA. *dpa*

ING vor Verkauf von de Broe

Die niederländische Bankengruppe ING Groep NV plant nach Informationen aus Industriekreisen den Verkauf ihrer Mehrheitsanteile am britischen Maklerhaus Williams de Broe. Die Bank suche einen Käufer des 77-Prozent-Anteils, um nach einer Reihe von Akquisitionen Kapital freizusetzen, hieß es am Montag aus Industriekreisen. ING lehnte jegliche Stellungnahme ab. Die belgische Finanzgruppe KBC Bancassurance teilte mit, sie sei am Kauf interessiert. „Wenn die Anteile auf den Markt kämen, würden wir sie unter den gleichen Gesichtspunkten betrachten wie die anderer Broker-Häuser“, sagte ein KBC-Sprecher in Brüssel. *Reuters*

Mehr Beitrag bei Thuringia

Die zu Aachener- und Münchener-Gruppe gehörende Thuringia Versicherung hat im ersten Halbjahr 2000 ihre Beitragseinnahmen gesteigert. Die Bruttoeinnahmen aus den selbst abgeschlossenen Geschäften seien in den ersten sechs Monaten um 7,5 Prozent auf 492,2 Mio. DM gewachsen, teilte der Versicherer am Montag mit. Dieser Zuwachs liege deutlich über dem Wert, den die Versicherungsbranche für das Gesamtjahr erwarte, hieß es. Die Schadenbelastung sei mit 307,1 Mio. DM nach 296,5 Mio. DM im Vorjahr auf annähernd hohem Niveau verblieben. *Reuters*

Bayerisch-österreichische Bankenfusion kein Spaziergang

HypoVereinsbank-Chef Schmidt wirbt im Nachbarland für das Fusionsmodell mit der Bank Austria

Von Matthias Dezes, Rolf Lebert und Sabine Rössing, Frankfurt

Der als „Fusion auf Aktionärs-Ebene“ deklarierte Zusammenschluss der deutschen HypoVereinsbank und der österreichischen Bank Austria gestaltet sich schwieriger als erwartet. Lange hatte HypoVereinsbank-Chef Albrecht Schmidt geschwiegen. Die Kritik von österreichischen Aktionärsgruppen, Sachverständigen und Politikern lockte ihn jetzt aus der Reserve. In mehreren österreichischen Medien verteidigte der Bankchef das für den Zusammenschluss gewählte Modell. Besonders deutlich wurde Schmidt in der Frage der Finanzierung der Transaktion. Danach bleibt es bei dem angekündigten Aktientausch von einer HypoVereinsbank-Aktie gegen eine Aktie der Bank Austria. Eine Barabfindung für die freien Aktionäre werde es es nicht geben.

Nach Schmidts Überzeugung greift das österreichische Übernahmegesetz, das unter bestimmten Voraussetzungen eine Barkomponente vorschreibt, im konkreten Fall nicht: „Nach unserer festen Überzeugung fällt der Deal nicht unter das Übernahmerecht, weil es ein Zusammengehen auf Aktionärs-Ebene ist und eben keine Übernahme. Es gibt keine kontrollierende Mehrheit, sondern die Aktionäre gehen zusammen, weil sie es wollen“, sagte Schmidt der Tageszeitung „Die Presse“ in Wien.

Tatsächlich haben HypoVereinsbank und Bank Austria eine Form des Zusammengehens gewählt, bei der es zwar zu einem Erwerb des operativen Geschäfts der Bank Austria durch die HypoVereinsbank kommt, der eigentliche Zusammenschluss der beiden Banken aber im Weg der Fusion vollzogen wird. Danach gründet die Bank Austria ihr operatives Geschäft in die 100-prozentige Tochtergesell-



Albrecht Schmidt, Chef der HypoVereinsbank, Gerhard Randa, Vorsitzender der Bank Austria (rechts), sehen durch ihr Fusionskonzept die Interessen von Aktionären, Kunden und Mitarbeitern gewahrt

schaft „Bank Austria neu“ aus. Diese Gesellschaft wird als Sacheinlage in die HypoVereinsbank eingebracht, die dafür mit 114 Millionen eigenen Aktien bezahlt. In einem zweiten Schritt soll die Bank Austria (alt) auf die Bank Austria (neu) verschmolzen werden, indem die Aktionäre der Bank Austria ihre Papiere in HypoVereinsbank-Aktien tauschen.

Im Gegensatz zu Schmidt gehen österreichische Experten von einer

faktischen Übernahme der Bank Austria durch die HypoVereinsbank aus. Ihr Verdacht: Die Bank wolle das Übernahmegesetz umgehen. Aktionärsgruppen werfen der HypoVereinsbank vor, sie wolle sich durch die Umdeutung einer faktischen Übernahme in eine Fusion vor einem Barangebot drücken. Kritik kommt auch vom österreichischen Sparkassenverband. Dessen Präsident Erich Reibold glaubt zwar nicht, dass das

Vorgehen gegen das Übernahmegesetz verstößt. Er erwartet aber eine Reihe von kartellrechtlichen Auflagen, da das Vorhaben das Privatkundengeschäft in Österreichs Bankenmarkt erheblich tangieren wird.

Inzwischen sind die ersten Gutachten österreichischer Juristen an die Öffentlichkeit gelangt. In einem Gutachten der Wiener Anwaltskanzlei Hausmaninger & Partner heißt es: „Die Transaktionsstruktur wurde

ausschließlich gewählt, um die Anwendung des Übernahmegesetzes zu vermeiden ... Nach unserer Auffassung ist die Transaktion nur dann rechtlich zulässig, wenn die HypoVereinsbank ein entsprechendes Angebot an alle übrigen Aktionäre der Bank Austria stellt.“

Ins gleiche Horn bläst der Linzer Rechtsanwalt Martin Karollus, der für einen privaten Auftraggeber tätig ist. „Der Kernpunkt des Übernahmegesetzes ist, dass der Aktionär das Recht auf eine Barabfindung hat“, erklärt Karollus. Bei einer Pflichtübernahme, wie sie Karollus Auffassung nach im Falle der Bank Austria vorliegt, müsse die Abfindung für Aktionäre laut Übernahmegesetz sogar auf eine Geldsumme lauten. Ein Aktientausch komme lediglich als mögliche Alternative in Betracht. Zweck des Übernahmegesetzes sei es, die Interessen der Kleinanleger zu schützen.

Schmidt und die HypoVereinsbank halten die Vorwürfe für unbegründet. Eine Übernahme, bei der das aufgekaufte Institut im aufnehmenden Konzern aufgehen und vom Markt verschwinden würde, widerspreche der von der HypoVereinsbank verfolgten Strategie einer „Bank der Regionen“. Im Osteuropa-Geschäft werde die Bank Austria für den Konzern HypoVereinsbank sogar die Federführung übernehmen. Die Aktionäre, die Bargeld wollten, könnten ihre Bank-Austria-Aktien heute schon mit einem beträchtlichen Gewinn verkaufen oder sie mit dem Ziel weiterer Kurssteigerungen halten, sagt Schmidt. Durch das angestrebte Umtauschverhältnis wird die österreichische Bank mit rund 7,8 Mrd. € bewertet. Schmidt ist zuversichtlich, dass das „rechtlich mögliche“ Fusionskonzept auch von der Übernahmekommission bestätigt wird.

WWW.FTD.DE/BANK-AUSTRIA

Europäer machen gegen Japaner Punkte gut

US-Vermögensverwalter unangefochten vorn

Von Sabine Rössing, Frankfurt

Die europäischen Vermögensverwalter konnten im laufenden Jahr gegenüber der Konkurrenz aus Japan Boden gutmachen. Das geht aus einem aktuellen Größenvergleich der Branchenzeitschrift „Euromoney“ hervor, der allerdings die uneinholbare Konkurrenz aus den USA außen vor lässt.

Danach konnte die Deutsche Bank mit ihrer Investmentbank-Tochter Bankers Trust die im Vorjahr auf dem fünften Rang platzierte Nippon Life überholen. Überhaupt war das vergangene Jahr für die Geldanlagemanager der Deutschen Bank offenbar kein schlechtes. Die schwierige Integration von Bankers Trust sei vorangekommen, der Aufbau einer globalen Marke habe begonnen.

Abwärts ging es auf der Skala der Größen für die japanische Zenkyoren, die von Platz acht auf zehn zurückfiel. Auch die Vermögensverwalter von Dai Ichi Mutual Life mussten Plätze räumen und rangieren inzwischen an elfter Stelle. Lediglich die Mitsui-Trust & Banking-Gruppe konnte sich im direkten Vergleich mit den Europäern auf Platz neun verbessern.

Der spektakulärste Sprung in der Rangliste gelang allerdings der holländischen ING. Durch ihre Zukäufe in den USA, wo ING in den vergangenen Monaten die Versicherer Aetna und Reliastar erwarb, katapultierten sich die Niederländer vom 17. auf den achten Rang unter den führenden Vermögensverwaltern.

Ziemlich gut lief es offenbar auch für die Geldanlageexperten der Allianz. Mit der Vollendung der Übernahme des amerikanischen Anleihe- und Anlagespezialisten Pimco gelang dem Münchner Versicherungskonzern eine deutliche Verbesserung.

Keine Veränderungen gab es indes auf den ersten vier Plätzen des Euro money-Rankings. Die japanische Kampo führt unverändert mit einem verwalteten Vermögen von 1,169 Mrd. \$ vor der Schweizer UBS mit rund 1,089 Mrd. \$. Mit Abstand folgt die Axa-Gruppe vor Barclays Global Investors.

Schweizer Rück fordert Versicherer zu besserer Koordination ihrer Risiken auf

Glaubenskriege verschiedener Schulen erschweren Vergleichbarkeit

Von Herbert Fromme, Köln

Die staatliche Rente ist nicht mehr sicher – aber sind die Alternativen, zum Beispiel Lebensversicherungen, sicherer? Die Kunden der General American Life in St. Louis, USA, hatten da im Sommer 1999 plötzlich ihre Zweifel. Innerhalb von wenigen Wochen war ihr Unternehmen wegen drohender Zahlungsunfähigkeit unter Staatsaufsicht gestellt und verkauft worden – ein Beispiel für die mangelnde Koordination von Risiken im Aktiv- und Passivbereich der Unternehmensbilanz, stellt die Schweizer Rück in einer Studie über Asset-Liability-Management (ALM) für Versicherer fest („Sigma“, Ausgabe 6/2000).

Die General American Life war seit 66 Jahren im Markt und gehörte zu den 50 größten Lebensversicherungen in den USA. Ihr Vermögen betrug 14 Mrd. \$. Doch war diese Basis nicht solide genug.

Am 30. Juli 1999 stufte die Rating-Agentur Moody's Investor Services das Unternehmen von A2 auf A3 herunter. Das löste den Crash aus. Der Versicherer hatte so genannte Short-Term Funding Agreements ausgegeben, kurzfristige Beleihungsverträge. Diese Papiere verbinden einen wettbewerbsfähigen Zins mit der Zusage, dass sie mit siebentägiger Kündigungsfrist eingelöst werden. In der Vergangenheit hatten nur wenige Investoren – meistens Fonds-Manager – die Kündigungsmöglichkeit genutzt. Aber innerhalb weniger Stunden nach Bekanntwerden der Herabstufung durch Moody's verlangten Fondsmanager insgesamt 500 Mio. \$. Das bereitete dem Unternehmen mit seinen liquiden Mitteln von 2,5 Mrd. \$ noch keine Probleme. Doch in den folgenden Tagen wollten weitere Investoren Papiere für 4 Mrd. \$ zurückgeben. General American hatte die Gelder aus den Schuldtiteln in langfristige Anlagen investiert. Das Unternehmen war nicht in der Lage, Vermögenswerte schnell genug zu realisieren, ohne die Kapitalbasis ernsthaft zu gefährden.

Zehn Tage nach der Moody's-Beurteilung musste die Gesellschaft die Staatsaufsicht beantragen, am 25. August wurde sie an die MetLife verkauft. Im Nachhinein war das Missverhältnis zwischen kurzfristigen

Verbindlichkeiten und langfristigen Vermögenswerten offensichtlich. „Dennoch waren sich seinerzeit Aufsichtsbehörden, unabhängige Aktuar, Rechnungsprüfer und Fachleute dieses Problems nicht bewusst oder sahen keine Notwendigkeit, es zu entschärfen“, heißt es in der Studie.

Die General American ist nicht der einzige Lebensversicherer, der in den letzten Jahren in Schwierigkeiten gekommen ist. Seit 1997 sind drei der zehn größten japanischen Lebensgesellschaften insolvent geworden, weil sie in der Niedrigzinsphase die versprochenen Garantieverzinsungen von 4 bis 5 Prozent nicht erwirtschaften konnten. Aus einem ähnlichen Grund hat sich der britische Versicherungsverein Equitable Life gerade selbst zum Verkauf gestellt.

Im Versicherungsgeschäft gibt es weit mehr Risiken, als an der Oberfläche sichtbar sind. Die Schweizer Rück fordert deshalb die vermehrte

Optionen in Policen: Risiken für Versicherer

Abwicklungsoption Diese erlaubt es dem Inhaber einer Police, zwischen verschiedenen Formen der Auszahlung zu wählen.

Anleiheoption Der Policeninhaber kann sich zu vorgegebenen Konditionen unter Einsatz des angehäuften Wertes seiner Police verschulden.

Mehreinlageoption Dem Kunden wird die Möglichkeit geboten, höhere Prämien als erforderlich zu zahlen, die zu einem im voraus festgelegten Satz verzinst werden.

Kündigungsprivileg Der Policeninhaber kann den Versicherungsvertrag vorzeitig beenden und die Prämienzahlungen einstellen.

Erinnerungsprivileg Der Inhaber der Police ist berechtigt, einen Versicherungsvertrag entweder fortzuführen oder ihn am Ende der Policenlaufzeit zu beenden.

10-jährige US-Staatsanleihen Renditen in %



Anwendung des ALM, also von Methoden, mit denen der Zusammenhang zwischen Risiken auf beiden Seiten der Bilanz analysiert werden kann. Das Problem: Zur Zeit gibt es keine Standards für das ALM. Glaubenskriege zwischen verschiedenen Schulen erschweren Vergleichbarkeit und allgemeine Durchsetzung. Ein Hauptanliegen für die Versicherer bei der Anwendung von ALM-Techniken liegt in der Bewältigung des Zinsrisikos. Jahrzehntlang waren Zinsschwankungen in den USA kein Problem – von den 30er bis Mitte der 60er Jahre schwankten die Erträge für Staatsanleihen zwischen 2 und 4,5 Prozent. Als in den 70er Jahren die Zinsen im Zuge der Inflation kräftig stiegen, beliehen viele Kunden ihre Policen zu den zugesagten niedrigen Zinsen und legten das Geld aus den Policendarlehen in Geldmarktfonds an.

Die zahlreichen Wahlmöglichkeiten, die in Lebensversicherungspolice verborgen sind, bedeuten ein erhebliches, aber viel zu wenig beachtetes Risiko für die Gesellschaften. Beispiel Policendarlehen: „Sogar bei nur suboptimaler Nutzung könnte diese Option den Versicherer noch zehn Prozent der Prämie kosten, obwohl er dies bei der Prämienkalkulation nicht berücksichtigt hat.“

Das größte Hindernis für die Verbreitung von ALM-Techniken sei das „Gärtchendenken“ in vielen Versicherungen, bei denen Investitions- und Versicherungsentscheidungen getrennt getroffen werden. Aus dem Bankbereich könne man lernen, dass die Aufsichtsbehörden zur treibenden Kraft für die Einführung von ALM-Methoden werden könnten.

WWW.FTD.DE/RISIKOMANAGEMENT

Banken suchen ihre Position auf Internet-Marktplätzen

Branchen-Netzwerke versprechen neues Geschäft

Von Carsten Michael, Frankfurt

Ein Großteil der Geschäfte zwischen Industrie-Unternehmen könnte bald über Handelsforen für Rohstoffe und Produktionsgüter im Internet laufen – und die Banken arbeiten an Konzepten, welche Rolle sie auf solchen B2B-Marktplätzen (Business to Business) spielen wollen. Bereits bis zum kommenden Jahr soll es in Europa bis zu tausend solcher Plattformen geben, und allein für Deutschland erwartet die Analysegesellschaft Forrester Research in fünf Jahren Umsätze von 270 Mrd. €.

Eckart Schröder, Direktor im Firmenkundengeschäft der Münchner HypoVereinsbank, sieht zunächst drei Dienstleistungen, mit denen er sein Haus auf dem neuen Geschäftsfeld profilieren möchte: Identitätsprüfung, Bonitätsprüfung und Abwicklung von Zahlungen. Daran fehlt es offenbar noch auf vielen der schon aktiven Marktplätze, zeigt eine Studie der Unternehmensberatung Mummert und Partner. Zwar koste die Nutzung der Foren Geld, so die Analysten, doch „jeder zweite Marktplatz ist lediglich ein Treffpunkt, obwohl technisch mehr möglich wäre“. Für konkrete Vereinbarungen und die Abwicklung von Geschäften müssten die Unternehmen auf Telefon, Post und Fax zurückgreifen.

„Ab Ende September können wir über die Organisation Identrus Zertifikate ausgeben und so für die Identität von Unternehmen, die auf Marktplätzen handeln, garantieren“, kündigt Firmenkundenspezialist Schröder an. „Das ist vergleichbar mit einem Akkreditiv im internationalen Handel“, erklärt Schröder.

Auch die Dresdner Bank steht bereits in den Startlöchern: „In zwei Wochen haben wir die ersten drei Module für B2B-Plattformen fertig“, sagt Wolfgang Dambmann, Leiter des Firmenkundengeschäfts für Ban-

ken. Erst seit kurzem ist das Institut mit Allago am Markt, einem Büroausstatter, der in Tagesfrist von Bleistift und Computer bis zu den Möbeln neue Arbeitsplätze einrichtet. Allago ist zwar nicht als Marktplatz konzipiert, ergibt sich aber aus der Kompetenz der Bank in den Sparten Firmenkunden und Informationstechnik – ein Börsengang ist angedacht.

Einen Marktplatz für Büroartikel konzipiert hat dagegen die Baden-Württembergische Bank in Stuttgart. Mit zehn Anbietern und 70 Einkäufern in Baden-Württemberg hat „Quibiq“ bereits Verträge geschlossen, ab September will man auch in Bayern und schließlich landesweit antreten. „Selbst einen Marktplatz zu betreiben halte ich nicht für sinnvoll“, sagt dagegen Schröder von der HypoVereinsbank, „das überlässt man lieber den Branchenkennern“. Ähnliches ist auch bei der Dresdner Bank zu hören.

Kooperationen zwischen Banken und Marktplätzen sind bereits von der Deutschen Bank und der Commerzbank bekannt. So hat „Cheop“, ein von der Metallgesellschaft betriebener Marktplatz für die Chemie-Industrie, im Februar bekannt gegeben, die Deutsche Bank werde künftig die Abwicklung und Verrechnung von Geschäften gewährleisten. Die Commerzbank arbeitet mit „Newton“ zusammen, einem Anbieter, der verschiedene Marktplätze für den Maschinenbau, Elektronik und andere Branchen betreibt.

In einer sehr guten Ausgangslage sieht sich die Deutsche Genossenschaftsbank (DG Bank), das Spitzeninstitut der Volks- und Raiffeisenbanken. „Zusammen mit den Ortsbanken haben wir 30 Millionen Kunden allein in Deutschland“, beschreibt Michael Salmony, Direktor Informatik, das Potenzial in der Firmenkundensparte. Besonders in der Landwirtschaft gebe es viel Möglichkeiten, sich an Marktplätzen zu beteiligen. Helfen soll eine Kooperation mit Siemens. Man arbeite zurzeit intensiv an dem Thema, doch Salmony bremst: „Noch ist nichts spruchreif.“

„Als Bank einen Marktplatz zu betreiben, ist nicht sinnvoll – das machen Kennen der Branche“

Michael Salmony, DG Bank