

# Fünf Jahrhundert-Wahlthesen

Ein paar halbwitzige und doch nicht unrealistische Vorhersagen über das politische System Österreichs im nächsten Jahrhundert.

ZUKUNFTSDEUTER: Peter Filzmaier

**P**rognosen sind schwierig, wenn sie die Zukunft betreffen. Das Zitat ist so berühmt, dass man nicht weiß, wer das sagte. Egal, es ist trotzdem ein Volkssport, halbwitzige Vorhersagen zu machen. Wie wird also Österreich im Jahr 2100 politisch aussehen?

**1.** Die Alten gegen die Jungen! Es gibt aktuell doppelt so viele über 80-jährige Wahlberechtigte wie 16- bis 18-jährige. Bald ist jeder zweite Wähler über 50 Jahre. 2050 liegt das Durchschnittsalter der Wähler jenseits der 65er-Grenze. 2100 werden endgültig uralte Oldies den Wählermarkt beherrschen und Populisten ihnen nach dem Mund reden.

**2.** Die Ausländer gegen die Ureinwohner! Gegen die Alterung der Gesellschaft hilft die Spaßmethode. Wir versuchen die Kinderzahl zu erhöhen. Den meisten bereitet der sexuelle Produktionsprozess ja Vergnügen. Klappt das nicht, muss es mehr junge Zuwanderer geben. Heute leben in Österreich 1,1 Millionen Ausländer. Der Anteil wird sich bis 2100 vervielfachen. Weil man aber mit fremder Staatsbürgerschaft von der Demokratie ausgeschlossen bleibt, radikalisieren sich Herkunftsbewegungen noch mehr. Von den evangelischen Tiroler Piefkes bis zu muslimischen Wiener Tschuschen.

**3.** Die Gscheiten gegen die Blöden! Karl Farkas und Ernst Waldbrunn spielten eine Doppelkonferenz eines Gebildeten mit einem Ungebildeten. Lebensecht war, dass sie abwechselnd superviv oder strunzdumm wirkten, weil Intelligenz nichts mit der formalen Schulbildung zu tun hat. Theoretisch wäre es daher unerheblich, dass wir in der Wählerschaft 900.000 Pflichtschulabsolventen und 600.000 Akademiker haben. Doch sind die Bildungsgruppen einander parteipolitisch oft spinnfeind. Nur wenn wir 2100 lauter Schulabbrecher oder ausschließlich Hochgebildete als Wähler hätten, entfällt diese Konfliktlinie. Das wird nicht geschehen.

**4.** Die Städter gegen die Landmenschen! Der ländliche Raum stirbt nicht aus, doch schrumpft er gewaltig. Für eine urban orientierte Zeitung wie den STANDARD ist das toll, für die Gesellschaft nicht. Randregionen verwahrlosen. Was den ökologischen Bobos nicht nur umweltpolitisch auf den Kopf fallen wird.

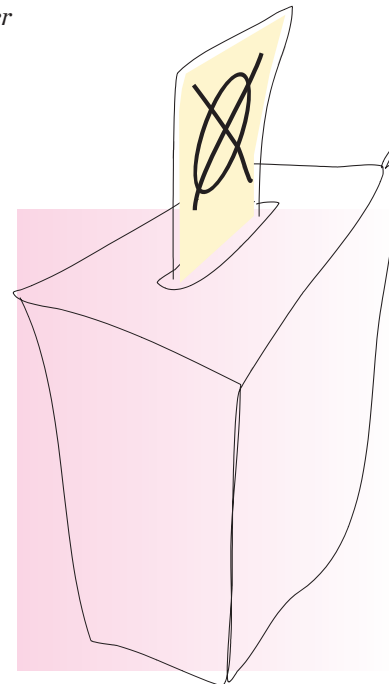
**5.** Die Nerds gegen die realen Demokraten! Nach dem Vorbild eines schwedischen

Musterhauses wird der Kühlschrank zum zentralen Ort für politische Beteiligung. Die Tür ist ein Touchscreen, wo mittels Handauflegen Tag für Tag über alles abgestimmt wird. Von der Mülltrennung bis zum Umgang mit anderen Kulturen. Je nach unsachlichem Bauchgefühl.

Warum der Kühlschrank? Weil das einer von zwei Orten ist, wo jeder morgens sicher hingeht. Und den Klodeckel sollte man nicht als Pseudowahlurne verwenden. Natürlich kann man ersatzweise

auch das Handy – 2100 stattdessen einen Chip im eigenen Mittelfinger – beim Frühstück oder auf der Toilette verwenden. Was die Sache nicht besser macht. Für die Demokratiequalität ist das nämlich beschissen.

Ob diese fünf Thesen stimmen? Keine Ahnung. Doch die Angst vor Prognosen ist unverständlich. Im Jahr 2100 wird der Kolumnist 133 Jahre alt. Da muss man sich vor einer Widerlegung eigener Vorhersagen nicht allzu sehr fürchten ...



**PETER FILZMAIER** ist Politikwissenschaftler, u. a. mit großer Fangemeinde im STANDARD-Forum. Von 2005 bis 2008 war er STANDARD-Kolumnist. Aktuell schreibt er „Filzmaier analysiert“ für die „Kronen Zeitung“.

BEZAHLTE ANZEIGE

## „Die Nähe zum Kunden ist unser Erfolgsrezept“

Seit über 150 Jahren stehen die Volksbanken für Kundennähe und Regionalität. Der Erfolg gibt ihnen recht.

Die Geschichte der Volksbanken war immer schon von Veränderung geprägt. Doch während der Phasen des Wachstums, der Umstrukturierungen und der ständigen technologischen Weiterentwicklungen blieben sich die Volksbanken in einer Sache immer treu: in der Nähe zu ihren Kunden. Es sind die langfristigen Kundenbeziehungen mit den Beraterinnen und Beratern – stets auf Augenhöhe und partnerschaftlich ausgerichtet – sowie vor allem auch die regionale Verwurzelung der Volksbanken, die sicherstellen, dass man sich bei den Volksbanken verstanden und gut aufgehoben fühlt. Das galt früher genauso wie heute.

### Die Hausbank für ganz Österreich

Die Nähe zum Kunden schafft Vertrauen – ein Wert, der in unserer schnelllebigen Welt nicht selbstverständlich ist, aber bei den Volksbanken die Grundlage für jede Handlung darstellt. Es ist dieses auf Nähe und Vertrauen basierende Geschäftsmodell, das die Volksbanken zu einer echten Hausbank für ihre Kunden macht. Für DI Gerald Fleischmann, Generaldirektor der VOLKSBANK WIEN AG, ist das die oberste Priorität: „Unser Anspruch ist es, die Hausbank für ganz Österreich zu sein. Damit ist gemeint, dass wir der erste Ansprechpartner in allen finanziellen Angelegenheiten sein wollen. Das schaffen wir,



DI Gerald Fleischmann, VOLKSBANK WIEN AG, Generaldirektor. Foto: Robert Polster

indem wir in allem, was wir tun, auf das Vertrauen unserer Kunden setzen. Und das entsteht nur im persönlichen Kontakt mit Beraterinnen und Beratern, die die Bedürfnisse und das Umfeld der Kunden kennen und verstehen. Diese Nähe zum Kunden ist unser Erfolgsrezept.“

### Ausgezeichnete Beratungsqualität

Das bedingungslose Bekenntnis zur Kundennähe schlägt sich klarer-

weise auch in der Beratungsqualität nieder, die bei den Volksbanken traditionell auf sehr hohem Niveau liegt. Zuletzt wurde das durch die Verleihung des „Recommender Award“ des Finanzmarketing Verband Österreich (FMVÖ) bestätigt. Hier konnten die Volksbanken gleich zwei Preise für sich beanspruchen: den Sonderpreis für die Bank mit der besten Kundenberatung für den gesamten Volksbanken-Verbund und

die Auszeichnung als beste Regionalbank für die Volksbank Salzburg.

### Vertrauen auch von den Kapitalmärkten

So wie die Beratungsqualität wurde auch die Bonität des Volksbanken-Verbundes mehrmals positiv bewertet. Nach den mehrfachen Hochstufungen im Jahr 2017 setzte die Ratingagentur Fitch zuletzt im Februar 2018 den Volksbanken-Verbund um eine Note nach oben auf BBB. Dabei betonte Fitch vor allem die stärkere Verbundstruktur, die eingeleiteten Effizienzschritte sowie die einheitliche Vorgangsweise bei Produkten und im Risikomanagement. „Für eine Bank ist das Vertrauen der Kapitalmärkte eine absolute Notwendigkeit. Darum freut es mich umso mehr, dass wir auch von Seiten der Finanzwelt vollstes Vertrauen genießen“, so Generaldirektor Fleischmann.

### Weiter auf Erfolgskurs

Dass die Volksbanken auf dem richtigen Weg sind, sieht man auch daran, dass der Volksbanken-Verbund nach den sehr starken Ergebnissen im Geschäftsjahr 2017 auch im ersten Halbjahr 2018 weiter auf Erfolgskurs blieb. So stieg das Ergebnis nach Steuern in der ersten Jahreshälfte um knapp 6% auf rund 40 Mio. Euro, getrieben von einem robusten Kreditwachstum, einem höheren Zinsüberschuss, geringeren Risikovorsorgen – aber vor allem auch von einem starken Kundenvertrauen.

## FACTBOX

### Der Volksbanken-Verbund in Zahlen\*

- Struktur 8 + 1: acht regionale Volksbanken sowie die Ärzte- und Apothekerbank
- Top-Rating: Als „Investment Grade“ eingestuft bei den Ratingagenturen Moody's und Fitch
- 1,11 Mio. Kunden
- 334 Vertriebsstellen
- Bilanzsumme: EUR 25,8 Mrd.
- Kernkapitalquote\*\*: 12,23 Prozent
- Rund 3.900 Mitarbeiter
- Starke Partner des Volksbanken-Verbundes sind Union Investment Austria, TeamBank, ERGO Versicherung, start:bausparkasse, A.B.S. Factoring und BONUS Pensionskassen

\* Stand 30. 6. 2018

\*\* Bezogen auf das Gesamtrisiko



Bei der Volksbank finden Kunden, was man sich von einer Hausbank erwartet: Kompetente Beratung und ausgezeichnete Produkte. Foto: Felicitas Matern