

OVB Holding AG

Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2012

- mehr als **40** Jahre Erfahrung
- in **14** Ländern aktiv
- rund **3,0 Mio.** Kunden
- aktuell **5.054** Finanzberater
- **524.000** Neuverträge im Jahr
- über **100** Produktpartner



Köln, 9. August 2012

Michael Rentmeister, CEO
Oskar Heitz, CFO und COO

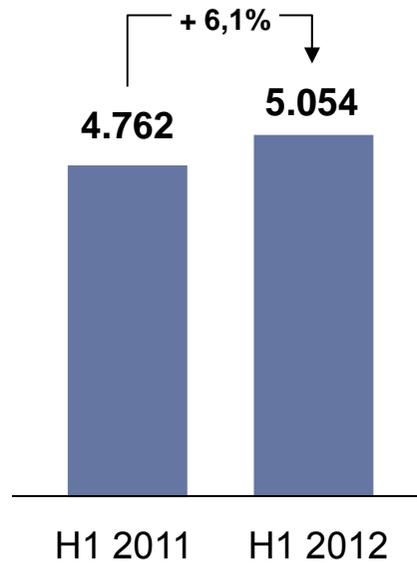


Geschäftsentwicklung Konzern 1. Halbjahr 2012

Weiterer Ausbau der Vertriebskraft

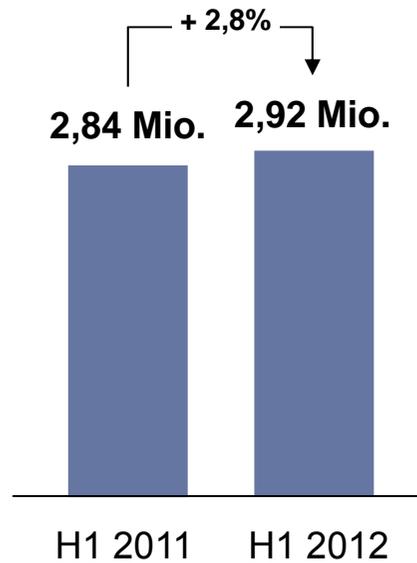


Hauptberufliche Berater



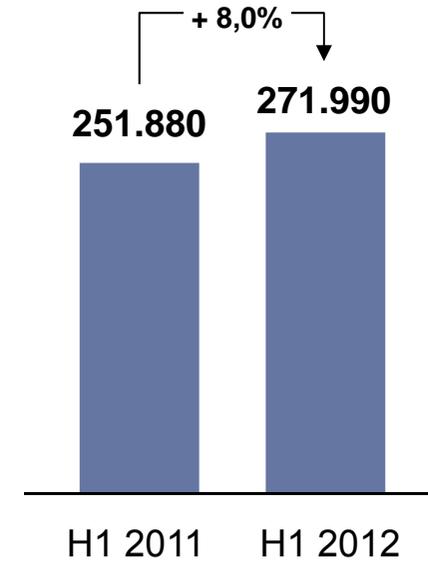
→ Deutlicher Zuwachs auf 5.054 Berater – neuer Höchststand

Kunden



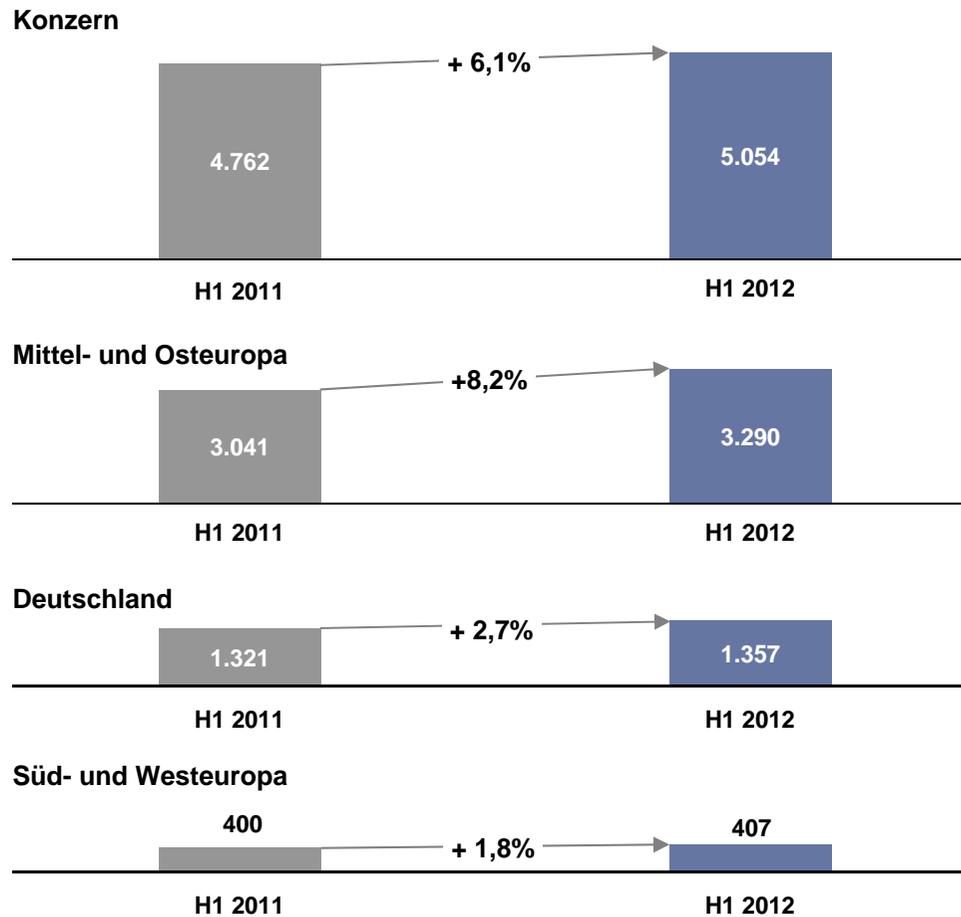
→ Europäische Kundenbasis wächst stetig weiter

Anzahl Neuverträge



→ Deutliches Plus von 8,0% bei den Vertragszahlen

Beraterentwicklung 1. Halbjahr 2012 – im Detail

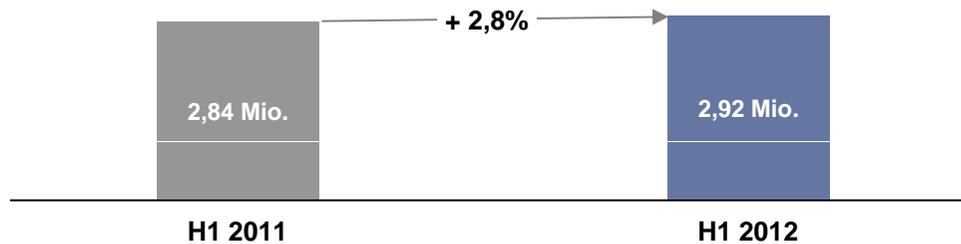


- **Mittel- und Osteuropa:**
Deutlicher Zuwachs (plus 292 Berater seit Juni 2011) ;
besonders stark: Tschechien
- **Deutschland:** Kontinuierlicher Wachstum (plus 36 Berater im Zwölfmonatsvergleich)
- **Süd- und Westeuropa:**
Wachsende Zahl der Finanzberater (plus 44 Berater seit Jahresende 2011)

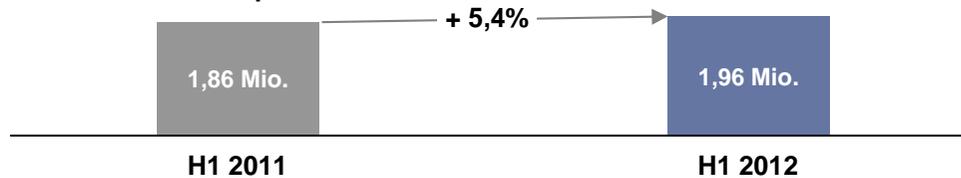
Kundenentwicklung 1. Halbjahr 2012 – im Detail



Konzern



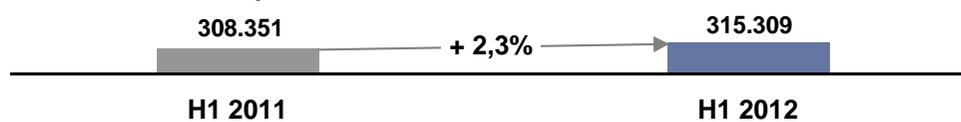
Mittel- und Osteuropa



Deutschland

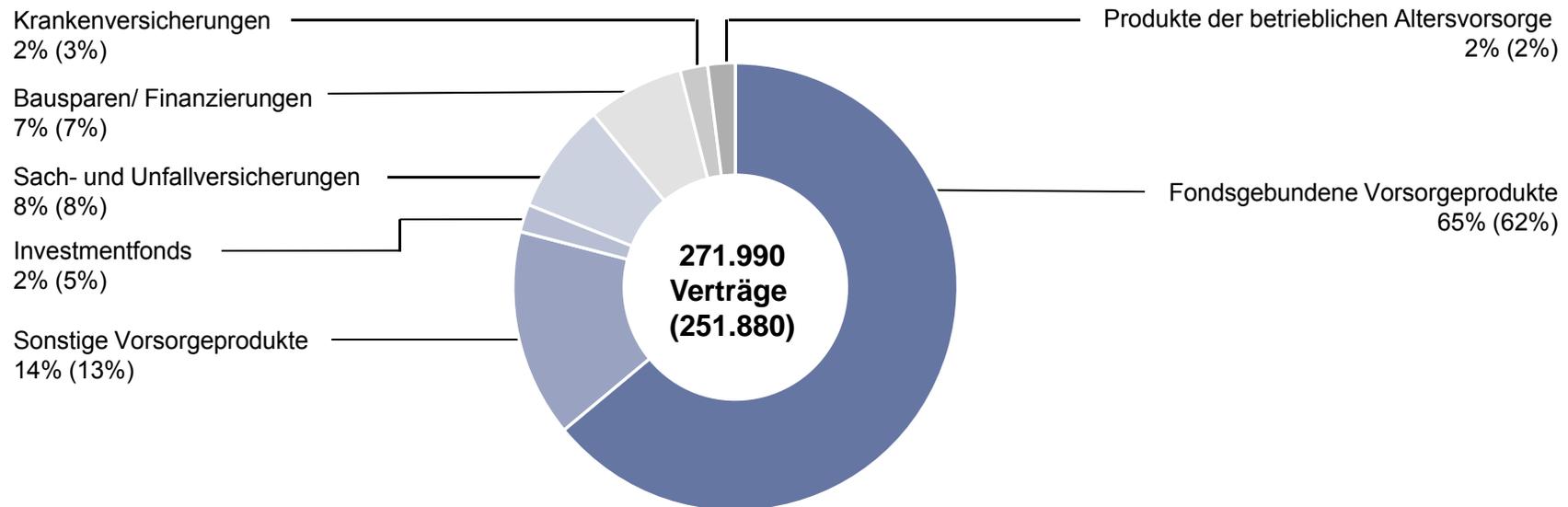


Süd- und Westeuropa



- Kontinuierlicher Kundenzuwachs dank hohem Mehrwert für unsere Kunden
- In Mittel- und Osteuropa sowie Süd- und Westeuropa gewinnen wir erfolgreich Neukunden
- Leichtes Abschmelzen des historischen Vertragsbestands in Deutschland

Produktmix Neugeschäft 1. Halbjahr 2012 (1. Halbjahr 2011)

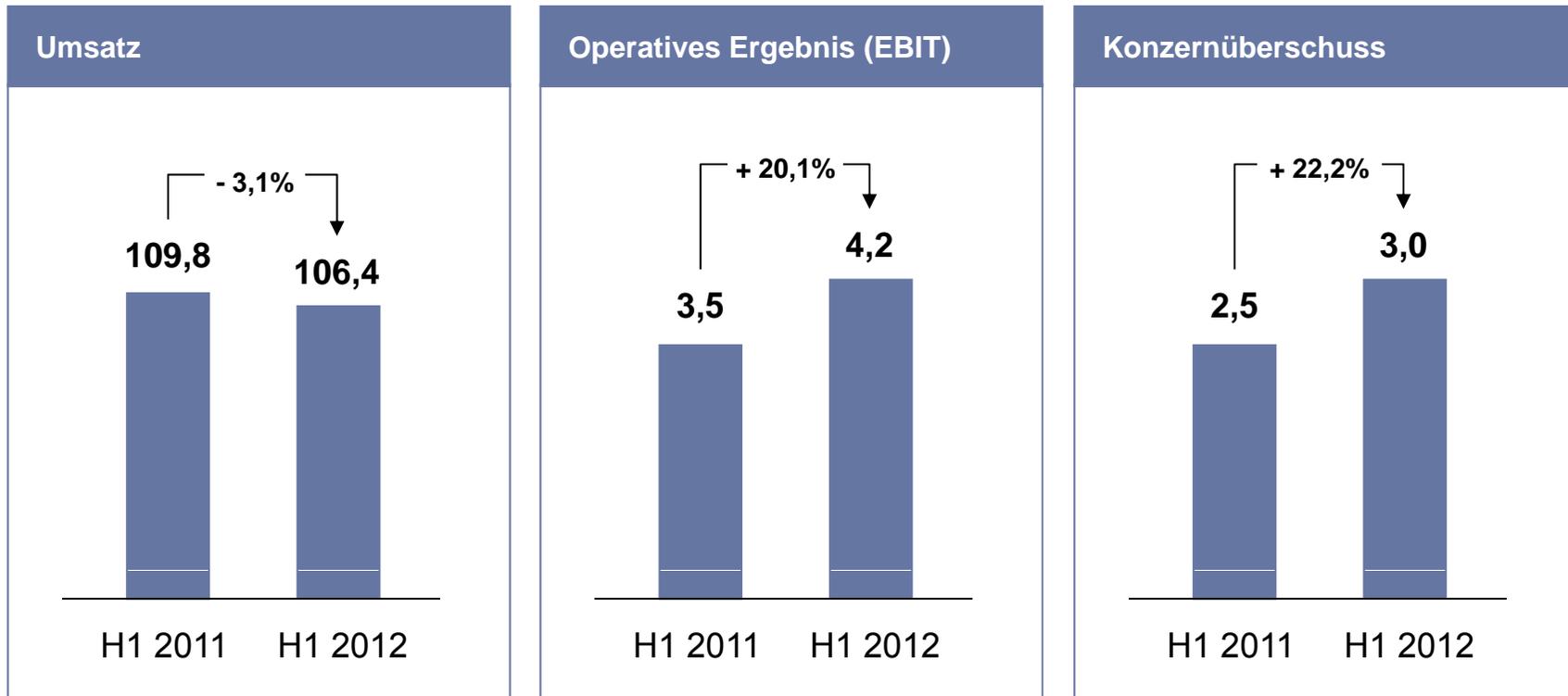


- ➔ **Zahl der Neuverträge mit 8,0% deutlich im Plus**
- ➔ **Schwerpunkt Altersvorsorge und Vermögensaufbau**
- ➔ **Altersvorsorgeprodukte auf fondsgebundener Basis sind für unsere Kunden attraktiv:**

Altersvorsorge mit staatlicher Förderung in den meisten Ländern, verbunden mit der Chance, von der langfristig positiven Entwicklung der Aktienmärkte zu profitieren

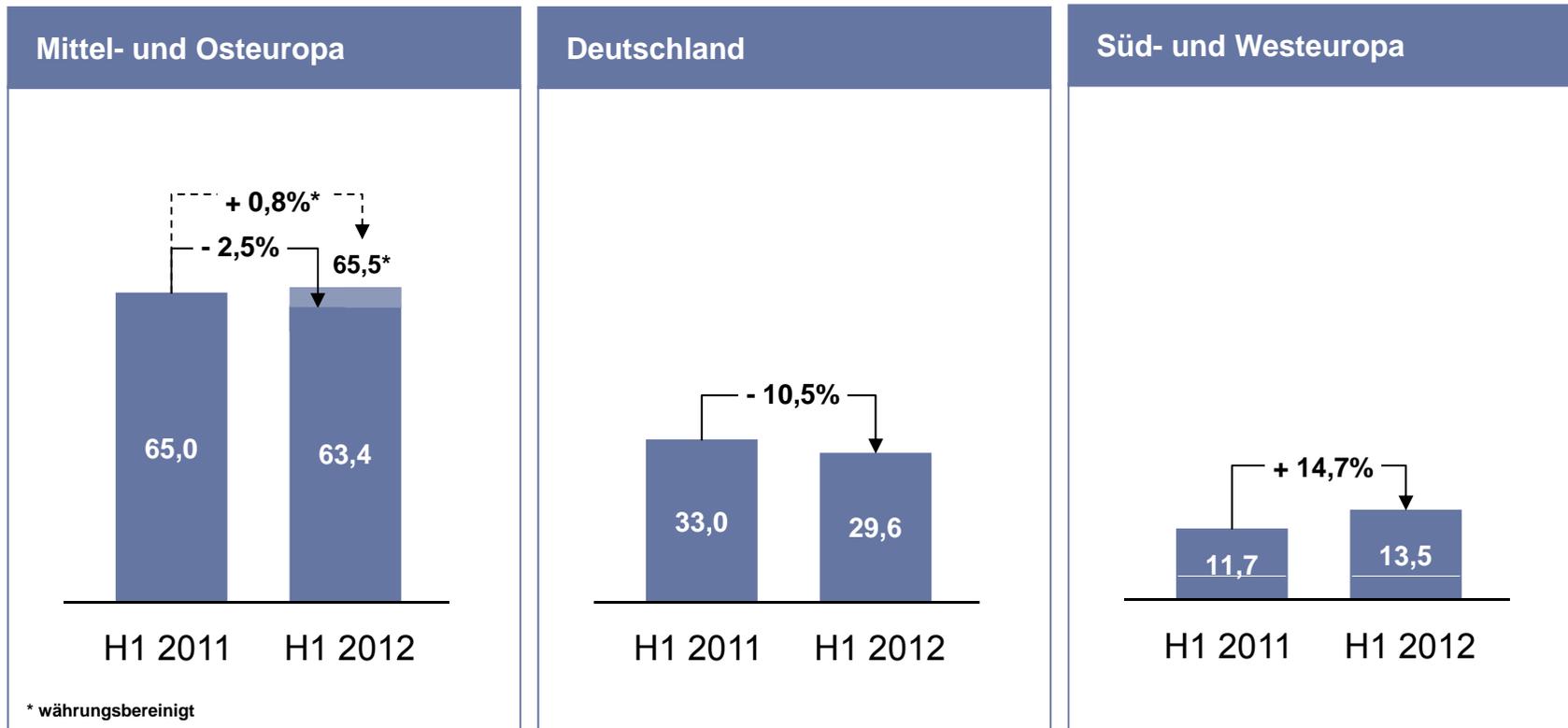
Geschäftsentwicklung Konzern 1. Halbjahr 2012

Finanzkennzahlen (in Mio. Euro)



- Umsatz in schwierigem Marktumfeld nahezu auf Vorjahresniveau
- EBIT legt in Folge der Ergebnisverbesserung des Segments Süd- und Westeuropa und dank effizientem Kostenmanagement deutlich zu

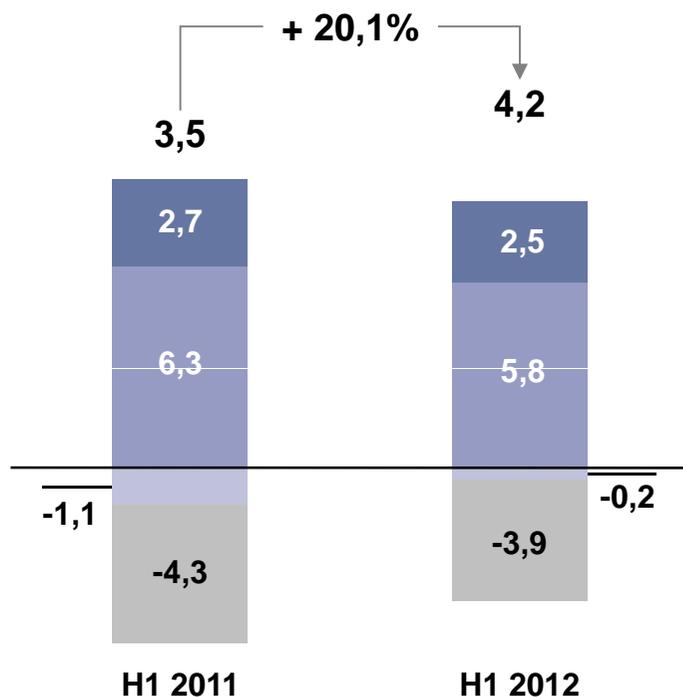
1. Halbjahr 2012 – Umsatzentwicklung der Segmente



- Süd- und Westeuropa: Kräftiger Umsatzanstieg; Zuwachs auf breiter Front mit Ausnahme Griechenlands
- Mittel- und Osteuropa: Währungsbereinigt Umsatzplus
- Deutschland: Umsatzrückgang in herausforderndem Markt- und Branchenumfeld

Betrachtung Ertragslage 1. Halbjahr 2012

(in Mio. Euro, gerundet)



- Deutschland
- Mittel- und Osteuropa
- Süd- und Westeuropa
- Zentralbereiche, Konsolidierung

	H1 2011	H1 2012	Veränderung
Gesamtvertriebsprovisionen	109,8	106,4	- 3,1 %
Erträge Vermittlung	100,2	97,6	- 2,6 %
Aufwendung für Vermittlung	68,2	65,5	- 3,9 %
Rohertrag	32,0	32,1	+ 0,3 %
Personalaufwand	- 12,1	- 12,3	+ 1,7 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 19,4	- 19,0	- 2,1 %
EBIT	3,5	4,2	+ 20,1 %
Überschuss	2,5	3,0	+ 22,2 %

- OVB baut Vertriebskraft weiter aus:
 - 5.054 Berater markieren einen neuen Höchststand
 - Stetiges Kundenwachstum auf aktuell 2,92 Millionen Kunden
 - Zahl der Neuverträge nimmt um 8,0% zu
- Deutliche Ergebnisverbesserung dank effizientem Kostenmanagement und Ergebnisverbesserung in Süd- und Westeuropa
- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen für OVB und Branche bleiben schwierig
- Phase der Konsolidierung für Vertriebe in Europa:
Einzelne Wettbewerber ziehen sich aus Ländermärkten zurück, andere verkleinern ihren Außendienst

OVB zeigt unternehmerische Beständigkeit:

- **Breite Verankerung in 14 Märkten Europas**
- **Ausbau unseres erprobten Allfinanz Geschäftsmodells**

Leitlinien

- OVV bleibt OVV:
Bewährtes Allfinanzgeschäftsmodell
- Breite internationale Aufstellung:
Ausgewogenes Chancen-/Risikoprofil
- Kundennutzen im Fokus:
Hoher Mehrwert der Beratung
- Finanzberater:
Unternehmer im Unternehmen
- Effizientes Kostenmanagement
- Solide Unternehmensfinanzen
- Hohe Transparenz durch Börsennotiz

Aktuelle Maßnahmen

- Premium-Partnerschaften mit
Produktgebern:
 - Bedarfsorientierte Produktentwicklung
 - Weiter verbesserte Beratungsqualität
 - Internationaler Erfahrungsaustausch
- Intensivierte Vertriebsunterstützung
- Vorstandsressort Operations:
 - Stärkung der Steuerungsfunktion der
Holding
 - Prozessoptimierungen
 - Hebung von Synergiepotenzialen

Anhaltend volatiles gesamtwirtschaftliches Umfeld für Beratung

Ergebnisverbesserung im Segment Süd- und Westeuropa

Effizientes Kostenmanagement

Umsatz annähernd auf Vorjahresniveau

Ergebnisanstieg gegenüber 2011

August 2012

09.08.2012	Köln	Halbjahresergebnisse 2012 und Conference Call
-------------------	------	---

November 2012

08.11.2012	Köln	Ergebnisse zum 3. Quartal 2012 und Conference Call
-------------------	------	--



OVB Holding AG

Heumarkt 1

50667 Köln

Deutschland

www.ovb.ag

Brigitte Bonifer

Director/Prokuristin

Investor Relations

Tel.: +49 (0) 221 - 2015 - 288

Telefax: +49 (0) 221 - 2015 - 325

E-Mail: bbonifer@ovb.de

Die Angaben in dem vorliegenden Dokument beinhalten teilweise zukunftsgerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Erwartungen basieren und nicht vorhersehbaren Risiken unterliegen.

Soweit sich die Annahmen bezüglich des weiteren internen und externen Wachstums der Gesellschaft als unzutreffend herausstellen sollten oder sich andere unvorhersehbare Risiken realisieren, ist nicht auszuschließen, dass die tatsächliche Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wesentlich nachteilig von den in diesem Dokument geäußerten Annahmen und Erwartungen abweicht. Ursache solcher Abweichungen können unter anderem Veränderungen der wirtschaftlichen Lage, der Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen und steuerliche Änderungen sein.

Die OVB Holding AG kann somit keine Gewähr dafür übernehmen, dass die tatsächliche Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft mit den in diesem Dokument enthaltenen Aussagen übereinstimmen und übernimmt keine Verpflichtung, die in diesem Dokument enthaltenen Äußerungen zu aktualisieren.