

# OVB Holding AG



## Compliance in sales – Who needs to be on a tight leash?

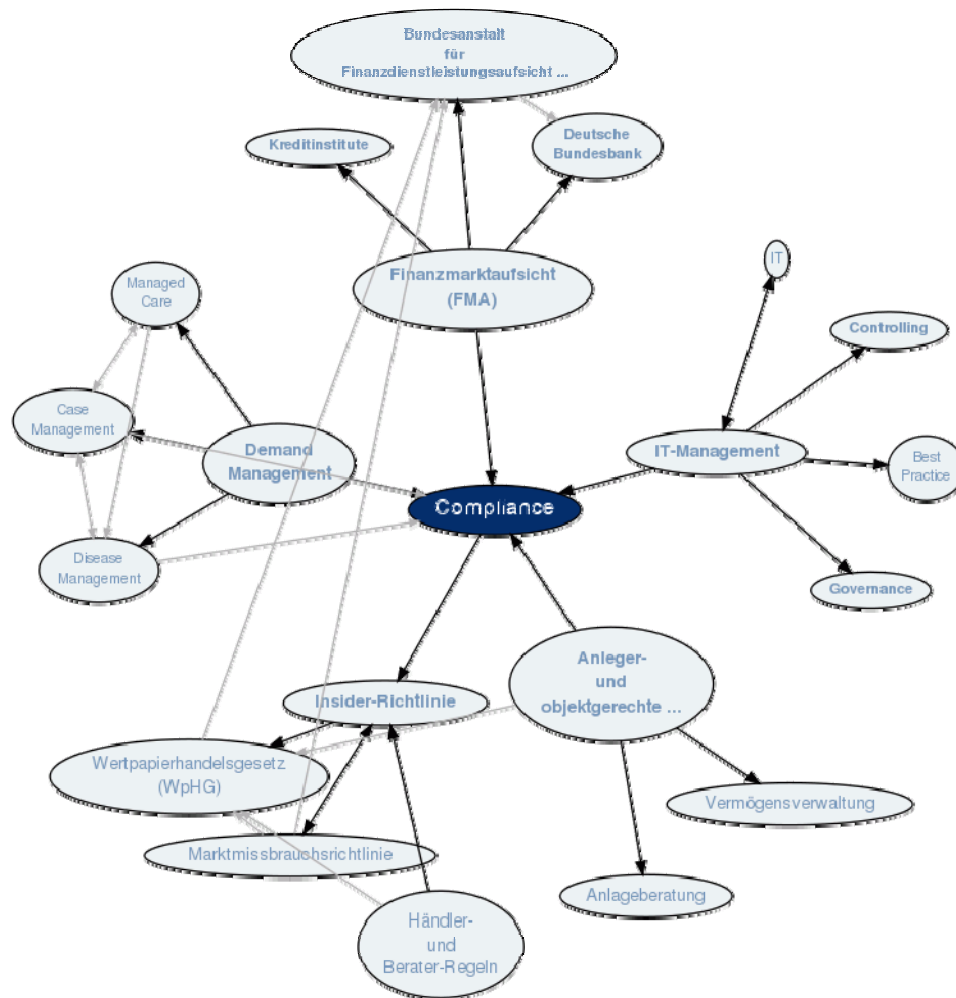
**Michael Rentmeister**

Chief Executive Officer OVB Holding AG

Düsseldorf, 4 May 2015



# Definition of compliance



Or simply:

**Brief explanation:**  
*literally adhering to certain laws, rules.*

**Source: Gabler Wirtschaftslexikon**

# Agenda



**1**

**Compliance from a company perspective (organisational)**

**2**

**Compliance from a customer/sales perspective**

# Agenda



**1**

**Compliance from a company perspective (organisational)**

**2**

**Compliance from a customer/sales perspective**

## Unique and unrivalled – OVB is the only truly European financial advisor

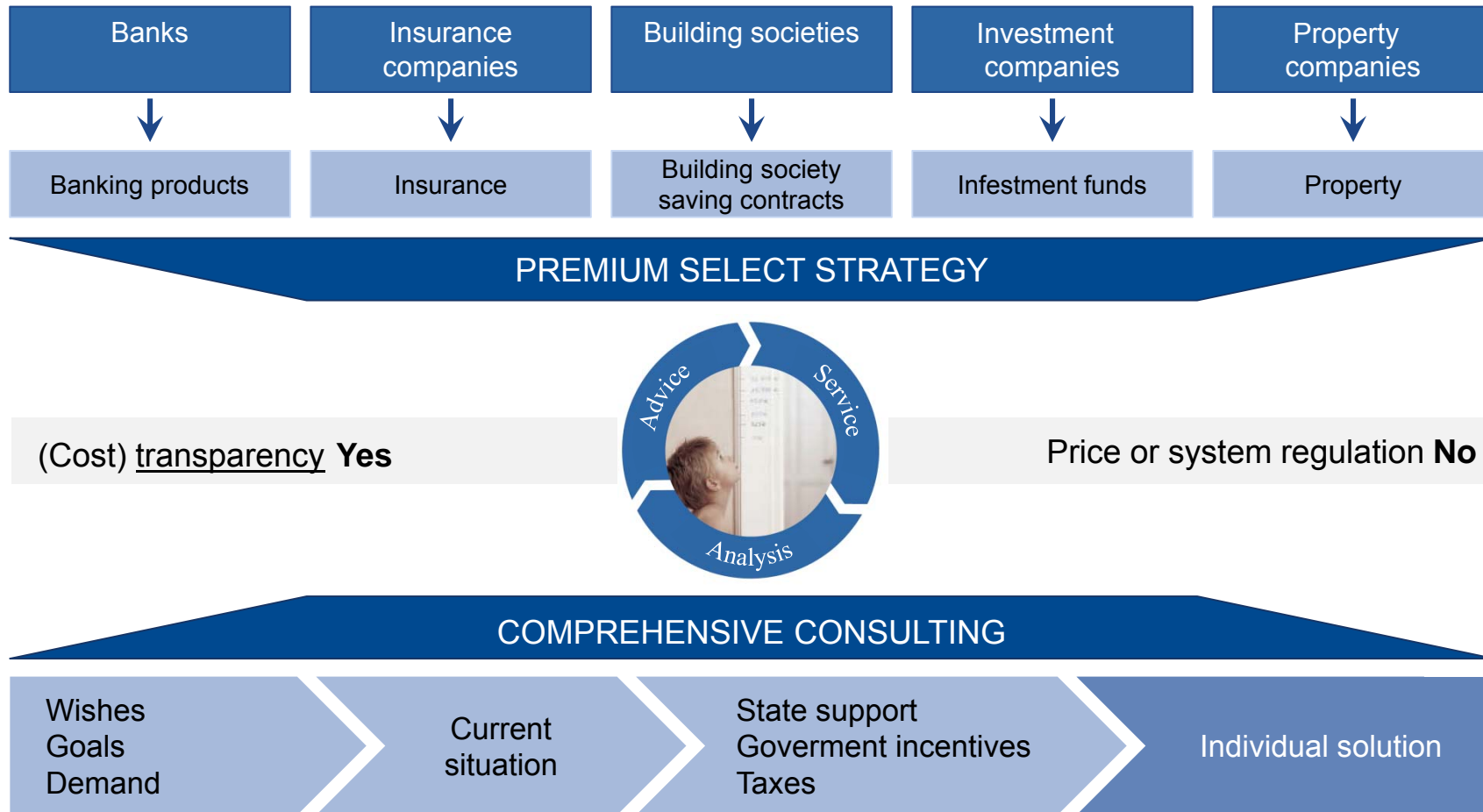


- 45 years' experience
- Represented in 14 European countries
- 3.2 million clients
- More than 5,000 financial advisors
- More than 500,000 new contracts per year
- More than 100 product partners

For instance, one in six Slovaks and one in ten Czechs is already a client of OVB!

Allfinanz – simply better!

# OVB has been acting in its' clients interest for 45 years – Using a system in all countries



Allfinanz – simply better!

# "Strategy 2016": OVB develops into the leading system sales company in Europe



Leading system distributor in Europe

Mission statement

OVB Allfinanz – simply better!

Vision

OVB is the Allfinanz partner for people in Europe. Growth-orientated, trustworthy and sustainable. With satisfied clients, financial advisors, employees and shareholders.

Strategic objectives

- OVB system sales is the market-leading business model for company entrepreneurs
- "One OVB" (emotionality and systems)
- EBIT margin at least 6 – 8 %
- High new business and portfolio stability

Core measures

<p><b>Sales:</b> Sales Excellence</p> <p>BOOST (Best of OVB Success Teams)</p> <p>Premium Select Strategy</p> <p>OVB Teamwork (Marketing/Communication)</p>	<p><b>Processes:</b> Operational excellence</p> <p>IT support</p> <p>Human resources management</p> <p>Process optimisation</p>	<p><b>Management:</b> Corporate excellence</p> <p>Strategy</p> <p>Group structure</p> <p>Financial planning/controlling</p>
---	---	---

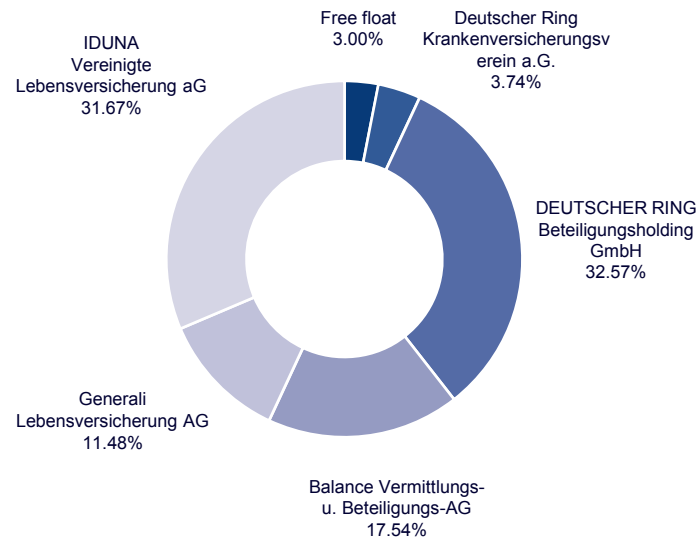
Allfinanz – simply better!



# OVB Holding AG: Independence through stock market listing and financial strength



## Current shareholder structure



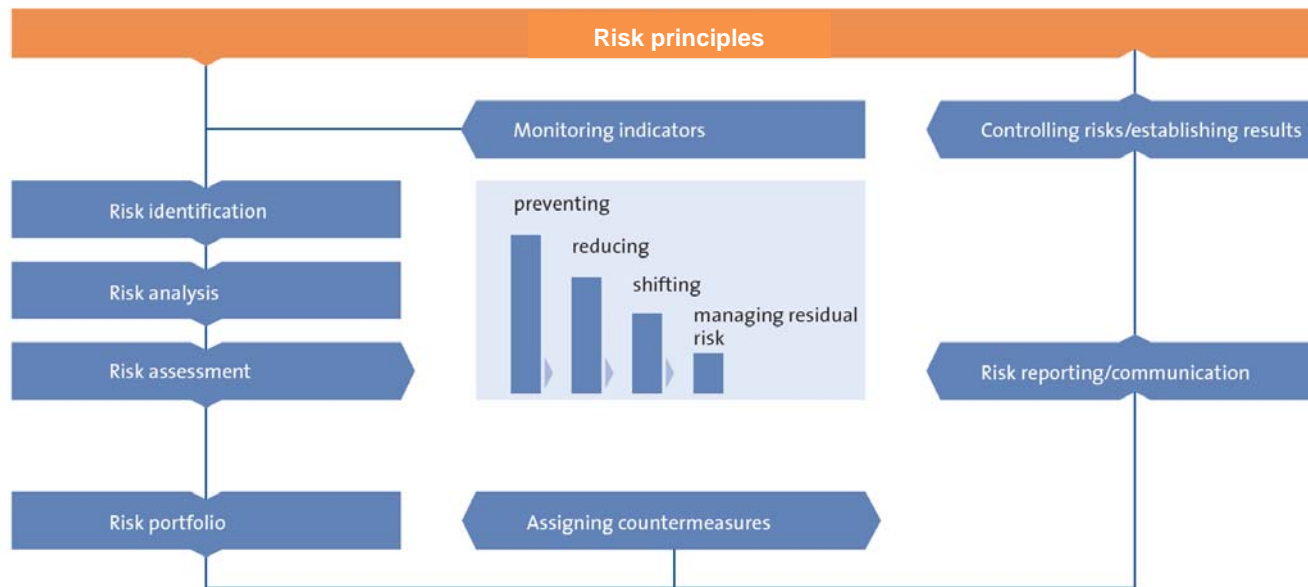
## Share data 2014

<b>WKN / ISIN Code</b>	628656 / DE0006286560
<b>Stock market code</b>	O4B
<b>Reuters</b>	O4BG.DE
<b>Bloomberg</b>	O4B: GR
<b>Share class</b>	No-par-value ordinary bearer shares
<b>Number of shares</b>	14,251,314
<b>Share capital</b>	€14,251,314.00
<b>Xetra prices (closing)</b>	
<b>Year start</b>	€20.40 (2 January 2014)
<b>High</b>	€20.80 (16 January 2014)
<b>Low</b>	€17.02 (28 November 2014)
<b>Most recent</b>	€19.10 (30 December 2014)
<b>Market capitalisation</b>	€272 million (30 December 2014)

Compliance needs: If monitoring systems are insufficient, the **Executive Board members** could be held **personally liable**.



# Compliance is meant to help avoid or reduce risks

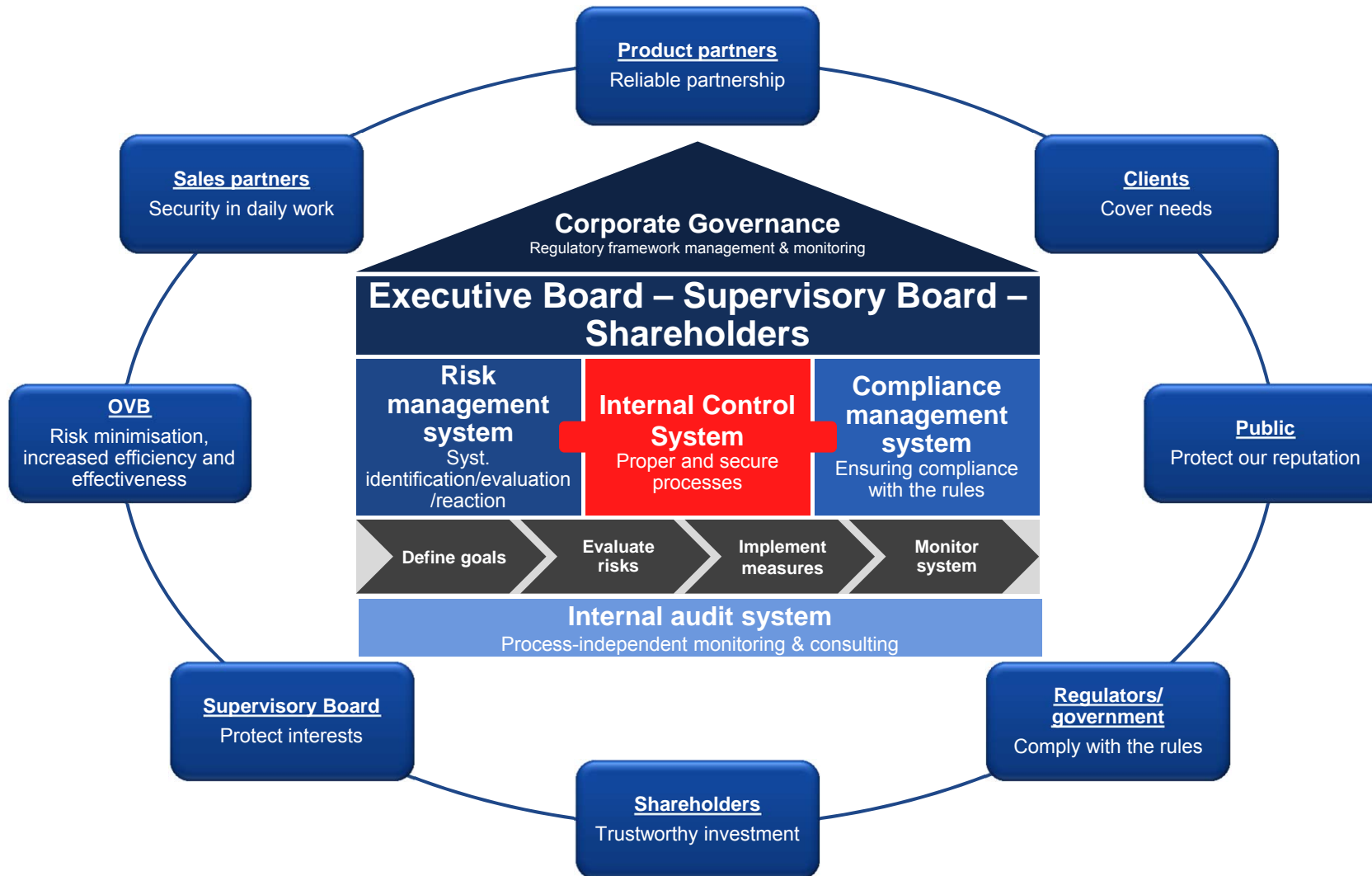


## Excerpts from the Risk Cockpit of OVB

- Brokerage income
- Equity base
- **Diverse partners and products**
- IT availability
- Market risks
- New laws with influence on the business model
- Risks to reputation
- Audit findings
- **Compliance risks**
- ...

# Compliance developments at OVB

## CMS is part of general corporate governance



Simply better one-stop finance

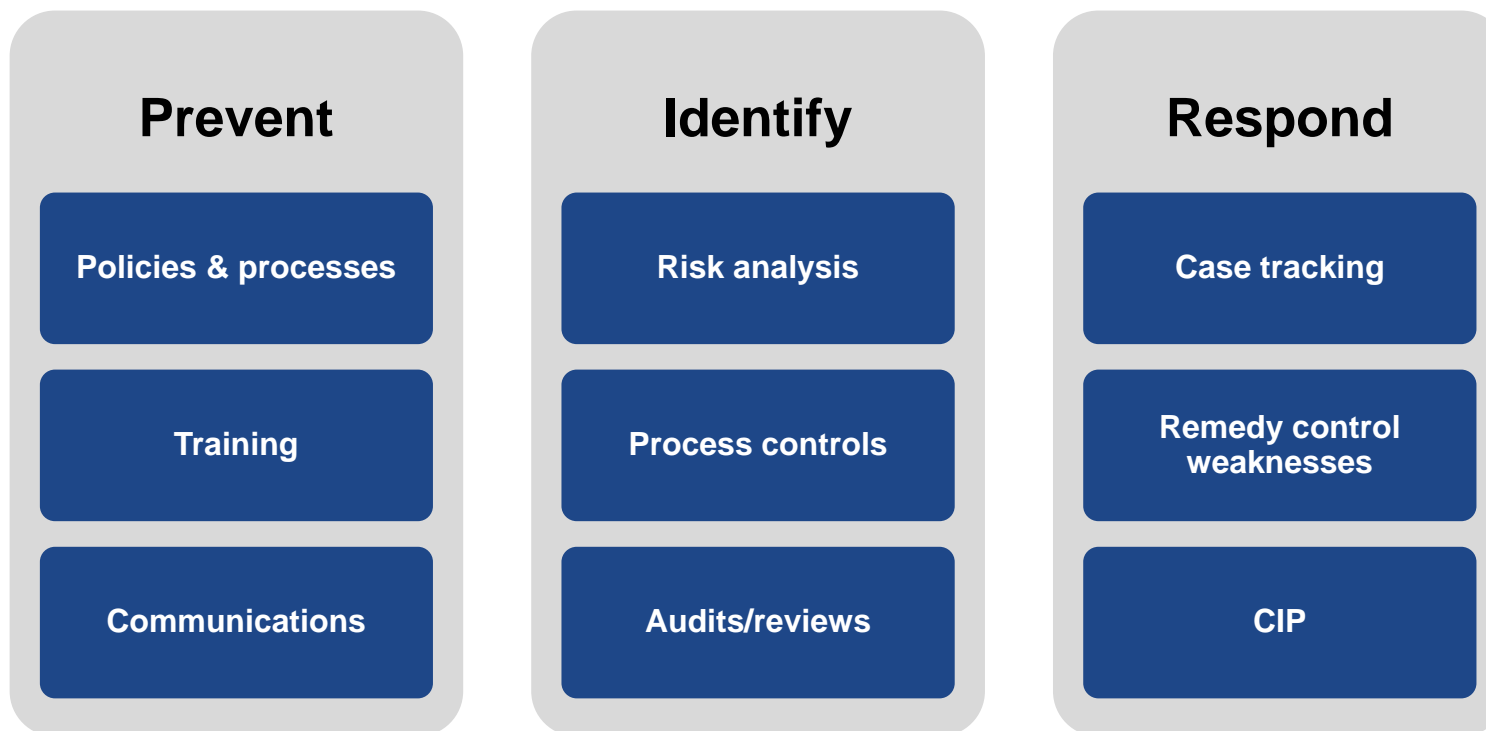


The compliance management system corresponds to the requirements for stock listed companies and international scope

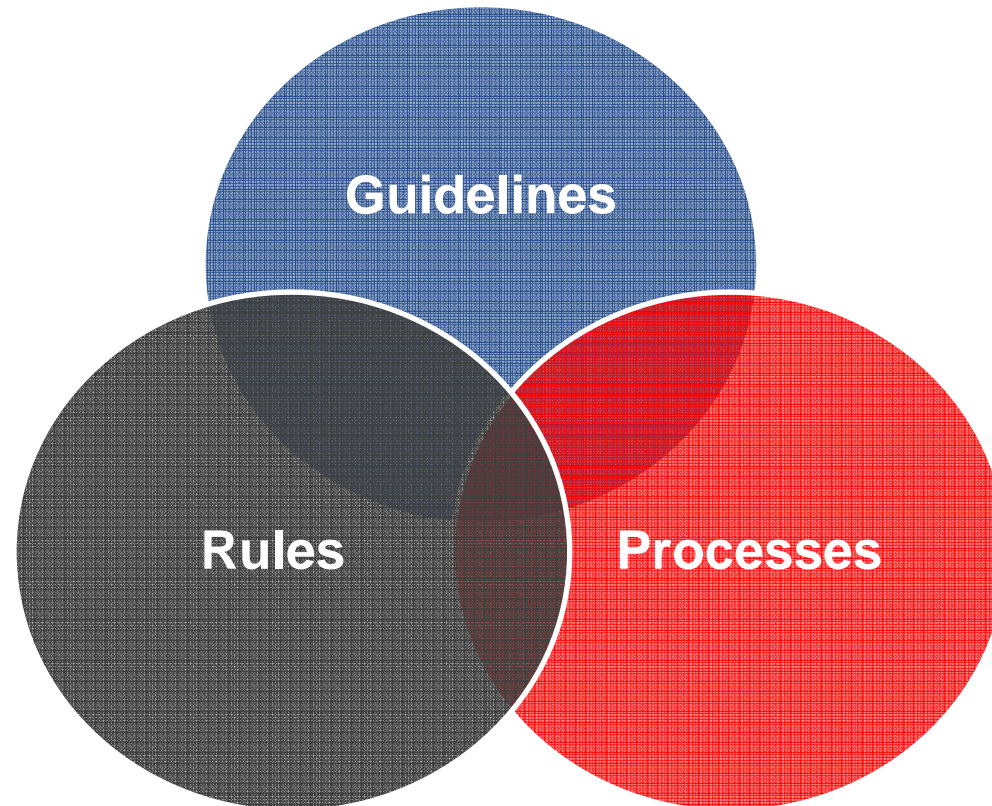


## Compliance management system

### Model of the OVB compliance programme



**Guidelines, rules and processes define the framework of competencies and responsibilities for the Group**



## Core areas of compliance for financial brokerage companies in general



- **Selection of partners and products**
- Recruiting / broker selection
- Qualification/training
- Advisory process
  - Analysis and consulting
  - Service
  - Quality assurance
  - Complaints management
- Compensation and incentives
- Management/leadership

# Agenda



**1**

**Compliance from a company perspective (organisational)**

**2**

**Compliance from a customer/sales perspective**

The biggest need for regulation is in the area of



# Transparency



## Complexity through regulation: Were the goals at least met?



Insurance contract act reform, 2008 – introduction of numerous information obligations in favour of consumer protection

- Section 7 VVG Information for insured parties
- Directive on information obligations for insurance contracts (VVG InfoV)

Product information sheet

Application

Data protection information sheet

Final declaration

Special conditions



General terms and conditions of insurance



Consumer information

Taxes and life insurance

Breach of information obligation data sheet

**No!**



## Can advisors trust the product provider?



### Comparison: Fund-based products with and without guarantees

Start at age 30, end at age 65, EUR 100/month

Company	Type of product	Product <u>with</u> guarantee	Product <u>without</u> guarantee
Insurer A	3-Fund-Hybrid	EUR 127,096	EUR 127,288
Insurer B	3-Fund-Hybrid	<b>EUR 126,570</b>	<b>EUR 123,125</b>
Insurer C	2-Fund-Hybrid	122,441 EUR	EUR 126,303
Insurer D	3-Fund-Hybrid	<b>EUR 120,390</b>	<b>EUR 120,389</b>
Insurer E	3-Fund-Hybrid	<b>EUR 119,994</b>	<b>EUR 119,549</b>
Insurer F	3-Fund-Hybrid	EUR 117,891	EUR 120,065
Insurer G	Guarantee fund	<b>EUR 115,893</b>	<b>EUR 115,893</b>

Source: Poolnews 04/11 (Jung, DMS & CIE.)

The search for plausibility heats up with a lack of transparency

As long as journalists, politicians and consumer advocates don't understand, the criticism and the "regulation craze" will continue

## Fragwürdige Modellrechnungen als Folge

Examples from the internet

**Zweiter Schwachpunkt: Bei Hochrechnungen werden gewisse Kosten „vergessen“**

Beide Produkte identisch:  
 • gleiche Performance  
 • gleiche Kosten  
 • gleiche Leistung

Trotzdem würde Ablaufleistung der intransparenten in der Hochrechnung ausfallen

Produkt A (transparent)  
 „Tatsächliche“ Fondsgebühr 1,5%

Verdeckte Kosten

**Sicherungsmechanismen für Werden Kundenerwartungen**

Praxisbeispiel

Das möchte der Kunde

**Garantien zum „Nulltarif“ mit dynamischen Hybriden?**

- ▶ Dyn. Hybridprodukte suggerieren, Garantien seien „kostenlos“ zu haben.
- ▶ In der Modellrechnung ist die Garantie tatsächlich „kostenlos“ – weil bei linear 6 % p.a. nie in den Deckungsstock umgeschichtet werden muss.
- ▶ In der Wirklichkeit unterliegen die Kapitalmärkte starken Schwankungen: Renditeeinbußen, die in der Realität durch Umschichtungen entstehen, werden dem Kunden in der Hochrechnung aber nicht gezeigt.

Haftungsrisiko „enttäuschte Kundenerwartung“

Examples from the internet

# Trust as a dimension of complexity: What can the clients expect?



## Example: unit-linked pension insurance

(Online bid calculation, 29 October 2013)

### Unverbindliche Beispielrechnung

#### ... das Vorsorgekonzept

FondsRente

Rentengarantiezeit

#### ... die Vertragsdaten

Eintrittsalter der versicherten Person

Beitragszahlungsdauer für die Hauptversicherung

#### ... was es kostet

Zahlbeitrag

Gewinnverwendung Haupttarif FR3 : Fondszuführung

#### ... Überblick über die wichtigsten Werte

zum gewünschten Rentenbeginn

mögliches Guthaben zur Verrentung

bei 3,00 % Wertsteigerung

bei 6,00 % Wertsteigerung

bei 9,00 % Wertsteigerung

mögliche flexible monatliche Rente

bei 3,00 % Wertsteigerung

bei 6,00 % Wertsteigerung

bei 9,00 % Wertsteigerung

Todesfalleistung, Rückkaufguthaben während der Vertragsdauer



Nach... Vers.- jahr	Zahl- beitrag monatlich	Leistungen in EUR bei einer gleichmäßigen Wertentwicklung von							
		0,00 % im Todesfall	0,00 % bei Rückkauf	3,00 % im Todesfall	3,00 % bei Rückkauf	6,00 % im Todesfall	6,00 % bei Rückkauf	9,00 % im Todesfall	9,00 % bei Rückkauf
1	3.000,00	36.000	35.023	36.000	35.591	36.154	36.154	36.712	36.712
2	3.000,00	72.000	70.512	72.732	72.732	74.966	74.966	77.223	77.223
3	3.000,00	108.000	105.986	110.980	110.980	116.099	116.099	121.371	121.371
4	3.000,00	145.029	141.429	153.924	150.324	163.247	159.647	173.038	169.438

#### Erläuterung zur Modellrechnung

Die in der obigen Berechnung dargestellten möglichen Leistungsentwicklungen bis zum Rentenbeginn basieren auf der Annahme gleichbleibender Wertsteigerungen der Fonds und unserer derzeit gültigen Gewinnanteilsätze, während die Fondsentwicklung in der Praxis Schwankungen unterliegen. Kursschwankungen wirken sich um so stärker aus, je mehr sich die Versicherung dem Rentenbeginn nähert.

Die angegebenen Beträge dienen ausschließlich Illustrationszwecken. Die tatsächlichen Leistungen können sowohl über als auch unter den Beträgen der angenommenen Wertentwicklungen liegen.

Bisherige oder künftige Wertentwicklungen der Fonds können daraus nicht abgeleitet werden. Die tatsächlichen Ergebnisse werden von einer Reihe von Faktoren beeinflusst, wie z.B. dem Eintrittsalter, der Auswahl der Fonds, der Entwicklung der Kapitalmärkte, der Zinssätze, der Inflationsraten, den Anlageentscheidungen des Fondsmanagements, den Währungsparitäten, aber auch vom Verlauf der Sterblichkeit sowie der Entwicklung der Kosten. Die tatsächlichen Leistungen sehen anders aus als in der unverbindlichen Modellrechnung angegeben.

Die Angaben gelten bis zur Einführung neuer Tarife.

## OVB welcomes PRIIPs ...do insurance companies?



### Fighting for transparency

Excerpts from article on 4 April 2014

Handelsblatt

*Apparently, there is a debate about whether all insurance companies will really be included and roughly what costs will be listed on the information sheet.*

*"It is not clear to us that life and retirement insurance policies as a whole will be subject to the new regulations", says the GDV spokesperson.*

*Another fight has broken out over one point in particular: what products are to be included in the "government-recognised pension provision products" called for by the EU and which will not be governed by the new regulations.*

*The GDV criticises the fact that "the resolutions do not fully achieve the goal. The attempt to introduce uniform regulations for as many financial products as possible will be unavoidably detrimental to comparability and comprehensibility."*

*"Insurers are known for being as intransparent as possible", complains Niels Nauhauser from the consumer advice centre of Baden-Württemberg.*

# Legal requirements still have not been met since 2013



Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz (AltVerbG – Retirement F Act): introduction of product information sheets with uniform lay Rürup retirement savings plans.

- Focus: transparency, comparability and comprehensibility
- Information including on risk class, expected return, capital/pension, provider / cancellation

**Source:**  
Slide from the presentation by Mr Michael Rentmeister on "Complexity of life insurance products – requirements of the sales force" at the life insurance conference of IFWW Leipzig in 2013.  
The presentation can be downloaded from the homepage of OVB Holding AG ([www.ovb.eu](http://www.ovb.eu)).

**1 Kennwerte zum Vergleich**

- 2,1% > Effektivkosten
- 3 > Risikoklasse
- 3,8% > Mittlere Rendite-Erwartung

**2 Produktbeschreibung**

**3 Basisdaten**

**4 Effektivkosten**

**5 Risikoklasse**

**6 Erwartetes Kapital und Rente**

**7 Rendite-Erwartung**

**8 Verlust bei Anbieterwechsel / Kündigung**

Samples of pension provision certification

Only if there really is one standardised product information sheet

Source: Study by Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (Hamburg) on behalf of the Federal Ministry of Finance, 2012.



# Examples from other countries

## Annual Cost Rate (ACR) – Hungary



TKM Mutatók  
Standard termékek

2015. április 1.

Standard termékek - 1. oldal  
Csak kockázati díj - 7. oldal  
Nyugdíjbiztosítási termékek - 8. oldal  
Garanciális termékek - 11. oldal

Biztosító	Terméknév	Termékkód	Tartam	Díjizetés	TKM 5 éves	TKM 10 éves	TKM 15 éves	TKM 20 éves	Megjegyzés
Aegon	Aegon Életpólya Program	WR-01	whole life	folymatos	8.10% - 10.88%	5.65% - 8.37%	4.65% - 7.35%		
Aegon	Aegon Optimum Invest	FT-02R	fix tartamos	egyszeri	2.54% - 5.18%	2.23% - 4.86%	2.07% - 4.70%		
Aegon	Aegon Ösztönző Program, Staféta	TX-01	fix tartamos	folymatos	6.81% - 9.56%	4.87% - 7.57%	4.15% - 6.83%		
Aegon	Aegon Premium	WIA-01	whole life	folymatos	3.89% - 5.40% *	3.10% - 4.60% *	2.89% - 4.38% *		minimális éves díj: 300 000 Ft
Aegon	Aegon Prestige	WIA-02	whole life	folymatos	3.76% - 5.37% *	3.03% - 4.61% *	2.83% - 4.42% *		minimális éves díj: 600 000 Ft
Aegon	Aegon Prestige Invest	WIF-01R	whole life	folymatos	3.43% - 6.03% *	3.01% - 5.60% *	2.80% - 5.39% *		minimális egyszeri díj: 3 millió Ft
Aegon	Aegon Select, Matrix Value	MF-02R	fix tartamos	egyszeri	3.57% - 5.98% *		3.32% - 5.73% *		A termék minimális egyszeri díja: 3 millió Ft, minimális tartama 10 év.
Aegon	Aegon Viva	WIA-00	whole life	folymatos	5.04% - 6.56%	3.77% - 5.28%	3.36% - 4.86%		
Aegon	Dinasztia	EN-01	fix tartamos	folymatos	6.64% - 9.39%	4.68% - 7.37%	3.92% - 6.60%		
Aegon	Multifund	MF-01R	fix tartamos	egyszeri	2.80% - 4.73% *		2.71% - 4.64%		A termék minimális egyszeri díja: 3 millió Ft; minimális tartama 10 év.
Aegon	Multifund dollár	MF-21R	fix tartamos	egyszeri	2.28% - 5.08% *		2.14% - 4.95%		A termék minimális egyszeri díja: 16.000 \$; minimális tartama 10 év.
Aegon	Multifund euró	MF-11R	fix tartamos	egyszeri	2.52% - 5.43% *		2.37% - 5.30%		A termék minimális egyszeri díja: 12.000 €; minimális tartama 10 év.
Aegon	Távlat, Gyógyforrás, Vénusz, Baba-Mama Program	TR-01	fix tartamos	folymatos	7.22% - 9.97%	5.04% - 7.74%	4.18% - 6.86%		
Allianz	Allianz Bónusz Életprogram	982110	whole life	folymatos	2.10% - 3.23%	1.12% - 2.18%	0.77% - 1.83%		
Allianz	Allianz Bónusz Életprogram - Euro	882110	whole life	folymatos	2.78% - 3.13% *	1.57% - 1.91% *	1.07% - 1.41% *		840 EUR minimális éves díjjal számolva
Allianz	Allianz Életprogram	992110	whole life	folymatos	2.00% - 3.07%	1.51% - 2.58%	1.31% - 2.37%		
Allianz	Allianz Életprogram - Euro	892110	whole life	folymatos	2.47% - 2.82% *	2.01% - 2.35% *	1.81% - 2.15% *		840 EUR minimális éves díjjal számolva
Allianz	Allianz Megtakarítási Életprogram	962710	whole life	folymatos	6.39% - 7.18%	3.15% - 3.91%	2.05% - 2.81%		Felhívjuk figyelmét, hogy jelen termék az alábbi esetben meghaladja TKM Szabályzat által javasolt TKM limítértéket: 10 éves futamidőnél alsó és felső értéket. A TKM mögába foglal 10% kockázati biztosítási díjat is.
Allianz	Allianz Xpress Életprogram	962410	whole life	folymatos	2.69% - 3.76%	1.41% - 2.47%	0.98% - 2.03%		
Allianz	Allianz Xtra Életprogram	962510	whole life	folymatos	3.19% - 4.27% *	1.34% - 2.40% *	0.77% - 1.82% *		240 000 Ft minimális éves díjjal számolva
Allianz	Egyszeri díjizetésű Allianz Életprogram	991110	whole life	egyszeri	1.36% - 2.42%	1.23% - 2.29%	1.16% - 2.22%		

### Definition

- **ACR (Annual Cost Rate) = average return that must be generated over the term after deducting all costs in order to maintain the sums of the paid contributions**
- Self-regulation of the insurance companies
- Unit-linked life insurance products
- Publication of ACR on the website of the insurance company and the MABISZ

### Goals

- Improve transparency of products
- Better comparability between products from various insurance companies
- Transparency and comparability help the consumers to make better decisions

Allfinanz – simply better!





## OVB says yes to PRIIPs But clear distinction of responsibilities



### PRIP (product provider)

(Packaged Retail and Insurance-Based Investment Products)

Transparent information sheet written in simple language:

- General information
- Type of investment product
- Risk-return profile
- Product provider's insolvency
- Direct and indirect expenses
- Minimum term, withdrawal and termination, plus other means of ending the policy
- Contact for complaints
- Further information

### Documented advice (financial advisor)

- Client's needs and desires
- Occasion for consultation
- Client need
- Advisory process
- Advice and reasoning
- Client's decision

**No combining responsibilities for designing product information sheets, thereby assigning clear responsibility and liability for the content. → PRIIP (product provider) / advisory documentation (financial advisor)**



# OVB and other major financial intermediaries have been using advisory transcripts systematically ever since the mid-1990s.



11/2000

Example

**Beratungsprotokoll** für \_\_\_\_\_ (Genossenschaft)

Dieses Beratungsprotokoll soll Ihnen helfen, die für Sie richtige Anlagestrategie im Rahmen Ihrer persönlichen Risikobereitschaft zu wählen. Bitte lesen Sie auch die weiteren Informationen auf der Rückseite.

Nachname: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

**1. Bisheriges Anlageverhalten / Wertpapiererfahrung / Geschäftsumfang**

1.1 Anlagearten:  nein  ja  
 Sparbuch, Termin-, Festgeld    
 Lebens-, Rentenversicherungen    
 Bausparvertrag

1.2 Haben Sie bereits Wertpapiergeschäfte getätigt?  nein  ja  ja, häufig  
 keine gelegentlich bzw. seit Jahren  
 Geldmarkt-/nahe Fonds     
 Verbriefte Wertpapiere/Rentenfonds     
 Aktien/Aktienfonds     
 Währungsabhängige Aktien/Aktienfonds, Renten/Rentenfonds

1.2.1 Geschäftsumfang insgesamt?  bis 500 Euro  bis 5000 Euro  über 5000 Euro

**2. Künftiges Anlageziel**

Anlagehorizont: Zeitraum \_\_\_\_\_ Jahre  
 Anlagebetrag: monatlich \_\_\_\_\_ Euro / Einmalzahlung \_\_\_\_\_ Euro

**3. Finanzielle Verhältnisse**

Einmalzahlung: Welchen Anteil hat die beabsichtigte Anlage an Ihrem Nettovermögen (Vermögen abzgl. Verbindlichkeiten)?  bis ca. 10%  bis ca. 30%  mehr als 30%

Regelmäßige Zahlung: Für Anlagezwecke frei verfügbares monatliches Einkommen?  bis 100 Euro  bis 300 Euro  bis 500 Euro  über 500 Euro

**4. Anlagestrategie: Risikobereitschaft/Risikoneigung (belegte Ziele und Italien)**

Welche Risikoklasse entspricht Ihrer zukünftigen Anlagestrategie? (Die Produktbezeichnung ist die Vergleiche der Produktkennlinie)

<b>Risikoklasse KONSERVATIV</b> Höheres Zinsrisiko, mögliche Kursgewinne. Geringe Bonitätsrisiken, Kapitalverlust unwahrscheinlich. Kontrollen aus Zinschwankungen, mögliche Kapitalverluste aus Währungsverlusten.	<b>Risikoklasse WACHSTUM</b> Ertragsverteilung liegt über normalem Zinsniveau, Kapitalzuwachs überwiegend aus Aktienmarkt- und Währungsrisiken. Kurs- und Kapitalrisiken aus möglichen Aktien-, Zins- und Währungsrisiken. Höhere Bonitätsrisiken.	<b>Risikoklasse DYNAMISCH</b> Überdurchschnittlich hohe Ertrags- und Gewinnchancen. Kapitalzuwachs vorrangig aus Aktienmarkt- und Währungsrisiken. Hohe Verlustrisiken sind möglich.
--	---	---

**5. Anlageentscheidung**

Unter Berücksichtigung des Anlageziels wurden die Möglichkeiten der Anlage besprochen. Der Kunde wurde über die mit Investmentfonds verbundenen Risiken anhand der Risikoklassen aufgeklärt. Auf Wunsch des Kunden wurde die oben angekreuzte Anlagestrategie ausgewählt.

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift Vermittler: \_\_\_\_\_ (- Name / OVB-Bez) Unterschrift Kunde: \_\_\_\_\_

Zusätzliche bitte anfordern bzw. anfragen! Wichtig!



## Informationen zum Beratungsprotokoll



Der Anlageerfolg von Fonds oder fondsgebundenen Produkten hängt - je nach Schweregrad - sehr unterschiedlich - von der Entwicklung an den Kapitalmärkten ab. Ihr Berater benötigt daher einige Angaben von Ihnen, um Sie sachgerecht über die mit Fonds verbundenen Chancen und Risiken zu beraten und Ihnen nur solche Fonds anzubieten, die Ihrer Anlagestrategie und Ihren Erfahrungen mit Wertpapieranlagen entsprechen.

Wir bitten Sie daher, das Beratungsprotokoll zusammen mit Ihrem Berater auszufüllen.

### Ihre Wertpapiererfahrung

Fonds der Risikoklassen „Wachstum“ und „Dynamisch“ erfordern Kenntnisse und Erfahrungen im Zusammenhang mit Wertpapiergeschäften. Insbesondere für die risikoreicheren Anlagen der Risikoklasse „Dynamisch“ sollten Sie schon gelegentlich Aktien/Aktienfonds erworben oder Wertpapiergeschäfte getätigt haben. Auch der Umfang Ihrer bisher getätigten Geschäfte ist relevant.

### Ihre finanziellen Verhältnisse

Wenn Ihre Ausgaben für Fonds der Risikoklassen „Wachstum“ und „Dynamisch“ einen größeren Anteil als 30 Prozent Ihres freiverfügbaren monatlichen Einkommens bzw. an Ihrem Vermögen haben, sollte diese Entscheidung ausschließlich auf Ihren Wunsch hin getroffen werden.

### Ihr Anlageziel und Anlagestrategie

Grundsätzlich sind bei Fonds oder fondsgebundenen Produkten mittel- bis langfristige Anlagezeitpunkte einzukalkulieren - je nachdem zu welchem Termin Sie die Leistung oder Auszahlung jetzt oder später wünschen. Bei der Auswahl Ihrer persönlichen zukünftigen Anlagestrategie empfehlen wir Ihnen, sich nicht nur nach der Beschreibung der Risikoklasse zu entscheiden, sondern auch Ihre bisherigen und beabsichtigten Geldanlagen und Ihre Wertpapiererfahrungen zu berücksichtigen.

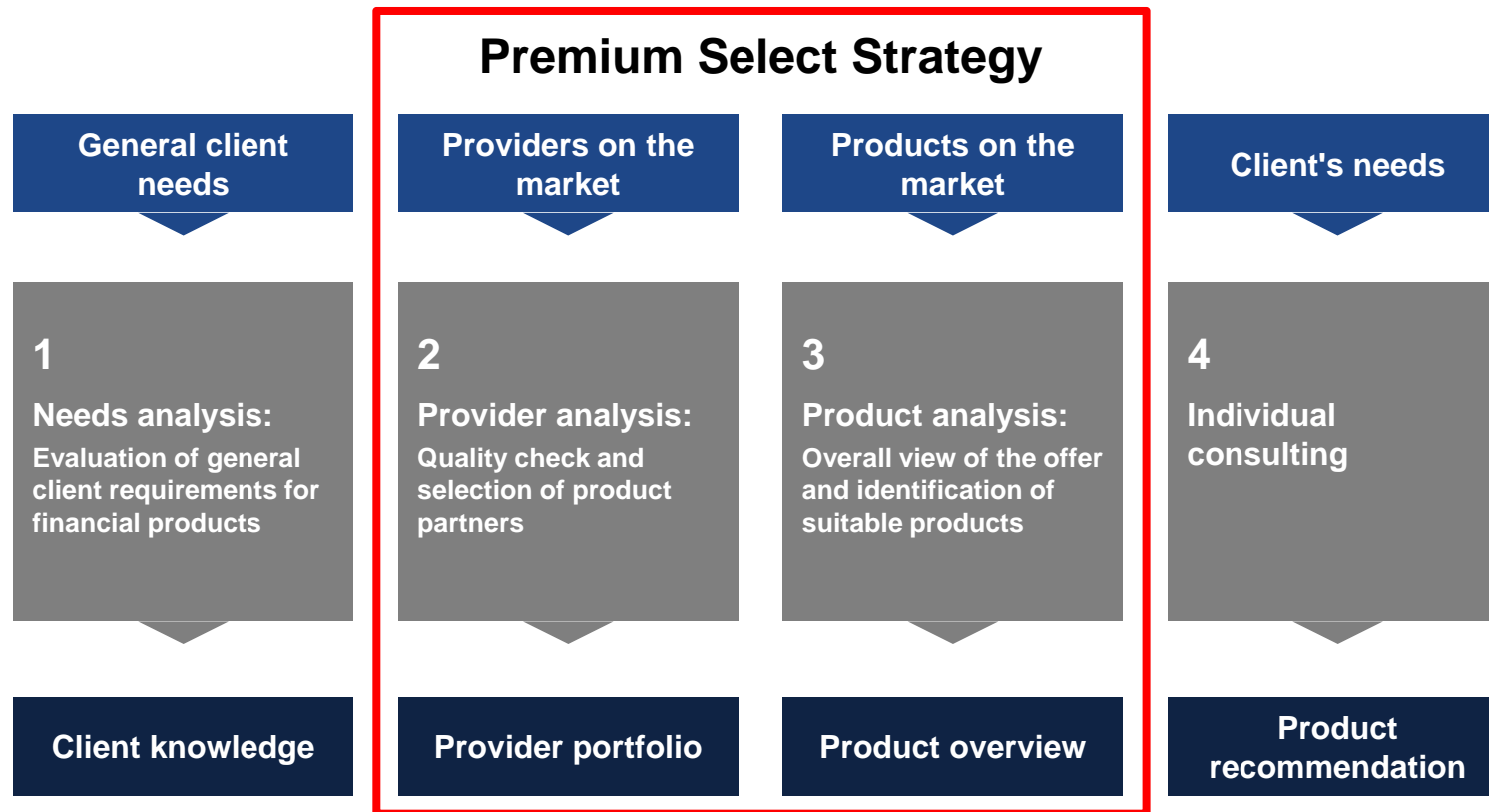
### Ergänzung zu fondsgebundenen Produkten

Mit der fondsgebundenen Versicherung haben Sie größere Rendite-Chancen als mit der klassischen Renten- und/oder Lebensversicherung. Diesen größeren Chancen stehen aber auch größere Risiken - z.B. durch fallende Wertpapierkurse - gegenüber. Sie können die Chancen und Risiken entsprechend Ihrer Risikobereitschaft durch Ihre persönliche Anlagestrategie beeinflussen.

Die fondsgebundene Versicherung bietet Ihnen Versicherungsschutz mit unmittelbarer Beteiligung an der Wertentwicklung mehrerer Sondervermögen (Fonds) gemäß Ihrer Auswahl. Zur Fondsanlage steht der Teil Ihrer Versicherungsbeiträge zur Verfügung, der nicht der Deckung vorzeitiger Versicherungsfälle oder der Deckung der mit dem Abschluss und der Verwaltung des Vertrages verbundenen Kosten dient. Diesen Beitragsteil können Sie auf mehrere Fonds aufteilen. Dazu stehen im Versicherungsantrag Anlagemöglichkeiten zur Auswahl.

Constant monitoring and improvement in advisory documentation is in the focus of the compliance management system

# Product and product partner selection at OVB as a key compliance aspect



## OVB premium select strategy



**Product delivery and information: Yes**  
**Sales management: No**

The product managers of the OVB national companies have a special focus on transparency and act according to the following rules:

- Limit risks**  
Capital investments, non-standard market service or risk exclusions, lack of transparency and risks for incorrect advice ✓
- Ensure that products are competitive and marketable** ✓
- Develop product innovations, create competitive advantages** ✓
- Increase customer loyalty**  
Entitlements, retroactive insurance options ✓
- Keep it simple**  
Simplify products, applications, underwriting, processes ✓
- Control content and performance of product training** ✓

## Examples of "sales management" from product providers, regardless of sales channel



- Specific targets
- Success plans
- Incentives
- Campaigns
- Benefit programmes for clients
- ...

- Not multi-topic
- Sometimes concept-based
- Generally depend on product sales
- Frequently not in client's interest
- Frequently not in financial advisor's interest
- ...

### Requirements for product suppliers:

**Allfinanz providers** will have to choose and manage their product partners more carefully using compliance aspects in future.

## Code of Conduct for OVB product partners (excerpt)



### Product partners undertake

- to comply with the principles of fair competition
- not to violate national or international regulations and/or laws
- to comply with agreements and treat business partners fairly
- to protect data and business secrets
- to conduct all sales promotion or marketing activities only after prior agreement and consent of OVB. This applies in particular to:
  - presentations, training and content
  - incentives or sales promotion measures
  - hospitality measures
  - gifts and incentives
  - all other measures that can lead to a conflict of interest with OVB financial advisors
- ...

# What do financial advisors have in common with Medieval messengers?



1. They are needed!
2. They come bearing bad news



*Low interest rates*  
**Transparency and compliance benefit financial advisors**  
*Reduction in profit share*  
*Adjustment to premiums*

*Insufficient performance*

*Refusal of benefits*



AAAClipArt.com

# Who needs to be on a tight leash?



*No one*

**But: product providers must understand that if they don't offer transparency, they won't succeed in future**

## Disclaimer



All contents of this presentation were prepared to the best of our knowledge and belief. However, we do not assume liability for accurate and complete content of the information. Reproduction and copying of this presentation without permission is prohibited.