

# **Rede zur Hauptversammlung der OVB Holding AG am 6. Juni 2014**

Michael Rentmeister  
Vorstandsvorsitzender

Sperrfrist: Beginn der Rede

Es gilt das gesprochene Wort



Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren, sehr geehrte Gäste,  
liebe Freunde der OVB,

auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand der OVB Holding AG, aller  
Führungskräfte und Mitarbeiter heiße ich Sie zu unserer diesjährigen  
Hauptversammlung herzlich willkommen.

Ich freue mich über Ihr Interesse an OVB und möchte mich für Ihr Kommen und auch  
für Ihre oft langjährige Begleitung und Ihre damit gezeigte Wertschätzung bedanken.  
Wertschätzung und Werte – materielle und immaterielle Werte – sind in der heutigen  
Welt wichtiger denn je und von zentraler Bedeutung für die Menschen und die  
Gesellschaft. Auch für unser Unternehmen haben diese Begriffe eine vielfältige und  
erhebliche Bedeutung.



**Bericht des Vorstands – Agenda**

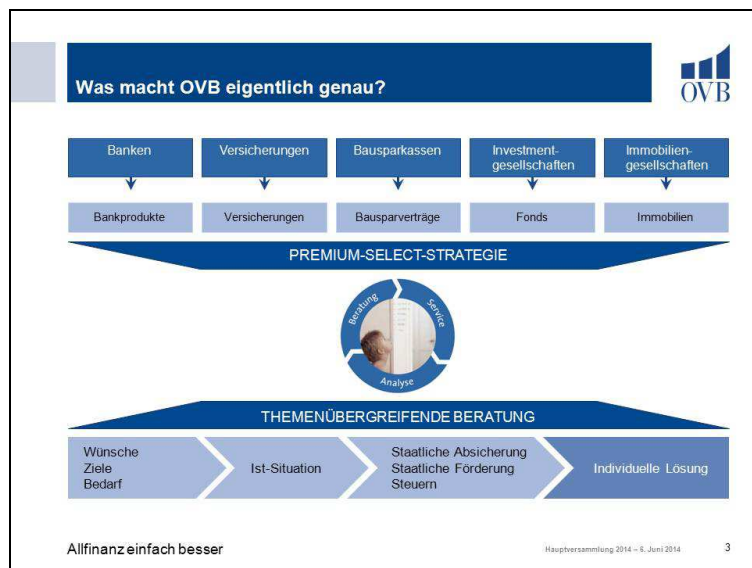
1. Unser Geschäftsmodell
2. Geschäftsverlauf 2013
3. Aktuelles Umfeld
4. Geschäftsverlauf Q1/2014
5. Strategie
6. Ausblick

Allfinanz einfach besser

Hauptversammlung 2014 – 5. Juni 2014

2

Zuerst aber ein kurzer Blick auf die Gliederung meines heutigen Berichts. Zu Beginn  
ist es mir wichtig, das einmalige Profil unseres Geschäftsmodells herauszuarbeiten.  
Im Anschluss blicken wir auf den Geschäftsverlauf 2013, danach auf das aktuelle  
Umfeld und den Start ins laufende Geschäftsjahr, bevor ich auf unsere Strategie und  
den Ausblick zu sprechen komme.



## Eigentlich ist unsere Dienstleistung ganz einfach

Wir sprechen mit Menschen über ihre Wünsche und Ziele, erfassen ihre augenblickliche Situation und erarbeiten unter Berücksichtigung staatlicher Absicherung und Förderung individuelle Lösungen für ihre private finanzielle Vorsorge. Dabei steht die Existenzsicherung bei OVB seit über 40 Jahren im Mittelpunkt.

Mit unserer Premium-Select-Strategie helfen wir unseren Kunden, für den jeweiligen Bedarf die richtige Auswahl zwischen den unterschiedlichen Produktarten und den verschiedenen Produktgebern zu treffen.


Unser themenübergreifender Beratungsansatz schützt die Kunden vor spezifischen Anbieterinteressen, bei denen die bedarfsgerechte Beratung unter Umständen nicht immer an erster Stelle steht.

Neben der notwendigen fachlichen Qualifikation versetzt das OVB ABS-System (Analyse – Beratung – Service) unsere Finanzberater gemeinsam mit den Kunden in die Lage, den tatsächlich doch nicht ganz so einfachen „Finanzdienstleistungsdschungel“ besser zu durchschauen und damit für den Kunden die jeweils passende Lösung zu finden.

In Europa tickt eine demografische Zeitbombe. Leider beobachten wir seit einiger Zeit bei der Herangehensweise der Politik an dieses eminent wichtige Thema wieder eine „Rolle rückwärts“. Nachdem in Frankreich Monsieur Hollande mit dem Versprechen, das Renteneintrittsalter auf 60 Jahre zu senken, die Wahlen gewann, erleben wir nun in Deutschland nicht nur die teuerste Rentenreform aller Zeiten, sondern auch die fragwürdigste. Alles unter dem Deckmantel angeblicher Gerechtigkeit.

Wie auch immer. Es bleibt dabei: Zu langfristigem privatem Vorsorgespahren gibt es keine Alternative. Sonst droht Altersarmut. Nicht allgemein – sondern individuell, ganz persönlich. Viele Menschen wissen das. Und dennoch: Altersvorsorgeprodukte werden nicht ohne erläuternde Informationen nachgefragt. Investmentsparverträge und Rentenversicherungen sind keine Produkte, die im Schaufenster liegen, die man sehen, fühlen oder schmecken kann.

Es sind Produkte, die Menschen nur dann kaufen, wenn ihnen nicht nur ihr Bedarf bewusst ist, sondern sie erkennen und verstehen, dass sie ihre Probleme tatsächlich individuell lösen können. Finanzberater sind also Erzeuger von Sparmotivation und Überbringer auch unangenehmer Wahrheiten, die in der Gegenwart evtl. zum Konsumverzicht ermutigen, damit in der Zukunft der Lebensstandard annähernd gehalten werden kann. OVB übernimmt also mit seinem unternehmerischen Engagement für die private Vorsorge seit nunmehr 44 Jahren eine wichtige gesellschaftliche Aufgabe.

The logo of OVB (Österreichischer Volksbankverband) features a stylized blue bar chart with three bars of increasing height, positioned above the letters 'OVB' in a bold, blue, sans-serif font.

**Geschäftsbericht 2013**

**» Aus unserer Sicht ...**

Im Kapitel „Aus unserer Sicht“ unseres Geschäftsberichts setzen wir uns mit alten und neuen Vorurteilen und Kritik am Geschäftsmodell der Finanzvertriebe und natürlich auch mit dem Risiko überbordender staatlicher Regulierung auseinander.

Zugleich wollen wir ein Zeichen setzen

- für ein gemeinsames Europa,
- für private Verantwortung und Unternehmertum und
- für das OVB Allfinanz-Modell basierend auf themenübergreifender Beratung.

Allfinanz einfach besser

Hauptversammlung 2014 – 8. Juni 2014

4

Meine sehr geehrten Damen und Herren, vor wenigen Tagen haben wir ein neues Europäisches Parlament gewählt und damit die Weichen für das Europa von morgen gestellt. Leider ist auch dieses Wahlergebnis ein Spiegelbild der Gerechtigkeitsdiskussion, mit der gerade die großen Parteien der Mitte seit Jahren „Wählerfang“ betreiben, obwohl sie wissen, dass sich alle EU-Staaten im Lissabonner Vertrag zu gegenseitiger Solidarität verpflichtet haben. Und nur so kann Europa funktionieren, unser Wohlstand gemehrt und auch das OVB Geschäftsmodell weiter ausgebaut werden.

Nachdem die Finanzindustrie seit nunmehr fünf Jahren mit einer regelrechten und zum Teil planlosen Regulierungswut überzogen wird, wird sie jedoch weiter als Feindbild in Wahlprogrammen genutzt, um zu polarisieren.

Hinzu kommt häufig noch der Deckmantel des Verbraucherschutzes. Leider führt dies dazu, dass vergessen wird, welche große Bedeutung Banken und Versicherungen für die Funktionsfähigkeit der Wirtschaft haben – in einem Europa der sozialen Marktwirtschaft. Auch diese ist klar als Ziel in den Lissabonner Verträgen verankert. Leider zeigen aber viele Gespräche, dass Entscheidungsträger häufig offensichtlich nicht das Buch „Wohlstand für alle“ von Ludwig Erhard gelesen haben und damit diese soziale Marktwirtschaft mittlerweile eine Interpretationsvielfalt erfährt, bei der Ludwig Erhard sich im Grabe umdrehen würde. Die Vorgehensweise gleicht der beim Thema Rentenversicherung.

Nicht nur, dass die meisten nicht wissen, dass das Renteneintrittsalter von Otto von Bismarck auf 70 Jahre festgelegt wurde. Sie war auch nie als Lebensstandardsicherung, Lebensleistungsrente oder Ähnliches gedacht.

Solche politischen „Neudefinitionen“ werden im Medienzeitalter so lange vervielfältigt, mit Ideen, Urteilen oder auch Vorurteilen belegt, bis alle tatsächlich glauben, man könnte einen Traktor zum Ferrari umbauen.

Das bringt mich zu unserem Geschäftsbericht 2013, der heute hier für Sie ausliegt. Im Kapitel „Aus unserer Sicht“ setzen wir uns intensiv und prägnant mit Kritik und Vorurteilen auseinander und beziehen klare Positionen zu Themen, die uns bewegen.

Dazu gehört für uns als europäisches Unternehmen auch ein deutliches Bekenntnis zu Europa. Wer OVB nicht durch die rein deutsche, sondern durch die europäische Brille betrachtet, erkennt unsere wahre Größe: 70 Prozent unseres Umsatzes generieren wir international. Mehr als 70 Prozent unserer Kunden sind außerhalb Deutschlands zu Hause. Mögen wir vielleicht noch nicht ganz so bekannt und wertgeschätzt sein, wie wir es verdienten, aber wir sind der einzige wirklich europäische Finanzdienstleister: mit mehr als 3 Millionen Kunden und rund 5.100 Finanzberatern in 14 Ländern. Vor mehr als zwanzig Jahren haben wir damit begonnen, uns aus Deutschland heraus zu internationalisieren. Wir haben unser Geschäftsmodell frühzeitig, konsequent und erfolgreich in chancenreiche Wachstumsmärkte insbesondere in Mittel- und Osteuropa exportiert, als noch kein Mensch an einen Erfolg in diesem heute für uns bedeutenden Segment glaubte. Wir sind damit in unserer Branche etwas, was man in anderen Branchen stolz als „Hidden Champion“ bezeichnen würde.

OVB ist einzigartig. Unsere internationale Aufstellung bietet uns vielfältige Wachstumspotenziale und ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Profil, das den Geschäftsverlauf stabilisiert und landesspezifische Marktentwicklungen ausgleicht. Unseren Finanzberatern und Mitarbeitern bietet unsere Internationalität einmalige europäische Karrierechancen.

Aus unserer täglichen Arbeit wissen wir, welchen Wert eine starke Europäische Union als Kontinent ohne Grenzen, eine starke gemeinsame Währung und vergleichbare europäische Rahmenbedingungen für uns haben.

Aus unserer Sicht ist klar, dass der europäische Weg konsequent weitergegangen werden muss. Als Unternehmen für Unternehmer machen wir uns deshalb für ein Europa stark, das die Bürger nicht bevormundet, sondern sie fordert und ihnen etwas zutraut.

OVB ist ein „Unternehmerunternehmen“.

In unserer DNA sind Sparsamkeit, Effizienz und kaufmännisches Denken fest verankert. Wir sind unserem bewährten Geschäftsmodell stets treu geblieben: OVB ist schlank, flexibel und solide. Diesen Grundsätzen dient auch ein Beschlussvorschlag an die heutige Hauptversammlung:

Wir bitten Sie um Zustimmung zum Abschluss eines Beherrschungsvertrags mit der hundertprozentigen Konzerntochter OVB Vermögensberatung AG. Wir verbinden damit das Ziel, die OVB Konzernstruktur weiter zu optimieren, uns noch schlagkräftiger aufzustellen und die Rolle der OVB Holding AG als konzernleitende Managementholding weiter zu stärken. Zugleich untermauern wir damit nachhaltig die umsatzsteuerliche Organschaft zwischen der OVB Holding AG und der OVB Vermögensberatung AG.

**2013: OVB behauptet sich in herausforderndem Umfeld und stärkt Marktposition**



**Die internationale Aufstellung von OVB stabilisiert den Geschäftsverlauf und gleicht landesspezifische Marktentwicklungen aus**

- Zahl der betreuten Kunden erneut gestiegen (+ 2,7 Prozent)
- Beraterorganisation stabil (5.082 Finanzberater)

	2013	2012
▪ Gesamtumsatz	204,8 Mio. Euro	(214,7 Mio. Euro)
▪ EBIT	10,2 Mio. Euro	(10,7 Mio. Euro)
▪ Konzernergebnis	8,0 Mio. Euro	(8,3 Mio. Euro)
▪ Ergebnis je Aktie	0,56 Euro	(0,58 Euro)

**Stabiles Ergebnis sowie Dividendenvorschlag von 0,55 Euro (unverändert zum Vorjahr)**

Allfinanz einfach besser

Hauptversammlung 2014 – 8. Juni 2014

5

2013 war ein herausforderndes Geschäftsjahr, in dem unser Unternehmen vor dem Hintergrund einer negativen Branchenentwicklung seine starke Marktposition als einer der führenden Finanzdienstleister in Europa gut behauptet hat.



Die Zahl der betreuten Kunden stieg erneut um 2,7 Prozent auf 3,1 Mio. Kunden. Die Beraterorganisation erwies sich als stabil und konnte in Süd- und Westeuropa deutlich ausgebaut werden. Trotzdem gelang es auch OVB nicht, sich insgesamt vom allgemeinen negativen Markttrend abzukoppeln. Der Umsatz lag mit 204,8 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahresniveau, wobei negative Währungseffekte in Höhe von 2,3 Mio. Euro zu berücksichtigen sind.

Ursache dafür, dass OVB 2013 nicht wie geplant leicht zulegen konnte, war in erster Linie ein unerwartet deutlicher Umsatzrückgang im wichtigen Markt Tschechien, ausgelöst durch eine verfehlte Pensionsreform. In Ungarn, einem anderen Ländermarkt des Segments Mittel- und Osteuropa, erzielte OVB dagegen einen herausragenden Erfolg. Besonders kräftig wuchs unser Umsatz im Segment Süd- und Westeuropa: OVB konnte hier ein Plus von 23 Prozent auf 33 Mio. Euro erzielen. Insbesondere in Italien und Spanien gelang es uns, beim Umsatz dynamisch zu wachsen.

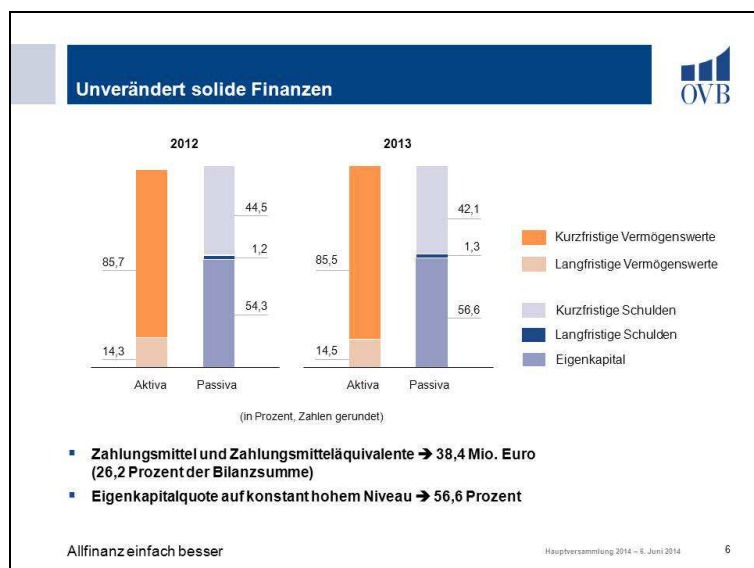
Dieses deutliche Wachstum in Ländern, in denen in den vergangenen Jahren die letzten Illusionen über die Leistungsfähigkeit staatlicher Fürsorgesysteme zerplatzt sind, ist aus unserer Sicht besonders bemerkenswert.

In Deutschland wirkte sich die allgemeine Vorsorgemüdigkeit auf die Neugeschäftsentwicklung aus. Anzumerken ist allerdings, dass die OVB im Heimatmarkt weiterhin stabil erhebliche Beiträge zum Konzernergebnis liefert.

Das operative Ergebnis insgesamt erreichte nach dem Ergebnissprung von 73 Prozent im vergangenen Jahr mit 10,2 Mio. Euro annähernd den Vorjahreswert. In Summe erreichten wir einen Konzernüberschuss von 8,0 Millionen Euro nach 8,3 Millionen Euro im Vorjahr. Daraus ergab sich ein unverwässertes Ergebnis von 56 Eurocent je Aktie.

Vorstand und Aufsichtsrat der OVB Holding AG schlagen Ihnen daher heute vor, eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Dividende von 55 Eurocent je Aktie auszuschütten, was einer Dividendensumme von 7,8 Mio. Euro entspricht.






Das Eigenkapital der OVB Holding AG belief sich zum Bilanzstichtag 2013 auf 83,0 Mio. Euro – weitgehend unverändert zum Vorjahreswert von 83,4 Mio. Euro. Die kurzfristigen Schulden – die der Abwicklung des Geschäftsbetriebs dienen – reduzierten sich auf 61,8 Mio. Euro. Die langfristige Verschuldung bleibt sehr gering. Mit einer Eigenkapitalquote von 56,6 Prozent zum Jahresultimo ist OVB ein stabiler und zuverlässiger Partner für Kunden und Finanzberater.

Die gute Kapitalausstattung bildet eine Grundlage, um auch zukünftig erfolgreich zu sein und durch kontinuierliche Dividende Mehrwert für Aktionäre zu schaffen. Die soliden Finanzen von OVB schaffen Vertrauen bei Kunden, Finanzberatern und Produktpartnern. OVB verfügt damit zudem über ausreichend Handlungsspielraum für strategische Initiativen.

Mit dem im Jahr 2013 erreichten Ergebnis ist OVB in Anbetracht des höchst anspruchsvollen Umfelds, in dem in den meisten europäischen Ländern weder die allgemeine wirtschaftliche Situation noch die Politik für Impulse sorgten, zufrieden.

Weitere Informationen zum Geschäftsjahr 2013 können Sie unserem Jahresbericht 2013 entnehmen, den Sie heute hier erhalten oder der Ihnen auf Wunsch zugesandt wird.

**OVV fordert regulatorische und ordnungspolitische Rahmenbedingungen, die die Vertriebswegevielfalt sichern**

**Wir wissen,**

- ohne persönliche Beratung sorgen die Menschen nicht ausreichend privat vor. Die staatlich gewollte private Vorsorge ist ohne Finanzberater nicht erreichbar.
- Provisionsbegrenzungen schwächen Unternehmen und Vermittler, die die Kundeninteressen, also die politisch gewollte Bedarfsorientierung, in den Mittelpunkt ihres Handelns stellen.
- regulatorische Eingriffe in die Provision nützen nichts und sind daher unnötig, wie am Beispiel der privaten Krankenversicherung klar zu erkennen ist.

**Wir fordern,**

- dass durch einheitliche Produktinformationsblätter endlich die in der VVG-Reform geforderte Transparenz für Verbraucher und Vermittler hergestellt wird.
- dass die Preisfindung für die Erbringung der Vermittlungsdienstleistung nicht wieder staatlich reguliert wird, sondern weiterhin marktwirtschaftlich durch Angebot und Nachfrage bestimmt wird.

Allfinanz einfach besser Hauptversammlung 2014 – 5. Juni 2014 8

Der Finanzdienstleistungs-Branche in Europa weht der Wind heftig ins Gesicht. Viele Menschen haben den Blick auf eines der drängendsten Probleme leider aus den Augen verloren: die drohende Armut im Alter.

Die Bereitschaft zu eigenverantwortlicher privater Altersvorsorge wird in steigendem Maße durch verschiedene Faktoren konterkariert. Dazu zählt das politisch gewollte niedrige Zinsniveau, das kaum eine positive Rendite auf Geldvermögen zulässt. Vor diesem Hintergrund verstehe ich Äußerungen der Europäischen Zentralbank, die niedrige Inflationsrate in Europa müsse bekämpft werden, nicht.

Aber auch eine nach unserer Auffassung seit Jahren überzogen kritische Berichterstattung über die Finanzdienstleistungsbranche in den Medien lässt die Menschen an der Notwendigkeit privater Altersvorsorge zweifeln. Das ist gefährlich. Ohne persönliche Beratung sorgen die Menschen nicht ausreichend privat vor. Unsere Kunden wissen unsere Dienstleistung zu schätzen.

Und: Aus jährlich mehreren Hunderttausend Beratungsgesprächen wissen wir, dass eine gute themenübergreifende Beratung auf Provisionsbasis entgegen der medialen Meinungsbildung ungebrochen hohe Akzeptanz bei den Kunden findet.

Mehr noch: Viele Verbraucher machen sich sogar Sorgen, ob ihnen der Zugang zu guter und vor allem bezahlbarer Beratung gesichert bleibt. Bei einem Blick nach Großbritannien eine berechtigte Sorge.

Dort zeigen sich deutlich die negativen Folgen staatlicher Überregulierung: Der Zugang zu bezahlbarer und damit sozial gerechter Vorsorgeberatung – gerade für einkommensschwächere Haushalte – wird erschwert, ja sogar unmöglich.

Wir wenden uns daher gegen den immer weiter wachsenden Staatseinfluss. Aktuell geplante regulatorische Eingriffe werden nicht dem Verbraucher nutzen, sondern schützen Anbieter, die die Gesetze der sozialen Marktwirtschaft außer Kraft setzen wollen.

So würde z. B. ein Eingriff in die Höchstzillmerung in erster Linie die Unternehmen und Finanzvermittler schwächen, die die Kundeninteressen in den Mittelpunkt ihres Handelns stellen, folglich also die politisch und Verbraucherschutzseitig gewünschte bedarfsorientierte Beratung. Diese darf jedoch der „Geiz-ist-geil“-Mentalität nicht geopfert werden.

Der Gesetzentwurf des sogenannten Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) sieht zum Glück keine – lange diskutierte – gesetzliche Deckelung der Provisionen auf Lebensversicherungen oder die Verlängerung der Stornohaftungszeit vor.

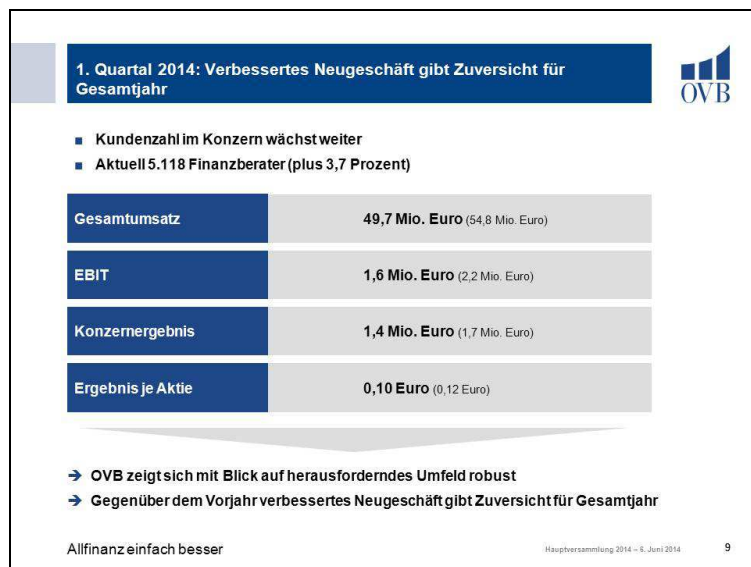
Eine sachgerechte Transparenz im Bereich Abschluss- und Verwaltungskosten ist zu begrüßen. Während große Finanzvermittler bereits seit über zwanzig Jahren ihre Beratungsgespräche dokumentieren, ist nun zu hoffen, dass Produktanbieter mit einheitlichen standardisierten Produktinformationsblättern ebenfalls ihren Beitrag leisten und damit die geforderte Verbesserung für mehr Transparenz und bessere Vergleichbarkeit schaffen.

Bedauerlich ist, dass die aktuellen Diskussionen bei OVB wie auch bei anderen Finanzvertrieben erhebliche Ressourcen binden und das operative Geschäft beeinträchtigen.

Es gehört inzwischen auch zu unseren Aufgaben, bei Kunden Dinge wieder geradezurücken und entstandene Vorbehalte, die von der Notwendigkeit der privaten Vorsorge ablenken, abzubauen. Obwohl das so ist, lassen wir nicht darin nach, Anwalt und Sprachrohr unserer Kunden und Finanzvermittler zu sein, um eine moderne, nachhaltige Finanzdienstleistung zu gestalten.

Wir fordern von der Politik ein weiterhin klares Bekenntnis zur Vertriebswegevielfalt und stabile regulatorische und ordnungspolitische Rahmenbedingungen.

Wir führen in diesen Tagen eine Reihe von Gesprächen mit Journalisten, Politikern und Verbänden. Bei OVB stehen die Türen für alle jederzeit offen, die den Dialog sachkundig und fair führen wollen. OVB steht dabei für einen wertschätzenden und respektvollen Umgang.

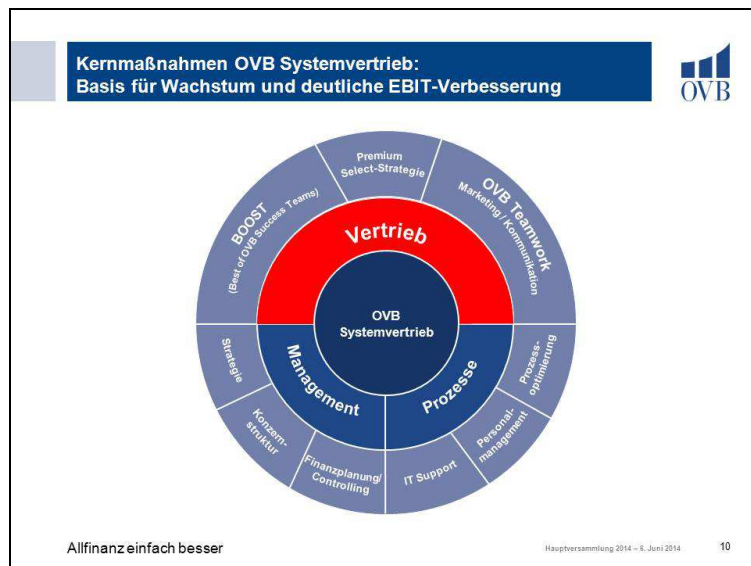


Mit dem Start in das Jahr 2014 sind wir trotz der genannten Belastungen zufrieden. Der OVB Konzern hat im ersten Quartal des Jahres 2014 Gesamtvertriebsprovisionen in Höhe von 49,7 Mio. Euro erzielt, die um 9,3 Prozent erwartungsgemäß unter dem starken Vorjahresstart lagen, der Basiseffekte durch die Themen „Unisex“ sowie Pensionsreformen beinhaltet. Die genannten belastenden Effekte zeigen sich in den Segmenten Mittel- und Osteuropa und Deutschland.

Demgegenüber stehen deutliche Zuwächse in Süd- und Westeuropa. Aufgrund der Größenverhältnisse reichten die hervorragenden Entwicklungen in diesem Segment jedoch nicht für einen kompletten Ausgleich aus.

Der Konzern erwirtschaftete folglich in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2014 ein operatives Ergebnis von 1,6 Mio. Euro und übertraf damit die eigenen Planungen. Sowohl bei der Zahl der Kunden als auch bei der Zahl der

Finanzvermittler konnte OVB hinzugewinnen. 5.118 Finanzberater betreuen aktuell 3,10 Mio. Kunden.



Bereits im letzten Jahr hatte ich Ihnen darüber berichtet, dass wir uns auf den Weg gemacht haben, der führende Systemvertrieb für Finanzdienstleistungen in Europa zu werden. Diesen Bericht möchte ich heute fortsetzen und auf einige Aspekte eingehen.

Vorweg: Das OVB Geschäftsmodell ist einzigartig und seit über 40 Jahren bewährt. OVB steht solide da. Es gibt daher keine Notwendigkeit, aus OVB ein neues Unternehmen zu machen. Aber: Wir wollen ganz systematisch immer noch Stück für Stück besser werden. Ansatzpunkte auf unserem Weg dorthin sind herausragende Leistungen im Dienste unserer Kunden, die Optimierung der Prozesse und ein Best-in-Class-Management.

Eine unserer strategischen Kernmaßnahmen ist BOOST, was für „Best of OVB Success Teams“ steht. Wir unterstützen erfolgreiche Unternehmerkarrieren in Europa durch „Best of-Ansätze“, die wir unternehmensweit transparent machen und multiplizieren. Hier befinden wir uns mitten in der Umsetzung. Ein Grund, warum wir im Neugeschäft 2014 gut gestartet sind.

Die OVB Premium-Select-Strategie spielt eine zentrale Rolle in der „OVB Strategie 2016“, die Mehrwert für alle unsere Stakeholder bietet:



OVB Kunden erhalten im Rahmen unserer themenübergreifenden Allfinanz-Beratung maßgeschneiderte Konzepte, die für den individuellen Bedarf die richtige Auswahl zwischen unterschiedlichen Produktarten und Produktgebern darstellen. Insbesondere durch diesen Auswahlprozess schafft OVB die Basis für eine dauerhafte und nachhaltige Kundenbeziehung. Dieser Auswahlprozess wird in einem Umfeld steigender Verbraucherinteressen weiter an Bedeutung gewinnen.

OVB Finanzberater profitieren im Rahmen der Premium-Select-Strategie von Wettbewerbsvorteilen wie zum Beispiel Exklusivität oder intelligent gebündelten Produkten. Letzteres führt außerdem zu einer nachhaltigeren Kundenbindung. OVB Premium Partner profitieren vom eigenen und vom OVB-seitigen länderübergreifenden Know-how und realisieren so Synergien. OVB Aktionäre partizipieren von einer stabilen Dividende und einem relativ überschaubaren unternehmerischen Wagnis.


Wenn sich heute ein Finanzberater für eine Tätigkeit bei OVB entscheidet, dann aufgrund des überragenden Geschäftsmodells und unserer Internationalität – noch nicht wegen des IT-Supports, den OVB für den Vertrieb bietet, da sind wir derzeit noch nicht einmal Durchschnitt. Das wird sich ändern. Ziel unserer Kernmaßnahme IT-Support ist die Entwicklung einer leistungsstarken Arbeitsumgebung für unseren Außendienst.

Das Administrations- und Abrechnungssystem „myOVB“ bildet selbstverständlich die tragende Säule unserer IT-Strategie. Im IT-Support für unsere Berater werden wir in den kommenden Jahren konsequent investieren und damit deutlich zulegen. Damit werden wir unsere OVB ABS-Systematik (Analyse – Beratung – Service) als Grundlage für kompetente themenübergreifende Beratung für unsere Kunden noch „anfassbarer“ machen und verdeutlichen, dass auch hier unser Leitbild: „Allfinanz einfach besser!“ die angemessene Wertschätzung unserer Kunden beinhaltet.

Ein aktuelles Beispiel für unsere Innovations- und Wachstumsstrategie auf technischer Basis und damit echten Mehrwert beweist der Internetauftritt der OVB Holding AG in neuem Outfit. Wir bieten eine neue aufgeräumte Navigation mit einfachem und direktem Zugang zu den wichtigsten Themen. Nicht Masse, sondern alles getreu dem Motto „Content is King“.

Auf unserer neuen Website können sich unsere Aktionäre, Kunden und Interessenten nun viel leichter zurechtfinden und schneller Antworten auf Fragen finden. Zudem verstehen wir unsere Website auch als Plattform für einen offenen und konstruktiven Dialog mit allen Interessengruppen.

Zusammenfassung und Ausblick für das Gesamtjahr 2014



Zusammenfassung

- Marktumfeld anhaltend herausfordernd; vor diesem Hintergrund bisher positiver Geschäftsverlauf 2014
- Gegenüber dem Vorjahr verbessertes Neugeschäft
- Zuwächse bei Kunden und Beratern
- Effizienzsteigerungen zeigen Wirkung

Ausblick

- Paradoxe Situation: riesiger Bedarf (Altersarmut) – private Vorsorge wird „totgeredet“
  - Die Niedrigzinsphase hat weitreichende Auswirkungen auf die Altersvorsorge der Bevölkerung
  - Medienberichterstattung fördert Verunsicherung und Zurückhaltung der Verbraucher (permanente Systemdiskussionen, Vorsorgeprodukte in der Kritik etc.)
- Klare Positionierung von OVV in der Öffentlichkeit zu Branchenthemen

Bestätigung unserer Umsatz- und Ergebnisprognose 2014 für den OVV Konzern

- Umsatz    Leichter Umsatzanstieg
- EBIT      Gegenüber Vorjahr stabil

Allfinanz einfach besser
Hauptversammlung 2014 – 5. Juni 2014
10

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich zusammenfassen:

Die Rahmenbedingungen für unsere Geschäftstätigkeit sind grundsätzlich gut, das aktuelle Umfeld bleibt jedoch herausfordernd. Mit unserer Strategie, führender Systemvertrieb in Europa werden zu wollen, macht OVV sich fit für die Zukunft. Mit einer ausgewogenen, aber selbstbewussten Kommunikation wollen wir unsere Position als „Hidden Champion“ verlassen und klarmachen, dass wir ein qualitativ hochstehender nachhaltiger Anbieter und damit Teil der sozialen Sicherungssysteme in Europa sind. Unser wichtigstes Asset hierbei ist und bleibt unsere Reputation.

Mit dem Start in das Jahr 2014 sind wir zufrieden. Für eine weitere positive Entwicklung sind stabile regulatorische und ordnungspolitische Rahmenbedingungen von besonderer Bedeutung. Die Diskussionen hierzu werden hoffentlich auch in Deutschland bald beendet. Dennoch ist eine Prognose für den deutschen Markt derzeit kaum möglich.

Nach dem ersten Quartal 2014 sind wir im Gesamtkonzern auf Kurs, unsere für das laufende Jahr gesteckten Ziele zu erreichen. Für Zuversicht sorgt ein bisher deutlich besseres Neugeschäft als im Vorjahr.



Aufgrund unserer europaweiten Aufstellung gehen wir davon aus, den Umsatz im Jahr 2014 bei im Durchschnitt stabilen Marktbedingungen in den übrigen OVB Segmenten leicht ausweiten zu können.

Unser operatives Ergebnis von 1,6 Mio. Euro im ersten Quartal übertraf die eigenen Planungen. OVB sieht sich daher auch beim Ergebnis voll auf Kurs und bekräftigt die bereits Ende März gegebene Prognose, 2014 ein operatives Ergebnis auf Vorjahresniveau zu erzielen.

Meine Damen und Herren, ein persönliches Wort zum Schluss:

Mein besonderer Respekt und Dank gilt unseren Finanzberaterinnen und Finanzberatern, die im gegenwärtigen Marktumfeld hervorragende Dienste leisten.

Ebenso bedanken möchte ich mich bei unseren Führungskräften, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich stets unermüdlich für OVB einsetzen.

Ein herzliches Dankeschön geht auch an Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Engagement und Ihre Treue zu unserem Unternehmen.

Bitte schenken Sie uns auch weiterhin Ihr Vertrauen und Ihre Loyalität.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!