

29.03.2017 | Unternehmen

## Trotz regulatorischer Bremsen: OVB 2016 auf Wachstumskurs

Zufriedene Gesichter in der Geschäftsführung der OVB. Umsatz und Gewinn stiegen 2016 – trotz der schärferen Regulierung in Deutschland und anderswo. Die Basis für das gute Ergebnis legten Fondspolicen.



OVB-CEO Mario Freis

Der Finanzvertrieb OVB blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016 zurück. In den drei regionalen Segmenten Deutschland, Mittel- und Osteuropa sowie Süd- und Westeuropa mit insgesamt 14 Ländermärkten konnte das Unternehmen wachsen – auch dank der europaweiten Nachfrage nach Fondspolicen und trotz regulatorischer Hürden wie dem [Lebensversicherungsreformgesetz \(LVRG\)](#) in Deutschland.

Die Gesamtvertriebsprovisionen stiegen demnach um 3,1 Prozent auf 231,8 Millionen Euro. Das operative Ergebnis wuchs deutlich gegenüber dem Vorjahreswert um 17,7 Prozent auf 16,5 Millionen Euro. Das Geschäftsergebnis legte sogar um 33,7 Prozent auf 12,5 Millionen Euro, wie die OVB in einem Pressgespräch in Frankfurt ausführte.

"Wir haben die vielfältigen Herausforderungen des Jahres 2016 in Europa sehr gut gemeistert. Wir konnten sowohl beim Umsatz als auch beim operativen Ergebnis zulegen. Dabei haben wir die

Abhängigkeit der Geschäftsentwicklung des Konzerns von einzelnen Ländermärkten nochmals verringert. Für uns ist dies ein sehr wichtiger strategischer Aspekt", kommentiert Mario Freis, CEO der OVB Holding AG, das Geschäftsjahr 2016.

### **LVRG als Umsatzbremse**

In Deutschland schmolzen die Provisionen unter anderem aufgrund der Einschränkungen durch das LVRG zwar um eine Million auf 63,9 Millionen Euro. Das operative Ergebnis erhöhte sich aber um 2,9 Prozent auf 6,7 Millionen Euro.

In Mittel- und Osteuropa stiegen die Gesamtvertriebsprovisionen trotz erschwelter Rahmenbedingungen durch die Regulierungsbehörden um 1,3 Prozent auf 109,7 Millionen Euro. Das operative Ergebnis stand am Ende bei 9,5 Millionen Euro, was eine leichte Steigerung bedeutet.

Die dynamische Geschäftsentwicklung im Segment Süd- und Westeuropa hielt nach Angaben der OVB im Jahr 2016 an. Die Gesamtvertriebsprovisionen stiegen hier deutlich um 12,8 Prozent auf 58,2 Millionen Euro. Das operative Ergebnis des Segments legte kräftig um 22,7 Prozent auf 8,3 Millionen Euro zu. Besonders expansiv verlief die Geschäftsentwicklung in Spanien, Italien und Österreich. In der Alpenrepublik legten die Provisionen um 17 Prozent zu, die Zahl der Berater stieg um zehn Prozent. "Wir haben ein junges, dynamisches Team dort und schaffen es damit, gegen den Markttrend zu wachsen", so Freis.

Die Zahl der Kunden stiegen konzernweit, vor allem in Süd- und Westeuropa (+11,3%). In Deutschland gab es aber einen Rückgang. "Wir sind ja schon über 40 Jahre am Markt", erklärt Freis. "In Ostdeutschland kommt hinzu, dass hier viele Verträge auslaufen." Der Kreis der hauptberuflichen Vermittler ging um neun auf 1.300 zurück.

### **Gutes Neugeschäft mit Fondspolicen**

Der OVB-Konzern machte den größten Teil seines Umsatzes mit Fondspolicen: 47,2 Prozent des Neugeschäftes entfiel auf diese Produkte. Insbesondere in Deutschland konnte der Absatz von fondsgebundene Produkten erneut gesteigert werden, wie CEO Freis erläuterte. In konkreten Zahlen sieht das so aus, dass 31,7 Prozent des Neugeschäfts auf fondsgebundene Vorsorgeprodukte (2015: 24,4%), entfielen. Allerdings schlug sich das wegen des LVRG und der geringeren Provisionen nicht im Ergebnis nieder, so Freis.

Der weitere Produktemix in Deutschland sah wie folgt aus; 19,8 Prozent auf sonstige Vorsorgeprodukte (20105: 25,9%) und 14,1 Prozent auf staatlich geförderte Vorsorgeprodukte (16,7%). Weitere 13,7 Prozent des Neugeschäfts machten Sach-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen aus (13,5%), 11,2 Prozent entfielen auf den Produktbereich Bausparen/Finanzierungen(10,4%).

Zudem konnte der Konzern seine Kosten senken, unter anderem durch Reduzierungen beim Personalaufwand um zwei Prozent auf 26,1 Millionen Euro. Dies betraf vor allem die Kölner Zentrale der OVB Holding. Ein weiterer positiver Effekt waren geringere Steuerlasten in Spanien.

### **Ausblick auf das Geschäftsjahr 2017: Mehr Digitalisierung**

Für das Geschäftsjahr 2017 erwartet der Vorstand einen leichten Umsatzanstieg im Konzern. Aufgrund eines erhöhten investiven Aufwands zur weiteren Stärkung der Zukunftsfähigkeit der OVB dürfte sich das operative Ergebnis auf Vorjahresniveau bewegen.

Das Unternehmen setzt dabei insbesondere auf die Digitalisierung der internen Prozesse und digitaler Hilfsmittel für seine Berater. Der Vorstand des Finanzvertriebes ist nach eigenen Angaben auch offen dafür, Kunden für bestimmte einfache Produkte eine Vergleichsstrecke zur Verfügung zu stellen. Zudem kündigte die OVB an, die wahrscheinlich im kommenden Jahr kommende [DIN-Norm](#) für eine Bedarfsanalyse für Versicherungs- und Finanzprodukte einsetzen zu wollen. (jb)