

# Hauptversammlung der OVB Holding AG

## Partnerschaft leben - europaweit

- 40 Jahre Erfahrung
- in 14 Ländern aktiv
- 2,78 Mio. Kunden
- aktuell 4.400 Finanzberater
- 496.000 Neuverträge im Jahr
- über 100 Produktpartner



Köln, 11. Juni 2010



## Geschäftsjahr 2009 – Rückblick

- Geschäftsentwicklung und Kundenverhalten durch Finanz- und Wirtschaftskrise geprägt
- Sicherheitsorientierung und Zurückhaltung bei Kunden spürbar; Bereitschaft zur Altersvorsorge sinkt
- OVB profitiert von Kostendisziplin

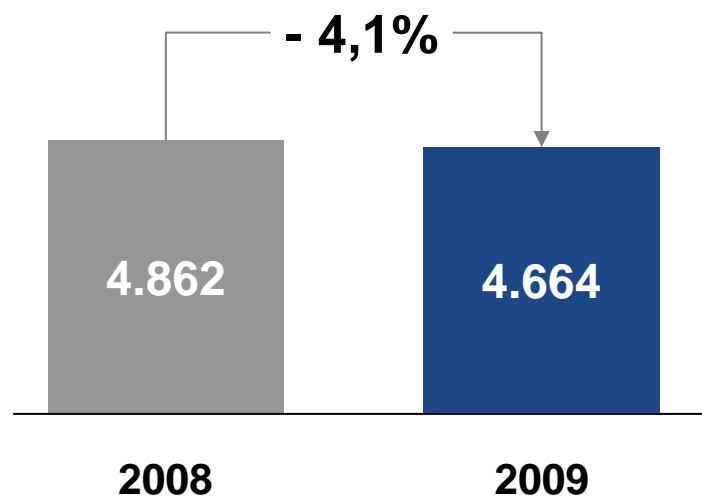
## Geschäftsjahr 2009 – Rückblick

<b>Gesamtvertriebspositionen</b>	<b>201,6 Mio. Euro</b>
<b>EBIT</b>	<b>9,6 Mio. Euro</b>
<b>Konzernergebnis</b>	<b>8,8 Mio. Euro</b>
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>0,61 Euro</b>

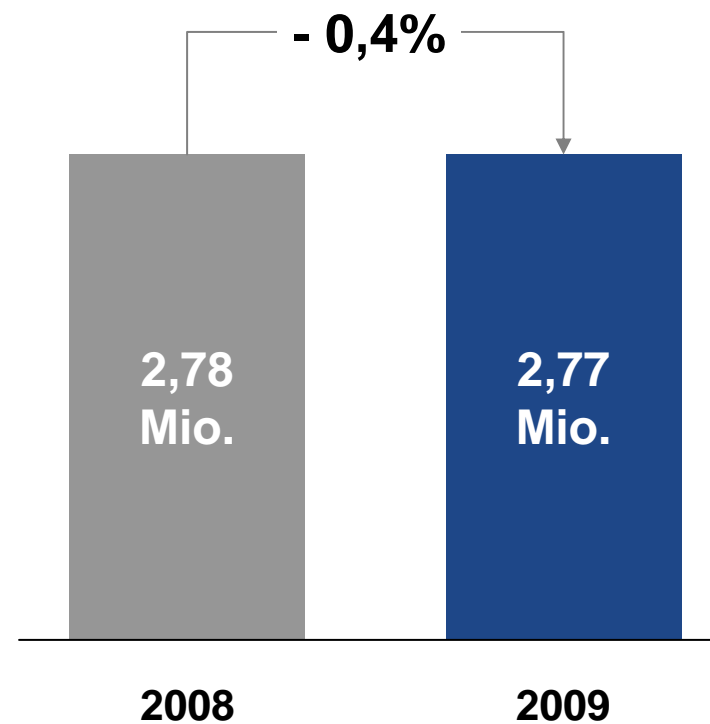
**Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung  
eine Dividendenausschüttung von 0,50 Euro vor  
(7,1 Mio. Euro Ausschüttung)**

## Berater- und Kundenbasis stabil

### Finanzberater



### Kunden



## Bilanz 2009 – OVB Konzern

(in Mio. Euro)	2008	2009
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>	9,2	<b>11,2</b>
<b>Finanzanlagen</b>	0,5	<b>0,6</b>
<b>Zahlungsmittel</b>	35,1	<b>45,1</b>
<b>Forderungen und sonstige Vermögenswerte</b>	28,0	<b>29,2</b>
<b>Eigenkapital</b>	96,4	<b>86,1</b>
<b>Eigenkapitalquote</b>	59,1 %	<b>57,9 %</b>

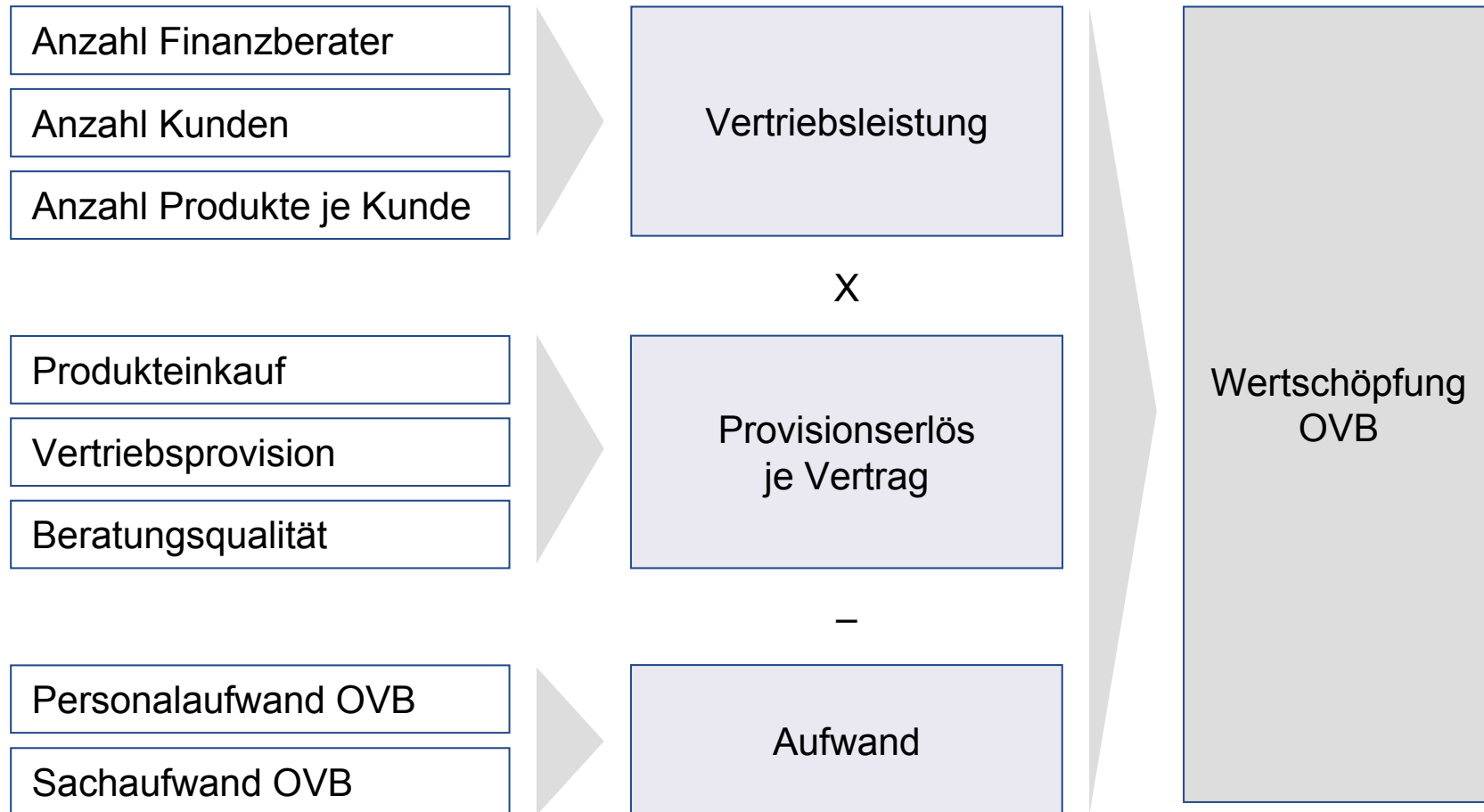
- ➔ **Liquide Mittel inklusive Wertpapiere von 76 Mio. Euro**
- ➔ **Finanzielle Stärke und Unabhängigkeit**

## Q1 2010: Zeichen für Geschäftsbelebung mehrten sich



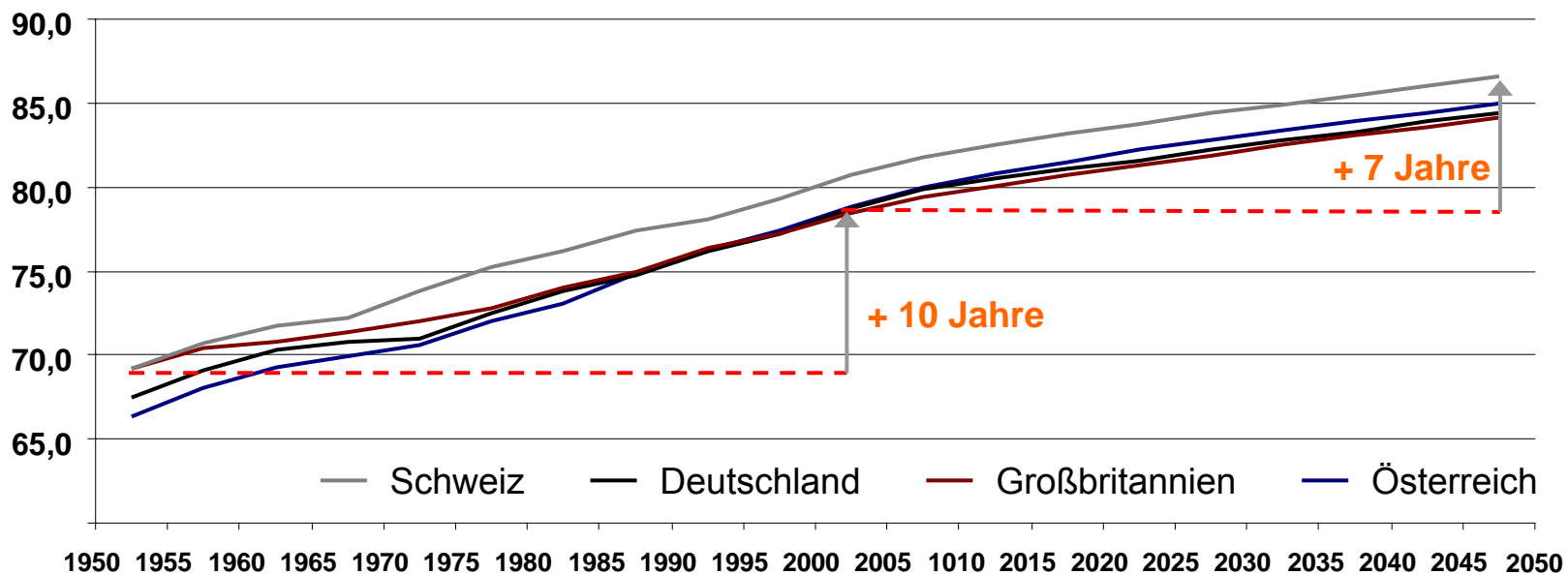
- Wieder Ausbau der Kundenbasis
- Kundenzielgruppe zeigt nach wie vor Sicherheitsorientierung und verlagert größere finanzielle Dispositionen vielfach noch in die Zukunft
- Beraterentwicklung und –gewinnung zuletzt in vielen Märkten wieder deutlich positiv
- Wettbewerbsfähiges Vergütungsmodell für den Außendienst umgesetzt
- Gesamtumsatz von 47,6 Mio. Euro (53,8 Mio. Euro)
- Periodenergebnis von 1,1 Mio. Euro (2,4 Mio. Euro)

# Werttreiber unseres zukünftigen Wachstums



# Lebenserwartung steigt kontinuierlich

(Lebenserwartung in Jahren)



Quelle: Vereinte Nationen (2008)

- ➔ Die steigende Lebenserwartung ist der Wachstumstreiber der privaten Altersvorsorge
- ➔ In 2050 werden die Menschen im Durchschnitt 17 Jahre länger leben als noch in 1950



# Profil der OVB im Wettbewerbsumfeld

## Vertriebsweg



Direktvertrieb (z.B. Versicherungen)



Stationärer Vertrieb (z.B. Banken)



**Unabhängige Vertriebsplattform**

---

## Kundenzielgruppen



Umfassend



**Fokussiert**

---

## Produktgeber



Ein Produktgeber



**Ausgewählte Produktgeber**



Zahllose Produktgeber

---

## Internationalisierung



Kein Auslandsgeschäft



Geringe Aktivitäten



**Hohes Gewicht**

## Zusammenfassung

- Die OVB hat 2009 eine schwierige Marktphase gemeistert
- Kostendisziplin federt deutlichen Ergebnisrückgang ab
- Gute Eigenkapitalausstattung und Liquidität gibt uns Handlungsspielräume
- Wachstum durch Beratergewinnung und verstärkte Kundenbindung
- Wir sind für das Jahr 2010 positiv gestimmt, für die Jahre danach optimistisch

# Herzlichen Dank!

## Partnerschaft leben - europaweit

- 40 Jahre Erfahrung
- in 14 Ländern aktiv
- 2,78 Mio. Kunden
- aktuell 4.400 Finanzberater
- 496.000 Neuverträge im Jahr
- über 100 Produktpartner



Köln, 11. Juni 2010

