



**Hauptversammlung der OVB Holding AG, Köln
5. Juni 2012**

Rede des Vorstandsvorsitzenden

- Es gilt das gesprochene Wort -



Michael Rentmeister, Vorstandsvorsitzender

OVB Hauptversammlung 2012

Herzlich willkommen

- über 40 Jahre Erfahrung
- in 14 Ländern aktiv
- 3,9 Mio. Kunden
- 4.900 Finanzberater
- 824.000 Neuverträge im Jahr
- über 100 Produktpartner



Michael Rentmeister, Vorstandsvorsitzender
5. Juni 2012, Köln




Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der OVB Holding AG.

Ich werde Ihnen zuerst einen Überblick über die Ereignisse und Ergebnisse des Geschäftsjahres 2011 geben sowie auf das laufende Jahr eingehen.

Danach will ich Ihnen die strategische Ausrichtung des Konzerns erläutern.

Geschäftsjahr 2011 – Ziele erreicht



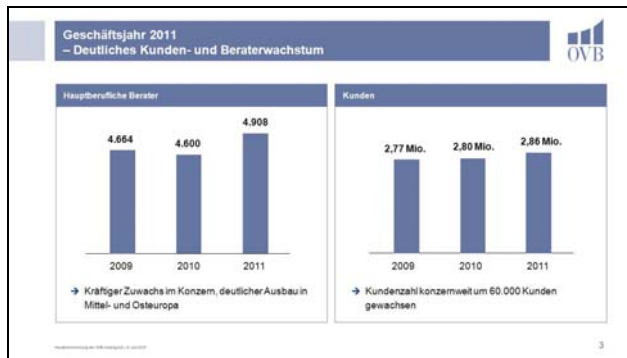
Zielsetzung	Ergebnisse
Finanzkennzahlen <ul style="list-style-type: none"> Umsatz ✓ EBIT ✓ Konzernergebnis ✓ 	<ul style="list-style-type: none"> 222,1 Mio. Euro (+12,6%) ✓ 6,1 Mio. Euro (+27,3%) ✓ 4,2 Mio. Euro (+3,8%) ✓
Geschäftskennzahlen <ul style="list-style-type: none"> Beraterzahl ✓ Kundenbasis ✓ 	<ul style="list-style-type: none"> 4.908 hauptberufliche Finanzberater (+6,7%) Weiteres Kundenwachstum auf 2,86 Mio. Kunden (+2,1%)

2011 war ein gutes Geschäftsjahr für OVB

2

Zunächst zum **Geschäftsjahr 2011**

Der **Umsatz** ist um **12,6 %** auf 222,1 Mio. Euro gewachsen. Beim **EBIT** haben wir gegenüber dem Vorjahresergebnis um **27 %** zugelegt. OVB erreichte einen **Konzernüberschuss** von 4,2 Mio. Euro. Die Zahl der **Kunden** und der **Finanzberater** ist weiter gestiegen. Wir konnten damit die Erwartungen erfüllen und haben unsere Ziele erreicht. **2011 war ein gutes Jahr für OVB!**



OVB bietet ihren Mitarbeitern eine interessante Aufgabe in einer Zukunftsbranche mit langfristigem Erfolgspotenzial.

- OVB ist ein Unternehmen für Unternehmer.
- Unsere Verträge sind fair und transparent.

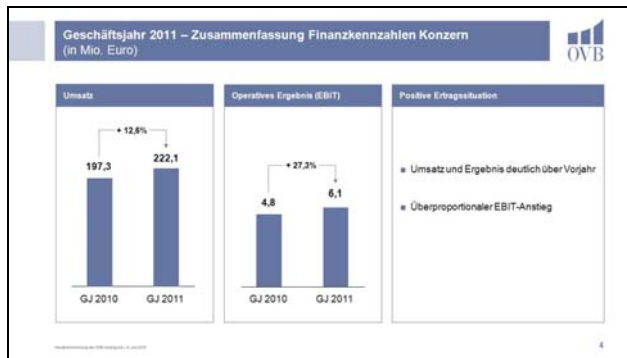
An der positiven Entwicklung unseres Außendienst-Teams lässt sich das ablesen:

Im Jahresverlauf 2011 erhöhte sich die Zahl der für OVB tätigen Finanzberater von 4.600 um 6,7 % auf 4.908 Außendienstmitarbeiter. Der kräftige Zuwachs ist vor allem dem Segment Mittel- und Osteuropa zuzuschreiben. Dort nahm die Zahl der Vermittler um 11,6 % zu.

In Deutschland stieg die Zahl der Finanzberater moderat – 1.319 Finanzberater betreuen unsere Kunden im Heimatmarkt.

In den sechs Ländern, die wir zum Segment Süd- und Westeuropa zusammenfassen, ging die Zahl der Vermittler im abgelaufenen Geschäftsjahr angesichts schwieriger gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen auf 363 Berater zurück.

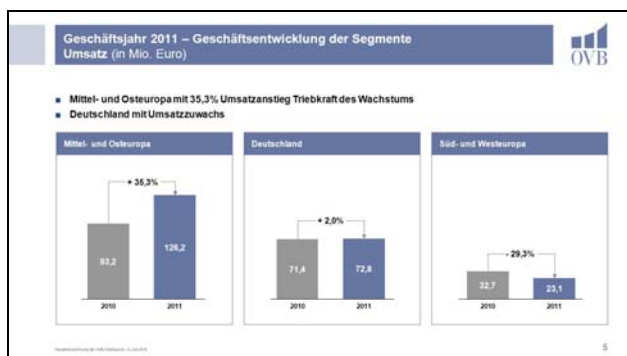
Die Zahl unserer Kunden bauen wir stetig aus. 1,89 Mio. Kunden sind in Mittel- und Osteuropa zuhause. Zusammen mit 656.000 OVB Kunden in Deutschland und mehr als 308.000 Kunden in Süd- und Westeuropa summiert sich die Zahl unserer Kunden zum Jahresende 2011 auf europaweit 2,86 Mio. Kunden.



Umsatz und Ergebnis lagen deutlich über Vorjahr. Das Ergebnis legte dabei noch kräftiger zu als der Umsatz. Damit konnten wir unsere Ertragsituation verbessern. Die Ergebnisentwicklung zeigt in die richtige Richtung. Getragen wurde sie von Mittel- und Osteuropa sowie von Deutschland.

2010 haben wir unser Vergütungssystem für unsere Vermittler angepasst. Mit unseren aktuellen Konditionen konnten wir unsere Position im Wettbewerbsumfeld deutlich stärken. Der Vertrieb hat an Stabilität gewonnen und wächst.

Gleichzeitig hat diese Entscheidung aber auch dazu geführt, dass wir uns noch nicht auf dem Ergebnisniveau bewegen, das wir uns vorstellen. Ein straffes Kostenmanagement stärkte im abgelaufenen Geschäftsjahr unsere Ergebnissituation. Maßnahmen, die das Management aufgesetzt hat, werden dazu dienen, unsere Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten und damit die Ertragsituation weiter nachhaltig zu stärken.

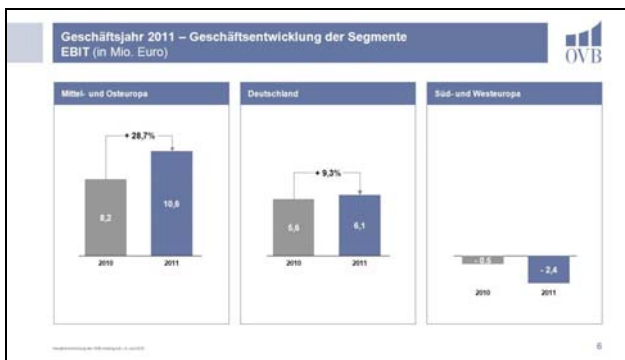


Meine Damen und Herren, eine wesentliche Stärke von OVB ist ihre breite europäische Aufstellung, die uns einen guten Chancen-Risiko-Ausgleich ermöglicht. Ein Blick auf die Entwicklung in den Segmenten macht dies deutlich.

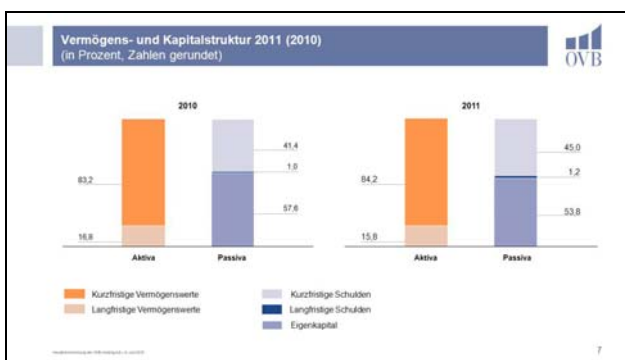
In Mittel- und Osteuropa stieg der Umsatz um 35,3 % auf 126,2 Mio. Euro. Deutschland verzeichnete ein moderates Wachstum von 2,0 % auf 72,8 Mio. Euro.

Die sechs Länder des Segments Süd- und Westeuropa der OVB litten zum Teil unter erheblichen gesamtwirtschaftlichen Problemen.

Hier blieben die Gesamtvertriebsprovisionen mit 23,1 Mio. Euro 29,3 % hinter dem Vorjahreswert zurück.



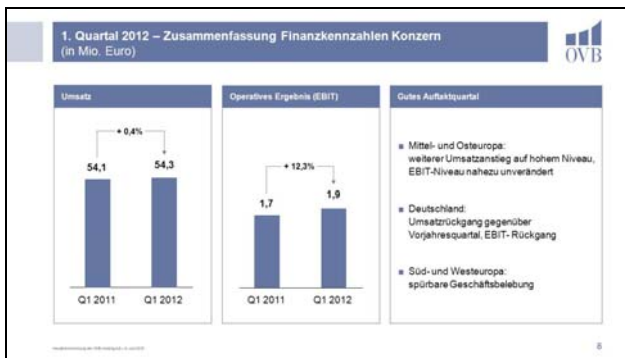
Zum Ergebnis leistete Mittel- und Osteuropa einen Beitrag von 10,6 Mio. Euro, nach 8,2 Mio. Euro im Vorjahr. Deutschland erreichte ein EBIT von 6,1 Mio. Euro, nach im Vorjahr 5,6 Mio. Euro. Der EBIT-Fehlbetrag des Segments Süd- und Westeuropa betrug - 2,4 Mio. Euro, nach - 0,5 Mio. Euro.



Die Bilanz der OVB Holding AG zum Jahresende 2011 dokumentiert unverändert unsere finanzielle Solidität. Liquidität dominiert die Aktivseite unserer Bilanz. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben wir ausschließlich gegen namhafte Versicherungsunternehmen mit bester Bonität. Zum Jahresende 2011 verfügten wir über Zahlungsmittel in Höhe von rund 40 Mio. Euro.

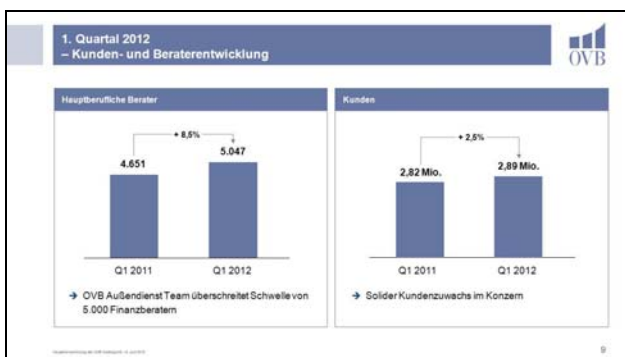
Das Eigenkapital in Höhe von 80,1 Mio. Euro überwiegt auf der Passivseite der Bilanz und führt zu einer Eigenkapitalquote von 53,8 %.

Dies verstehen wir als Signal an unsere Kunden, Finanzberater und Produktgeber: OVB ist ein starker Partner!



Der Geschäftsverlauf von OVB im ersten Quartal 2012 zeigt ein in einigen Aspekten gegenüber 2011 verändertes Bild. OVB erzielte in den ersten drei Monaten des Jahres einen Umsatz von 54,3 Mio. Euro. Dieser Wert liegt geringfügig über dem Niveau des Vorjahres.

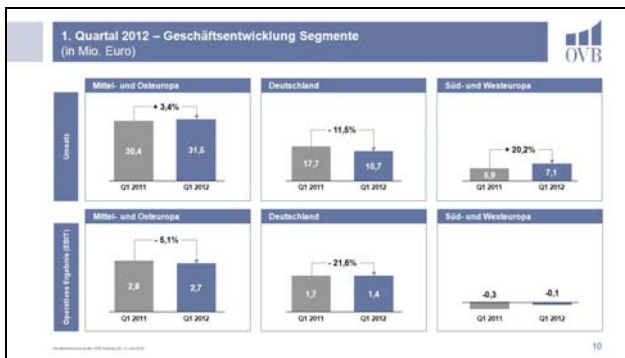
Das operative Ergebnis stieg überproportional um 12,3 % auf 1,9 Mio. Euro. Die Ergebnisentwicklung im ersten Quartal zeigt, dass wir auf unserem Weg, die Ertragskraft zu steigern, vorankommen.



Mit mehr als 5.000 Finanzberatern (plus 8,5 %) vergrößerte sich die Vertriebskraft von OVB nochmals deutlich.

396 Vermittler mehr als ein Jahr zuvor sind für OVB tätig. Das sind gute Erfolge, und ich bin zuversichtlich, dass wir unsere Wachstumsziele bei Umsatz und Ergebnis für das Jahr 2012 erreichen.

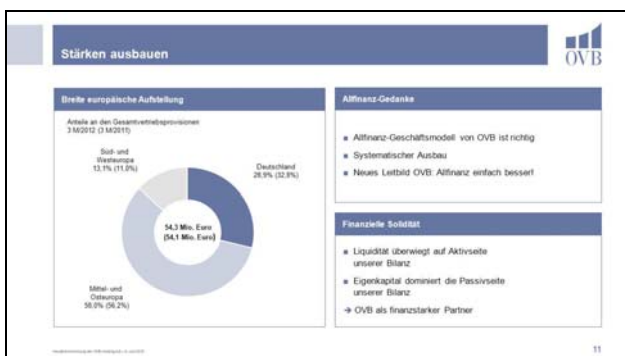
Die Zahl der von OVB betreuten Kunden steigt kontinuierlich und erreichte 2,89 Mio. zum 31. März 2012.



Das Geschäft in den Ländern Mittel- und Osteuropas wächst auf hohem Niveau weiter. Die Erträge aus Vermittlungen erhöhten sich um 3,4 % auf 31,5 Mio. Euro. Der EBIT-Beitrag Mittel- und Osteuropas betrug 2,7 Mio. Euro.

In Deutschland blieb das Neugeschäft bisher hinter unseren Erwartungen zurück. Der Umsatz betrug 15,7 Mio. Euro, nach 17,7 Mio. Euro im 1. Quartal 2011. Das operative Ergebnis sank von 1,7 Mio. Euro auf 1,4 Mio. Euro.

In den sechs Ländern des Segments Süd- und Westeuropa hat sich die Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten des Jahres 2012 spürbar belebt. Der Umsatz stieg von 5,9 Mio. Euro auf 7,1 Mio. Euro, der EBIT-Fehlbetrag verringerte sich auf -0,1 Mio. Euro.





Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zu den Zukunftschancen und der Strategie kommen, mit der OVB zukünftig erfolgreich sein wird.

Meine ersten fünf Monate bei OVB liegen hinter mir. Ich habe die Gelegenheit genutzt, mir ein umfassendes Bild vom gesamten Konzern zu verschaffen.

Die Zusammenarbeit im Vorstand mit meinen Kollegen Mario Freis und Oskar Heitz ist gut, effektiv und zukunftsorientiert.

OVB ist seit 1970 im Markt und verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung. Wir zählen zu den führenden Anbietern von Allfinanzberatung in Europa. Unsere breite europäische Aufstellung ist eine unserer wesentlichen Stärken.

Der Vorstand der OVB Holding AG ist sich darüber einig, dass das Geschäftsmodell von OVB nicht nur richtig und absolut zukunftsfähig ist, sondern in allen 14 OVB-Ländern zum Wohle unserer Kunden und zum weiteren Wachstum von OVB systematisch ausgebaut werden muss.

Dabei haben wir die wesentliche strategische Ausrichtung des Konzerns im Auge: Wir wollen der Allfinanzberater für die Menschen in Europa sein. Wachstumsorientiert, vertrauenswürdig und nachhaltig. Mit zufriedenen Kunden, Mitarbeitern und Aktionären.

Kompetente Finanzberatung besitzt einen hohen Wert, den wir in Zukunft noch stärker verdeutlichen werden. Komplexität ist dabei kein Zeichen für Qualität, im Gegenteil. Daher werden wir OVB zukünftig unter dem neuen und griffigen Leitbild „OVB – Allfinanz einfach besser!“ führen und weiterentwickeln.

Wenn wir OVB als „Unternehmen für Unternehmer“ im Markt positionieren, dann setzen wir konsequent auf das, was OVB seit mehr als 40 Jahren erfolgreich macht.



Die OVB – Erfolgsformel ist einfach:

Erfolg =

Je mehr Mitarbeiter wir haben, umso mehr Kunden erreichen wir.

Je häufiger wir und je regelmäßiger wir unsere Kunden besuchen, umso mehr Erfolg haben unsere Kunden und wir.

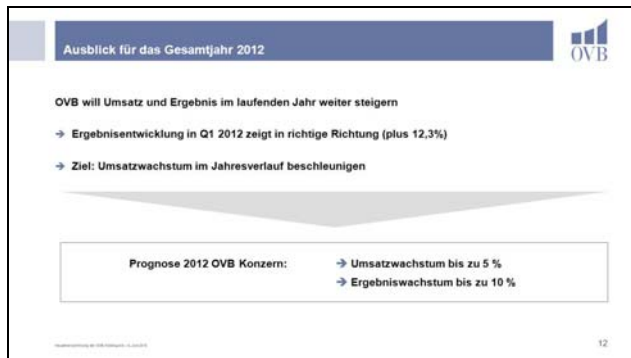
Je systematischer wir unsere Kunden nach dem analytischen Erfolgsmodell OVB betreuen, umso besser ist die individuelle Vorsorge unserer Kunden und unser wirtschaftlicher Erfolg.

Kundenbedarf und Kundennutzen sind dabei selbstverständlich zentrale Leitlinien unseres Handelns. Mit systematischer Allfinanzberatung wollen wir unseren Kunden einen hohen Nutzen bieten. Wenn unsere Beratung einen erkennbaren Mehrwert für unsere Kunden schafft, haben wir die Chance, sie tatsächlich durch alle Lebensabschnitte zu begleiten. Dies bietet uns und unseren Mitarbeitern eine dauerhafte, sichere Zukunftsperspektive. Wir wollen leistungsbereite Menschen aus allen Berufsgruppen für die verantwortungsvolle Tätigkeit des Finanzberaters gewinnen und sie zu qualifizierten, zertifizierten Beratern mit einzigartigen Karrierechancen entwickeln. Von Anfang an und auf Dauer setzen wir dabei auf eine gute und erfolgreiche Leistungspartnerschaft – geprägt von gegenseitiger Verantwortung.

Für die Zukunftsfähigkeit unseres Geschäftsmodells ist es entscheidend, bei Mitarbeitern Einstiegs-, Bleibe- und Wachstumsmotivation zu erzeugen.

Finanzielle Solidität ist – gerade im gegenwärtigen Umfeld – Grundlage unserer operativen Erfolge und Zukunftsfähigkeit.

Auch die Börsennotiz der OVB Aktie verleiht uns Reputation – insbesondere bei unseren Vermittlern.



Im laufenden Geschäftsjahr planen wir, den Umsatz weiter zu steigern und unser Ergebnis zu verbessern.

Wir sehen in diesem Jahr viele Chancen, wollen aber nicht so tun, als ob es keine Risiken gibt. Unterm Strich muss das Ergebnis herauskommen, das wir Ihnen angekündigt haben.

Die Ergebnisentwicklung im ersten Quartal 2012 zeigt in die richtige Richtung. Unsere Erwartung hatten wir bei Vorlage der Jahresergebnisse sowie zuletzt im Mai erläutert. Dabei bleibt es. Wir sind zuversichtlich, dass wir unsere Wachstumsziele bei Umsatz und Ergebnis für das Jahr 2012 erreichen werden.

Meine Damen und Herren, wenn Sie sich jetzt vielleicht fragen, warum ich bisher noch nichts zur Dividende gesagt habe – ich tue es ganz bewusst jetzt. Die Dividendenpolitik der OVB orientiert sich vor allem an dem erzielten Jahresergebnis, wie es im Einzelabschluss nach HGB, der für die Ausschüttung maßgeblich ist, ausgewiesen wird.

Im Vorjahr haben wir bei einem Jahresüberschuss von 7,2 Mio. Euro eine Dividende je Aktie von 50 Cent gezahlt, insgesamt 7,1 Mio. Euro.

Für 2011 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, aus dem Jahresüberschuss gemäß HGB von 4,7 Mio. Euro eine Dividende von 35 Cent je Aktie auszuschütten, insgesamt also knapp 5 Mio. Euro.

Wir halten diesen Dividendenvorschlag für angemessen. Er liegt konsequent auf der Linie der Vorjahre und dient der Bewahrung der finanziellen Solidität unserer Gesellschaft.



Zudem erhält sich OVB durch eine Dividende, die tatsächlich verdient wurde, den Spielraum für weiteres Wachstum.



Meine Damen und Herren,
OVB betreut derzeit knapp drei Millionen Kunden.

In OVB Europa leben aktuell rund 447 Millionen Menschen. Es mag vielleicht überzogen klingen, aber: Wenn wir das Potenzial in den 14 europäischen Ländern, in denen OVB tätig ist, nur ansatzweise ausschöpfen wollen, dann ist das mit dem aktuellen Team von 5.000 Finanzberatern nicht zu schaffen. Ganz besonders in den Ländern Mittel- und Osteuropas mit einer sich stetig entwickelnden Kaufkraft bieten sich uns auch zukünftig enorme Chancen. Entscheidend ist: Erreichen wir die Menschen mit unserem Beratungsangebot und wie oft sehen wir unsere Kunden?

OVB schreibt heute dort Erfolge, wo sich Menschen auf Basis des OVB Geschäftsmodells unternehmerisch organisieren und andere begeistern. Dort, wo Menschen sich als „Unternehmer im Unternehmen“ OVB positionieren, machen sie ihre persönlichen Erfolgsstorys auch für andere systematisch nutzbar. OVB wird sich deshalb zu **dem** System-Vertrieb in Europa entwickeln. Dies erzeugt Wachstum und Qualität.

Für OVB gibt es eine Menge zu tun!



Wer angesichts der demografischen Entwicklung und der europaweiten Staatsverschuldung behauptet, es gäbe in Deutschland oder in Europa zu viele Finanzberater, der hat überhaupt nicht verstanden, dass die zwingend notwendige, eigenverantwortliche Vorsorge der Bevölkerung nicht durch noch mehr Regulierung und Verunglimpfung braver verantwortungsbewusst arbeitender Finanzberater erreicht wird.

Der regelmäßige Hinweis auf Großbritannien oder Skandinavien ist dabei völlig ungeeignet. Im Gegenteil: Gerade in diesen Ländern ist der Beweis angetreten, dass Überregulierung nicht zu weiteren Qualitätsverbesserungen in der Finanzberatung, sondern zu einer weiter steigenden Unterversorgung der Bevölkerung führt.

Die Beratungsleistung von OVB entspricht seit jeher dem, was Verbraucherschützer heute fordern. Sie ist transparent; und viel mehr noch - sie ist themenübergreifend. Gerade Letzteres ist der wahre Wert unserer Dienstleistung und basiert auf der wahren Kompetenz unserer Finanzberater. Der Wert einer qualitativ hochwertigen, individuellen Finanzberatung liegt nicht im Preis, sondern darin, dass der Kunde die für sich richtigen Entscheidungen zur richtigen Zeit trifft.

Sie sehen: Ihre OVB wird gebraucht!

Begleiten Sie uns deshalb auch weiterhin!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ganz bewusst habe ich mir einen Punkt an das Ende meiner Ausführungen gesetzt:

Ich möchte es nicht versäumen, unsere Aufmerksamkeit auf die Personen zu lenken, denen wir es zu verdanken haben, dass wir stolz auf dieses Unternehmen sein können: Ich spreche von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihnen möchte ich – auch im Namen des gesamten Vorstands – für ihre Leistungen und ihren Einsatz für unser Unternehmen danken.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.