



Rede zur Hauptversammlung
der OVB Holding AG
am 21. Juni 2013

Allfinanz einfach besser





Rede zur Hauptversammlung der OVB Holding AG

Michael Rentmeister, Vorstandsvorsitzender

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,
liebe Gäste und Freunde unseres Unternehmens.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

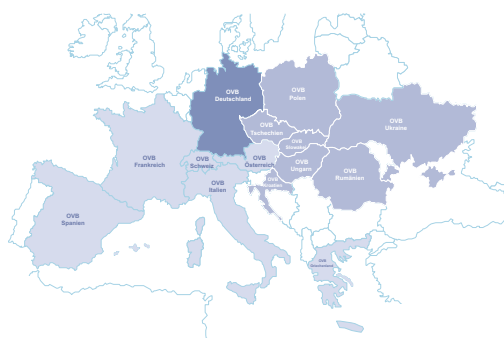
herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der OVB Holding AG in Köln. Ich freue mich sehr über Ihr Interesse!

Das Umfeld, in dem OVB sich mit seinen Dienstleistungen bewegt, ist herausfordernd. Es ist geprägt durch die anhaltende europäische Staatsschuldenkrise und ein deshalb systematisch niedrig gehaltenes Zinsniveau. Dies erschwert die Erzielung einer über der Inflationsrate liegenden Rendite für Spar- und Vorsorgevermögen im klassischen Sinne. Zusätzlich verunsichern Medienberichte die Menschen in erheblichem Maße.

Das geht teilweise so weit, dass von privater Vorsorge mit Lebens- und Rentenversicherungen sowie mit staatlich geförderten Produkten, wie zum Beispiel der Riester-Rente, abgeraten wird. Die Argumente sind dabei zum Teil mehr als fragwürdig.

OVB Hauptversammlung 2013

- mehr als 40 Jahre Erfahrung
- europaweit in 14 Ländern aktiv
- 3,0 Mio. Kunden
- 5.000 Finanzberater
- 587.000 Neuverträge in 2012
- über 100 Produktpartner



Michael Rentmeister, Vorstandsvorsitzender
21. Juni 2013, Köln

2013 **OVB Next Level**
Allfinanz einfach besser



All dies trägt aktuell nicht dazu bei, dass die Bereitschaft der Verbraucher zu einer dringend gebotenen privaten Vorsorge gefördert wird.

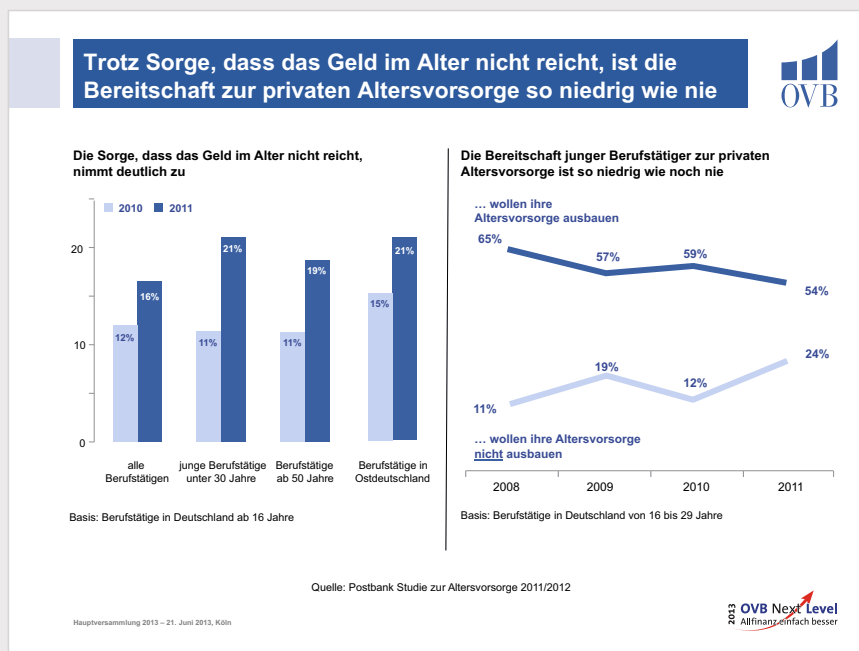
Die Experten – allen voran die OECD – wissen um die wahre Ursache für die Notwendigkeit privaten Vorsorgemanagements: die demografische Entwicklung. Leider gehen ausgewogene und fachlich fundierte Expertenmeinungen derzeit im schnelllebigen Mediengetümmel unter.

Dennoch – oder gerade deshalb – will sich OVB in den nächsten Jahren zu dem führenden Systemvertrieb für Finanzdienstleistungen in Europa weiterentwickeln. Wir wollen das marktführende Geschäftsmodell für Finanzberatung in Europa etablieren. Mit klaren Prioritäten, die wir in unserer „Strategie 2016“ festgeschrieben haben. Ich gehe später noch ausführlicher darauf ein.

2012 war ein Jahr, in dem OVB gut vorangekommen ist. Wir haben uns auf unsere Dienstleistung konzentriert, die den Menschen in Europa durch unsere handwerklich einzigartige themenübergreifende Beratung hilft, ihren Zielen und Wünschen ein Stück näher zu kommen.

Die Kunden, die uns im letzten Jahr ihr Vertrauen geschenkt haben, sind natürlich durch die Entwicklungen in ihren Heimatländern – auch in Bezug auf ihre Altersvorsorge – verunsichert. Die schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, verbunden mit tatsächlicher oder befürchteter Arbeitslosigkeit, beunruhigen auch sie.

Es ist uns jedoch gelungen, dass unsere Kunden durch unsere Beratung dennoch den Mut gefunden haben, ihrer Zukunft in vielfältiger Form ein Stück Sicherheit durch private Vorsorge zu geben.



Zum Teil haben uns 2012 auch Sonderthemen wie Pensionsreformen oder das Thema Unisex in unserer Entwicklung beeinflusst.

Unisex übrigens deshalb, weil die Menschen – gerade zum Jahresende, also kurz vor dem Ende des sogenannten „Bisex-Zeitalters“ – verstanden haben, dass die Gleichbehandlung von Mann und Frau politisch ganz sicher sinnvoll ist, aber im Versicherungsbereich für den Einzelnen am Ende durchweg mit Preissteigerungen verbunden sein wird. Preissteigerungen, die die Absicherung der Bürger nicht verbessern, allerdings ihren Handlungsspielraum für weitere Vorsorge oder Konsum einschränken.

Auch an anderer Stelle hat die politische Diskussion um die Altersvorsorge ihre Spuren hinterlassen. In Polen wurde ein zuvor obligatorisches Vorsorgeprodukt durch IKZE, ein freiwilliges und von den Bürgern wenig akzeptiertes Sparinstrument, abgelöst. Mit der Folge, dass sich das Vorsorgeverhalten und auch unsere Umsätze verschlechtert haben.

In Deutschland haben wir die nicht enden wollende Diskussion um Sinn und Unsinn von Riester-Renten vor Augen – auch dies sicher ein Beitrag zu der eingetretenen „Müdigkeit“ in Bezug auf private Vorsorge.

Die Meinungsvielfalt ist also groß. Bei der Lösung individueller Probleme kommt es jedoch in erster Linie darauf an, dass möglichst viele Beraterinnen und Berater im Allgemeinen – und selbstverständlich bei OVB im Speziellen – sich im Wissen um den Bedarf bei den Bürgern und dem Selbstbewusstsein bezüglich der Qualität unserer Dienstleistung, nicht beirren lassen und aktiv die Themen mit den Kunden angehen.



Im Ergebnis hat dies dazu geführt, dass OVB seine Position als einziger europaweit aufgestellter Finanzdienstleister im Geschäftsjahr 2012 gut behauptet hat: 5.097 Finanzberater, knapp 600.000 Neuverträge und mittlerweile 3,0 Millionen Kunden verdeutlichen dies.

Der Umsatz blieb mit 214,7 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr nahezu stabil. Besonders wuchs unser Umsatz im Segment Süd- und Westeuropa: OVB konnte hier ein Plus von 16,0 Prozent auf 26,8 Millionen Euro erzielen. Insbesondere in Italien und Spanien gelang es OVB, gegen den gesamtwirtschaftlichen Trend deutlich zu wachsen. Im Segment Mittel- und Osteuropa stabilisierte sich nach einem sehr dynamischen Wachstum im Jahr 2011 der erzielte Umsatz bei 121,1 Millionen Euro. In Deutschland betrug der Umsatz 66,8 Millionen Euro.

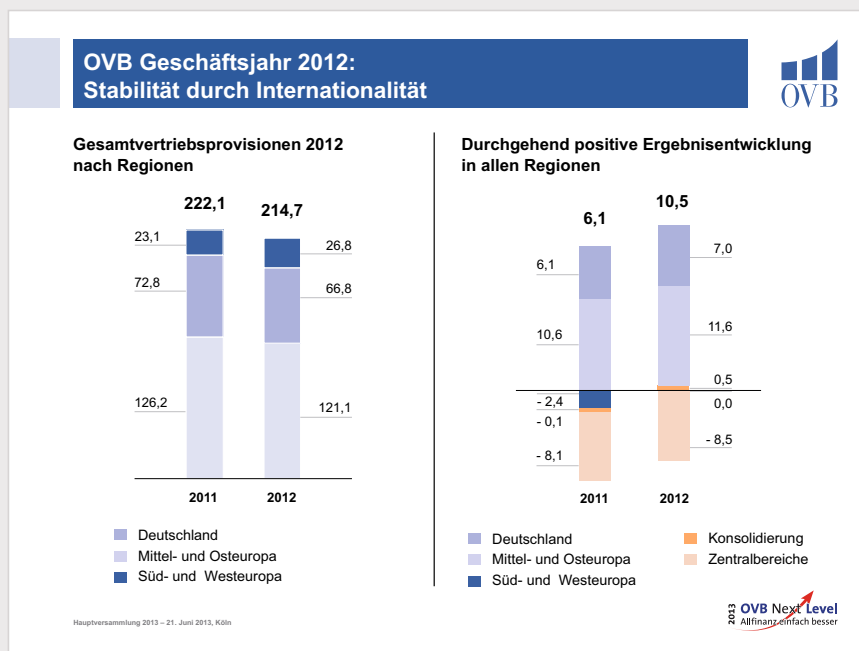
Bei den finanzwirtschaftlichen Kennzahlen hat sich OVB 2012 weiter verbessert. Das EBIT erreichte 10,5 Millionen Euro, ein Anstieg um 73 Prozent.

Der Konzernüberschuss verdoppelte sich nahezu von 4,2 Millionen Euro auf 8,2 Millionen Euro. Daraus ergibt sich ein unverwässertes Ergebnis von 57 Eurocent je Aktie.

Vorstand und Aufsichtsrat der OVB Holding AG schlagen Ihnen daher heute vor, eine deutliche Anhebung der Dividende auf 55 Eurocent je Aktie zu beschließen.

Unsere internationale Aufstellung mit geschäftlichen Aktivitäten in 14 Ländern verleiht OVB Stabilität und eröffnet Wachstumspotenziale.

Der Anstieg des Ergebnisses ist vor allem auf die starke Entwicklung des Segments Süd- und Westeuropa zurückzuführen, das nach einem negativen Ergebnisbeitrag im letzten Jahr in 2012 wieder ein ausgeglichenes Ergebnis erreichte.



Weitere Informationen zum Geschäftsjahr 2012 können Sie unserem Jahresbericht 2012 entnehmen. Dieser ist Ihnen auf Wunsch zugesandt oder heute ausgehändigt worden.

Ein Blick auf die Bilanz der OVB Holding AG dokumentiert die finanzielle Stärke und Solidität unseres Unternehmens.

Auf der Passivseite unserer Bilanz überwiegt mit 83,4 Mio. Euro das Eigenkapital. Die sehr solide Eigenkapitalquote von 54,3 Prozent signalisiert Stärke und schafft Vertrauen bei Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären. Das macht uns unabhängig.

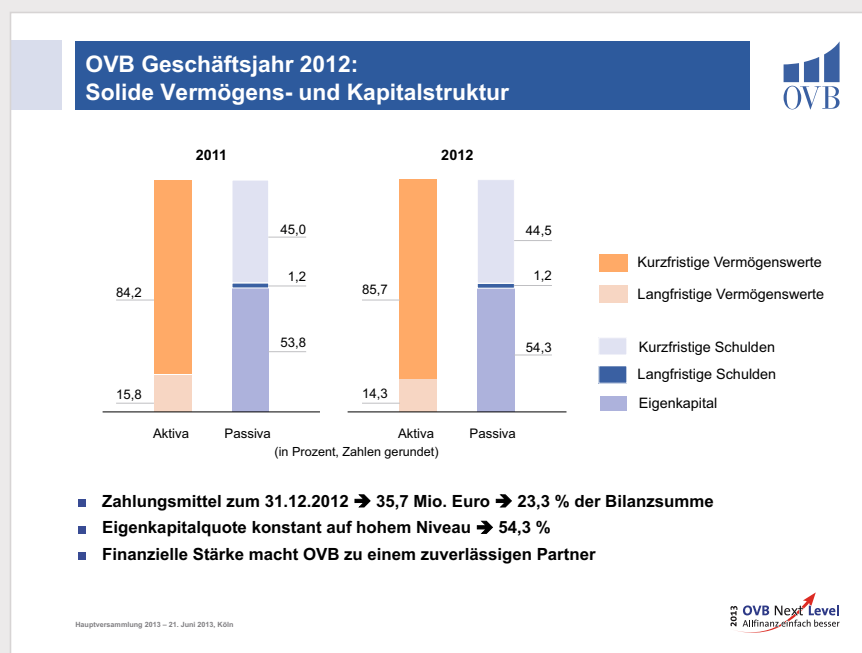
Unsere Kunden profitieren über die hohe Beratungsqualität und den langfristigen Dienstleistungsansatz, unsere Finanzberater über ein stabiles und zukunftsorientiertes Geschäftsmodell. Und unsere Aktionäre durch kontinuierliche Dividenden und Nachhaltigkeit.

Das Jahr 2012 war in Summe ein für OVB gutes, beim EBIT sogar ein unerwartet gutes Jahr. Dies macht uns natürlich ein wenig stolz.

Das Jahr 2013 hat für OVB solide angefangen.

Beim Umsatz liegen wir nach dem ersten Quartal bei 54,8 Millionen Euro. Dabei verläuft die Geschäftsentwicklung von OVB in Süd- und Westeuropa erneut sehr erfreulich. Das EBIT erreichte 2,2 Millionen Euro. Das Konzernergebnis liegt in der gleichen Periode bei 1,7 Millionen Euro.

Sehr geehrte Damen und Herren, die Bemühungen der Politik und der Europäischen Zentralbank zur Erhaltung des Euro und zur Rettung von Euroländern hinterlassen immer tiefere Spuren.



Bemerkenswert ist an dieser Stelle, dass diejenigen, die mit ihren Produkten seit vielen Jahrzehnten dafür sorgen, dass es den Rentnergenerationen durch private Altersvorsorge stets besser ging als ohne, nun diejenigen sind, die heute angeblich ein „Systemproblem“ darstellen.

Kunden von Lebensversicherungen müssen nicht mit niedrigen Renten rechnen, weil Lebensversicherungen schlechter wirtschaften als in der Vergangenheit, sondern weil die Zinsen künstlich niedrig gehalten werden.

Und weil Lebensversicherungen gleichzeitig im Bereich ihrer klassischen Produkte gezwungen sind, im Rahmen ihrer Refinanzierung insbesondere auf niedrigverzinsliche Staatsanleihen zurückzugreifen. Auch wir – die Finanzberater – werden als „Überbringer der schlechten Botschaften“ häufig unsachgemäß attackiert. Ich möchte an dieser Stelle ausdrücklich darauf hinweisen, dass die von OVB in den vergangenen dreiundvierzig Jahren vermittelten Wertversprechen unserer Produktgeber in einem ganz überwiegenden Teil von diesen auch eingehalten worden sind.

OVB ist ein Qualitätsdienstleister, der seit jeher mit seinem ABS-Dienstleistungsansatz – Analyse – Beratung – Service – Entwicklungen antizipiert hat.

Seit einigen Jahren wird gefordert, dass themenübergreifend beraten werden soll und die Existenzsicherung im Mittelpunkt steht. Dies ist bei OVB seit dreiundvierzig Jahren Tradition.

Es wird von notwendiger Beratungsdokumentation gesprochen. Alle mir bekannten Finanzvertriebe – und OVB im Speziellen – dokumentieren ihre Beratungsgespräche bereits seit Mitte der 1990er Jahre im Sinne einer guten und transparenten Dienstleistung.



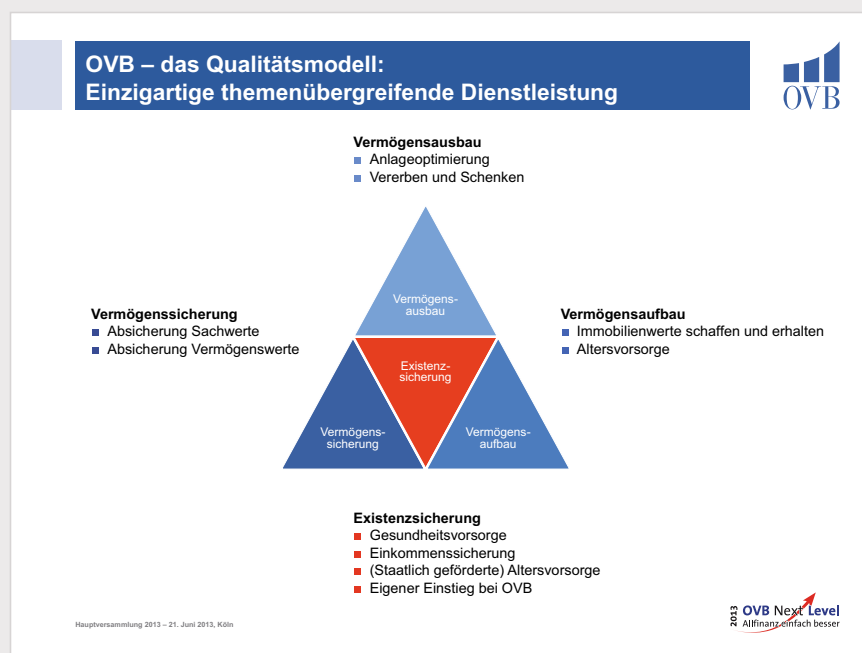
Wer die Niedrigzinsphase erklärt, lässt zugleich in der Regel die Bereiche aus dem Blick, die selbstverständlich auch heute Wertzuwachs bieten. Wer in den vergangenen Jahren z.B. in Immobilien oder Aktien – direkt oder indirekt – investiert oder vorgesorgt hat, profitiert selbstverständlich in erheblichem Maße.

Qualitätsmäßig spiegelt sich auch hier unsere themenübergreifende Beratung seit Jahren in Zahlen wider: 70 Prozent unserer Beratungsempfehlungen des letzten Jahres mündeten in sachwertorientiertem Neugeschäft.

Dazu kommt außerdem, dass wir durch unsere seit nunmehr zwanzig Jahren erprobte Beratungsdokumentation wissen, dass unsere Kunden die Zusammenhänge besser verstehen und aufgeklärter sind als ohne unsere Beratung. Dies führt zu stabilen Kundenbeziehungen, auf die wir natürlich auch im Jahr 2013 setzen.

Die Entwicklung der ersten Monate 2013 verlief zufriedenstellend, aber nicht plangemäß. Neben den erneut sehr erfreulichen – auch über Plan liegenden – Entwicklungen in Süd- und Westeuropa, sowie stabilen Entwicklungen in großen Teilen der Region Mittel- und Osteuropa, sehen wir uns jedoch unerwarteten Schwierigkeiten in Tschechien gegenüber. Diese basieren – wieder einmal – auf politischen Reformen, gepaart mit medialer Begleitmusik, die die Menschen aktuell verunsichern und im Hinblick auf ihre notwendige private Vorsorge anders handeln lassen als von uns erwartet.

Zu unserem Geschäftsmodell gehört es, dass in vierzehn europäischen Ländern niemals alles gleichzeitig zu 100 Prozent so läuft wie geplant. Durch unsere Internationalität haben wir jedoch immer die Chance auf einen entsprechenden Ausgleich.



Aus aktueller Sicht erwarten wir deshalb für das Geschäftsjahr 2013 ein EBIT, leicht über Vorjahr, bei voraussichtlich insgesamt stabilen Umsatzerlösen.

Indem wir uns zu dem führenden Systemvertrieb in Europa entwickeln, wollen wir uns über unser internationales Ausgleichspotenzial hinaus in den einzelnen Ländern selbst unabhängiger von individuellen, nationalen Entwicklungen machen.

Meine Damen und Herren, unser Leitbild „OVB – Allfinanz einfach besser“ formuliert die Art und Weise, in der wir unsere Dienste täglich leisten.

Und dieses Leitbild gibt auch die Guideline vor, mit der wir OVB zu dem führenden Systemvertrieb in Europa weiterentwickeln wollen.

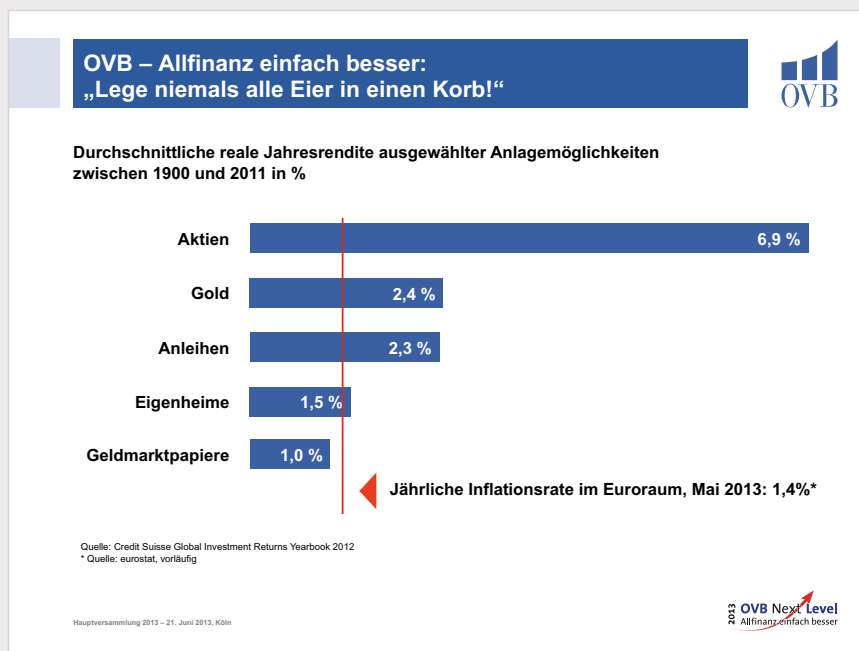
Unsere aktuellen Erfolge basieren auf konsequenter Fokussierung auf unsere Dienstleistungen: Das heißt: Nachhaltige Ausrichtung an den Bedürfnissen unserer Kunden durch kompetente und themenübergreifende Beratung.

Die Zufriedenheit der Menschen steht dabei für uns im Mittelpunkt. Nicht irgendwelcher Menschen, sondern die unserer Kunden, Finanzberater, Mitarbeiter und Aktionäre.

Unsere strategischen Ziele sind ebenso einfach wie klar und zielen auf Qualität und Berechenbarkeit.

Als Qualitätsvertrieb steht OVB seit jeher für hohe Neugeschäfts- und Bestandsfestigkeit.

Daran wird sich nichts ändern. „Umdeckungstiraden“ wie bei Wettbewerbern, die dem Ruf der Finanzberatung geschadet haben, werden auch zukünftig OVB-seitig nicht – auch nicht zu kurzfristig angelegten Wachstumsaktionen – durchgeführt.



Die mittelfristig angepeilte EBIT-Marge von 6 bis 8 Prozent bildet aus unserer Sicht in angemessener Weise das Chancen-Risiko-Potenzial der OVB-Beteiligung ab. Auch hier steht Berechenbarkeit und Nachhaltigkeit für uns im Mittelpunkt.

OVB ist dieser einzigartige Finanzdienstleistungskonzern geworden, weil wir hier ebenfalls seit dreiundvierzig Jahren Kontinuität in unserem Geschäftsmodell für Unternehmer im Unternehmen wahren. Auch das wird in Zukunft so bleiben.

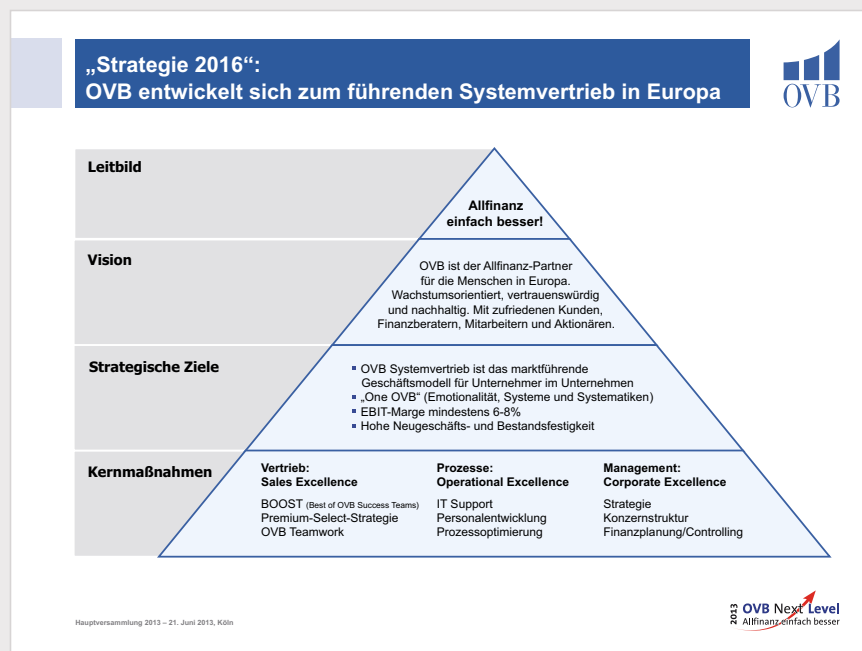
Besser können wir werden, wenn wir auf Basis unserer in Umsetzung befindlichen Kernmaßnahmen Systematiken entwickeln, die dazu führen, dass unternehmerische Erfolgsrezepte in Europa systematischer multipliziert werden.

Bei unserem strategischen Entwicklungspfad geht es darum, wie zuvor von mir angedeutet, die vertriebliche „Tagesarbeit“ durch ein optimiertes Teamwork, eine optimierte Premiumpartner-Strategie und durch „best-of-Ansätze“ unabhängiger von Marktvolatilitäten zu machen.

Im Bereich der Prozesse setzen wir ebenfalls unter „best-of-Ansätzen“ darauf, dass wir Synergien im Sinne von „produktiver“, „schneller“ oder „preiswerter“ finden.

Das Mindset „OneOVB“ hat sich in den vergangenen zwölf Monaten genauso wie unser Leitbild – „Allfinanz einfach besser“ – tief in der Tagesarbeit unseres Unternehmens und in den Köpfen der Mitarbeiter verankert. Dabei geht es um mehr als den klassischen, bei internationalen Konzernen üblichen, „Einheitsbrei“.

Wir setzen auf Basis eines gemeinsamen Werteverständnisses darauf, dass wir Dinge gemeinsam machen, wo es dem OVB Konzern hilft, und Dinge individuell halten, wo es dem OVB Konzern ebenfalls nutzt.



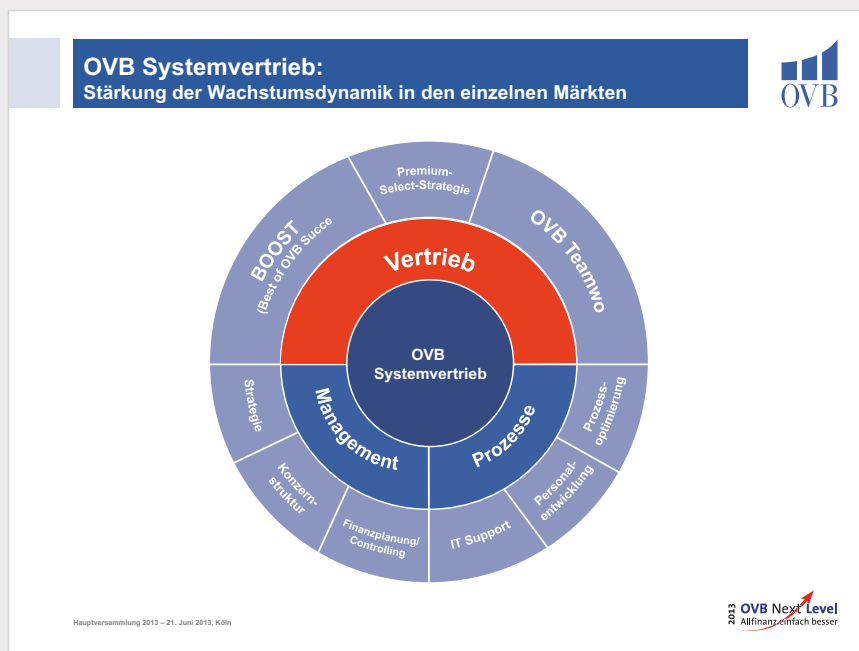
Dass dies mit Unternehmergeist geschieht, zeigt sich an der Tatsache, dass der überwiegende Teil der OVBl in ganz Europa mittlerweile nicht mehr nach den regionsbezogenen Unterschieden, sondern nach den OVB-basierten Gemeinsamkeiten sucht.

Gerade die im vergangenen Jahr dazu vorgenommene notwendige Schärfung der Strategie und die Veränderung der Management-Struktur, wie auch weitere Optimierungen im Bereich Finanzplanung und Controlling, bilden die Grundlage – neben den vorhandenen organischen Wachstumskräften – auch auf weitere Wachstumspotenziale zu zielen. Damit meine ich auf den Punkt gebracht: Die ständige Überprüfung neuer Märkte sowie etwaiger Opportunitäten für Zukäufe.

Bei letzteren liegt der Fokus eher im Heimatmarkt – basierend auf einer im Gange befindlichen Marktkonsolidierung.

Zusammenfassend möchte ich an dieser Stelle noch einmal darauf hinweisen,

- dass die Rahmenbedingungen zwar nicht neu sind, aber herausfordernd bleiben,
- dass wir uns mit unserer Strategie ambitionierte Ziele im Sinne unserer Kunden, Finanzberater, Mitarbeiter und Aktionäre gesteckt haben,
- dass wir als Management auch in diesem Jahr alle unser Bestes geben werden, dass wir trotz der teilweise unerwarteten Bedingungen unser Betriebsergebnis – wie geplant und angekündigt – leicht steigern werden.



Meine Damen und Herren, einen Punkt habe ich mir für das Ende meiner Ausführungen aufgehoben:

Ich möchte es nicht versäumen, unsere Aufmerksamkeit auf die Personen zu lenken, denen wir es zu verdanken haben, dass wir stolz auf unsere OVB sein können: Der Erfolg von OVB ist die Summe der Erfolge unserer Finanzberaterinnen und Finanzberater. Ihnen möchte ich, ebenso wie unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, – im Namen des gesamten Vorstands – für ihre Leistungen und ihren Einsatz für unser Unternehmen danken.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir hoffen, dass Sie uns noch viele Jahre begleiten und wir setzen auf Ihr Vertrauen, das wir uns weiterhin durch harte Arbeit verdienen wollen.

Begleiten Sie uns wohlwollend auf unserem Weg zum führenden Systemvertrieb in Europa!

Zusammenfassung



Die operativen Rahmenbedingungen sind nicht neu

- Demografischer Wandel
- Anhaltendes Niedrigzinsumfeld
- Weitere Privatisierung staatlicher Sozialleistungen erforderlich (s. OECD)
- Einseitige öffentliche Diskussion führt zu Verunsicherung der Bevölkerung mit der Folge nach wie vor zu geringer privater Vorsorge bzw. dem Risiko weiter steigender Altersarmut
- Fokus auf langfristigen Vermögenserhalt statt übersteigerte Renditeerwartungen („Spare in der Zeit, dann hast du in der Not!“)

„Strategie 2016“: Stabilität und Wachstumspotentiale durch internationale Konzernausrichtung

„Strategie 2016“: Stärkung der Konzerngesellschaften durch „best of“-Transfer

OVB Holding AG
Investor Relations
Heumarkt 1 · 50667 Köln
Tel.: +49 (0) 221/20 15 -288
Fax: +49 (0) 221/20 15 -325
E-Mail: ir@ovb.ag

Zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen

Diese Rede enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Einschätzungen und Prognosen des Vorstands sowie den ihm derzeit verfügbaren Informationen. Die zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien der darin genannten zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse zu verstehen. Die zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr abhängig von einer Vielzahl von Faktoren; sie beinhalten verschiedene Risiken und Unwägbarkeiten und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Zu diesen Risikofaktoren gehören insbesondere die auf den Seiten 32 bis 36 des OVB Geschäftsberichts 2012 genannten Faktoren. Der OVB Geschäftsbericht steht im Internet unter

<http://www.ovb.ag/InvestorRelations/Publikationen/Geschaeftsberichte>

zur Verfügung. Wir übernehmen keine Verpflichtung, die in diesem Bericht gemachten zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.

