

OVB Holding AG

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2013 Pressegespräch / Analystenkonferenz

- mehr als 40 Jahre Erfahrung
- europaweit in 14 Ländern aktiv
- 3,1 Mio. Kunden
- 5.100 Finanzberater
- 503.000 Neuverträge im Jahr
- über 100 Produktpartner

Frankfurt/M., 26. März 2014
Michael Rentmeister, CEO
Oskar Heitz, CFO und COO

Allfinanz einfach besser!



1. Aus unserer Sicht
2. Rahmenbedingungen und Ausblick 2014
3. Überblick und Entwicklung Wertfaktoren
4. Kennzahlen/Finanzinformationen
5. Zusammenfassung
6. Anhang

»» 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.

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**. 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. Dieser **themenübergreifende Beratungsansatz schützt unsere Kunden somit 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 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.

Bekannte OVB-Thesen zur Zukunft der Finanzberatung



1

Erhalt unterschiedlicher und vielfältiger Vergütungsmodelle ohne regulierte Preisbindung

- Vermeidung von Preissteigerungen und Sicherung der Beratungsqualität durch Beibehaltung unternehmerischer System-Vielfalt (Provisionsberatung, Honorarberatung, etc.)

2

Vermeidung von Überregulierung

- Überprüfung der Wirksamkeit vorhandener Regelwerke statt öffentlichkeitswirksamer – zum Teil populistischer – Rundumschläge (z.B. individuelle Negativliste für „einzelne schwarze Schafe“ statt neuer Standesüberlegungen)

3

Ausbau von Privilegierungslösungen

- „Einstiegsmodell“ als Voraussetzung für eine langfristig ausreichende Anzahl qualifizierter Berater (Demografie ist auch die Herausforderung für die Finanzberatungsbranche)

4

Verbesserung des allgemeinen Finanzwissens

- Fokussierung der staatlichen Ressourcen auf Aufklärung z.B. in öffentlich-rechtlichen Medien, durch Verbraucherschutz, verbesserte Integration in schulische Grundausbildung besonders zu Themen wie Altersvorsorge, Sozialsysteme, etc.

OVB 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.

Wird ein einheitliches Produktinformationsblatt für mehr Vertrauen und weniger Komplexität sorgen?



Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz - Einführung eines einheitlichen Produktinformationsblattes für Riester und Rürup

- Fokus: Transparenz, Vergleichbarkeit und Verständlichkeit
- Informationen u.a. zu Risikoklasse, Renditeerwartung, Kapital/Rente Anbieterwechsel/Kündigung

Quelle:
Folie aus dem Vortrag von Herrn Michael Rentmeister zum Thema „Komplexität von Lebensversicherungsprodukten – Anforderungen an den Vertrieb“ auf der LV-Konferenz des IfWW Leipzig in 2013.
Download der Präsentation auf der Startseite der OVB Holding AG (www.ovb.ag) möglich.

Nur wenn es wirklich ein einheitliches standardisiertes Produktinformationsblatt geben wird

Quelle: Studie des Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (Hamburg) im Auftrag des Bundesministerium der Finanzen, 2012.

OVB 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.

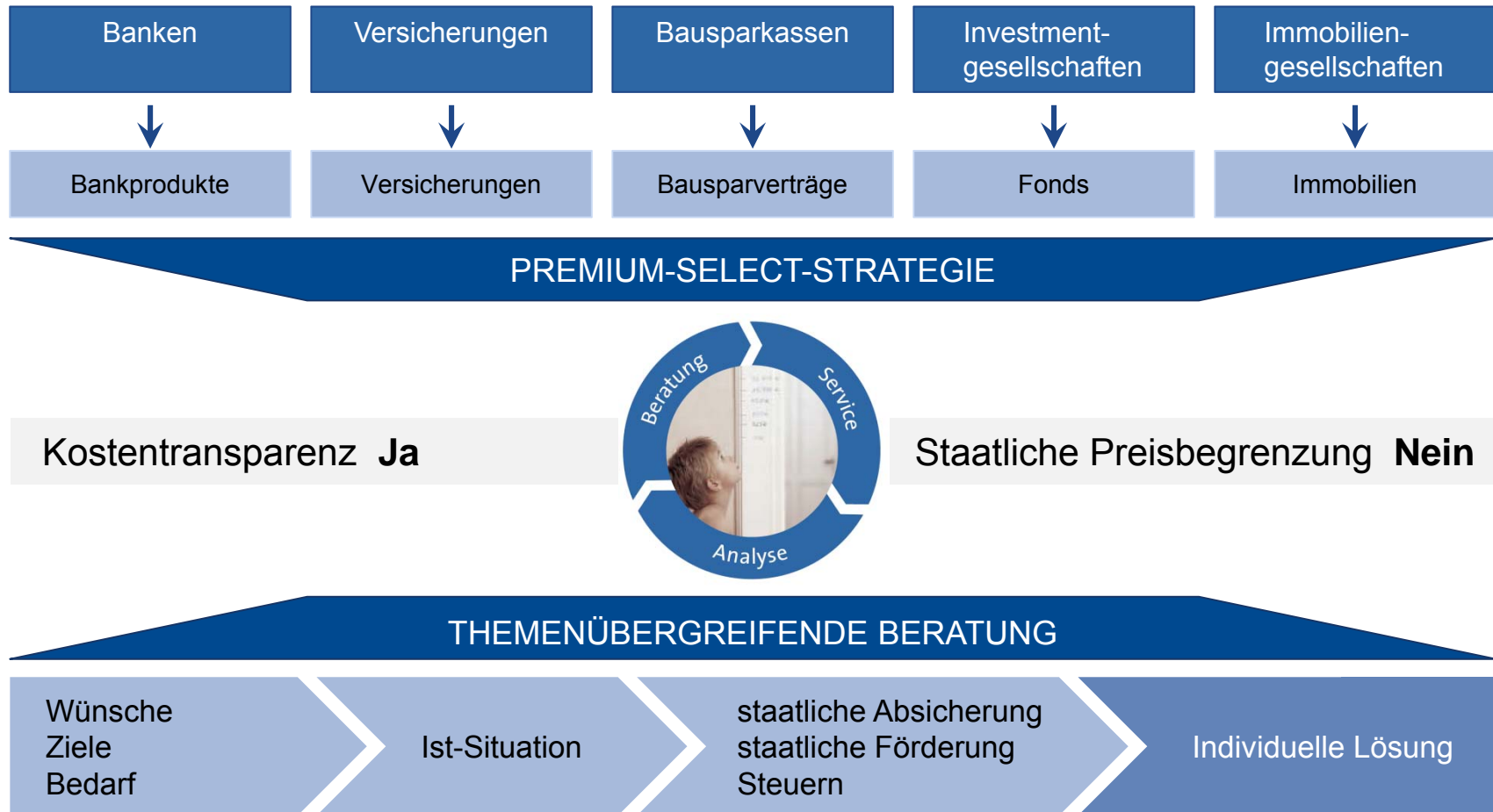
regulatorische Eingriffe in die Provision nützen nichts und sind daher unnötig, wie am Beispiel der privaten Krankenversicherung klar zu erkennen ist.

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.

Was macht OVB eigentlich genau?

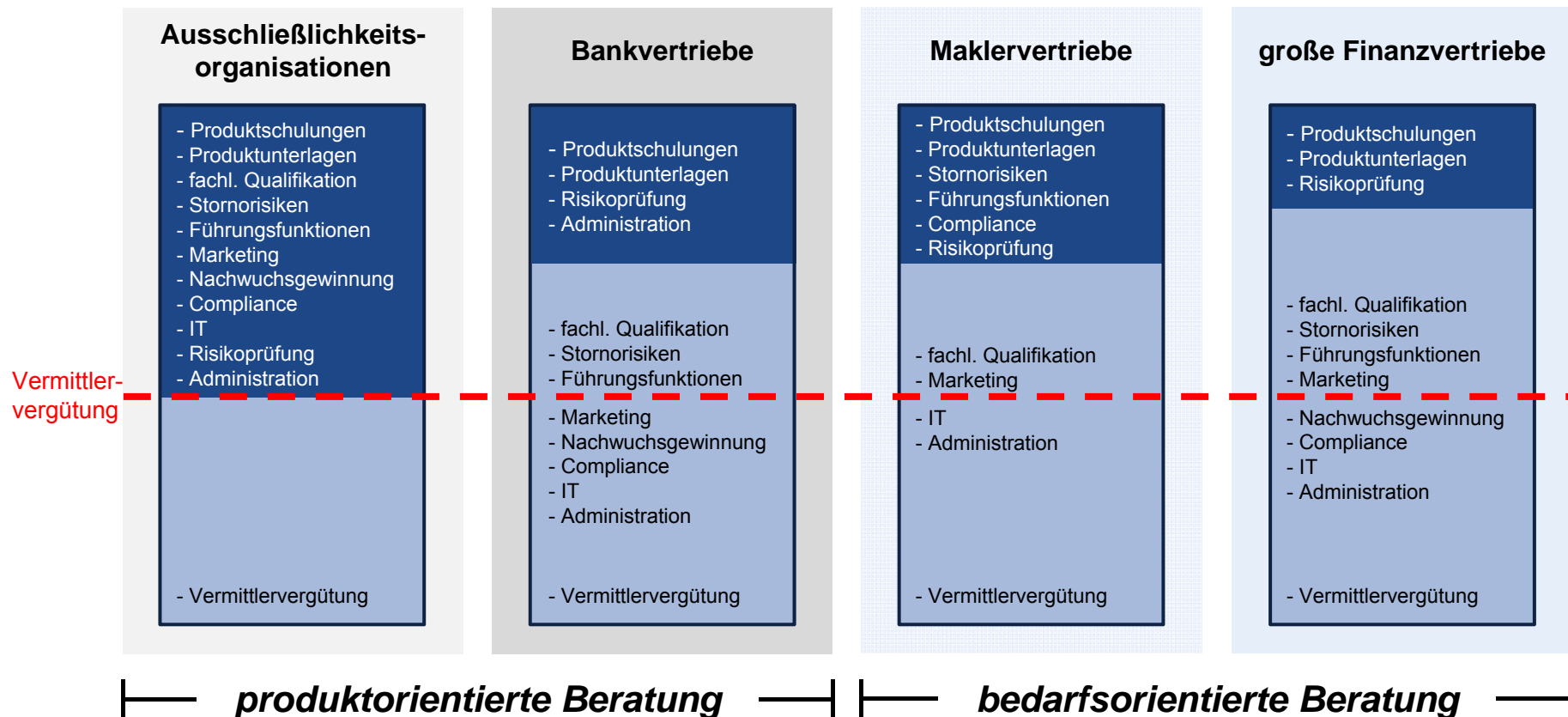


Kundenrelevant sind nicht Provisionen, sondern Abschlusskosten und ob die Beratung produkt- oder bedarfsorientiert ist



LV-Distributionskosten unterschiedlicher Vertriebswege

sonstige Distributionskosten Abschlussprovision



1. Aus unserer Sicht
2. **Rahmenbedingungen und Ausblick 2014**
3. Überblick und Entwicklung Wertfaktoren
4. Kennzahlen/Finanzinformationen
5. Zusammenfassung
6. Anhang

Unveränderte Rahmenbedingungen

- Demographische Entwicklung
- Das anhaltende Niedrigzinsumfeld fordert alle Marktteilnehmer
- Teils einseitige öffentliche Diskussionen um Kosten und weitere Regulierung verkennen die Rolle der Finanzberatung und schüren die Skepsis der Kunden für das wichtige Thema private Vorsorge.
Folge: Risiko weiter steigender Altersarmut

Schwerpunkte 2014 und Ausblick

- Ausbau des IT-Supports
- Konsequente Umsetzung der weiteren Kernmaßnahmen unserer Strategie 2016

Weitere Steigerung der Beratungsqualität und noch effizientere Prozesse mit dem Ziel, weiter an Marktbedeutung zu gewinnen.

- Prognose für den deutschen Markt aufgrund einer Reihe von Unwägbarkeiten kaum möglich
- Bei im Durchschnitt stabilen Marktbedingungen in den übrigen OVV-Segmenten geht der Vorstand davon aus, den Umsatz leicht ausweiten zu können. Unter dieser Voraussetzung sollte sich 2014 ein operatives Ergebnis auf Vorjahresniveau erzielen lassen.

1. Aus unserer Sicht
2. Rahmenbedingungen und Ausblick 2014
- 3. Überblick und Entwicklung Wertfaktoren**
4. Kennzahlen/Finanzinformationen
5. Zusammenfassung
6. Anhang

Die internationale Aufstellung von OVB stabilisiert den Geschäftsverlauf, gleicht landesspezifische Marktentwicklungen aus und sichert ein stabiles Ergebnis 2013

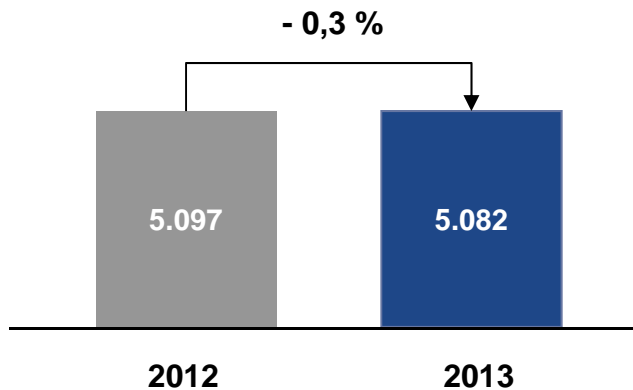
	2013	2012
■ Gesamtumsatz	204,8 Mio. Euro	(214,7 Mio. Euro)
■ EBIT	10,2 Mio. Euro	(10,7 Mio. Euro)
■ Konzernergebnis	8,0 Mio. Euro	(8,3 Mio. Euro)
■ Ergebnis je Aktie	0,56 Euro	(0,58 Euro)

Dividendenvorschlag 0,55 Euro (unverändert zum Vorjahr)

Zahl der betreuten Kunden erneut gestiegen – Beraterorganisation stabil

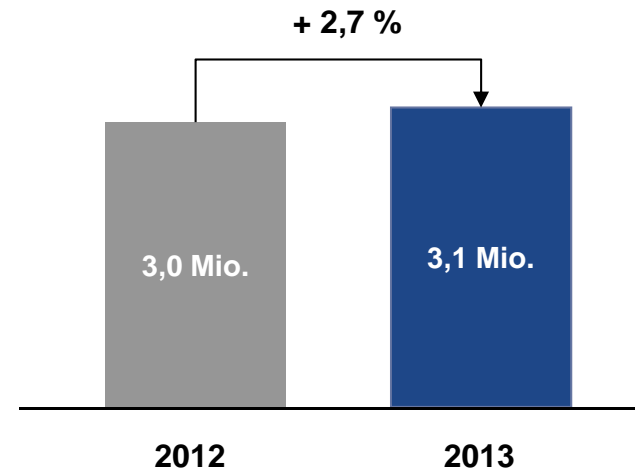


Finanzberater



- Süd- und Westeuropa: Deutlicher Ausbau (insgesamt + 7,2 % ggü. Vorjahr)
- Deutschland: Interesse an Außendienst-Tätigkeit für OVB ungebrochen (+ 1,0 % ggü. Vorjahr)
- Mittel- und Osteuropa: Außendienstteam weiter auf hohem Niveau (- 1,8 % ggü. Vorjahr)

Kunden

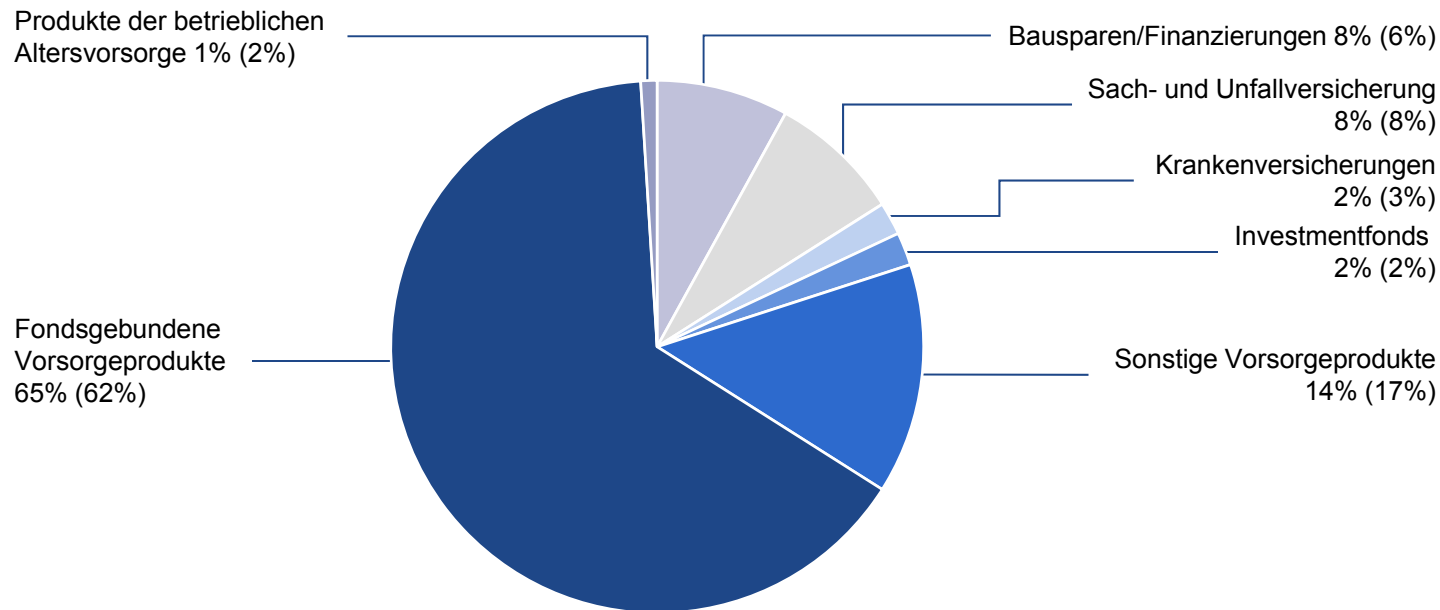


- Themenübergreifende Beratung basierend auf dem systematischen ABS-Ansatz (Analyse-Beratung-Service) ist gefragt
- Ausbau der Kundenbasis in Mittel- und Osteuropa sowie Süd- und Westeuropa
- Kundenbestand in Deutschland nach wie vor leicht rückläufig

Ausgeprägte Sachwertorientierung in der Altersvorsorge



Zusammensetzung des Neugeschäfts 2013 (2012)



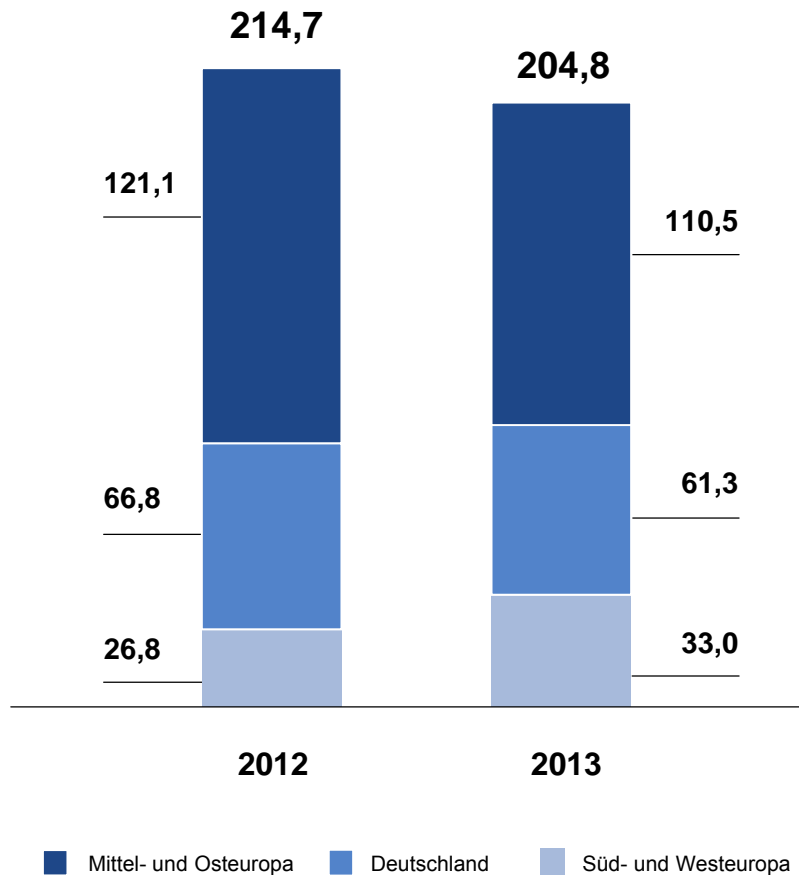
- Struktur des Neugeschäfts im Hinblick auf die Art der vermittelten Finanzprodukte gegenüber 2012 weitgehend unverändert
- Zahl der vermittelten Neuverträge rückläufig (- 14,3 % ggü. Vorjahr)

1. Aus unserer Sicht
2. Rahmenbedingungen und Ausblick 2014
3. Überblick und Entwicklung Wertfaktoren
4. **Kennzahlen/Finanzinformationen**
5. Zusammenfassung
6. Anhang

OVB behauptet sich in herausforderndem Umfeld als einer der führenden europäischen Finanzdienstleister



Gesamtvertriebsprovisionen (in Mio. Euro)

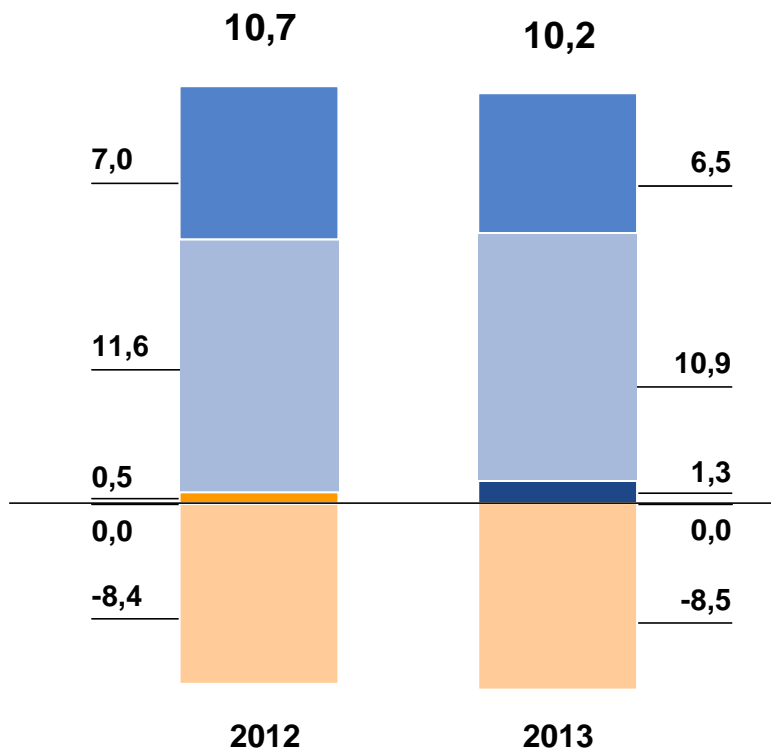


- Ländermix stabilisiert Umsatzentwicklung
- Rückgang in Tschechien
- Umsatzsteigerungen Slowakei, Ungarn, Ukraine
- erwartet verhaltener Geschäftsverlauf in Deutschland
 - Niedrigzinsumfeld
 - Systemdiskussionen
 - überzogene Kritik an der Branche
- signifikante Umsatzsteigerungen in Süd- und Westeuropa
 - Italien und Spanien mit deutlichem Wachstum

Stabile Ergebnisentwicklung trotz Umsatzrückgang



EBIT (in Mio. Euro)



■ Deutschland
 ■ Mittel- und Osteuropa
 ■ Süd- und Westeuropa
■ Konsolidierung
 ■ Zentralbereiche

- Ergebnisstabilität vor dem Hintergrund des letztjährigen Ergebnissprungs (+ 73 %)
- Zukunftsinvestitionen von striktem Kostenmanagement begleitet
- Optimierung von Verwaltungsprozessen führt zu einem Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um 1,9% ggü. Vorjahr

Ausgewählte Positionen der Konzern- Gewinn- und Verlustrechnung



(in Mio. Euro, gerundet)	2013	2012	Veränderung
Gesamtvertriebsprovisionen*	204,8	214,7	- 4,6%
Aufwendungen für Vermittlung**	- 139,1	- 149,1	- 6,7%
Rohhertrag	65,7	65,6	+ 0,2%
Sonstige betriebliche Erträge	8,7	9,0	- 4,1%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 35,8	- 36,5	- 1,9%
Personalaufwand	- 25,5	-24,3	+ 5,1%
Abschreibungen	- 2,9	- 3,2	- 9,8%
EBIT	10,2	10,7	- 4,5%
Finanzergebnis	0,9	1,4	- 31,7%
Steuern	- 3,1	- 3,8	- 17,6%
Konzernergebnis	8,0	8,3	- 3,0%
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,56	0,58	

- Gesamtvertriebsprovisionen durch negative Währungseffekten beeinflusst (2,3 Mio. Euro)
- nahezu unveränderter Rohhertrag
- Optimierung von Verwaltungsprozessen zeigt positive Wirkung
- Gezielter Ausbau von Führungs- und Steuerungsfunktionen im Konzern führt zu planmäßigem Anstieg der Personalaufwendungen
- Finanzergebnis aufgrund marktbedingt niedrigerer Finanzerträge rückläufig

* Daraus Erträge aus Vermittlungen laut GuV 187,6 Mio. Euro (im Vorjahr 194,5 Mio. Euro)

** Aufwendungen für Vermittlung laut GuV 121,8 Mio. Euro (im Vorjahr 128,8 Mio. Euro)

Konzernbilanz (ausgewählte Positionen)



(in Mio. Euro, gerundet)	31.12.2013	31.12.2012
Aktiva		
A. Langfristige Vermögenswerte	21,3	22,0
B. Kurzfristige Vermögenswerte	125,4	131,6
davon		
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	21,6	24,0
- Forderungen und sonstige Vermögenswerte	28,2	30,3
- Wertpapiere und Kapitalanlagen	35,0	39,2
- Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	38,4	35,7
Summe der Vermögenswerte	146,7	153,6
Passiva		
A. Eigenkapital	83,0	83,4
B. Langfristige Schulden	1,8	1,9
C. Kurzfristige Schulden	61,8	68,4
davon		
- Rückstellungen	27,4	32,8
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6,7	6,8
- Andere Verbindlichkeiten	27,4	28,7
Summe Eigenkapital und Schulden	146,7	153,6

- Solide Finanzen schaffen Vertrauen bei Kunden, Finanzberatern und Produktgebern
- OVB verfügt über ausreichend Handlungsspielraum für strategische Initiativen

1. Aus unserer Sicht
2. Rahmenbedingungen und Ausblick 2014
3. Überblick und Entwicklung Wertfaktoren
4. Kennzahlen/Finanzinformationen
- 5. Zusammenfassung**
6. Anhang

Zusammenfassung



Anhaltende Systemdiskussionen fördern die Vorsorgemüdigkeit der Bürger und gefährden die private Vorsorge.

Die ständige Beschäftigung mit Themen weitergehender Regulierung unterläuft unsere originäre Aufgabe, die themenübergreifende und bedarfsorientierte Beratung unserer Kunden in Vorsorgefragen.

Mögliche Provisionsbegrenzungen werden letztlich zu Lasten der Verbraucher gehen, weil eine qualitativ hochwertige Beratung nur mit einer angemessenen Vergütung gewährleistet werden kann.

Unsere Position: Kostentransparenz **Ja** – Staatliche Preisbegrenzung **Nein**

OVB will auch zukünftig die Höhe seiner für ihn notwendigen Vergütung gegenüber dem Kunden selbst vertreten.

Wir wünschen uns ein klares Bekenntnis zur Vertriebswegevielfalt und stabile regulatorische und ordnungspolitische Rahmenbedingungen. Unser Ergebnis 2013 bestätigt: Unsere strategische Aufstellung stimmt.

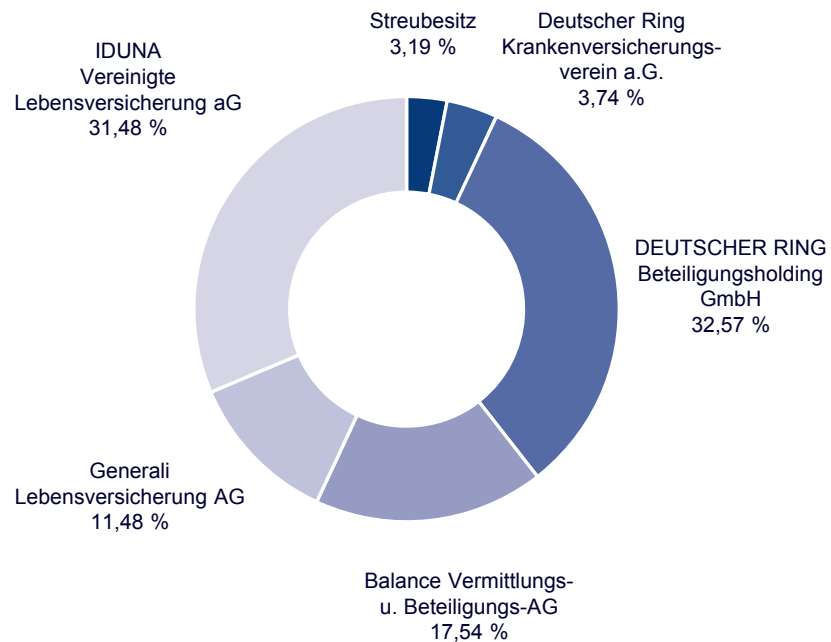
Auch 2014 muss OVB erhebliche Anstrengungen unternehmen, um die gute Wettbewerbsposition stabil zu halten und weiter auszubauen.

Anhang

Aktionärsstruktur/ Stammdaten OVB Holding AG



Aktuelle Aktionärsstruktur



Daten zur Aktie 2013

WKN / ISIN Code	628656 / DE0006286560
Börsenkürzel	O4B
Reuters	O4BG.DE
Bloomberg	O4B: GR
Aktiengattung	Nennwertlose Inhaber-Stammaktien
Aktienanzahl	14.251.314 Stück
Grundkapital	14.251.314,00 Euro
Kurse Xetra (Schluss)	
Jahresbeginn	21,75 Euro (02.01.2013)
Höchstkurs	22,00 Euro (04.01.2013)
Tiefstkurs	16,01 Euro (10.09.2013)
Letzter	20,80 Euro (30.12.2013)
Marktkapitalisierung	296 Mio. Euro (30.12.2013)

Finanzkalender 2014



März 2014

26.03.2014	Frankfurt/Main	Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2013, Geschäftsbericht, Analystenkonferenz
-------------------	----------------	--

Mai 2014

14.05.2014	Köln	Ergebnisse zum 1. Quartal 2014 und Conference Call
-------------------	------	--

Juni 2014

06.06.2014	Köln	Hauptversammlung
-------------------	------	------------------

August 2014

13.08.2014	Köln	Ergebnisse zum 2. Quartal 2014 und Conference Call
-------------------	------	--

November 2014

12.11.2014	Köln	Ergebnisse zum 3. Quartal 2014 und Conference Call
-------------------	------	--

Kontakt



OVB Holding AG

Heumarkt 1

50667 Köln

Deutschland

www.ovb.ag

Jürgen Kotulla

General Manager/Prokurist

Marketing/Kommunikation

Tel.: +49 (0) 221 - 2015 - 233

Telefax: +49 (0) 221 - 2015 - 224

E-Mail: jkotulla@ovb.de

Brigitte Bonifer

Director/Prokuristin

Investor Relations

Tel.: +49 (0) 221 - 2015 - 288

Telefax: +49 (0) 221 - 2015 - 325

E-Mail: bbonifer@ovb.de

Disclaimer



Die Angaben in dem vorliegenden Dokument beinhalten teilweise zukunftsgerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Erwartungen basieren und nicht vorhersehbaren Risiken unterliegen.

Soweit sich die Annahmen bezüglich des weiteren internen und externen Wachstums der Gesellschaft als unzutreffend herausstellen sollten oder sich andere unvorhersehbare Risiken realisieren, ist nicht auszuschließen, dass die tatsächliche Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft wesentlich nachteilig von den in diesem Dokument geäußerten Annahmen und Erwartungen abweicht. Ursache solcher Abweichungen können unter anderem Veränderungen der wirtschaftlichen Lage, der Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen und steuerliche Änderungen sein.

Die OVB Holding AG kann somit keine Gewähr dafür übernehmen, dass die tatsächliche Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft mit den in diesem Dokument enthaltenen Aussagen übereinstimmen und übernimmt keine Verpflichtung, die in diesem Dokument enthaltenen Äußerungen zu aktualisieren.

Die Vorjahreszahlen wurden aufgrund des IAS 19 rev. angepasst.