

# OVB Holding AG

## Hauptversammlung 2014

- 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

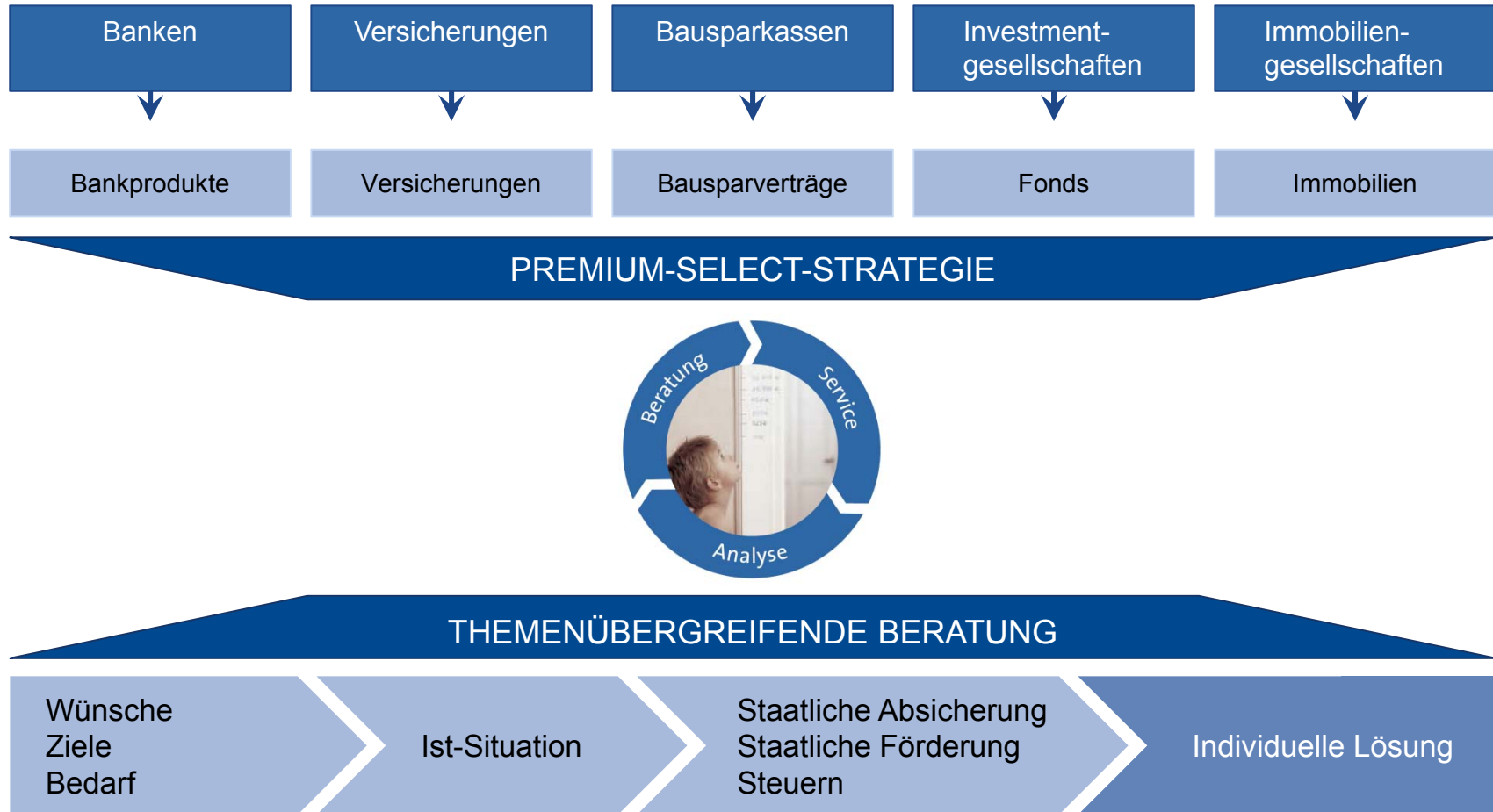
Michael Rentmeister, Vorstandsvorsitzender  
Köln, 6. Juni 2014

Allfinanz einfach besser!



1. Unser Geschäftsmodell
2. Geschäftsverlauf 2013
3. Aktuelles Umfeld
4. Geschäftsverlauf Q1/2014
5. Strategie
6. Ausblick

# Was macht OVB eigentlich genau?



### »» 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.

## 2013: OVB behauptet sich in herausforderndem Umfeld und stärkt Marktposition



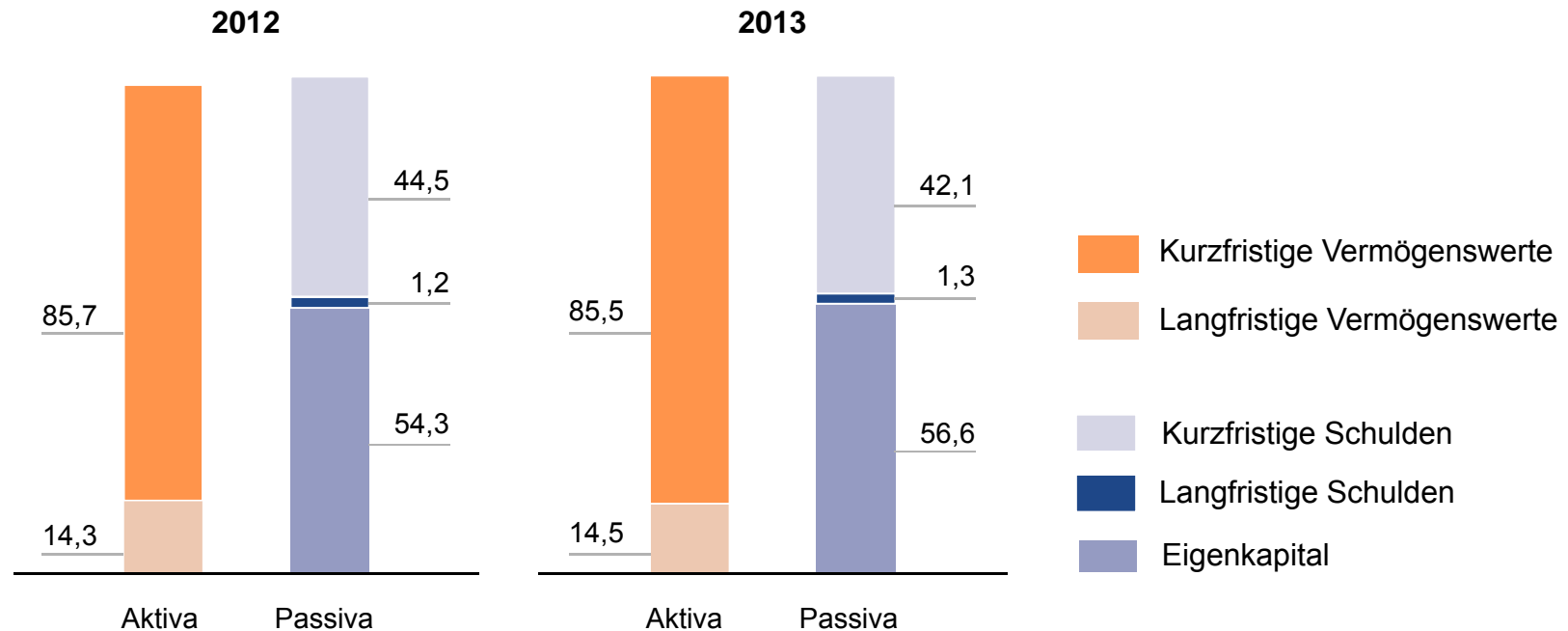
**Die internationale Aufstellung von OVB stabilisiert den Geschäftsverlauf und gleicht landesspezifische Marktentwicklungen aus**

- Zahl der betreuten Kunden erneut gestiegen (+ 2,7 Prozent)
- Beraterorganisation stabil (5.082 Finanzberater)

	<b>2013</b>	<b>2012</b>
▪ 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)

**Stabiles Ergebnis sowie Dividendenvorschlag von 0,55 Euro (unverändert zum Vorjahr)**

## Unverändert solide Finanzen



(in Prozent, Zahlen gerundet)

- **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente → 38,4 Mio. Euro (26,2 Prozent der Bilanzsumme)**
- **Eigenkapitalquote auf konstant hohem Niveau → 56,6 Prozent**

## **OVB fordert stabile 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.

## 1. Quartal 2014: Verbessertes Neugeschäft gibt Zuversicht für Gesamtjahr



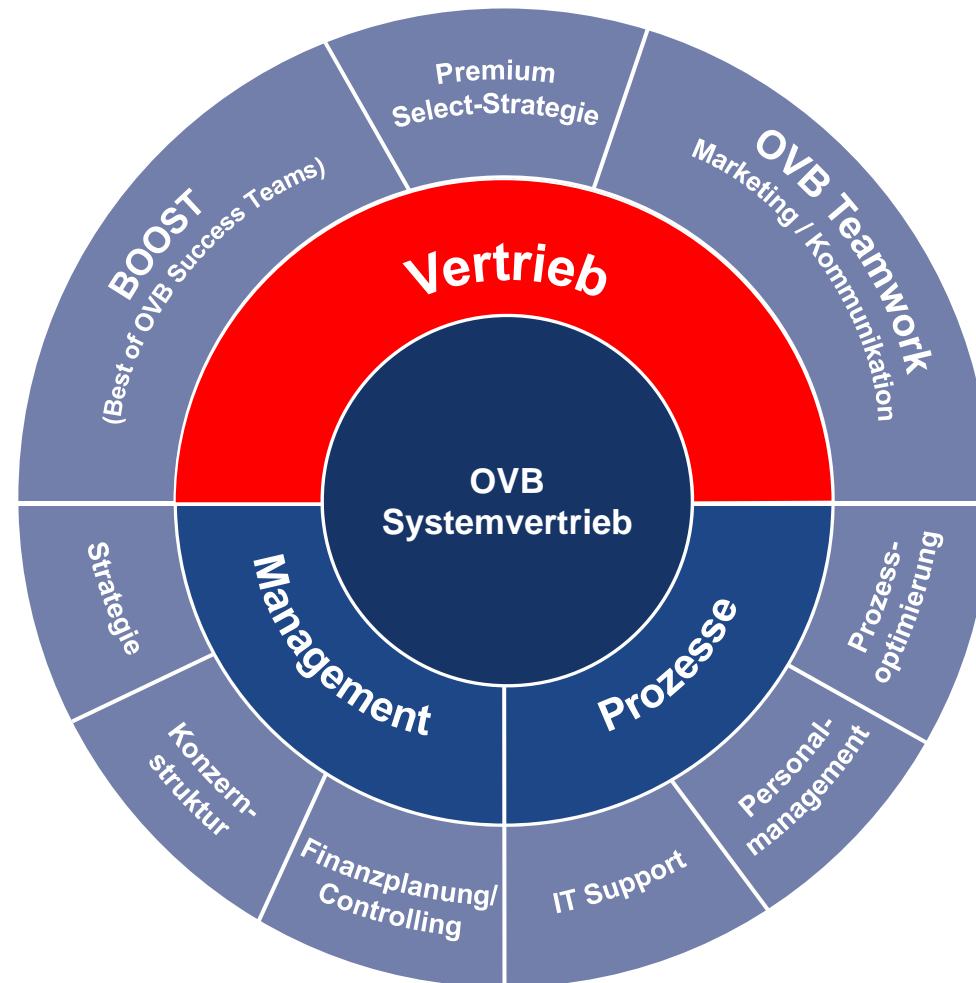
- Kundenzahl im Konzern wächst weiter
- Aktuell 5.118 Finanzberater (plus 3,7 Prozent)

<b>Gesamtumsatz</b>	<b>49,7 Mio. Euro</b> (54,8 Mio. Euro)
<b>EBIT</b>	<b>1,6 Mio. Euro</b> (2,2 Mio. Euro)
<b>Konzernergebnis</b>	<b>1,4 Mio. Euro</b> (1,7 Mio. Euro)
<b>Ergebnis je Aktie</b>	<b>0,10 Euro</b> (0,12 Euro)

- ➔ OVB zeigt sich mit Blick auf herausforderndes Umfeld robust
- ➔ Gegenüber dem Vorjahr verbessertes Neugeschäft gibt Zuversicht für Gesamtjahr



# Kernmaßnahmen OVB Systemvertrieb: Basis für Wachstum und deutliche EBIT-Verbesserung



## Zusammenfassung und Ausblick für das Gesamtjahr 2014



### Zusammenfassung

- Marktumfeld anhaltend herausfordernd: vor diesem Hintergrund bisher positiver Geschäftsverlauf 2014
- Gegenüber dem Vorjahr verbessertes Neugeschäft
- Zuwächse bei Kunden und Beratern
- Effizienzsteigerungen zeigen Wirkung

### Ausblick

- Paradoxe Situation: riesiger Bedarf (Altersarmut) – private Vorsorge wird „totgeredet“
  - Die Niedrigzinsphase hat weitreichende Auswirkungen auf die Altersvorsorge der Bevölkerung
  - Medienberichterstattung fördert Verunsicherung und Zurückhaltung der Verbraucher (permanente Systemdiskussionen, Vorsorgeprodukte in der Kritik etc.)
- Klare Positionierung von OVB in der Öffentlichkeit zu Branchenthemen

- **Bestätigung unserer Umsatz- und Ergebnisprognose 2014 für den OVB Konzern**
  - ➔ **Umsatz**    **Leichter Umsatzanstieg**
  - ➔ **EBIT**      **Gegenüber Vorjahr stabil**

## Kontakt



OVB Holding AG

Heumarkt 1

50667 Köln

Deutschland

[www.ovb.ag](http://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](mailto: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](mailto: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.