

Rede zur Hauptversammlung
der OVB Holding AG
am 3. Juni 2015

2015

OVB Next Level

2014

Allfinanz einfach besser





Rede zur Hauptversammlung der OVB Holding AG

Michael Rentmeister, Vorstandsvorsitzender

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,
verehrte Gäste,

ich begrüße Sie sehr herzlich zur Hauptversammlung der OVB Holding AG und heiße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen herzlich willkommen.

Agenda

Ich möchte heute – gemeinsam mit Ihnen –

- einen Blick zurück auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2014 werfen, aber auch
- auf das Heute: Unsere Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr.
Wie sieht unser Markt aus? Mit welchen insbesondere regulatorischen Bedingungen müssen wir umgehen? Was sind unsere unternehmerischen Aufgaben? Was erwarten wir für 2015?
- Und schließlich den Blick nach vorn richten: Unsere Strategie.
Wie unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern? Wie stellt sich OVB für die Zukunft auf, damit wir unserem Anspruch gerecht werden, als Allfinanzpartner die erste Wahl für die Menschen in Europa zu sein?

Bericht des Vorstands – Agenda		
1	Geschäftsverlauf 2014	
2	Entwicklung Q1/2015 und Ausblick Gesamtjahr	
3	Aktuelles Umfeld	
4	OVB Next Level – ein Geschäftsmodell mit Zukunft	

OVB Hauptversammlung 2015, 3. Juni 2015

Rückblick auf ein erfolgreiches Jahr 2014

Geschäftsjahr 2014: OVB wächst trotz sich verändernder Rahmenbedingungen			
	2014	2013	
Betreute Kunden	3,22 Mio.	3,08 Mio.	
Finanzvermittler	5.173	5.082	
Gesamtumsatz	214,0 Mio. Euro	204,8 Mio. Euro	
EBIT	12,3 Mio. Euro	10,2 Mio. Euro	
Konzernergebnis	8,7 Mio. Euro	8,0 Mio. Euro	
Ergebnis je Aktie	0,61 Euro	0,56 Euro	

 **Dividendenvorschlag: 0,60 Euro – unsere Aktionäre profitieren durch eine gegenüber 2013 um 5 Eurocent auf 60 Eurocent erhöhte Dividende**

OVB Hauptversammlung 2015, 3. Juni 2015

Zunächst also der Blick auf das abgelaufene Geschäftsjahr:

OVB ist das Unternehmen für Unternehmer. Unsere Finanzvermittler profitieren seit 45 Jahren von der Stabilität des OVB Karrieresystems. Sie begreifen die permanenten Herausforderungen in unserem Umfeld als Chance, um die hohe Qualität unserer Dienstleistung und die Stärke von OVB weiter hervorzuheben. 3,2 Millionen Kunden sind mittlerweile die Nutznießer ihres Handelns. Diese mittlerweile mehr als 5.200 Vermittler verbindet die gemeinsame Überzeugung, für eine einzigartige Marke mit den vielleicht besten Zukunftsperspektiven in einem gemeinsamen Europa tätig zu sein: OVB.

Nur deshalb lassen sich die Erfolge des Geschäftsjahres 2014, die OVB unter schwierigen Rahmenbedingungen erzielt hat, erklären.

Trotz eines historisch niedrigen Zinsniveaus, das die Rendite von Vorsorgeprodukten stark belastet, ist es durch Hunderttausende persönliche Beratungsgespräche gelungen, noch mehr Menschen von der Notwendigkeit der privaten Vorsorge zu überzeugen.

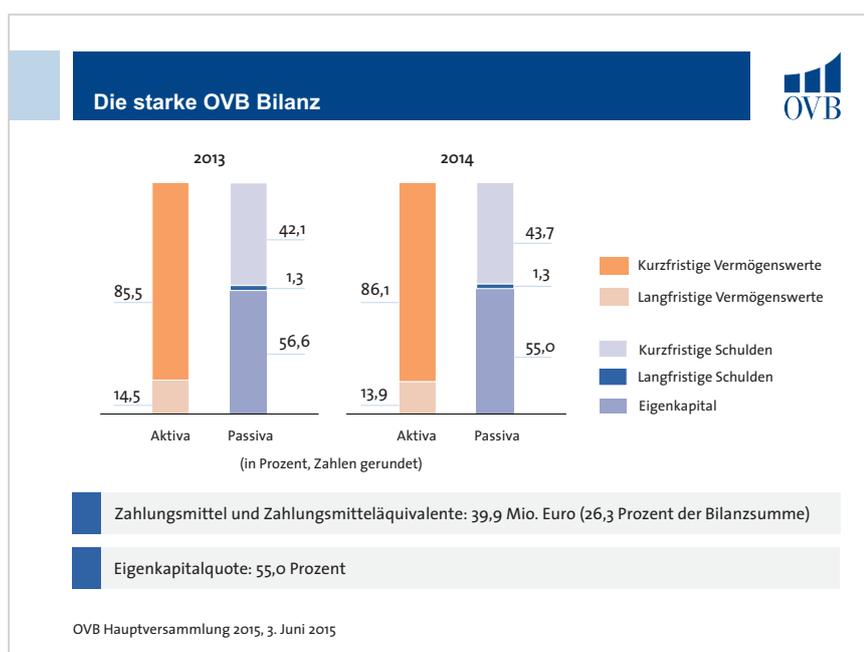
Hier die wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick:

Die Zahl der OVB Kunden erhöhte sich 2014 um 4,5 Prozent. Die mittlerweile erwiesenermaßen – zum Teil – kontraproduktiven staatlichen Regulierungen und eine zunehmende Bevormundung der Menschen unter dem Deckmantel des Verbraucherschutzes behindern uns bei der Erfüllung unseres Auftrages unnötig. Dennoch konnte OVB die Beraterorganisation um 1,8 Prozent vergrößern.

Und trotz einer anhaltend ungünstigen wirtschaftlichen Lage in einigen Ländermärkten steigerte OVB den Umsatz 2014 gegenüber dem Vorjahr um 4,5 Prozent auf 214 Mio. Euro.

Auf dieser Grundlage erwirtschaftete OVB eine kräftige Steigerung um mehr als 20 Prozent auf 12,3 Mio. Euro beim operativen Ergebnis.

Davon profitieren auch Sie als unsere Aktionäre. Sie sollen durch eine gegenüber 2013 um 5 Eurocent auf 60 Eurocent erhöhte Dividende – aus dem erwirtschafteten Jahresergebnis – an diesem Erfolg teilhaben.



Finanzielle Solidität schafft Vertrauen. Vertrauen bildet die wesentliche Geschäftsgrundlage für ein Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors. Die Eigenkapitalquote der OVB Holding AG beläuft sich seit Gründung der Gesellschaft auf mehr als 50 Prozent, zum Jahresende 2014 auf 55 Prozent. Diese solide Eigenkapitalquote ist Ausdruck der finanziellen Stärke von OVB. Sie gibt Raum für weiteres Wachstum und strategische Initiativen. Die langfristigen Schulden sind mit 2,0 Mio. Euro von untergeordneter Bedeutung. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten dienen ausschließlich der Abwicklung des Geschäftsbetriebs, die Liquidität ist traditionell hoch. Diese gute Kapitalausstattung bildet die Grundlage, um auch zukünftig erfolgreich zu sein und durch kontinuierliche Dividendenausschüttungen Mehrwert für unsere Aktionäre zu schaffen.

In Anbetracht der immensen Herausforderungen in ganz Europa hat sich die Stärke unseres auf internationalen Chancen- und Risikoausgleich ausgerichteten Geschäftsmodells im Berichtsjahr einmal mehr gezeigt.

Ausführliche Informationen zum Geschäftsjahr 2014 können Sie unserem Jahresbericht 2014 entnehmen, den Sie heute hier erhalten oder der Ihnen auf Wunsch zugesandt wird. Erfolg entsteht durch Mut und harte Arbeit. Unsere Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler, unsere Führungskräfte, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben 2014 viel geleistet. Sie haben das Unternehmen vorangebracht und verdienen ein Zeichen besonderer Wertschätzung. Darum rufe ich ihnen von hier aus – in Anwesenheit unserer Aktionäre – noch einmal zu: Danke für den engagierten Einsatz im Jahr 2014!

Dynamischer Start ins Jahr 2015

1. Quartal 2015: Guter Start!		
	Q1/2015	Q1/2014
Kundenzahl	3,24 Mio.	3,10 Mio.
Finanzvermittler	5.204	5.118
Gesamtumsatz	54,5 Mio. Euro	49,7 Mio. Euro
EBIT	2,2 Mio. Euro	1,6 Mio. Euro
Konzernergebnis	1,6 Mio. Euro	1,4 Mio. Euro
Ergebnis je Aktie	0,11 Euro	0,10 Euro

Trotz schwierigen Marktumfelds sieht OVB gute Chancen, bei leicht steigenden Umsatzerlösen das 2014 erzielte operative Ergebnis im Jahr 2015 zu bestätigen.

OVV Hauptversammlung 2015, 3. Juni 2015

Der Start ins neue Geschäftsjahr ist ebenfalls gelungen. Über die Ergebnisse des ersten Quartals haben wir am 12. Mai 2015 ausführlich berichtet. Der Konzernumsatz erreichte 54,5 Mio. Euro und lag damit um 9,7 Prozent über dem Wert des Vorjahresquartals. Beim operativen Ergebnis erzielten wir einen Zuwachs um 36,0 Prozent auf 2,2 Mio. Euro. Zu dieser deutlichen Steigerung haben alle Segmente beigetragen.

Dieser gute Start macht uns für den weiteren Jahresverlauf optimistisch, auch wenn die Rahmenbedingungen OVB weiter vor große Herausforderungen stellen werden.

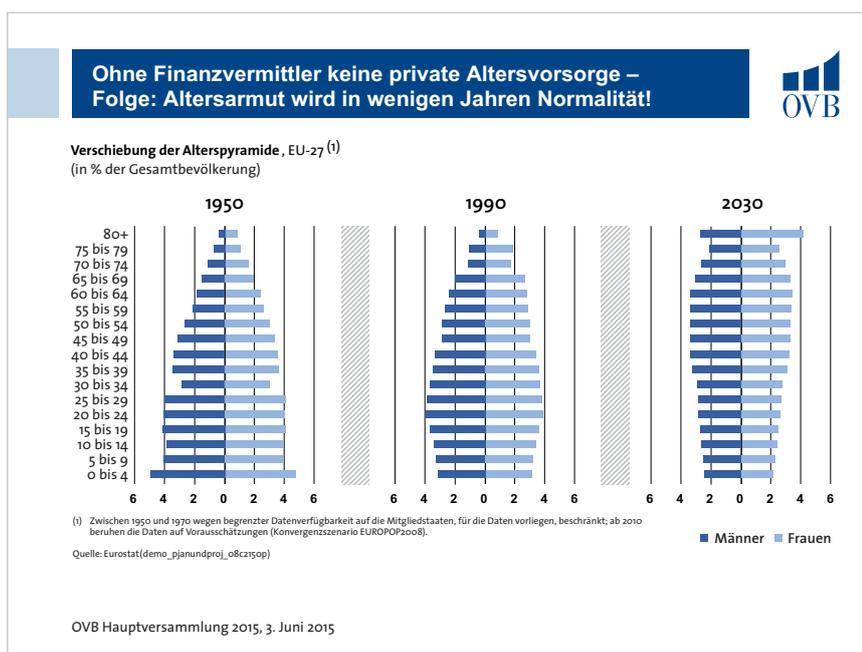
Auf dieser Grundlage bestätigen wir die Prognose für das laufende Geschäftsjahr. Wir erwarten, bei gegenüber 2014 leicht steigenden Umsatzerlösen, das im Vorjahr über unseren Erwartungen deutlich verbesserte operative Ergebnis mindestens wieder zu erreichen.

Meine Damen und Herren,

so gut das Jahr 2014 und das erste Quartal 2015 unter dem Strich für OVB waren, Selbstzufriedenheit wäre unverantwortlich. Denn es gibt durchaus Grund zur Sorge:

Demografischer Wandel macht provisionsbasierte Finanzvermittlung alternativlos

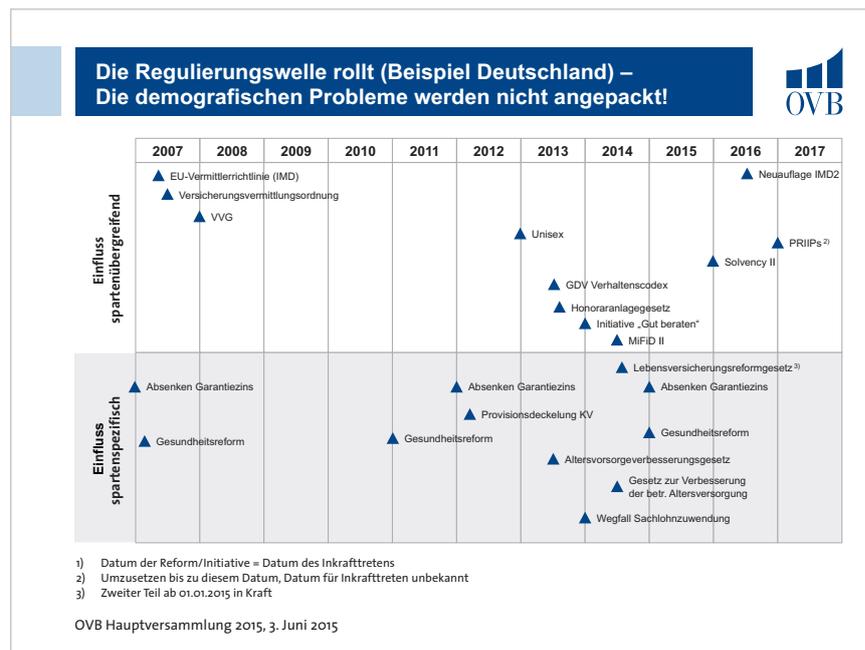
Die OECD zeigt regelmäßig einen alarmierenden Trend auf: Die meisten Länder müssten eigentlich ihre staatlichen Rentenzusagen kontinuierlich kürzen!



Haupttreiber dafür sind tief greifende demografische Veränderungen in Europa und die Handlungsunfähigkeit der Staaten aufgrund ihrer faktischen Überschuldung. Anstatt die Sozial- und Rentensysteme mit notwendigen Einschnitten nachhaltig zu reformieren, werden immer mehr Gesetze verabschiedet, die Versicherungsgesellschaften vor den Folgen der katastrophalen Niedrigzinspolitik schützen müssen und die die Vermittlung immer mehr erschweren und wirtschaftlich unattraktiver machen. Und das, obwohl in ganz Europa mehr und nicht weniger Vermittler gebraucht werden. Das ist insbesondere ordnungspolitisch höchst bedenklich.

Die Gefahr der Altersarmut steigt für große Teile der Bevölkerung. Betroffen sind nicht mehr nur Geringverdiener und Menschen mit schlechter Ausbildung, sondern gerade auch die gut ausgebildete sogenannte Mittelschicht – insgesamt also 80 bis 90 Prozent aller Europäer. Vor diesem Hintergrund ist Finanzvermittlung eine gesellschaftliche Aufgabe. Leider ist die Erkenntnis nicht besonders verbreitet, dass Unternehmen wie OVB mit existenzsichernder themenübergreifender Beratung den Menschen täglich Hilfestellung geben – insbesondere im komplizierten „Dschungel“ der eigenverantwortlichen Altersvorsorge. Sie erzeugen bei den Menschen Sparmotivation und sind oft auch Überbringer unangenehmer Wahrheiten, da sie – wenn nötig – auch zu Konsumverzicht ermutigen. Statt die sozial gerechteste Form der Beratung, nämlich die auf Provisionsbasis, zu stärken, werden Vermittler von vielen Politikern, Verbraucherschützern und leider auch von kurzsichtigen Produktgebern diskreditiert und erhalten schon seit langem keine faire und objektive Bewertung durch die Medien. Überall werden einige wenige Einzelfälle zur Beweisführung herangezogen, statt mit Fach- und Sachkunde und Inhalten zu überzeugen. Dass sich zum Beispiel in Deutschland im Jahr 2014 von insgesamt 19.897 Beschwerden beim Ombudsmann keine einzige gegen ein von OVB vermitteltes Produkt richtete, ist nur ein Beispiel für die hohe Qualität unserer Dienstleistung, die wahrlich keiner weiteren staatlichen unsachgemäßen Beschränkung bedarf.

Dass die staatlichen Systeme nicht mehr in der Lage sind, ihre gesellschaftliche Aufgabe zu leisten, ist allen Verantwortlichen klar. Hier gibt es kein Erkenntnisproblem.



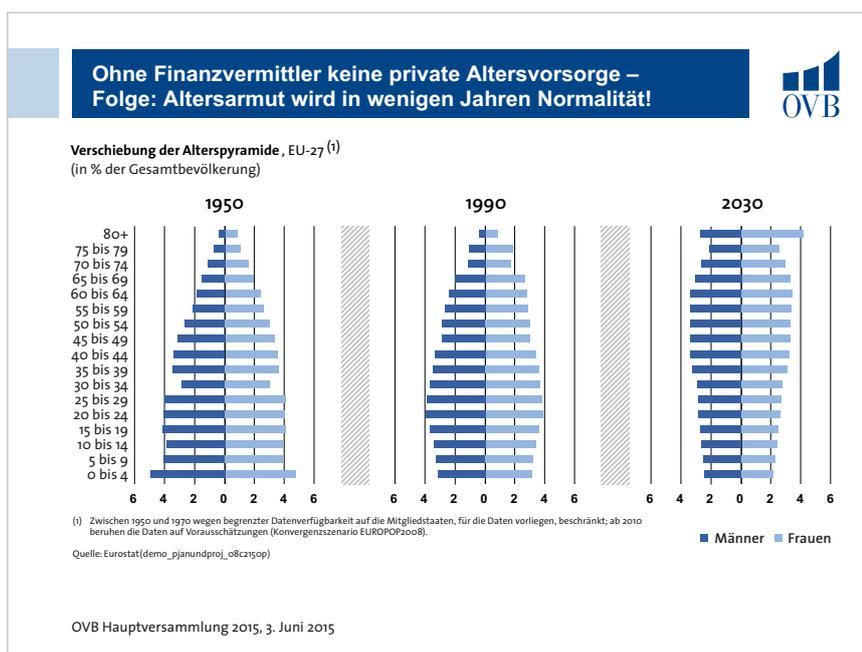
Angesichts der Bedeutung der Wählerzielgruppe, der man eigentlich „reinen Wein einschenken“ müsste, wird jedoch politisch eine „Nebelkerze“ nach der anderen geworfen. So ist die Rente mit 63 nicht nur ein weiterer Schritt in Richtung Generationenungerechtigkeit, sondern verstärkt laut Institut der deutschen Wirtschaft auch direkt den Fachkräftemangel.

Die Finanz- und die Staatsschuldenkrise als oft angeführte Begründung für staatliche Eingriffe ist tatsächlich wohl einer der größten „Glücksfälle“ für alle, die entweder ihr eigenes Umsetzungsversagen verschleiern wollen oder das Ziel der Staatswirtschaft statt der sozialen Marktwirtschaft verfolgen. Durch eine erwiesenermaßen zum Teil kontraproduktive direkte oder indirekte staatliche Regulierung der Finanzvermittlerbranche sowie eine steigende Bevormundung der Menschen unter dem „Deckmantel“ des vermeintlichen Verbraucherschutzes werden Unternehmen wie OVB unnötig behindert. Die betroffene Bevölkerung wird leider erst merken, dass man ihr etwas vorgegaukelt hat, wenn es zu spät ist.

Wenn diese Entwicklung anhält, werden wir in Europa in nur wenigen Jahren eine soziale Krise breiter Bevölkerungsschichten erleben.

Die meisten Menschen wissen grundsätzlich, dass sie einen hohen Bedarf an privater Altersvorsorge haben. Im Gegensatz zum Konsumverhalten ist es ihnen jedoch kein Bedürfnis, 40 Jahre vorzudenken und sich Gedanken zu machen, was passiert, wenn man endlich in Rente geht. Ich persönlich habe es in den vergangenen 30 Jahren nicht erlebt, dass sich jemand früh genug von sich aus um seine Altersvorsorge kümmert. Vorsorgeprodukte sind „Low Interest Products“ und sehr komplex. Und die Tatsache, dass Vorsorgeprodukte nicht „anfassbar“ sind, stellt eine große Hürde dar.

Der „Altersvorsorgereport Deutschland 2014“ dokumentiert dies: Knapp die Hälfte der Deutschen hat Angst, im Alter am Existenzminimum leben zu müssen. Nur 30 Prozent halten ihre Rentenansprüche für ausreichend.



Zugleich ignoriert über ein Viertel der Bürger das Thema Altersvorsorge komplett. Nur 27 Prozent sind bereit, sich zu Gunsten der Vorsorge heute einzuschränken. Lediglich die Hälfte der Bundesbürger hat schon einmal eine Beratung in Sachen Altersvorsorge in Anspruch genommen. Bei einer funktionierenden staatlichen Altersversorgung mag Zurückhaltung bei diesem Thema noch vertretbar sein. Angesichts der demografischen Entwicklung ist sie jedoch unverantwortlich. Und anderswo in Europa sieht es nicht besser aus.

Finanzvermittler wie OVB geben Hilfestellung und erklären aktiv den Bedarf.

Wenn Menschen erkennen und verstehen, dass sie mit Vorsorge ihre Probleme tatsächlich individuell lösen können, dann tun sie es auch.

Rahmenbedingungen erfordern klare Positionen



- Sachkundige Finanzvermittler sind für die dringend notwendige private Altersvorsorge unverzichtbar
- Provisionsberatung ist sozial gerecht und muss gefördert statt erschwert werden
- OVB befürwortet ausdrücklich alle Initiativen, die zu mehr Transparenz führen:
 - Verpflichtende Beratungsdokumentation (Standard bei OVB seit 1995)
 - Standardisierte Produktinformationen (PRIIPs-Verordnung)
- Weitere Regulierung wird nicht zu mehr Verbraucherschutz, sondern zu einer weiter steigenden Unterversorgung der Bevölkerung führen (Beispiel Großbritannien)
Deshalb:
 - Sofortiger Regulierungsstopp und Deregulierung
 - Konzentration staatlicher Subventionen ausschließlich auf Altersvorsorge
 - Einheitliche und deutlich vereinfachte Förderung von kollektiven und individuellen Versicherungen, die privates laufendes Einkommen im Alter sicher stellen.

OVB Hauptversammlung 2015, 3. Juni 2015

Deshalb sind Finanzvermittler wie OVB nicht nur wichtig, sie erfüllen einen sozialpolitischen Auftrag, an dem die Staaten längst gescheitert sind.

In Deutschland und Europa werden mehr und nicht weniger Vermittler gebraucht. Deshalb muss ab sofort jegliche Regulierung gestoppt werden, die die Vermittlung wirtschaftlich noch weniger attraktiv macht und das Berufsbild des Vermittlers unsachlich diskreditiert. Die Ziel-EBIT-Marge von OVB mit 6 bis 8 Prozent auf Basis heutiger Gesetze, ist auch ein klares Signal, dass mit Finanzvermittlung nicht unanständig Geld jenseits der Entwicklung der Realwirtschaft verdient werden kann. Wohl aber muss diese Dienstleistung auch zukünftig angemessen vergütet werden.

OVB befürwortet und unterstützt ausdrücklich alle sinnvollen Initiativen, die zu mehr Transparenz für den Verbraucher führen und sieht darin die große Chance, die tatsächliche Leistungsfähigkeit des Finanzvermittlers deutlich zu machen, damit sein Bild in der Öffentlichkeit nachhaltig verbessert wird.

Für OVB zählen dazu eine verpflichtende Beratungsdokumentation und einheitliche standardisierte Produktinformationen ohne werblichen Schnickschnack, wie sie durch PRIIPs gefordert werden, und mit denen die auch von Verbraucherschützern häufig kritisierte Informationsasymmetrie zwischen Produktgeber einerseits sowie Vermittlern und Kunden andererseits aufgehoben wird. Dass gerade bei Produktinformationen einfache Lösungen möglich sind, beweisen bereits Länder wie Ungarn oder Polen.

Die Offenlegung von Provisionen zusätzlich zur Kostentransparenz stellt hingegen keine sinnvolle zusätzliche Information für den Verbraucher dar, weil sie die günstigere produktgeberunabhängige Beratung benachteiligt; sie wurde richtigerweise mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) in Deutschland auch nicht eingeführt. Auch wenn gerade das LVRG in Teilen ein Beweis für unnötige und falsche Regulierung ist, so ist hier allerdings der ordnungspolitische Sündenfall der Regulierung von Provisionen wie in der Krankenversicherung nicht wiederholt worden.

Glücklicherweise hat sich hier die deutsche Politik nicht erneut von einzelnen Produktgebern vor den Karren spannen lassen. Gerade diese Entwicklung beobachten wir aber auch in anderen Ländern mit Sorge. Immer wieder kommen Regulierungsvorschläge auf den Tisch, die am Ende nur zu einer für den Verbraucher nachteiligen Konzentration führen würden.

Besonders problematisch ist dabei die Tatsache, dass die bereits bestehende Komplexität dazu führt, dass selbst Fachleute die Wirkungsweisen neuer Gesetze kaum noch abschätzen können. Es mag der Politik nicht an guter Absicht mangeln. Doch gut gemeint und gut gemacht ist nicht dasselbe.

Jurastudenten lernen während ihres Studiums eine Art Faustregel; sie lautet: „Wenn es nicht notwendig ist, ein Gesetz zu machen, dann ist es notwendig, kein Gesetz zu machen“. Diese Regel stammt vom französischen Staatstheoretiker Montesquieu und besitzt bemerkenswerte Aktualität.

Wir bringen uns deshalb aktiv ein, damit möglichst viele, wenn nicht alle Länder in OVB Europa bei ihren heutigen, ausreichenden Regelungen bleiben und wie in Deutschland Provisionen und Stornohaftungszeiten unangetastet lassen.

Zur Klarstellung: Wir kritisieren Regulierung nicht per se, stellen uns aber die Frage, ob es dem Staat gut tut, zu übersteuern und ob die Folgen von Regulierung tatsächlich gewollt sind? Die Gleichbehandlung von Mann und Frau ist ohne Frage und uneingeschränkt richtig. Aber sie hat einen hohen Preis.

Im Versicherungsbereich haben politisch gewollte geschlechterneutrale Unisex-Tarife die private Absicherung der Bürger nicht verbessert, sondern letztendlich nur verteuert. Eine Marktstudie des Analysehauses Morgen & Morgen und Untersuchungen der Zeitschrift „Finanztest“ belegen, dass das Preisniveau in den betroffenen Sparten, wie zu erwarten, insgesamt gestiegen ist, was den Handlungsspielraum privater Kunden für weitere Vorsorge oder Konsum einschränkt. Ein Staat, der den Bürgern mehr Verantwortung für die eigene Absicherung im Alter völlig zu Recht überträgt, muss sich bewusst sein, dass dazu 30- bis 40-jährige Sparprozesse erforderlich sind. Und er muss den Bürgern Spielraum für ihre eigenen Lebenspläne verschaffen.

Wie will man aber nun eine Situation, die unübersichtlich ist, und in der lieber nach Schuldigen als nach Lösungen gesucht wird, nun in den Griff bekommen? Wir sind der festen Überzeugung, dass weitere Regulierungen und Gesetze, über den aktuellen Status quo hinaus nur zur weiteren Verschlechterung der Situation beitragen werden.

Wir meinen, es muss völlig neu gedacht werden:

1. Als erster Schritt müssen alle noch nicht verabschiedeten Gesetze, die in irgendeiner Form weitere Regeln für Produktgeber und Vermittler beinhalten, gestoppt werden. Egal ob auf europäischer oder nationaler Ebene. Egal ob IDD (früher IMD II), neue Überlegungen zur bAV in Deutschland oder was auch immer,
2. Reduzierung der Altersvorsorge auf zwei Säulen: Gesetzliches Umlagesystem und private Altersvorsorge individuell oder kollektiv,
3. Abschaffung aller unterschiedlichen staatlichen Subventionen wie Riester, Wohnriester, Wohnungsbauprämie, etc. in allen Ländern – mit Bestandsschutz für bestehende Verträge,
4. danach einfache und für Individual- und Kollektivverträge einheitliche Förderung der Altersvorsorge durch Steuervorteile. Altersvorsorge bedeutet ausschließlich Rentenversicherungen,
5. den damit einhergehenden Bürokratieabbau und die Einsparungen für Steuersenkungen nutzen, damit mehr Netto vom Brutto bleibt,
6. und last but not least die vollständige Gleichstellung der Beamtenversorgung für die Zukunft.

Wir sind sicher, dass hierdurch drei wesentliche Dinge erreicht werden:

1. Die Bürger bekommen eine klare Botschaft, dass Sie über die Grundsicherung der gesetzlichen Rentensysteme hinaus für die Sicherung des Lebensstandards selbst verantwortlich sind. Aber Sie bekommen auch mehr Möglichkeiten.
2. Es werden nur Produktgeber überleben, die wirklich mit guten und transparenten Produkten auf nachhaltige Kundenbeziehungen setzen. Dies führt zu einer qualitativen Angebotsverbesserung.
3. Es wird endlich deutlich werden, dass die Vermittlungsdienstleistung schon immer im Sinne des Kunden war und nicht erst durch staatliche Subventionen ermöglicht wurde. Und dass sie auf Dauer nur einem Regulativ unterliegt – der eigenen Reputation des Vermittlers.

OVB: Das Geschäftsmodell mit Vergangenheit und Zukunft!





Seit 45 Jahren ist OVB berechenbarer und zuverlässiger Partner für Kunden, Finanzvermittler, Mitarbeiter, Aktionäre und Produktpartner

OVB Hauptversammlung 2015, 3. Juni 2015

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum dritten Teil – dem Blick nach vorn. Warum bringt sich OVB im Gegensatz zu vielen anderen Branchenmitgliedern so eindeutig in die öffentliche Diskussion ein? Und was bedeutet das für Sie als unsere Aktionäre?

1. Wir sind zutiefst davon überzeugt, dass ein wirtschaftlich gesundes Vermittlergewerbe die unabdingbare Voraussetzung für die notwendige, kundenorientierte und qualifizierte Finanzberatung ist. Wir werden deshalb nicht müde, deregulierende Ideen zu platzieren und einen Regulierungsstopp zu fordern, statt neue Regulierungsüberlegungen einfach gut zu heißen. Nach dem Motto „Content is king“ und durch unsere inhaltliche, offene und faire Streitkultur ist nicht nur unser öffentliches Ansehen in den vergangenen Jahren gestiegen. Noch viel wichtiger ist, dass es uns im Wettbewerb so stabilisiert, dass unsere Vermittler genau wissen, dass es zu OVB keine Alternative gibt. Dies macht uns operativ stark und unsere Aktionäre profitieren davon.

Wofür OVB steht

2. Unser Geschäftsmodell steht seit 45 Jahren für Qualität. Das wird auch in Zukunft so bleiben. Wir werden auch zukünftig keine Veränderungen um der Veränderung Willen vornehmen, weil wir sicher sind, dass nur unser Geschäftsmodell die richtigen Antworten für die demografischen Probleme und den Fachkräftemangel in der Finanzvermittlung in Europa gibt. Das wird auch zukünftig Werte schaffen: Für Kunden, für Mitarbeiter und für Aktionäre.

„Der Markt steht vor gewaltigen Veränderungen“ ist eine, seit Jahrzehnten, jährlich wiederkehrende Prognose. Sie spornt uns zu wachsamem, vorausschauendem aber auch bedachtem Handeln an.

Deshalb investieren wir

3. in neue Technologie, wie wir es 2014 mit dem Erwerb der OPTICUS Software getan haben. Wir bereiten nun die Modularisierung und die Internationalisierung dieser Technologie genauso in Ruhe vor, wie wir
4. strategisch nach Wegen suchen, wie wir in den verschiedenen OVB Ländern über das marktübliche Maß hinaus wachsen können.

Es bleibt also festzuhalten:

Die OVB Systematik basierend auf Analyse, Beratung und wiederkehrenden Service hat sich millionenfach bewährt. Sie bildet die Basis für unsere themenübergreifende Allfinanzberatung. Nichts Neues, aber vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen moderner denn je. Und sie schützt unsere Kunden vor Individualinteressen Dritter, denn sie stellt die bedarfsgerechte Beratung immer an die erste Stelle.

Die Menschen in Europa erwarten, dass Beratung so lange kostenlos bleibt, bis sie sich für den Erwerb eines Produkts entscheiden. Bei uns ist das so. Damit kann sich jeder potenzielle Kunde die Dienste von OVB leisten. Das soll auch so bleiben. Ungeachtet dessen werden wir uns jedoch auch mit der Frage beschäftigen, ob es mittelfristig zusätzliches Wachstumspotenzial gibt, bestimmte Kunden auch für unsere Dienstleistung oder einen Teil unserer Dienstleistung direkt bezahlen zu lassen.

Das überlegene OVB Karrieresystem, sowie unsere Fähigkeit, unser Know-how international nutzbar zu machen, hat uns bisher in 14 Länder Europas geführt. Wir werden auch hier sehen, wann der richtige Moment für weitere Expansion gegeben ist. Wir sind allzeit bereit.

OVB Next Level

OVB Next Level: die „anfassbare“ Wachstumsstrategie

2015
OVB Next Level

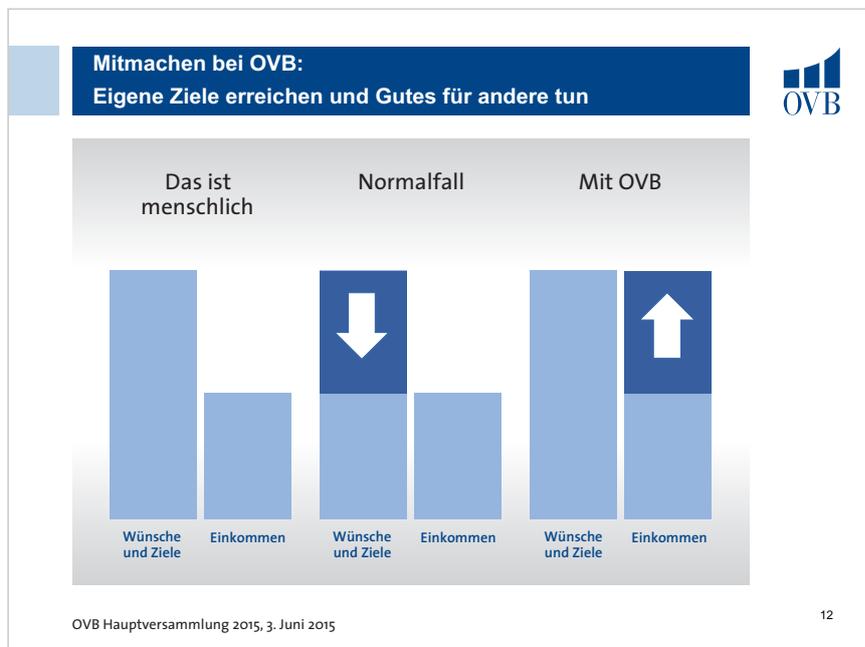
OVB Hauptversammlung 2015, 3. Juni 2015

OVB will als Allfinanz-Partner die erste Wahl für die Menschen in Europa sein. Mit klaren in der „OVB Strategie“ festgeschriebenen Prioritäten treiben wir die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens zum führenden Systemvertrieb in Europa voran. Das Motto unseres Geschäftsberichts 2014 lautet „OVB Next Level“. Nach über 40 Jahren Erfolgsgeschichte haben wir im Jahr 2012 genau analysiert, wo wir stehen. Und wir haben formuliert, wo wir stehen wollen, wenn wir 2020 unseren 50. Geburtstag feiern. Die meisten Unternehmen verfolgen eine Wachstumsstrategie. Angesichts von rund 400 Millionen potenziellen Kunden in „OVB Europa“ und des immensen Bedarfs an bezahlbarer Finanzberatung ist profitables Wachstum natürlich auch für OVB das Ziel.

Unsere Wachstumsstrategie trägt den Namen Next-Level-Strategie. Mit ihr haben wir es geschafft, die vielen Tausend OVbler mit auf diese „Reise“ im Dienste der Menschen zu nehmen. Sie findet im gesamten Konzern seit 2012 überwältigende Resonanz. Mit ihr haben wir in den letzten drei Jahren unser operatives Ergebnis verdoppelt.

2013 haben wir unser Profil mit dem Motto „OVB – Allfinanz einfach besser“ geschärft. Vereinfachung verstehen wir dabei nicht als einen Megatrend, sondern als notwendige Grundlage für unsere Wachstumsstrategie. 2014 haben wir uns mit „Next Level – Just do it“ auf unser eigenes Handeln und unsere Kompetenz konzentriert. Hierdurch erklärt sich unser Erfolg im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Und 2015 lautet das OVB Leitmotiv „Next Level – Lead your team“: Unter dem Dach von OVB agieren in Europa Tausende Mittelständler, die wir als Unternehmer im Unternehmen unterstützen, und denen wir mit vielen Maßnahmen unter diesem Motto helfen wollen, die Führung ihrer Unternehmen weiter zu verbessern.



Meine Damen und Herren,

Bei OVB stehen die Wünsche und Ziele an erster Stelle. Meistens haben Menschen größere Wünsche und Ziele als Möglichkeiten. Wer nicht auf OVB trifft, passt seine Wünsche und Ziele in der Regel seinen Möglichkeiten an. Bei OVB ist das anders. Wir zeigen Menschen Wege auf, wie sie ihre Möglichkeiten vergrößern und dabei Gutes für andere tun.

Deshalb werden wir gerade unter dem Motto: "OVB Next Level – Lead your team!" versuchen, unseren 3,2 Millionen Kunden den Gedanken des MITMACHENS näher zu bringen.

Wir haben ein großes gemeinsames Ziel!




OVB Hauptversammlung 2015, 3. Juni 2015
12

„Team“ steht für Leistungsstärke, Selbstvertrauen, Motivation und Kameradschaft. OVB ist ein Team.

Unsere Kunden, unsere Unternehmer im Unternehmen, unsere Mitarbeiter, unsere Produktpartner und unserer Aktionäre – wir alle sind ein Team.

Gemeinsam werden wir unsere Dienstleistung für unsere Kunden stetig weiter verbessern, ein zuverlässiger Partner für alle Finanzvermittler und Mitarbeiter bleiben, unseren geschäftlichen Erfolg steigern und für die OVB Aktionäre attraktive Ergebnisbeiträge erwirtschaften. Together everyone achieves more! Nach dieser Logik wird der Vorstand dieses einzigartigen Unternehmens die Fäden auch im Jahr 2015 fest in der Hand halten, damit wir unsere gesteckten Ziele und damit unser Next Level erreichen. Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

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.eu

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 28 bis 32 des OVB Geschäftsberichts 2014 genannten Faktoren. Der OVB Geschäftsbericht steht im Internet unter

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

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

