

Deutschland



Frankreich



Griechenland



Italien



Kroatien



Österreich



Polen



# „Im Dialog“

Rede zur Hauptversammlung  
der OVB Holding AG am 3. Juni 2016

Rumänien



Schweiz



Slowakei



Spanien



Tschechien



Ukraine



Ungarn



Allfinanz einfach besser





## „Im Dialog“

Rede zur Hauptversammlung  
der OVB Holding AG am 3. Juni 2016

Mario Freis, Vorstandsvorsitzender


Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie zur diesjährigen Hauptversammlung und heiße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen Herrn Oskar Heitz und Herrn Thomas Hücker, der leider kurzfristig erkrankt ist, herzlich willkommen.

Wir freuen uns, dass Sie heute zu uns gekommen sind, um sich persönlich ein Bild von der Entwicklung Ihres Unternehmens OVB zu machen.

**Bericht des Vorstands – Agenda**




- 1 Das Geschäftsjahr 2015 im Überblick
- 2 1. Quartal 2016 im Überblick
- 3 Aktuelles Umfeld und Ausblick Geschäftsjahr 2016
- 4 Wesentliche strategische Handlungsfelder

OVB Hauptversammlung 2016, 3. Juni 2016

In meinem Vortrag werde ich über folgende Themen berichten:

- die Ergebnisse des OVB Konzerns im Jahr 2015,
- die Entwicklung im ersten Quartal 2016,
- das aktuelle Umfeld und unseren Ausblick für das Gesamtjahr 2016
- und die wesentlichen strategischen Handlungsfelder, auf die sich OVB weiter ausrichten wird.

## Ein erfolgreiches Jahr für OVB

Das Geschäftsjahr 2015 im Überblick			
	2014	2015	
Betreute Kunden	3,22 Mio.	3,24 Mio.	
Hauptberufliche Finanzvermittler	5.173	5.062	
Gesamtvertriebsprovisionen	214,0 Mio. Euro	224,7 Mio. Euro	
EBIT	12,3 Mio. Euro	14,0 Mio. Euro	
Konzernergebnis	8,7 Mio. Euro	9,4 Mio. Euro	
Ergebnis je Aktie	0,61 Euro	0,66 Euro	

- OVB wächst unter zunehmend herausfordernden Rahmenbedingungen
- Dividendenvorschlag 0,65 Euro je Aktie – plus 5 Eurocent für unsere Aktionäre
- Stärkstes Jahr seit der Finanzkrise

OVB Hauptversammlung 2016, 3. Juni 2016

Das Jahr 2015 war für die OVB anspruchsvoll. Die Wirtschaftsentwicklung im Euroraum verlief im Jahr 2015 insgesamt etwas besser als in den Vorjahren. In einigen Ländern blieb die Einkommenssituation der privaten Haushalte jedoch weiterhin angespannt, Arbeitslosigkeit und Staatsverschuldung blieben hoch. Insbesondere die anhaltende Niedrigzinsphase, die in der Bevölkerung die zugleich falsche wie gefährliche Einstellung fördert, private Vorsorge lohne sich nicht mehr, sowie eine immer weiter zunehmende Regulierung unserer Branche bildeten ein vielfach herausforderndes Umfeld für unsere Dienstleistung. Vor diesem Hintergrund ist es uns gelungen, unsere Position als einer der führenden Finanzvermittlungskonzerne in Europa auszubauen. 2015 war für OVB ein gutes Jahr. Mit Blick auf die Gesamtvertriebsprovisionen und das operative Ergebnis war es unser stärkstes Jahr seit der Finanzkrise.

Hier die wichtigsten Kennzahlen auf einen Blick:

Europaweit haben wir unsere Kundenbasis ausgebaut. Die Zahl der von OVB betreuten Kunden ist auf 3,24 Millionen gestiegen.

Bei den Finanzvermittlern konnten wir im Segment Süd- und Westeuropa die Anzahl deutlich ausbauen. Vor allem in Spanien, Italien und Österreich konnten wir ein starkes

Wachstum verzeichnen. Die Zahl der Finanzvermittler in Deutschland blieb mit 1.309 nahezu konstant im Vergleich zum Vorjahr. Die Entwicklung in Mittel- und Osteuropa zeigte ein gemischtes Bild: Anhaltende Diskussionen um die Regulierung haben in Tschechien und Polen dazu geführt, dass sich die Anzahl der Finanzvermittler reduziert hat, während die Slowakei und Ungarn Zuwächse zu verzeichnen hatten. Konzernweit war die Zahl der hauptberuflich für OVB tätigen Finanzvermittler im letzten Jahr leicht rückläufig.

Die Gesamtvertriebsprovisionen konnte OVB von 214,0 Mio. Euro im Jahr 2014 um 5,0 Prozent auf 224,7 Mio Euro im Geschäftsjahr 2015 steigern. Alle drei Segmente hatten an dieser positiven Entwicklung ihren Anteil. Umsatzrückgänge in einzelnen Märkten wurden durch teils kräftige Umsatzsteigerungen in anderen Ländermärkten mehr als ausgeglichen. Im für uns wichtigen Markt Tschechien führte eine zur Diskussion stehende Veränderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Vermittlung von Lebensversicherungsprodukten zu einem Rückgang der Erträge. Unsere Finanzvermittler in der Slowakei konnten dagegen ihren geschäftlichen Erfolg erheblich ausweiten. Und auch in den anderen Ländermärkten Polen, Ungarn, Rumänien, Kroatien und der Ukraine erzielten wir gute Umsatzerfolge. So konnten wir in Summe im Segment Mittel- und Osteuropa ein Plus verzeichnen. Besonders freut es mich, dass wir auch in unserem Heimatmarkt Deutschland, trotz erschwelter Marktbedingungen, im zweiten Jahr in Folge Umsatzzuwächse erzielen konnten. In diesem Segment hat sich die OVB insgesamt positiv entwickelt und die Gesamtvertriebsprovisionen um über 3 Prozent gesteigert. Im Segment Süd- und Westeuropa, das sich schon seit einigen Jahren als Wachstumstreiber erweist, haben die Gesamtvertriebsprovisionen um fast 18 Prozent zugelegt. Spanien ist hier mittlerweile der umsatzstärkste Ländermarkt. Auch unsere Finanzvermittler in Österreich, Italien und der Schweiz haben 2015 besonders erfolgreich gearbeitet und so zu dieser dynamischen Entwicklung beigetragen.

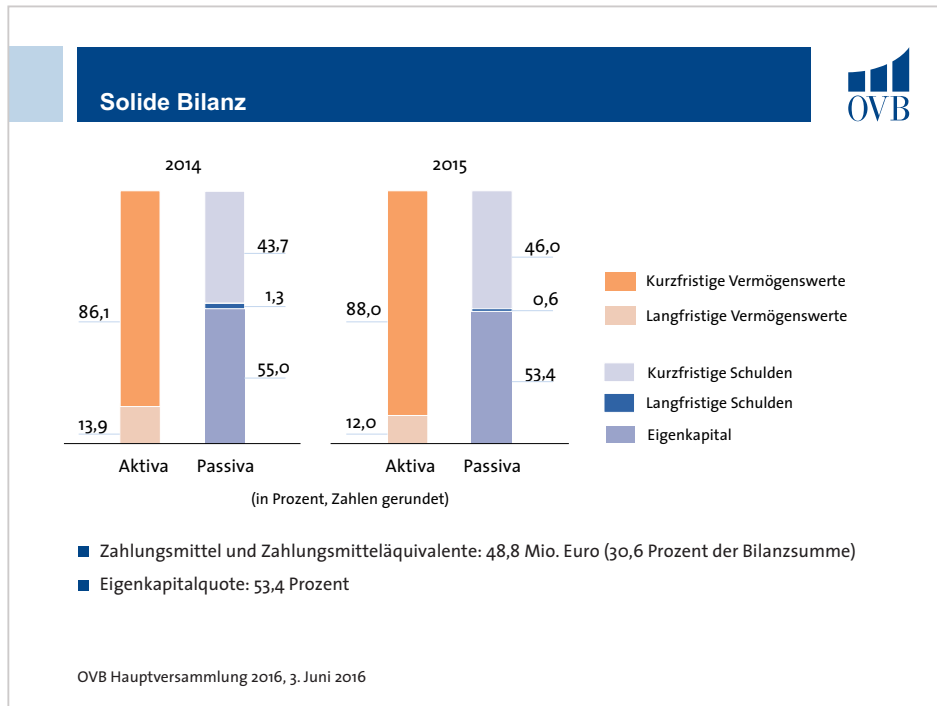
Das Plus bei den Gesamtvertriebsprovisionen von 10,7 Mio. Euro erbrachte beim operativen Ergebnis eine deutliche Steigerung von 14,5 Prozent auf 14,0 Mio. Euro. Wir sind profitabel gewachsen und haben unsere operative Marge spürbar auf 6,2 Prozent gesteigert. Damit liegen wir innerhalb unserer mittelfristigen Zielbandbreite von 6 bis 8 Prozent.

Daraus resultiert ein Konzernergebnis nach Minderheiten von 9,4 Mio. Euro und ein Ergebnis je Aktie von 66 Eurocent.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auf dieser Basis schlagen wir heute eine Erhöhung der Dividende von 60 auf 65 Eurocent je Aktie vor. Damit ergäbe sich eine Ausschüttungssumme von 9,3 Mio. Euro. Dieser Vorschlag spiegelt – wie in der Vergangenheit – unsere aktionärsfreundliche und auf Kontinuität bedachte Dividendenpolitik wider.

Bezogen auf den Geschäftsjahresschlusskurs unserer Aktie von 17,00 Euro errechnet sich eine attraktive Dividendenrendite von 3,8 Prozent, die die OVB Aktie – trotz des geringen Streubesitzes von 3 Prozent – durchaus zu einem lohnenden Investment macht.

Die Eigenkapitalquote der OVB Holding AG beläuft sich seit Gründung der Gesellschaft auf über 50 Prozent, zum Jahresende 2015 lag sie bei 53,4 Prozent. Die Eigenkapitalrentabilität der OVB erreichte mit 11,1 Prozent ein gutes Niveau.



Unsere solide Bilanzstruktur und Liquidität sind Ausdruck der finanziellen Stärke, die OVB zu einem zuverlässigen Partner macht, Unabhängigkeit sichert und Wachstumspotenziale eröffnet.

Der Geschäftsverlauf von OVB im Jahr 2015 zeigt einmal mehr, dass die internationale Aufstellung von OVB ein wichtiger Faktor unseres wirtschaftlichen Erfolgs ist.

Weitere Details und zusätzliche Informationen zum Geschäftsjahr 2015 können Sie unserem Geschäftsbericht entnehmen, den Sie heute hier erhalten oder den wir Ihnen auf Wunsch gerne zusenden.


## Erfolg ruht auf vielen Schultern – ein besonderer Dank

Ganz entscheidend für unseren unternehmerischen Erfolg und unser gutes Geschäftsergebnis im Jahr 2015 sind unsere engagierten Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler, in deren Händen die Betreuung unserer Kunden liegt. Auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Hauptverwaltungen unserer Landesgesellschaften und der Holding haben daran gebührenden Anteil: Ich danke Ihnen allen für ihre hohe Identifikation mit der OVB und für Ihren Einsatz – oft über das normale Maß hinaus.

Mein Dank gilt ebenso unserem Aufsichtsrat unter dem Vorsitz von Herrn Michael Johnigk für die gute Unterstützung und für unsere enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Und natürlich bedanken wir uns bei unseren Kunden und Produktpartnern für ihre Treue und ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

Ein besonderes Dankeschön spreche ich Ihnen aus, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Begleitung in den vergangenen Jahren und Ihr Vertrauen in OVB.

## Guter Start in das neue Geschäftsjahr 2016

1. Quartal 2016: Guter Jahresauftakt			
	Q1/2015	Q1/2016	
Betreute Kunden	3,24 Mio.	3,26 Mio.	
Hauptberufliche Finanzvermittler	5.204	5.179	
Gesamtvertriebsprovisionen	54,5 Mio. Euro	57,1 Mio. Euro	
EBIT	2,2 Mio. Euro	3,0 Mio. Euro	
Konzernergebnis	1,6 Mio. Euro	2,0 Mio. Euro	
Ergebnis je Aktie	0,11 Euro	0,14 Euro	

■ OVB wächst weiter profitabel  
 ■ Umsatzentwicklung in Deutschland und Mittel- und Osteuropa besser als erwartet

OVB Hauptversammlung 2016, 3. Juni 2016

Blicken wir nun auf das 1. Quartal 2016, dessen Ergebnisse im Detail mit dem Zwischenbericht am 11. Mai veröffentlicht wurden. Auch dieser Zwischenbericht ist heute an der Information erhältlich, sodass ich mich auf die wesentlichen Eckpunkte konzentriere.

Wir hatten einen guten, über unseren Erwartungen liegenden Start in das laufende Geschäftsjahr. Damit setzt sich die positive Geschäftsentwicklung des OVB Konzerns fort.

Die Zahl der Kunden konnte OVB konzernweit auf 3,26 Mio. weiter ausbauen. Die Zahl der hauptberuflich für OVB tätigen Finanzvermittler liegt mit 5.179 nahezu auf Vorjahresniveau. OVB gelang es, alle relevanten Finanzkennzahlen des Konzerns zu steigern. Die Gesamtvertriebsprovisionen stiegen in den ersten drei Monaten um 4,8 Prozent auf 57,1 Mio. Euro. Das operative Ergebnis wuchs – getragen vom Segment Süd- und Westeuropa und Deutschland – deutlich um 31,6 Prozent auf 3,0 Mio. Euro.

Damit konnten wir im ersten Quartal 2016 erneut konzernweit profitabel wachsen.


Das Konzernergebnis nach Minderheiten, das um 29,0 Prozent über dem Vorjahreswert liegt, erreichte 2,0 Mio. Euro. Entsprechend stieg das Ergebnis je Aktie von 11 Eurocent auf 14 Eurocent.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum dritten Teil meines Berichts – der Beschreibung des aktuellen Umfelds, in dem wir uns bewegen, und dem Ausblick für das Gesamtjahr 2016.

## Konzern: Aktuelles Umfeld und Ausblick 2016

Aktuelles Umfeld und Ausblick Geschäftsjahr 2016



**Unveränderte Rahmenbedingungen**

- Langfristige Geschäftspotenziale im Bereich der privaten Absicherung und Vorsorge bestehen europaweit weiter (Demografie, drohende Altersarmut u. a.)
- Ein sich veränderndes regulatorisches Umfeld birgt eine der größten Herausforderungen
- Thema Niedrigzins beeinflusst unser Geschäft

**Ausblick leicht angehoben**

- OVB-Erwartung 2016 auf Basis des erfolgreichen 1. Quartals:
  - Umsatz annähernd auf Vorjahresniveau
  - Operatives Ergebnis (EBIT) leicht über Vorjahresniveau

OVB Hauptversammlung 2016, 3. Juni 2016

Die Zahlen, die wir Ihnen gerade für das erste Quartal 2016 vorgestellt haben, sind gut. Beim Blick nach vorn stellen wir jedoch fest, dass die Rahmenbedingungen für unsere Dienstleistung anspruchsvoll bleiben. Insgesamt ist die wirtschaftliche und politische Entwicklung in Europa mit einer Reihe von Risiken behaftet.

Der demografische Wandel stellt eine große Herausforderung für Gesellschaft, Politik, Wirtschaft und jeden Einzelnen dar. Er führt in ganz Europa zu einer sinkenden Leistungsfähigkeit der sozialen Sicherungssysteme, die Versorgungslücken bei den europäischen Bürgerinnen und Bürgern entstehen lässt und tendenziell das Risiko von Altersarmut erhöht.

Eine der größten Herausforderungen der Finanzvermittlungsbranche stellt ein sich ständig veränderndes regulatorisches Umfeld dar.

Die auf europäischer Ebene initiierten Bemühungen um Verbraucherschutz in der Finanzbranche und insbesondere im Bereich der Finanzvermittlung münden in beständig neuen Gesetzen und Regeln: MiFID II, IDD, POG, PRIIPs, KID oder EU-DSGVO – alles Abkürzungen, die der Finanzmarktregulierung dienen sollen.

Abgesehen von der anhaltenden Unsicherheit aufgrund der Vielzahl von Regulierungsvorhaben begrüßt OVB ausdrücklich den fortgesetzten Trend zu mehr Transparenz sowie den Fortbestand des Provisionsmodells als sozialpolitisch ausgewogene Vergütungsform.

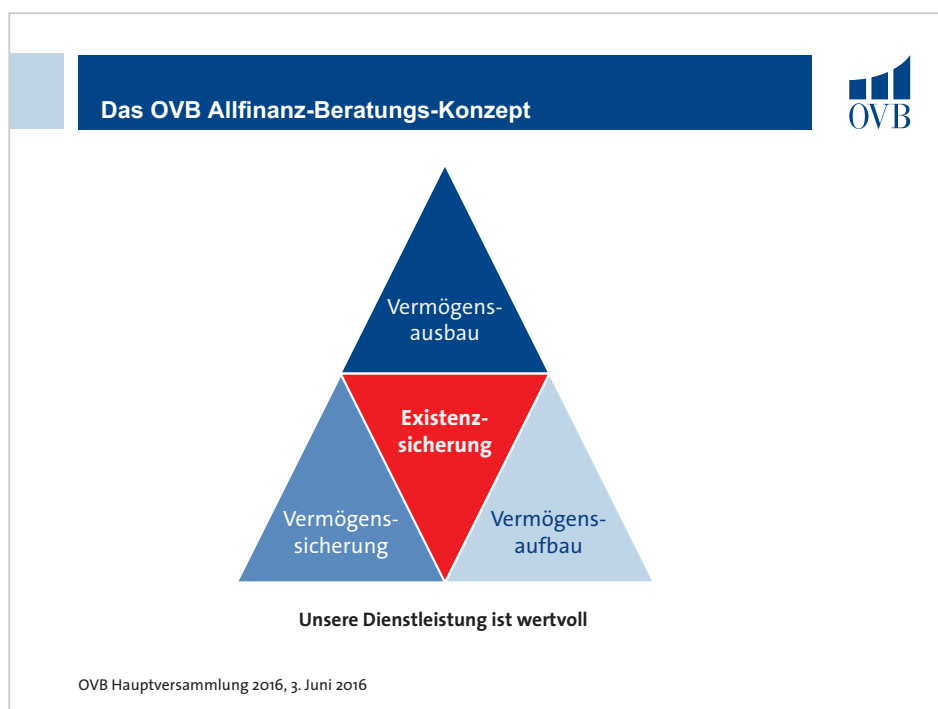
Eine weitere große Herausforderung ist die vermutlich länger anhaltende Niedrigzinsphase, die zu einer Verunsicherung der Bevölkerung führt. Obwohl private Vorsorge notwendiger ist



denn je – was den Menschen durchaus bewusst ist – sinkt die Vorsorgebereitschaft. Hinzu treten – wie zum Beispiel in Deutschland – politische Debatten, die der dringend angeratenen privaten Absicherung und Vorsorge noch mehr abträglich sind.

Vor diesem Hintergrund fragen uns derzeit viele Kunden, wie sie am besten für das Alter vorsorgen können. Darauf gibt es keine pauschale Antwort. Eins ist aber sicher: Nicht zu sparen ist keine Alternative.

## Unsere Dienstleistung ist wertvoll



OVB steht für eine langfristige, themenübergreifende und vor allem kundenorientierte Allfinanzberatung. Wir sprechen mit unseren Kunden über ihre Ziele und Wünsche, erfassen ihre augenblickliche Situation und erarbeiten, unter Berücksichtigung staatlicher Absicherung und Förderung, ganzheitliche und individuelle Lösungen. Das Thema private finanzielle Vorsorge ist mit langfristiger Perspektive zu betrachten.

Jedes Jahr, in dem der Kunde spart, ist wertvoll. Wir begleiten unsere Kunden über viele Jahre mit bedarfsgerechten, an die jeweilige Lebensphase angepassten Absicherungs- und Vorsorgekonzepten. OVB ist – dank eines ausreichend großen, diversifizierten und qualitativ geprüften Partner- und Produktangebots – sehr gut aufgestellt, um für jede Marktsituation und jedes Kundenbedürfnis die passende Lösung bieten zu können.

Natürlich beeinflusst das Thema Niedrigzins europaweit unser Geschäft im Rahmen der Altersvorsorge und des Kapitalaufbaus. Wir setzen aber schon seit Jahren auf sachwertorientierte Anlageformen. Die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung und das Direkt-


investment in Misch- oder Aktienfonds, ob als Sparplan oder Einmalanlage, betragen rund 60 Prozent unseres Neugeschäfts. Unsere Kunden profitieren zudem von den niedrigen Zinsen im Bereich der Baufinanzierung.

Ein Bereich, der aus unserer Sicht bereits europaweit stark an Bedeutung gewinnt und enorme Potenziale bietet, ist die Absicherung biometrischer Risiken. Schwere Erkrankungen, der Verlust von Grundfähigkeiten, Berufsunfähigkeit, Pflegebedürftigkeit, Invalidität und der Todesfall gehören zu den biometrischen Risiken, gegen die sich die Menschen absichern können und es in zunehmendem Maße tun.

Unsere Beratung ist für den Kunden kostenlos. Dass wir damit breiten Bevölkerungsschichten in Europa den Zugang zu einer themenübergreifenden Allfinanzberatung ermöglichen und somit dazu beitragen, soziale Schiefagen wie Altersarmut oder den Verlust der Arbeitskraft finanziell abzumildern, ist eine gesellschaftliche Leistung, auf die wir stolz sind und für die wir auch in Zukunft selbstbewusst eintreten werden.

Unsere Dienstleistung ist wertvoll – für jeden Kunden und damit für die gesamte Gesellschaft.

**Aktuelles Umfeld und Ausblick Geschäftsjahr 2016**



**Unveränderte Rahmenbedingungen**

- Langfristige Geschäftspotenziale im Bereich der privaten Absicherung und Vorsorge bestehen europaweit weiter (Demografie, drohende Altersarmut u. a.)
- Ein sich veränderndes regulatorisches Umfeld birgt eine der größten Herausforderungen
- Thema Niedrigzins beeinflusst unser Geschäft

**Ausblick leicht angehoben**

OVV-Erwartung 2016 auf Basis des erfolgreichen 1. Quartals:

- Umsatz annähernd auf Vorjahresniveau
- Operatives Ergebnis (EBIT) leicht über Vorjahresniveau

OVV Hauptversammlung 2016, 3. Juni 2016

Was sind die Erwartungen des Vorstands für das Gesamtjahr 2016?

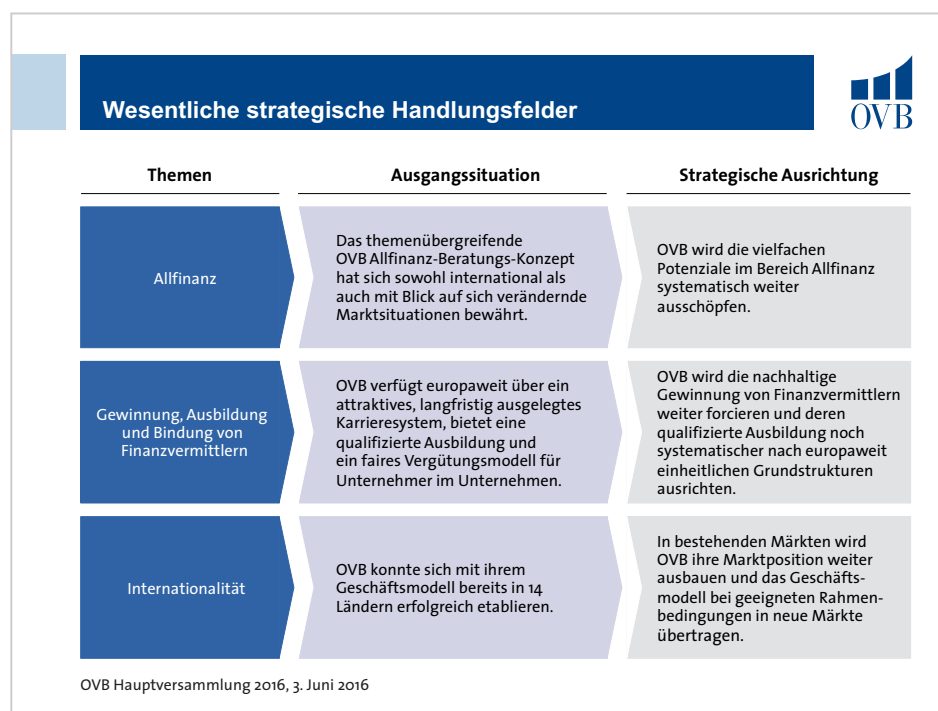
Auf Basis des erfolgreichen ersten Quartals haben wir die Umsatz- und Ergebniserwartung für das Gesamtjahr 2016 leicht nach oben revidiert. Der gute Start in das Jahr 2016 belegt, dass wir mit unserem Geschäftsmodell auf richtigem Kurs sind.

Dennoch sehen wir europaweit große Herausforderungen. Insbesondere regulatorische Veränderungen in einzelnen Ländermärkten können die Wachstumsdynamik des OVB Konzerns dämpfen. Der Vorstand erwartet nunmehr für das Gesamtjahr Gesamtvertriebsprovisionen annähernd auf Vorjahresniveau. Das operative Ergebnis sollte sich leicht über dem des Vorjahres bewegen.

## Wesentliche strategische Handlungsfelder

Kommen wir nun zur weiteren strategischen Ausrichtung des OVB Konzerns. Wir beobachten aufmerksam Trends und Marktentwicklungen, die für unser Unternehmen in Zukunft relevant sein können. Die Marktbedingungen und das Verhalten unserer Kunden verändern sich. Erwerbsbiografien werden nicht erst morgen anders aussehen und auch die Produktwelt wird sich verändern. Derzeit beschäftigen wir uns im Rahmen der Unternehmensstrategie mit der Frage, wie wir die OVB weiterentwickeln und auf welche wesentlichen strategischen Handlungsfelder wir dabei setzen werden.

Wir konzentrieren uns zunächst auf sechs wesentliche strategische Handlungsfelder:



Die Basis unseres Geschäftsmodells ist und bleibt die international bewährte themenübergreifende Allfinanzberatung. Die sich hier bietenden vielfachen Potenziale werden wir noch systematischer ausschöpfen.

Dazu braucht OVB neben Marktkenntnissen eine motivierte und gut ausgebildete Vertriebsmannschaft. Der wichtigste Faktor für unseren wirtschaftlichen Erfolg und zukünftiges Wachstum ist und bleibt die Gewinnung und dauerhafte Bindung einer ausreichenden Zahl engagierter und kompetenter Finanzvermittler. Nur so können wir die Nachfrage nach individuellen Absicherungs- und Vorsorgekonzepten abdecken. Diese leistungsbereiten Menschen aus verschiedensten Branchen, die bei uns in der Regel neben ihrem Hauptberuf starten, arbeiten wir umfassend ein, bilden sie nach dem im jeweiligen Land geforderten Standard aus und fördern ihr unternehmerisches Denken und Handeln. Transparente Vertragsgestaltung, ein wettbewerbsfähiges Vergütungsmodell für die Vermittler, internationale Karriere-möglichkeiten und eine fundierte praxisorientierte Aus- und Weiterbildung machen OVB zu einem fairen und verlässlichen Partner.

Wir werden daher auch zukünftig – nicht nur aufgrund der regulatorischen Anforderungen – das Thema Aus- und Weiterbildung weiter forcieren und richten diese europaweit noch systematischer nach einheitlichen Grundstrukturen aus.

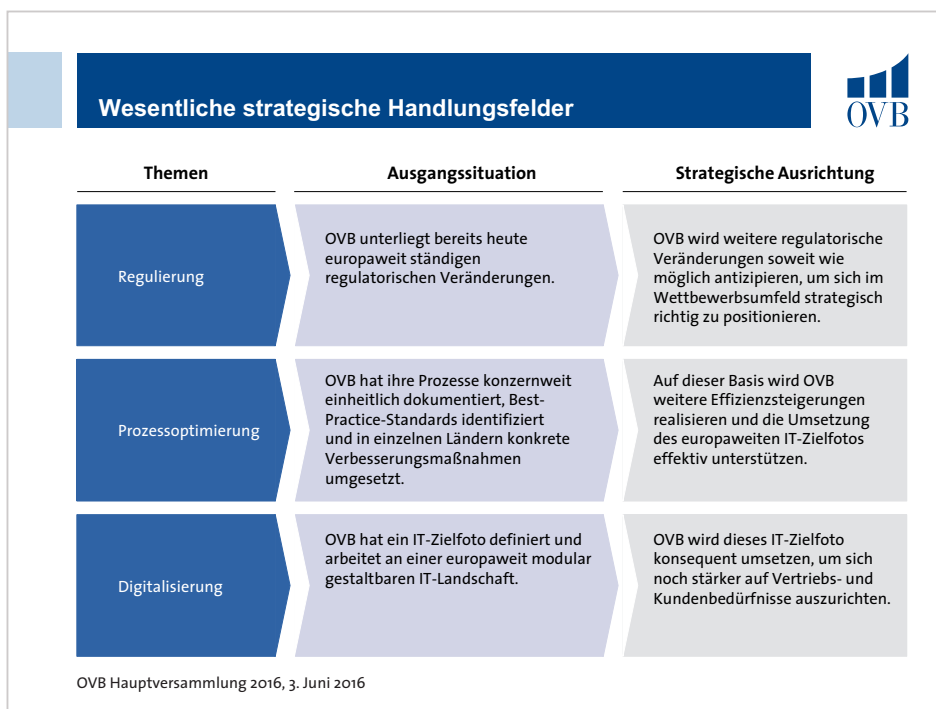
OVB ist heute in insgesamt 14 Ländern Europas tätig. Unsere Internationalität, die keiner unserer Wettbewerber vorzuweisen hat, ist die wesentliche Stärke von OVB. Sie bietet entscheidende Vorteile beim Chancen- und Risikoausgleich und ermöglicht es, temporäre Schwächen in einzelnen Bereichen und Märkten abzufedern.

Durch organisches Wachstum ist es uns in den zurückliegenden Jahren gelungen, erfolgreich neue Märkte zu erschließen. Dank unserer frühzeitigen Auslandsexpansion sind wir inzwischen in einer Reihe von Ländern Marktführer.

Diese Stärke werden wir auch zukünftig nutzen. Wir werden dabei zweigleisig fahren: Zum einen werden wir uns darauf konzentrieren, unsere Position in bestehenden Märkten weiter auszubauen. Zum anderen wollen wir unser Geschäftsmodell, wenn Zeitpunkt und Rahmenbedingungen stimmen, auch in neue, aussichtsreiche Märkte übertragen.

Unsere Internationalität erweist sich auch beim Thema Regulierung als Vorteil. Wir können unsere Erfahrungen im Umgang mit der Regulierung in einzelnen Märkten nutzen und oftmals auf andere Märkte übertragen. Das hilft uns dabei, schnell, effektiv und sachgerecht zu reagieren. Wir wollen auch in Zukunft regulatorische Veränderungen soweit wie möglich antizipieren, um uns im Wettbewerbsumfeld strategisch richtig zu positionieren. Im zukünftigen Wettbewerb wird dies von entscheidender Bedeutung sein.

Übertriebene und unsachgemäße Regulierung kann sich negativ auf unsere Wachstumsdynamik auswirken.



Meine Damen und Herren,

an früherer Stelle meines Berichts habe ich davon gesprochen, dass sich das Kundenverhalten und der Markt verändern. Will man dieser veränderten Marktsituation gerecht werden, führt kein Weg an dem Thema Digitalisierung vorbei. Diese betrifft bei OVB gleichermaßen Vertriebsprozesse wie auch Backoffice-Prozesse.

Effizient gestaltete betriebliche Prozesse sind die Grundvoraussetzung für wirkungsvolle und schlanke IT-Applikationen. In einem ersten Schritt haben wir in den vergangenen Jahren unsere Betriebsprozesse europaweit einheitlich dokumentiert. Dabei haben wir Best-Practice-Standards identifiziert und in einzelnen Ländern konkrete Verbesserungsmaßnahmen umgesetzt, von denen auch weitere Länder zukünftig profitieren werden. Auf dieser Basis wird OVB weitere Effizienzsteigerungen realisieren und die Umsetzung des europaweiten IT-Zielfotos effektiv unterstützen.

Ein weiteres Feld der Digitalisierung betrifft natürlich den Beratungs- und Betreuungsprozess des Kunden. Hier werden wir die Digitalisierung nutzen, um unsere Stärke, den persönlichen, vertrauensvollen Kontakt zu unseren Kunden, mit den aktuellen technischen Möglichkeiten zu kombinieren. Damit werden wir unsere Beratung und unseren Service noch weiter optimieren und möglichst viele Zielgruppen ansprechen.

Das alles haben wir in einem IT-Zielfoto, einem Bauplan unserer künftigen Anwendungs- und IT-Infrastruktur zusammengefasst. OVB wird dieses Zielfoto konsequent umsetzen, um sich noch stärker auf Vertriebs- und Kundenbedürfnisse auszurichten.

Technik ersetzt dabei die persönliche Beratung nicht, sondern stellt diese in den Mittelpunkt. Wir sind der Meinung, dass sich an der Notwendigkeit persönlicher Beratung auch in Zukunft und im Rahmen einer digitaleren Welt nichts grundsätzlich ändern wird. Eine Reihe von Studien belegen dies. So zeigt eine aktuelle Auswertung des internationalen Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov zum Beispiel, dass die persönliche Beratung zu Versicherungsprodukten in vielen Märkten immer noch die Vertriebswege dominiert und dass 79 Prozent der 20 bis 40-Jährigen die persönliche Beratung in Büros oder Geschäftsstellen oder zu Hause durch einen Vermittler bevorzugen. Wir sind davon überzeugt, dass der Kunde bei komplexen, erklärungsbedürftigen Allfinanzkonzepten eine individuelle und persönliche Beratung benötigt. Online-Recherchen und Selbststudium versetzen die Verbraucher nicht in die Lage, weitreichende Entscheidungen für die persönliche Absicherung und Altersvorsorge zu treffen und diese – abhängig von der Lebensphase – regelmäßig zu überprüfen.

Kunden informieren sich heute aber in stärkerem Maße online und schließen nicht-beratungsintensive Versicherungs- und Finanzprodukte auch online ab. Auf dieses hybride Kundenverhalten werden wir uns für die Zukunft ausrichten.

Meine Damen und Herren,

wir im Vorstand der OVB werden gemeinsam mit unseren Geschäftsführern und Vorständen der Landesgesellschaften die Stärken des bewährten OVB Geschäftsmodells und die OVB-eigene Unternehmenskultur bewahren und unsere Wettbewerbsposition in Europa weiter ausbauen. Unsere Leitlinien sind dabei: beste Beratung für unsere Kunden, faire Partnerschaft mit unseren Finanzvermittlern und Verantwortung gegenüber Aktionären, Mitarbeitern und Produktpartnern. Dazu werden wir im Jahresverlauf unsere Unternehmensstrategie weiter auf die künftigen Markterfordernisse ausrichten. Neben der strategischen Fokussierung bleiben wir selbstverständlich nahe am operativen Tagesgeschäft.

Wir sehen optimistisch nach vorne und werden die OVB Holding AG auch in Zukunft mit kaufmännischer Umsicht führen.

Unsere Dienstleistung ist für die Menschen in Europa wertvoll und sie wird es auch zukünftig bleiben – weil sie den Kunden Sicherheit gibt und Nutzen schafft.

Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren, danke ich an dieser Stelle noch einmal für Ihre Treue zum Unternehmen. Bitte schenken Sie uns auch weiterhin Ihr Vertrauen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit! Gerne beantworten wir nun Ihre Fragen.

OVB Holding AG  
Heumarkt 1  
50667 Köln  
Deutschland  
[www.ovb.eu](http://www.ovb.eu)

**Jürgen Kotulla**

General Manager / Prokurist  
Marketing / Kommunikation  
Tel.: +49 221 2015 -233  
Telefax: +49 221 2015-224  
E-Mail: [jkotulla@ovb.de](mailto:jkotulla@ovb.de)

**Brigitte Bonifer**

Director / Prokuristin  
Investor Relations  
Tel.: +49 221 2015 -288  
Telefax: +49 221 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 übereinstimmt, und übernimmt keine Verpflichtung, die in diesem Dokument enthaltenen Äußerungen zu aktualisieren.

