



Conference Call Zwischenbericht 1. Halbjahr 2018

Köln, 7. August 2018

Mario Freis, CEO

Oskar Heitz, CFO





- **48 Jahre** Erfahrung
- Europaweit in **14 Ländern** aktiv
- **3,41 Millionen** Kunden
- **4.732** Finanzvermittler
- Über **100** Produktpartner

Agenda

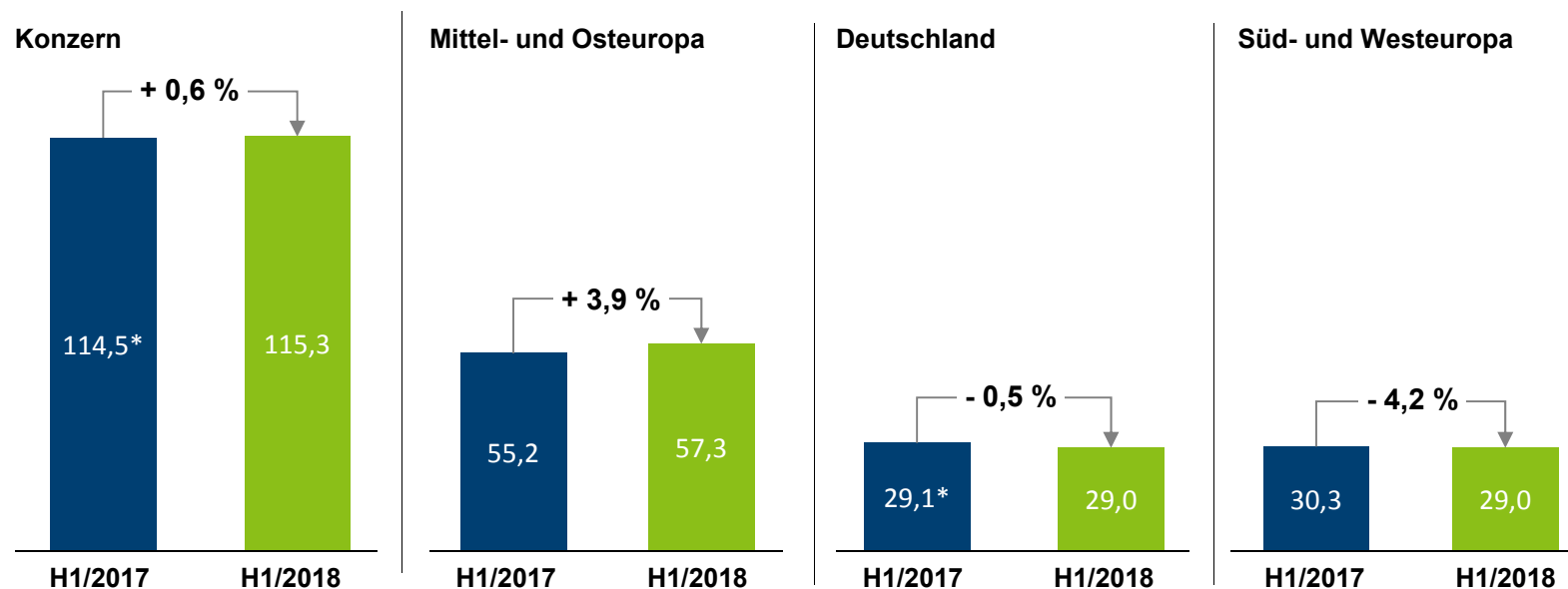


- 1** Gesamtvertriebsprovisionen
- 2** Entwicklung bei Kunden und Finanzvermittlern
- 3** Regionale Diversifikation und Produktmix
- 4** Finanzinformationen im Detail
- 5** Rahmenbedingungen und Ausblick 2018
- 6** Disclaimer / Finanzkalender / Kontakt

Gesamtvertriebsprovisionen nach Segmenten



- Stärkstes Segment Mittel- und Osteuropa mit 3,9 % Umsatzwachstum
- Umsatzentwicklung im Segment Deutschland im 2. Quartal mit Aufwärtstrend
- Segment Süd- und Westeuropa nach Jahren dynamischen Wachstums unter Vorjahr



(in Mio. Euro, gerundet)

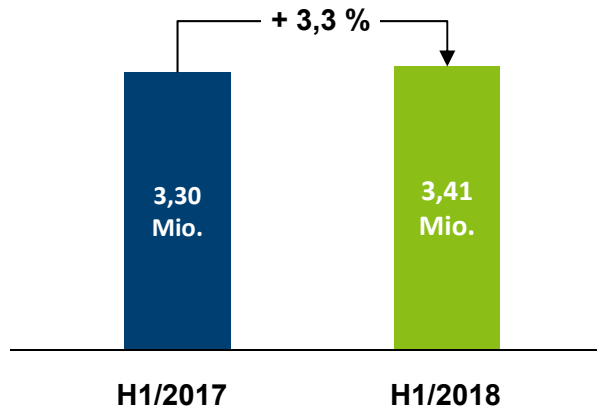
* Darin enthalten: Provisionsanteile aus Sekundärvertragsbeziehungen in Höhe von 3,6 Mio. Euro

Entwicklung bei Kunden und Finanzvermittlern



Kunden

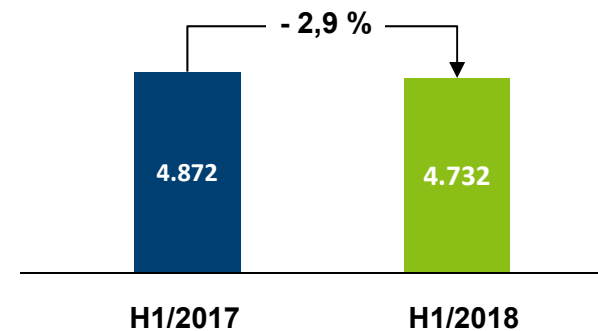
- Mittel- und Osteuropa:
Deutlicher Zuwachs (+ 4,0 %*)
- Deutschland:
Leichter Rückgang (- 0,6 %*)
- Süd- und Westeuropa:
Deutlicher Zuwachs (+ 5,1 %*)



* zum Vorjahr

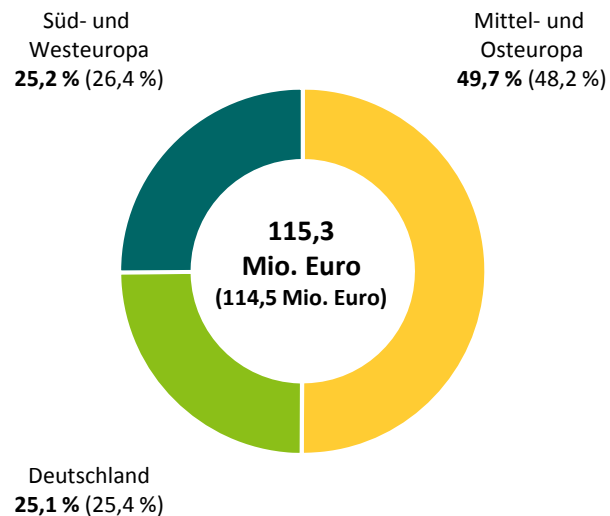
Finanzvermittler

- Mittel- und Osteuropa:
Vermittlerzahl rückläufig (- 2,5 %*)
- Deutschland:
Vermittlerzahl nahezu stabil (- 0,9 %*)
- Süd- und Westeuropa:
Vermittlerzahl rückläufig (- 8,0 %*)

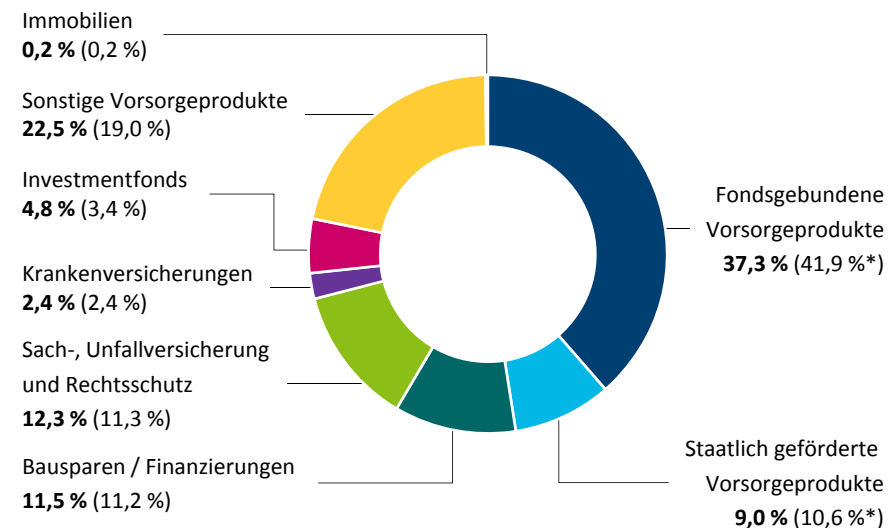


- Struktur des Neugeschäfts hat sich gegenüber dem Vorjahr verändert

**Gesamtvertriebsprovisionen
1-6/2018 (1-6/2017) nach Regionen**

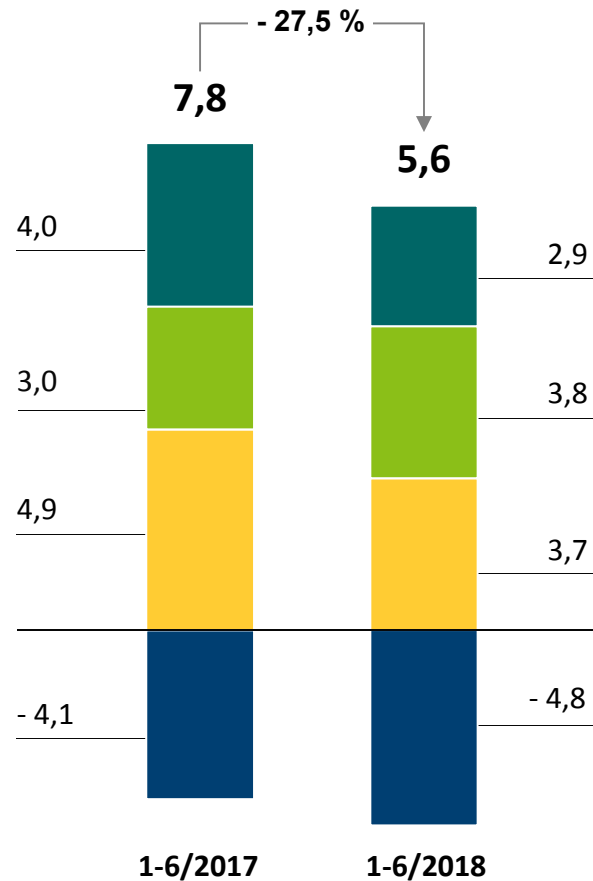


**Zusammensetzung des Neugeschäfts
1-6/2018 (1-6/2017)**



* Zuordnung der Vorsorgeprodukte abweichend zum Vorjahr

EBIT-Entwicklung



(in Mio. Euro, gerundet)

- Operatives Ergebnis aufgrund geplanter Mehraufwendungen rückläufig
- Deutschland erhöht EBIT-Marge auf 13,1 %

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

Ausgewählte Positionen der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung



	1-6/2017	1-6/2018	Veränderung ¹⁾
Gesamtvertriebsprovisionen ²⁾	114,5	115,3	+ 0,6 %
Sonstige betriebliche Erträge	4,4	6,3	+ 43,6 %
Aufwendungen für Vermittlungen ³⁾	- 76,8	-78,2	+ 1,8 %
Betrieblicher Rohertrag	42,1	43,4	+ 3,0 %
Personalaufwand	- 13,9	- 15,0	+ 7,6 %
Abschreibungen	- 1,9	- 2,1	+ 12,8 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 18,5	- 20,7	+ 11,5 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	7,8	5,6	- 27,5%
Finanzergebnis	0,1	- 0,1	> - 100 %
Ertragsteuern	- 2,3	- 1,7	- 27,4 %
Konzernergebnis nach Anteil anderer Gesellschafter	5,5	3,8	- 32,2 %
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,39	0,26	- 32,2 %

- Planmäßiger Personalausbau und höhere Aufwendungen im Zuge der Umsetzung strategischer und regulatorischer Maßnahmen

(in Mio. Euro, gerundet)

¹⁾ Berechnung der Veränderungen erfolgt analog zum Geschäftsbericht auf **TEUR-Basis**

²⁾ Daraus im Vorjahr Erträge aus Vermittlungen laut GuV 110,9 Mio. Euro

³⁾ Daraus im Vorjahr Aufwendungen für Vermittlungen laut GuV - 73,2 Mio.

- Langfristige Geschäftspotenziale im Bereich der privaten Vorsorge und Absicherung bestehen europaweit unverändert weiter
- Ein sich deutlich veränderndes regulatorisches Umfeld stellt eine wesentliche Herausforderung für unsere Branche dar
- Investitionen und erhöhte laufende Aufwendungen im Zusammenhang mit strategischen Maßnahmen und umzusetzenden regulatorischen Anforderungen

Bestätigung der Prognose für das Gesamtjahr 2018

- Gesamtvertriebsprovisionen leicht rückläufig
- Operatives Ergebnis bei 13,0 bis 13,5 Mio. Euro

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.

Finanzkalender 2018/2019



9. November 2018 Köln	Ergebnisse zum 3. Quartal 2018 und Conference Call
21. März 2019 Frankfurt	Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2018, Geschäftsbericht, Analystenkonferenz
8. Mai 2019 Köln	Ergebnisse zum 1. Quartal 2019 und Conference Call
14. Juni 2019 Köln	Hauptversammlung 2019
14. August 2019 Köln	Ergebnisse zum 2. Quartal 2019 und Conference Call
14. November 2019 Köln	Ergebnisse zum 3. Quartal 2019 und Conference Call

OVB Holding AG

Heumarkt 1
50667 Köln
Deutschland

www.ovb.eu

Jürgen Kotulla
Chief Marketing Officer

Telefon: +49 (0) 221 - 2015 - 233
Telefax: +49 (0) 221 - 2015 - 224
E-Mail: jkotulla@ovb.de

Brigitte Bonifer
Director Investor Relations

Telefon: +49 (0) 221 - 2015 - 288
Telefax: +49 (0) 221 - 2015 - 325
E-Mail: bbonifer@ovb.de