



Hauptversammlung OVB Holding AG

Rede Mario Freis, Vorstandsvorsitzender
Köln, 5. Juni 2018





Hauptversammlung der OVB Holding AG

Rede Mario Freis,
Vorstandsvorsitzender
Köln, 5. Juni 2018

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre der OVB Holding AG,
verehrte Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands heiÙe ich Sie zu unserer Hauptversammlung 2018 herzlich willkommen!

Wir freuen uns – und hier spreche ich sowohl für den Vorstand als auch für den Aufsichtsrat – auf den für uns wichtigen Austausch mit Ihnen, unseren Aktionären.

Agenda



- 1 Geschäftsjahr 2017
- 2 Geschäftsverlauf im 1. Quartal 2018
- 3 Ausblick Geschäftsjahr 2018
- 4 Strategie »OVV Evolution 2022«

3

Im ersten Teil meiner Ausführungen werde ich Ihnen einen Überblick über die Geschäftsentwicklung des OVV Konzerns im Geschäftsjahr 2017 und im ersten Quartal 2018 geben.

Im zweiten Teil meines Vortrags komme ich auf die aktuellen Rahmenbedingungen zu sprechen, gebe Ihnen einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2018 und erläutere Ihnen die Schwerpunkte und Zielsetzung unserer in Umsetzung befindlichen Unternehmensstrategie „OVV Evolution 2022“.

Das gesamte Vorstandsteam wird Ihnen anschließend gerne für Fragen zur Verfügung stehen.

2017: Kundenwachstum bei weitgehend stabiler Geschäftsentwicklung

Geschäftsjahr 2017 im Überblick		OVB	
<ul style="list-style-type: none"> Umsatz und operatives Ergebnis des OVB Konzerns erreichen nahezu das hohe Vorjahresniveau Strategie »OVB Evolution 2022« in Umsetzung Dividendenvorschlag wie im Vorjahr 0,75 Euro je Aktie 			
	2016	2017	Veränderung
Gesamtvertriebsprovisionen	231,8 Mio. Euro	225,3 Mio. Euro	- 2,8 %
EBIT	16,5 Mio. Euro	16,0 Mio. Euro	- 3,3 %
Konzernergebnis*	12,5 Mio. Euro	12,1 Mio. Euro	- 3,1 %
Ergebnis je Aktie	0,88 Euro	0,85 Euro	- 3,1 %
Dividende je Aktie 2017 (Vorschlag)	0,75 Euro	0,75 Euro	± 0,0 %
* nach Anteil anderer Gesellschafter			

Das Geschäftsjahr 2017 des OVB Konzerns war von einer insgesamt weitgehend stabilen Umsatz- und Ergebnisentwicklung bei regionalen Unterschieden geprägt.

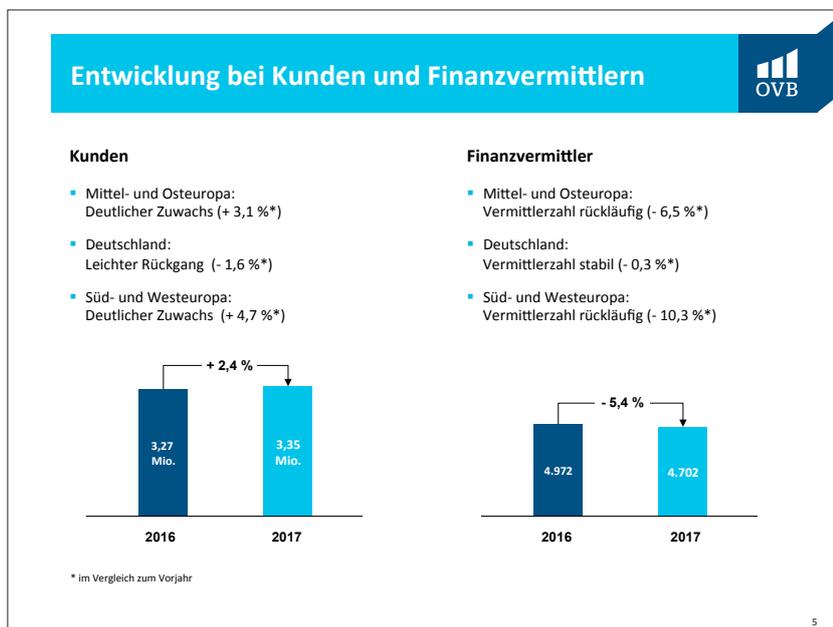
Das gesamtwirtschaftliche Umfeld für den Absatz von Finanzprodukten in Europa hat sich im Jahr 2017 verbessert. Die meisten Länder wiesen eine günstige Wirtschaftsentwicklung auf. Die gesamtwirtschaftliche Leistung stieg stärker als in den Vorjahren, die Arbeitslosigkeit sank. Damit erhöhten sich tendenziell die verfügbaren Einkommen privater Haushalte und der Spielraum für eigenverantwortliche finanzielle Vorsorge. Dennoch traf der Absatz von Finanzprodukten in Europa weiterhin auf herausfordernde Rahmenbedingungen. Hauptursache war das anhaltend niedrige Zinsniveau, das den Aufbau privaten Vorsorgevermögens erschwert. Die Produkthanbieter passen ihr Angebot dem Niedrigzinsumfeld an. Die geringe Rendite vieler klassischer Vorsorgeprodukte dämpft die Motivation zu dringend notwendiger privater Vorsorge, die Kunden reagieren oft mit Zurückhaltung. Im Rahmen unseres Allfinanzansatzes bestehen jedoch weiterhin Wachstumsmöglichkeiten bei fondsgebundenen Renten- und Lebensversicherungen, bei der betrieblichen Altersvorsorge, im Bereich Baufinanzierungen, bei Investmentfonds, Sach- und Unfallversicherungen sowie bei Produkten, die biometrische Risiken absichern, wie zum Beispiel Risiko- lebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen.

Im Geschäftsjahr 2017 erreichten Umsatz und Ergebnis des OVB Konzerns nahezu das hohe Vorjahresniveau. Vor dem Hintergrund herausfordernder Rahmenbedingungen in einigen unserer Ländermärkte sind wir mit dem Geschäftsverlauf im letzten Jahr zufrieden. Im Jahr 2017 haben wir unsere Unternehmensstrategie „OVB Evolution 2022“ verabschiedet, mit der wir verstärkt

in die Zukunft unserer Finanzvermittler investieren und uns europaweit auf die zukünftigen Markterfordernisse ausrichten. Die Gesamtvertriebsprovisionen lagen mit 225,3 Mio. Euro leicht, um 2,8 Prozent, unter dem Vorjahresniveau. Das operative Ergebnis des Konzerns blieb - trotz erhöhter Aufwendungen im Rahmen regulatorischer und strategischer Maßnahmen - mit 16,0 Mio. Euro nur geringfügig um 3,3 Prozent hinter dem hohen Vorjahreswert von 16,5 Mio. Euro zurück. Das Konzernergebnis lag mit 12,1 Mio. Euro nur leicht um 3,1 Prozent unter dem Vorjahreswert von 12,5 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie - jeweils berechnet auf Basis von 14.251.314 Stückaktien - sank von 88 Eurocent 2016 auf 85 Eurocent im Geschäftsjahr 2017.

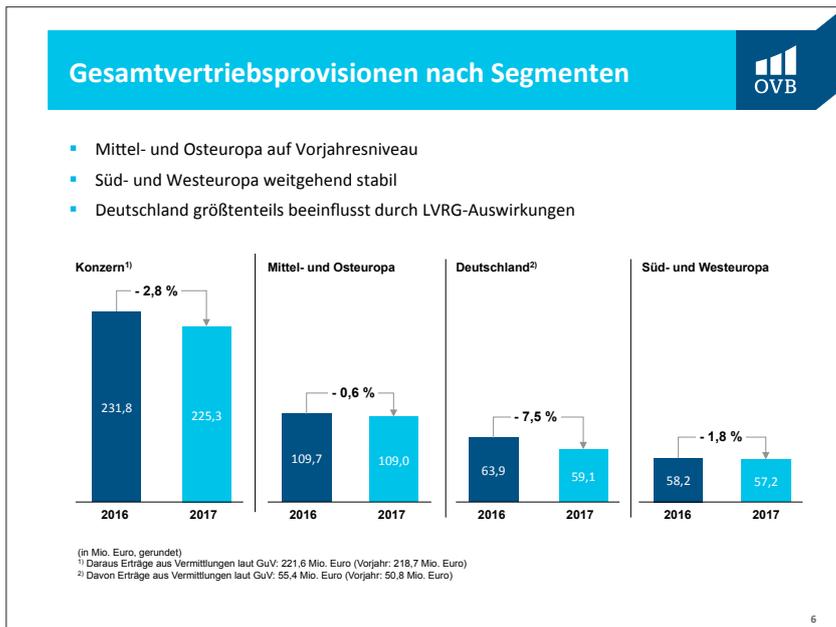
Damit komme ich nun zu einem sehr wichtigen Teil jeder Hauptversammlung: Ihrer Dividende.

Aufgrund unserer weitgehend stabilen Entwicklung im letzten Jahr schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2017 eine Dividende von unverändert 75 Eurocent je Aktie auszuschütten.



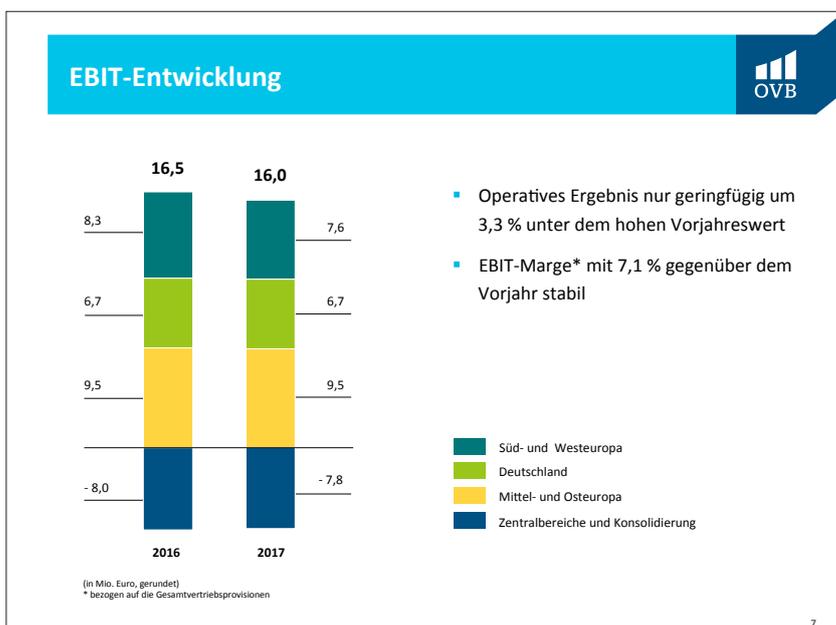
Erfreulich entwickelte sich die Zahl der betreuten Kunden auf Konzernebene, die im Jahresvergleich von 3,27 auf 3,35 Millionen Kunden zunahm: In den Ländern des Segments Mittel- und Osteuropa sind wir auf hohem Niveau weiter gewachsen und haben ein Plus von 3,1 Prozent auf 2,27 Millionen Kunden zu verzeichnen. Während sich in Deutschland ein leichter Rückgang ergab, wuchs die Zahl der Bestandskunden im Segment Süd- und Westeuropa um 4,7 Prozent.

Bei der Anzahl der hauptberuflichen Finanzvermittler ergab sich im Segment Mittel- und Osteuropa ein Rückgang um 6,5 Prozent. Im Wesentlichen resultiert dieser Rückgang aus unserem tschechischen Ländermarkt und steht im Zusammenhang mit der Regulierung und dem seit einigen Jahren rückläufigen Markt für Lebensversicherungen. In Deutschland blieb die Zahl der Vermittler auf Vorjahresniveau. Im Segment Süd- und Westeuropa ging die Anzahl der Finanzvermittler nach Jahren deutlichen Wachstums um 75 hauptberufliche Vermittler zurück.

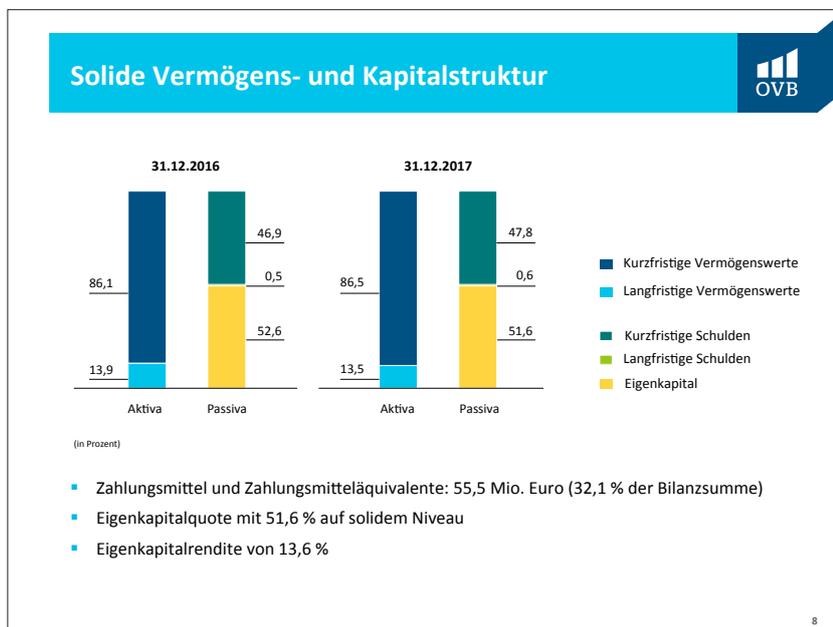


Bei der Entwicklung der Gesamtvertriebsprovisionen profitierten wir von einem weiterhin starken Engagement unserer Vertriebsmannschaft und unserer breiten internationalen Aufstellung.

Im Segment Mittel- und Osteuropa lagen die Erträge aus Vermittlungen mit 109,0 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Während die Umsatzentwicklung in Tschechien rückläufig war und in der Slowakei leicht unter Vorjahr blieb, erzielte OVB in den anderen Ländern des Segments zum Teil kräftige Umsatzsteigerungen. Im Segment Deutschland reduzierten sich die Gesamtvertriebsprovisionen im Vorjahresvergleich um 7,5 Prozent. Bei einer nahezu gleich hohen Anzahl vermittelter Verträge war die Geschäftsentwicklung in großen Teilen von weiteren Provisionsreduzierungen vor dem Hintergrund des Lebensversicherungsreformgesetzes beeinflusst. Das Segment Süd- und Westeuropa blieb mit seinen Erträgen aus Vermittlungen in Höhe von 57,2 Mio. Euro nahezu auf Vorjahresniveau. In Österreich erzielten wir ein deutliches Umsatzwachstum, während das Geschäft in den meisten anderen Ländermärkten annähernd stabil verlief.



Die beschriebene Umsatzentwicklung sowie steigende Investitionen und erhöhte Aufwendungen für regulatorische und strategische Maßnahmen beeinflussten bereits 2017 das operative Ergebnis. Nach einer EBIT-Steigerung von 18 Prozent im Vorjahr, konnten wir trotz der genannten Sondereinflüsse ein EBIT von 16,0 Mio. Euro erreichen. Der EBIT-Beitrag des Segments Mittel- und Osteuropa blieb im Vorjahresvergleich mit 9,5 Mio. Euro unverändert. Ergebnisverringerungen in der Slowakei und in Tschechien wurden durch Ergebnisverbesserungen in den anderen Landesgesellschaften des Segments ausgeglichen. Auch das EBIT im Segment Deutschland blieb – trotz Umsatzrückgang – mit 6,7 Mio. Euro auf dem Niveau des Vorjahres. Das operative Ergebnis des Segments Süd- und Westeuropa reduzierte sich um 676 TEUR auf 7,6 Mio. Euro, nachdem wir im Jahr 2016 einen deutlichen Anstieg des EBITs um 22,7 Prozent zu verzeichnen hatten. Während die Länder Spanien und Österreich die guten Ergebnisse des Vorjahres bestätigten, sank das EBIT in Italien und der Schweiz. Der Ergebnisfehlbetrag der Zentralbereiche verringerte sich von 8,0 auf 7,8 Mio. Euro. In Summe blieb die EBIT-Marge des Konzerns – bezogen auf die Gesamtvertriebsprovisionen – mit 7,1 Prozent unverändert.



Die Bilanzstruktur und Liquidität des OVB Konzerns dokumentieren unsere finanzielle Stärke: Die Eigenkapitalquote des OVB Konzerns belief sich zum Jahresende 2017 auf äußerst solide 51,6 Prozent, unsere Eigenkapitalrendite lag bei 13,6 Prozent.

Bezogen auf den Geschäftsjahresschlusskurs unserer Aktie von 22,07 Euro errechnet sich eine Dividendenrendite von 3,3 Prozent. Die OVB Aktie ist damit ein gutes Investment mit einer attraktiven Rendite.

Wir verstehen die Börsennotiz und die damit verbundene Erfüllung der international höchsten Transparenzanforderungen auch weiterhin als Gütesiegel für unser Unternehmen.

Für zusätzliche Informationen zum Geschäftsjahr lade ich Sie zu einem Blick in unseren Geschäftsbericht 2017 ein, der im Foyer ausliegt und den wir Ihnen auf Wunsch auch gerne zusenden.

Q1/2018: Stabile Geschäftsentwicklung hält an

OVB

1. Quartal 2018 im Überblick

- Leichter Anstieg der Gesamtvertriebsprovisionen unter Berücksichtigung nachlaufender ratierlicher und teildiskontierter Provisionen in Höhe von 1,7 Mio. Euro durch IFRS-15-Anwendung
- Planmäßige Entwicklung des operativen Ergebnisses, geprägt von erhöhten Aufwendungen für strategische Maßnahmen und die Umsetzung regulatorischer Anforderungen

	Q1/2017	Q1/2018	Veränderung
Gesamtvertriebsprovisionen	58,4 Mio. Euro	58,6 Mio. Euro	+ 0,3 %
EBIT	3,3 Mio. Euro	2,9 Mio. Euro	- 10,8 %
Konzernergebnis*	2,5 Mio. Euro	1,9 Mio. Euro	- 21,4 %
Ergebnis je Aktie	0,17 Euro	0,13 Euro	- 21,4 %

(in Mio. Euro, gerundet)
* vor Anteil anderer Gesellschafter

Betrachten wir nun gemeinsam das erste Quartal 2018, dessen Ergebnisse wir im Detail mit dem Zwischenbericht am 8. Mai veröffentlicht haben.

Die Gesamtvertriebsprovisionen des OVB Konzerns erreichten im Zeitraum Januar bis März 2018 insgesamt 58,6 Mio. Euro. Die positiven Effekte aus der Anwendung des IFRS 15 auf die Gesamtvertriebsprovisionen des Konzerns betragen saldiert 1,7 Mio. Euro. Danach erfasst man nachlaufende ratierliche und teildiskontierte Provisionen nicht mehr wie in den Vorperioden zum Zahlungszeitpunkt, sondern zum Zeitpunkt der Leistungserbringung. Wir erzielten ein operatives Ergebnis von 2,9 Mio. Euro, das um 355 TEUR unter dem Vorjahreswert lag und sich damit planmäßig entwickelte. Das Konzernergebnis erreichte 1,9 Mio. Euro nach 2,5 Mio. Euro im Vorjahr. Das Ergebnis je Aktie für den Berichtszeitraum lag bei 13 Eurocent nach 17 Eurocent im Vorjahreszeitraum.

OVB

Entwicklung bei Kunden und Finanzvermittlern

Kunden

- Mittel- und Osteuropa: Deutlicher Zuwachs (+ 3,4 %*)
- Deutschland: Leichter Rückgang (- 1,5 %*)
- Süd- und Westeuropa: Deutlicher Zuwachs (+ 5,6 %*)

Finanzvermittler

- Mittel- und Osteuropa: Vermittlerzahl rückläufig (- 4,4 %*)
- Deutschland: Vermittlerzahl stabil (- 0,2 %*)
- Süd- und Westeuropa: Vermittlerzahl rückläufig (- 10,5 %*)

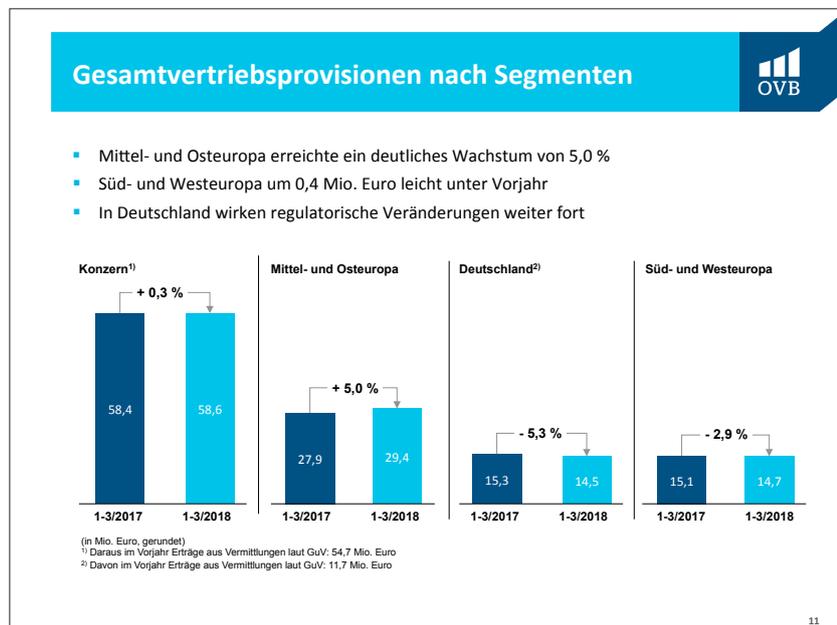
31.3.2017: 3,28 Mio.
31.3.2018: 3,37 Mio.
+ 2,7 %

31.3.2017: 4.916
31.3.2018: 4.709
- 4,2 %

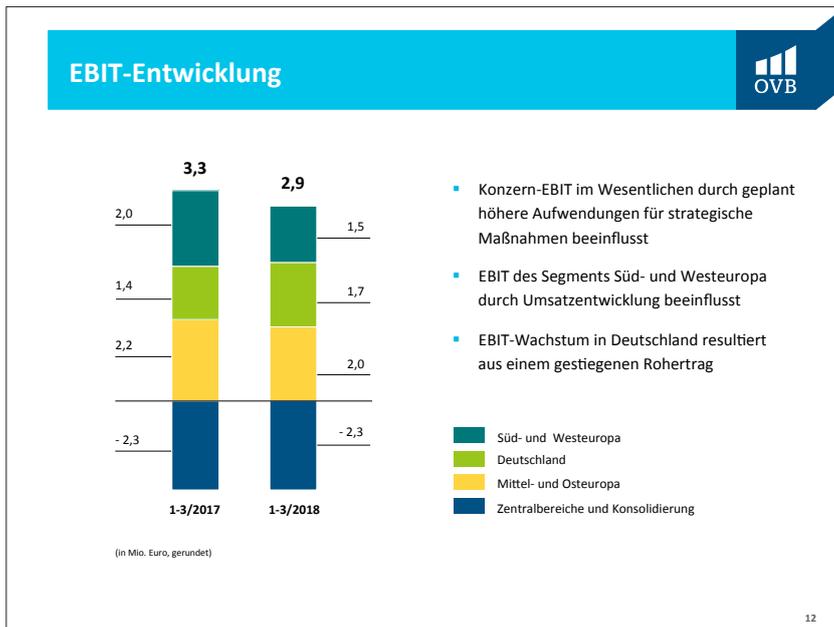
* im Vergleich zum Vorjahr

Die Zahl der Kunden entwickelte sich weiterhin positiv. Auf Konzernebene konnte die Kundenanzahl im Vorjahresvergleich von 3,28 Millionen um erfreuliche 2,7 Prozent auf 3,37 Millionen ausgebaut werden. In Deutschland sahen wir noch einen leichten Rückgang. In den Segmenten Mittel-/Osteuropa und Süd-/Westeuropa verzeichneten wir bei der Kundenanzahl jeweils ein deutliches Wachstum.

Bei der Zahl der hauptberuflichen Finanzvermittler lagen wir zum 31. März im Konzern um 4,2 Prozent unter dem Wert des Vorjahresquartals, jedoch leicht über dem Jahresendwert. In Mittel- und Osteuropa verzeichneten wir gegenüber dem Vorjahresquartal mit aktuell 2.748 Finanzvermittlern einen Rückgang um 4,4 Prozent. Im Vergleich zum 31.12.2017 konnte im Segment jedoch eine Stabilisierung erreicht werden. In Süd- und Westeuropa hat sich die Zahl der hauptberuflichen Finanzvermittler zum Vorjahr um 77 reduziert, was hauptsächlich auf die Entwicklung in Spanien zurückzuführen ist. Die Anzahl der in Deutschland für OVB tätigen Vermittler blieb mit 1.306 auf Vorjahresniveau und konnte seit Jahresanfang um 0,8 Prozent ausgebaut werden, was wir im Marktvergleich durchaus als Erfolg werten.



Im stärksten Segment Mittel- und Osteuropa legten die Gesamtvertriebsprovisionen deutlich um 5,0 Prozent zu. In Deutschland blieben sie um 5,3 Prozent unter dem Vorjahreszeitraum, da der Einfluss regulatorischer Veränderungen hier weiter fortwirkte. Im Segment Süd- und Westeuropa verringerten sich die Gesamtvertriebsprovisionen geringfügig um 435 TEUR. OVB konnte die gedämpfte Entwicklung in einigen Ländermärkten mit einem teils deutlichen Wachstum in anderen Ländermärkten kompensieren.



Im Segment Mittel- und Osteuropa sank das operative Ergebnis geringfügig um 0,2 Mio. Euro auf 2,0 Mio. Euro. Einem Ergebnismrückgang in Tschechien standen erfreuliche Zuwächse in den Ländermärkten Slowakei, Polen, Rumänien, Kroatien und der Ukraine gegenüber. Ein verbesserter Rohertrag führte im Segment Deutschland zu einem Anstieg des operativen Ergebnisses um 25,2 Prozent auf 1,7 Mio. Euro.

Das Segment Süd-/Westeuropa verzeichnete einen EBIT-Rückgang von 0,5 Mio. Euro auf 1,5 Mio. Euro, was vor allem dem Umsatzrückgang geschuldet war.

Insgesamt entwickelte sich unser operatives Ergebnis im ersten Quartal 2018 mit 2,9 Mio. Euro planmäßig.

Konzern: Rahmenbedingungen und Ausblick 2018

Rahmenbedingungen und Ausblick 2018

- 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

13

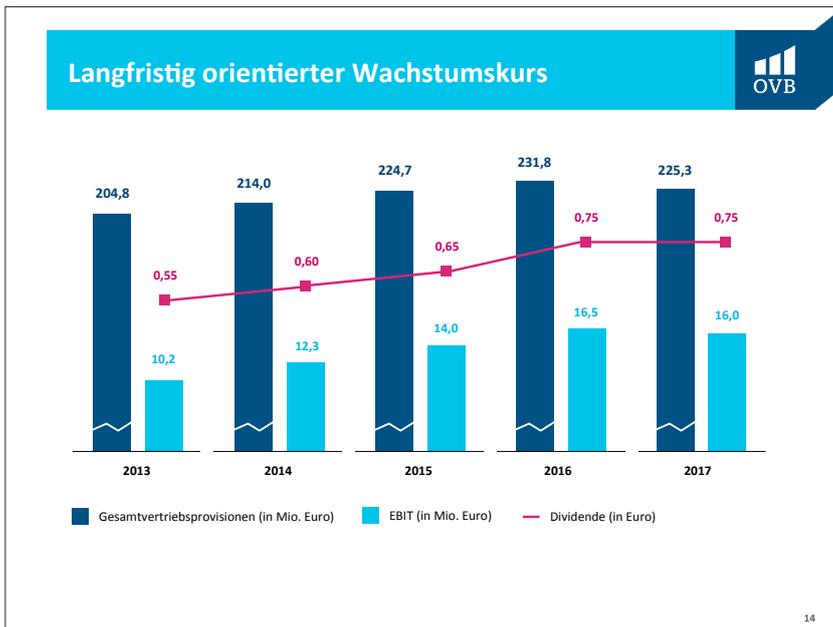
Meine Damen und Herren,

die positive Kundenentwicklung der OVB dokumentiert den steigenden Vorsorge- und Absicherungsbedarf in Europa und den Wert unserer Dienstleistung. Wir sehen weiterhin große Potenziale in unserem Geschäftsmodell und halten neben der Modernisierung an unseren bewährten Erfolgsfaktoren fest.

In Gesamteuropa wirkt jedoch zunehmend ein sich deutlich veränderndes regulatorisches Umfeld auf den OVB Konzern und unsere Branche ein: Zu nennen sind hier die steigenden regulatorischen Anforderungen auf europäischer Ebene - aus zum Beispiel der IDD, der MiFID II und der Datenschutz-Grundverordnung - sowie die fortlaufenden Diskussionen um die Lebensversicherung und das damit verbundene Risiko von weiteren Provisionsanpassungen.

OVB wird sich auf die zukünftigen Markterfordernisse ausrichten und den Veränderungen in der Finanzdienstleistungsbranche im Rahmen der weiteren Umsetzung ihrer Strategie Rechnung tragen. Für das Jahr 2018 erwarten wir vor diesem Hintergrund insgesamt eine leicht rückläufige Umsatzentwicklung. Investitionen und erhöhte laufende Aufwendungen im Zusammenhang mit strategischen Maßnahmen und umzusetzenden regulatorischen Anforderungen werden auf Konzernebene zu einem Rückgang des operativen Ergebnisses auf 13,0 bis 13,5 Mio. Euro führen.

Wichtig ist mir an dieser Stelle aber zu betonen, dass die solide finanzielle Situation des OVB Konzerns es ermöglicht, für 2018 Dividendenkontinuität zu wahren.



Meine Damen und Herren,

der OVB Konzern konnte in den vergangenen Geschäftsjahren den Umsatz, das Ergebnis und die Dividende deutlich steigern. Im Zeitraum 2013 bis 2017 nahmen die Gesamtvertriebsprovisionen jahresdurchschnittlich um 2,6 Prozent zu. Das operative Ergebnis verbesserte sich im Mittel um jährlich 11,9 Prozent. Die Dividende legte von 55 Eurocent um mehr als ein Drittel auf 75 Eurocent zu.

Um diesen Wachstumspfad weiter zu verfolgen, gilt es nun, die Strategie „OVB Evolution 2022“ erfolgreich umzusetzen. Dies erfordert steigende Aufwendungen, die zeitweilig die Ergebnisrechnung belasten, sich aber mittelfristig in zusätzlichen Ertragschancen auszahlen werden. Nur so werden wir unsere Marktposition in Europa weiter ausbauen können.

Strategie »OVB Evolution 2022« in Umsetzung

Die elementaren Bausteine unserer Strategie:

Potenzialausschöpfung

Digitalisierung

Modernisierung

Expansion

Unsere Strategie umfasst die vier elementaren Bausteine

- Potenzialausschöpfung,
- Digitalisierung,
- Modernisierung und
- Expansion.

Jedem Baustein sind jeweils konkrete strategische Maßnahmen zugeordnet, aus deren erfolgreicher Umsetzung wir positive Effekte erwarten.

Potenzialausschöpfung





- Weiterentwicklung des europaweiten Aus- und Weiterbildungssystems
- Optimierung von Cross- und Upselling-Aktivitäten
- Auf- und Ausbau von Serviceeinheiten im Rahmen unseres Serviceansatzes

16

Im Bereich Potenzialausschöpfung kommt beispielsweise der Weiterentwicklung des europaweiten Aus- und Weiterbildungssystems eine große Bedeutung zu. Das Vermögen der OVB liegt in der Qualifikation ihrer Finanzvermittler. Daher werden wir nicht nur aufgrund regulatorischer Anforderungen, sondern auch vor dem Hintergrund unserer eigenen Qualitätsstandards das Aus- und Weiterbildungssystem fortentwickeln und modernisieren.

Zudem werden wir noch systematischer das Geschäftspotenzial ausschöpfen, das in unseren über 3 Millionen Bestandskunden liegt. Es besteht erhebliches Potenzial für Cross- und Upselling-Aktivitäten in ganz Europa. Vor allem in den Ländermärkten des Segments Mittel- und Osteuropa steigen die verfügbaren Mittel und der Vorsorgebedarf aufgrund überdurchschnittlicher Einkommenszuwächse. Diese Potenziale gilt es zu heben.

Im Rahmen unseres Serviceansatzes bietet der Auf- und Ausbau von Serviceeinheiten zusätzliches Kontaktpotenzial und führt zu einer Erhöhung der Kundenzufriedenheit und der Weiterempfehlungsquote.

Digitalisierung



- Ausbau IT-gestützter Beratungsprozesse
- Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Erweiterte Interaktionsmöglichkeiten zwischen Kunden, Finanzvermittlern und OVB
- Ausbau des Onlinegeschäfts für unsere Finanzvermittler in nicht beratungsintensiven Produktbereichen

17

OVB treibt die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse voran, um den Vertrieb zu stärken und sich noch effizienter auszurichten. Wir wollen auch für die Generationen, die mit der Digitalisierung aufwachsen, ein geschätzter Ansprechpartner sein.

Deswegen werden wir IT-gestützte Beratungsprozesse ausbauen und die Interaktionsmöglichkeiten zwischen Kunden, Finanzvermittlern und OVB erweitern.

Des Weiteren werden wir das Onlinegeschäft für unsere Finanzvermittler in den nicht beratungsintensiven Produktbereichen wie zum Beispiel Reisekrankenversicherung oder Kfz-Versicherung ausbauen.

Modernisierung



- Online-Marketing zur zielgruppengerechten Kommunikation mit Kunden und Finanzvermittlern
- Auf- und Ausbau unserer Social Media-Aktivitäten
- Konzernweiter Ausbau des Social Engagements



18

Eine zeitgemäße Zielgruppenansprache – insbesondere der Gen Y und Gen Z – steht bei der Modernisierung im Vordergrund. Das neue „Look-and-feel“ des Geschäftsberichts 2017 und unsere neu gestaltete Holding-Website unterstreichen dabei unseren Kurs in Richtung Modernität.

Unsere europaweite Online-Strategie unterstützt die zielgruppengerechte Kommunikation mit unseren Kunden und Finanzvermittlern.

Der konzernweite Auf- und Ausbau von Social Media-Aktivitäten schafft zusätzliche Chancen für die Vermittler- und Kundengewinnung.

Soziales Engagement ist seit 35 Jahren ein fester Bestandteil der OVB Unternehmenskultur. Dieses wollen wir international ausbauen.

Expansion



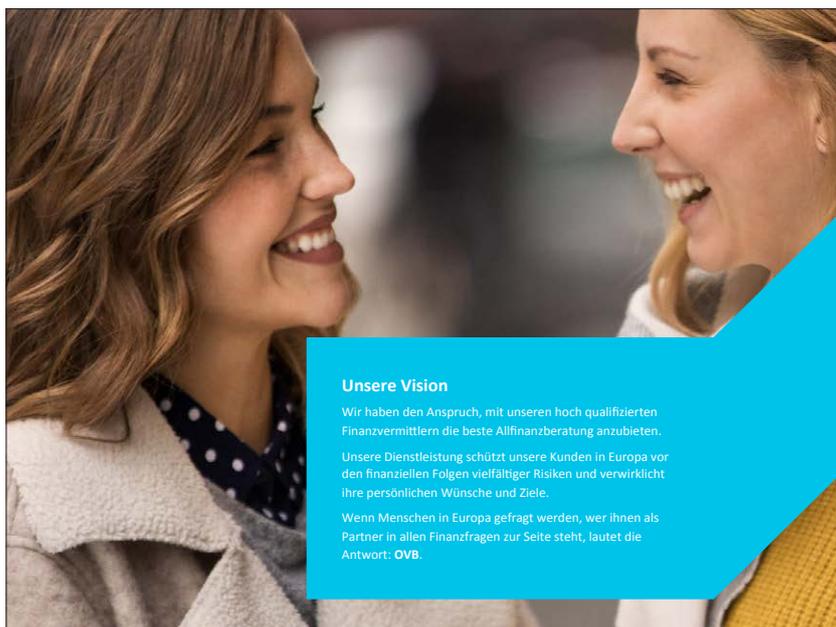

- OVB wird die Expansion in aussichtsreiche europäische Märkte vorantreiben und damit ihre Erfolgsstory fortschreiben
- OVB prüft derzeit den Markteintritt in verschiedene Ländermärkte
- OVB beabsichtigt, bis zum Jahr 2022 in mindestens zwei weiteren Ländermärkten aktiv zu sein

19

Kommen wir zum letzten elementaren Baustein der Strategie, der weiteren Expansion. Die breite internationale Aufstellung und der damit verbundene Chancen-Risiken-Ausgleich sind wesentliche Stärken der OVB.

Mit der erfolgreichen Übertragung des Geschäftsmodells auf andere Ländermärkte bieten sich OVB weitere Wachstumspotenziale.

Daher werden wir wieder die Expansion in aussichtsreiche Märkte vorantreiben und unsere europäische Erfolgsstory weiter fortschreiben. Wir prüfen aktuell den Markteintritt in verschiedene Länder und beabsichtigen, bis spätestens zum Jahr 2022 in mindestens zwei weiteren Ländermärkten aktiv zu sein.



Die erfolgreiche Umsetzung der genannten strategischen Maßnahmen – vor allem die weitere Expansion – wird uns unserer Vision näherbringen, dass OVB für die Menschen in Europa der Ansprechpartner in allen Finanzfragen ist.

Die Menschen bei OVB

Meine Damen und Herren,

OVB feiert in diesem Jahr eine ganze Reihe von Jubiläen, auf die wir mit Recht sehr stolz sein können: Die OVB Griechenland, die OVB Polen, die OVB Slowakei, die OVB Tschechien und die OVB Ungarn feiern jeweils ihr 25-jähriges Bestehen. Das OVB Hilfswerk in Deutschland kann sogar auf eine 35-jährige Geschichte zurückblicken. Vorstand und Aufsichtsrat gratulieren herzlich zu diesen Jubiläen.

Des Weiteren möchten wir allen Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittlern und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Konzern ein herzliches Dankeschön für ihr außerordentlich hohes Engagement aussprechen.

Unser Dank gilt in gleichem Maße unseren Kunden, die uns in ganz Europa ihr Vertrauen schenken. Der Dank des Vorstands gilt auch dem Aufsichtsrat für die gute und konstruktive Zusammenarbeit.

Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für Ihr Interesse an unserem Unternehmen.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auch weiterhin Ihr Vertrauen schenken.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Disclaimer

Diese Information enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der OVB Holding AG beruhen. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der OVB Holding AG und ihren verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs von Henkel und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, wie z.B. das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant noch übernimmt die OVB Holding AG hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

OVB Holding AG
Heumarkt 1
50667 Köln
Deutschland
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

Brigitte Bonifer
Director / Prokuristin
Investor Relations
Tel.: +49 221 2015-288
Telefax: +49 221 2015-325
E-Mail: bbonifer@ovb.de

