



Hauptversammlung OVB Holding AG

Rede Mario Freis, Vorstandsvorsitzender
14. Juni 2023

Es gilt das gesprochene Wort am Tag der Hauptversammlung





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

Ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen Frank Burow und Heinrich Fritzlar -
zu unserer diesjährigen Hauptversammlung!

Nach drei virtuellen Hauptversammlungen in Folge freuen wir uns sehr, Sie in diesem Jahr wieder
persönlich begrüßen zu dürfen. Auch wenn wir uns mittlerweile an eine verstärkt digitale Form der
Kommunikation gewöhnt haben, halten wir den direkten, persönlichen Austausch nach wie vor für
die beste Variante.

Agenda



- 1 Geschäftsjahr 2022 im Überblick
- 2 Geschäftsverlauf im 1. Quartal 2023
- 3 »OVH Excellence 2027«

Präsentation zur Hauptversammlung 2023 der OVH Holding AG - 14. Juni 2023

Seite 2

Wie wir unseren zukünftigen Weg gestalten und welche die wichtigsten strategischen Fokusthemen in den kommenden Jahren sein werden, möchten wir heute mit Ihnen besprechen.

Lassen Sie uns allerdings zuerst einen Blick auf das zurückliegende Geschäftsjahr werfen.

2022 war in vielerlei Hinsicht ein herausforderndes Jahr. Nicht nur für OVH, sondern gesamtwirtschaftlich und vor allem für unsere Kundinnen und Kunden.

Was uns besonders betroffen gemacht hat, war der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine - ein Land, in dem wir seit 2007 geschäftlich aktiv sind.

Auch die aktuellen Entwicklungen in der Ukraine erfüllen uns mit großer Sorge und unsere Solidarität ist weiterhin ungebrochen.

Der Mut, das Durchhaltevermögen und der anhaltende Optimismus unserer ukrainischen Kolleginnen und Kollegen sowie des gesamten ukrainischen Volkes beeindrucken uns sehr.

Neben dieser humanitären Katastrophe, die Menschen weltweit betroffen macht, ist darüber hinaus für die Menschen in Europa die Inflation weiterhin das wirtschaftlich dominierende Thema. Hohe Energie- und Lebensmittelkosten schmälern das zur Verfügung stehende Haushaltseinkommen der Bevölkerung.

Die eingeleiteten Gegenmaßnahmen - vor allem die Zinsschritte der Notenbanken - haben das Wirtschaftswachstum gebremst und Finanzierungsoptionen verteuert.

OVB schließt das Geschäftsjahr 2022 mit Umsatzbestmarke ab

Geschäftsjahr 2022 im Überblick

OVB schließt Geschäftsjahr 2022 mit Umsatzbestmarke ab

- Strategieperiode »OVB Evolution 2022« erfolgreich abgeschlossen
- Erträge aus Vermittlungen erreichen mit 331,9 Mio. Euro historischen Höchstwert
- EBIT verbessert sich leicht auf 22 Mio. Euro
- Anzahl der Kund*innen und Finanzvermittler*innen steigt weiter an
- Dividendenvorschlag von 0,90 Euro

	2021	2022	Veränderung
Kund*innen	4,13 Mio.	4,27 Mio.	+ 3,4 %
Finanzvermittler*innen	5.603	5.772	+ 3,0 %
Erträge aus Vermittlungen	320,7 Mio. Euro	331,9 Mio. Euro	+ 3,5 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	21,8 Mio. Euro	22,0 Mio. Euro	+ 1,1 %
Konzernergebnis nach Anteil anderer Gesellschafter	15,7 Mio. Euro	14,7 Mio. Euro	- 6,6 %
Ergebnis je Aktie	1,10 Euro	1,03 Euro	- 6,6 %
Dividende je Aktie	0,90 Euro	0,90 Euro*	± 0,0 %

* 2022 Vorschlag

Präsentation zur Hauptversammlung 2023 der OVB Holding AG - 14. Juni 2023
Seite 3

In diesem anspruchsvollen Marktumfeld konnten wir unsere Stärken erneut unter Beweis stellen. Die Art und Weise, wie wir als europäisches Team mit diesen Herausforderungen umgegangen sind, stimmt uns sehr zufrieden.

Bezogen auf den Umsatz haben wir im Geschäftsjahr 2022 das dritte Mal in Folge eine historische Bestmarke erzielt.

Trotz inflationsbedingter Kostensteigerungen konnten wir unser EBIT weiter verbessern.

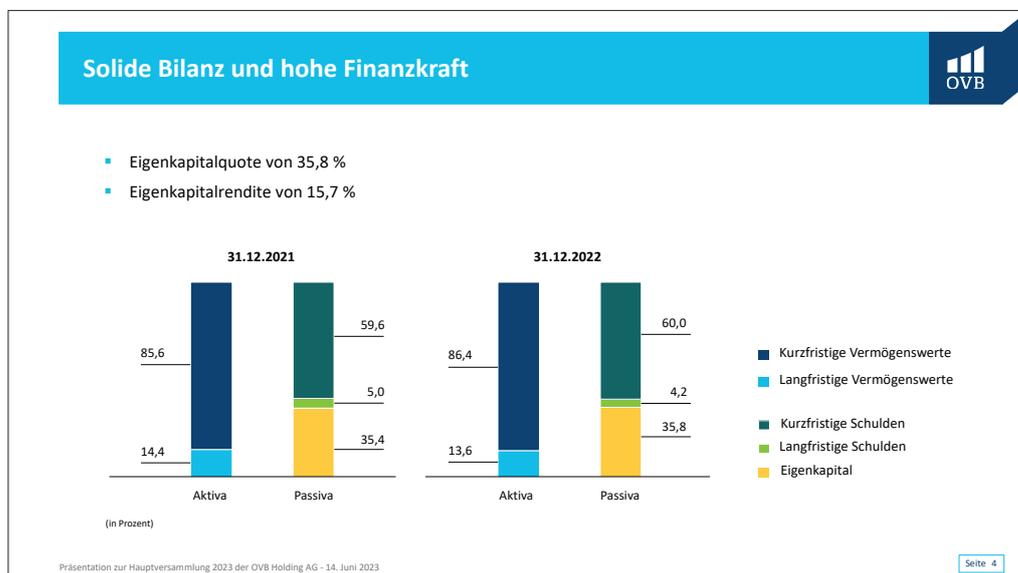
Maßgeblich für die erfolgreiche Entwicklung waren neben der konsequenten Umsetzung der nun abgeschlossenen Strategie »OVB Evolution 2022« vor allem unsere starke Vertriebsmannschaft und unsere engagierten Kolleginnen und Kollegen in der Holding und den Landesgesellschaften.

Entlang der Strategie-Bausteine Potenzialausschöpfung, Digitalisierung, Modernisierung und Expansion hat sich OVB deutlich weiterentwickelt.

Die Fortschritte, die wir in der zurückliegenden Berichtsperiode erzielt haben, lassen sich konkret beziffern:

- Im vergangenen Herbst haben wir den Eintritt in den slowenischen Markt vollzogen, womit OVB nun in 16 Ländermärkten Europas aktiv ist.
- Zum Jahresresultimo betreuten wir europaweit 4,27 Millionen Kundinnen und Kunden - ein Zuwachs in allen Segmenten und insgesamt ein Anstieg um 3,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.
- Die Zahl unserer Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler ist um 3,0 Prozent auf 5.772 gewachsen.
- Unsere Erträge aus Vermittlungen haben mit 331,9 Millionen Euro einen historischen Höchstwert erreicht und gegenüber dem Vorjahr nochmals um 3,5 Prozent zugelegt. Auch wenn viele Menschen angesichts von Krieg, Inflation und Zinswende verunsichert sind und manche Kundinnen und Kunden vielleicht zögern, Themen wie Absicherung und Vorsorge anzugehen, zeigt sich, dass der Beratungsbedarf insgesamt steigt.

- Während die Umsatzentwicklung sowohl im Segment Deutschland als auch in Süd- und Westeuropa rückläufig war, nahmen die Erträge aus Vermittlungen im nach wie vor größten und stärksten Segment Mittel- und Osteuropa um deutliche 10,5 Prozent auf 174,4 Mio. Euro zu.
- Bezogen auf das EBIT haben wir uns auf Konzernebene leicht um 1,1 Prozent auf 22,0 Millionen Euro verbessert.
- Zwar verzeichneten die Ländersegmente wegen inflationsbedingter Kostensteigerungen und der planmäßigen Intensivierung von Vertriebs- und Schulungsveranstaltungen in Präsenz ein verringertes operatives Ergebnis. Für die Zentralbereiche konnte jedoch der Ergebnisfehlbetrag deutlich verringert werden. Gründe dafür waren die Weiterverrechnungen strategischer Maßnahmen und gestiegene sonstige betriebliche Erträge.
- Die EBIT-Marge des Konzerns lag mit 6,6 Prozent nur geringfügig unter dem Vorjahr.
- Das Konzernergebnis 2022 erreichte 14,7 Mio. Euro, das Ergebnis je Aktie lag bei 1,03 Euro.



Auch der Blick auf unsere Bilanz zeigt, dass OVB sich unverändert durch eine solide Eigenkapitalstruktur und ausreichend liquide Mittel auszeichnet. Finanzielle Stabilität ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor, bildet das Fundament für notwendige Investitionen in die OVB und eröffnet uns Handlungsspielräume, unser Unternehmen weiterzuentwickeln.

- OVB bleibt also auf Erfolgskurs und ist für die zukünftige Geschäftsentwicklung optimistisch. Wir möchten Sie daher wie gewohnt an unserem Erfolg partizipieren lassen. Folglich schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute eine Ausschüttung von 90 Cent pro Aktie für das Geschäftsjahr 2022 vor.

Meine Damen und Herren,

wie bereits erwähnt, markiert das abgelaufene Geschäftsjahr auch den Abschluss unserer Strategieperiode »OVb Evolution 2022«.

Ein Fünfjahreszeitraum, in dem sich OVB deutlich weiterentwickelt und beachtliche Fortschritte erzielt hat.

Ich möchte daher die Gelegenheit nutzen, noch einmal die wesentlichen Meilensteine mit Ihnen zu teilen.

Erfolgreicher Abschluss der Unternehmensstrategie »OVB Evolution 2022«

Die Zahlen sprechen für sich:



Die Anzahl unserer Kundinnen und Kunden ist von 2017 mit 3,4 Millionen bis zum Ende der Strategieperiode im Jahr 2022 um über 900.000 angestiegen.

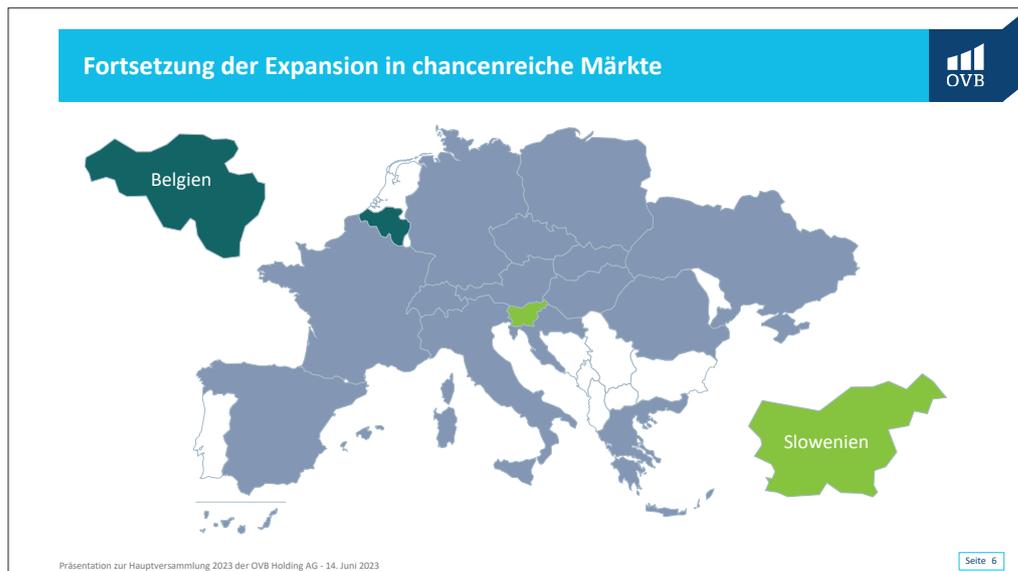
Die Zahl der für uns hauptberuflich tätigen Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler ist um etwas mehr als 1.000 und damit um 23 Prozent gewachsen.

Der Umsatz ist in den letzten fünf Jahren von 225,3 Mio. Euro um nahezu 50 Prozent auf 331,9 Mio. Euro gestiegen und das EBIT konnte in dem Fünfjahreszeitraum um 38 Prozent gesteigert werden.

Wir haben nicht nur unsere wesentlichen KPIs verbessert, sondern auch unsere Potenziale noch besser genutzt, die digitale Transformation vorangetrieben, das Unternehmen modernisiert und die weitere internationale Expansion forciert.

Mit der zunehmenden Digitalisierung der Geschäfts- und Vertriebsprozesse haben wir den Bedürfnissen und Anforderungen unserer Kund*innen und Finanzvermittler*innen entsprochen und gleichzeitig eine spürbare Steigerung der Effizienz erzielt.

Durch umfangreiche Investitionen in die Aus- und Weiterbildung haben wir unser Vertriebsteam weiter qualifiziert, die unternehmerischen Fähigkeiten ausgebaut und die Beratungsqualität erhöht.



Wenn wir über unsere erfolgreichen Expansionsaktivitäten sprechen, so ist die Übernahme des traditionsreichen Unternehmens Willemot NV in Gent hervorzuheben.

Dieser Schritt hat uns 2019 einen zügigen und stabilen Eintritt in den belgischen Markt ermöglicht und das Geschäftsfeld der Maklerplattformen für kleine und mittelständische Makler erschlossen.

Im Geschäftsjahr 2022 folgte dann die Gründung einer Tochtergesellschaft in Slowenien und damit der Eintritt in den 16. Ländermarkt in Europa.

Slowenien ist mit einer Bevölkerung von rund 2,1 Millionen recht klein, weist aber interessante Rahmenbedingungen für uns auf und hat in den letzten Jahren eine sehr positive wirtschaftliche Entwicklung vollzogen.

Die breite internationale Aufstellung der OVB bleibt eine unserer großen Stärken und ein klares Alleinstellungsmerkmal gegenüber unseren Wettbewerbern.



Unser Erfolg lässt sich auch an der Entwicklung des Börsenkurses ablesen. 2017 sind wir mit einem Aktienkurs von 15,56 Euro ins Jahr gestartet. Trotz des anspruchsvollen Marktumfelds der letzten Jahre lag die Aktie der OVB Holding AG Ende Mai 2023 bei 24,60 Euro, was einem Plus von mehr als 58 Prozent entspricht. Neben der Entwicklung des Kurses bietet die OVB Aktie eine, auch im Marktvergleich, hohe Ausschüttungsquote und zeichnet sich durch Dividendenkontinuität aus.

Zu verdanken haben wir diese Erfolge vor allem unseren Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittlern sowie unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Landesgesellschaften und der Holding. Sie haben unter herausfordernden Rahmenbedingungen hervorragende Leistung gezeigt und ein starkes Team gebildet.

Egal in welcher Funktion in Europa Sie für uns tätig sind, im Namen des gesamten Vorstands möchte ich Ihnen unseren Respekt, unsere Anerkennung und ein großes Dankeschön aussprechen!

Q1/2023: OVB mit weiterem Wachstum bei Kund*innen und Finanzvermittler*innen

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

1. Quartal 2023 im Überblick

OVB mit weiterem Wachstum bei Kund*innen und Finanzvermittler*innen

- Kundenbestand steigt um 2,3 Prozent
- Anzahl der Finanzvermittler*innen um 3,1 Prozent ausgebaut
- Erträge aus Vermittlungen im 1. Quartal 2023 planmäßig bei 83,4 Mio. Euro und damit nahezu auf Vorjahresniveau
- EBIT geht planmäßig auf 3,1 Mio. Euro zurück

	Q1 / 2022	Q1 / 2023	Veränderung
Kund*innen	4,18 Mio.	4,27 Mio.	+ 2,3 %
Finanzvermittler*innen	5.613	5.785	+ 3,1 %
Erträge aus Vermittlungen	84,2 Mio. Euro	83,4 Mio. Euro	- 1,0 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	6,0 Mio. Euro	3,1 Mio. Euro	- 48,5 %
Konzernergebnis nach Anteil anderer Gesellschafter	3,4 Mio. Euro	2,3 Mio. Euro	- 31,9 %
Ergebnis je Aktie	0,24 Euro	0,16 Euro	- 31,9 %

Präsentation zur Hauptversammlung 2023 der OVB Holding AG - 14. Juni 2023 Seite 8

schaun wir nun auf die Geschäftsentwicklung des ersten Quartals 2023.

Wie bereits erwartet, bleibt das Marktumfeld – mit einer Mischung aus geopolitischen Spannungen, hohen Inflationsraten und steigenden Zinsen – auch im Geschäftsjahr 2023 anspruchsvoll.

Für private Haushalte sind in diesen Zeiten Absicherung, Vorsorge und vor allem gute Beratung wichtiger denn je. Die Anzahl unserer betreuten Kundinnen und Kunden ist folglich weiter, um 2,7 Prozent, auf 4,27 Millionen gewachsen.

Ebenfalls haben wir in den ersten drei Monaten 2023 unser Vertriebsteam gegenüber dem Vorjahresquartal um 3,1 Prozent auf 5.785 hauptberufliche Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler ausgebaut.

Dennoch spüren wir in unserer täglichen Beratungsdienstleistung die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Hohe Lebenshaltungskosten schränken das Haushaltseinkommen unserer Kundinnen und Kunden weiterhin ein.

In einzelnen Kundensegmenten führt das zu einer anhaltenden Zurückhaltung insbesondere bei langfristigen Entscheidungen.

Insgesamt haben wir in den ersten drei Monaten 2023 mit Erträgen aus Vermittlungen in Höhe von 83,4 Mio. Euro nahezu das Vorjahresniveau erreicht.

Eine positive Entwicklung verzeichnete das Segment Mittel- und Osteuropa. Hier stieg der Umsatz um 11,3 Prozent auf 45,2 Millionen Euro, wobei mit Ausnahme der Ukraine alle Ländermärkte des Segments Wachstum erzielten. Die Segmente Deutschland und Süd- und Westeuropa zeigten hingegen Umsatzrückgänge. Ursächlich war unter anderem eine marktbedingte deutliche Abnahme des Finanzierungs- und Investmentgeschäfts.

Unser operatives Ergebnis hat sich im ersten Quartal 2023 planmäßig auf 3,1 Mio. Euro reduziert. Ursache waren neben dem gezielten Personalausbau und der Zunahme der Vertriebs- und Schulungsveranstaltungen vor allem inflationsbedingte Kostensteigerungen.

Das Konzernergebnis sank entsprechend um 1,1 Mio. Euro auf 2,3 Mio. Euro.

Da wir mit unseren Ergebnissen im Plan liegen und für die weiteren Quartale zuversichtlich sind, hält OVB an seiner Ende März 2023 kommunizierten Prognose für das laufende Geschäftsjahr fest.

Wir erwarten, bei den Erträgen aus Vermittlungen eine Bandbreite von 325 bis 350 Mio. Euro zu erreichen.

Darüber hinaus rechnen wir mit einem operativen Ergebnis in einem Korridor von 16 bis 19 Mio. Euro.

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie uns nun noch einen etwas weiter gefassten Blick auf die Zukunft der OVB werfen. Einen Blick auf unsere Folgestrategie, die wir 2023 offiziell verabschieden werden.

Mit »OVB Excellence 2027« wollen wir den nächsten Schritt gehen und an unsere erfolgreiche Strategieperiode »OVB Evolution 2022« anknüpfen.

Der Name unserer neuen Strategie beschreibt eine Einstellung bzw. eine bestimmte Art zu denken, mit der wir lösungsorientiert handeln und auch anspruchsvolle Herausforderungen meistern werden.

Wir wollen uns dabei nicht auf Erfolgen ausruhen, sondern neugierig bleiben und uns beständig weiterentwickeln und verbessern. Eine Haltung - die wir auf allen Ebenen des Unternehmens verankern möchten.

Megatrends



Soziokultureller Wandel

- Langlebigkeit und Alterung der Gesellschaft
- Generationengerechtigkeit
- Flucht- und Migrationsbewegung
- Sich wandelnde Familienbilder
- Fachkräftemangel
- Veränderte Arbeitsmodelle
- Zunehmende Individualisierung und Moralisierung
- ...



Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Inflation
- Zinsanstieg
- Rezessionsgefahr
- Lohn-Preis-Spirale
- Währungsrisiken
- Staatsverschuldung
- Spannungsfeld Globalisierung und Protektionismus
- ...

Digitalisierung

- Big Data, Machine Learning und Künstliche Intelligenz
- innovative Vertriebswege (Social Commerce)
- Virtualisierung
- Cybersicherheit
- Kryptowährungen
- ...



Regulatorik

- Wachsende, zum Teil national unterschiedlich ausgeprägte Regulierung
- Komplexität regulatorischer Anforderungen
- ...

Nachhaltige Entwicklung und Klimawandel

- Zunehmender Stellenwert der Nachhaltigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft
- Energie- und Mobilitätswende
- Extremwetterereignisse
- Gefährdung von Infrastruktur
- Gesundheitsgefahren (z. B. durch Hitze)
- ...



Politische Rahmenbedingungen

- Zunehmende geopolitische Spannungen
- Staatliche Eingriffe in Preisbildungsprozesse
- ...

Präsentation zur Hauptversammlung 2023 der OVB Holding AG - 14. Juni 2023

Seite 9

Bei der Entwicklung unserer Strategie haben wir uns neben den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen intensiv mit den Megatrends auseinandergesetzt, die uns beeinflussen.

Die Gesellschaft wandelt sich. Geburtenstarke Jahrgänge werden in den kommenden 20 Jahren in den Ruhestand gehen und den Fachkräftemangel verschärfen. Die nachrückende Generation ist unter anderen Voraussetzungen aufgewachsen, bringt neue Perspektiven, aber auch andere Anforderungen an die Arbeitswelt und – ganz konkret – an ihren Arbeitgeber mit sich.

Vor dem Hintergrund eines überlasteten Rentensystems besitzen Themen wie Absicherung und Vorsorge einen hohen Stellenwert und werden weiter an Bedeutung hinzugewinnen.

Das Nachhaltigkeitsverständnis hat sich geändert. Der Stellenwert von ESG-Themen in Wirtschaft und Gesellschaft wächst – und das zu Recht!

Die Folgen des Klimawandels sehen wir auch in Europa bereits heute, die jüngsten Überschwemmungen in Norditalien oder die frühsommerliche Hitzewelle in Spanien sind nur zwei Beispiele dafür.

Durch die zunehmende Vermittlung von nachhaltigen Produktlösungen wird OVB einen Beitrag zu einer grüneren Zukunft leisten – nicht nur aufgrund regulatorischer Anforderungen, sondern weil es auch unserer Überzeugung entspricht.

Großes Potenzial für unseren Konzern sehen wir in der zunehmenden Digitalisierung. Bereits etabliert hat sich die digitale Beratung.

Viele Kundinnen und Kunden schätzen die Möglichkeit dieser flexiblen, effizienten Form der Kommunikation ebenso wie unsere Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler. Durch die Digitalisierung von Geschäftsprozessen lassen sich außerdem Synergien heben und Einsparpotenziale erzielen.

Neben vielversprechenden Themen wie der Nutzung von Big Data und dem Einsatz von künstlicher Intelligenz müssen Unternehmen auch Risiken wie Cyberangriffe fest im Blick behalten.

Politische Rahmenbedingungen und regulatorische Vorgaben spielen in unserer Branche eine wichtige Rolle. Immer komplexere Vorgaben und unterschiedliche Auslegungen in den verschiedenen Ländern der europäischen Union erschweren die Arbeit unserer Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler.

Sowohl Qualifikation, ein professionelles und wirksames ComplianceManagementsystem und das laufende Monitoring von Trends, Themen und regulatorischen Vorhaben bleiben unabdingbar.

Die Debatte um ein Provisionsverbot ist berechtigterweise vorerst beendet, ein enger Austausch mit Branchenverbänden und der Politik bleibt aber umso wichtiger.



Bei der Entwicklung unserer neuen Strategie haben wir mit allen relevanten Stakeholdern zusammengearbeitet.

Im vergangenen Jahr haben wir europaweit Mitarbeitende im Backoffice, unsere Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler im Vertrieb sowie unsere Kundinnen und Kunden befragt.

Im Rahmen der internen Analyse wurden eine Vielzahl an vertrieblichen und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen ausgewertet und zahlreiche Workshops mit den Geschäftsführungen der OVB Landesgesellschaften durchgeführt. Interviews mit ausgewählten Vertriebsführungskräften der OVB Europa ergänzten diesen Prozess.

Aus den Erkenntnissen wurden die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken identifiziert und das zukünftige Zielbild, die strategischen Ziele, Handlungsfelder und Maßnahmen abgeleitet.



Unsere Kundinnen und Kunden stehen im Mittelpunkt unserer Strategie. Im Laufe des Prozesses haben wir vier Fokusthemen identifiziert, entlang derer wir unser zukünftiges Wachstum forcieren werden.

»Sales and Career Excellence« bildet das Herzstück unserer Strategie. Wir werden unsere Kernvertriebsaktivitäten weiter stärken und optimieren.

Dazu gehören die effiziente und nachhaltige Einarbeitung neuer Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler, der weitere Ausbau der Aus- und Weiterbildung sowie die weitere Stärkung des Know-hows unserer Vertriebsführungskräfte.

Im Rahmen unseres Servicekonzeptes wollen wir die Potenziale, die in der Bestandsbetreuung liegen, weiter systematisch ausschöpfen.

Mit der Entwicklung einer nutzerorientierten Kundenplattform möchten wir die Interaktion mit unseren Kundinnen und Kunden auf eine neue Ebene bringen.

Beides soll zu einer noch höheren Zufriedenheit und langfristigen Bindung und damit zu einer optimalen Potenzialausschöpfung beitragen.

Mit dem Fokusthema »Expansion and Innovation« wollen wir unser Geschäftsmodell gezielt stärken und erweitern.

Wir möchten die weitere Expansion national und international innerhalb Europas vorantreiben.

Weitere Expansionsziele sind Portugal, Luxemburg und die baltischen Staaten.

Neben organischem Wachstum wollen wir auch anorganische Möglichkeiten des Wachstums nutzen.

Europaweit werden wir zukünftig unterschiedliche M&A-Optionen prüfen.

Darüber hinaus werden wir innovative Ansätze für unsere Kund*innen, Finanzvermittler*innen und Mitarbeiter*innen identifizieren und verfolgen.

Ein »Innovation Think Tank« dient dabei zukünftig als Impulsgeber für Weiterentwicklungen, um das Geschäftsmodell gezielt zu stärken und zu erweitern.

Unter »Operational Excellence« verstehen wir die konsequente Umsetzung innovativer und durchgängig automatisierter digitaler Prozesse in Backoffice und Vertrieb.

Im Bereich »People and Organization« stehen »People Management« und Teamwork im Fokus.

Als attraktiver Arbeitgeber wollen wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Konzern noch zielgerichteter qualifizieren und fördern sowie die länderübergreifende Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Backoffice und Holding stärken.

Das gemeinsame Streben nach der Erreichung dieser Ziele im Konzern fußt dabei auf starken, gemeinsamen Werten und einem hohen Maß an Identifikation mit OVB.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich ein Fazit ziehen:

2022 markierte das Ende der letzten Strategieperiode. In den vergangenen fünf Jahren haben wir uns weiter modernisiert, digitalisiert, unsere Potenziale besser ausgeschöpft und unsere Expansion weiter vorangetrieben.

Das abgelaufene Geschäftsjahr haben wir trotz herausfordernder Rahmenbedingungen erfolgreich gemeistert. OVB hat abermals einen Rekordumsatz erzielt.

Europaweit ist die Anzahl unserer Kundinnen und Kunden sowie Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler weiter gestiegen. Unser operatives Ergebnis konnten wir trotz inflationsbedingter Kostensteigerungen verbessern.

Mit unserem Geschäftsmodell sehen wir uns auch für die Zukunft gut aufgestellt. Unsere Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler erbringen eine gesellschaftlich wertvolle Dienstleistung und gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten gewinnt eine hochwertige Beratung an Relevanz. Mit unserer neuen Unternehmensstrategie »OVB Excellence 2027« wollen wir den erfolgreich eingeschlagenen Weg in den nächsten Jahren fortsetzen.

Abschluss und Dank

Sehr geehrte Damen und Herren,

viele Menschen in Europa haben einen engen Bezug zu OVB. Dazu gehören neben unseren Aktionärinnen und Aktionären vor allem unsere Kund*innen, unsere Finanzvermittler*innen und Mitarbeiter*innen, Produktpartner sowie unsere Aufsichtsratsmitglieder.

Wir danken Ihnen allen für das entgegengebrachte Vertrauen, das außerordentliche Engagement sowie die konstruktive Zusammenarbeit über das gesamte Geschäftsjahr hin weg und hoffen, dass Sie uns auch weiterhin gewogen bleiben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

OVB auf einen Blick



Mehr als 50 Jahre Erfahrung



Europaweit in 16 Ländern aktiv



4,27 Millionen Kund*innen



5.785 Finanzvermittler*innen



Über 100 Produktpartner

Präsentation zur Hauptversammlung 2023 der OVB Holding AG - 14. Juni 2023

Seite 12

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.

OVB Holding AG
Heumarkt 1
50667 Köln
Deutschland
www.ovb.eu

Jürgen Kotulla
Chief Marketing Officer
Telefon: +49 221 2015-233
Telefax: +49 221 2015-224
E-Mail: jkotulla@ovb.de

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

