



50 Jahre OVB

Mit starker Vergangenheit in eine starke Zukunft





Dafür stehen wir seit 50 Jahren

OVB steht für Allfinanz. 3,76 Millionen Kunden in 15 Ländern Europas vertrauen der langfristig angelegten, themenübergreifenden und kundenorientierten Allfinanzberatung von OVB. Unsere qualifizierten Finanzvermittler erbringen eine gesellschaftlich wertvolle Dienstleistung, indem sie Kunden nach dem Allfinanz-Beratungs-Ansatz gegen vielfältige Risiken absichern und ihnen dabei helfen, ihre persönlichen Wünsche und Ziele zu erreichen.

OVB steht für eine starke Gemeinschaft. Über 5.000 hauptberufliche Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler leben das OVB Geschäftsmodell, das unternehmerische Unabhängigkeit mit der Einbindung in einen leistungsstarken internationalen Konzern kombiniert. Mehr als 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ganz Europa unterstützen auf Basis effizienter Strukturen und Prozesse die Geschäftsentwicklung.

Die Erfahrung aus 50 Jahren Unternehmensgeschichte bietet uns die Chance, aus einer starken Vergangenheit in eine noch stärkere Zukunft zu gehen.



Oskar Heitz, CFO

- Geburtsjahr 1953
- mehr als 40 Jahre Erfahrung im Finanzbereich
- seit 1991 bei OVB

Mario Freis, CEO

- Geburtsjahr 1975
- mehr als 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Finanzdienstleistungen
- seit 1995 bei OVB

Thomas Hücker, COO

- Geburtsjahr 1965
- mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Operations und Businessmanagement
- seit 2013 bei OVB

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Freunde der OVB,

wenn das Unternehmen, für das man seit Jahren und Jahrzehnten tätig ist, sein 50-jähriges Jubiläum feiert und auf ein halbes Jahrhundert erfolgreicher Geschäftstätigkeit zurückblicken kann, sind damit sehr positive Erinnerungen und starke Emotionen verbunden. Wir sind stolz auf unsere OVB! Wir sind sehr dankbar für die Weitsicht der Unternehmensgründer und ihrer ersten Mitstreiter, die die Basis für die Entwicklung der OVB zu einem der führenden Finanzvermittlungskonzerne in Europa geschaffen haben.

Was bildet den Kern der Erfolgsgeschichte von OVB? Zahlreiche Faktoren kommen hier zusammen, doch besonders hervorzuheben sind aus unserer Sicht langfristiges Denken, Beharrlichkeit und Verlässlichkeit. Wer hätte beispielsweise Anfang der 1990er Jahre gedacht, dass sich die Märkte in Mittel- und Osteuropa zu tragenden Pfeilern des Unternehmenserfolgs entwickeln würden? Zur OVB Geschichte gehört, dass Vertriebsführungskräfte aus Deutschland mit Pioniergeist und unternehmerischem Expansionsdrang das bewährte OVB Geschäftsmodell in anderen Ländern Europas etabliert haben. Zugleich sorgten die internationale Ausrichtung von OVB und das bei uns stark ausgeprägte Unternehmertum dafür, dass in einem Ländermarkt ansässige OVB Finanzvermittler die Geschäftschancen in Nachbarländern erkannten und ihre Aktivitäten dorthin ausdehnten. Dabei war oftmals Ausdauer notwendig. Wir sind in allen Märkten geblieben, haben Schwierigkeiten überwunden und uns mittlerweile in vielen Ländern eine führende Marktposition erarbeitet. Heute haben wir Zugang zu mehr als 425 Millionen potenziellen Kunden in 15 europäischen Ländern. Genau diese Aufstellung ermöglicht uns heute ein Wachstum auf breiter europäischer Basis.

Das Geschäftsjahr 2019 ist dafür ein herausragender Beleg: Der Umsatz konnte 2019 in allen drei Segmenten des Konzerns moderat bis stark zulegen und hat zu einem Umsatzsprung um 11,4 Prozent auf 257,8 Mio. Euro geführt. Ihren Kundenbestand weitete OVB um 7,8 Prozent auf 3,76 Millionen erneut deutlich aus. Die Zahl der Finanzvermittler stieg im Vergleich zum Vorjahresstichtag um 7,5 Prozent auf 5.069. Beim operativen Ergebnis erzielte OVB mit 14,1 Mio. Euro ein Plus von 7,0 Prozent und lag damit oberhalb der Ergebnisprognose. Das Konzernergebnis erhöhte sich sogar um 14,5 Prozent auf 11,0 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie erreichte 77 Eurocent nach 67 Eurocent im Vorjahr.

Auch wenn die weitere konjunkturelle Entwicklung im Hinblick auf die Ausbreitung von COVID-19 von Unsicherheiten geprägt ist, stimmt uns der weiter zunehmende Bedarf der Bevölkerung in Europa an einer themenübergreifenden Allfinanzberatung für die kommenden Jahre zuversichtlich und optimistisch. Wir haben gemeinsam noch viel vor. Unser Jubiläumsmagazin zeigt die vielfältigen Facetten von OVB, blickt zurück und nach vorne. Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

Mit freundlichen Grüßen



Mario Freis
CEO



Oskar Heitz
CFO



Thomas Hücker
COO

Eine starke Marke seit 50 Jahren

Die drei Buchstaben OVB standen ursprünglich als Abkürzung für den Namen »Organisation zur Vermittlung von Bausparverträgen«. Um der Erweiterung der Produktpalette und dem Gedanken der themenübergreifenden Allfinanzberatung Rechnung zu tragen, folgte recht bald die Umbenennung in »OVB Organisation für Vermögensberatung und Finanzierungen«. Heute steht OVB als eigenständige internationale Marke für sich.

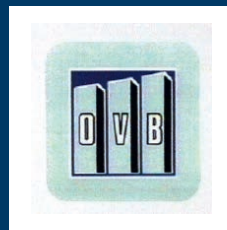
Parallel zur Unternehmensentwicklung erfuhr das Logo der OVB in den vergangenen 50 Jahren gestalterische Anpassungen.

Unverändert bleibt: Marke und Logo sind Kern oder liebevoll gesagt »Herzstück« des einheitlichen Corporate Designs über alle 15 OVB Ländermärkte hinweg, die für Wiedererkennungswert, Identifikation und Einzigartigkeit stehen.

1970



1979



1989



1998



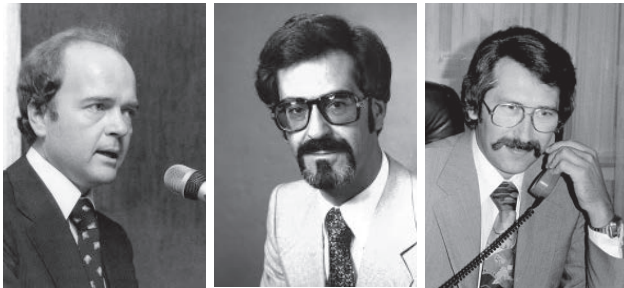
heute



In Europa zu Hause

Die 1970 in Köln gegründete OVB hat sich bereits Anfang der 1990er Jahre für die Expansion über die deutschen Grenzen hinaus entschieden. Heute ist sie in 15 europäischen Ländern aktiv, hat damit Zugang zu mehr als 425 Millionen Menschen und erzielt drei Viertel ihres Umsatzes außerhalb Deutschlands. OVB treibt ihre Expansion im Rahmen der Strategie »OVB Evolution 2022« weiter voran und weist bereits heute eine so breite geografische Aufstellung auf wie kein anderer europäischer Finanzvertrieb. OVB verfügt aufgrund ihres langjährigen Engagements in sehr unterschiedlichen nationalen Märkten über umfassende Erfahrungen im Auf- und Ausbau von Finanzvertrieben und hat sich in den meisten Ländern eine marktführende Position erarbeitet. OVB nutzt die Wachstumspotenziale, die Europa bietet.

Mit starker Vergangenheit in eine starke Zukunft



**Gründung
der OVB
in Köln**

**Umzug der
OVB zum
Heumarkt**

**Start des OVB
Hilfswerks in
Deutschland**

**Deutscher Ring
wird Anteils-
eigner**

**Geburtsstunde
der OVB
Europa**

1970

1980

1981

1983

1985

1989/1990



**Wandel durch
Annäherung**

Die Ostverträge
und Willy Brandts
Kniefall in
Warschau

Solidarność

Das Entstehen
der polnischen
Gewerkschaft
kündigt einen
Umbruch in
Mittel- und
Osteuropa an

**Perestroika
und Glasnost**

Offenheit und
Umbau, die zentralen
Schlagworte
im Reformpro-
gramm von Michail
Gorbatschow, sind
wichtige Etappen
auf dem Weg zur
Wiedervereinigung

**Deutsche
Einheit**

Die Friedliche
Revolution führt
zum Mauerfall
und zur Wieder-
vereinigung

624-Mark-Gesetz
begünstigt ver-
mögenswirksame
Leistungen



Gründung
OVV
Österreich

1991

Die Novellierung
des Bausparkas-
sengesetzes
eröffnet den
Bausparkassen
den Weg in den
Europäischen
Binnenmarkt



Gründung
OVV Polen
OVV Tschechien
OVV Ungarn

1992

Auflösung der
Tschechoslowakei
Die Nachfolgestaaten
Slowakei und
Tschechien entstehen

Volksfürsorge
wird Anteils-
eigner



Gründung
OVV
Griechenland
OVV Slowakei

1993



Start
OVV Schweiz
durch Übernahme
der Fidicon AG

1995

Signal Iduna
wird Anteils-
eigner

1996

Pensionsreform
Ungarn
Ungarn reformiert
als erstes osteuro-
päisches Land sein
Rentensystem

1998



Gründung
OVV
Kroatien

1999

OVV wird
Aktien-
gesellschaft

2000



Gründung
OVV Italien
OVV Rumänien
OVV Spanien

2002



Gründung
OVV
Frankreich

2003

Gründung
OVV
Holding AG

2004



Börsengang
OVV
Holding AG

2006

Terror
anschläge
in den USA



Einführung
des Euro

EU-Beitritt
Slowakei
Tschechien
Ungarn



Gründung
OVB
Ukraine

2007

EU-Beitritt
Rumänien

2008

Höhepunkt der
Internationalen
Finanzkrise
Zusammenbruch
der US-Großbank
Lehman Brothers

2010

Staatsschulden-
krise
im Euroraum

2013

EU-Beitritt
Kroatien




Start
OVB Belgien
durch Erwerb von
Willemot NV

2018



2020



A professional portrait of Mario Freis, CEO of OVB Holding AG. He is a middle-aged man with short, dark hair, wearing a dark grey suit jacket, a white dress shirt, and a red patterned tie. He is seated at a dark wooden table, gesturing with his right hand as if speaking. The background is a blurred office setting with a window and a framed picture on the wall.

**»Die OVB ist eine gewachsene
Gemeinschaft mit gemeinsamen
Werten und Zielen.«**

Mario Freis , CEO der OVB Holding AG

Interview mit CEO Mario Freis

Herr Freis, die OVB feiert 2020 ihren 50. Geburtstag. Sie selbst feiern in diesem Jahr bereits 25 Jahre Zugehörigkeit zur OVB. Nach all den Jahren – was macht OVB Ihrer Meinung nach aus?

Freis: Ich sage es mal mit einem Wort: Menschen. Menschen in all ihren Facetten. Unsere Kunden, von denen wir einige schon in der dritten Generation begleiten. Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler aus 15 Ländern, die in der OVB ihre berufliche Heimat gefunden haben. Eine gewachsene Gemeinschaft mit gemeinsamen Werten und Zielen.

Welche Werte und Ziele sind das?

Freis: Wir denken zukunftsorientiert und langfristig. Selbstverständlich spielt bei OVB Leistungsorientierung eine Rolle – sowohl bei den Karriere- als auch bei den Vergütungsmöglichkeiten. Hinzu kommen aber noch einige wesentliche Aspekte: beispielsweise ein fairer Umgang mit gegenseitiger Wertschätzung und ein ausgeprägter Teamgeist. Oder der starke Integrationswille, der Menschen mit sehr unterschiedlichen persönlichen und beruflichen Lebensläufen, aus verschiedenen Ländern, von Jung bis Alt miteinander verbindet. Und vor dem Hintergrund der Chancengleichheit: eine optimistische Grundhaltung nach dem Motto »Alles ist möglich!«

Was zeichnet OVB im Vergleich zu anderen Unternehmen der Branche aus?

Freis: Das ist unsere Internationalität. In den ersten Jahren nach der Gründung der Gesellschaft lag der Fokus ausschließlich auf Deutschland. Durch die Öffnung Mittel- und Osteuropas nach Westen ergaben sich in den 1990er Jahren Chancen, die wir genutzt haben. Auch bei der Expansion nach Süd- und Westeuropa haben wir von unserer Kompetenz beim Auf- und Ausbau von ausländischen Vertriebsgesellschaften profitiert. Besonders hilfreich war dabei unser Geschäftsmodell der themenübergreifenden Allfinanzberatung, das bis dahin in vielen Ländern kaum bekannt war und den Bedarf der Menschen getroffen hat. Aber es ist auch unsere Nachhaltigkeit. Wir sind in den Märkten geblieben, haben Schwierigkeiten mit Beharrlichkeit überwunden und uns mittlerweile eine führende Marktposition in vielen Ländern erarbeitet. OVB ist in allen Ländermärkten ein fairer und verlässlicher Vertriebspartner mit einem transparenten Karriere- und Vergütungsmodell.

2018 ist die OVB nach Belgien gegangen. Sind Sie bei der Suche nach weiteren Expansionszielen schon fündig geworden?

Freis: Nach unserem erfolgreichen Markteintritt in Belgien bietet sich zum Beispiel aufgrund der räumlichen Nähe eine Erweiterung unserer Aktivitäten nach Luxemburg an. Auch Slowenien, die baltischen Staaten und Portugal können mögliche mittelfristige Expansionsziele sein. Wir sondieren noch, sicher ist jedoch, dass wir weiter expandieren werden.

» Besonders junge Menschen sehen die Chancen Europas und schätzen die europaweite Aufstellung von OVB. «

Mario Freis, CEO der OVB Holding AG



Bei OVB steht der europäische Gedanke offensichtlich hoch im Kurs?

Freis: OVB ist ein durch und durch europäisches Unternehmen und fördert Karrieren über Grenzen hinweg. Wir haben viele Beispiele von Vertriebsführungs Kräften, die es geschafft haben, ihre unternehmerische Tätigkeit zu internationalisieren: So haben wir zum Beispiel eine Führungskraft aus Österreich in unseren Reihen, die heute in zehn Ländern Europas erfolgreich ist. Häufig sehen wir auch, dass Führungskräfte, die bereits in einem Land der OVB Karriere gemacht haben, ihre Tätigkeit auf Länder ausdehnen, in denen sie ihre familiären Wurzeln oder Freunde haben. Eine in Deutschland aufgewachsene Führungskraft kroatischer Herkunft hat sich zum Beispiel entschieden, zurück nach Kroatien zu gehen und dort ihre Karriere fortzusetzen. Besonders junge Menschen sehen die Chancen Europas und schätzen die europaweite Aufstellung von OVB.

Ein gutes Stichwort: Wie attraktiv ist Ihr Geschäftsmodell für junge Leute?

Freis: Wir haben keine Nachwuchssorgen. Sowohl das Durchschnittsalter unserer Finanzvermittler als auch das unserer Kunden liegt unter dem Branchendurchschnitt. Junge Menschen schätzen an OVB den hohen Grad der Selbstständigkeit, den unser Geschäftsmodell bietet, sowie die Aufstiegschancen bei


entsprechender Leistung. Sehr wichtig ist der jungen Generation, dass sie eine gesellschaftlich wertvolle Dienstleistung erbringt, und damit steht unseren Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittlern ganz Europa offen. Von großer Bedeutung ist auch der wachsende Anteil von Frauen in unseren Teams. Für sie sind vor allem die bei OVB garantierte Chancengleichheit von Bedeutung, aber sicher auch die flexiblen Arbeitszeiten und damit die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Die Vielfalt ist meiner Meinung nach eine der Stärken von OVB: Langjährige Führungskräfte der älteren Generation geben ihre Erfahrungen an jüngere weiter, die Jungen bringen ihre Dynamik ein, unterschiedliche Einstellungen und Sichtweisen eröffnen neue Blickwinkel, Kollegen aus verschiedenen Ländern und Generationen arbeiten auf ein gemeinsames Ziel hin. Das ist der »OVB Spirit«.

Wie sieht es auf der Kundenseite aus? Brauchen eigentlich jüngere Kunden noch einen persönlichen Berater?

Freis: Wir führen tagtäglich Tausende persönlicher Beratungsgespräche in 15 europäischen Ländern. Darüber hinaus haben wir kürzlich in einer Panelbefragung eine unserer Hauptzielgruppen befragt, 7.200 junge Menschen zwischen 18 und 35 Jahren, die in den Ländern zu Hause sind, in denen OVB tätig ist. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse bestätigen uns darin, dass unser Geschäftsmodell der persönlichen Allfinanzberatung absolut zukunftsfähig ist. Gerade bei den jüngeren Menschen besteht - entgegen anderslautender Prognosen - ein hohes Interesse an dem Thema Finanzen. Natürlich beziehen sie Informationen online, bevorzugen aber in wichtigen Finanzfragen, wie zum Beispiel der privaten Altersvorsorge, eine individuelle Beratung. Persönliches Vertrauen ist in unserer Branche von unverändert hoher Bedeutung. Unter dem Strich bleibt die persönliche Beratung daher der wesentliche Grundstein in der Finanzdienstleistung, unabhängig vom Alter der Kunden.

Welchen Kurs wird OVB in den nächsten Jahren einschlagen?

Freis: Die OVB feiert in diesem Jahr ihr 50 jähriges Jubiläum. Als Motto für unser Jubiläumsjahr haben wir ganz bewusst »Aus einer starken Vergangenheit in eine starke Zukunft« gewählt. Darin enthalten ist die Botschaft, dass wir den Kurs, der auf die Stärken unseres Geschäftsmodells aufbaut und der uns zu einem führenden Finanzvertrieb in Europa gemacht hat, weiter beibehalten. Trotzdem entwickeln wir uns in vielen Themenbereichen kontinuierlich weiter. Innerhalb unserer Strategie »OVB Evolution 2022« stärken wir die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens systematisch. Gute Beispiele dafür sind unsere steigenden Investitionen in die Ausbildung unserer Finanzvermittler, die Weiterentwicklung des modernen Beraterarbeitsplatzes innerhalb der Digitalisierung, unser erfolgreicher Markteintritt in Belgien und natürlich auch unser neu gestalteter, frischer und moderner Markenauftritt. Die Geschäftspotenziale des europäischen Marktes haben wir noch lange nicht ausgeschöpft.

A man with a beard, wearing a dark blue suit, white shirt, and dark tie, stands in front of a modern building with a curved facade. Several flags are visible on poles in the background. The scene is brightly lit, suggesting daytime.

» Mit OVB kann ich europaweit Karriere machen. Das Beste an meinem Job ist, mein eigener Chef zu sein.«

Arpád Horváth , Financial Advisor für die OVB

Ohne Grenzen - Internationale Karriere bei OVB

Arpád Horváth ist ein ungarischer OVB Finanzvermittler, der 2016 nach Frankreich zog, um sich geschäftlich weiterzuentwickeln. Dieser mutige Schritt war vor allem anfangs nicht leicht, zahlte sich letztlich aber aus. Arpád Horváth ist heute erfolgreicher Unternehmer, lebt seinen Traum und bereut seine Entscheidung keine Sekunde.

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt!

Als Finanzvermittler in Ungarn hatte Arpád Horváth irgendwann das Gefühl, dass sein Heimatland nicht genügend Entwicklungsmöglichkeiten bot. Der ungarische Markt war dem immer schon sehr ehrgeizigen Arpád einfach nicht genug und er begann nach weiteren Optionen zu suchen. »Es war Zufall, dass ich mit einem Kollegen darüber sprach, nach Frankreich zu ziehen. Damals war die Allfinanzberatung in Frankreich noch nicht besonders weit entwickelt, wir sahen ein riesiges Potenzial und Raum für Selbstverwirklichung«, berichtet Arpád Horváth. Er lernte Französisch, reiste jeden Monat für ein paar Tage nach Straßburg und knüpfte dort erste Kontakte. 2016 zog er schließlich um.

Schwierige Anfänge

Seine ersten Kunden musste Arpád Horváth auf Englisch beraten, weil sein Französisch noch nicht gut genug war. Das war die erste Herausforderung, allerdings musste er seine Komfortzone noch viele weitere Male verlassen, ehe er in Frankreich richtig Fuß fassen konnte. Entmutigt hat ihn das allerdings nicht - ganz im Gegenteil. In der fremden Umgebung lief er zu Höchstleistungen auf. Er entwickelte sich beruflich weiter und konnte sich erfolgreich ein eigenes Team aufbauen. Das war aus seiner Sicht nur möglich, weil OVB seinen Finanzvermittlern so viel Freiraum bietet. »Das Beste an meinem Job ist, mein eigener Chef zu sein.«

Think big!

Arpád Horváth ist zwar zufrieden, aber noch lange nicht am Ende seiner Ziele angekommen. Sein Plan und seine Vision sind klar: Er möchte weiter wachsen. Und wer weiß, vielleicht ist Frankreich nicht das letzte Land, in dem er Aktivitäten aufnimmt. Dank OVB ist das nämlich möglich. »Wenn ich in die Schweiz will, kann ich dort ein Team aufbauen. Wenn ich in Italien oder Rumänien anfangen möchte oder nach Ungarn zurückkehren will, kann ich das tun. Diese Flexibilität ist meiner Meinung nach ein sehr großer Vorteil bei der Arbeit für OVB, den gerade junge Menschen schätzen.«

Zuverlässiges Geschäftsmodell

Viktor Zubaj arbeitet seit zehn Jahren für die OVB und hat eine beeindruckende Karriere durchlaufen. »Ich habe versucht, mich in verschiedenen Bereichen selbstständig zu machen. Doch ohne Erfahrung und ohne Startkapital ist das kaum möglich.« Bei OVB jedoch reichte es aus, ein bewährtes Geschäftsmodell anzuwenden. »Ich habe meinen Verstand und meine Zeit investiert und habe erstaunliche Ergebnisse erzielt.«

Internationale Expansion

Schon bald nach der Eröffnung seines ersten Büros in der Slowakei, fasste Viktor Zubaj den Plan, auch in benachbarte Ländermärkte zu expandieren. Über die Slowakei hinaus ist Viktor Zubaj derzeit in Kroatien, in Polen und in der Tschechischen Republik geschäftlich aktiv. An OVB schätzt er, dass sie ihm die Chance zur internationalen Expansion bietet: »OVB ist einzigartig darin, in jedem Land die Bedingungen für Unternehmertum zu schaffen.«

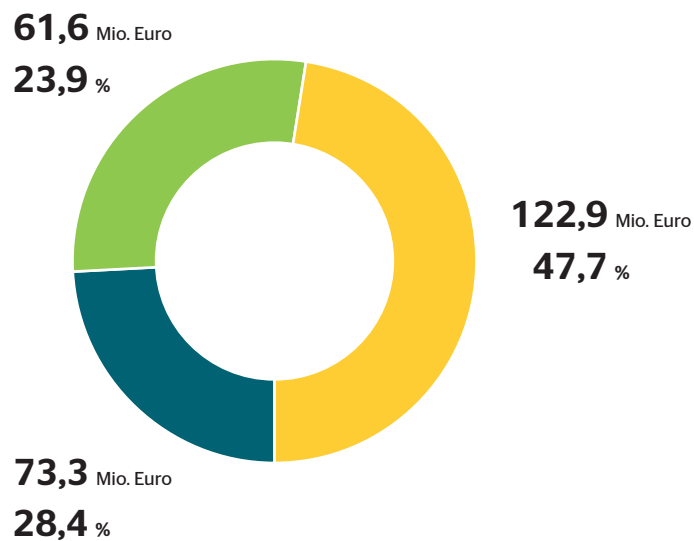
»Das Beste an der Partnerschaft mit OVB ist, dass sie das europäischste Unternehmen der Branche ist. Das eröffnet mir Chancen in jedem Land, in das ich mich entscheide zu gehen.«

Viktor Zubaj, Landesdirektor für die OVB



Die breite internationale Aufstellung von OVB stabilisiert den Geschäftsverlauf und eröffnet vielfältige Wachstumspotenziale

Erträge aus Vermittlungen nach Segmenten
2019 in Mio. Euro und %



Mittel- und Osteuropa:

- Kroatien
- Polen
- Rumänien
- Slowakei
- Tschechien
- Ukraine
- Ungarn

Deutschland

Süd- und Westeuropa:

- Belgien
- Frankreich
- Griechenland
- Italien
- Österreich
- Schweiz
- Spanien



»Für das Leben nach dem Ende der Karriere muss man klug vorsorgen - und genau das machen wir schon seit Jahren mit OVB.«

Martin und Valent Sinkovič

Auch Weltmeister müssen für das Leben nach der Karriere vorsorgen

Die kroatischen Brüder Martin und Valent Sinkovič sind leidenschaftliche Sportler und bereits seit 20 Jahren international erfolgreiche Ruderer. Mit Teamwork, Ausdauer und viel persönlichem Einsatz gewannen sie bei sechs Weltmeisterschaften sechs Goldmedaillen - und das in drei unterschiedlichen Disziplinen. Eine derartige Leistung ist im Rudersport bislang einmalig. Mit den internationalen Erfolgen stieg auch die Bekanntheit des Brüderpaars. In dieser Vorbildfunktion möchten sie vor allem Jugendliche dazu inspirieren, einen aktiven und gesunden Lebensstil zu pflegen.

Von reinem Spaß zur Leidenschaft

Zum Rudern kamen die beiden Kroaten über ihren älteren Bruder. Der Sport war für sie zunächst nur eine willkommene Möglichkeit, viel Zeit miteinander zu verbringen. »In den ersten Jahren haben wir nie daran gedacht, professionell zu rudern, wir trainierten, weil es uns von Anfang an extrem viel Spaß gemacht hat«, erklärt Martin. Aus Spaß wurde langsam eine handfeste Leidenschaft. Je mehr Martin und Valent trainierten, desto besser wurden sie. »Als wir merkten, dass wir überdurchschnittlich gute Leistungen bringen konnten, war der Ehrgeiz geweckt. Wir begannen von Olympischen Spielen und Weltmeisterschaften zu träumen und alles daran zu setzen, diese Ziele auch zu erreichen«, so Valent.

»Dass wir für manche Menschen zu sportlichen Idolen geworden sind, ehrt uns ungemein. Damit geht allerdings auch eine große Verantwortung einher. Deshalb ist es wichtig, dass wir mit gutem Beispiel vorangehen - nicht nur im Sport, sondern auch in anderen Bereichen unseres Lebens.«

»Ich lebe zwar im Hier und Jetzt, habe aber trotzdem meine Zukunft im Blick. Jede Party geht mal zu Ende und dank OVB bin ich auf alles vorbereitet.«

Jannis Schreiner



Work hard, play hard – aber nur mit der richtigen Vorsorgestrategie

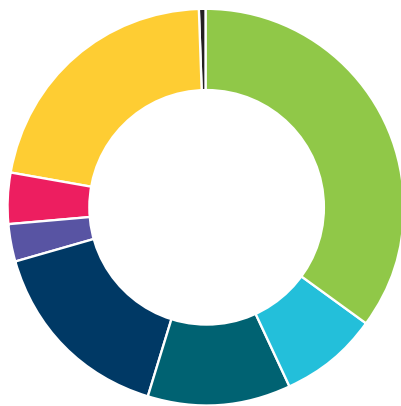
Jannis Schreiner ist ein Mensch der Gegensätze: Unter der Woche ist er ein braver Büromitarbeiter bei der evangelischen Kirche, an den Wochenenden tourt er als DJ durch die Weltgeschichte, legt auf Festivals und in den besten Clubs auf, produziert Musik und hat zwei eigene Radioshows. Der Allrounder steht unter Dauerstrom, lebt jeden Moment in vollen Zügen, denkt aber trotzdem auch an die Absicherung seiner Zukunft.

Vorsorge beginnt nicht erst im Alter

Das Leben eines Musikers ist spannend und abwechslungsreich, garantiert allerdings keine finanzielle Sicherheit. Deswegen hat Jannis Schreiner schon früh angefangen, an seine Zukunft zu denken. Jannis Schreiner investierte in seinen ersten Investmentfonds schon mit 16 Jahren. Zur OVB kam er über einen ehemaligen Schulfreund. Als langjähriger Kunde entwickelte sich irgendwann sogar eine weitergehende geschäftliche Beziehung, weil Jannis Schreiner anfangs, Events für OVB zu organisieren. »OVB ist nicht nur die Firma, die mir Schutz für meine Zukunft bietet, wir wurden vielmehr zu Freunden. Ich bin unglaublich froh, dass ich einen so zuverlässigen Partner an meiner Seite habe.«

Die Struktur des Neugeschäfts spiegelt den Allfinanz-Beratungs-Ansatz von OVB wider

Zusammensetzung des Neugeschäfts 2019 (2018)



Fondsgebundene Vorsorgeprodukte	35,1% (37,0%)
Staatlich geförderte Vorsorgeprodukte	8,3% (8,8%)
Bausparen/Finanzierungen	11,7% (12,1%)
Sach-, Unfall- und Rechtsschutzversicherungen	15,8% (12,2%)
Krankenversicherungen	2,9% (2,7%)
Investmentfonds	4,2% (4,4%)
Sonstige Vorsorgeprodukte	21,8% (22,6%)
Immobilien	0,2% (0,2%)

Gemeinsam stark – Wie man als Ehepaar auch im Job zusammenarbeiten kann

Markéta und Ladislav Zajíc sind verheiratet und arbeiten gemeinsam bei OVB. Das schreit nach Konflikten? Nicht bei diesem Power-Couple. Gegenseitiger Respekt, Wertschätzung und Unterstützung sorgen dafür, dass die beiden Finanzvermittler sowohl privat als auch beruflich erfolgreich sind.

Karrierestart neben der Uni

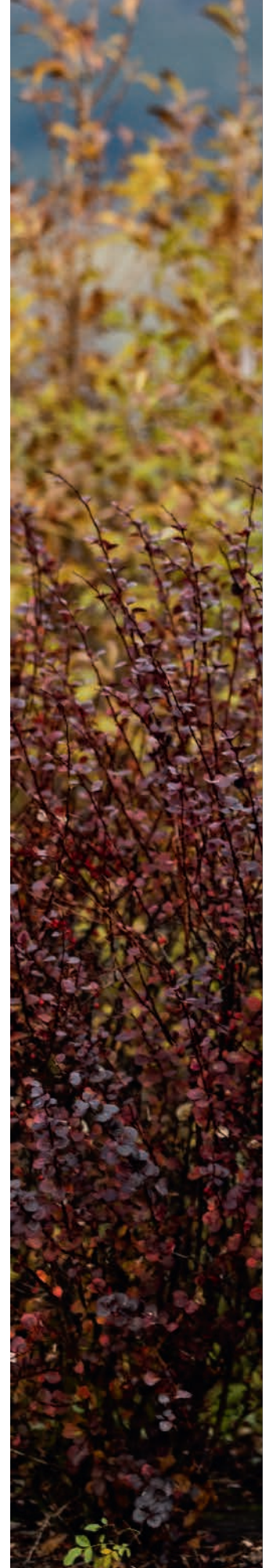
Das Ehepaar Zajíc lernte sich an der Universität kennen. Damals suchte Ladislav Zajíc nach einer Möglichkeit, neben dem Studium seine berufliche Laufbahn zu starten. Bei OVB wurde er fündig. »Mich hat das Karrieresystem bei OVB überzeugt. Wer fleißig und beharrlich eine gute Qualität abliefern, steigt die Karriereleiter auf. Und dabei herrscht absolute Chancengleichheit«, erklärt Ladislav Zajíc. Markéta Zajíc kam durch ihren Mann etwas später zu OVB. »In der ersten Schulung, die ich besuchte, ging es um den OVB Karriereplan. Ich fand super, dass selbst ich als Studentin greifbare Aufstiegschancen hatte und finanziell unabhängig sein konnte«, erzählt Markéta Zajíc. Heute sind beide erfolgreiche Direktoren mit eigenen Teams.

Offene Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

Zu Beginn war die Zusammenarbeit des Ehepaars nicht ganz leicht. »In unserer Arbeitsbeziehung brauchte ich eine Weile, um Ladislav als Führungskraft zu respektieren. Wir stellten schnell fest, dass wir zusammen am besten vorankommen, wenn wir ganz offen über alles sprechen und uns gegenseitig zuhören«, sagt Markéta Zajíc. »Es ist wichtig, dass man unterschiedliche Meinungen bespricht und immer nach Kompromissen sucht«, ergänzt Ladislav Zajíc. »Und das gelingt uns inzwischen schon 16 Jahre lang.«

Gemeinsame Ziele definieren

»Wir haben uns ganz oft ausgemalt, wie unsere Zukunft wohl aussehen könnte. Das hat uns unheimlich motiviert und geholfen, uns stetig weiterzuentwickeln«, berichtet Markéta Zajíc. Dank gegenseitiger Unterstützung und Vertrauen in das OVB Karrieresystem geht das Paar gemeinsam den Weg zum Erfolg. Beide sind der Meinung, dass die Zusammenarbeit sie noch enger zusammenschweißt. »Wir würden gerne ein Vorbild für andere sein. Sowohl privat als auch im Job müssen wir Hindernisse und Probleme überwinden – gemeinsam ist aber kein Problem zu groß!«





»Dank gegenseitiger Unterstützung und Vertrauen in das OVB System gehen wir zusammen unseren Weg zum Erfolg - beruflich und privat.«

Markéta und Ladislav Zajíc, Bezirksdirektorin und Landesdirektor für die OVB

Erfolgreich als Mutter – OVB macht Schluss mit dem ständigen Balanceakt

Für Melinda Csányi ist die Vereinbarkeit von Karriere und Familie kein Spagat, sondern gelebte Realität. Sie hat sich als erfolgreiche Finanzvermittlerin bei OVB finanzielle Unabhängigkeit erarbeitet.

Melinda Csányi wuchs in einem kleinen ungarischen Städtchen auf dem Land auf. Schon von Kindesbeinen an war sie enorm ehrgeizig und wusste, dass sie nicht für eine durchschnittliche Karriere geschaffen war. Sie wollte mehr, unabhängig und erfolgreich sein. Allerdings bot ihre Heimatstadt keine besonderen beruflichen Perspektiven. Ihr Ausweg war ein Wirtschaftsstudium in Budapest, wo sie über eine Kommilitonin die Karrieremöglichkeiten bei OVB kennenlernte.

Mit viel Ehrgeiz zum Erfolg

Mittlerweile arbeitet Melinda Csányi über zehn Jahre bei OVB und ist in eine Führungsposition aufgestiegen. »Ich habe bei OVB das erreicht, was immer mein Ziel war: finanzielle Unabhängigkeit«, so Melinda Csányi. »Für mich war es außerdem sehr wichtig, später einmal genügend Zeit für eine eigene Familie zu haben. Und das, ohne finanzielle Einbußen zu erleiden oder abhängig vom Partner zu sein.« Melinda Csányi und ihr Mann arbeiten beide bei OVB, ihre Tochter ist inzwischen drei Jahre alt. Sie haben aufgrund des OVB Geschäftsmodells eine hohe Flexibilität bei privaten Terminen und können immer auf ihr »OVB Team« zählen.

**»Ich bin Mutter und Unternehmerin.
Und in beiden Bereichen bin ich
erfolgreich. Denn ich arbeite bei OVB.«**

Melinda Csányi, Bezirksdirektorin für die OVB



Unternehmen für Unternehmer

Bei der OVB herrscht eine ausgeprägte Leistungskultur. Nur so lässt sich eine Vertriebsorganisation erfolgreich führen. Und nur so kann das Unternehmen im Wettbewerb bestehen. Die eigene Leistung des Finanzvermittlers bestimmt den Aufstieg in erste Führungspositionen, die Leistung der geführten Teams die weitere Karriereentwicklung. Dabei ist die OVB ein fairer und verlässlicher Partner. Über die branchenüblichen Abschlussprovisionen hinaus partizipieren die Finanzvermittler der OVB ab einer bestimmten Karrierestufe an den Bestandspflegeprovisionen aus dem von ihnen aufgebauten Vertragsbestand. Durch einen Zusatzvertrag sichert die OVB sie zudem gegen vielfältige persönliche Risiken ab. Eine langfristige, auch emotionale Bindung der Führungskräfte an unser Unternehmen – häufig über Jahrzehnte hinweg – belegt den Erfolg dieses partnerschaftlichen Konzepts.

Gemeinsam erfolgreich

Den Erfolg der OVB bestimmt die Summe der Erfolge der Finanzvermittlerinnen und Finanzvermittler. Diesem Leitgedanken folgt die OVB seit ihrer Gründung. Finanzvermittlerinnen und -vermittler schaffen Wert für Kunden, für Produktpartner und für die Aktionäre der OVB.

*Unternehmerische Freiheit
in einem starken Netzwerk*



*Finanzielle Unabhängigkeit durch
leistungsgerechtes Einkommen*




*Einzigartiges internationales
Karrieremodell*



*Qualifiziertes Aus- und
Weiterbildungssystem*



A professional portrait of Oskar Heitz, CFO of OVB Holding AG. He is a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a dark navy blue suit jacket, a light blue patterned tie, and a white dress shirt. A small gold OVB logo pin is visible on his left lapel. The background is a blurred outdoor scene with a blue sky and a dark structure. A teal-colored geometric shape is overlaid on the bottom left of the image, containing text.

**»Die finanzielle Solidität und
Stabilität der OVB war für mich
immer ein besonderes Anliegen.«**

Oskar Heitz, CFO der OVB Holding AG

Ein Berufsleben als Spiegel der Unternehmensentwicklung

Seit 1991 ist Oskar Heitz für die OVB Gruppe tätig. Damit gehört er zu den dienstältesten Führungskräften im Konzern. In seinem Werdegang spiegelt sich auch die gesellschaftsrechtliche Entwicklung der OVB in den vergangenen drei Jahrzehnten wider: Als Generalbevollmächtigter der OVB Allfinanzvermittlungs GmbH & Co. KG übernahm Oskar Heitz zunächst verschiedene Führungsfunktionen in den Bereichen Finanzen, Service und Verwaltung. Mit der Umwandlung der Gesellschaft zur OVB Vermögensberatung AG zum 1. Januar 2001 rückte er in den Vorstand der Aktiengesellschaft ein, wo er bis Mai 2014 das Finanzressort leitete. Nach Gründung der OVB Holding AG zum 1. Januar 2004 wurde Oskar Heitz zusätzlich als Chief Financial Officer in den Vorstand berufen. In dieser Funktion wirkte er auch federführend am Börsengang der OVB Holding AG mit, der am 21. Juli 2006 an der Frankfurter Börse stattfand.

Solidität schafft Vertrauen

Vertrauen bildet eine wesentliche Geschäftsgrundlage für Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors. Die OVB achtet daher seit jeher auf eine solide Eigenkapitalquote, möglichst geringe Verbindlichkeiten und eine angemessene Liquidität. Eine hohe Eigenkapitalquote ist Ausdruck der finanziellen Stärke des Unternehmens, gibt Raum für weiteres Wachstum und strategische Initiativen. Ende 2019 belief sich der Finanzmittelbestand der OVB Holding AG auf 56,7 Mio. Euro.

Schlanke Strukturen, effiziente Prozesse

Ein weiterer Erfolgsfaktor der OVB liegt in ihren schlanken Strukturen und Prozessen. Bei europaweit mehr als 3,7 Millionen Kunden, rund 5.000 hauptberuflichen Finanzvermittlern und über 100 Produktpartnern sind jährlich Millionen von Geschäftsprozessen abzuwickeln. Das erfordert eine leistungsstarke IT und engagierte Mitarbeiter. Der OVB Konzern beschäftigt 620 Mitarbeiter in der Holding, den Hauptverwaltungen der Landesgesellschaften sowie in den Servicegesellschaften.

Transparenz auf internationalem Niveau

Die Aktie der OVB Holding AG ist seit dem 21. Juli 2006 im Regulierten Markt der Deutschen Börse AG in Frankfurt am Main notiert. Das Unternehmen erfüllt zudem die Transparenzanforderungen und Emissionsfolgepflichten des Prime Standard, was dem höchsten internationalen Transparenzstandard entspricht. Wir verstehen die Börsennotiz unserer Aktie und die damit einhergehende Erfüllung der international höchsten Transparenzanforderungen als Gütesiegel für unser Unternehmen. Die Veröffentlichung von Jahres- und Quartalsabschlüssen gemäß internationalen Rechnungslegungsstandards und die detaillierten Erläuterungen zur Corporate Governance im Unternehmen bringen OVB auf Augenhöhe mit den großen deutschen und internationalen Konzernen. Kunden, Finanzvermittler, Mitarbeiter und Aktionäre profitieren von der hohen Transparenz, geschäftlichen Stabilität und finanziellen Solidität der OVB.



Im Mittelpunkt steht der Mensch

Die qualifizierten Finanzvermittler der OVB erbringen eine gesellschaftlich wertvolle Dienstleistung, indem sie Kunden nach dem Allfinanz-Beratungs-Ansatz gegen vielfältige Risiken absichern und ihnen dabei helfen, ihre persönlichen Wünsche und Ziele zu erreichen. Darüber hinaus engagieren sich die OVB, ihre Finanzvermittler und Mitarbeiter auch für soziale Belange.

Helfen, wo Hilfe nötig ist. So einfach war der Gedanke, der bereits 1983 zur Gründung des OVB Hilfswerks »Menschen in Not e. V.« in Deutschland geführt hat. Anlass war damals die finanzielle Unterstützung einer sozialen Einrichtung in Köln. Es folgten unzählige Projekte in Deutschland und fallweise auch im Ausland.

Es ist Teil der Unternehmensstrategie »OVB Evolution 2022«, das soziale Engagement international auszubauen: Die OVB Landesgesellschaften in Kroatien, Österreich und Rumänien haben inzwischen unter dem gemeinsamen Namen »OVB Charity« eigene Hilfsvereine gegründet.

Ein herausragender Partner von »OVB Charity« sind die international hoch angesehenen SOS-Kinderdörfer. »Fit for life« ist der Leitgedanke unserer Kooperation. Mit lokalen Aktionen wollen wir Kinder und Familien für eine lebenswerte Zukunft fit machen. Zwei Beispiele:

SOS-Kinderdorf Seekirchen

Die OVB Österreich unterstützte 2019 das SOS-Kinderdorf Seekirchen im Raum Salzburg beim Neubau eines multifunktionalen Hauses in nachhaltiger und energieeffizienter Bauweise. Das Haus dient der Unterbringung von Kindern und Jugendlichen, die aus Kinderdorffamilien in das Jugendwohnen wechseln. Das Projekt umfasst neben Wohngruppen auch Kleinwohnungen für eine kurzfristige Unterbringung und für akute Hilfe zum Beispiel für Mütter mit ihren Kindern.

SOS-Kinderdorf Kroatien

Mit einer Spende von »OVB Charity Kroatien« kann das SOS-Kinderdorf Kroatien den Einsatz von Logopäden und Defektologen im Raum Lekenik und Glina finanzieren. Die Spezialisten diagnostizieren frühzeitig Störungen der Sprachentwicklung bei Kindern als Voraussetzung für eine gezielte Therapie. Je früher entwicklungs hemmende Ursachen erkannt und behandelt werden, desto größer ist die Chance, sie zu beheben und damit die Schullaufbahn, die Berufswahl und den Erfolg im Leben eines Menschen zu fördern.



Gemeinsam mehr erreichen:

Im Mittelpunkt unserer Dienstleistung steht der Mensch. Unsere Finanzvermittler engagieren sich tagtäglich mit Leidenschaft für unsere Kunden. Engagiert und mit Herz übernehmen wir auch Verantwortung für Menschen außerhalb unserer unmittelbaren unternehmerischen Tätigkeit. Dort wo Hilfe nötig ist, vor allem in den Bereichen Mildtätigkeit und Wohlfahrt, Kinder- und Jugendhilfe, Bildung und Erziehung, Altenhilfe und öffentliches Gesundheitswesen.

Die Impulse für entsprechende Projekte kommen dabei meistens aus den Reihen unserer Finanzvermittler und Mitarbeiter. Jeder kann sich mit seinen Fähigkeiten einbringen. Im Fokus steht die persönliche Aktivität - bevorzugt im Team. So beschränkt sich das Engagement nicht auf anonyme Spendengelder und der gemeinsame Einsatz für benachteiligte Menschen fördert den Teamgeist, ist motivierend und macht Spaß. Das finanzielle Rückgrat unserer Charity-Aktivitäten sind vor allem die Spenden der Finanzvermittler, der Mitarbeiter und des Unternehmens.

Kennzahlen zur Unternehmensentwicklung

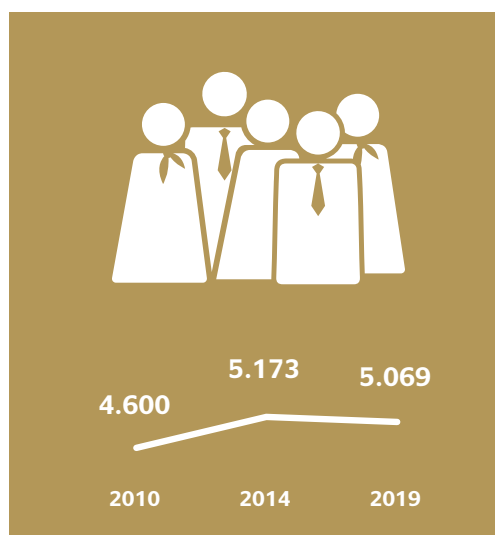
Kunden in Europa

Anzahl in Mio.



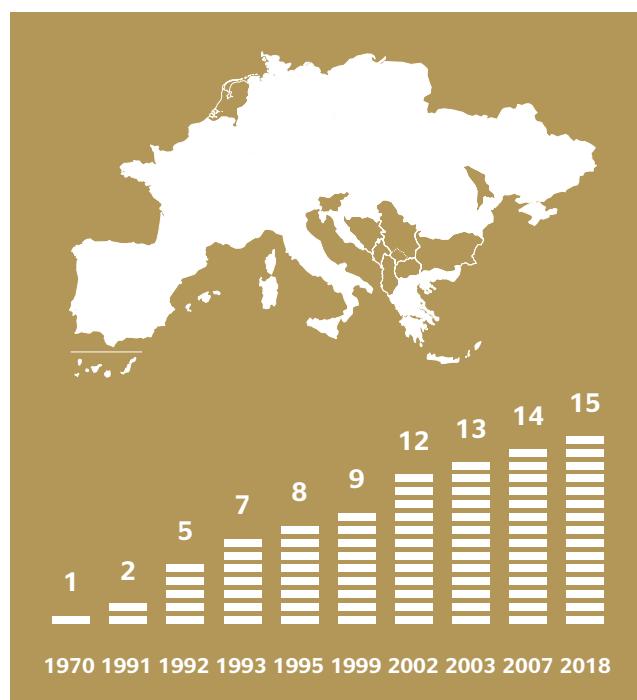
Finanzvermittler in Europa

Anzahl



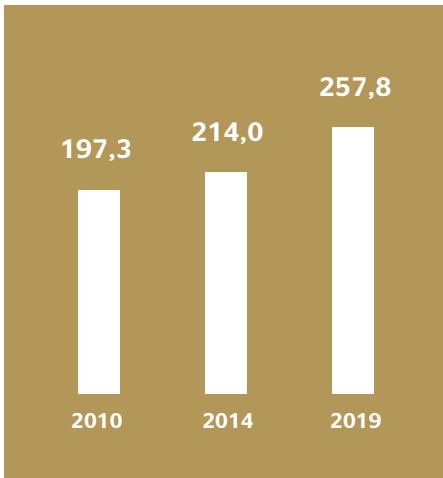
Ländermärkte in Europa

Anzahl



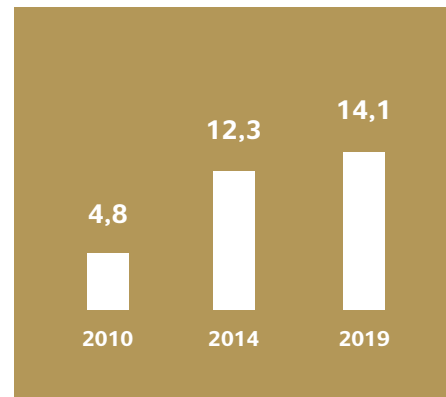
Erträge aus Vermittlungen

in Mio. Euro



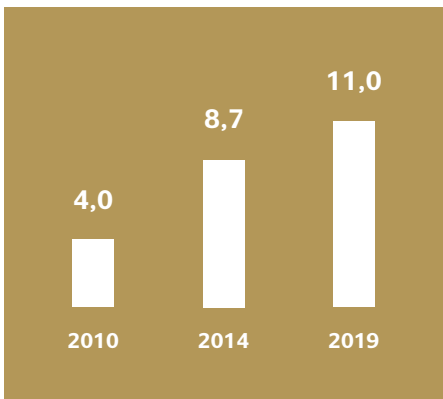
EBIT

in Mio. Euro



Konzernergebnis

in Mio. Euro



Dividende je Aktie

in Euro



OVB in Europa



Impressum

Herausgeber OVB Holding AG · Heumarkt 1 · 50667 Köln
Tel.: +49 (0) 221/20 15 -0 · Fax: +49 (0) 221/20 15 -264
www.ovb.eu

Konzeption und Redaktion PvF Investor Relations · Frankfurter Landstraße 2 - 4 · 61440 Oberursel
Gestaltung Sieler Kommunikation und Gestaltung GmbH · Im Setzling 35 / Gebäude C · 61440 Oberursel

© OVB Holding AG, 2020

OVB Holding AG
Köln
www.ovb.eu

Deutschland
OVB Vermögensberatung AG
Köln
www.ovb.de

Belgien
Willemot Bijzonder
Verzekeringsbestuur NV
Gent
www.willemot.eu

Frankreich
OVB Conseils en patrimoine
France Sàrl
Entzheim
www.ovb.fr

Griechenland
OVB Hellas ΕΠΕ & ΣΙΑ Ε.Ε.
Athen
www.ovb.gr

Italien
OVB Consulenza Patrimoniale SRL
Verona
www.ovb.it

Kroatien
OVB Allfinanz Croatia d.o.o.
Zagreb
www.ovb.hr

Österreich
OVB Allfinanzvermittlungs GmbH
Wals bei Salzburg
www.ovb.at

Polen
OVB Allfinanz Polska Spółka
Finansowa Sp. z o.o.
Warschau
www.ovb.pl

Rumänien
S.C. OVB Allfinanz România
Broker de Asigurare S.R.L.
Cluj-Napoca
www.ovb.ro

Schweiz
OVB Vermögensberatung
(Schweiz) AG · Hünenberg
www.ovb-vermoegensberatung.ch

Slowakei
OVB Allfinanz Slovensko a.s.
Bratislava
www.ovb.sk

Spanien
OVB Allfinanz España S.A.
Madrid
www.ovb.es

Tschechien
OVB Allfinanz, a.s.
Prag
www.ovb.cz

Ukraine
TOB OVB Allfinanz Ukraine, GmbH
Kiew
www.ovb.ua

Ungarn
OVB Vermögensberatung Kft.
Budapest
www.ovb.hu

