



**Informe anual 2022**







## Cifras clave por regiones en 2022

Europa Central y Oriental	Unidad	2021	2022	Variación
Clientes (31.12.)	Número	2,82 millones	2,92 millones	+3,5%
Consultores financieros (31.12.)	Número	3.276	3.461	+5,6%
Ingresos por mediación	Millones de €	157,9	174,4	+10,5%
Beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT)	Millones de €	20,4	18,8	-7,8%
Margen EBIT	%	12,9	10,8	-2,1 puntos porcentuales

Alemania	Unidad	2021	2022	Variación
Clientes (31.12.)	Número	613.386	616.224	+0,5%
Consultores financieros (31.12.)	Número	1.240	1.219	-1,7%
Ingresos por mediación	Millones de €	64,5	61,2	-5,1%
Resultado antes de intereses e impuestos (EBIT)	Millones de €	8,2	7,2	-11,7%
Margen EBIT	%	12,7	11,8	-0,9 puntos porcentuales

Europa del Sur y del Oeste	Unidad	2021	2022	Variación
Clientes (31.12.)	Número	700.606	738.712	+5,4%
Consultores financieros (31.12.)	Número	1.087	1.092	+0,5%
Ingresos por mediación	Millones de €	98,4	96,3	-2,1%
Resultado antes de intereses e impuestos (EBIT)	Millones de €	9,1	5,2	-42,9%
Margen EBIT	%	9,2	5,4	-3,9 puntos porcentuales

En los porcentajes y cifras pueden producirse diferencias de redondeo. Los porcentajes están calculados sobre millares de euros.

# Perfil de OVB

Con casi 4,3 millones de clientes, más de 5.700 consultores financieros a tiempo completo y actividad en 16 países, OVB es uno de los grupos empresariales líderes en el sector de la intermediación financiera en Europa.

## Cifras clave del Grupo OVB en 2022

Indicadores operativos	Unidad	2021	2022	Variación
Clientes (31.12.)	Número	4,13 millones	4,27 millones	+3,4%
Consultores financieros (31.12.)	Número	5.603	5.772	+3,0%
Ingresos por mediación	Millones de €	320,7	331,9	+3,5%

Indicadores financieros	Unidad	2021	2022	Variación
Beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT)	Millones de €	21,8	22,0	+1,1%
Margen EBIT	%	6,8	6,6	-0,2 puntos porcentuales
Resultado consolidado una vez deducida la parte de otros socios	Millones de €	15,7	14,7	-6,6 %

Indicadores por acción de OVB	Unidad	2021	2022	Variación
Capital social (31.12.)	Millones de €	14,25	14,25	±0,0 %
Número de acciones (31.12.)	Millones de unidades	14,25	14,25	±±0,0 %
Resultado por acción (básico)	€	1,10	1,03	-6,6 %
Dividendo por acción	€	0,90	0,90 <sup>1)</sup>	±0,0 %

<sup>1)</sup> Propuesta para 2022

# La diversidad hace posible el éxito

OVB ha completado con éxito el período de duración de la estrategia “OVB Evolution 2022” y ha seguido avanzando considerablemente en muchos campos. Mediante el presente informe anual nos gustaría compartir con Uds. esa evolución.

Nuestro éxito se basa, entre otras cosas, en la diversidad de nuestra empresa. Ofrecemos soluciones mediante una cartera de partners y productos ampliamente diversificada y prestamos un asesoramiento integral en 16 países europeos, una característica diferenciadora en el sector.

También nos hace fuertes la diversidad de nuestros consultores financieros y de los integrantes de nuestra plantilla. Colaboran con nosotros personas de las más diferentes naciones y personalidades con las más distintas trayectorias vitales. Esto nos ayuda no solo a garantizar un buen equilibrio de know how y conocimiento especializado entre todas las generaciones y regiones, sino también a presentar nuestros valiosos servicios de forma atractiva para amplias capas de la población.

Nos hemos marcado el objetivo de mejorar constantemente.

Por ello en 2023 pondremos en marcha nuestra nueva estrategia para un período de cinco años «OVB Excellence 2027». En este informe anual les presentamos los principales temas de nuestra estrategia de crecimiento.



**Frank Burow, director financiero CFO**

- nacido en 1972
- más de 20 años de experiencia en las áreas de finanzas, contabilidad y controlling
- desde 2010 en OVB

**Mario Freis, presidente CEO**

- nacido en 1975
- más de 25 años de experiencia en la distribución de servicios financieros
- desde 1995 en OVB

**Heinrich Fritzlär, director de operaciones COO**

- nacido en 1973
- más de 20 años de experiencia en las áreas de los seguros y la consultoría de tecnología de la información (TI)
- desde 2022 en OVB

## Estimadas y estimados accionistas, damas y caballeros:

Hace poco más de un mes se ha cumplido un año desde el ataque ruso a Ucrania. Se trata de un aniversario inconcebiblemente triste, que sigue dejándonos consternados y atónitos ante una guerra que está acarreado un inmenso sufrimiento para todos los habitantes de Ucrania. Nos impresionan el coraje, la capacidad de resistencia y el inquebrantable optimismo de nuestros compañeros de ese país y de todo el pueblo ucraniano.

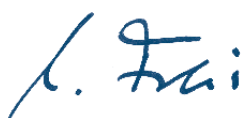
Por otra parte, en estos momentos la inflación es el tema dominante en el aspecto económico para las personas de toda Europa. Los elevados costes de la energía y de los alimentos reducen la renta disponible de las familias. Las contramedidas adoptadas –sobre todo las intervenciones de los bancos centrales sobre los tipos de interés– han frenado a su vez el crecimiento económico y encarecido las opciones de financiación. **Estamos al lado de nuestros clientes en un entorno tan desafiante.**

**OVB ha alcanzado por tercer año consecutivo un nuevo máximo histórico de producción,** y ello en un contexto política y económicamente tenso. A pesar del aumento de los costes provocado por la inflación hemos logrado mejorar ligeramente nuestro EBIT. En tiempos de guerra, de inflación y de cambio de tendencia en los tipos de interés están aumentando las necesidades de asesoramiento de nuestros clientes en toda Europa.

El ejercicio 2022 también está marcado por la finalización con éxito de nuestra estrategia “OVB Evolution 2022”. La comparación de nuestros indicadores relevantes en 2017, cuando comenzó el período de vigencia de esa estrategia, con los del ejercicio 2022 ahora terminado muestra con claridad los avances conseguidos en un entorno muy exigente. El número de clientes se ha incrementado desde entonces en más de 900.000, el de consultores financieros ha aumentado de 4.702 a 5.772 y los ingresos por mediación han crecido en los cinco últimos años casi un 50%, al pasar de 225,3 a 331,9 millones de euros.

En 2023 se inicia nuestra nueva estrategia “OVB Excellence 2027”, con la que ponemos la primera piedra para futuros éxitos. Para ello nos hemos sometido en el ejercicio terminado a un detallado análisis interno y externo, del que hemos derivado los puntos fuertes y débiles y los riesgos y oportunidades que constituyen la base de nuestras medidas estratégicas. La satisfacción de nuestros clientes sigue teniendo la máxima prioridad. En el presente informe nos gustaría proporcionarles una primera descripción de nuestra nueva estrategia empresarial. Nuestros consultores financieros se han hecho acreedores de un especial agradecimiento por el servicio socialmente relevante que prestan a nuestros clientes. También damos cordialmente las gracias a todo el personal del Grupo.

Nuestro agradecimiento va dirigido asimismo a Uds., nuestros accionistas, por la confianza depositada en el Grupo OVB.



Mario Freis  
CEO



Frank Burow  
CFO



Heinrich Fritzl  
COO

## »OVB Evolution 2022«: éxito en un entorno volátil y rápidamente cambiante

En 2017 OVB presentó su estrategia empresarial "OVB Evolution 2022", centrada en cuatro componentes fundamentales: el aprovechamiento de los potenciales existentes, la digitalización, la modernización y la expansión. Mediante su consecuente implementación hemos traducido esa estrategia en éxito sostenible.

Hemos logrado avances muy considerables, utilizando nuestros potenciales todavía mejor, hemos impulsado la transformación digital, hemos modernizado la empresa y hemos dado un nuevo empujón a la expansión internacional.

Todo ello nos ha ayudado a afianzar nuestra posición como uno de los principales grupos empresariales europeos de intermediación financiera. Al guiar la empresa a

través de un entorno extremadamente volátil y rápidamente cambiante hemos dado buena prueba de nuestra elevada capacidad de adaptación. La inversión en "digital workplaces" nos ha permitido dar continuidad a nuestra actividad sin interrupción alguna incluso en tiempos muy difíciles.

Con la creciente digitalización de nuestros procesos operativos y de ventas hemos respondido adecuadamente a las necesidades y exigencias de nuestros clientes y de nuestros consultores financieros, a la vez que hemos obtenido un palpable incremento de la eficiencia, según demuestran relevantes indicadores.

### Refuerzo de las ventas y afianzamiento de la posición en el mercado

#### Clientes (31.12.)



Durante el período en el que ha estado vigente la estrategia ahora terminada OVB ha conseguido más de 900.000 nuevos clientes. La base para ese logro ha sido

la consecuente orientación a las necesidades de los clientes, combinada con la alta calidad de nuestro proceso de asesoramiento.

#### Consultores financieros (31.12.)

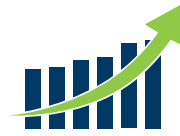


Elemento central del éxito cosechado son nuestros consultores financieros. OVB invierte de forma continua en la formación inicial y permanente y en la fidelización de la organización de consultores financieros consolidados.

La incorporación de nuevos consultores financieros es, asimismo, una parte importante de nuestra estrategia de crecimiento. En este aspecto también hemos cosechado un éxito notable: desde 2017 hemos conseguido incrementar el número de consultores que colaboran con OVB a tiempo completo un 22,8% hasta 5.772.



## Ingresos por mediación

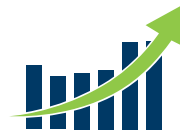


OVB ha aplicado sistemáticamente su estrategia de crecimiento en los últimos años.

Con unos ingresos por mediación de 331,9 millones de euros en el ejercicio 2022, OVB ha logrado registrar **un nuevo máximo histórico por tercer año consecutivo.**

Ya en 2020 y 2021 la empresa —a pesar de los desafíos provocados por la pandemia— había marcado nuevos récords, con 270,6 y 320,7 millones de euros de producción, respectivamente.

## EBIT



Comparando los ejercicios 2017 y 2022 OVB ha conseguido incrementar el EBIT un 37,9% hasta los 22,0 millones de euros.

Se ha intensificado la digitalización a escala de todo el Grupo y se han implementado procesos más ágiles y ajustados. Por ejemplo, el asesoramiento digital

proporciona a las actividades de distribución mucha más flexibilidad y eficiencia. De ese modo OVB logra aprovechar mejor los potenciales de negocio. A nivel interno los avances en digitalización permiten reforzar la utilización de formatos de comunicación colaborativos independientemente de la localización física.

## Expansión



OVB tiene previsto tanto seguir avanzando en los mercados nacionales ya existentes como acceder a otros nuevos. A ello le subyace el objetivo de ofrecer a nuestros clientes, en constante crecimiento, un asesoramiento en el campo de bancaseguros de gran calidad y diseñado a la medida de sus necesidades, acerca de temas que van desde la protección personal y de ingresos hasta la planificación financiera, pasando por la creación y aumento de patrimonio y la previsión para la jubilación. OVB entiende la expansión a escala tanto regional como internacional.

Después de que en 2019 OVB absorbiese con éxito una

empresa de tan larga tradición como Willemot NV, con sede en Gante, accediendo así al mercado belga y al negocio de correduría, en el ejercicio 2022 se ha constituido una filial en Eslovenia, lo que significa la entrada en el decimosexto mercado nacional europeo.

En los últimos años Eslovenia ha experimentado un buen desarrollo económico y con una renta mensual media de 2.287 dólares se encuentra claramente por encima de los demás países que integraban la antigua Yugoslavia. Así pues, incluso con una población relativamente pequeña, este nuevo mercado ofrece excelentes oportunidades para OVB.

---

# Megatendencias

## Cambio sociocultural

- Larga esperanza de vida y envejecimiento de la sociedad
- Justicia intergeneracional
- Refugiados y movimientos migratorios
- Modelos de familia rápidamente cambiantes
- Escasez de personal especializado
- Cambios en los modelos de trabajo
- Creciente individualización y moralización
- ...



## Digitalización

- Datos masivos (big data), aprendizaje automático e inteligencia artificial
- Canales de distribución innovadores (comercio social)
- Virtualización
- Ciberseguridad
- Criptomonedas
- ...



## Desarrollo sostenible y cambio climático

- Creciente importancia de la sostenibilidad en la economía y la sociedad
- Transición energética y de la movilidad
- Fenómenos meteorológicos extremos
- Riesgos para las infraestructuras
- Riesgos para la salud (por ejemplo, a causa de olas de calor)
- ...





## Marco de condiciones económicas

- Inflación
- Subidas de los tipos de interés
- Riesgo de recesión
- Espiral de salarios y precios
- Riesgos cambiarios
- Endeudamiento público
- Tensiones contrapuestas entre la globalización y el proteccionismo
- ...

## Aspectos regulatorios

- Creciente regulación, en parte con diferencias nacionales
- Complejidad de los requisitos regulatorios
- ...



## Marco de condiciones políticas

- Crecientes tensiones geopolíticas
- Intervenciones estatales sobre los procesos de formación de precios
- ...

## »OVB Excellence 2027«

Ya a comienzos de 2022 OVB inició un intenso y amplio proceso encaminado a desarrollar y definir una nueva estrategia empresarial integral para los cinco años siguientes, hasta 2027 por tanto. Para ello OVB ha colaborado con todos los agentes implicados relevantes.

En el contexto del análisis externo se han analizado y evaluado detalladamente indicadores macroeconómicos relevantes y la evolución del mercado en los países en los que está presente OVB.

En el marco del análisis interno se han evaluado numerosos indicadores de ventas y empresariales y se han realizado diversos workshops con los equipos de dirección de las filiales nacionales de OVB y consultores financieros seleccionados. Además, se han llevado a cabo encuestas a escala europea en las áreas de ventas y de los servicios administrativos internos (back office), así como entre los clientes de OVB. Ese proceso se ha completado con entrevistas a directivos de ventas seleccionados de OVB Europa.

Con base en el conocimiento así obtenido se han identificado los puntos fuertes y débiles, las oportunidades y los riesgos y se han diseñado la visión de la meta futura y los objetivos, campos de actuación y medidas estratégicas para llegar a ella.

El resultado de ese proceso de desarrollo es la nueva estrategia “OVB Excellence 2027”, que se aprobará en breve.

“OVB Excellence 2027” se basa en los componentes que explican el éxito de la estrategia precedente “OVB Evolution 2022”, que ha permitido a la empresa seguir una trayectoria firme y segura desde 2017 en un entorno sumamente volátil y rápidamente cambiante. Impulsado por el viento de cola de esa positiva evolución, el Grupo sienta ahora con “OVB Excellence 2027” las bases para dar continuidad a ese rumbo de crecimiento y éxito.

Los temas centrales de la nueva estrategia se pueden visualizar a continuación:

### Temas centrales



En «OVV Excellence 2027» todo gira en torno a nuestros clientes. Los consultores financieros cualificados de OVV estudian su situación y sus necesidades financieras y con esa base desarrollan, de forma individualizada, las soluciones más adecuadas para cada cliente teniendo en cuenta sus posibilidades económicas. En un mundo en cambio OVV está a su lado prestándoles ayuda como interlocutor a largo plazo y con su modelo de asesoramiento integral ofrece un claro valor añadido a la sociedad.

«Excelencia en el servicio prestado y en la carrera profesional» es el núcleo de la estrategia. Aquí seguiremos reforzando y optimizando las principales actividades comerciales. De ese proceso forman parte, entre otros elementos, la integración de los nuevos consultores financieros y su familiarización con las características de la compañía, la ampliación de la oferta de formación inicial y permanente y el reforzamiento del know how de los directivos comerciales. El ulterior perfeccionamiento del modelo de servicio que ponemos a disposición de los clientes y el desarrollo de una plataforma de clientes orientada a las necesidades del usuario contribuirán a hacer todavía más elevado el grado de satisfacción y de fidelización a largo plazo de nuestros clientes.

Con el tema central «Expansión e innovación» daremos continuidad, por un lado, a la innovación dentro de Europa. Además, identificaremos enfoques innovadores para nuestros clientes, nuestros consultores financieros y nuestro personal y efectuaremos un seguimiento de las correspondientes acciones. Un “Innovation Think Tank” servirá en el futuro para impulsar nuevos avances destinados a reforzar y ampliar el modelo de negocio selectivamente.

«Excelencia operacional» significa para OVV la consecuen- te implementación de procesos digitales innovadores y totalmente automatizados en los servicios administrativos internos (back office) y en la organización de consultores financieros, con el objetivo de la mejora continua de nuestros procesos y métodos. De ese modo se fomentará la escalabilidad, se apoyará el ulterior crecimiento y se acelerará aún más en todas las áreas empresariales la transformación digital del Grupo ya iniciada. Al mismo tiempo garantiremos el íntegro cumplimiento de todos los requisitos de compliance y pondremos a disposición de nuestros clientes, nuestros consultores financieros y nuestro personal una base de datos actualizada y completa.

En el área «Personas y organización» se pone el foco en la gestión de personas y en el trabajo en equipo. Aspiramos así a fomentar el desarrollo y la cualificación del personal de todo el Grupo de forma todavía más centrada en el logro de objetivos específicos y a reforzar la colaboración más allá de las fronteras nacionales entre la organización de consultores financieros, el back office y el holding, a fin de impulsar intensamente todos juntos el desarrollo de nuestra empresa. El afán común

por alcanzar los objetivos del Grupo estará basado en unos valores robustos y compartidos y en un alto grado de identificación con OVV.

El Grupo OVV asume como parte de su cultura empresarial su responsabilidad corporativa de contribuir a un desarrollo sostenible de la economía, la sociedad y el medio ambiente. De ello forma parte para OVV también y especialmente el fomento de una continua- da educación financiera de la población, a fin de crear dentro de la sociedad una cultura financiera sostenible. Además, OVV irá ampliando sucesivamente la cartera de partners y productos de toda Europa con ofertas que cumplan criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG).

Más allá de su actividad empresarial propiamente dicha, OVV tiene muy en cuenta los aspectos sociales a largo plazo, anima a sus consultores financieros y a su personal a que asuman responsabilidad social y se enorgullece de todos los que ponen a disposición de instituciones de utilidad pública su tiempo y sus aptitudes de forma altruista. Seguiremos apoyando a escala internacional esa dedicación.

## ¿Qué significa «excelencia» para nosotros?

Para nosotros «excelencia» ante todo es una mentalidad, una actitud, una determinada forma de pensar con la que actuamos de forma orientada a encontrar soluciones y a superar retos, por exigentes que estos sean. “Excelencia” significa para nosotros no dejar nunca de sentir curiosidad, no acomodarnos en los éxitos ya conseguidos y seguir avanzando de continuo. Hemos decidido —siendo bien conscientes de lo que supone— definir en términos de “excelencia” todo lo que hagamos en el futuro. Es nuestra intención implantar esta actitud en todos los niveles de la empresa.

## La «excelencia» es un camino

No ponemos el foco en la perfección absoluta, sino en la voluntad de mejorar constantemente. Para ello vamos a establecer en la empresa una innovadora cultura del aprendizaje. La “excelencia” es el camino que emprendemos y en el que utilizamos paso a paso ideas e impulsos que nos permitan ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones de forma sostenible. Y es que únicamente así podremos no solo conservar el nivel de éxito ya alcanzado, sino también tener todavía más éxito en el futuro.



## Entrevista al Comité de Dirección

**El año que dejamos atrás ha estado caracterizado por extraordinarios retos globales. ¿Cómo valoraría 2022 y hasta qué punto se siente satisfecho?**

**Mario Freis:**

Con la evolución política y financiera a escala global no se puede estar satisfecho. 2022 ha sido, se mire por donde se mire, un año desafiante. No solo para OVB, sino para toda la economía mundial en su conjunto, y naturalmente también para nuestros clientes.

Estamos profundamente consternados por la terrible guerra de agresión de Rusia contra Ucrania, un país en el que trabajamos desde 2007. Nos sentimos muy cerca de nuestros compañeros y especialmente de las víctimas de esta guerra. Lo que seguimos viendo día tras día en las noticias nos continúa preocupando mucho, y nuestra solidaridad no se ha reducido ni un ápice.

Por otra parte, la inflación es también un tema dominante en Europa, obviamente. En particular los elevados precios de la energía y de los alimentos reducen la renta disponible de las personas y las hacen titubear a la hora de tomar decisiones a largo plazo de cara a su jubilación. Esta circunstancia puede repercutir también en el nego-

cio operativo. La forma en la que estamos respondiendo en OVB a estos desafíos me llena de satisfacción.

**Frank Burow:**

Hemos vuelto a demostrar cuáles son nuestros puntos fuertes. Gracias a la dedicación de nuestros consultores financieros y del personal de todo el Grupo hemos logrado incrementar los ingresos por mediación un 3,5% hasta situarlos en 331,9 millones de euros. Esto significa un nuevo máximo histórico por tercer año consecutivo. Al mismo tiempo nos beneficiamos del éxito de nuestras medidas estratégicas, y a pesar del incremento de los costes provocado por la inflación hemos conseguido mejorar ligeramente el EBIT.

**Con el telón de fondo de la inflación y de la guerra, ¿sigue habiendo personas dispuestas a destinar dinero a su protección personal y patrimonial, y a la planificación financiera de su jubilación?**

**Heinrich Fritzlar:**

Por un lado, es verdad que muchas personas se sienten inseguras a la vista de temas como la guerra, la inflación y el cambio de tendencia en los tipos de interés. Muchas de ellas se ven ante el desafío de tener que

compensar el incremento del coste de la vida. Tanto más importante resulta invertir inteligentemente la renta disponible. Las necesidades de asesoramiento de nuestros clientes aumentan así en toda Europa. Nuestros consultores financieros les ayudan a tener una visión de conjunto de su situación económica personal y les muestran dónde cuentan con potenciales de ahorro.

Es importante, por ejemplo, no cancelar precipitadamente seguros necesarios o productos de ahorro o inversión adquiridos. Eso no solo puede salir caro, sino que también puede minar la previsión privada para la jubilación. Mostramos, entre otras cosas, cómo utilizar posibilidades de ahorro en otros campos. Nuestro mensaje es claro: estamos al lado de nuestros clientes y buscamos en común con ellos la solución individual óptima en cada caso.

**2022 marca también el final de la estrategia «OVB Evolution 2022». ¿Qué balance extrae de ella?**

**Mario Freis:**

Cuando en 2017 pusimos en marcha nuestra estrategia de crecimiento “OVB Evolution 2022” definimos cuatro aspectos fundamentales en los que deseábamos avanzar.

**«El amplio posicionamiento internacional de OVB es uno de nuestros grandes puntos fuertes y una clara ventaja diferencial frente a nuestros competidores. De ahí que en el futuro queramos expandir nuestro modelo de negocio también a otros mercados nacionales. Me refiero concretamente a Portugal, Luxemburgo y los países bálticos. Junto al crecimiento orgánico deseamos utilizar también posibilidades de crecimiento inorgánico, como la que aprovechamos en 2019 con la adquisición de una empresa de correduría de tanta tradición como Willemot NV. En el futuro estudiaremos sistemáticamente en toda Europa diversas opciones de fusión y adquisición.»**

Mario Freis, CEO

Hemos hecho efectivamente considerables progresos en muchos campos, nos hemos modernizado y hemos aprovechado mejor nuestros potenciales. Y todo ello en un entorno muy desafiante de pandemia, guerra e inflación.

**Frank Burow:**

Si se contemplan los indicadores más relevantes a lo largo del período de duración de esa estrategia ahora terminado, queda claramente de manifiesto el avance que hemos conseguido. El número de clientes se ha incrementado desde entonces en más de 900.000, el de consultores financieros ha aumentado de 4.702 a 5.772 y los ingresos por mediación han crecido en los cinco últimos años casi un 50%, dado que han pasado de 225,3 a 331,9 millones de euros.

**Tras la constitución de su sociedad filial en Eslovenia OVB está presente desde 2022 en 16 países europeos, ¿no es así?**

**Mario Freis:**

Así es. Aunque Eslovenia, con una población de 2,1 millones de habitantes, es un país relativamente pequeño, se trata de un mercado muy atractivo para los proveedores de servicios financieros. Hemos detectado que





**«Si Ud. me pregunta en qué cimientos se apoya esa estrategia, la respuesta es que se trata, por un lado, del robusto equipo europeo de OVB y del modo en que trabaja ágilmente y con un espíritu de mutua colaboración a escala de todo el Grupo. Pero también es de gran relevancia la aceleración de la digitalización hacia la automatización, disponer de eficaces mecanismos de cumplimiento normativo (compliance) y la implementación de una estrategia de sostenibilidad que priorice los campos en los que OVB pueda influir directamente.»**

Frank Burow, CFO

allí existe una gran necesidad de productos de previsión para la jubilación y de cobertura financiera. A ello se añade que ese país se encuentra situado geográficamente entre Austria, Croacia, Hungría e Italia, donde ya trabaja OVB.

El amplio posicionamiento internacional de OVB es uno de nuestros grandes puntos fuertes y una clara ventaja diferencial frente a nuestros competidores. De ahí que en el futuro queramos expandir nuestro modelo de negocio también a otros mercados nacionales. Me refiero concretamente a Portugal, Luxemburgo y los países bálticos. Junto al crecimiento orgánico deseamos utilizar también posibilidades de crecimiento inorgánico, como la que aprovechamos en 2019 con la adquisición de una empresa de correduría de tanta tradición como Willemot NV. En el futuro estudiaremos sistemáticamente en toda Europa diversas opciones de fusión y adquisición.

**Sr. Fritzlär, Ud. se ha incorporado recientemente al Comité de Dirección de OVB como director de operaciones (COO). ¿Dónde está OVB actualmente en lo tocante a tecnología de la información (TI) y digitalización y qué tiene previsto Ud. para los próximos cinco años?**

**Heinrich Fritzlär:**

En mi calidad de COO veo a OVB como una empresa que va camino de convertirse en un proveedor de servicios financieros digital europeo. Ya durante la anterior estrategia hemos implementado con éxito importantes medidas de cara a una mayor digitalización de los procesos de negocio. Sobre esa base queremos seguir construyendo

ahora. OVB ha creado un centro de datos europeo común, en el que están agrupados de forma centralizada todos nuestros sistemas. Esto genera grandes sinergias.

También hemos logrado poner en marcha con éxito nuestro sistema de liquidación de comisiones en todas las filiales nacionales. En la mayor parte de los países se han establecido estándares digitales de distribución y reclutamiento. La internacionalidad de nuestro entorno de TI implica al mismo tiempo requisitos específicos. Estamos trabajando intensamente, sobre la base de lo ya conseguido, para desarrollar más la TI en tres campos. A ese respecto se plantean las siguientes preguntas:

- «Hacer funcionar el negocio»: ¿Cómo tiene que estar diseñada la arquitectura de TI de un proveedor de servicios financieros activo en toda Europa para proporcionar a sus usuarios el mejor servicio basado en datos? ¿Qué tecnologías y soluciones de software ofrecen la palanca más eficiente para crecer innovando y ajustarse en cada caso al respectivo orden de magnitud necesario?
- «Transformar el negocio»: ¿Cómo vamos a trabajar juntos, en nuestra calidad de empresa con 16 filiales nacionales, para proporcionar de forma económica y eficiente la mejor TI, es decir, la más ajustada a las necesidades existentes? En el nivel del trabajo diario desempeña un importante cometido para ello la agilidad, la capacidad de reaccionar rápidamente a los cambios. Para la colaboración entre los países reviste gran importancia contar con modelos de aprovisionamiento y centros de servicios compartidos que permitan



prestar del modo más eficiente posible los servicios utilizados en común.

—»Innovar el negocio«: Finalmente, sometemos a una permanente observación el mercado en toda Europa, a fin de estar en condiciones de actuar prontamente cuando surgen nuevas tecnologías o empresas de tipo start-up.

**¿En qué fase se encuentran Uds. dentro del actual proceso de implementación de una nueva estrategia y qué esperan de ella?**

**Frank Burow:**

En estos momentos nos encontramos en la fase final de desarrollo de nuestra nueva estrategia empresarial para los próximos cinco años. Ese proceso se puso en marcha ya en 2022 con la petición de feedback a los diferentes agentes implicados. Hemos llevado a cabo encuestas a escala europea en la organización de consultores financieros y entre el personal que se ocupa de los servicios administrativos internos (back office), y por primera vez hemos preguntado también a nuestros clientes de toda Europa. De ese modo hemos logrado identificar los temas decisivos para OVB a fin de proseguir nuestro camino en dirección a la excelencia.

En correspondencia con ello nuestra estrategia se denomina "OVB Excellence 2027". Si Ud. me pregunta en qué cimientos se apoya esa estrategia, la respuesta es que se trata, por un lado, del robusto equipo europeo de OVB y del modo en que trabaja ágilmente y con un espíritu de mutua colaboración a escala de todo el Grupo. Pero

también es de gran relevancia la aceleración de la digitalización hacia la automatización, disponer de eficaces mecanismos de cumplimiento normativo (compliance) y la implementación de una estrategia de sostenibilidad que priorice los campos en los que OVB pueda influir directamente. El sistema que conduce al éxito consta de nuestros consultores financieros y del modo en que nos los ganamos para que trabajen con nosotros, les proporcionamos formación inicial y permanente y les orientamos para que cumplan de una forma óptima la promesa que hemos hecho a nuestros clientes de prestarles un buen servicio.

Ponemos el foco de nuestra actividad en nuestros clientes y aspiramos a que nos perciban como un interlocutor fiable y a largo plazo. Aprobaremos oficialmente "OVB Excellence 2027" en breve y a lo largo de su implementación iremos informando más detalladamente sobre esta estrategia.

**¿Qué expectativas tienen para 2023?**

**Mario Freis:**

En lo que respecta a la situación geopolítica y al marco de condiciones económicas presuponemos que en 2023 volveremos a estar ante un entorno desafiante. Teniendo en cuenta las inseguridades que aún afectan a la evolución de la economía en su conjunto, prevemos para el ejercicio 2023 unos ingresos por mediación de todo el Grupo de entre 325 y 350 millones de euros y esperamos un resultado operativo situado entre 16 y 19 millones de euros.

**Muchas gracias por la entrevista.**

**»En mi calidad de COO veo a OVB como una empresa que va camino de convertirse en un proveedor de servicios financieros digital europeo.«**

Heinrich Fritzlär, COO



# OVB en el mercado de capital

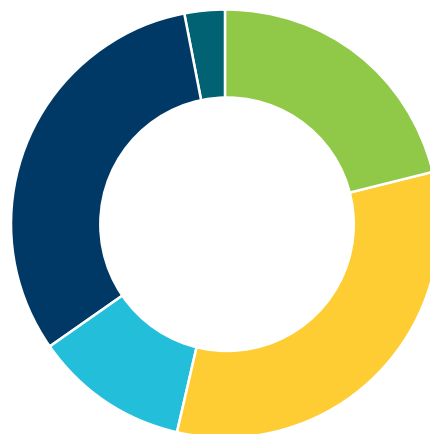
## OVB cumple los más exigentes requisitos de transparencia

La acción de OVB Holding AG cotiza desde el 21 de julio de 2006 en el mercado regulado (Prime Standard) de la bolsa de Fráncfurt. El Prime Standard constituye el segmento de negociación con los más exigentes requisitos de transparencia de toda Europa. Si bien somos conscientes de que en estos momentos la proporción de capital flotante es tan solo del 3% del capital social, prestamos gran atención a la cotización bursátil de la acción de OVB. La publicación de cuentas anuales y trimestrales ajustadas a las normas internacionales de información financiera y las detalladas explicaciones acerca del gobierno corporativo de la empresa son un indicio de calidad, crean confianza y sitúan a OVB a la altura de los mayores grupos empresariales alemanes e internacionales.

## Entorno volátil en el mercado de capital

El mercado alemán de renta variable evolucionó en 2021 de forma muy satisfactoria, obteniendo concretamente una rentabilidad del +15,8. Esa tendencia prosiguió en los primeros días de 2022, lo que permitió al índice accionario alemán (DAX) alcanzar un nuevo máximo histórico de 16.272 puntos. Sin embargo, las cotizaciones perdieron después ese nivel a causa del fuerte incremento de los precios de las materias primas y de la energía, una tasa de inflación récord y varias subidas de los tipos de interés de referencia por los bancos centrales. El 23 de febrero —el día anterior a la invasión rusa de Ucrania— el DAX estaba en los 14.631 puntos, lo que significaba ya una caída del 7,9% respecto de su valor al terminar 2021. A consecuencia de la guerra de agresión lanzada por Rusia el DAX retrocedió ya a comienzos de marzo hasta los 12.832 puntos. Tras pasajeras tendencias de recuperación en el segundo y tercer trimestres de 2022, marcó el 30 de septiembre un nuevo mínimo anual de 12.137 puntos. Al terminar el año ese índice experimentó otro rally de recuperación, impulsado especialmente por las noticias que hacían presagiar un pronto final de la estrategia “COVID cero” en China y por la esperanza de que las intervenciones de los bancos centrales sobre los tipos de interés sean menos agresivas en el futuro. El DAX se despidió de 2022 en los 13.924 puntos, lo que seguía representando una contracción del 12,3% respecto de su nivel un año antes, situado en los 15.885 puntos.

La acción de OVB Holding AG cerró 2021 cotizando el 30 de diciembre de ese año a 25,00 euros. En los tres primeros meses de 2022 se movió en una horquilla de entre 23,00 y 25,60 euros. A partir de comienzos de abril su cotización fue ascendiendo hasta los 29,40 euros que alcanzó el 31 de mayo. A finales de junio la acción de OVB estaba en los 26,80 euros. En el tercer trimestre



SIGNAL IDUNA Lebensversicherung a. G.	31,67 %
Capital flotante	3,01 %
SIGNAL IDUNA Krankenversicherung a. G.	21,27 %
Baloise Beteiligungsholding GmbH	32,57 %
Generali CEE Holding B.V.	11,48 %

Estructura accionarial de OVB Holding AG a fecha de 31.12.2022

su precio permaneció estable en ese nivel largo tiempo, antes de que empezase a perder terreno considerablemente desde mediados de septiembre. El 30 de diciembre de 2022 cotizaba a 22,00 euros. Las acciones de OVB Holding AG se encuentran en libre circulación tan solo en un 3,0%, lo cual reduce a estrechos límites su volumen de negociación y restringe en gran medida el valor informativo de su cotización.

### Junta General virtual

La Junta General de OVB Holding AG correspondiente al ejercicio 2021 tuvo lugar el 15 de junio de 2022. Debido a la persistente pandemia y para proteger al personal y a los accionistas se celebró de nuevo online. En total estuvo representado el 97,01% del capital social. Los accionistas aprobaron por gran mayoría todos los puntos del orden del día, entre ellos también el informe de remuneraciones, presentado por primera vez para su aprobación, y acordaron, igualmente de modo casi unánime, la distribución de un dividendo ordinario incrementado a 0,90 euros. En términos relativos a la cotización de cierre de la acción de OVB a fecha de 30 de diciembre de 2021 la rentabilidad por dividendo fue del 3,6%. El importe distribuido ascendió a un total de 12,83 millones de euros.

### Situación financiera estable

Ni OVB Holding AG ni ninguna otra de las sociedades del Grupo han emitido instrumentos de deuda o tienen previsto hacerlo. El ratio de fondos propios de OVB Holding AG ascendía al final del ejercicio 2022 al 35,8%: un valor sumamente sólido que expresa la robustez financiera

de la empresa y ofrece margen para un ulterior crecimiento e iniciativas estratégicas. Las deudas no corrientes de la sociedad, 11,0 millones de euros, son de escasa importancia. Las deudas corrientes están destinadas exclusivamente al desarrollo de la actividad ordinaria, mientras que la liquidez es tradicionalmente elevada. OVB genera fiablemente año tras año excedentes para sus accionistas.

### Comunicación activa

Al tratarse de una empresa cotizada en bolsa, OVB informa a los diferentes grupos de interés participantes en el mercado de capital de forma continuada, tanto acerca de las operaciones en curso como en lo relativo a las perspectivas del Grupo a largo plazo. De la comunicación transparente y fiable con los analistas, los inversores institucionales, los inversores privados y los medios de comunicación financieros se ocupa el área de Relaciones con los inversores (Investor Relations), directamente subordinada al presidente del Comité de Dirección. El objetivo es contribuir a que se profundice en la comprensión del modelo de negocio de OVB, asignar su correcto valor y significado a los acontecimientos que se produzcan y, de ese modo, reforzar la confianza del mercado de capital en la empresa. La sociedad genera transparencia adicional mediante su sitio web como punto de contacto central para proporcionar información más detallada: todos los informes financieros y todas las presentaciones de la empresa están disponibles en lengua alemana e inglesa en [www.ovb.eu/investor-relations](http://www.ovb.eu/investor-relations) y, respectivamente, en [www.ovb.eu/english/investor-relations](http://www.ovb.eu/english/investor-relations).

Código alemán de valor (WKN) / código ISIN	628656/DE0006286560	
Código bursátil / Reuters / Bloomberg	O4B/O4BG.DE/O4B:GR	
Clase de acción	Acción ordinaria al portador sin valor nominal	
Número de acciones	14.251.314 acciones	
Capital social	14.251.314,00 euros	
Cotización en la plataforma Xetra (cierre)		
Final del anterior ejercicio	25,00 euros	(30.12.2021)
Cotización máxima	29,40 euros	(31.05.2022)
Cotización mínima	21,40 euros	(24.10.2022)
Al cierre del ejercicio	22,00 euros	(30.12.2022)
Capitalización de mercado	314 millones de €	(30.12.2022)

# Extractos del informe de gestión resumido de OVB Holding AG correspondiente a 2022

## Fundamentos del Grupo

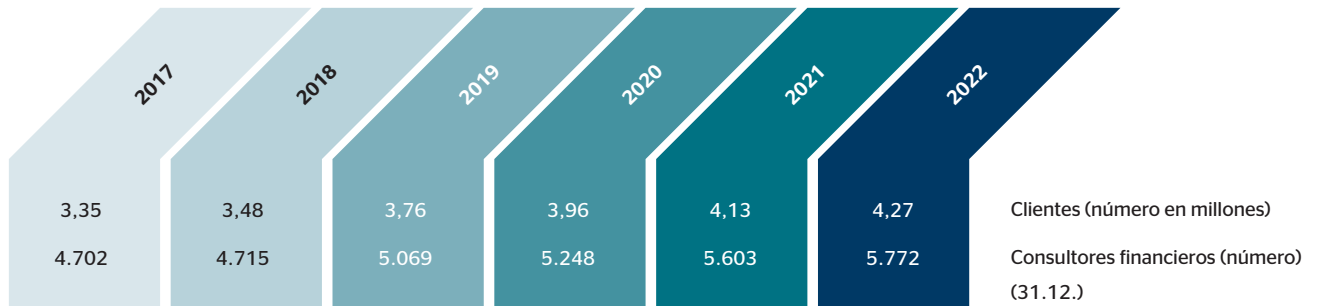
### Modelo de negocio del Grupo OVB

OVB Holding AG ocupa en su calidad de holding de gestión la cúspide del Grupo OVB. OVB se distingue por un servicio de asesoramiento a largo plazo con un planteamiento transversal. El grupo objetivo de clientes más importante está constituido por los clientes particulares europeos. La empresa coopera con más de 100 potentes partners de producto y cubre mediante competitivos productos las necesidades individuales de sus clientes, desde la protección personal y de ingresos hasta la planificación financiera, la creación y aumento de patrimonio y la previsión para la jubilación.

OVB comercializa productos financieros en actualmente 16 países europeos, entre los que desde el tercer

trimestre de 2022 también se cuenta Eslovenia. Al final del período del informe 5.772 consultores financieros de OVB a tiempo completo atendían a 4,27 millones de clientes. El amplio posicionamiento del Grupo a escala europea proporciona estabilidad a la actividad de OVB y le abre potenciales de crecimiento. Los actualmente 16 mercados nacionales de OVB difieren entre sí por su estructura, su grado de desarrollo y su magnitud. OVB ocupa en una serie de países una posición de liderazgo en el mercado. A resultas del cambio demográfico está aumentando en Europa el número de personas de edad avanzada, mientras que disminuye el de jóvenes. Los sistemas de seguridad social públicos se hallan cada vez más sobrecargados. También y precisamente en épocas que plantean difíciles retos económicos, bajo los que sufren especialmente las economías domésticas, cobra mayor importancia el asesoramiento personal. De ahí que OVB siga viendo un considerable potencial para los servicios que ofrece.

### Clientes y consultores financieros de OVB



La base del asesoramiento transversal que se presta a los clientes acompañándolos en sus vidas está constituida por un modelo integral y avalado por sus buenos resultados. Se empieza averiguando y analizando la situación económica de los clientes. Los consultores financieros les preguntan especialmente por sus deseos y objetivos y desarrollan con ese trasfondo, teniendo en cuenta las posibilidades económicas de cada persona, soluciones bien ajustadas a sus circunstancias individuales, configuradas con una perspectiva a largo plazo, asumibles económicamente y suficientemente flexibles. OVB acompaña a sus clientes a lo largo de muchos años. A fin de ir adaptando de continuo la planificación financiera de nuestros clientes a sus circunstancias vitales de cada momento se mantienen reuniones periódicas con ellos. Surgen así modelos de cobertura y de previsión diseñados a la medida de lo que necesita cada cliente en las distintas fases de su vida.

En los últimos años OVB ha intensificado la digitalización selectivamente y ha acelerado el desarrollo de las condiciones técnicas necesarias para prestar asesoramiento con soporte digital. Gracias a inversiones específicas en ese terreno todas las filiales nacionales de OVB disponen de soluciones completas para asesorar por vídeo y formalizar la contratación de productos online y de forma digital.

La formación inicial y permanente de los consultores, el análisis de las necesidades de los clientes y la recomendación de unos u otros productos guiada por ese análisis tienen lugar con base en el marco de condiciones vigentes en el respectivo mercado. El continuo desarrollo de esos aspectos reviste gran importancia. OVB reacciona prontamente y con la antelación necesaria para adaptarse a los cambios regulatorios o cualitativos que se vayan produciendo.

En el ejercicio del informe trabajaron en el Grupo OVB por término medio 708 personas (anterior ejercicio: 679 personas) en el holding y en los equipos administrativos centrales de las filiales nacionales que controlan y administran el Grupo, así como en las sociedades proveedoras de servicios.

## Sistema de control

### Estructura del Grupo

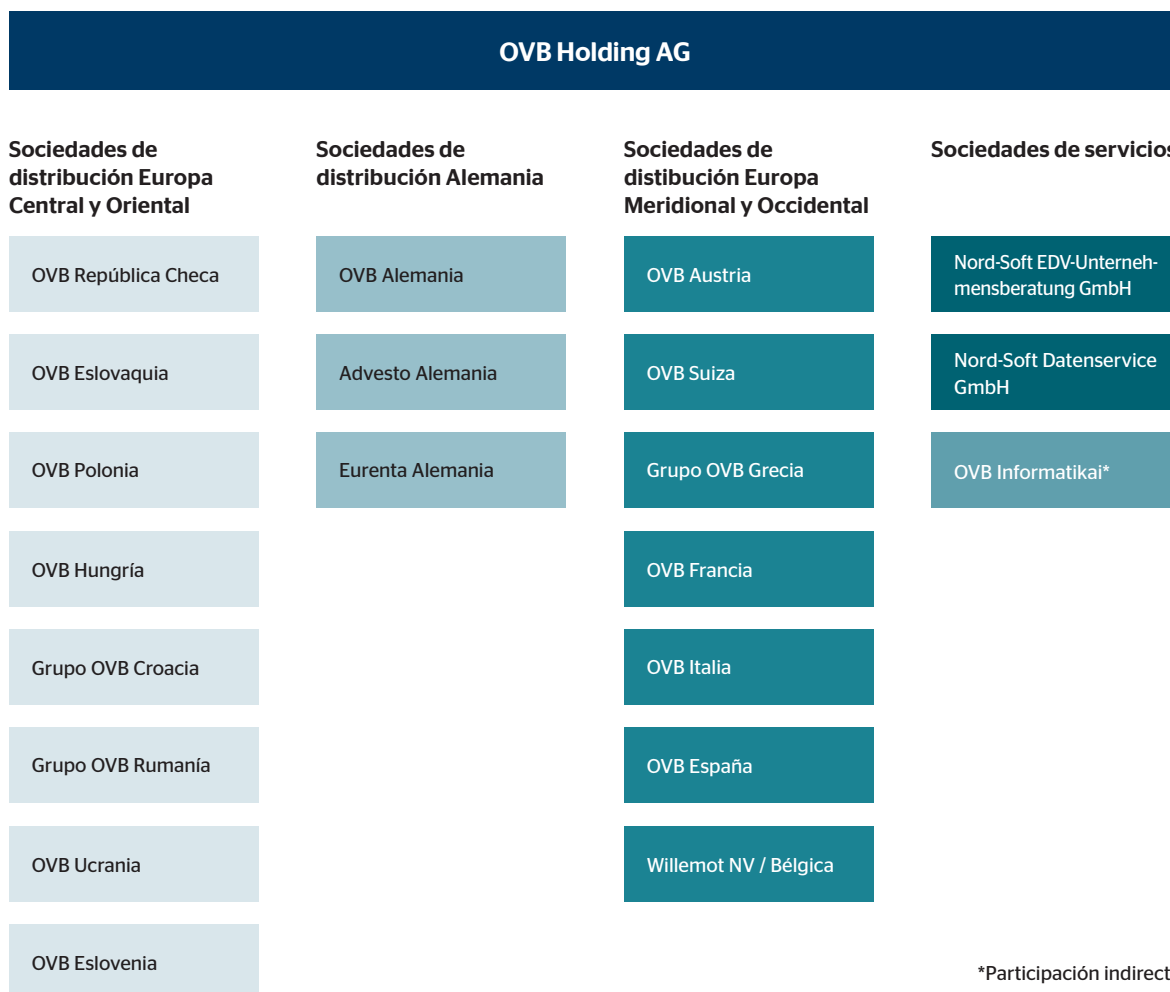
OVB Holding AG ocupa en su calidad de holding de gestión la cúspide del Grupo OVB. Fija los objetivos estratégicos y se asegura de que exista una política de negocio bien coordinada. La actividad operativa se divide en segmentos regionales. Actualmente 16 países europeos cuentan con filiales nacionales operativas, cuyos agen-

tes independientes asesoran y atienden a los clientes en todo lo relativo a su cobertura financiera y a la previsión para su jubilación. De apoyar esas funciones, que constituyen la principal actividad de la empresa, se ocupan dos sociedades que prestan servicios de TI.

OVB Holding AG posee una participación del 100% en cada una de las sociedades antes mencionadas, salvo en el caso de las dos sociedades proveedoras de servicios de TI Nord-Soft EDV-Unternehmensberatung GmbH y Nord-Soft Datenservice GmbH (participación del 50,4% en cada una de ellas).

Entre OVB Holding AG y la sociedad filial alemana OVB Vermögensberatung AG existe un contrato de dominación y transferencia de resultados.

## Organigrama del Grupo OVB



\*Participación indirecta (ya no tiene actividad operativa, en liquidación)

## Dirección y vigilancia del Grupo

### Comité de Dirección

El Comité de Dirección de OVB Holding AG dirige las operaciones del Grupo con responsabilidad colectiva. A fecha de 31 de diciembre de 2022 el Comité de Dirección constaba de tres miembros.

Además del área del presidente del Comité de Dirección, que también es responsable del área de »Distribución«, las funciones del Comité de Dirección se articulan en las áreas »Finanzas« y »Operaciones«.

### Reparto de funciones entre las áreas del Comité de Dirección a fecha de 31 de diciembre de 2022

Presidencia del Comité de Dirección (CEO) Distribución	Finanzas (CFO)	Operaciones (COO)
<b>Mario Freis</b>	<b>Frank Burow</b>	<b>Heinrich Fritzlär</b>
Desarrollo del Grupo Control del Grupo Distribución Formación Gestión de productos Marketing Comunicación Auditoría interna Relaciones con los inversores Sostenibilidad / Aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) / Responsabilidad Social Corporativa (CSR)	Contabilidad del Grupo Gestión del riesgo Controlling Asuntos jurídicos Impuestos Cumplimiento normativo Protección de datos Blanqueo de capitales	Tecnología de la información (TI) del Grupo Seguridad de TI Gestión de procesos Personal

### Consejo de Vigilancia

Nombre	Función
Michael Johnigk	Presidente del Consejo de Vigilancia
Dr. Thomas A. Lange	Vicepresidente del Consejo de Vigilancia, presidente de la comisión de auditoría
Markus Jost	Miembro del Consejo de Vigilancia, presidente de la comisión de nombramientos y remuneraciones
Wilfried Kempchen	Miembro del Consejo de Vigilancia
Harald Steirer	Miembro del Consejo de Vigilancia
Julia Wiens	Miembro del Consejo de Vigilancia

El Consejo de Vigilancia designa los miembros del Comité de Dirección y supervisa y asesora a este último en la dirección de la empresa. En el informe del Consejo de Vigilancia se exponen más detalles acerca de la colaboración entre Comité de Dirección y Consejo de Vigilancia y sobre el gobierno corporativo de OVB Holding AG.

Se ofrece información adicional acerca del gobierno corporativo en la declaración sobre la dirección de la empresa prevista en los §§ 289 y s. del Código Mercantil alemán (HGB) disponible en la siguiente dirección de Internet: <https://www.ovb.eu/investor-relations/corporategovernance>.

### Control empresarial

Dentro del Grupo OVB el control se divide en una parte estratégica y una parte operativa. En el campo del controlling estratégico un plan plurianual con un horizonte temporal de cinco años liga la estrategia de la empresa a objetivos cuantitativos concretos.

El intercambio internacional de know how apoya el control efectivo e interconectado de las 16 filiales nacionales. Los órganos de OVB Holding AG coordinan con las respectivas filiales nacionales de OVB de forma permanente las actividades de exploración y estudio de mercados y de marketing, así como la composición de la cartera de partners y de productos.

El departamento de controlling operativo presta apoyo al control de la actividad ordinaria. Los principales parámetros de consecución de objetivos y de control de la sociedad son la producción (ingresos por mediación) y el resultado antes de intereses e impuestos (EBIT). Además de esos indicadores financieros también se utilizan como criterios para medir el éxito operativo indicadores no financieros, como el número de consultores financieros y el de clientes. La empresa hace un permanente seguimiento de otros indicadores, pero no los emplea como parámetros de consecución de objetivos y de control. El departamento de controlling analiza mensualmente la evolución de la producción, de los gastos por mediación y de otras partidas de gasto importantes. El resultado de esos análisis se incluye en la planificación de inversiones y en la planificación financiera de la empresa.

Los objetivos marcados por el Comité de Dirección constituyen los valores de referencia del plan estratégico plurianual y de la planificación operativa anual en lo que respecta a la producción, los gastos y el resultado.

Las planificaciones descentralizadas de las distintas filiales nacionales y de los responsables de los centros de coste se comparan a nivel central en un procedimiento "a contracorriente" con la estrategia del Grupo para ajustarlas a esta última. Además, también se estudian a nivel central especialmente los gastos e ingresos previstos dentro del Grupo.

Los parámetros empleados en la planificación se coordinan con las medidas y supuestos subyacentes y se hacen transparentes, tanto en lo que respecta a cada unidad como en lo relativo al Grupo en su conjunto. El punto de partida para ello viene dado por los datos de ventas y financieros actuales hasta el final del tercer trimestre previo al período al que esté referida la correspondiente planificación.

En un primer paso, los datos de partida existentes al comienzo de la planificación (datos base) se depuran atendiendo a hechos importantes que previsiblemente vayan a cobrar más relevancia para el período al que esté referida la planificación o que ya no sean relevantes. A continuación, las medidas previstas se incorporan a los datos base en forma de gastos e ingresos.

OVB realiza análisis mensuales de las posibles desviaciones de los datos reales respecto de los previstos, estudia permanentemente los principales datos financieros y de ventas y puede así reaccionar inmediatamente a esas desviaciones en el caso de que se produzcan. Dentro del Grupo OVB la financiación a medio y largo plazo del negocio operativo se garantiza mediante la liquidez existente. En su calidad de matriz del Grupo, OVB Holding AG efectúa un permanente seguimiento de las necesidades de liquidez de las 16 filiales nacionales y si es necesario les proporciona liquidez.

### Relevante Kennzahlen der OVB Holding AG 2017 vs. 2022

(31.12.)	2017	2022
Clientes (número en millones)	3,35	4,27
Número de consultores financieros	4.702	5.772
Ingresos por mediación (millones de €)	225,3	331,9
EBIT – Resultado antes de intereses e impuestos (millones de €)	16,0	22,0

---

## Objetivos y estrategias

OVB Holding AG ha puesto fin en el ejercicio del informe a su estrategia a medio plazo “OVB Evolution 2022” centrada en cuatro aspectos – aprovechamiento de los potenciales existentes, digitalización, modernización y expansión– , que fue implantada en 2017 y desde entonces se ha venido aplicando sistemáticamente. Esa estrategia ha ayudado a OVB a afianzar su posición como uno de los principales grupos empresariales europeos del sector de la intermediación financiera y a dirigir su actividad de modo firme y seguro en un entorno sumamente volátil y rápidamente cambiante.

La creciente digitalización de los procesos operativos y de ventas ha puesto el foco en la satisfacción de los clientes y los consultores financieros y se ha traducido en un considerable incremento de la eficiencia, según demuestran relevantes indicadores.

También la siguiente estrategia, aún por definir, estará centrada en proseguir la digitalización de los procesos operativos y de ventas y en obtener la satisfacción a largo plazo de los clientes y los consultores financieros. En el período del informe OVB ha iniciado un intenso proceso de desarrollo de una nueva estrategia inte-

gral para los cinco próximos años. Elementos centrales de ese proceso de desarrollo que está teniendo lugar actualmente son el análisis externo y el análisis interno. En el contexto del análisis externo se han estudiado detalladamente relevantes indicadores macroeconómicos y la evolución del mercado en los países en los que está presente OVB. En el marco del análisis interno se han evaluado numerosos indicadores de ventas y empresariales y se han realizado workshops multidisciplinares con los equipos de dirección de las filiales nacionales de OVB y consultores financieros seleccionados. Además, se han llevado a cabo encuestas a escala europea en las áreas de ventas y de los servicios administrativos internos, así como entre los clientes. Ese proceso se ha completado con entrevistas a los consultores financieros de OVB Europa que han obtenido más éxito. Con base en el conocimiento así obtenido se identificarán los puntos fuertes y débiles, las oportunidades y los riesgos y se diseñarán la imagen objetivo futura y los objetivos y medidas estratégicos. El resultado de ese proceso de desarrollo será la nueva estrategia «OVB Excellence 2027», que pondrá el foco en los campos «Excelencia comercial y en la carrera profesional», «Expansión e innovación», «Personas y organización» y «Excelencia operacional».





**OVB Holding AG**  
Köln  
[www.ovb.eu](http://www.ovb.eu)

**Alemania**  
OVB Vermögensberatung AG  
Köln  
[www.ovb.de](http://www.ovb.de)

**Italia**  
OVB Consulenza Patrimoniale SRL  
Verona  
[www.ovb.it](http://www.ovb.it)

**Rumania**  
S.C. OVB Allfinanz România  
Broker de Asigurare S.R.L  
Cluj-Napoca  
[www.ovb.ro](http://www.ovb.ro)

**España**  
OVB Allfinanz España S.A.  
Madrid  
[www.ovb.es](http://www.ovb.es)

**Bélgica**  
Willemot Bijzonder  
Verzekeringsbestuur NV  
Gent  
[www.willemot.eu](http://www.willemot.eu)

**Croacia**  
OVB Allfinanz Croatia d.o.o.  
Zagreb  
[www.ovb.hr](http://www.ovb.hr)

**Suiza**  
OVB Vermögensberatung  
(Schweiz) AG, Hünenberg  
[www.ovb-ag.ch](http://www.ovb-ag.ch)

**Republica checa**  
OVB Allfinanz, a.s.  
Prag  
[www.ovb.cz](http://www.ovb.cz)

**Francia**  
OVB Conseils en patrimoine  
France Sàrl  
Entzheim  
[www.ovb.fr](http://www.ovb.fr)

**Austria**  
OVB Allfinanzvermittlungs GmbH  
Wals bei Salzburg  
[www.ovb.at](http://www.ovb.at)

**Eslovaquia**  
OVB Allfinanz Slovensko a.s.  
Bratislava  
[www.ovb.sk](http://www.ovb.sk)

**Ucrania**  
TOB OVB Allfinanz Ukraine, GmbH  
Kiew  
[www.ovb.ua](http://www.ovb.ua)

**Grecia**  
OVB Hellas ΕΠΕ & ΣΙΑ Ε.Ε.  
Athen  
[www.ovb.gr](http://www.ovb.gr)

**Polonia**  
OVB Allfinanz Polska Spółka  
Finansowa Sp. z o.o.  
Warschau  
[www.ovb.pl](http://www.ovb.pl)

**Eslovenia**  
OVB Allfinanz SI d.o.o.  
Ljubljana  
[www.ovb.si](http://www.ovb.si)

**Hungria**  
OVB Vermögensberatung A.P.K. Kft.  
Budapest  
[www.ovb.hu](http://www.ovb.hu)

