

AssCompact

Sonderdruck

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

ÖSTERREICH

Interview

Die Geschäftsführung über
Entwicklung und Ziele

OVB in Österreich

CEO Mario Freis zum
Standort Österreich

Stimmen zum Jubiläum

Kunden- und Partner-
Statements zur OVB



25 Jahre OVB – eine feste Größe in Österreich

Margit Eidenhammer und Markus Spellmeyer,
Geschäftsführer der OVB Allfinanzvermittlung GmbH

Sonderausgabe der OVB Allfinanzvermittlung GmbH

Allfinanz einfach besser!



Ein zuverlässiger Partner für die Menschen – seit 25 Jahren!

Mit der Gründung der OVB Österreich im Jahr 1992 begann die europäische Expansion des OVB Konzerns!

Mit über 3 Mio. Kunden und mehr als 5.000 Finanzvermittlern in 14 Ländern Europas sind wir heute ein europäisches Unternehmen.

OVB steht für eine langfristige, themenübergreifende und vor allem kundenorientierte Allfinanzberatung. Für uns steht der Kunde im Mittelpunkt.

Wir begleiten unsere Kunden über viele Jahre mit bedarfsgerechten, an die jeweilige Lebensphase angepassten Absicherungs- und Vorsorgekonzepten und beraten in allen Bereichen der Finanzdienstleistungen – persönlich, qualifiziert und transparent.

Unsere Dienstleistung ist wertvoll, weil sie dem Kunden Sicherheit gibt und Nutzen schafft.

www.ovb.at



Allfinanz einfach besser

„OVB Österreich – Absolut zukunftsfähig aufgestellt!“

Interview mit Mario Freis, CEO des OVB Konzerns, zum 25-jährigen Jubiläum der OVB Österreich

Herr Freis, die OVB Österreich feiert ihren 25. Geburtstag. Wie fällt Ihre aktuelle Standortbestimmung für die OVB Österreich aus?

Zunächst möchte ich der Geschäftsführung, den Führungskräften, Vermögensberatern und Mitarbeitern der OVB Österreich die herzlichsten Glückwünsche im Namen des gesamten Holdingvorstands übermitteln. Die Gründung der OVB Österreich als erste Auslandsgesellschaft war die Geburtsstunde der OVB Europa. Mit mehr als 3 Millionen Kunden und mehr als 5.000 hauptberuflichen Finanzvermittlern in 14 Ländern Europas ist OVB heute ein europäisches Unternehmen. Viele Geschäftspartner der OVB Österreich haben seither die Chance genutzt, in Österreich und über die Landesgrenzen hinaus bedeutende Umsätze für die OVB Europa zu generieren.

OVB steht für eine langfristige, themenübergreifende und vor allem kundenorientierte Allfinanzberatung. Damit wurde die OVB Allfinanzvermittlung GmbH in kurzer Zeit zu dem bedeutenden und leistungsstarken Marktteilnehmer in Österreich, der sie heute ist. Zu den Stärken der OVB Österreich gehört es, die tiefe Kenntnis des Marktes und die Nähe zu unseren Kunden optimal zu nutzen und Unternehmertum im Dienst unserer Kunden zu leben. Mit ihrem Fokus auf den Kunden und dessen Bedürfnisse, flankiert von einem ausgeprägten Qualitätsbewusstsein, kann die OVB Allfinanzvermittlung GmbH nachhaltig und langfristig Erfolg generieren und ist absolut zukunftsfähig aufgestellt.

Worin sehen Sie die größten Herausforderungen für die OVB Österreich in den nächsten Jahren?



Mario Freis trat 1995 nach dem Abitur in die OVB Gruppe ein. Im Anschluss an seine Ausbildung war er seit 2001 in verschiedenen Managementfunktionen als Geschäftsführer, Mitglied des Vorstands sowie in Aufsichtsgremien mit der Führung und Kontrolle der OVB Vertriebsgesellschaften betraut. Er gehört seit 2010 dem Vorstand der OVB Holding AG an und ist seit Februar 2016 Vorstandsvorsitzender.

Vorweg möchte ich sagen, dass neue Herausforderungen immer auch neue Chancen eröffnen. Eine übertriebene und unsachgemäße Regulierung könnte sich negativ auf die aktuelle Wachstumsdynamik der OVB Österreich auswirken. Jedoch funktioniert die aktive regionale Mitarbeit der OVB in der Wirtschaftskammer gut und mit den Produktpartnern steht man in engem Austausch. Zudem unterzieht sich OVB regelmäßig der TÜV-Zertifizierung und ist weiterhin der einzige TÜV-zertifizierte Finanzdienstleister in Österreich. Gesetzliche Änderungen setzt die OVB Österreich zeitnah, fast schon penibel um, was sich aber später auch auszahlt.

Aufgrund der demografischen Entwicklung droht eine sinkende Leistungsfähigkeit sozialer Sicherungssysteme. Das hat Auswirkungen: Der Bedarf der Menschen nach privater Absicherung und Vorsorge steigt.

Qualifizierte Finanz- und Vorsorgeberatung wird demnach mehr denn je gefragt sein. Und es entstehen neue Zielgruppen wie zum Beispiel die Generation 50plus, die neue Produktkonzepte erfordern. In enger Zusammenarbeit mit den Produktpartnern gestalten wir Allfinanzkonzepte und achten darauf, dass die Bausteine und deren Leistungen auf spezielle Lebenssituationen abgestimmt sind und flexibel angepasst werden können.

Und auch auf dem Feld der Digitalisierung sind wir nicht untätig. Im Beratungs- und Betreuungsprozess des Kunden werden wir die Digitalisierung nutzen, um unsere Stärke, den persönlichen, vertrauensvollen Kontakt zu unseren Kunden, mit den aktuellen technischen Möglichkeiten zu kombinieren.

Herr Freis, nutzen wir das Jubiläum als Gelegenheit auch nach vorne zu blicken: Wo sehen Sie die OVB Österreich in zehn Jahren?

Dass wir in Österreich auf eine 25-jährige Erfolgsgeschichte zurückschauen können, haben wir dem außergewöhnlichen Engagement unserer Geschäftspartner sowie der Loyalität unserer Kunden und Produktpartnern zu verdanken. Sich auf diesem Erfolg nicht auszuruhen, ist wichtig. Es muss unser gemeinsamer Anspruch sein, uns alle und damit die OVB immer weiter zu verbessern. Der Erfolg der OVB Österreich – gerade auch der letzten Jahre – beruht darauf, dass man sich weiterentwickelt hat und sich erfolgreich auf die aktuelle Marktsituation ausgerichtet hat. Ich bin zuversichtlich, dass dies auch weiterhin gelingen wird. Wir werden auch in zehn Jahren eine sehr starke Marktposition in Österreich haben. ■

„25 Jahre OVB – eine feste Größe in Österreich“

Die beiden OVB-Chefs Margit Eidenhammer und Markus Spellmeyer im Interview mit AssCompact zum 25-jährigen Jubiläum der OVB Österreich

Sie sind seit einem Vierteljahrhundert erfolgreich am Markt tätig. Welches Erfolgsgeheimnis steckt aus Ihrer Sicht hinter der positiven Entwicklung der OVB Österreich?

Margit Eidenhammer: Die OVB Österreich ist eingebettet in einen internationalen Konzern mit nun 47 Jahren Erfahrung in der Allfinanzberatung. Wir selbst kennen seit 25

„Unser eigener Anspruch an die Beratungsqualität unserer Geschäftspartner ist hoch. Dafür sorgt eine fundierte Ausbildung mit hohen Ausbildungsstandards.“

Margit Eidenhammer

Jahren den österreichischen Allfinanzmarkt. Mit unserem kundenorientierten und auf langfristiger Partnerschaft beruhenden Betreuungsansatz und unserem bewährten Geschäftsmodell der qualitativen Allfinanzberatung bieten wir unseren Kunden Sicherheit und Verlässlichkeit. Unser eigener Anspruch an die Beratungsqualität unserer Geschäftspartner ist hoch. Dafür sorgt eine fundierte Ausbildung mit hohen Ausbildungsstandards. Gemeinsam mit unseren internen und ex-

ternen Spezialisten sowie der Wirtschaftskammer werden unsere Geschäftspartner bestens aus- und weitergebildet.

Markus Spellmeyer: Die Stärke der OVB ist der persönliche, vertrauensvolle Kontakt zu ihren Kunden. Auf diese Stärke setzen wir auch in Zukunft. Unser Ziel ist es, Bewährtes erfolgreich mit Neuem zu kombinieren. Daher möchten wir zukünftig auch die aktuellen technischen Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen, um unseren Service noch weiter zu optimieren und möglichst viele Zielgruppen anzusprechen.

Hat es Vorteile, Teil eines international aufgestellten Konzerns zu sein, der in 14 Ländern Europas zuhause ist?

Markus Spellmeyer: Die Vorteile sind ganz klar: Wir profitieren vom Netzwerk OVB, indem wir Plattformen nutzen können, um uns international auszutauschen. Erfahrungen in einzelnen Märkten können wir oftmals nutzen, um sie als Best-Practice-Ansätze auf andere Märkte zu übertragen. Auch die europaweit bekannte Marke OVB, die Börsennotiz mit der damit verbundenen Transparenz und die hohe Finanzkraft im Konzern unterstützen unsere Aktivitäten in Österreich. Und unsere Geschäftspartner schätzen natürlich die internationalen Karriere-möglichkeiten, die ihnen OVB bietet.

Hohe Aus- und Weiterbildungsstandards sind Ihnen wichtig, um die Qualität sicherzustellen. Was tun Sie darüber hinaus?

Margit Eidenhammer: Qualität ist sozusagen unser Fundament. Auf Dauer lohnt Qualitätsdenken immer. Die OVB Österreich ist ein zertifizierter Finanzdienstleister. Regelmäßig bescheinigt uns der TÜV Österreich eine hohe Kundenzufriedenheit. 2015 führte das Test-



Margit Eidenhammer, Geschäftsführerin der OVB Allfinanzvermittlungs GmbH

- geboren 1970
- seit 1994 bei der OVB
- verantwortlich für Finanzen, Operations inklusive Aus- und Weiterbildung, IT

magazin konsument.at im Auftrag der Arbeiterkammer Tirol anonyme Testberatungen zum Pensionskonto durch, bei denen die Finanzvermittler der OVB Tirol vor allen Wettbewerbern als Testsieger hervorgingen. Diese zwei Beispiele sind aus meiner Sicht deutliche Belege für die Qualität unserer Dienstleistung am Kunden.

Wo sehen Sie die wesentlichen Herausforderungen für die OVB Österreich in den kommenden Jahren?

Markus Spellmeyer: Eine Herausforderung wird es sicher sein, noch viele weitere Menschen in Österreich für eine unternehmerische Tätigkeit als Vermögensberater zu begeistern und ihnen aufzuzeigen, dass der Beruf des Vermögensberaters eine Aufgabe mit großer Zukunft und besten Chancen darstellt.

Wichtig ist es uns auch, dass wir unsere Vorreiterrolle im Service- und Produktbereich behalten. Dazu gehört eine optimale Produktpolitik, die sowohl den rechtlichen Rahmenbedingungen gerecht wird, aber auch für Innovationen offen ist. Darauf wird es ankommen.

Wenn Sie in diesem Jahr ihr 25-jähriges Bestehen feiern, wo soll die OVB Österreich in zehn Jahren beim 35. Jubiläum stehen?

Margit Eidenhammer: Wir wollen auf jeden Fall die feste Größe im österreichischen Markt bleiben, zu der wir uns entwickelt haben. Und: Wir wollen unseren Erfolgskurs fortsetzen.

Markus Spellmeyer: Das sehe ich auch so, dem ist nichts hinzuzufügen!

Frau Eidenhammer, Herr Spellmeyer, welches Ziel haben Sie sich zusammenfassend als Geschäftsführer der OVB Allfinanzvermittlungs GmbH gesetzt?

Markus Spellmeyer: Ich denke, wir machen einen guten Job, wenn unsere Geschäftspartner mit Freude, mit Erfüllung und Erfolg bei der Sache sind.

Margit Eidenhammer: Wir wollen ei-



**Markus Spellmeyer,
Geschäftsführer der OVB Allfinanzvermittlungs GmbH**

- geboren 1975
- seit 2014 bei der OVB
- verantwortlich für Vertrieb, Marketing, PR, Produktmanagement

ner der modernsten und innovativsten Finanzdienstleister sein und haben das Ziel, das Unternehmen und unsere Geschäftspartner noch erfolgreicher zu machen.

Nochmal den Blick auf die nächsten zehn Jahre und bevorstehende Herausforderungen gerichtet: Wie würden Sie Ihre Stimmung beschreiben?

Margit Eidenhammer: Sehr zuversichtlich und optimistisch.

Markus Spellmeyer: Genau. Noch dazu vielleicht angriffslustig. Und zwar in dem Sinne, etwas bewegen zu wollen. ■

„Die Vorteile sind ganz klar: Wir profitieren vom Netzwerk OVB, indem wir Plattformen nutzen können, um uns international auszutauschen.“

Markus Spellmeyer

Wie Kunden das Unternehmen OVB sehen

Warum haben Sie sich für eine Beratung durch die OVB entschieden?

„Die Beratung erschien mir auf Anhieb sehr kompetent. Ich fühlte mich nie gezwungen, Verträge sofort unterschreiben zu müssen.“

Thomas Hirner, 4460 Losenstein

„Weil ich wollte, dass meine gesamten Versicherungen von einer Agentur betreut werden und somit ein besserer Überblick gewährleistet werden kann.“

Rene Leininger, 9212 Techelsberg

„Da mein langjähriger Freund diesen beruflichen Weg wählte und ich ihm voll vertraue!“

Margit Schöberl, 2801 Katzelsdorf

„Da ich mich beruflich veränderte und auch privat neue Ziele definierte, wurde mir von einer Bekannten die OVB empfohlen.“

Lukas Lang, 1150 Wien

„Ursprüngliches Hauptmotiv war die Neugier. Mittlerweile ist es die langjährige Zufriedenheit.“

Mario Trobits, 7501 Unterwart

„Alles aus einer Hand – die OVB bietet für mich Finanz- und Versicherungsdienstleistung in allen Bereichen und ermöglicht mir unter den verschiedensten Anbietern zu vergleichen und für mich das Beste auszuwählen.“

Barbara Genser, 8230 Hartberg

„Durch einen zufriedenen Kunden.“

Eva Harrer, 1100 Wien

„Mir wurde die OVB von einem guten Freund empfohlen, der meinte, die OVB hat versicherungstechnisch die besten Angebote und eine hervorragende Kundenbetreuung.“

Alexander Scheller, 1160 Wien

„Da die Herangehensweise an eine Beratung sich stark vom Mitbewerb abhebt. Zuerst gibt es eine IST-Stand-Erhebung und nach dessen Auswertung eine kompetente Beratung.“

Johann Zingl, 8241 Dechantskirchen

„Die OVB bietet ein äußerst umfassendes Angebot an Dienstleistungen!“

Gudrun Hausegger, 1050 Wien

„Jürgen Egelseer kenne ich bereits seit Jahren und weiß, dass er kundenorientiert das Beste ermöglicht – daher fiel die Entscheidung nicht schwer.“

Angelika Kretschmer,
2700 Wiener Neustadt

„Ich wurde kontaktiert, weil von der OVB mein Investmentfonds übernommen wurde und ich vorher 10 Jahre keine Betreuung hatte.“

Margit Nepraunig,
9431 St. Stefan/Lavanttal

„Da mich das sehr kompetente Erstgespräch überzeugte und ich merkte, hier einen Partner an meiner Seite zu haben.“

Peter Schwingenschlögl,
2020 Hollabrunn



Warum fühlen Sie sich von OVB gut betreut?

„Es wird auf den Kunden aktiv zugegangen. Regelmäßig wird mein ‚Finanz- und Versicherungsstatus‘ von meinem Betreuer auf Verbesserungsmöglichkeiten durchleuchtet und auf vielleicht geänderte persönliche Verhältnisse angepasst.“

Barbara Genser, 8230 Hartberg

„Man kann sicher sein, dass die Finanzvermittler stets über das Wissen des Letztstandes verfügen!“

Gudrun Hausegger, 1050 Wien

„Weil Fragen und Anliegen schnell, unbürokratisch und kompetent beantwortet bzw. gelöst werden.“

Johann Zingl, 8241 Dechantskirchen

„Ich erhalte mehrmals im Jahr Informationen über mögliche Verbesserungen meiner bestehenden Verträge!“

Thomas Hirner, 4460 Losenstein

„Kurzfristige Terminvereinbarungen und fachliche, unverbindliche Beratung.“

Mario Trobits, 7501 Unterwart

„Da mein Berater speziell auf mich, meine Ist-Situation sowie meine Ziele eingeht. Ich bezeichne dies als eine ‚ganzheitliche Beratung‘, bei welcher stets ich als Kunde im Mittelpunkt stehe.“

Lukas Lang, 1150 Wien

„Ich schätze die proaktiven Erinnerungen und die regelmäßigen Besuche mit der persönlichen Beratung.“

Angelika Kretschmer,
2700 Wiener Neustadt



© rawpixel.com/Fotolia.com

Wodurch unterscheidet sich die Beratung durch OVB von anderen Angeboten?

„Dadurch, dass wirklich nur die besten Angebote verkauft bzw. empfohlen werden!“

Rene Leininger, 9212 Techelsberg

„Sind JEDERZEIT fachmännisch, auch an Wochenenden erreichbar und unterbreiten günstige Angebote. Auch für Pensionisten.“

Eva Harrer, 1100 Wien

„Es sind hier sehr individuelle Lösungen möglich, die für die jeweilige Situation Sinn machen!“

Peter Schwingenschlögl,
2020 Hollabrunn

„Ich bin der Meinung, dass sich die Beratung nach den Wünschen und Vorstellungen des einzelnen Kunden richtet und man sich genau deswegen gut aufgehoben fühlt.“

Alexander Scheller, 1160 Wien

„Ich kann jederzeit Kontakt aufnehmen und mir wird sofort geholfen. Breitgefächertes Angebot. Höflichkeit und respektvolle Behandlung.“

Margit Nepraunig,
9431 St. Stefan/Lavanttal

„Das Vertrauen zu meinem Berater und das Gefühl, in guten Händen zu sein!“

Margit Schöberl, 2801 Katzelsdorf

Die OVB Landesdirektoren im Interview

Was sehen Sie für Ihre Kunden als eines der zentralen Beratungsthemen im Jahr 2017?

Stefan Kloibhofer: Die Pensionsproblematik spitzt sich in Österreich immer mehr zu und genau da benötigen die Kunden eine unabhängige Aufklärung und Beratung.

Jürgen Egelseer: Generell das Thema konsequenter Konzeptverkauf und bestimmt auch die Finanzierungen für Wohneigentum, da es beim momentanen Zinsniveau keinen Sinn macht in Miete zu wohnen, statt in die eigenen vier Wände zu investieren!

David Kössldorfer: Das zentrale Beratungsthema im Jahr 2017 ist weiterhin die „Einkommenssicherung“ mit allen dazugehörigen Teilbereichen wie Unfall, Tod, Krankheit und/oder Pflege; dies betrifft die zwei wesentlichen Lebensabschnitte aller Österreicher, das sind i.d.R. das aktuelle Berufsleben und die spätere Zeit in der Pension – für unsere Klienten sind weiterhin Vermögenssicherung, Vermögensaufbau und Vermögensausbau hier optimal aufeinander abzustimmen!

Richard Schaufler: Wie bekommen unsere Klienten am Ende mehr heraus als die Inflation nimmt, sowie die Absicherung im Krankheitsfall.

Torsten Reinhardt: Die Menschen suchen Sicherheit und wollen für sich verständliche (Problem-)Lösungen. Hauptthema: Absicherung, Erhalt und Ausbau des Lebensstandards jetzt, in Zukunft und in der Pension (beinhaltet biometrische Risiken, Absicherung von Hab und Gut und die monatliche und einmalige Investition).

Csaba Vajay: Das Thema Pension wird auch 2017 und in den darauf folgenden Jahren oberste Priorität haben.

Andreas Weingartler, MBA: Die Kosten und Ausgaben zu optimieren, um die sehr wichtigen Zukunftsthemen wie Ausbildung, Altersversorgung und Eigenheimschaffung zu meistern!

Werner Zainzinger, MBA: Eines der zentralen Beratungsthemen wird auch 2017 das Thema private Pensionsvorsorge sein, da die staatliche Pension aufgrund der zwingend notwendig gewordenen Pensionsreformen ab 2030 maximal zum Überleben reichen wird, aber nicht dazu, den gewohnten Lebensstandard zu halten.

Ing. Sascha Dastl: Altersvorsorge und flexible (Aufbau)-Sparpläne.

OVB ist dafür der richtige Partner, weil...

Stefan Kloibhofer: Weil ich mit meiner Landesdirektion auf eine große Produktlandschaft zugreifen kann und wir somit unseren Kunden individuelle Lösungen anbieten können.

Jürgen Egelseer: Weil wir die besten Partner für alle notwendigen Bereiche haben.



OVB Landesdirektor Stefan Kloibhofer



OVB Landesdirektor Jürgen Egelseer



OVB Landesdirektor David Kössldorfer



OVB Landesdirektor Richard Schaufler



OVB Landesdirektor Torsten Reinhardt



OVB Landesdirektor Csaba Vajay

David Kössldorfer: Nur die Idee der Allfinanz mit themenübergreifender Beratung und die europäische Positionierung der OVB mit Zugriff auf die besten internationalen Partner, kombiniert mit höchster Beratungsqualität unserer lizenzierten Vermögensberater, kann den aktuellen Herausforderungen und hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht werden!

Richard Schaufler: Wir haben nach bald 50 Jahren am Markt die versprochene Verlässlichkeit gegenüber unseren Klienten und Partnern bewiesen!

Thorsten Reinhardt: Wir sind der richtige Partner, weil hier persönliche, auf den Kunden maßgeschneiderte Beratung und lebensbegleitende Be-

treuung gelebt wird – mit der zusätzlichen Sicherheit eines Partners mit über 25 Jahren Erfahrung und Beständigkeit in Österreich.

Csaba Vajay: Wir sind die richtige Wahl, weil wir den Kunden die Wichtigkeit bzw. Unumgänglichkeit verständlich erläutern!

Andreas Weingartler, MBA: Wir haben noch die nötige persönliche Nähe zum Kunden, um ein umfassendes, langfristiges und zielorientiertes Konzept zu erarbeiten!

Werner Zainzinger, MBA: Die OVB findet die maßgeschneiderte Lösung für jeden unserer Kunden, damit sie nicht eines Tages überlegen müssen, ob sie lieber beim Essen, Heizen oder Reisen einsparen sollen. Wir sichern Lebensqualität!

Ing. Sascha Dastl: Wir vermitteln alle Varianten, die der Markt hergibt und können dabei auch professionell beraten! ■



OVB Landesdirektor Andreas Weingartler, MBA



OVB Landesdirektor Werner Zainzinger, MBA



OVB Landesdirektor Ing. Sascha Dastl

Statements der OVB Premium Partner

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit der OVB?



René Brandstötter, Leiter Allianz Sondernvertrieb, Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft:

Die Kooperation von OVB und Allianz ist noch vergleichsweise jung und ich freue mich sehr zu sehen, wie positiv sich unsere Part-

nerschaft in diesen zwei Jahren entwickelt hat. Ein wesentlicher Grund dafür ist sicherlich das freundschaftliche Miteinander. Denn es ist eine Zusammenarbeit zweier Partner auf Augenhöhe, die beide gleichermaßen die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden als Ziel verfolgen.



Dr. Matthias Effinger, CEO, Hauptbevollmächtigter, ARAG SE Direktion für Österreich:

Seit dem Relaunch unserer gemeinsamen Kooperation zu Beginn des Jahres 2009 konnte der Erfolg unserer Zusammenarbeit in völlig neue Dimen-

sionen geführt werden. Das gemeinsam erzielte Prämienvolumen konnte seitdem bis heute verachtfacht (!) werden. Zurückzuführen ist dieser Erfolg auf die vertrauensvolle und hochprofessionelle Zusammenarbeit mit der OVB-Geschäftsführung und allen österreichweiten OVB-Büros. Wir als unabhängiger Rechtsschutzversicherungsspezialist sind stolz darauf, einem derart dynamischen und loyalen Vertriebspartner mit spezifischen Rechtsschutz-Lösungen tagtäglich zur Seite stehen zu dürfen.



Michael Miskarik, Leiter der Niederlassung, HDI Lebensversicherung AG:

OVB Österreich überzeugt als loyaler und langjähriger Geschäftspartner, nicht zuletzt durch 100%ige Identifikation mit der unabdingbaren Notwendigkeit kapitalge-

deckter Vorsorgelösungen. Das Selbstverständnis sowie der Qualitätsanspruch, mit dem OVB das Geschäftsmodell betreibt, sind beispielgebend für viele Vermittler und Vertriebswege. Dieses unermüdliche Engagement stellt einen bedeutsamen volkswirtschaftlichen Nutzen für die Menschen in unserem Land dar und wertet den Berufsstand des Qualitätsvermittlers enorm auf.

Werner Panhauser, Vorstand, Member of the Board, Head of Sales and Marketing, Helvetia Versicherungen AG: 25 Jahre OVB in Österreich – eine Erfolgsgeschichte. Die KollegInnen der

Helvetia und ich schätzen an unserer Zusammenarbeit mit OVB, mit wie viel Energie, Herz und Verstand die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeden Tag ihre Kunden beraten. Die Verlässlichkeit und das ständige gemeinsame Weiterentwickeln unserer Produkte und unserer technischen Lösungen differenziert uns erfolgreich und zeichnet die Kooperation OVB mit Helvetia aus.



Mag. Thomas Sprung, Leitung Vertriebsweg Makler/Kooperationen, Merkur Versicherung AG:

Die Kooperation OVB und

Merkur hat bereits eine Tradition über viele Jahre und entwickelt sich sehr dynamisch. Die Mannschaft der OVB hat hohe Fachkenntnis und bietet ihren Kunden maßgeschneiderte Versicherungslösungen für alle Lebenslagen an. Wir schätzen besonders den professionellen und partnerschaftlichen Umgang miteinander.

Dr. Philip Steiner, Vorstand, NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich:

Oscar Wilde wird folgendes Zitat zugeschrieben: „Die Zukunft gehört denen, die die Möglichkeiten erkennen, bevor sie offensichtlich werden.“ Die OVB hat mit ihrem Geschäftsmodell die Möglichkeiten weit vor vielen anderen Unternehmen erkannt und erfolgreich umgesetzt. Über 25 Jahre erfolgreich zu sein bedeutet aber auch, sich weiterzuentwickeln und in veränderten Zeiten neue Chance zu erkennen und sich darauf einzustellen. So ist die OVB das junge und dynamische Unternehmen der Gründerjahre geblieben, das laufend neue innovative Ideen umsetzt und sich beständig weiterentwickelt. Wir gratulieren ganz herzlich zu diesen 25 Jahren und sind auch stolz darauf, dass wir als NÜRNBERGER von Beginn an und seitdem ununterbrochen Produktpartner der OVB und damit Teil der OVB-Erfolgsgeschichte sind.



Mag. Andreas Engelmeier, Verkaufsleiter Finanzdienstleister, UNIQA Österreich Versicherungen AG:

Exakt vor fünf Jahren hat UNIQA im

Rahmen der 20-Jahr-Feier die Zusammenarbeit mit OVB gestartet. Die fondsgebundene Lebensversicherung war das Produkt, das damals zur Vermittlung freigegeben wurde. Fünf Jahre später vermittelt OVB fünf Sparten regelmäßig an UNIQA. Danke dafür! Danke aber auch für die aufrichtige und ehrliche Zusammenarbeit der letzten fünf Jahre. Ge-

rade bei schwierigen Marktgegebenheiten schätzen wir die Offenheit und Dynamik von OVB in Österreich.



Markus Harrer, BA, Stellv. Bereichsleitung „Die Plattform“ (Capital Bank – GRAWE Gruppe AG): Die Macher-Mentalität! Viele jammern und beklagen den Ist-Zu-

stand. Ganz anders ist da die OVB. Hier liegt der Fokus in der Zukunft und es wird überlegt, wie man noch besser werden kann. Dies zieht sich wie ein roter Faden quer durch die OVB. Teamgeist, Zielstrebigkeit, Loyalität und viele andere positive Attribute machen die OVB zu einem Partner, mit dem man sehr gerne zusammenarbeitet – sowohl auf geschäftlicher als auch persönlicher Ebene. Die positive Grundstimmung ist auch in unsicheren Zeiten immer zu spüren und das beflügelt auch uns. Wir bewundern und schätzen Euch und möchten uns für die gute Zusammenarbeit bedanken.

Was wünschen Sie der OVB für die Zukunft?

René Brandstötter, Leiter Allianz Sondervertrieb, Allianz Elementar Versicherungs-Aktiengesellschaft: Mit mehr als eineinhalb Jahrhunderten hat die Allianz in Österreich zwar noch einen Vorsprung, doch 25 Jahre OVB Österreich sind auch schon ein deutliches Zeichen, dass die verantwortungsvolle Arbeit mit den Kundinnen und Kunden Früchte trägt. So gut, wie's jetzt für und mit OVB läuft, wünsche ich mir, unsere Zusammenarbeit so freundschaftlich und konstruktiv weiter fortzusetzen. Ich bin stolz darauf, OVB mit meinem Team auf dem Weg zum Erfolg unterstützen und begleiten zu dürfen.

Dr. Matthias Effinger, CEO, Hauptbevollmächtigter, ARAG SE Direktion für Österreich: Wir wünschen der OVB, dass der eingeschlagene und sehr erfolgreiche Weg konsequent weiterverfolgt wird und sind überzeugt, dass somit die Umsatzsituation und die Marktpositionierung in allen Versicherungs- und Finanzierungssparten der OVB noch weiter verfestigt und ausgebaut werden kann.

Weiter wünschen wir der OVB, dass der gewünschte Zubau an Vertriebspartnern und Mitarbeitern in sämtlichen OVB-Büros österreichweit realisiert wird sowie die Entwicklung weiterer Führungskräfte erfolgreich umgesetzt wird. ARAG freut sich auf 25 weitere erfolgreiche Jahre Zusammenarbeit mit der OVB.

Michael Miskarik, Leiter der Niederlassung, HDI Lebensversicherung AG: Für die Zukunft wünsche ich allen Damen und Herren der OVB Österreich Zuversicht, Weisheit in Ihrem Denken und Handeln sowie das Quäntchen Glück des Tüchtigen. Bewahren Sie sich auch weiterhin Ihre positive und vorbildhafte Strahlkraft!



Werner Panhauer, Vorstand, Member of the Board, Head of Sales and Marketing, Helvetia Versicherungen AG: Ich wünsche der OVB ein Fortset-

zen dieser erfolgreichen Reise in die Zukunft für die nächsten 25 Jahre. Unser Team freut sich, dabei tatkräftig mitwirken zu dürfen.

Mag. Thomas Sprung, Leitung Vertriebsweg Makler/Kooperationen, Merkur Versicherung AG: Wir sehen auch in den nächsten Jahren einen hohen Bedarf der Menschen an qualitativ hochwertiger Beratung und an individuellen Vorsorgekonzepten. Dafür braucht es Berater, die eine erstklassige Ausbildung haben und mit der Sicherheit einer starken Marke eines internationalen Konzerns arbeiten können. Wir wünschen der OVB weiterhin viel Erfolg bei der Umsetzung ihrer Pläne und bei der Erreichung der ambitionierten Ziele.



Dr. Philip Steiner, Vorstand, NÜRNBERGER Versicherung AG Österreich: Für die Zukunft wünschen wir der OVB, dass sie weiterhin jung und

hungrig bleibt und so ein stetiges und nachhaltiges Wachstum, einen erfolgreichen Strukturaufbau- und ausbau und eine gleichbleibend hohe Geschäftsqualität schafft. Mögen Sie als Unternehmen immer wieder neue Wege beschreiten, Vorreiter sein und Maßstab, an dem andere sich orientieren. Damit die OVB auch künftig die Möglichkeiten erkennt, bevor sie offensichtlich werden.

Mag. Andreas Engelmeier, Verkaufsleiter Finanzdienstleister, UNIQA Österreich Versicherungen AG: Ich wünsche der OVB, dass sie weiterhin so positiv junge Leute für ihr Unternehmen gewinnen kann. Diese Aktivitäten stellen die Weichen für den unternehmerischen Erfolg in der Finanzwirtschaft in Österreich. UNIQA als größter österreichischer Versicherer unterstützt dabei die OVB in vielen gemeinsamen Themen. Auf die nächsten fünf gemeinsamen Jahre!

Markus Harrer, BA, Stellv. Bereichsleitung „Die Plattform“ (Capital Bank – GRAWE Gruppe AG): „Die Zukunft hat viele Namen. Für Schwache ist sie das Unerreichbare, für die Furchtsamen das Unbekannte, für die Mutigen die Chance.“ (Victor Hugo). Bleiben Sie Ihren Tugenden treu und nützen Sie Ihre Chancen. Wir wünschen der gesamten OVB alles Gute und viel Erfolg für die nächsten 25 Jahre und freuen uns auf die weiterhin gute Zusammenarbeit.

„Na, Chef?“



Bei uns
werden Sie was:

Ihr eigener Chef.

Arbeiten nach Stechuhr? Nein danke.

Als selbstständiger Partner einer der führenden Finanzdienstleister Europas bestimmen Sie selbst, wie und wann Sie arbeiten.

Sie unterstützen unsere Kunden, sich finanziell auf morgen vorzubereiten und sichern sich gleichzeitig interessante Perspektiven: eine umfassende Ausbildung, ein lukrativer Verdienst und hervorragende Karriereöglichkeiten.

Wann dürfen wir Chef zu Ihnen sagen? **Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.**

OVB Allfinanzvermittlungs GmbH

Sirona Straße 4/1/C, A-5071 Wals b. Salzburg

Telefon: 0662 / 62 85 67 - 0

E-Mail: ovb@ovb.at

www.ovb.at www.seideinchef.at



Allfinanzvermittlungs GmbH

Allfinanz einfach besser