Ausgabe 2020 | © OVB Vermögensberatung AG | Preis: 7,95 €

»OVB – scannen & entdecken«

APP

Together Strong

2020 50 years of OVB

with a strong history into a strong future

OVB

OVB – scannen & entdecken

Überall, wo dieses Symbol auftaucht, gibt es verborgene Inhalte zu entdecken

» scan «
diese Seite

How To-gether Strong 2020

Damit Sie dieses Magazin in seiner ganzen Fülle erleben können, laden Sie die »OVB – scannen & entdecken« App auf Ihr Smartphone.

Scannen Sie den QR-Code, oder laden Sie die App einfach über den Apple App Store bzw. den Google Play Store herunter.

Scannen Sie nun die mit dem Symbol versehenen Seiten mit der »OVB – scannen & entdecken« App und lesen Sie zwischen den Zeilen.

Tipp: Halten Sie Ihr Smartphone möglichst senkrecht über das Magazin, ein Abstand von ca. 20 bis 30 cm ist optimal.

Viel Spaß beim Entdecken!

1 Download APP

2 Seite scannen

3 AR erleben

Laden im App Store

JETZT BEI Google Play

Seiten

Together Strong

- Vorwort 1
- OVB Hilfswerk 2 - 3
- Wir sind OVB 4 - 5
- OVB – ganz persönlich 6 - 7
- Belgien 8 - 9
- 50 Jahre OVB Deutschland 10 - 11

Allfinanz, Partner und Produkte 12 - 13

- OVB – ganz persönlich 14 - 15
- Allfinanz 16 - 17
- Betriebliche Altersversorgung 18 - 19
- Arbeitskraftsicherung 20 - 21
- Das Junge-Leute-Konzept 24 - 25
- Falschsparer 28 - 29

Nachhaltigkeit 32 - 35

- Nachhaltigkeit in der Finanzbranche 36 - 37

IT: Digital und Nachhaltig 38 - 39

- OVB – ganz persönlich 40 - 41
- Der faire Versicherungsvergleich 42 - 43
- Social Media 44 - 45
- Videoberatung 46 - 47

Unternehmertum 48 - 49

- OVB – ganz persönlich 50 - 51
- Karrierevideo 52 - 53
- Sind Sie der perfekte Bewerber ...? 54 - 55
- Wir suchen Persönlichkeiten 56 - 57

Christian Höfel
Vorstand Vertrieb
der OVB Vermögensberatung AG

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

würden unsere Gründerväter die OVB so sehen, wie sie heute ist, käme ihnen wohl ein »Du bist aber groß geworden!« über die Lippen.

Dieses Jahr feiern wir unser 50-jähriges Firmenjubiläum und sind mittlerweile in 15 europäischen Ländern vertreten. Den Grundstein für diese europaweite und vielseitige Firmenstruktur hat die OVB Vermögensberatung vor 50 Jahren hier in Deutschland gelegt. Neben diesem Fakt sind wir außerdem besonders stolz auf die vielen Kolleginnen und Kollegen, im Innen- sowie Außendienst, die bereits eine erwähnenswerte Anzahl von Jahren in ihren Berufen ausüben. Für viele von ihnen ist die OVB nicht mehr nur ein konstanter Arbeitgeber, sondern ein Lebensmotto. In ihren Adern fließt sozusagen OVB-blaues Blut.

Einige OVBlerinnen und OVBler stellen wir Ihnen in diesem Magazin ganz persönlich vor. Um die OVB für Sie greifbarer zu machen, möchten wir Ihnen in dieser Ausgabe der »Together Strong« außerdem einen Überblick geben über unsere Firmenhistorie, unsere breit aufgestellte Produktpalette und die Hintergründe unseres Schaffens.

Getreu unserem Jahresmotto 2020: »with a strong history into a strong future.« wünsche ich Ihnen nun viel Spaß beim Lesen und ein erfolgreiches Jahr 2020.

Ihr

»Im Mittelpunkt unserer Dienstleistung steht der Mensch. Das gilt auch für unser soziales Engagement.«

Die Geschichte des Hilfswerks und Leuchtturmprojekte aus mehr als 35 Jahren

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, dem Heimatmarkt der OVB, geführt hat. Anlass war damals die finanzielle Unterstützung einer sozialen Einrichtung in Köln. Es folgten unzählige Projekte in Köln, in Deutschland und fallweise auch international:

- die Finanzierung einer Schule und eines landwirtschaftlichen Selbsthilfeprojekts in Kenia
- die Organisation vielfältiger Hilfstransporte für die unter dem Bürgerkrieg leidende Bevölkerung in Ex-Jugoslawien in den 1990er Jahren
- Soforthilfe für vom Jahrhunderthochwasser 2002 betroffene Kunden und Mitarbeiter der OVB Deutschland, Österreich und Tschechien
- die langjährige Unterstützung eines »Happy Home«-Projekts in Thailand für Kinder und Jugendliche in äußerst schwierigen Lebensumständen
- die Soforthilfe für Kinder nach dem Hurrikan Matthew auf Haiti
- die internationale Zusammenarbeit mit »SOS Kinderdörfer weltweit«

ÜBER 35 JAHRE

OVB HILFSWERK
Menschen in Not e. V.

»Gemeinsam mehr bewegen«

Das OVB Hilfswerk »Menschen in Not e. V.«

Weil es uns wichtig ist
Im Mittelpunkt unserer Dienstleistung steht der Mensch. Unsere Finanzvermittler/innen engagieren sich tagtäglich mit Leidenschaft für unsere Kunden. Ebenso engagiert und mit Herz kümmern wir uns auch sonst um Menschen in unserer unmittelbaren Umgebung, die Hilfe benötigen. Bei der Unterstützung von Projekten konzentriert sich das Hilfswerk auf die Bereiche Mildtätigkeit und Wohlfahrt, Kinder- und Jugendhilfe, Bildung und Erziehung, Altenhilfe und öffentliches Gesundheitswesen.

Gemeinsam mehr bewegen
Die Impulse für neue Projekte kommen zumeist aus den Reihen unserer Finanzvermittler/innen und Mitarbeiter/innen. Jeder kann sich mit seinen Fähigkeiten einbringen. Im Fokus steht die persönliche Aktivität – bevorzugt im Team. So wurden zum Beispiel gemeinsam Möbel für eine Palliativstiftung aufgebaut, ein festliches Weihnachtsessen für Bedürftige arrangiert und Spendenaktionen organisiert, um Betreuungsprogramme für Kinder und Jugendliche zu unterstützen, die zudem den bewussten Umgang mit Tieren, Lebensmitteln und anderen Ressourcen schärfen. Wir erreichen so, dass sich unser Engagement nicht auf anonyme Spendengelder beschränkt. Zudem macht der gemeinsame Einsatz für benachteiligte Menschen Spaß, ist motivierend und fördert den Teamgeist.

Gemäß unserer Mission »Gemeinsam mehr bewegen«, können sich auch Familienangehörige sowie Freunde und Kunden der »OVB Familie« mit in gemeinnützige oder mildtätige Projekte einbringen, denn: Gemeinsam erreichen wir mehr.

Damit unser Verein diese Vielzahl an Projekten fördern kann, bedarf es zuverlässiger, finanzieller Förderer. Das finanzielle Rückgrat des Hilfswerks sind vor allem die Spenden der Finanzvermittler/innen, der Mitarbeiter/innen und des Unternehmens. In den letzten dreieinhalb Jahrzehnten sind so rund 5 Millionen Euro in soziale Projekte mit unmittelbar greifbarem Nutzen geflossen.

Die gute Idee, die vor mehr als 35 Jahren zur Gründung des OVB Hilfswerks in Deutschland führte, wird schrittweise auch auf die weiteren OVB Länder übertragen. Wir freuen uns, dass es uns gelungen ist, unser soziales Engagement nach dem Vorbild des deutschen Hilfswerks zu internationalisieren. Die OVB Landesgesellschaften in Rumänien, Kroatien und Österreich haben unter dem gemeinsamen Namen »OVB Charity« inzwischen eigene Hilfsvereine gegründet. Darüber hinaus konnten die SOS-Kinderdörfer als international hoch angesehener Projektpartner gewonnen werden: »Fit for Life« nennt sich der Leitgedanke der Zusammenarbeit, mit der Kinder und Familien in Not aktiv unterstützt werden, um sie für eine lebenswerte Zukunft fit zu machen.

Menschen brauchen Finanzberatung

Heutzutage finden wir uns in Zeiten wieder, in denen eine fundierte Finanzberatung so wichtig ist wie noch nie. Die Lebenserwartung der Menschen in Deutschland steigt weiterhin kontinuierlich an. Gleichzeitig bewegen sich die Geburtenraten auf sehr niedrigem Niveau. Die Folge: Innerhalb des staatlichen Sozialversicherungssystems muss eine sinkende Zahl von Beitragszahlern eine wachsende Anzahl von Leistungsempfängern über einen immer längeren Zeitraum finanzieren. Eine private Altersvorsorge ist flächendeckend also ein absolutes Muss, um auch im Alter noch seinen gewohnten Lebensstandard halten zu können.

Der Bedarf an themenübergreifender Allfinanzberatung ist groß und wird zukünftig noch wachsen. Umso erschreckender ist es, dass sich viele Menschen nicht mit Vorsorgethemen beschäftigen möchten. Kein Wunder: Finanzprodukte werden immer komplexer und für die meisten erscheint die eigene Rente noch sehr weit weg. Umso wichtiger ist es, dass OVB die Notwendigkeit einer privaten Absicherung verdeutlicht und seine Kunden dabei unterstützt, die individuell passenden Lösungen zu finden. Und das machen wir mit viel Erfolg: Mit mehr als 3,7 Millionen Kunden, fast 5.000 Finanzvermittlern und Aktivitäten in 15 Ländermärkten gehört OVB heute zu den führenden Finanzvermittlungskonzernen in Europa.

Auch heute noch ist es die Beratung von Mensch zu Mensch, die Kunden schätzen. Trotz oder vielleicht sogar wegen der Digitalisierung ist der Bedarf nach persönlicher Beratung weiterhin sehr hoch – auch bei jungen Zielgruppen. OVB hat die Fachexpertise und ein halbes Jahrhundert Erfahrung. Eine Erfolgsgeschichte, die sicherlich noch mehr als 50 Jahre andauern wird.

OVB – Einer der führenden Finanzvermittler in Europa

» scan «
diese Seite

Gründung

1970 in Köln

15

aktiv in 15 Ländern Europas

4.960

OVB Finanzvermittler
in Europa

> 3,71 Mio.

OVB Kunden
in Europa

Stand 09/2019

Christian Höfel

Vorstand Vertrieb der OVB Vermögensberatung AG

Als Vorstand der OVB bin ich verantwortlich für ...

... die Bereiche Vertrieb, Vertriebsentwicklung, Aus- und Weiterbildung, sowie für die Bereiche Partner und Produkte und Marketing. Kurzum beschäftige ich mich mit allen Themen, die den Vertrieb betreffen.

Mein Geburtstagswunsch für die OVB

1970 haben unsere drei Gründer das Fundament gegossen für ein mittlerweile in 15 Ländern Europas tätiges Unternehmen. Nun haben wir die Verantwortung die OVB in den nächsten Jahren weiter zu entwickeln, zu expandieren und noch erfolgreicher zu gestalten. Dazu wünsche ich uns Ausdauer, Leidenschaft, ambitionierte Ziele und vor allem Mut, um erfolgreich unsere gesetzten Ziele zu erreichen.

Wann haben Sie zum letzten Mal etwas zum ersten Mal gemacht? Und was war das?

Ich besuche mindestens einmal im Jahr einen Ort, an dem ich zuvor noch nie war.

Karriere bei der OVB ist ...

Egal ob Mann oder Frau, Klein oder Groß – bei uns hat jeder die gleiche Chance. Das ist fair und motiviert mich immer wieder aufs Neue – Menschen können bei uns Ihre Wünsche und Ziele erreichen. Nur wer erfolgreiche Kollegen in seinem Team hat, kann selber erfolgreich werden.

Mein Geheimtipp bei Stress

Tee trinken, Ruhe bewahren, frische Luft einatmen und weitermachen.

Kunden bei der OVB sind ...

... in den besten Händen und profitieren vom Leistungsversprechen der OVB.

Mein Restaurant-Tipp in meiner Lieblingsstadt

In meiner Europa Funktion komme ich viel rum, daher hier meine internationalen Empfehlungen:
Italien/Verona: Al Capitan (Fischrestaurant)
Spanien/Madrid: Mesón Txistu (bestes Steakrestaurant in der spanischen Hauptstadt)
Heimatstadt Köln: El Chango (beste Steaks in Köln)

Raimund Fuchs

Super Senior Landesdirektor für die OVB Vermögensberatung AG

OVB ist für mich ...

... ein Bilderrahmen, in dem jeder einzelne Mitarbeiter sein Bild, das er/sie sich vorstellt, malen kann.

Seit wann sind Sie für die OVB tätig?

Seit Februar 1982.

Mein Tipp an unsere Kunden

Lassen Sie sich individuell beraten!
- Vermögenssicherung
- Vermögensaufbau
- Vermögensausbau

Was bedeutet für Sie Nachhaltigkeit oder: was ist Ihr Beitrag um nachhaltiger zu leben?

Energiesparen, z. B. beim Verlassen des Raumes Licht ausschalten, Heizung runterdrehen, mit dem Auto nicht mit überhöhter Geschwindigkeit über die Autobahn rasen.

Mein Geburtstagswunsch für die OVB

Motivierte Mitarbeiter im Innen- und Außendienst, weitere Expansion in Deutschland, Europa und vielleicht auch auf einem anderen Kontinent.

Karriere bei der OVB ist ...

... durchziehen bis zum Landesdirektor (LD), eigene Finanzvermittler ausbilden und fördern bis zum LD, der Teamgedanke sollte im Vordergrund stehen (Was der eine nicht kann, kann vielleicht der andere), Stärken der Mitarbeiter ausbauen, Vorbild sein.

Mein Restaurant-Tipp in meiner Lieblingsstadt

Hamburg, Restaurant Coast am Hamburger Hafen mit Blick auf die Elbphilharmonie.

OVB – ganz persönlich

Die OVB Familie wächst weiter: »Bonsoir Belgique, Welkom België!«

In Europa zu Hause: Erfolgreicher Schritt der OVB in den fünfzehnten europäischen Ländermarkt

Am 11. Dezember 2018 wurden die Verträge unterzeichnet. Mit dem Erwerb des belgischen Maklerunternehmens Willemot NV mit Sitz in Gent hat sich OVB einen weiteren attraktiven Markt in Europa erschlossen und ihre Stellung in Europa weiter ausgebaut. Das traditionsreiche Unternehmen Willemot, das bereits 1841 gegründet wurde, hat dem OVB Konzern einen zügigen und stabilen Eintritt in den belgischen Markt ermöglicht, während Willemot von den neuen Impulsen profitiert, die OVB setzt. Von der Kombination der Kompetenzen und Erfahrungen profitieren beide Partner.

Die Rahmenbedingungen des belgischen Marktes sind für OVB attraktiv. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 46.330 € liegt der durchschnittliche Verdienst der knapp 12 Millionen Belgier deutlich über dem durchschnittlichen Einkommen der Bürger der europäischen Union von 37.130 €. Hinzu kommt, dass das Netto-Geldvermögen äußerst hoch ist: Mit einem Wert von 89.543 € pro Kopf rangiert Belgien an achter Stelle weltweit und an dritter Stelle in der EU nach den Niederlanden und Schweden. Eine Ursache des Wohlstands liegt in der historisch gewachsenen Wirtschaftsstruktur des Landes, wo der Dienstleistungssektor nahezu vier Fünftel der Wirtschaftsleistung bestreitet. Andererseits ist Belgien im Bereich der Versicherungen ein vergleichsweise reifer Markt. Die Versicherungsprämien (Lebens- und Sachversicherungen) entsprachen 2018 in Belgien 6,07 Prozent des Bruttoinlandsprodukts, in etwa der Höhe des deutschen Werts (6,03 Prozent), aber auch erheblich unter dem Frankreichs mit 8,89 Prozent. Jeder Belgier wendete 2018 statistisch betrachtet durchschnittlich 2.516 € für Versicherungsprämien auf. Die OVB Deutschland freut sich auf eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft!

1970

Gründung
Die richtige Idee
zur richtigen Zeit

1970 – 1989

Wachstum
Mit ganzheitlicher Beratung
und breiter Produktpalette in
Richtung Erfolg

Ab 1991

Expansion Süd- und Westeuropa
Auf Kurs nach Südwesten

2020 50 years of OVB
with a strong history into a strong future

Happy Birthday, OVB!

Bereits ein halbes Jahrhundert begleitet OVB seine Kunden und Finanzvermittler. Ein schöner Anlass, einen Blick auf das Erreichte zu werfen.

Im März 1970 legten unsere Gründer in Köln den Grundstein für die erfolgreiche Entwicklung der OVB. Mit ihrem »Startup« griffen sie auf, was in Deutschland zu dieser Zeit in der Luft lag: steigende Sparquoten und Vermögensbildungsgesetze, die »Wohlstand für alle« und die »Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand« fördern sollten. Als »Organisation zur Vermittlung von Bausparverträgen« hatte das junge Unternehmen sich das Ziel gesetzt, kundenorientierte Beratung privater Haushalte zum Thema Bausparverträge anzubieten. Der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Schnell war aber klar, dass Bausparen nicht das einzige Produkt bleiben sollte. Die Bedürfnisse der Kunden waren dafür zu vielfältig und unterschiedlich. Schrittweise begann OVB, ihre Produktpalette um Personen- und Sachversicherungen sowie Kapitalanlagen zu erweitern und entwickelte ein ganzheitliches Konzept der Kundenberatung: Grundlage ist die Aufnahme und Analyse der finanziellen Situation des Kunden. Vor dem Hintergrund seiner Wünsche und Ziele entwickelt der OVB Berater eine individuell passende Lösung, die auf Langfristigkeit ausgerichtet, bezahlbar und ausreichend flexibel ist. Die themenübergreifende Allfinanzberatung war geboren, die den Kunden in jeder Lebenslage mit den passenden Finanzprodukten versorgt. Bis heute ist dieser allumfassende Ansatz einer der grundlegendsten Pfeiler des OVB Geschäftsmodells und ein Riesenvorteil für alle Kunden. Zumal die zahlreichen Produkte immer von unterschiedlichen namhaften OVB Partnerunternehmen stammen. So konnten und können Kunden auch heute noch darauf bauen, aus einem ausgewählten Portfolio an Finanzprodukten genau die passende Lösung zu bekommen. Früh erkannte OVB die Chancen, die eine internationale Ausdehnung der Geschäftstätigkeit bieten konnte. Entsprechend stellte unser Unternehmen wichtige strategische Weichen für die europäische Expansion. Der erste Schritt in Richtung Internationalisierung führte 1991 nach Österreich. 1992 gründete OVB ihre Landesgesellschaften in Polen, Tschechien und Ungarn, 1993 folgten die Slowakei und Griechenland, 1995 die Schweiz, 1999 Kroatien, 2002 Italien, Rumänien und Spanien, 2003 Frankreich und 2007 die Ukraine. Der Eintritt in den belgischen Markt erfolgte 2018.

Schon früh verstand es OVB also, sich an den Bedürfnissen der Kunden und des Marktes zu orientieren und Chancen zu ergreifen. Aus dem »Start-up« von einst ist heute einer der führenden Finanzvermittlungskonzerne in Europa geworden. Diesen Anspruch unterstreicht seit 2006 die Börsennotiz unseres Unternehmens im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Mit mehr als 3,7 Millionen Kunden, über 4.900 Finanzvermittlern und Aktivitäten in 15 Ländermärkten ist OVB eine internationale Erfolgsstory!

Ab 1992

Die Erschließung Osteuropas

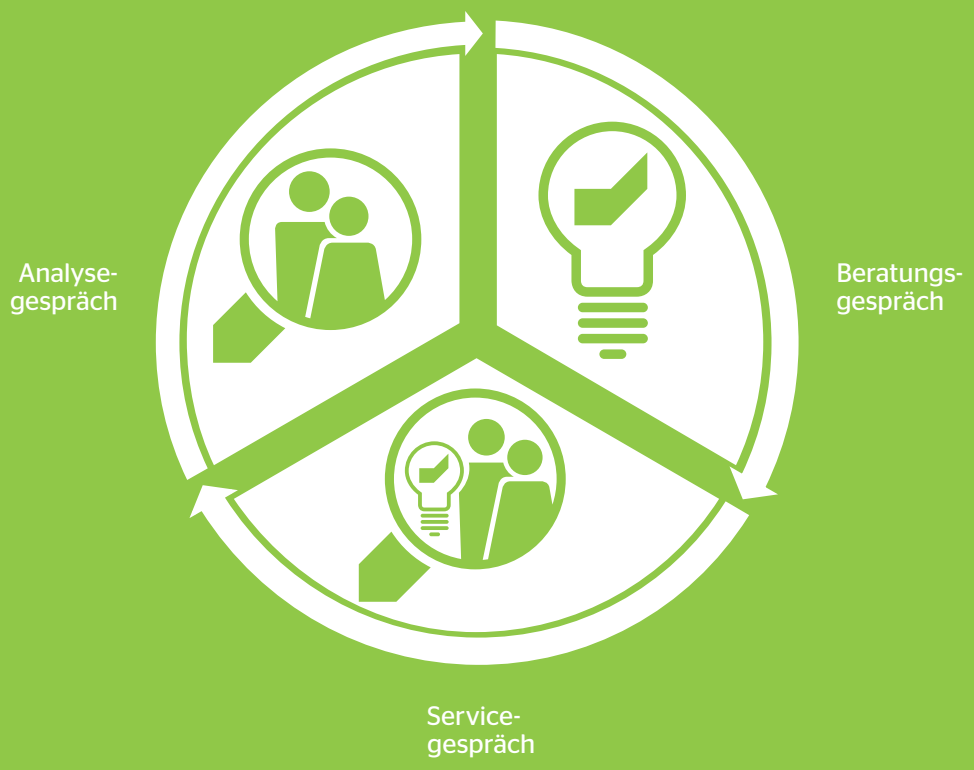
2006

Börsengang
»Transparenz schafft Vertrauen« – OVB geht an die Börse

2020

50 Jahre nach Gründung
Menschen brauchen Finanzberatung

Der Ansatz der Allfinanzberatung begleitet unsere Kunden ein Leben lang



Analyse – Beratung – Service

Der Mittelpunkt unseres Geschäftsmodells ist das ABS-System (Analyse – Beratung – Service). Mit diesem Ansatz schaffen wir Vertrauen, ein Höchstmaß an Sicherheit bei gleichzeitiger Flexibilität.

Durch eine ausführliche Analyse bei unseren Kunden erfassen wir die Wünsche und Ziele der aktuellen Finanz- und Vorsorgesituation. Dies bildet die Grundlage für eine themenübergreifende Beratung, bei der auch die Möglichkeiten staatlicher Förderungen und ein möglicher Nutzen von steuerlichen Vorteilen ein Hauptmerkmal ist.

Service heißt für uns, regelmäßig und gemeinsam mit unseren Kunden zu überprüfen, ob die bestehenden Lösungen weiterhin zur aktuellen Lebenssituation und zu den Bedürfnissen passen.

Bedarfsgerecht erarbeiten wir notwendige Anpassungen im aktuellen Versicherungsschutz oder ordnen bestehende Verträge neu. Mit unserer Premium-Select-Strategie unterstützen wir unsere Kunden dabei, einen besseren Überblick für den persönlichen Bedarf zu ermitteln und helfen bei der Entscheidung im Dschungel von zahlreichen Produktarten und verschiedenen Produktgebern.

Philipp Gruhn

Generalbevollmächtigter Produktmanagement/Allfinanzkonzept
der OVB Vermögensberatung AG

OVB ist für mich ...

... ein umfassendes Produktsortiment mit hoher Beratungsexpertise und das seit 50 Jahren.

Mein Tipp an unsere Kunden

Finanzangelegenheiten sind wichtig – aber auch oft komplex. Sucht Euch einen Finanzberater, dem Ihr vertraut. Mit einer umfassenden Betreuung aus einer Hand vermeidet Ihr sowohl Versorgungslücken als auch kostspielige Überversorgung.

Was bedeutet für Sie Nachhaltigkeit oder: was ist Ihr Beitrag um nachhaltiger zu leben?

Beim Einkaufen oder der individuellen Mobilität kann jeder einen wertvollen Beitrag leisten. Nachhaltigkeit ist aber auch ein Thema bei der Geldanlage. Wir bieten Lösungen an, die nachhaltige Investitionen mit angemessenen Renditechancen kombinieren.

Mein Geburtstagswunsch für die OVB

Ich wünsche OVB, dass der Zugang zu einer qualifizierten persönlichen Allfinanzberatung auch in Zukunft für alle Menschen in Europa möglich bleibt.

Kunden bei der OVB sind ...

... seit 50 Jahren lebenslang gut beraten.

Diese App hilft mir im Alltag (und warum)

Im vergangenen Jahr war das mobike, ein in Köln sehr verbreiteter Mietfahrradanbieter. Damit komme ich super in die Stadt.

Mein Geheimtipp bei Stress

Hilfe annehmen, wenn es zu viel wird.
Das zeichnet unsere gute Teamarbeit aus.
Und natürlich – Urlaub machen ;-)

Hans-Jörg Rummler

Landesdirektor für die OVB Vermögensberatung AG

Karriere bei der OVB ist ...

... mein berufliches Glück und vielleicht auch Ihr zukünftiges berufliches Glück!

Mein Restaurant-Tipp in meiner Lieblingsstadt

Die drei italienischen Restaurants in meiner Heimatstadt Wolfenbüttel: »Da Pino«, »Da Giovanni« und »Piccolo da Angelo«! Ein wahrer italienischer Genuss-Triathlon.

Als Finanzvermittler der OVB bin ich verantwortlich für ...

... die regelmäßige Betreuung unserer Bestandskunden, die Gewinnung neuer Kunden und die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter!

Mein Geheimtipp bei Stress

Ganz schnell den Schalter umlegen und an etwas Positives denken, da man ja bekanntlich nicht gleichzeitig an etwas Positives und an etwas Negatives denken kann!

Seit wann sind Sie für die OVB tätig?

Seit über 34 Jahren und ich hoffe es werden noch viele Jahre hinzu kommen!

Was bedeutet für Sie Nachhaltigkeit oder: was ist Ihr Beitrag um nachhaltiger zu leben?

So oft wie möglich das Auto in der Garage lassen und mit dem Fahrrad ins Büro fahren! Das tut der Umwelt und dem Körper gut!

Mein Geburtstagswunsch für die OVB

Die »Story OVB« auch in den nächsten 50 Jahren in Europa so erfolgreich wie in den vergangenen 50 Jahren voranzutreiben!

OVB – ganz persönlich

Premium-Select-Strategie

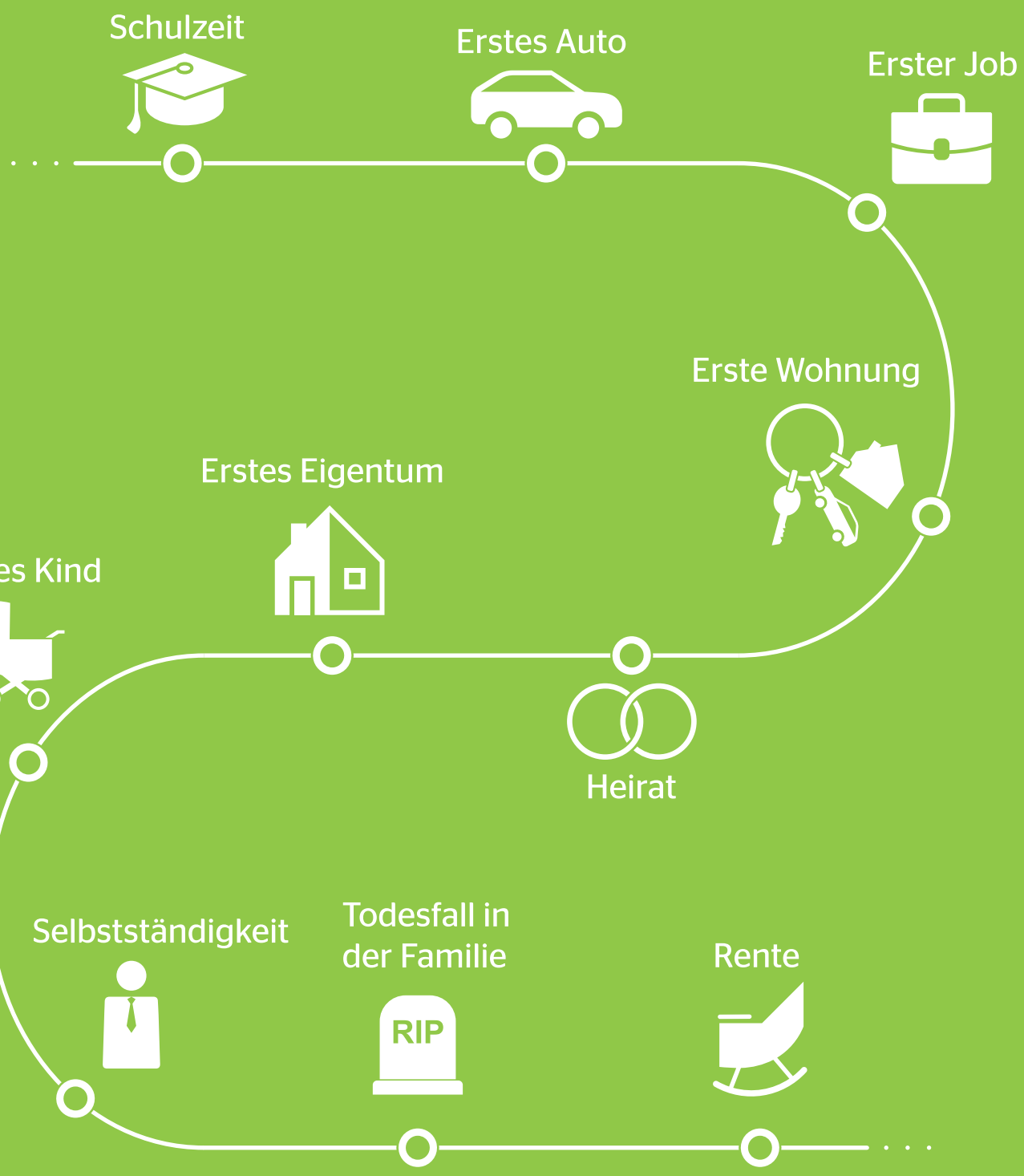
Zwischen den unterschiedlichen Produktgebern und verschiedensten Produktarten kann man im »Finanzdienstleistungsdschungel« schnell den Überblick verlieren. Mit der Premium-Select-Strategie helfen wir unseren Finanzberatern und Kunden, die richtige Auswahl für den individuellen Bedarf zu treffen. Wir fokussieren uns auf Partner und Produkte, die zu uns und unseren Kunden passen. Unser themenübergreifender Beratungsansatz schützt unsere Kunden somit vor spezifischen Anbieterinteressen. Denn bei uns steht immer die bedarfsgerechte Beratung an erster Stelle.

OVB

HANSAINVEST
MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH – Versicherungslösungen wie von Hand gemacht
Baloise Fund Invest
start bausparkasse – eine marke der bawag p.s.k.
PROCHECK24
DWS
IDEAL Versicherung
HDI
R+V
VOLKSWOHL BUND VERSICHERUNGEN
Basler Financial Services
SIGNAL IDUNA
canada life
Deutscher Ring Krankenversicherung
Basler Versicherungen
iKK classic
Amundi ASSET MANAGEMENT
ALTE LEIPZIGER
Fidelity INTERNATIONAL
Dialog
WITTE & GRABERT
HanseMerkur
wohnen heißt wüstenrot
ARTS MEMBER OF C-QUADRAT INVESTMENT GROUP
ROLAND Sicher im Recht.
Mobil BETRIEBSKRANKENKASSE
Welthaus
ERGO
NÜRNBERGER VERSICHERUNG
DAK Gesundheit – Ein Leben lang
Town & Country HAUS
DEURAG
BIK GROUP
Salus BKK – Mit gutem Gefühl krankenversichert

Wir begleiten Sie ein Leben lang

» scan «
diese Seite



Betriebliche Altersversorgung ist für alle interessant

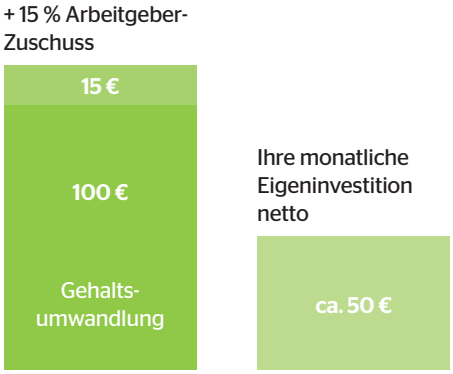
Ein genialer Weg: Die Vermögenswirksamen Leistungen in die bAV einzahlen!

Vorsorgen über den Betrieb – »Die Rente vom Chef«

Allein auf die gesetzliche Rentenversicherung sollte sich heute niemand mehr verlassen. Ein wichtiger Baustein für einen finanziell gesicherten Ruhestand ist das Vorsorgen über den Betrieb. Mit der betrieblichen Altersversorgung können Arbeitnehmer/innen über die Firma fürs Alter vorsorgen. Mit der so genannten Entgeltumwandlung können sie damit auch zusätzlich Steuer- und Sozialversicherungsvorteile nutzen.
Was viele nicht wissen: Jeder Arbeitnehmer hat per Gesetz einen Rechtsanspruch auf eine bAV als Entgeltumwandlung.

On Top Arbeitgeberzuschuss
Für Entgeltumwandlungszusagen ab dem 01.01.2019 gibt es einen 15 % Zuschuss vom Chef auf den Beitrag in die bAV, sofern der Arbeitgeber Sozialversicherungsbeiträge einspart.

So werden aus 50 € ganz leicht 115 €



Betriebliche Altersversorgung ist für alle interessant!
Sowohl der normale Arbeitnehmer aber auch Führungskräfte und Besserverdiener können mit der betrieblichen Altersversorgung profitieren.
Bis zu 8 % von der Beitragsbemessungsgrenze der GRV (jährl. 6.624 € / mtl. 552 €) können Arbeitnehmer steuerfrei, davon 4 % (jährl. 3.312 € / mtl. 276 €) sozialversicherungsfrei in die bAV investieren.
Die Zielgruppe der Geringverdiener, mit einem Einkommen bis maximal 2.200 €, hat der Gesetzgeber mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz besonders berücksichtigt. Diesen Mitarbeiter wurde eine eigene Förderung (§100 EStG) zur Verfügung gestellt.

OVB Tipp:

Die Direktversicherung ist ein Durchführungsweg der betrieblichen Altersversorgung. Diese Form eröffnet Ihnen die Möglichkeit eine lukrative Zusatzrente aufzubauen. Ganz nebenbei sichern Sie sich die staatlichen Förderungen und den Zuschuss vom Arbeitgeber.

Win-Win Situation für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Gerade durch den in Deutschland anhaltenden Fachkräftemangel ist es für die Unternehmen immer wichtiger geworden Fachkräfte in ihrem Unternehmen zu halten. Auch deshalb haben mehr Arbeitgeber die betriebliche Altersversorgung als wichtiges Bindungsinstrument erkannt und umgesetzt. Durch die Bereitstellung eines bAV-Angebots wird darüber hinaus auch die Motivation jedes einzelnen gesteigert und die Arbeitsleistung wertgeschätzt.

Arbeitskraft-absicherung:

Sichern Sie Ihr Einkommen, auch wenn Sie einmal nicht mehr arbeiten können!

Mit der richtigen Vorsorge entspannt in die Zukunft blicken

Im Laufe eines Lebens verdient ein Mensch im Durchschnitt ca. 1 Million Euro. Würden Sie diese nicht auch absichern wollen?

Wahrscheinlich denken Sie jetzt: »Mir passiert schon nichts«. Aber haben Sie sich einmal gefragt, was passieren würde, wenn Sie von heute auf morgen nicht mehr arbeiten könnten?

Berufsunfähigkeit bedeutet in der Regel, dass das Einkommen und damit die Lebensgrundlage für Sie selbst und eventuell Ihre ganze Familie von heute auf morgen weg fällt. Wie also geht es dann weiter? Gesetzlich gibt es keine ausreichende Absicherung. Die Deckung der üblichen Lebenshaltungskosten ist also nicht gewährleistet.
Und das Risiko ist groß, denn jeder Vierte wird berufsunfähig! Die Wahrscheinlichkeit, bis zur Rente berufsunfähig zu werden liegt je nach Altersgruppe und Geschlecht zwischen 29 und 43 Prozent. Das heißt je nach Alter wird jeder vierte Berufstätige bis hin zu jeder dritte berufsunfähig im Laufe seines Arbeitslebens (also vor dem 67. Lebensjahr).
Die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit sind psychische Gründe, Beeinträchtigungen des Bewegungsapparates und Krebs.

OVB bietet in diesem Bereich umfassende Beratung und tolle Absicherungen an. Dabei muss es nicht immer nur die Berufsunfähigkeitsversicherung sein. Diese ist in Abhängigkeit des persönlichen Risikos oft zu teuer oder nicht versicherbar. Trotzdem existieren gute Absicherungen wie zum Beispiel eine Unfallversicherung oder eine Grundfähigkeitenversicherung.

Vor allem für Menschen mit Vorerkrankungen kann eine Unfallversicherung zumindest den schlimmsten Fall absichern. Und körperlich tätige Menschen, für die eine BU häufig zu teuer ist, können sich mit einer Grundfähigkeitenversicherung bestens absichern.

Im Bereich BU hat die OVB fünf tolle Partner, die zum Teil sogar verringerte Beiträge für junge Kunden (Starter BU) anbieten. Denn je eher man eine Arbeitskraftabsicherung abschließt umso besser ist in der Regel der eigene Gesundheitszustand und umso günstiger ist die Versicherung. Sogar Schüler können sich bereits für ein paar Euro versichern. Und durch umfassende Nachversicherungsgarantien kann die Versicherungsleistung nachträglich erhöht werden.

Weitere hervorragende Produktpartner der OVB bieten Grundfähigkeitenversicherungen an. Hier werden klar definierte Grundfähigkeiten abgesichert. Die Leistung wird ausgezahlt, sobald eine der Fähigkeiten verloren geht. Die Grundfähigkeitenversicherung ist ein sehr einfaches und nachvollziehbares Produkt, das oft eine deutliche günstigere Absicherung als die BU ermöglicht.

Auch im Bereich Unfallversicherung können fünf große Partner der OVB mit gutem Beispiel voran gehen. Es gibt für jeden Absicherungswunsch und jeden finanziellen Spielraum ein passendes Produkt. Und das ohne langwierige Gesundheitsfragen und mit nur wenigen kurzen Risikofragen!

▸ Lassen Sie sich von Ihrem OVB Finanzdienstleister umfassend beraten und sichern Sie Ihr wichtigstes Gut – Ihre Arbeitskraft!

Mehr Sicherheit für

Die SIGNAL IDUNA Gruppe hat ein neues Konzept zum Einkommensschutz gestartet. Die Produktlinie SI WorkLife bietet für sämtliche Berufstätigkeiten innovative Lösungen

Foto: Freepik

Im Rahmen der Produktgeneration »LV 2020« sind die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) SI WorkLife EXKLUSIV und die Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT seit Ende November 2019 erhältlich. »Wir haben die Kalkulationsgrundlagen in der BU komplett überarbeitet, eine neue Berufsgruppensystematik eingeführt sowie aktuelle Markttrends aufgenommen«, sagt Udo Redmann, Vertriebsdirektorer der SIGNAL IDUNA Gruppe, Organisationsdirektion Freie Vertriebe. Entstanden ist ein wettbewerbsfähiges Angebot im Segment Einkommensschutz.

Die BU-Versicherung ist in der Basisversion EXKLUSIV und in der Premiumversion EXKLUSIV PLUS erhältlich. Auch die neue Lösung für die Zielgruppe der körperlich Tätigen, SI WorkLife KOMFORT, kann in zwei Varianten abgeschlossen werden. Für alle Tarife gilt: Die Kunden profitieren von einem verbesserten Risikoprüfungs- und Risikovoranfrage-Prozess und von günstigeren Beiträgen. So bezahlt etwa ein 30-jähriger kaufmännischer Angestellter (Endalter 67 Jahre, versicherte BU-Rente 1.000 Euro) für die Absicherung seiner Arbeitskraft über SIGNAL IDUNA WorkLife lediglich einen Monatsbeitrag von 43 Euro (bisher 68 Euro). Ein Kfz-Mechatroniker kommt auf 68 Euro statt bisher 111 Euro. »Wir differenzieren mehr bei der Berufsbezeichnung und arbeiten nun mit 14 statt 7 Risikogruppen«, beschreibt Redmann die detailliertere Risikoeinstufung, die günstigere Preise ermöglicht. Hier haben auch die langjährigen Erfahrungen aus Spezialbeständen der SIGNAL IDUNA, etwa als Partner für Polizei, Handwerker und Angestellte im öffentlichen Dienst, zur Systemoptimierung beigetragen.

Zu den Leistungsverbesserungen gehören die Umsetzung aktueller Markttrends wie etwa die garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall und der vollständige Verzicht auf eine abstrakte Verweisung bei Studenten. Auch ist die BU nun anstatt ab 15 bereits ab einem Eintrittsalter von 10 Jahren abschließbar. Ein weiterer Eckpfeiler stellt die attraktive Positionierung der neuen Tarife durch einen einheitlichen Überschusssatz für alle Berufsgruppen in Höhe von 31 Prozent dar. So kommen günstige Beiträge zustande, die die Tarife der SIGNAL IDUNA in den üblichen Vergleichstools bei vielen Berufen weit nach vorne bringen. Der Aufwand für Vermittler steigt dadurch nicht, es werden nur drei bis vier Zusatzfragen in der Beratungssoftware bei der Berufsauswahl ge-

Udo Redmann, Vertriebsdirektor SIGNAL IDUNA Gruppe, Organisationsdirektion Freie Vertriebe

Anzeige

weniger Geld

stellt. Dazu gehört der höchste Ausbildungsabschluss, der Anteil der Bürotätigkeit an der gesamten Arbeitszeit und die Zahl der Mitarbeiter, die geführt werden. Gesonderte Formulare, wie bisher etwa bei selbstständigen Handwerkern oder Existenzgründern üblich, sind nicht mehr nötig.

Entsprechende Vorteile gelten auch für die Grundfähigkeitsversicherung, die vor allem für körperlich Tätige attraktiv ist, für die eine BU aufgrund des höheren Preises nicht infrage kommt. Hier können in der Variante SI WorkLife KOMFORT zwölf übliche Grundfähigkeiten abgesichert werden. Die Premium-Variante SI WorkLife KOMFORT PLUS sichert weitere acht Grundfähigkeiten ab. Sie ist besonders für junge Menschen attraktiv. Zum erweiterten Spektrum gehören das Autofahren, der Gleichgewichtssinn, die Handy-Nutzung und das Schreiben.

Auch hier bietet die SIGNAL IDUNA attraktive Preise. Für einen Elektriker und die meisten Berufe (30 Jahre, Endalter 67, Absicherung von 1.000 Euro) kostet SI WorkLife KOMFORT monatlich 35 Euro, die PLUS-Variante ist für 48 Euro abschließbar. Nur für besonders risikoreiche Tätigkeiten wie Bauarbeiter, Dachdecker oder Fliesenleger ist ein kleiner Aufschlag vorgesehen. Hier kostet die Basisvariante 45, die PLUS-Variante 61 Euro. Ist der Versicherte aber Meister, so zahlt auch er nur den niedrigeren Beitrag von 35 Euro beziehungsweise 48 Euro in der PLUS-Variante.

Schneller zur Police

Neben den Produktvorteilen hat SIGNAL IDUNA auch die Arbeitsprozesse überarbeitet. »Durch den Abbau von Schnittstellen und optimierte Arbeitsabläufe hat sich die Durchlaufzeit eines Antrags bis zur Policierung deutlich beschleunigt«, sagt Redmann. Vermittler erhalten zudem vielfältigen Support: »Wir stellen unter anderem Ausfüllhilfen, Hinweispfeile auf Anträgen und Gesundheitserklärungen sowie Lang- und Kurz-Fragebögen für die Risikovoranfragen zur Verfügung«, erläutert Redmann.

Produktsteckbrief **SIGNAL IDUNA WORKLIFE**

Leistungsmerkmale der neuen Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung der SIGNAL IDUNA

BU-Versicherung SI WorkLife EXKLUSIV PLUS

- Verzicht auf Umorganisation bei Kleinbetrieben
- Garantierte Rentensteigerung möglich
- Erweiterung der AU-Leistung auf 24 Monate
- Keine abstrakte Verweisung bei Studenten
- BU bereits ab Mindestalter 10 Jahre versicherbar

- **Neue Features für den öffentlichen Dienst:**
  - Verbesserte DU-Klausel
  - Leistung auch bei Teil-Dienstunfähigkeit

Grundfähigkeits-Tarif SI WorkLife KOMFORT

- Absicherung von 12 Grundfähigkeiten, plus weitere 8 (KOMFORT PLUS)
- Leistung ab Verlust mindestens einer Grundfähigkeit
- Garantierte Rentensteigerung möglich
- Prognosezeitraum 6 Monate
- Beitragsdynamik vereinbar
- Optionale Einmalleistung bei schwerer Krankheit

Weitere Informationen gibt es unter **https://maklerportal.signal-iduna.de/**

24/25

Das Junge-Leute-Konzept

Das Junge-Leute-Konzept fokussiert sich auf die Kern-Finanzthemen, die insbesondere für Berufseinsteiger sehr relevant sind.

- **Kostenfreies Girokonto**
- **Private Haftpflichtversicherung**
- **Gesetzliche Krankenversicherung**
- **Berufsunfähigkeitsabsicherung**
- **Kfz-Versicherung**

Bei den Themen Girokonto, KFZ-, Haftpflicht- und gesetzliche Krankenversicherung helfen wir Einsparungen und Leistungsverbesserungen zu ermöglichen. Wichtigestes Thema überhaupt ist die Arbeitskraftsicherung. Gerade in jungen Jahren ist z. B. eine Berufsunfähigkeitsversicherung preislich sehr attraktiv und ein frühzeitiger Abschluss schützt vor eventuellen, zukünftigen Problemen bei der Gesundheit. Die Arbeitskraft-sicherung ist für junge Leute das zentrale Kernthema. Sprechen Sie Ihren Berater an, um sich über diese wichtige Absicherung beraten zu lassen.

www.ovb.de

Anzeige

Basler Versicherungen

Basler BerufsunfähigkeitsVersicherung

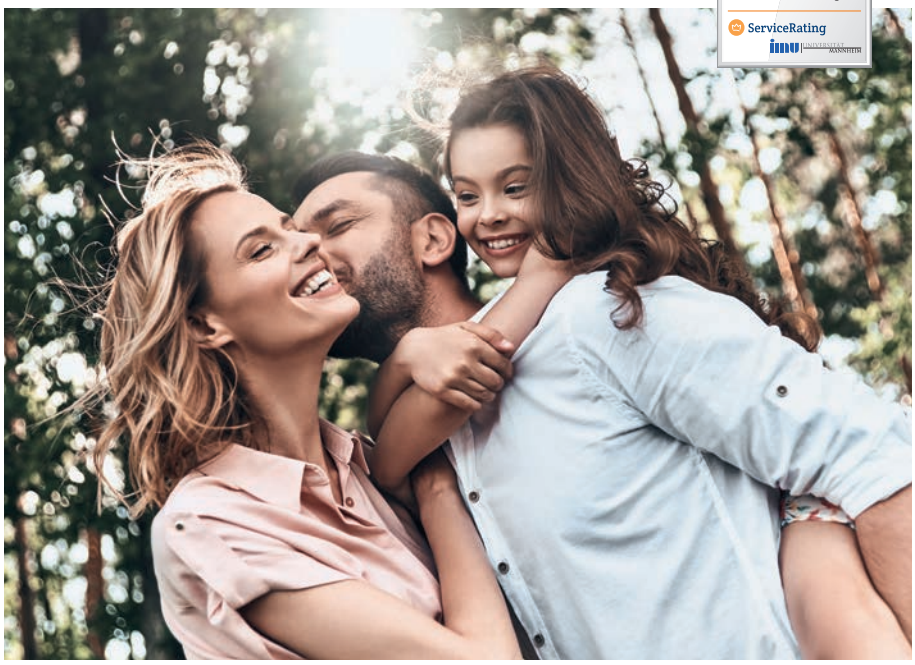
Top-Einkommensschutz – mit Top Bewertung

Die Highlights in Kürze:

- Bei Berufseinstieg oder Berufswechsel – „Günstiger Prüfung“ der Beiträge möglich
- Basler ArbeitsunfähigkeitsSchutz – „Gelber Schein“ 36 Monate
- Verlängerungsoption über das 67. Lebensjahr hinaus möglich
- Nachversicherungsgarantie ohne Anlass
- Beitragsstundung bei vollem Versicherungsschutz möglich
- Schüler ab 10 J. versicherbar
- Vorläufiger Versicherungsschutz für bis zu 2 Monate (ohne Beitrag)

Basler RisikoVersicherung

Schützen Sie Ihre Liebsten



Jetzt unsterblich günstig!

Die Highlights in Kürze:

- Prämien wie bei Direktversicherern mit Top Service
- Premium-Tarif – mit erstklassigen Zusatz-Leistungen
- Mit Partnervorteil noch günstiger
- Weniger Gesundheitsfragen für alle Kunden bis zum 39. Lebensjahr: Mit dem Spezialantrag für junge Leute

Basler Versicherungen

Basler VermögensPortfolios

Auf dem Weg zu mehr Vermögen – Investieren wie die Profis

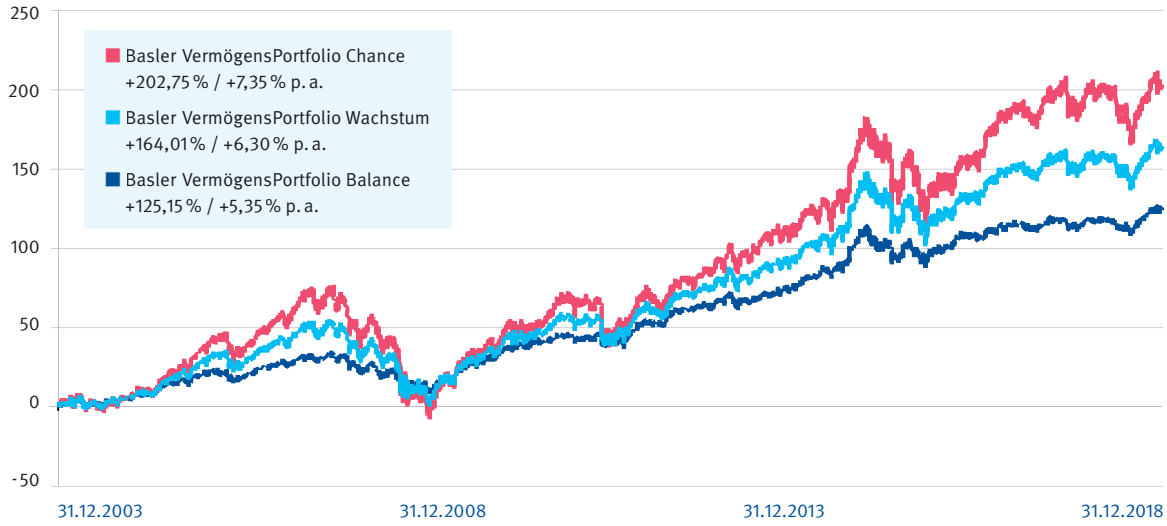
Die Highlights in Kürze:

- Sicherheit durch Spurassistent
- Aktive Vermögensverwaltung mit Schweizer Investment-Kompetenz (BAM/UBS)
- Keine Kosten für die VermögensVerwaltung

BASLER INVESTMENT-KOMPETENZ

Historische Wertentwicklung (31.12.2003 bis 31.5.2019)

Das VermögensPortfolio orientiert sich an der festgelegten Vermögensaufteilung. Die Vermögensverwaltung kann davon abweichen, wenn der Kapitalmarkt das erfordert. Wir zeigen Ihnen die Vergangenheits-Wertentwicklung der neutralen Vermögensaufteilung nur zur Veranschaulichung. Hierbei wurde angenommen, dass die neutrale Aufteilung während der gesamten Laufzeit beibehalten worden wäre.



Powered by

Baloise Asset Management UBS

Deutschland: Das Land der Falschsparer

Wollen die Deutschen keine Rendite?

Die Deutschen gehören zu den Sparkönigen Europas! Sage und schreibe 18,5 % legen Sie im Durchschnitt von ihrem Einkommen zurück. Nur Luxemburg und die Schweiz können das noch überbieten.* Trotzdem ist das Nettovermögen** eines mittleren deutschen Haushaltes deutlich niedriger als in den meisten Ländern in Europa: Es beträgt gerade einmal 60 % im Vergleich zu einem mittleren EU-Haushalt.*** So umfasst das deutsche mittlere Vermögen 60.000 €. Der Rest von Europa hat mit 100.000 € fast doppelt soviel auf den Bankkonten. Spanien hat sogar mit 160.000 € deutlich mehr als das 2,5 fache. Woher kommt das? Was ist der Grund?

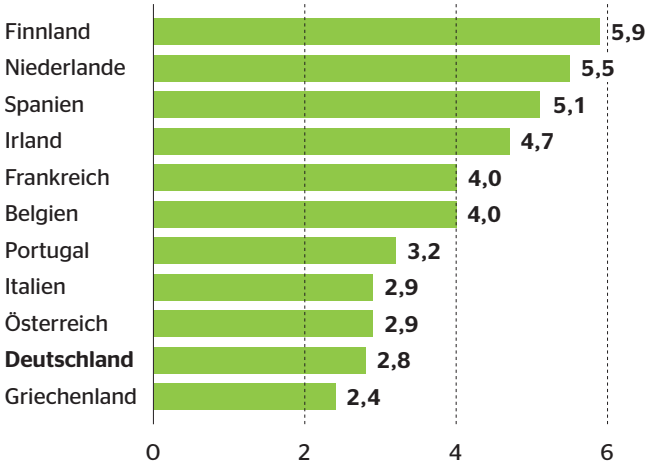
Die Wahrheit ist ganz einfach: Die Deutschen sind Falschsparer! Sie parken ihr Geld flasch. Die German »Angst«, also die typisch deutsche Zögerlichkeit, sorgt dafür, dass der Deutsche lieber sein Geld auf Anlageformen ohne Risiko belässt. Nur gibt es ohne Risiko auch keine Renditen. Und kein Risiko einzugehen, ist oft das größte Risiko. Die Deutschen verlieren jährlich Milliarden, weil ihr Geld unverzinst langfristig weniger wird. Denn jährlich grüßt die Inflation.

Um eine konkrete Vorstellung zu erhalten: Von 6,2 Billionen Geldvermögen liegen 2,5 Billionen auf Girokonten, Sparbüchern, Tagesgeldkonten oder werden als Bargeld gehortet. Über 40 % des Geldvermögens verliert also täglich an Wert. Diese 2.500.000.000.000 € werden zu 0 % verzinst! Das entspricht einem jährlichen Verlust von 45 Mrd. € bei einer Inflation von 1,8 % (Inflationswert des Jahres 2018). Pro Bundesbürger ergibt sich somit ein Verlust von über 500 € pro Jahr.

Dabei kommen, wenn man das Geld langfristig richtig parkt, ansehliche Renditen raus. Dies zeigen uns die Bürger aus unseren euopäischen Nachbarländern:

Jährliche Renditen in Europa
Die durchschnittlichen Renditen von privaten Anlegern zwischen 2003 und 2017

Angaben in Prozent



Quelle: Allianz/Euler Hermes

Das sind starke Zahlen. Stellen wir uns einmal vor wir hätten unsere 2,5 Billionen € statt Tagesgeld und Co. wie die Finnen angelegt. Dann würden sich daraus 147,5 Mrd. € an Zinsen ergeben! Geld ist ein sensibles Thema. Gerade wenn man sich bereits einen Betrag aufgebaut hat, möchte man diesen natürlich nicht einem Risiko unterlegen. Aber mit dem Geld nichts tun ist nicht die Lösung! Eine langfristige und professionelle Anlagestrategie kann Ihnen helfen Vermögen aufzubauen und weiter auszubauen. Gehen Sie das Thema an. Besprechen Sie ihre Geldanlage mit einem Berater ihres Vertrauens.

Welche Ergebnisse Sie mit den richtigen Entscheidung erzielen können, wird Ihnen anschaulich auf der Folgeseite dargestellt.

---

* Quelle: Eurostat 2018

** Das Nettovermögen ist als Differenz zwischen allen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten der Privathaushalte definiert.

*** Quelle: Studie EZB: Household Finance and Consumption Network, Statistics Paper Series, The Household Finance and Consumption Survey: results from the second wave / Dez 2016

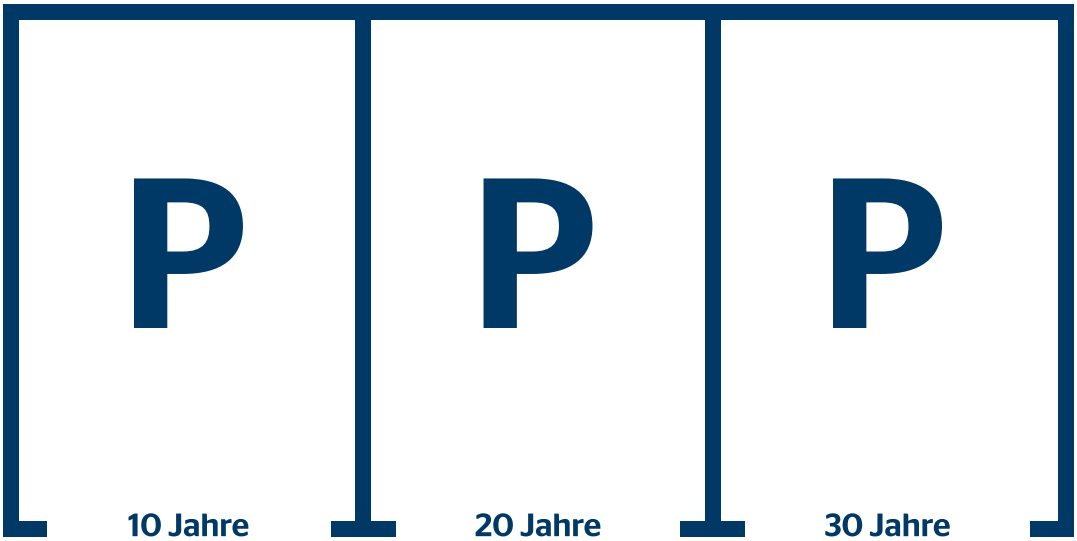
Geld richtig parken!

6,2 Billionen Geldvermögen haben die Deutschen. Davon liegen über 40 % auf Girokonten, Sparbüchern, Tagesgeldkonten oder werden als Bargeld gehortet und verlieren täglich an Wert. Das heißt von dem gesamten Geldvermögen wächst nur ein Teil (3,7 Billionen €), während ein anderer großer Part (2,5 Billionen €) durch Inflation sogar schmilzt.*

3,7 Billionen € gut investiert **2,5 Billionen € 0 % Zinsen**

Sehen Sie, was passiert, wenn Sie Ihr Geld richtig parken.

» scan «
diese Seite



▶ Einen ausführlichen Zinseszinsrechner finden Sie unter https://www.ovb.de/finanzloesungen/altersvorsorge.html

*Quelle: www.welt.de (2019)

Anzeige

Die Dialog als starker Partner für OVB Berater und Kunden

Mit über 1 Milliarde Euro Beitragseinnahmen, 2,5 Millionen Verträgen und 60 Premium-Produkten in den Geschäftsfeldern Biometrie, bAV und Komposit ist die Dialog der **Maklerversicherer der Generali in Deutschland.**

Mit vielfach ausgezeichneten Produkten hält die Dialog leistungsstarke Versicherungslösungen für Privat- und Firmenkunden bereit. OVB-Berater finden für nahezu jedes Risiko die passende Absicherung.

Insgesamt arbeiten 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Kompetenz auf Augenhöhe mit rund 19.000 unabhängigen Vertriebspartnern eng und partnerschaftlich zusammen.

Mit der Dialog frühzeitig junge Kunden gewinnen und binden

Rund 8,6 Millionen 15 bis 24-Jährige leben in Deutschland (*Quelle: Statista Research Department, Bevölkerung Deutschlands nach Altersgruppen 2018, veröffentlicht am 14.10.2019)*. Die Wünsche dieser jungen Zielgruppe sind groß, das Geld ist knapp und ein gesetzlicher Anspruch bei Erwerbsminderung existiert in den wenigsten Fällen.

Die Dialog SBU-go-professional bietet von Beginn an einen bedarfsgerechten BU-Schutz zu niedrigen Einstiegsprämien. In den ersten fünf Jahren zahlen zum Beispiel Schüler, Auszubildende und Studenten nur circa 60 Prozent des späteren Beitrags.

Produkt-Highlights auf einen Blick:

- **Bedarfsgerechter BU-Schutz für Kunden bis 30 Jahre**
- **Starke BU-Leistungen inklusive: Top Bedingungswerk, umfangreiche Erhöhungsgarantien, flexible Anpassungsmöglichkeiten**
- **Wertvolle Optionen: AU-Option, garantierte Rentendynamik etc.**
- **Niedrige Einstiegsprämien: In den ersten 5 Jahren nur circa 60 Prozent des späteren Beitrags**
- **Vertriebs-Plus: Frühzeitiger Aufbau von Kundenbeziehungen, Cross Selling Potential**

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

SBU-go-professional

Berufsunfähigkeitsversicherung

Neu

Mehr erfahren Sie unter:
0821 319 1220

- **Speziell für junge Leute**
  z. B. Schüler, Auszubildende und Studenten
- **Günstige Einstiegsprämien**
  in den ersten 5 Jahren
- **BU-Vollschutz von Anfang an**
  Top Bedingungswerk
- **Flexible Anpassungsmöglichkeiten**
  z. B. Lebensphasenmodell

Ein Unternehmen der GENERALI

Geldanlagen fördern Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist ein derzeit vielseitig angesprochenes Thema, das jeden betrifft. Doch was bedeutet »Nachhaltigkeit« bzw. »nachhaltig« genau?

Viele Menschen verstehen unter »nachhaltig« ökologische Aspekte wie z. B. Klima- und Umweltschutz und Energieeinsparung. Damit wird jedoch nur ein Bereich der Nachhaltigkeit betrachtet. »Nachhaltig« bedeutet laut Duden an erster Stelle: sich auf längere Zeit auswirken.

Nachhaltig bezieht sich auf unser ganzes Handeln und bedeutet ganz einfach gesagt: eine lebensfähige Zukunft für nachfolgende Generationen schaffen. Dabei geht es natürlich um unsere Umwelt und darum, diese für nachkommende Generationen zu erhalten, doch es geht um noch viel mehr. Alle Lebensumstände der Menschen sind darin eingeschlossen, neben den ökologischen Aspekten auch soziale, ethische und wirtschaftliche.

Darauf beziehen sich die 2015 aufgestellten 17 politischen Zielsetzungen der Vereinten Nationen für eine nachhaltige Entwicklung, SDG (Sustainable Development Goals / Ziele für nachhaltige Entwicklung) genannt. Als Synonym wird auch der Begriff »Weltzukunftsvertrag« verwendet.
Mit diesen Zielen verpflichten sich nahezu alle Nationen bis 2030 die Welt grundlegend zum Positiven zu verändern.

Auch die Bundesregierung will diese Ziele umsetzen.
Infos unter: www.dieglorreichen17.de

Ob und wie nachhaltig jeder Mensch lebt und handelt können und wollen wir nicht beurteilen. Wir können Ihnen jedoch helfen, Ihr Geld nachhaltig anzulegen und damit zum Beispiel die Ziele für nachhaltige Entwicklung zu unterstützen.

Jetzt fragen Sie sich vielleicht: »Was hat das Ganze mit Altersvorsorge und Finanzanlagen zu tun?« Mehr als Sie wahrscheinlich ahnen. Anleger, die ihr Geld in Investmentfonds investieren, bestimmen mit der Auswahl ihrer Fonds genau, wie das Geld angelegt wird und welches Unternehmen oder welcher Staat unterstützt wird. Investmentfonds, die das Geld der Anleger nachhaltig anlegen, gibt es schon lange, diesen wurde bisher jedoch nicht so viel Aufmerksamkeit geschenkt. Diese Investmentfonds sind z. B. auf Wunsch von Kirchen oder Sozialverbänden aufgelegt worden, da diese ihr Geld nur in Unternehmen oder Staaten investieren wollen, die ethisch und sozial verantwortungsvoll handeln, z. B. ohne Kinderarbeit, keine Waffenindustrie, kein Alkohol, kein Tabak und vieles mehr.

Solche Kriterien haben sich nun mittlerweile aufgrund der aktuellen Nachhaltigkeitsdiskussion als zusätzliche grundlegende Bewertungskriterien für die Auswahl der Investitionen eines Fonds etabliert und werden unter den Buchstaben ESG zusammengefasst.

Environmental (Umwelt)
Social (Soziales)
Governance (Unternehmensführung)

Environmental
(Umwelt)

- **z. B. Gegenwirken Klimawandel** (CO_2-Ausstoß, Klimabilanz)
- **z. B. Schutz natürlicher Ressourcen** (Wasserknappheit)
- **z. B. Umweltverschmutzung/Müll** (Giftige Emissionen)
- **z. B. Ökologische Chancen** (Erneuerbare Energien)

Social
(Soziales)

- **z. B. Gesundheit und Sicherheit** (Humankapital)
- **z. B. Produkthaftung** (Produktsicherheit)
- **z. B. Versorgungskette** (Umstrittener Widerstand)

Governance
(Unternehmensführung)

- **z. B. Corporate Governance** (Unternehmensführung, Zusammensetzung des Managements, Vergütung, Eigentümerstruktur, Accounting)
- **z. B. Corporate Behaviour** (Unternehmensethik, Korruption, Werte, Steuertransparenz)

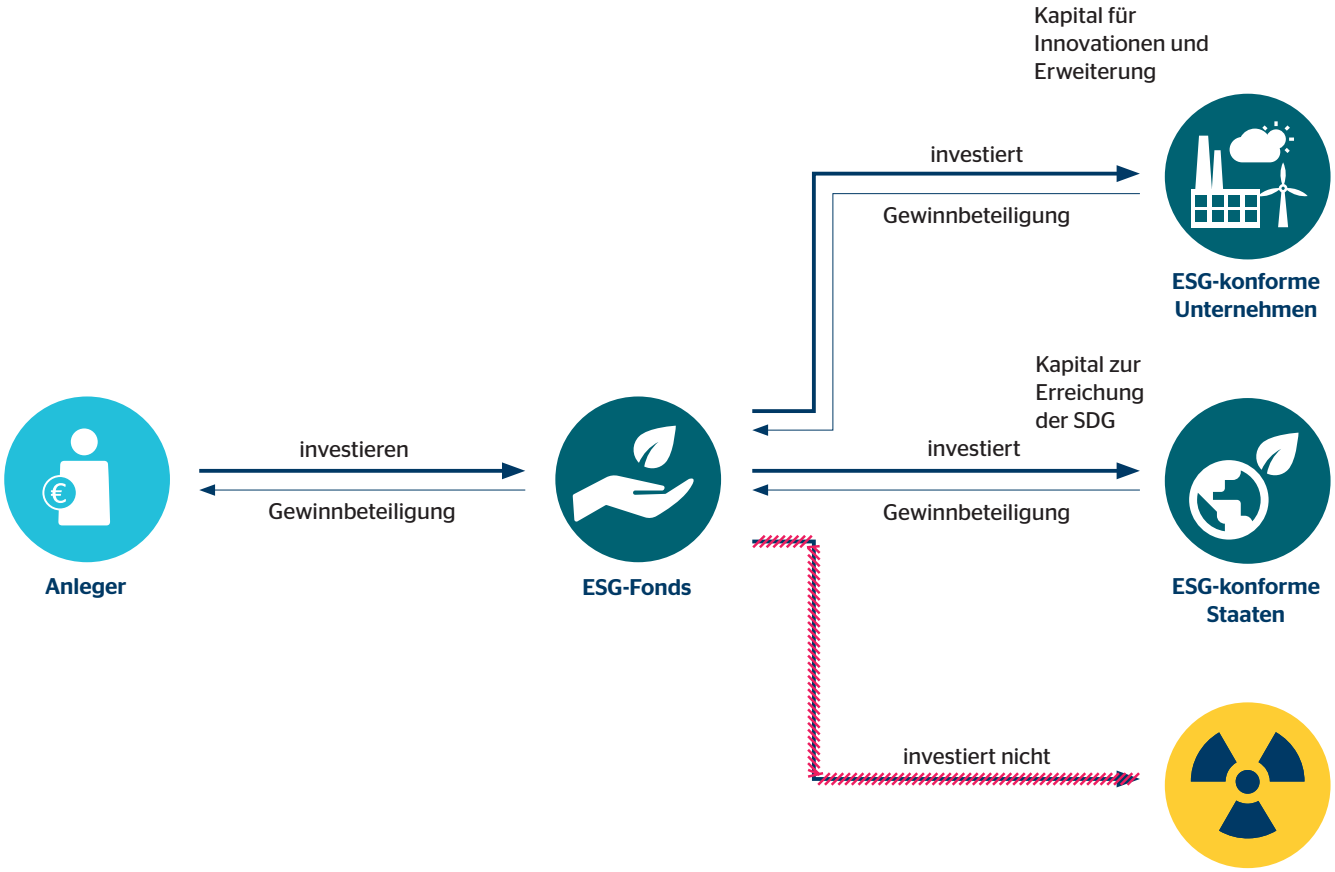
Immer mehr Investmentfonds werden nach ESG-Kriterien neu aufgelegt oder bestehende auf ESG-Kriterien überprüft und umgestellt. Viele Fonds unterstützen dadurch mit ihren Investitionsschwerpunkten nebenbei oder auch gezielt einige der vorgenannten UN Ziele.

Dies hat zur Folge, dass in Unternehmen oder Staaten, die nicht nach ESG Gesichtspunkten handeln, voraussichtlich weniger investiert wird. Gleichzeitig werden Firmen oder Staaten, die ESG-konform handeln bzw. daran arbeiten ESG-konform zu werden, verstärkt mit Investitionen der Fonds unterstützt und gestärkt, damit das Konzept auch lange bestehen bleibt und weiterentwickelt werden kann.

Jede Investition in ESG-konforme Fonds stärkt das positive Handeln und beeinflusst die Wirtschaft und Nachhaltigkeit merklich. So leistet jede Investition einen Beitrag zu weltweiter Nachhaltigkeit.

Viele unserer Investmentpartner können bereits von jahrelanger Erfahrung mit nachhaltigen Investmentfonds profitieren und somit verschiedene Strategien für unterschiedliche Anlegerwünsche anbieten. Zudem nutzen sie nicht einen Trend kurzfristig für sich, sondern können auf Fondsmanager setzen, die bereits sehr lange mit dem Thema nachhaltiges Anlegen arbeiten.

So investieren Sie nachhaltig:



»Was wir heute tun, entscheidet darüber, wie die Welt morgen aussieht.«

Marie von Ebner-Eschenbach, Schriftstellerin

Schließen Sie Ihren eigenen nachhaltigen Zukunftsvertrag für Ihre Altersvorsorge

Sie können in nachhaltige Investmentfonds mit dem Kauf von Anteilen direkt investieren, in Form von Einmalanlagen oder Sparplänen.

Wenn Sie nicht selbst direkt in Fonds investieren möchten, können Sie dies auch in Form einer fondsgebundenen Versicherung.

Wählen Sie für die Fondsanlage aus der Fondsauswahl der Versicherung einen ESG-konformen Fonds aus und die Versicherung investiert für Sie entsprechend nachhaltig.

Unsere OVB Berater helfen Ihnen gerne die passende Investition zu finden.

Nachhaltigkeit in der Finanzbranche

Das Thema Nachhaltigkeit ist spätestens seit Greta Thunberg und Fridays for Future in aller Munde. Nachhaltigkeit hat viele Facetten – nicht nur die ökologische Komponente. Wo sehen Sie Potenziale in der Versicherungswirtschaft?

Ulrich Scheele: Versicherungen sind kein produzierendes Gewerbe. Natürlich können und werden wir auch Einsparpotenziale nutzen, allerdings werden wir damit nicht direkt die Effekte wie bei einem Austausch eines Kohlekraftwerks durch grüne Energie erzielen. Was wir aber nachhaltig signifikant beeinflussen können ist genau solche erneuerbaren Energien sukzessive zu fördern. So investiert die SIGNAL IDUNA verstärkt in dieses Segment, z. B. in Solar- und Windenergie.

»Signal Iduna investiert verstärkt in Solar- und Windenergie.«

Ulrich Scheele
Generalbevollmächtigter
der SIGNAL IDUNA Gruppe

Harald Klein: Wir orientieren uns an den United Nations Nachhaltigkeitskriterien. Unter anderem möchten wir gezielt die Gleichberechtigung fördern und legen Wert auf einen flexiblen, modernen Arbeitsplatz. So bauen wir ein nachhaltig vertrauensvolles Verhältnis zu unseren Mitarbeitern auf. Nachhaltigkeit bedeutet für uns aber auch langfristige Sicherung der eigenen Geschäftstätigkeit und der damit verbundenen Beschäftigung unserer Mitarbeitenden und die aktive Mitgestaltung gesellschaftlicher Transformation als Corporate Citizen (Unternehmensbürger).

Stefanie Schlick: Wichtig ist, dass wir nicht nur alleine im Elfenbeinturm überlegen wie wir Nachhaltigkeit definieren und angehen. Wir müssen alle Stakeholder – unsere Kunden, Partner und Mitarbeiter – mit auf die Reise nehmen. Das kann, aber muss nicht immer die große Initiative sein. Auch zunächst scheinbar einfach Lösungen haben eine große Wirkung: Zum Beispiel hilft jede digitale Unterschrift Ressourcen zu schonen.

Christian Höfel: Bei uns in der OVB sind wir bestrebt sowohl mit unseren Beratern als auch Kunden und Produktpartnern nachhaltig zusammen zu arbeiten und langfristig zu wachsen. Auf Basis dieser Zusammenarbeit können wir nun vermehrt Akzente in den Bereichen ökonomische, ökologische und soziale Nachhaltigkeit setzen. Digitale Unterlagen und Prozesse steigern nicht nur unsere Effizienz, sondern schonen auch die Umwelt. Videocalls ersetzen lange Anreisen und Zugreisen werden zu mobilen Meetings umgestaltet. Eine Win & Win Situation für alle Beteiligten.

Quick Wins innerhalb der Unternehmensstandorte

Besonders beliebte Maßnahmen von unseren Premium Partnern sind Jobräder (also Fahrradleasing), Reduzierung von Papiereinsatz, Verbannung von Einweggeschirr sowie Reduzierungen im Stromverbrauch.

Was ist eines Ihrer Lieblingsprojekte zum Thema Nachhaltigkeit?

Harald Klein: Die Basler ist langjährige Teilnehmerin am Kooperationsprojekt ÖKOPROFIT (Ökologisches Projekt für integrierte Umwelttechnik) zur Durchführung eines ressourcensparenden Umweltmanagementsystems. Ziel des Projektes ist, dass wir mit externer Unterstützung Maßnahmen erarbeiten und umsetzen, die Umwelt entlastet wird – und damit können wir häufig sogar Kosten sparen.

»Wir orientieren uns an den United Nations Nachhaltigkeitskriterien.«

Harald Klein
Generalbevollmächtigter der
Basler Vertriebsservice AG

Stefanie Schlick: Persönlich engagiere ich mich bei The Human Safety Net, einer globalen Initiative der internationalen Generali Group. The Human Safety Net unterstützt benachteiligte Familien, fördert die kindliche Entwicklung und hilft geflüchteten Menschen, wirtschaftlich auf eigenen Beinen zu stehen. Außerdem habe ich mir 2020 fest vorgenommen, dienstlich weitgehend CO_2-neutral mit der Bahn zu reisen. Übrigens gehört die Generali laut Corporate Knights zu den 100 nachhaltigsten Unternehmen der Welt. Diese Anerkennung freut uns alle sehr und unterstreicht unser Engagement für Nachhaltigkeit, das ein wichtiger Bestandteil der Strategie ist.

Ulrich Scheele: Ein Projekt der SIGNAL IDUNA ist die Ansiedlung von insgesamt 21 Bienenvölkern auf unserem Gelände – sowohl in Hamburg als auch in Dortmund. Ein schöner Nebeneffekt ist

»Zukunft ein Stück sicherer gestalten, das ist unser Ziel.«

Stefanie Schlick
Vorstand der Dialog Versicherung AG

die Honigernte. So wurden bei der ersten Ernte im Jahr 2019 in Dortmund ca. 250 kg und in Hamburg ca. 215 kg Honig geerntet und u.a. an die Mitarbeiter verkauft. Diese Einnahmen sorgen für mehr Umweltschutz, denn der Erlös wird komplett an Umweltprojekte in Dortmund und Hamburg gespendet.

Christian Höfel: Nachhaltigkeit kann und sollte sich jeder zum persönlichen Lieblingsprojekt machen, denn oft ist der Anfang schon bei ganz banalen Themen gemacht. Wer öfter mal zu Fuß geht, sich fragt ob die E-Mail wirklich gedruckt werden muss und beim Verlassen eines Raumes daran denkt das Licht auszuknipsen, kann im Alltag, beruflich und privat, mit kleinen Veränderungen einen großen Beitrag leisten.

In eine nachhaltige Zukunft investieren

Die Kapitalanlageportfolios unserer Premium-Partner bestehen zu einem wesentlichen Teil aus Anlagen, die unter den sog. ESG-Aspekten (Environment, Social, Governance Umwelt, Soziales, gute Unternehmensführung) als nachhaltig klassifiziert werden.

Wie kann man mit Finanzprodukten nachhaltig punkten?

Stefanie Schlick: Mit unseren smarten Produkten können wir Kunden gezielt auf ihre Fahrweise oder Gesundheit hinweisen und Motivation in die richtige Richtung geben. Denn wir möchten nicht nur im Schadenfall für unsere Kunden da sein, sondern sie als verlässlicher Life-time Partner durch das Leben begleiten.

Ulrich Scheele: Wir haben viele konkrete Beispiele. Produkte wie, das für die OVB exklusive, Vermögenssicherungskonzept können komplett digital abgeschlossen werden. Die SIGNAL IDUNA Bausparkasse finanziert und fördert energiesparendes und energieeffizientes Wohnen. Unsere fondsgebundene Rentenversicherung SIGGI kann mit nachhaltigen Fonds gewählt werden.

Harald Klein: Unsere Geschäftsstrategie sieht vor, neben konventionellen Produkten auch Produkte zu entwickeln, die einen positiven ökologischen Einfluss haben. Um das Engagement gegenüber den Baloise Kunden, Aktionären und Mitarbeitenden zu stärken, hat die Baloise 2018 die Principles for Responsible Investments (PRI) unterzeichnet. Im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherung kann der Versicherungsnehmer gezielt ESG-Fonds (Environment Social Governance) in sein Vorsorgeprodukt einbeziehen.

»Nachhaltigkeit kann und sollte sich jeder zum persönlichen Lieblingsprojekt machen.«

Christian Höfel
Vorstand Vertrieb der
OVB Vermögensberatung AG

Christian Höfel: Dies zeigt mal wieder wie sehr unsere Kunden und unsere Vermittler von unserer Premium-Select-Strategie profitieren. Wir sind als Vertrieb mit diesen starken Produktpartnern auch in Zukunft hervorragend aufgestellt und fördern die ökologische Bilanz positiv.

Nachhaltigkeit – mehr als nur Umweltschutz

Bei unseren Premium Partnern erstreckt sich Nachhaltigkeit auf drei Ebenen: Wirtschaft, Ökologie und Gesellschaft.

Die Together-Strong-Redaktion bedankt sich für das informative Gespräch.

IT: Digital und Nachhaltig

Frank Burow
Vorstand Finanzen und Verwaltung

Die aktuelle Ausgabe der Together Strong steht unter dem Aspekt Nachhaltigkeit. IT ist ein Bereich, der den ökologischen Wandel hin zu einer grüneren Umwelt signifikant vorantreiben kann und wird.

Die Chancen liegen klar auf der Hand: Die Nutzung von digitalen Prozessen schont die Umwelt.
- Durch jede digitale Unterschrift vermeiden wir Papier
- Durch die Nutzung moderner Kommunikationsmittel kann der CO_2 Ausstoß reduziert werden

Mit Digitalität lassen sich Prozesse verkürzen und auch eine Menge Papier einsparen. Unsere Datenaufnahme beim Kunden mit der Finanz-Analyse oder das OVB Mitarbeiter Karrieregespräch mit der Potenzial-Analyse können schon ganz ohne Papier erfolgen. Jede App und jede digitale Unterschrift helfen Ressourcen zu schonen. Online-Beratungen können den einen oder anderen Fahrkilometer einsparen. Wir bieten hier Unterstützung in Form der Videoberatung Snapview an.

Aber Nachhaltigkeit besteht nicht nur aus Ökologie, sondern auch aus den Ebenen Sozial und Wirtschaftlichkeit. Und genau hier kann OVB auch punkten.

Ein Thema bei der Ebene Sozial ist Weiterbildung: Wir bilden unsere Finanzberater durch Webinare gezielt weiter. Wir nutzen moderne Kommunikation um uns schnell und effizient auszutauschen und um Ihnen als Kunde hervorragende Qualität und Service zu liefern. Eine Software erfasst die Weiterbildungsmaßnahmen unserer Vermittler, sodass hier jede Fortbildung erfasst ist und unsere Berater einen Überblick sowie weiteren Anreiz zur Weiterbildung erhalten.

Wirtschaftlichkeit: Smarte, digitale Prozesse helfen uns effizienter zu arbeiten, mehr Services anzubieten und somit mehr Wachstum zu erzielen. Ein Beispiel dafür ist die Tarifvergleich-Anwendung Tarifair mit der Sie kinderleicht Versicherungstarife vergleichen können, ohne sich durch die oftmals nur in Papierform zur Verfügung stehenden Bedingungswerke der Versicherer zu quälen.

IT kann einen großen Beitrag zum Thema Nachhaltigkeit leisten. Nachhaltigkeit auch im Sinne, dass Finanzberatung trotz und gerade wegen moderner Mittel immer noch persönlich bleibt. Denn sowohl heute als auch in Zukunft werden Menschen in vertrauensvollen Angelegenheiten gerne persönlich beraten werden. Wir machen das möglich.

Frank Burow

Vorstand Finanzen und Verwaltung der OVB Vermögensberatung AG

OVB ist für mich ...

... eine große Familie, wo jeder jedem hilft um beruflich Karriere zu machen. OVB ist eine starke Gemeinschaft, wo neben der beruflichen Zusammenarbeit auch oftmals Freundschaften und Bindungen entstehen. Die gleiche »OVB-DNA« verbindet halt.

Seit wann sind Sie für die OVB tätig?

Mein erster Vertrag mit der OVB Vermögensberatung war mein Finanzdienstleister-Vertrag im Jahre 1994. Seit 2010 bin ich vollumfänglich im Innendienst für die OVB Holding tätig und verantworte bis heute als Generalbevollmächtigter der OVB Holding das Group Accounting & Controlling sowie das Risikomanagement. Seit 2017 bin ich zudem Vorstand der OVB Vermögensberatung AG, was mir besonders viel Spaß und Freude bereitet.

Wann haben Sie zum letzten Mal etwas zum ersten Mal gemacht? Und was war das?

Weihnachten habe ich mich auf das WaveBoard meines Sohnes gewagt und kann berichten, dass die Schmerzen des Sturzes heute fast gar nicht mehr spürbar sind.

Mein Tipp an unsere Kunden

Nehmen Sie sich die Zeit, um sich möglichst immer vollumfänglich beraten zu lassen.

Karriere bei der OVB ist...

... einfach, wenn man nur will!

Kunden bei der OVB sind...

... regelmäßig rundum gut beraten.

Mein Restaurant-Tipp in meiner Lieblingsstadt

Hotel/Restaurant Hohenzollern in Ahrweiler.
Gute Küche, große Weinauswahl aus aller Welt und ein unbeschreiblicher Blick auf das Ahrtal.

Emanuel Warzecha

Regionaldirektor für die OVB Vermögensberatung AG

OVB ist für mich ...

... wie eine glückliche »Ehe«.

Karriere bei der OVB ist...

... ohne großes Kapital sich ein großartiges Unternehmen aufzubauen – Unternehmer im Unternehmen.

Kunden bei der OVB ...

... können sich immer *sicher* sein einen starken Partner an der Seite zu haben.

Mein Restaurant-Tipp in meiner Lieblingsstadt

Kaffeerösterei Reinholz – den besten Kaffee nicht nur in Fulda, sondern all over the World. ;-)

Diese App hilft mir im Alltag (und warum)

Spotify sorgt für Stimmung, Wunderlist hilft bei der Orga und Whatsapp bei der Kommunikation.

Wann haben Sie zum letzten Mal etwas zum ersten Mal gemacht? Und was war das?

Letztes Jahr Formel 3 Fahrzeug auf der Rennstrecke gefahren.

Mein Geheimtipp bei Stress

Ins Nachbarbüro gehen und den Geschäftspartner auf die Nerven gehen.

OVB – ganz persönlich

Der faire Versicherungs-vergleich

Versicherungsschutz ist wichtig. Das ist klar. Jeder sollte zum Beispiel eine Privathaftpflicht-versicherung haben, da sie einen für wenig Geld vor einem Millionenschaden schützen kann. Soweit so klar. Nur welches Versicherungsprodukt ist das Richtige? Allein im Bereich der Haftpflichtversicherung gibt es in Deutschland über 1.000 Produkte bzw. Tarife. Wer kann da den Überblick behalten?

Unsere Berater nutzen ein Qualitätsbewertungs-Tool, mit dem Sie in Sekundenschnelle alte und neue Versicherungs-produkte nach unabhängigen Verbraucherschutzkriterien be-werten und vergleichen können. Mit diesem Tool hilft Ihnen Ihr Berater, sich durch den Tarif-dschungel zu kämpfen und bie-tet Ihnen eine unverbindliche Be-ratung. Sprechen Sie einfach Ihren OVB Finanzberater darauf an.

Unsere Tarifair Partner

SIGNAL IDUNA
Basler Versicherungen
Dialog
MANUFAKTUR AUGSBURG GMBH
HanseMerkur
DEURAG
ROLAND

... und Ihre Produkte

- Privathaftpflicht-versicherung
- Unfallversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Hausratversicherung
- Kfz-Versicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Tierhalterhaftpflicht-versicherung

ovb.tarifair.de

Tarifbewertung in Sekundenschnelle

transparent | objektiv | unabhängig

Jetzt Leistungsvergleich durchführen!

Wir beantworten Ihnen die Frage: »Bin ich eigentlich gut versichert?«.

Mit unserem Tarif-Check können wir Ihren bestehenden Versicherungsvertrag qualitativ bewerten, einen optimierten Vergleichstarif finden und diesen gegenüberstellen. Zum Vergleich steht uns das Leistungsportfolio nahezu aller deutschen Versicherer, mit den jeweiligen Tarifen zur Verfügung.

Unser Vergleichsportal bietet Ihnen hervorragende Sachversicherungs-Tarife mit besonders großem Leistungsumfang.

Der Vergleich von Versicherungsbedingungen mit tarifair basiert auf den Leistungskriterien deutscher Verbraucherschutz-Organisationen, u. a. Stiftung-Warentest.

tarifair

Unsere Top-Tarife* auf höchstem Leistungsniveau:

* Aus dem Vergleichsportal tarifair haben wir hier nur einen Tarif pro Sparte aufgeführt.

Zahlen und Fakten:

Facebook
OVB Deutschland

(seit Januar 2017)
1.663 Likes

Instagram
ovb_deutschland

(seit März 2019)
153 Beiträge
647 Abonnenten

OVB Vorstand Christian Höfel auf Instagram

christian_hoefel
454 Abonnenten

LinkedIn
OVB Vermögensberatung AG

(seit Mai 2018)
2.234 Follower

Xing

522 Mitarbeiter verlinkt
(davon sind 9 % weniger als 1 Jahr dabei, 22 % 1-3 Jahre, 21 % 3-5 Jahre, 46 % länger als 5 Jahre)

Youtube
OVB Deutschland

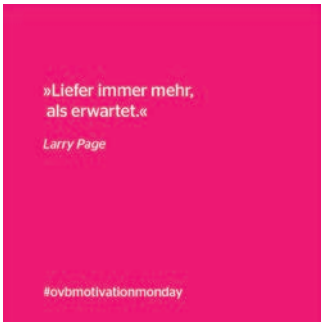
(Relaunch im September 2019)

Network

Bei uns wird NETWORK großgeschrieben und was wäre ein Unternehmen heutzutage ohne sein Netzwerk – nicht nur Offline, sondern auch Online.

Wenn Sie die OVB Deutschland in Zahlen betrachten, so besteht unser Netzwerk aus über 100 Produktpartnern, 1.295 Finanzvermittlern, 100 fleißigen Mitarbeitern im Innendienst, mehr als 612.000 Kunden, 1.719 Facebook-Fans, 2.244 LinkedIn-Fans und 658 Instagram-Fans. Um immer Up-to-Date zu bleiben und uns stetig zu verbessern, haben wir im Jahr 2019 unsere Onlineaktivitäten auf drei weitere Plattformen ausgeweitet. Zu diesen Aktivitäten zählen unter anderem der Kundenservice als auch die Marktforschung, auf welche wir zukünftig setzen möchten – und wir setzten auf Jung und Alt. Genau deshalb ist es so wichtig, dass unsere Kunden jederzeit einen direkten Ansprechpartner haben – egal ob Zuhause, im Büro oder im Urlaub! Durch die Erweiterung unseres Netzwerkes können wir nun noch schneller und gezielter auf Anfragen eingehen, Anregungen und Empfehlungen umsetzen und der Finanzpartner sein, den sich unsere Kunden wünschen / den sich Ihre Nächsten für Sie wünschen würden.

Um diese Ansprüche aufrecht zu erhalten sind nicht nur wir, sondern auch unsere Vermittler sowohl offline als auch online aktiv und schaffen neue Möglichkeiten, die Stimmen der Kunden aufzufangen. All dies ist dank der heutigen Technologie noch einfacher. Es gibt die Möglichkeit einer digitalen Beratung und auch der Kontakt zum Kunden wird unkompliziert aufrecht gehalten, via Mail, am Telefon oder per Skype. Wir richten uns nach unseren Kunden, um jederzeit das bestmögliche Ergebnis generieren zu können. Selbstverständlich gehört der persönliche Erstkontakt dennoch zum Servicekonzept der OVB dazu. Mehr zum Thema digitale Videoberatung findet ihr auf der folgenden Seite.



Videoberatung: Update zur Flexibilität

Wir haben bereits in der letzten Ausgabe unserer Together Strong über die digitale Beratung berichtet, ein Jahr später ziehen wir Bilanz. Die Anzahl der aktiv genutzten Snapview Accounts hat sich im ersten Jahr (September 2018 bis September 2019) bereits verdoppelt. Die Videoberatung wird aktiv von unseren Kunden angefragt und gerne von unseren Finanzvermittlern genutzt. Sowas nennen wir: Erfolg auf ganzer Linie und ein weiterer Schritt in Richtung Digitalisierung und Prozessvereinfachung.

Finanzthemen mit Ihrem Berater online besprechen

Ihre persönlichen Finanzen sind natürlich vertraulich und sensibel, deswegen bedarf es einer starken Vertrauensbasis zu dem Berater. Aber auch das kann die heutige, digitale Kommunikation leisten. Heutzutage lernt man sich oft online kennen und spätestens seit WhatsApp kommunizieren wir mehr übers Handy als von Angesicht zu Angesicht. Dies wird zukünftig in der Finanzberatung nicht anders sein. Videoberatung erspart uns Zeit und Aufwand und so können wir, trotz vieler anderer Termine, unsere finanzielle Zukunft entsprechend realisieren.

Einfach und bequem von zu Hause aus

Unser Partner Snapview ermöglicht genau das mit seiner bewährten Videoberatungssoftware:

- Per Laptop oder Tablet auf der Couch die eigenen Finanzthemen planen
- Keine lästigen Wege zum Berater und trotzdem das Zuhause nur für sich haben
- Einfache und intuitive Bedienung, sowohl für Kunden, als auch für unsere Berater

Beratung kann so komfortabel sein!

Safety First

Für die Videoberatung mit Snapview müssen Sie nichts auf Ihren Rechner herunterladen. Die Beratung findet einfach über den Internet-Browser, wie z. B. Google Chrome, statt. Die Sicherheit und Vertraulichkeit ist jederzeit durch eine starke Verschlüsselung gewährleistet.

Ist der Vertrag dann auch wirklich so abgeschlossen?

Ja, die elektronische Signatur macht's möglich: kundenfreundlich, schnell und sicher. Auch hier gilt: safety first. Es gelten höchste Sicherheitsstandards. Unterschreiben können Sie dann ganz einfach auf Ihrem Smartphone oder Tablet.

Videoberatung ist aber nur für die nicht so beratungsintensiven Themen geeignet, oder?

Ganz im Gegenteil. Gerade bei beratungsintensiven Produkten wie einer Baufinanzierung bietet sich eine Videoberatung mit mehreren Einzelterminen an. In der Praxis ist es dann oft eine Mischung aus Offline- und Online-Terminen.
So bleiben Kunden und Berater stets im engen persönlichen Kontakt und können aufkommende Themen schnell und flexibel im Sinne des Kunden klären.

»Videoberatung stellt für mich in erster Linie eine Zeitersparnis dar. Ich muss mich nicht für jede Kleinigkeit mit meinem Berater treffen und verliere trotzdem nicht den persönlichen Kontakt zu ihm.«

Markus Lang, Kunde der OVB

OVB arbeitet mit Snapview (www.snapview.de) zusammen. Die Snapview GmbH wurde 2004 in Mannheim gegründet und ist ein Pionier im Bereich der Echtzeit-Kommunikation im Internet.

»Karriere bei OVB ist, sich ein eigenes Unternehmen mit Freunden aufzubauen!«

»Weil wir Teamplayer sind!«

Vermögensberatung in der heutigen Zeit ist persönlicher und bedarfsgerechter denn je! Eine Entwicklung die OVB als Unternehmen sehr begrüßt und seit mittlerweile 50 Jahren lebt und weiterentwickelt. Um persönlich und bedarfsgerecht zu beraten, braucht man eben auch Persönlichkeiten!

Was ist Vermögensberatung überhaupt? Vermögensberatung bedeutet Vertrauen und sich sicher und verstanden zu fühlen, erst dann können Kunde und Berater optimal miteinander arbeiten. Dieser Beruf ist so viel mehr als nur Zahlen und Fakten, es geht um Menschlichkeit, Empathie und Nähe!

Darin finden Sie sich wieder? Tauchen Sie ein in einen absolut abwechslungsreichen Beruf!

Wir helfen Menschen dabei sich Träume zu erfüllen, wie das Eigenheim oder die Weltreise. Wir schützen sie vor den Risiken, die sie noch nicht kennen, damit sie auch in den stürmischen Zeiten des Lebens mit ausreichend Rückenwind sicher vorwärts kommen. Wir sind Wegbegleiter und Zielbereiter. Wieso wir das können?! Weil wir Teamplayer sind!

Lebensqualität und finanzielle Freiheit sind Ihnen wichtig? Wenn auch Sie den Wunsch haben Ihren Berufsalltag frei zu gestalten, sich ein Unternehmen mit Freunden aufzubauen und dabei von einem transparenten und fairen Karrieresystem zu profitieren sollten wir uns kennen lernen! Schicken Sie Ihre Bewerbung gerne direkt an **info@ovb.de !**

Noch nicht überzeugt?
Schauen Sie doch mal bei **www.ovb-erfahrungen.de** vorbei und lassen Sie sich von unseren Kunden zeigen, was »ein bisschen Finanzberatung« so ausmacht …

Arkadiusz Lejmel

Vertriebsdirektor der OVB Vermögensberatung AG

Als Vertriebsdirektor der OVB bin ich verantwortlich für …

… so gut wie alles was unseren Außendienst betrifft, von Einstellungen über Schulungen bis hin zu Beförderungen und vielem mehr.

OVB ist für mich …

… ein einzigartiges und starkes Unternehmen!

Mein Tipp an unsere Kunden

Suchen Sie sich einen zuverlässigen, unabhängigen und dauerhaften Berater für Ihre Absicherung und Geldanlage. Gerade bei dem Thema der Vorsorge ist eine professionelle und persönliche Beratung entscheidend.

Was bedeutet für Sie Nachhaltigkeit oder: was ist Ihr Beitrag um nachhaltiger zu leben?

Ich bin ein Digitalnomade, alles was papierlos möglich ist, wird auch papierlos umgesetzt!

Mein Geburtstagswunsch für die OVB

Die OVB hat in den vergangenen 50 Jahren eine unglaubliche Entwicklung mitgemacht! Ich wünsche der OVB, dass sie in den kommenden Jahren weiter so mit der Zeit geht, getreu dem Motto »Evolution & Quality leads to success!«

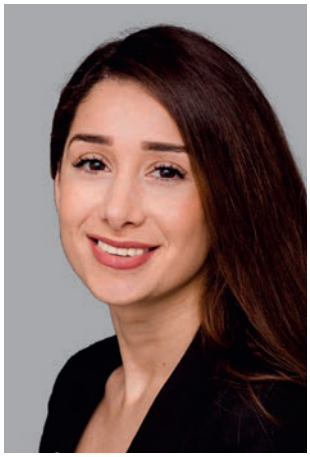
Das beste Rezept meiner Oma / Familie

… darf nicht verraten werden, sonst bekomm ich Ärger, aber es ist polnisch und heißt »Pierogi«.

OVB – ganz persönlich

Diese App hilft mir im Alltag (und warum)

Spotify, weil ich mich mit Musik im Hintergrund einfach besser fokussieren kann und Tools, weil ich dort das Wichtigste finde,



Sevcan Ehmke

Bezirksleiterin für die OVB Vermögensberatung AG

OVB ist für mich ...

... nicht nur eine Arbeit, sondern die Chance sich selbst zu verwirklichen und mir unglaublich viele Freiheiten bietet, wie z. B. Familie und Beruf zu kombinieren.

Was bedeutet für Sie Nachhaltigkeit oder: was ist Ihr Beitrag um nachhaltiger zu leben?

Gehe mit jedem Menschen so um, wie du selbst möchtest, das mit dir umgegangen wird & wenn man selbst mehr hat (z. B. Geld) ist es eine Pflicht dies mit Menschen zu teilen, die weniger haben.

Karriere bei der OVB ist ...

... sehr vielseitig, weil man es in der eigenen Hand hat, Karriere zu machen.

Kunden bei der OVB sind ...

... durch eine enorm große Produktpalette besonders umfassend beraten.

Wann haben Sie zum letzten Mal etwas zum ersten Mal gemacht? Und was war das?

Ski fahren in 2019 in der OVB-Winterwoche.

Mein Restaurant-Tipp in meiner Lieblingsstadt

Italienisches Restaurant »Il Ristorante Diana« in Bad Schwartau (Familiengeführtes Unternehmen, der Sohn ist mehrmaliger deutscher Pizzabäckermeister).

Mein Geheimtipp bei Stress

Daran denken, ob man dem Problem so große Macht geben will, dass es sich lohnt deswegen Stress zu bekommen. Allein dieser Gedanke lässt das Stresslevel sinken.

Freude an der Arbeit, Anerkennung für den Einsatz

Die Arbeit eines Finanzvermittlers ist für viele ein abstraktes Bild. Hinter der Marke OVB stehen starke Teams aus selbstständigen Individuen, denn Eigenständigkeit und Flexibilität sind Kern des OVB Vermittleralltags. Ob Quereinstieg, nebenberuflicher Start oder »training on the job«, die Möglichkeiten für den Einstieg sind vielseitig.

Um Ihnen eine Vorstellung davon zu geben, was es bedeutet ein Teil der OVB zu sein, haben wir einige unserer Vermittler für Sie zu Wort kommen lassen.
Im OVB Karrierevideo erlauben sie Ihnen einen »Einblick hinter die Kulissen« der OVB. Erfahren Sie aus erster Hand, was den Arbeitsalltag eines Finanzvermittlers ausmacht und wo die Stärken der OVB liegen. Viel Spaß!

» scan «
diese Seite für das
OVB Karriere Video

Sind Sie der perfekte Bewerber ...?

Nützliche Eigenschaften:

- Sie sind ehrgeizig und fleißig.
- Selbstorganisation fällt Ihnen leicht.
- Sie sind sehr begeisterungsfähig.
- Sie sind abolut teamfähig.
- Mit Kommunikationsgeschick und einer offenen Art überzeugen Sie spielend.
- Kundenfreundlichkeit ist Ihnen wichtig.

Mindestens einen der folgenden Punkte beantworten Sie mit »ja«

- Ich möchte gerne meinen Job wechseln.
- Ich möchte gerne zusätzlich nebenberuflich arbeiten.
- Ich glaube, dass andere Menschen Hilfe beim Thema Finanzen brauchen.

Sie wünschen sich mindestens einen der folgenden Punkte für Ihren nächsten Job:

- Jobeinstieg neben dem Beruf
- Aus- und Weiterbildung
- flexible Zeiteinteilung
- Rückendeckung durch ein starkes Team
- eine gute Work-Life-Balance
- ein transparentes und faires Vergütungssystem
- beste Zukunftsaussichten
- Führungsverantwortung wird in Aussicht gestellt
- klare und transparente Aufstiegschancen

»Zeig uns wer Du bist, dann zeigen wir Dir wer Du sein kannst!«

Noch Zweifel?

Keine Sorge, Sie müssen nicht ideal sein. In unserer Ausbildung zum Finanzberater erlernen Sie außerdem von Anbeginn an alles, was Sie für Ihren zukünftigen Job brauchen. Das wichtigste ist, dass Sie mit vollem Einsatz und Leidenschaft bei der Sache sind.

Bewerben Sie sich hier:
www.ovb.de/karriere

»Haben wir Ihre Neugierde geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!«

» scan «
diese Seite
für deine
Bewerbung

Die sechs häufigsten Irrtümer zur Karriere eines Finanzberaters

Klischees sind überall. Gerade unsere Branche ist sehr geprägt davon. Wir räumen mit den größten Missverständnissen auf:

01 |

Irrtum 1: Beratung ist nur für extrovertierte Menschen

Beratung funktioniert dann gut, wenn zwischen Kunden und Berater die Chemie stimmt. Da es sowohl extrovertierte als auch introvertierte Kunden gibt, sind introvertierte Berater ebenso gefragt wie extrovertierte. Finanzberatung bietet ein breites Spektrum an Tätigkeiten. So kann sich jeder bestens im Rahmen seiner Stärken verwirklichen. Unser Vertrieb besteht aus einer Vielzahl an unterschiedlichen Charakteren und genau das zeichnet uns aus.

02 |

Irrtum 2: Finanzberatung ist nur etwas für Zahlenliebhaber

Als OVB Finanzberater geht es im ersten Schritt darum, die Wünsche und Ziele des Kunden aufzunehmen, ihn auf Missstände hinzuweisen und ihm einen guten Überblick über seine aktuelle und zukünftige Situation aufzuzeigen. Zugegeben, da wird die eine oder andere Zahl und Berechnung auftauchen. Dies bewegt sich aber alles im gut umsetzbaren Rahmen und wenn es doch mal wieder komplexer wird, stehen Vorgesetzte, Kollegen und Produktpartner an Ihrer Seite. Schon heute ist die digitale Unterstützung mit einem Taschenrechner zu vergleichen. Man muss nur wissen, wie man ihn bedient, und schon wird das Ergebnis von alleine angezeigt.

03 |

Irrtum 3: Vertriebler sind Alleingänger

Bei uns in der OVB wird die Gemeinschaft großgeschrieben. Allein durch unser erstklassiges Geschäftsmodell profitieren unsere Berater, wenn sie ihren direkten Kollegen helfen und sie fördern. Gegenseitige Unterstützung ist tief in der DNA der OVB verankert.

04 |

Irrtum 4: Erfolg haben nur die wenigsten

Je mehr Engagement Sie einbringen, desto erfolgreicher werden Sie. Die OVB hat über die Jahre unzählige Erfolgsgeschichten hervorgebracht.
Die Erfolgsformel lautet ganz einfach: Persönlichkeit x Fleiß = Erfolg

05 |

Irrtum 5: Finanzberatung ist nur was für Männer

Viele Frauen kümmern sich bereits um das persönliche Haushaltsbudget und sind mit der eigenen Finanzplanung bestens vertraut. Da verwundert es nicht, dass die Quote an Finanzberaterinnen von Jahr zu Jahr steigt. Gleiche Bezahlung dank Vergütungssystem und freie Zeiteinteilung sind starke Argumente für die Ergreifung dieses Berufs.

06 |

Irrtum 6: Ich bin immer nur unterwegs

Sie bauen sich Ihren Kundenstamm selbst auf. Es liegt ganz an Ihnen, wie weit Sie Ihren Kilometerkreis ziehen. Gerade bei der OVB können Sie lokal sehr viel bewegen. Außerdem verkürzt die fortschreitende Digitalisierung Ihre Arbeitswege erheblich.

Klimaneutral gedruckt
mit First Climate | ID 2020-703177

Marketingunterlage-20123-02/2020-BE

OVB

Impressum
Herausgeber: OVB Vermögensberatung AG, Heumarkt 1, 50667 Köln, Telefon 0221 20150, Telefax 0221 2015264, E-Mail: info@ovb.de, www.ovb.de | Konzeption und Redaktion: OVB Vermögensberatung AG | © OVB Vermögensberatung AG 2020

OVB Deutschland
ovb_deutschland
OVB Vermögensberatung AG
OVB Vermögensberatung AG