



Together Strong



Marketingunterlage-20123-01/2019-DE



OVB Vermögensberatung AG
Heumarkt 1 | 50667 Köln
Telefon 0221 2015-0
Telefax 0221 2015-264
E-Mail info@ovb.de
www.ovb.de

OVB - scannen & entdecken

» scan «
diese Seite



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

How To-gether Strong 2019

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



Download APP



Seite scannen



AR erleben

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!

Mehr Infos auch unter:
www.ovb-scannenundentdecken.de

»OVB steht für erstklassige Beratung.«

Christian Höfel

» scan «
diese Seite



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

mit dem diesjährigen »Together Strong« - Magazin möchten wir gemeinsam mit Ihnen die OVB von einem neuen Standpunkt aus betrachten. Denn so vielseitig wie das Unternehmen sind auch die Geschichten hinter dem Namen »OVB«.

Besonders am Herzen liegen uns die Geschichten unserer Kunden, die dank der entsprechenden Absicherung vom Glück im Unglück berichten können.

Im Unternehmen selbst hat sich im letzten Jahr viel getan. So hat die OVB Deutschland ihr Corporate Design umgestellt. Tradition im neuen Gewand.

Das Thema Digitalisierung ist eines der wichtigsten am Markt, auch für uns als OVB. Deshalb haben wir eine »digitale« Neuigkeit im diesjährigen Magazin: die App »OVB - scannen & entdecken«, die Ihnen visuell die OVB näherbringen wird. Sehen Sie selbst. Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit der diesjährigen »Together Strong«-Ausgabe und viel Erfolg für das Jahr 2019.

Mit besten Grüßen

Christian Höfel



Christian Höfel
Vorstand Vertrieb der OVB
Vermögensberatung AG



Together Strong

- Anleitung augmented reality: OVB - scannen & entdecken
- Vorwort
- OVB Hilfswerk
- Wir sind OVB
- OVB Europa
- Allfinanz



Kundenstimmen: Das sagen unsere Kunden über uns

- Unerwartet aus dem Leben gerissen
- Der Traum vom eigenen Haus
- Ein Urlaub mit Folgen
- Eine kluge Sache

Seiten

- 2 - 3
- 4 - 5
- 8 - 9
- 10 - 11
- 12 - 13
- 14 - 15
- 16 - 17
- 18 - 19
- 20 - 21
- 22 - 23
- 24 - 25



Allfinanz, Partner & Produkte

- Premium-Partner SIGNAL IDUNA
- Premium-Partner Basler
- Premium-Partner Generali & Dialog
- Allfinanzportfolio



Die digitale Vermögensberatung

- Videoberatung
- Der faire Vergleich



Wir suchen Persönlichkeiten

- Finanzberater: Ein Beruf, so individuell wie Sie
- Die sechs häufigsten Irrtümer zur Karriere eines Finanzberaters

Seiten

- 26 - 27
- 28 - 29
- 30 - 31
- 32 - 33
- 34 - 41
- 42 - 43
- 44 - 45
- 46 - 47
- 48 - 49
- 50 - 51
- 52 - 53





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,
- Soforthilfe für Kinder nach dem Hurrikan Matthew auf Haiti.

Das OVB Hilfswerk »Menschen in Not e.V.« finanziert sich vor allem durch regelmäßige Spenden der Finanzvermittler der OVB Deutschland sowie der Mitarbeiter der OVB Vermögensberatung AG und der OVB Holding AG.

Mit der finanziellen Unterstützung ist es bei den meisten Finanzvermittlern und Mitarbeitern der OVB Deutschland aber nicht getan. Viele von ihnen bringen sich über den finanziellen Beitrag hinaus in ihrer Freizeit mit ihrem Wissen und ihren persönlichen Fähigkeiten ein, organisieren z. B. Spendenaktionen oder packen bei ihren Aktionen selbst mit an. OVB fördert vor allem solche Projekte, bei denen unsere Finanzvermittler und Mitarbeiter direkt teilhaben.

In den letzten 35 Jahren sind so mehr als 4 Mio. Euro in soziale Projekte mit unmittelbarem greifbarem Nutzen geflossen.

Es ist Teil der Unternehmensstrategie »OVb Evolution 2022« das soziale Engagement international auszubauen. 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 im Jubiläumsjahr des deutschen Hilfswerks gelungen ist, erfolgreich mit der Internationalisierung unseres sozialen Engagements zu starten: Die OVB Landesgesellschaften in Rumänien und Kroatien haben unter dem gemeinsamen Namen »OVb Charity« eigene Hilfsvereine gegründet. Darüber hinaus konnten die SOS-Kinderdörfer als international hoch angesehener Projektpartner gewonnen werden: »Fit for Life« nennt sich die Vision der Zusammenarbeit, mit der Kinder und Familien in Not aktiv unterstützt werden, um sie für eine lebenswerte Zukunft fit zu machen.

»Gemeinsam mehr bewegen«

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

»Wir sind OVB«

Die OVB steht für erstklassige Finanzberatung. Vor allem zeichnen uns Modernität, Individualität und Digitalität aus.

Modern

Die OVB blickt auf eine lange Historie zurück. Seit fast 50 Jahren sind wir im Dienste unserer Kunden und Finanzvermittler tätig und sammeln dabei wertvolle Erfahrungen und Know-how. Unser Anspruch ist es, diese Tradition mit Modernität zu kombinieren. Letztes

Jahr haben wir in diesem Sinne unser Unternehmensdesign neu gestaltet, zahlreiche Prozesse digitalisiert und unsere Social-Media-Aktivitäten verstärkt. Durch permanente Tatkraft erneuern wir uns immer wieder selbst.

Individuell

Kundenbedürfnisse stehen bei uns im Fokus. Am Anfang des Beratungsprozesses führen wir deswegen gemeinsam mit Ihnen eine Finanz-Analyse durch. Nach ausführlicher Auswertung dieser Informationen sprechen wir gemeinsam Ihre Wünsche und Ziele durch. Anschließend stellen wir Ihnen ein ganz individuell auf Sie zugeschnitte-

nes Lösungskonzept vor. Damit Sie Ihre persönlichen Zukunftspläne bestmöglich realisieren können, greifen wir hierfür auf ausgewählte Produkte aus den Portfolios unterschiedlicher Produktgeber zurück. Eine Übersicht darüber, mit welchen starken Produktpartnern wir zusammenarbeiten, finden Sie auf den folgenden Seiten.

Digital

Ob Videoberatung, elektronischer Abschluss oder digitale Potenzial-Analysen, wir bieten Ihnen zahlreiche Möglichkeiten, eine zeitgemäße Technik zu nutzen. Den technischen Wandel

sehen wir als Chance, um unsere Beratungsleistung noch besser verzahnen und positionieren zu können. Jeden Tag gehen wir einen Schritt mit Ihnen in die Zukunft. Wir freuen uns darauf.

OVB – der führende Finanzvermittler in Europa

- gegründet 1970 in Köln
- börsennotiert seit 2006
- über 3,4 Millionen Kunden
- tätig in 14 europäischen Ländern
- über 4.700 ausgebildete und zertifizierte hauptberufliche Finanzvermittler



Das Fazit aus unserer europaweiten Erfahrung als Allfinanzberater lautet:

Die gesetzlichen Systeme in ganz Europa sind der zentrale Baustein der Altersvorsorge. Diesen Baustein gilt es, durch pragmatische, an der demografischen Entwicklung ausgerichtete Maßnahmen zu festigen und vor politisch motivierten Zugriffen zu schützen. Gleichzeitig braucht es ein klares Bekenntnis zur privaten und betrieblichen Altersvorsorge, verbunden mit einer Anerkennung des wichtigen sozialen Beitrags, den die Allfinanzberatung leistet und der von staatlichen Instanzen nicht erbracht wird.

01 | OVB – Als Marke in Europa etabliert

OVB ist in 14 europäischen Ländern vertreten und einer der führenden europäischen Finanzvermittlungskonzerne. Die breite europäische Aufstellung stabilisiert den OVB Geschäftsverlauf und eröffnet vielfältige Wachstumspotenziale.

02 | OVB – Starke Partner mit starken Produkten

OVB bietet ausschließlich Produkte ausgewählter, führender und finanzstarker Unternehmen der Finanzbranche an, die sorgfältig hinsichtlich Leistungsaspekten und Preis geprüft sind.

03 | OVB – Qualität steht an erster Stelle

OVB ist – dank eines ausreichend großen, qualitativ geprüften Partner- und Produktangebots – sehr gut aufgestellt, um für unterschiedliche Marktsituationen und verschiedene Kundenbedürfnisse die passenden Lösungen bieten zu können.

OVB steht für eine langfristig angelegte, themenübergreifende, qualitative Allfinanzberatung – ausgerichtet an den individuellen Bedürfnissen, Wünschen und Zielen der Kunden.

04 | OVB – Beste Beratung mit System

OVB unterstützt ihre Kunden bei der Erfüllung ihrer Wünsche und Ziele. Ausgangspunkt der Beratung ist stets die Aufnahme und die Analyse der persönlichen Finanz- und Vorsorgesituation des Kunden. Existenzsicherung und Altersvorsorge besitzen eine zentrale Bedeutung.

05 | OVB – Ihr Ansprechpartner

Die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden stehen an erster Stelle. Mit einer qualifizierten Beratung sind wir Ansprechpartner in allen Finanzfragen.

06 | OVB – Vorsorgen für die Zukunft

Im Mittelpunkt der Vorsorgeberatung steht die Existenzsicherung. Haftpflicht-, Berufsunfähigkeits- und Rentenversicherungen bilden oft das Fundament für eine sorgenfreie Zukunft.

Unsere Allfinanz-beratung stellt den Kunden in den Mittelpunkt



WITTE & GRABERT



Analyse - Beratung - Service

Unser ABS-System (Analyse - Beratung - Service) bildet den Kern unseres Geschäftsmodells, schafft Vertrauen, bietet Sicherheit und sorgt für Flexibilität: Unsere ausführliche Analyse erfasst die Wünsche und Ziele und den Status der Finanz- und Vorsorgesituation unserer Kunden. An dieser Stelle setzt unsere themenübergreifende Beratung an, bei der wir immer auch die Möglichkeiten staatlicher Förderung oder die Nutzung steuerlicher Vorteile berücksichtigen. Service heißt für uns, mit unseren Kunden zusammen regelmäßig zu überprüfen, ob die bestehenden Lösungen noch zur aktuellen Lebenssituation und zu den Bedürfnissen und Anforderungen passen. Bei Bedarf erarbeiten

wir notwendige Anpassungen im bestehenden Versicherungsschutz oder ordnen bestehende Verträge neu. Mit unserer Premium-Select-Strategie helfen wir unseren Kunden, für den jeweiligen Bedarf die richtige Auswahl aus den unterschiedlichen Produktarten und den verschiedenen Produktgebern zu treffen.

So kann nach Auswertung der Analyse im Beratungsgespräch eine passgenaue Lösung aufgezeigt werden, die im Zuge eines dauerhaften Services regelmäßig überprüft und bei Bedarf im Sinne unserer Kunden angepasst wird.

Premium-Select-Strategie

Zwischen den unterschiedlichen Produktgebern und verschiedensten Produktarten kann man im nicht so ganz einfachen »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.

Allfinanz Basis-Paket

Ein Beispiel für unsere nachhaltige Beratung ist das Allfinanz Basis-Paket. Dieses wurde speziell für junge Leute im Alter von 17 bis 27 Jahren entwickelt.

Das Allfinanz Basis-Paket ist einfach, transparent und verständlich. Selbst wenn man sich vorher noch gar nicht mit den eigenen Finanzen und Versicherungen auseinandergesetzt hat. So behält man immer den Überblick darüber, was wirklich wichtig ist.

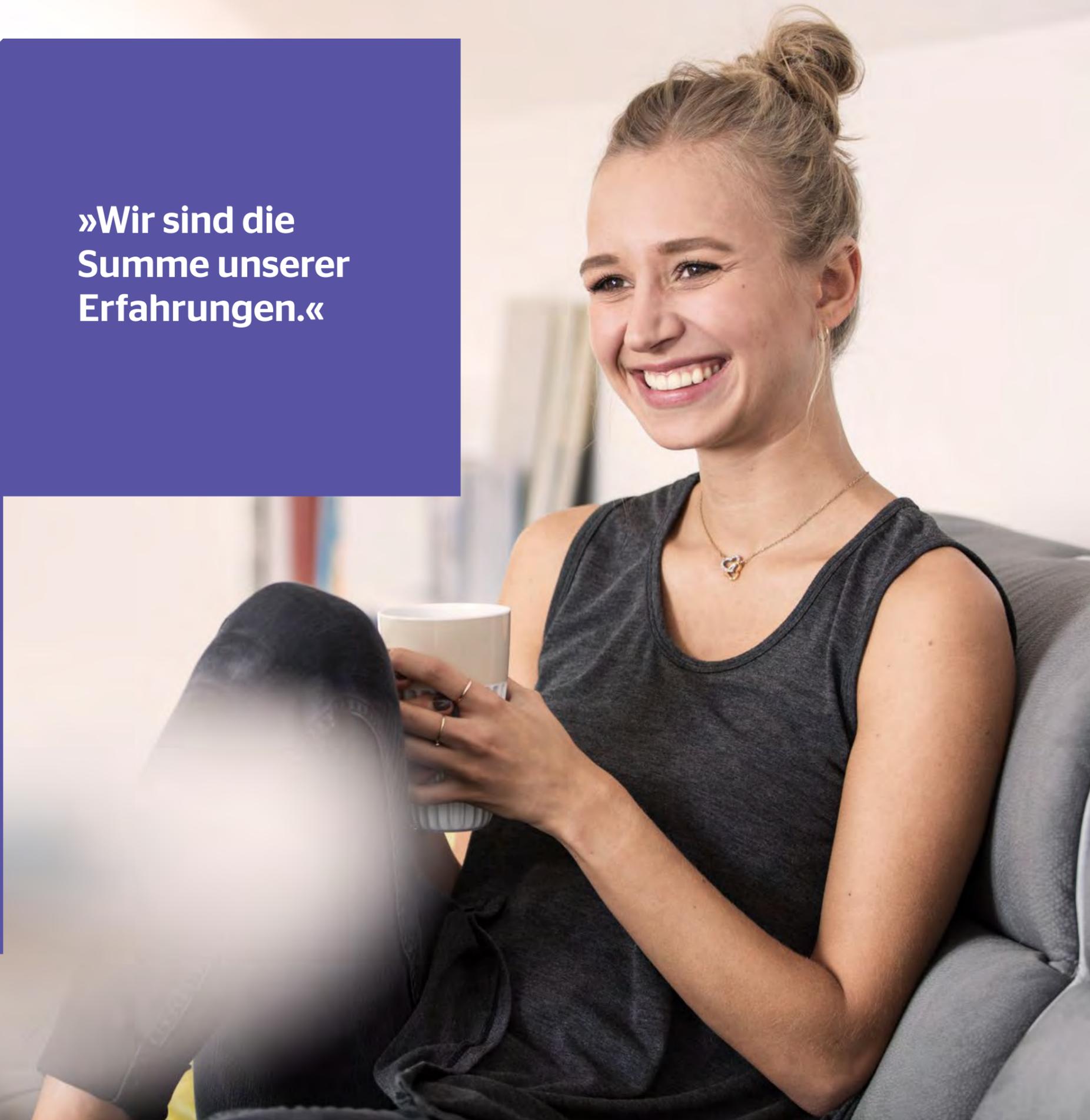
Das Allfinanz Basis-Paket umfasst Produkte, die junge Menschen als Grundabsicherung benötigen:

- Private Haftpflichtversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Unfallversicherung
- Einstieg in die flexible Altersvorsorge
- Vermögenswirksame Leistungen
- Gesetzliche Krankenversicherung

Sofern beim Kunden bereits Versicherungs-/Finanzprodukte vorhanden sind, werden diese selbstverständlich im Beratungsgespräch berücksichtigt.

Das passende Angebot wird unter Berücksichtigung unserer Premium-Select-Strategie zwischen unseren OVB Finanzberatern und unseren Kunden gemeinsam erarbeitet. Als besonderen Service prüft der OVB Finanzberater in einem weiteren Termin gemeinsam mit dem Kunden die Vertragsunterlagen des Allfinanz Basis-Pakets. Hierdurch wird sichergestellt, dass sämtliche Unterlagen im Sinne des Kunden ausgestellt wurden.

»Wir sind die
Summe unserer
Erfahrungen.«



Kundenstimmen: Das sagen unsere Kunden über uns

Die Ergebnisse von Umfragen zeichnen oft ein wenig schmeichelhaftes Bild von Finanzunternehmen. Die Finanzkrise und eine Reihe von Skandalen haben ihren Teil dazu beigetragen, dass die Branche deutlich an Ansehen verloren hat.

Aber: Das Fernbild der Branche als Ganzes unterscheidet sich oft grundsätzlich vom Nahbild, das von einer persönlichen Kontaktperson geprägt ist.

Für unsere Kunden sind die OVB Finanzberater nicht einfach nur »Experten für Finanzdienstleistungen«, sondern viel mehr:

- der »Traumrealisierer«, wenn es um den Wunsch nach dem Eigenheim geht
- der »Schutzengel«, der vor Schlimmerem bewahrt
- der »Kümmerer«, der hilft, wenn es zu einem Schaden gekommen ist
- der »Subventionslotse«, der informiert, um von staatlicher Förderung zu profitieren

Auf den folgenden Seiten kommen unsere Kunden zu Wort. Sie schildern ihre Erfahrungen mit der OVB, die eindrucksvoll zeigen, wie wichtig eine frühzeitige und ausführliche Beratung sein kann und wie zufrieden unsere Kunden mit unseren Finanzlösungen und Services sind.



» scan «
diese Seite
für mehr
Erfahrungsberichte

www.ovb-erfahrungen.de



» scan «
diese Seite



Höher, weiter, schneller

»Und mit einem Mal veränderte
sich mein Leben schlagartig.«



Unerwartet aus dem Leben gerissen

OVB Kunde Lars R., 40 Jahre, schildert seine Erfahrungen:

Mein Leben spielte sich immer auf der Überholspur ab. Motorräder, schnelle Autos, Quads oder Schneemobil waren Hobbys, die mir richtig Spaß machten. Auch im Beruf brauchte ich Action und so war ich neben meiner Haupttätigkeit als Anlagenmechaniker noch im Gartenbau tätig - nicht als irgendetwas, als Spezialbaumfäller kletterte ich mit der Kettensäge in die höchsten Bäume, um dort die Kronen zu stützen. Ich war immer der Meinung, dass mir nichts zustoßen würde, Unfälle haben doch immer nur die anderen.

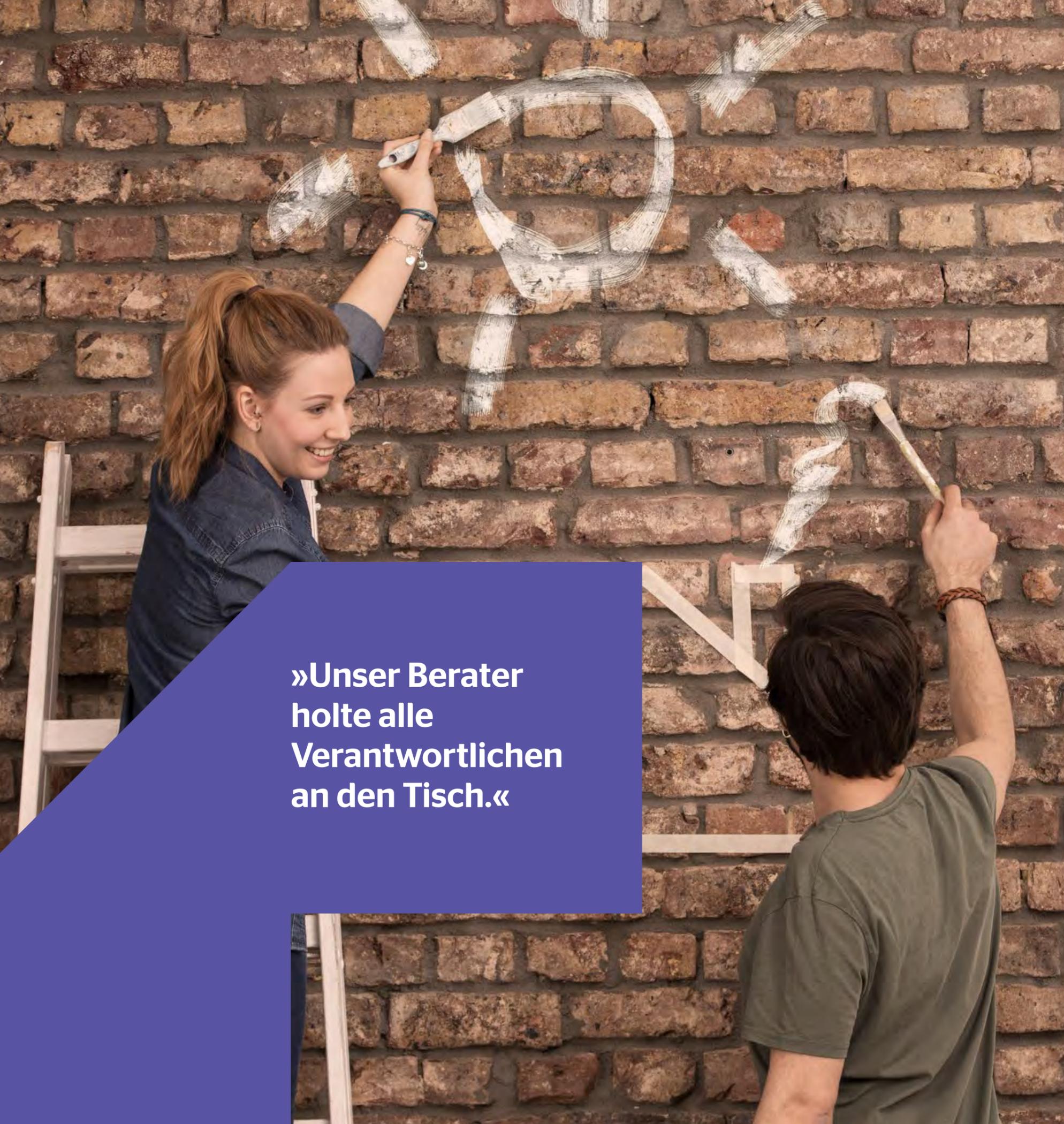
Bis dann im März 2017 sich mein Leben von einer auf die andere Sekunde vollkommen änderte. Gemeinsam mit einem Freund fuhren wir zu einem Termin. Auf der Rückfahrt verlor ich in einer Kurve aus unerklärlichen Gründen die Kontrolle über mein Fahrzeug und stieß frontal in ein entgegenkommendes Auto. An den Unfall selbst habe ich keine Erinnerungen. Mit zahlreichen Knochenbrüchen, Schnittverletzungen und einer Hirnblutung

lag ich 6 Wochen lang im Koma. Eine große Stütze war meine Partnerin Saskia. Auch in der monatelangen Reha war sie immer an meiner Seite. Ihr habe ich zu verdanken, dass mich der Unfall neben den körperlichen Schäden nicht auch noch in den finanziellen Ruin gestürzt hat.

Weil ihr mein Leben viel zu riskant war, sorgte sie schon früh dafür, dass ich mich gegen einen eventuellen Ernstfall absicherte. Über einen Freund kamen wir im Jahr 2006 in Kontakt mit einem OVB Finanzberater. Was damals mit einer Kfz-Versicherung, einer Haftpflicht-, einer Berufsunfähigkeitsversicherung und einer Riester-Versicherung anging, wurde in den folgenden Jahren immer weiter upgedated. Mit der Zeit kam noch eine Krankenzusatzversicherung, eine Unfallschutzversicherung und zu guter Letzt noch unsere Hausfinanzierung hinzu. Was für ein Segen das alles war, ist mir leider erst durch den Unfall bewusst geworden.

Ich möchte nicht wissen, was das alles gekostet hat. Durch die Krankenzusatzversicherung erhielt ich ein Einzelzimmer samt Chefarztbehandlung, die Unfallversicherung sprang sofort mit einem Betrag von 40.000 Euro ein und dank der monatlichen Rente durch die Berufsunfähigkeitsversicherung bin ich auch in der Reha-Zeit finanziell abgesichert gewesen. Um die ganzen Telefongespräche und Schriftwechsel mit den Versicherungen, etc. kümmerte sich unser OVB Berater. Meine Partnerin und ich konnten uns einzig und allein auf meine Genesung konzentrieren.

Mit Mitte 20 hat mich das alles nicht wirklich interessiert. Heute bin ich einfach nur froh, auf meine Saskia gehört zu haben. Über meine finanzielle Situation muss ich mir keine Sorgen machen. Zurzeit befinde ich mich in der beruflichen Wiedereingliederungsphase. Mein großes Ziel bleibt, so verrückt es klingt, auch wieder auf Bäume zu klettern. In diesem Jahr haben Saskia und ich geheiratet. Wir haben noch viel vor in der Zukunft und freuen uns, mit unserem OVB Finanzberater nicht irgendeinen Berater, sondern auch einen echten Freund an unserer Seite zu haben.



»Unser Berater holte alle Verantwortlichen an den Tisch.«

Der Traum vom eigenen Haus

Stein für Stein zum Eigenheim

Der Traum von den eigenen vier Wänden drohte zum Albtraum zu werden. Familie K. erzählt ihre Geschichte.

Fragen des Vermögensauf- und -ausbaus wurden seit Jahren vertrauensvoll mit unserem OVB Finanzberater in vielen Beratungen besprochen und abgewickelt. Auch der große Traum vom Eigenheim war im Fokus unserer Finanzberatung. Es wurde ein genau auf unsere Bedürfnisse abgestimmtes Finanzierungskonzept erstellt. Mit einem langjährigen OVB Produktpartner war dann auch schnell unser Wunschhaus ausgewählt. Im Oktober 2016 war es soweit. Nachdem ein passendes Grundstück gefunden wurde, konnten die Bauarbeiten endlich starten.

Der Bau machte gute Fortschritte und alles sah nach einem perfekten Timing aus. Doch kurz nachdem das Dach aufgesetzt wurde, stellten die Fensterbauer fest, dass die Bodenplatte nachgab und sich das Haus senkte. Ein sofortiger Baustopp war die Folge - die absolute Katastrophe. Die anschließenden Untersuchungen ergaben: Die Bodengutachter hatten eine Bodenschicht auf dem Grundstück nicht ausreichend untersucht.

Eine Hiobsbotschaft für uns. Wir sahen uns vor dem finanziellen Ruin. Ein jahrelanger, nervenaufreibender Prozess wäre die Folge. Zudem wären wir von den laufenden Kosten erdrückt worden.

Doch unser langjähriger OVB Vermittler ließ uns mit unserem Schicksal nicht alleine. Unser Berater holte alle Verantwortlichen an einen Tisch, um eine Lösung zu finden. Es zeigte sich, wie wichtig die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit langjährigen Geschäftspartnern ist. Bauträger, Bauunternehmer, Produktpartner und Grundstücksverkäufer einigten sich darauf, die Sanierungskosten unter sich aufzuteilen. Der Rohbau musste komplett abgerissen und die Bodenplatte entfernt werden. Nur die Fenster und das Dach konnten gerettet werden. Um das neue Fundament zu sichern, wurden Stützpfeiler 20 Meter tief in den Boden gerammt. Dann konnte das neue Haus sicher errichtet werden.

Im Sommer 2017 war es dann soweit. Wir waren überglücklich, als wir endlich unser Traumhaus beziehen konnten. Besonders groß war natürlich die Freude bei unserer vierjährigen Tochter, die nun ihren Spielplatz im eigenen Garten direkt vor der Tür hat. Dieser Fall zeigt, was möglich ist, wenn Professionalität und Vertrauen zusammenkommen. Ein großartiger Einsatz mit einem schönen Happy End. Vielen Dank.



»Ich rief
meinen OVB
Berater an.«

Ein Urlaub mit Folgen: So wichtig ist eine gute Absicherung

OVB Kundin Luise F., 29 Jahre, erzählt ihre bewegende Geschichte:

Seit Monaten hatte ich mich auf den dreiwöchigen Urlaub in den USA gefreut. Drei Wochen die Sonne im Sunstate Florida genießen. Doch nach 5 Tagen Aufenthalt, wurde ich mit starken Rückenschmerzen in ein Krankenhaus eingeliefert. Die erschreckende Diagnose: Bandscheibenvorfall. Natürlich habe ich sämtliche Dokumente - deren auf Englisch verfasste Inhalte ich nur zu Bruchstücken verstehen konnte - zur Behandlung meiner Beschwerden unterschrieben. Zwei Wochen lang musste ich im amerikanischen Krankenhaus verweilen, während zig Untersuchungen an mir durchgeführt wurden. Endlich kam die Nachricht, dass ich transportfähig sei und zurück in die Heimat geflogen werden könne. Doch dann der nächste Schock! Der 14 tägige Aufenthalt im Krankenhaus sollte 87.000 \$ kosten. Und damit noch nicht genug: Der Rücktransport sollte auch noch mal satte 40.000 \$ kosten.

Zum Glück hatte ich ein paar Monate zuvor mit meinem OVB Berater zusammengesessen und u. a. über diese Reise gesprochen, denn der Berater hatte mir zu einer Auslandsreisekrankenversicherung geraten. Diese übernahm die entstandenen Kosten zu 100 Prozent.

In Deutschland angekommen, ging der Untersuchungs-marathon dann weiter. Ich war mehr als dankbar, dass ich dank der Beratung meines OVB Beraters eine stationäre Zusatzversicherung abgeschlossen hatte. Denn so konnte ich im Einbettzimmer liegen und wurde ausschließlich vom Chefarzt behandelt - wie eine Privatpatientin. Und das alles auf Kosten der Versicherung.

Eine OP und weitere vier Wochen später konnte ich endlich das deutsche Krankenhaus verlassen. Doch leider nicht vollständig gesund. Trotz der OP konnten meine Rückenschmerzen nicht komplett gelindert werden. Man sagte mir, dass ich den Rest meines Lebens Schmerzen haben würde. Ich kam in eine Reha, um meine Gesundheit bestmöglich wiederherzustellen.

Nach 7 Wochen Arbeitsunfähigkeit stellte mein Arbeitgeber die Lohnfortzahlung per Gesetz ein. Damit waren dann auch noch meine monatlichen Einkünfte von einem auf den anderen Tag um ca. 40 % geringer! Wie erleichtert ich war, als die private Krankenversicherung mir genau diesen Anteil in Form eines Krankentagegeldes auf mein Konto überwies - wie hätten wir sonst den hohen Abtrag unseres Eigenheims weiter finanzieren sollen?

Leider verschlechterte sich jedoch mein Gesundheitszustand weiter. Es war fraglich, ob ich meinen aktuellen Beruf als Restauratorin überhaupt weiter ausüben konnte. Bücken war nur schwer bis gar nicht möglich und mehr als sechs Kilo durfte ich nicht mehr heben. Dann die unschöne Gewissheit: Ich wurde als berufsunfähig erklärt! Wie schnell das jetzt alles ging. Vor einigen Monaten stand ich noch mitten im Job und heute sollte ich berufsunfähig sein? Was nun?

Ich rief meinen OVB Berater an, um mich beraten zu lassen. Zum Glück hatte er mir vor einigen Jahren zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung geraten. Damals war ich 27 Jahre alt und sah absolut keinen Bedarf in dieser Versicherung. Frei nach dem Motto: »Was soll mir schon passieren, dass ich berufsunfähig werde? Außerdem bin ich doch noch soooo jung!« Doch mein Berater hatte mir damals erklärt, dass mich eine große finanzielle Lücke erwartet, sollte ich berufsunfähig werden und dass der Beitrag deutlich geringer ist, wenn ich die Versicherung bereits in jungen Jahren abschließe. Zum Glück bin ich dem Rat des Beraters gefolgt. Zwar werde ich nicht wieder vollständig gesund, aber zumindest hat mein OVB Berater mir die finanziellen Sorgen nehmen können. Meine Versicherung zahlt mir seit der Feststellung der Berufsunfähigkeit eine monatliche Rente in Höhe von 1.750 Euro. Inklusiv der gesetzlichen Leistung im Rahmen der Berufsunfähigkeit kann ich so die laufenden Kosten decken und in meinem Eigenheim bleiben.

Deswegen möchte ich heute meinem OVB Berater DANKE sagen!

Haushaltsoptimierung - eine kluge Sache

»Durch Einsparpotenziale im Alltag bin ich finanziell endlich flexibler.«



Ohne Kompromisse das Beste rausholen: Meine Erfahrung zum OVB Re-Investor

Kundin Kristina M. aus Essen berichtet:

Der Wunsch nach Investitionen in meine Zukunft war schon länger groß, nur blieb am Ende des Monats oft nicht genügend Geld übrig. Dass die gesetzliche Rente im Alter nicht ausreichen würde, um meinen Lebensstandard zu erhalten, schob ich bislang immer zur Seite und machte mir deswegen wenig Sorgen. Auf die Schnelle hatte ich ohnehin keine Lösung für das Dilemma parat, bis ich über die Empfehlung eines Freundes, meinen OVB Berater Olaf kennenlernte. Er sagte mir, in den meisten Haushalten läge bereits die passende Geldquelle verborgen. Das machte mich neugierig und ich war schnell von der simplen Logik hinter diesem Prinzip überzeugt: Wer seine Anbieter bei Strom, Gas und Versicherungen vergleicht, kann Fixkosten sparen. Am Anfang kamen mir Zweifel, ob die Analyse meiner bislang nicht aufeinander abgestimmten Haushaltsausgaben nicht zu aufwendig wäre. Aber Olaf stellte präzise die richtigen Fragen und hatte einen geschulten Blick auf meinen Ordnerstapel, sodass wir erstaunlich schnell alle Finanzen und Ausgaben sortiert und sauber aufgestellt hatten. Wir durchleuchteten und besprachen die ganze Checkliste (siehe Grafik Folgeseite).

So konnte ich knapp 1.000 Euro jährlich einsparen und dank OVB Re-Investor in eine private Zusatzrente investieren, wie ich es mir gewünscht hatte. Aufgrund einer familiären Vorerfahrung entschied ich mich neben dem Vorsorgeprodukt für den Abschluss einer Zahnzusatzversicherung.

Zugegeben, zuerst hatte ich kurz andere Dinge im Sinn, aber Olaf erinnerte mich an die im Vorfeld besprochenen Wünsche und Ziele und überzeugte mich davon, meine Ersparnisse sinnvoll zu nutzen, bevor sie in schnelllebigen Alltagsfreuden versickern würden. Im Nachhinein bin ich sehr froh, mich auf die Beratung eingelassen zu haben. Ich blicke jetzt entspannter in die Zukunft und bekomme keinen Schrecken mehr, wenn ich an meine Finanzen im Alter denke.

- Strom
- Gas
- Lebensstil
- Autoversicherung
- Konsum
- Krankenkasse

» scan «
diese Seite



»Die OVB zeichnet sich durch starke Produktpartner aus.«

Philipp Gruhn



Allfinanz, Partner & Produkte

Die OVB steht für Versicherungs- und Finanzexpertise gemeinsam mit starken Partnern. Unsere Premium-Select-Strategie gibt den Rahmen für die Auswahl exzellenter Produkte, sodass wir für jede individuelle Kundensituation passgenaue Finanzkonzepte anbieten können. Durch die perfekt aufeinander abgestimmte Auswahl an verlässlichen, qualitätsgesicherten Produkten ermöglichen wir es unseren Beratern, den Überblick im Finanzdschungel zu behalten. So funktioniert individuelle und verlässliche Konzeptberatung à la OVB.

Das OVB Allfinanzkonzept deckt die komplette Bandbreite von der privaten Haftpflichtversicherung über die Rentenversicherungen bis zur Immobilienfinanzierung ab. Durch die übergreifende Beratung aus einer Hand entstehen Synergien, Versorgungslücken und Überversicherungen werden effektiv vermieden. Wir schneiden unsere Konzepte stets auf die persönliche Lebenssituation unserer Kunden zu. Die persönlichen Wünsche und Ziele sind der Ausgangspunkt für erstklassige, individuelle Versicherungs- und Finanzkonzepte.

Profitieren Sie von fast 50 Jahren Erfahrung im europäischen Finanzmarkt.



Philipp Gruhn
Generalbevollmächtigter
Produktmanagement /
Allfinanzkonzept

» scan «
diese Seite



»SIGNAL IDUNA und die Zusammenarbeit mit OVB steht für: Vertrauen, Zuverlässigkeit und Qualität.«

Ulrich Scheele



SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Premium-Partner SIGNAL IDUNA

SIGNAL IDUNA Gruppe
Das Beste aus Versicherungen und Finanzen. Vertrauen, Zuverlässigkeit und Qualität - dafür steht SIGNAL IDUNA. Seit mehr als 100 Jahren begleitet das Versicherungsunternehmen die Menschen mit hochwertigen Versicherungen, Sparverträgen oder Finanzierungsprodukten auf ihren Lebenswegen. Und auch viele Unternehmen sind überzeugte Kunden dieses starken Partners, der das Beste aus Versicherungen, Finanzen und Menschlichkeit vereint. Die SIGNAL IDUNA bietet die komplette Produktpalette für unsere Kunden an. Ein richtiger Alleskönner mit ausgewiesener Expertise. Die OVB hat mit der SIGNAL IDUNA einen verlässlichen, starken Garant an ihrer Seite.



Ulrich Scheele
Generalbevollmächtigter
der SIGNAL IDUNA Gruppe

» scan «
diese Seite



»Basler Versicherungen und OVB verbindet eine nahezu 50-jährige, vertrauensvolle Partnerschaft.«

Harald Klein



Premium-Partner Basler

Unser Premium-Partner Basler Versicherungen blickt auf über 150 Jahre Erfahrung und Kompetenz zurück. Die Basler ist Spezialist für Biometrie, fondsgebundene Altersvorsorge und Sachversicherungen. In diesen Segmenten wurde sie mehrfach ausgezeichnet. Die Marke »Basler« steht für Sicherheit, Verlässlichkeit, Vertrauen, Einfachheit und Partnerschaft. Auf dem Weg zur beinahe 50-jährigen Zusammenarbeit prägten diese genannten Werte die Geschäftsverbindung zwischen OVB und Basler. Das Zusammenwirken wie ein »Schweizer Uhrwerk«, die erstklassigen und top gerateten Basler Produkte, der schnelle und hochwertige Service sowie die einzigartige Vertriebsbetreuung verschaffen dem OVB Berater und seinem Kunden einen entscheidenden Marktvorteil.

Harald Klein
Generalbevollmächtigter der
Basler Vertriebsservice AG

Dialog

Premium-Partner Generali Gruppe & Dialog Lebensversicherungs AG

Die Generali in Deutschland ist der zweitgrößte Erstversicherungskonzern auf dem deutschen Markt. Als führender Anbieter verbessert sie das Leben der Menschen proaktiv durch Versicherungen. Das Handeln der Generali gilt dem Kerngeschäft von Versicherungen, dem Managen und Mindern von Risiken für Menschen und Institutionen. Sie nimmt Einfluss auf die Lebensqualität der Menschen: Wohlstand, Vermögen, Sicherheit, Beratung und Service dienen dazu, den gewählten »way of life« langfristig zu verbessern.

Die Dialog stellt sich neu auf. Unter der Marke Dialog wird das Biometrie-Geschäft der Dialog Leben mit dem Komposit der Generali vereint und so das Beste aus zwei Welten zusammengeführt. Die Dialog wird DER Versicherer für Makler und Mehrfachagenten der Generali in Deutschland und steht für Kompetenz auf Augenhöhe.

OVB ist dank eines großen und qualitativ geprüften Partner- und Produktangebots hervorragend aufgestellt, um für jedes Kundenbedürfnis die passende Lösung anzubieten.



Die OVB Allfinanzberatung

Unser Allfinanz-Beratungskonzept

OVB steht für eine langfristige, themenübergreifende und vor allem kundenorientierte Allfinanzberatung. Mit unserem ABS-System (Analyse - Beratung - Service) erstellen wir kundenspezifische Absicherungs- und Vorsorgekonzepte. Diese passen wir bei Bedarf auf mögliche Veränderungen in der Lebenssituation an.

Ziel der OVB Allfinanzberatung ist es, mit wettbewerbsfähigen Produkten die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden zu bedienen - von der Existenzsicherung und der Absicherung von Sach- und Vermögenswerten bis zum Vermögensaufbau und Vermögensausbau. Das Wichtigste überhaupt ist die Absicherung existenzieller Risiken: Gesundheitsvorsorge, Einkommenssicherung und Altersvorsorge.

Das OVB Produktportfolio: umfangreich mit geprüfter Qualität



Dank unseres umfangreichen und vor allem qualitativ geprüften Produkt- und Partnerangebots ist OVB hervorragend aufgestellt, um Ihnen für Ihre individuellen Bedürfnisse, je nach aktueller Marktsituation, die passende Lösung zu bieten. Unser gesamtheitlicher Allfinanz-Beratungsansatz stellt sicher, dass bei OVB bedarfsgerechte Beratung immer an erster Stelle steht. Wir unterteilen Ihre Bedürfnisse in 4 Kategorien:





Existenzsicherung

Vermögenssicherung

Vermögensaufbau

Vermögensausbau

Existenzsicherung

Das Wichtigste zuerst. Schützen Sie sich und Ihre Existenz. Gemeinsam entwickeln wir die passende private Vorsorgestrategie für ein gesamtes Leben.

Arbeitskraftabsicherung

Die meisten Menschen verdienen im Laufe Ihres Lebens über eine Million Euro an Gehalt. Nur machen sich die wenigsten Gedanken darüber, was passiert, wenn sie einmal nicht mehr arbeiten können. Womit finanzieren Sie Ihre Alltagskosten, wenn Ihnen ein Großteil Ihres Gehalts wegbricht? Schützen Sie Ihr wichtigstes Gut mit den hervorragenden Berufsunfähigkeits-, Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits-, schwere Krankheiten- und Krankentagegeldprodukten unserer Produktpartner:



Unfallversicherung

Es passiert öfter, als man denkt: Schnell ist zu Hause, bei der Arbeit oder in der Freizeit ein Unfall passiert. Rund 8 Millionen Menschen erleiden jährlich in Deutschland einen Unfall - hiervon die meisten im Haushalt. Seien Sie für den Ernstfall mit den renommierten Unfallprodukten der OVB Produktpartner gerüstet:



Staatlich geförderte Rentenversicherung

Wussten Sie, dass die Bundesregierung in den vergangenen Jahren Zulagen in Höhe von vielen Millionen Euro allein für private Riester-Verträge subventioniert hat? Tatsächlich ging alles mit der Riester-Rente los. Mittlerweile unterstützt der Staat aber auch die Basis-Rente und die betriebliche Altersversorgung in hohem Maße. Sichern Sie sich die maximale staatliche Förderung für Ihre Altersvorsorge mithilfe Ihres OVB Beraters.



Risikolebensversicherung

Eine Risikolebensversicherung schützt Ihre Familie vor den großen finanziellen Belastungen, falls Ihnen etwas zustößt. Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem OVB Berater.



Krankenversicherung inklusive Pflege

Sparen Sie nicht an Ihrer Gesundheit. Sichern Sie sich jetzt die bestmögliche medizinische Versorgung. Egal ob Voll-, Zusatz-, Reisekranken- oder Pflegeversicherung. Die OVB ist in allen Bereichen der Krankenversicherung erstklassig aufgestellt.



Pflegerentenversicherung

Unsere Lebenserwartung steigt - allerdings wächst mit dem Alter auch das Pflegerisiko: Mit über 80 Jahren ist bereits jeder Dritte im Alltag auf Hilfe anderer angewiesen. Leider gehen damit oft immense Kosten einher. Eine Pflegerentenversicherung ist wichtig, um finanzielle Sicherheit für Sie und vor allem für Ihre Angehörigen, die für Ihre Pflegekosten aufkommen müssen, zu gewährleisten.





Existenzsicherung

Vermögenssicherung

Vermögensaufbau

Vermögensausbau

Vermögenssicherung

Mit der OVB Vermögenssicherung schützen Sie Ihr Hab und Gut, sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich.

Gewerbe-Sachversicherung

Auch unseren Gewerbe-Kunden geben wir Sicherheit und Einsparpotenzial durch unsere gesamtheitliche Beratung sind Sie dank unserer ausgezeichneten Produktpartner exzellent positioniert.



Private Sachversicherung

Überraschungen kündigen sich nicht an - seien Sie vorbereitet! Gemeinsam mit unseren Produktpartnern bieten wir Ihnen Sachversicherungen für alle Bereiche Ihres Alltags an.



Das OVB Produktportfolio: Umfangreich mit geprüfter Qualität





Existenzsicherung

Vermögenssicherung

Vermögensaufbau

Vermögensausbau

Vermögensauf- und -ausbau

Steigern Sie mit uns Ihre finanziellen Mittel.

Private Rentenversicherung

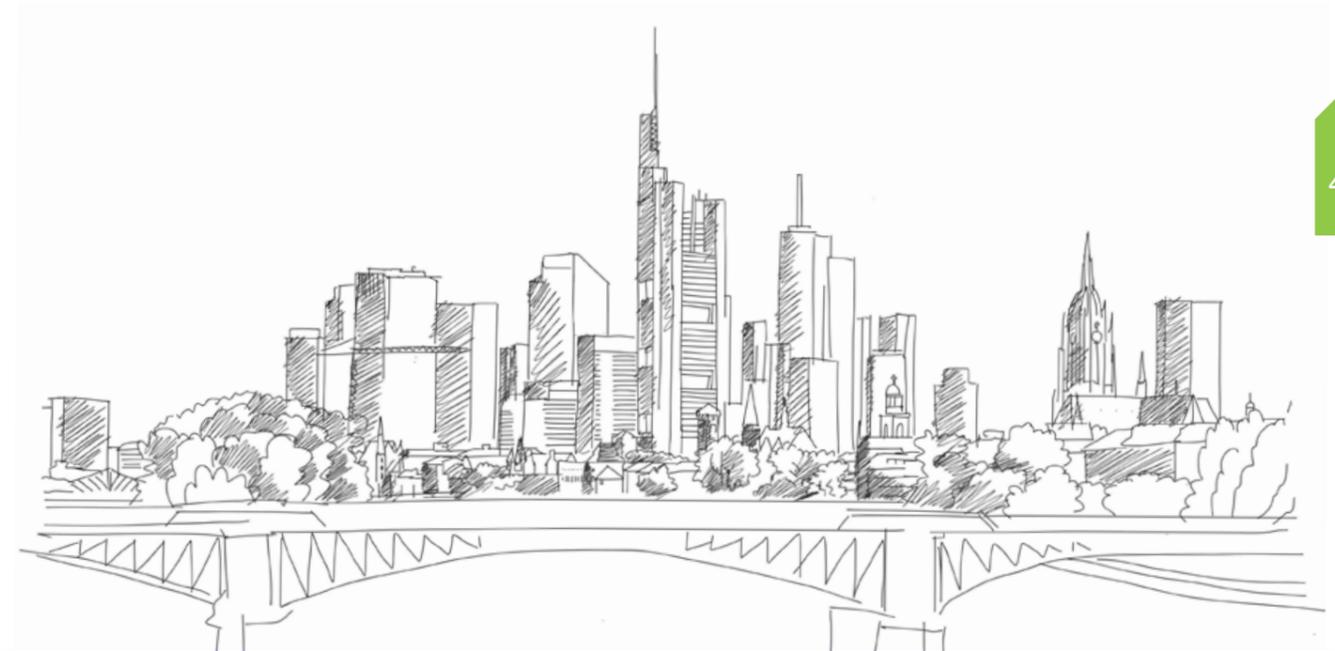
Allein auf die gesetzliche Rente sollte sich heute niemand mehr verlassen, denn zwischen den Ansprüchen aus der gesetzlichen Rentenversicherung und dem tatsächlichem Finanzbedarf im Alter klafft meist eine erhebliche Lücke. Mit der gesetzlichen Rente allein werden die wenigsten im Rentenalter finanziell gut aufgestellt sein. Damit Sie Ihr Leben auch im wohlverdienten Ruhestand genießen können. Kümmern Sie sich rechtzeitig um Ihre Altersvorsorge.

Wir haben die richtigen Lösungen für Sie parat.



Investment

Ein gutes Investment verspricht solide Rendite bei gleichzeitig selbstbestimmbarem Risiko. Die OVB hat dafür die richtigen Partner an ihrer Seite. Ob als Einmalanlage oder als Sparplan, einzelne Fonds oder ein Portfolio, OVB hat für alle Wünsche die passende Lösung.



OVB arbeitet mit mehr als 200 namhaften Banken und Bausparkassen zusammen.

Eigenheimfinanzierung

Seit über 40 Jahren sind wir in Deutschland mit unseren regionalen OVB Finanzierungsexperten und den regionalen OVB Finanzierungskompetenz-Centern am Markt erfolgreich.

Bausparen

Ihr sicherer und einfacher Weg ins Eigenheim. Sichern Sie sich die historischen Niedrigzinsen ab.



Immobilienpartner

Für Ihre Traumimmobilie arbeiten wir mit regionalen als auch überregionalen Anbietern eng zusammen.



WITTE & GRABERT

»Werden Sie mit uns digital.«

Frank Burow

» scan «
diese Seite



Die digitale Vermögensberatung

Die OVB hat mit fast 50 Jahren Erfahrung und über 600.000 Kunden, alleine in Deutschland, eine Expertise in der Finanzberatung erlangt, auf die wir stolz sind. Für uns gilt es, diese Expertise immer weiter auszubauen. Gerade durch die Digitalisierung erschließen sich uns neue Möglichkeiten. Wir haben in den letzten Jahren vermehrt Kurs in Richtung digitalen Wandel gesetzt. In den Bereichen Beratung, Controlling und Recruiting haben wir neue, digitale Anwendungen geschaffen.

Begleiten Sie uns jetzt ein Stück in die digitale Welt und lernen Sie die Vorteile der Videoberatung und der objektiven Beratung mit »Tarifvergleichen in Sekundenschnelle« kennen.



Frank Burow
Vorstand Finanzen
und Verwaltung

Videoberatung: Die Antwort auf die neue flexible Welt



Unsere Welt wird immer flexibler. Wir sind ständig erreichbar, planen unser Wochenende per WhatsApp, kaufen sonntags digitale Bücher auf unserem Kindle und machen auf dem Nachhauseweg noch kurz eine Reservierung in dem neuen Restaurant.

Wir finden Antworten auf Fragen direkt per Google auf dem Smartphone und planen den gemeinsamen Urlaub ganz bequem von der Couch aus.

Warum also nicht auch 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 finde ich hervorragend. Ich bin in eine andere Stadt umgezogen und kann trotzdem auf die Kompetenz meines Beraters bauen, der mich schon mehrere Jahre begleitet. Auch auf Basis der Videoberatung fühle ich mich bestens aufgehoben.«

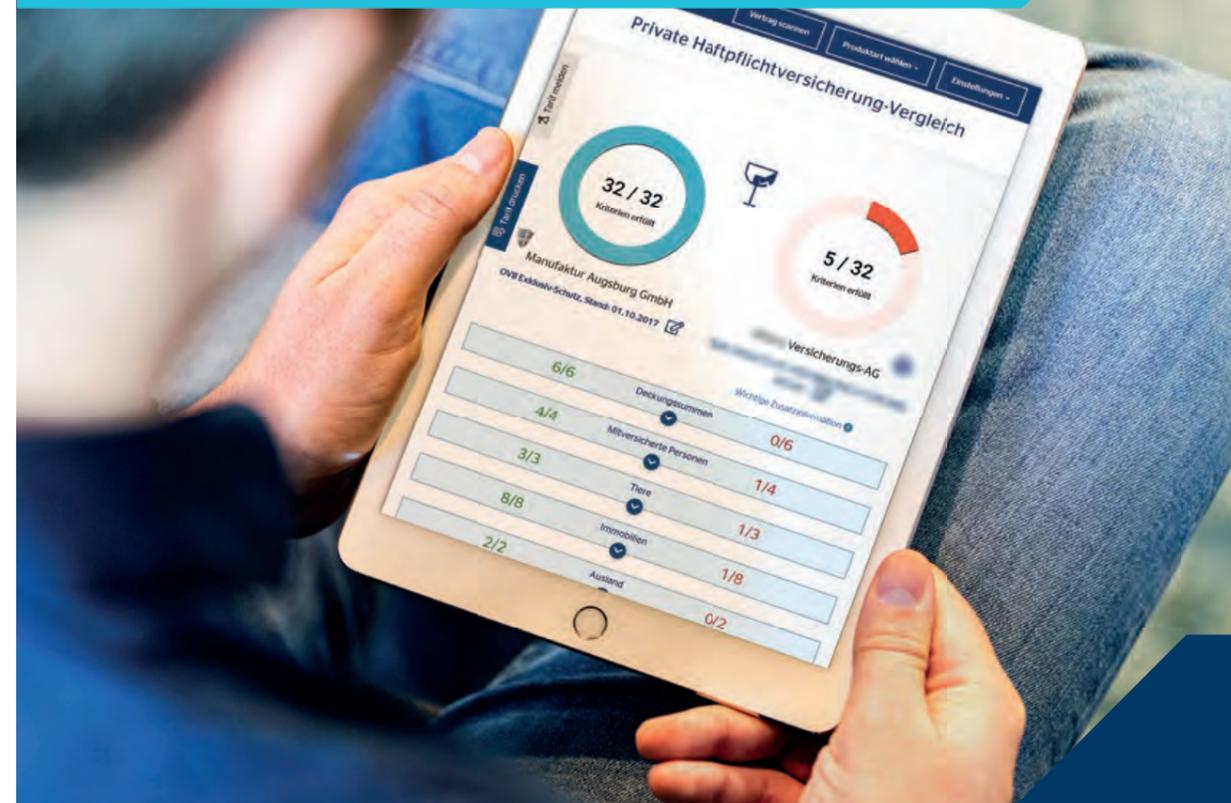
Kundenzitat von Martin Hamann

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.

Der faire Versicherungsvergleich



Tarifbewertung in Sekundenschnelle transparent | objektiv | unabhängig



Versicherungsschutz ist wichtig. Das ist klar. Jeder sollte zum Beispiel eine Privathaftpflichtversicherung 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, um Ihr Wissen auf den aktuellen Stand zu halten, ein Qualitätsbewertungs-Tool, mit dem Sie in Sekundenschnelle alte und neue Versicherungsprodukte nach

unabhängigen Verbraucherschutzkriterien bewerten und vergleichen können. Mit diesem Tool hilft Ihnen Ihr Berater, sich durch den Tarifdschungel zu kämpfen und bietet Ihnen eine objektive und unabhängige Beratung. Sprechen Sie einfach Ihren OVB Finanzberater darauf an.

Jetzt Leistungsvergleich durchführen!

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

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

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.

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



Unsere Tarifair Partner



... und Ihre Produkte

- Privathaftpflichtversicherung
- Unfallversicherung
- Wohngebäudeversicherung
- Hausratversicherung
- Kfz-Versicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Tierhalterhaftpflichtversicherung

ovb.tarifair.de

Unsere Top-Tarife* auf höchstem Leistungsniveau:

<p>Manufaktur Augsburg Privathaftpflicht OVV Exklusiv-Schutz Stand: 01.10.2017</p>	<p>BASLER Unfall Gold exklusiv OVB Stand: 01.01.2018</p>	<p>HanseMerkur Hausrat Top Stand: 01.06.2018</p>	<p>DEURAG Rechtsschutz SB-Vario Stand: 01.06.2018</p>	<p>Generali Kfz Premium 01.07.2018</p>
--	--	--	---	--

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

» scan «
diese Seite



»OVB verkörpert
Unternehmertum.«

Arkadiusz Lejmel



Wir suchen Persönlichkeiten

OVB ist ein Unternehmen, das Persönlichkeiten sucht und weiterentwickelt, denn unsere Aufgabe ist immer sehr persönlich.

Tauchen Sie ein, in einen abwechslungsreichen Beruf und merken Sie, dass Finanzthemen nicht nur aus trockenen Zahlen bestehen. Ermöglichen Sie, dass Menschen ihren Traum vom Eigenheim realisieren oder schützen Sie ihre Mitmenschen mit der umfassenden Absicherung ihrer Vermögenswerte. Bauen Sie sich ein eigenes Team innerhalb der OVB auf und gestalten Sie Ihre Unternehmerkarriere selbst. Profitieren Sie von einem transparenten und fairen Karrieresystem und gestalten Sie mit uns die Zukunft von morgen gemeinsam. Sie können mit OVB eine besondere Lebensqualität erreichen. Mehr als nur einfach eine Kundenberatung.

Wir reden gemeinsam über Geld – über das Vermögen unserer Kunden, aber auch über Ihr Einkommen, Ihr Vermögen!



Arkadiusz Lejmel
Vertriebsdirektor der
OVB Deutschland



»Gebt mir einen festen Punkt und ich hebe die Welt aus den Angeln.«

Archimedes

Finanzberater: Ein Beruf, so individuell wie Sie

»Finanzberatung? Ich? Das ist nichts für mich.« Diese Reaktion erhalten wir regelmäßig. Genauso oft ändert sich die Meinung, wenn man sich erst einmal etwas ausführlicher mit den Aufgaben eines Finanzberaters beschäftigt.

Zugegeben, die Welt der Finanzen ist auf den ersten Blick alles andere als einfach und sexy. Wir bei der OVB sehen aber unsere Aufgabe nicht nur in der trockenen Aufnahme und Analyse von Finanzdaten. Wir fördern und leben Kundenbeziehung. Wir sind der Kümmerer, wenn es mal wieder komplex wird und der Kunde Hilfe braucht. Dafür steht für unsere Berater die Unterstützung in Form von Kompetenz-Centern und Produktpartnern bereit.

Gleichzeitig sind unsere Berater auch Unternehmer. Lange bevor der Start-up Boom angefangen hat, konnte man bei der OVB sein eigenes Unternehmen aufbauen. Ganz ohne Kapitaleinlagen und ohne Risiko. Wir fördern die OVB Gemeinschaft durch viele Events, sei es eine Ski-Winterwoche, große Tagesveranstaltungen oder zuletzt eine gemeinsame Woche in Kalifornien. Dadurch kombinieren wir Spaß mit wertvollem Austausch. Unser Schulungssystem bereitet Sie bestens auf die Qualifikationen eines Finanzberaters vor. Man lernt nie aus im Leben, das ist auch bei der OVB so. Nach diesem Motto unterstützen und bilden unsere Berater immer weiter aus und bleiben up to date.

Aller Anfang ist schwer und jede neue Herausforderung bringt Veränderungen mit sich. Damit Ihnen der Einstieg leichtfällt, können Sie bei uns einfach im Nebenberuf anfangen. Ohne Risiko, einfach einmal ausprobieren. Als Financial Trainee für die OVB können Sie ohne übermäßige vertragliche Bindungen die Führungskräfte bei einem echten »Training on the job« beobachten und die besonderen Stärken unserer OVB erleben.

Lohnt sich das Ganze überhaupt? Wir vergüten fair nach Leistung. Gehaltsunterschiede aufgrund des Geschlechts oder des Alters gibt es bei uns nicht. Wir entlohnen nach klaren Regeln, einfach und transparent: ein faires Vergütungssystem, bei dem sich Leistung lohnt. Zitat: »Zuerst wollte ich nichts davon wissen. Dann ging ich auf ein Seminar und zu Beratungen mit. Heute möchte ich meine Berufsfreiheit und die Möglichkeiten meines Unternehmertums nicht mehr missen.«

Prägen ausschließlich Beratungen und Kundenbetreuung den

Tag unserer Führungskräfte? OVB verfügt über ein glasklares Karrieresystem mit definierten Anforderungen. Mit den einzelnen Karrierestufen übernehmen Sie wichtige Aufgaben in der persönlichen und unternehmerischen Entwicklung der neuen Mitarbeiter. Sie können wichtige Hilfestellung leisten, damit sich viele Menschen ihre beruflichen Wünsche und Ziele erfüllen können. Dafür müssen Sie als erstes Ihre Ziele in Angriff nehmen.

Wir wollen Ihnen gratulieren, wenn Sie sich für die Lebensqualität eines OVB Mitarbeiters entscheiden. Nach einer flexiblen Einarbeitung und den ersten attraktiven Einkommensmonaten entscheiden Sie, ob Sie unverändert zweitberuflich tätig sind. Vielleicht ist aber der Zeitpunkt gekommen, die nächste Karrierestufe in Angriff zu nehmen und Ihr Einkommen zu erhöhen.

Aufrichtigkeit, Einstellung und Leistungsbereitschaft eröffnen Ihnen eine Karriere, die nicht nach Herkunft, Geschlecht oder Berufsausbildung fragt.

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

» scan «
diese Seite
für deine
Bewerbung



<https://www.ovb.de/karriere/bewerbung.html>

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.