

¿Quién es OVB?

El grupo OVB, es una compañía líder en asesoramiento financiero. Desde su fundación en el año 1970 en Colonia, Alemania, hasta el día de hoy, nuestra preocupación por los objetivos y necesidades de nuestros clientes, nos ha llevado a 14 países en Europa. El grupo OVB cotiza en la Bolsa de Frankfurt desde Julio de 2006. (ISIN: DE0006286560) y colabora con más de 150 entidades de gran renombre y alta competitividad en el sector financiero y asegurador, tanto a nivel nacional como internacional. OVB ofrece sus servicios en España desde 2003.



**Nuestro sistema A-A-S.
La mejor fórmula de
asesoramiento.**

¿Cómo trabaja OVB?

OVB trabaja en toda Europa con el sistema

A - A - S

Análisis | Asesoramiento | Servicio

En el centro de toda actividad del grupo OVB están los OBJETIVOS y NECESIDADES de nuestros clientes. Seguimos el ejemplo de un médico, que realiza un análisis de la situación con todo detalle antes de poder recetar con certeza el medicamento correcto – mejorando de esta manera su “salud económica”.

Nuestro sistema A-A-S se orienta en las fases de la vida, considerando los factores que influyen como la edad, el entorno profesional y social, las prioridades y deseos de cada uno.

Tanto los objetivos a corto como a largo plazo se tienen en cuenta en nuestro modelo de asesoramiento de manera que realmente sea posible planificar eficazmente el futuro y acompañar al cliente prestando nuestro servicio a lo largo de toda la vida.

¿Qué me aporta OVB?

OVB no tiene productos propios, por tanto nuestro asesoramiento es plenamente objetivo e independiente, gratuito y personalizado para el cliente con un servicio dinámico y continuo para todas sus cuestiones y dudas financieras.

Comience a formar parte de los más de 3 millones de clientes de OVB que se benefician del servicio individualizado y gratuito del grupo OVB.

Síguenos en:



www.ovb.es
www.ovb-allfinanz.es



Allfinanz España S.A.

Allfinanz sencillamente mejor

Una Planificación Financiera a tu medida

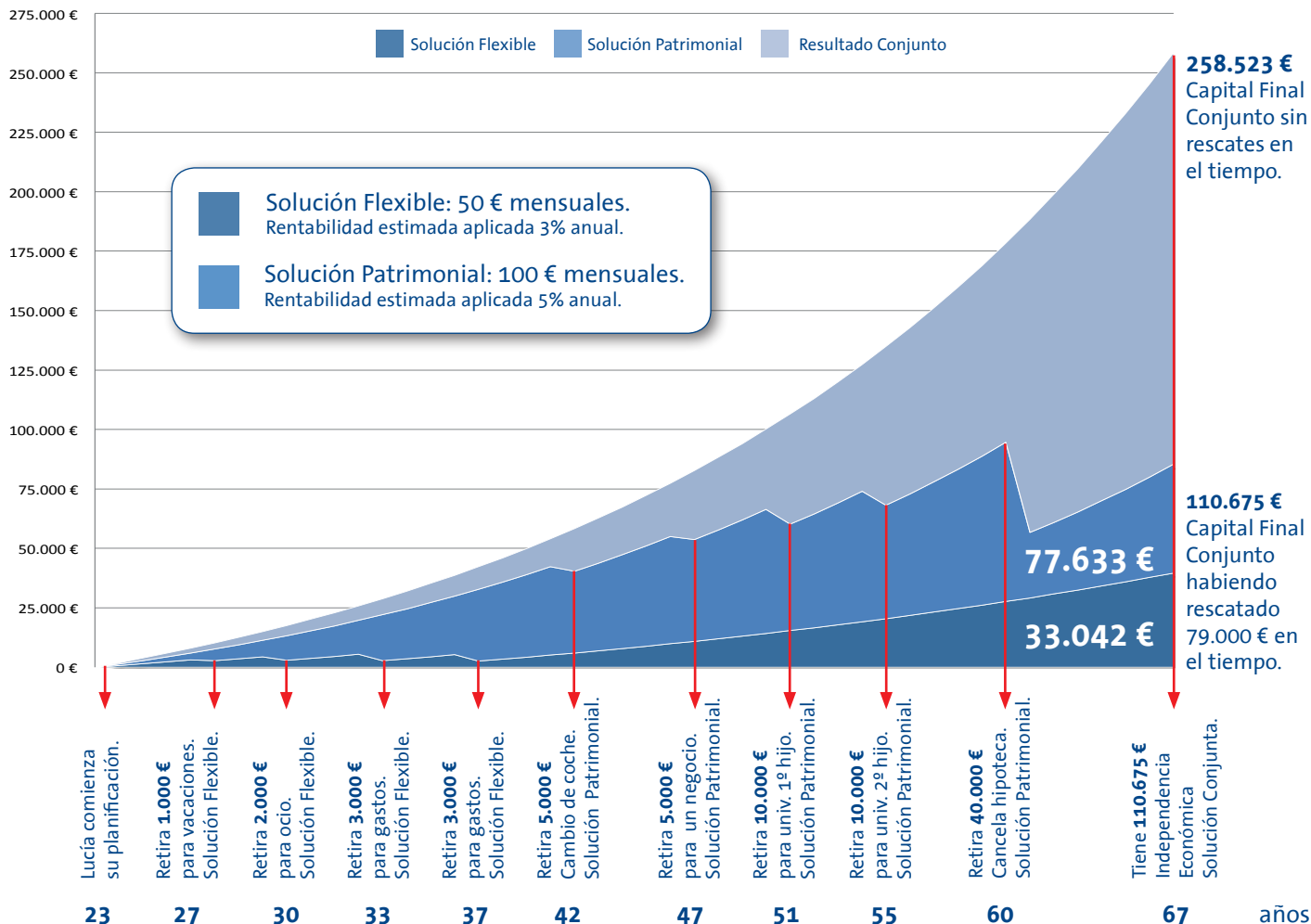
Lucía tiene 23 años y acaba de incorporarse al mercado laboral. Por primera vez dispondrá de dinero para sus necesidades y apetencias. No obstante, tiene clara una cosa, además de disfrutar del presente, quiere estar segura de que en el futuro podrá atender sus necesidades y objetivos. Es simple, cree que es más efectivo ahorrar un poco todos los meses en lugar de tener que destinar un gran porcentaje de su sueldo cuando llegue el momento. De esta manera le supondrá menos esfuerzo realizarlos.



Por eso emplea una estrategia sencilla.

- Destina 50 € mensuales a una solución flexible que le permita retirar parte del saldo para sus objetivos más cercanos y así disponer de liquidez.
- Y también, destina 100 € mensuales para crear un patrimonio que le permita atender los objetivos más costosos y necesarios de su vida.

¡Lucía se ha planificado y no deja su economía al azar!



¡La planificación es la clave del éxito! Es mejor tener el dinero reunido cuando llegue el momento de utilizarlo, que tener que sacrificar la mayor parte de tus ingresos para conseguirlo. **Eso es, calidad de vida.**

Lucía consigue:

- 1º Su colchón de liquidez le acompaña tanto para imprevistos como para sus deseos.
- 2º Sin realizar rescates tener 258.523 € a los 67 años.
- 3º Realizando rescates tener 110.674 € a los 67 años.
- 4º Destina 79.000 € a sus objetivos mejorando su calidad de vida.
- 5º Disponer de liquidez para su disfrute: 1.000 - 2.000 €.
- 6º Tener 3.000 € en el nacimiento de cada hijo.
- 7º Disponer de liquidez para gastos importantes: 5.000 y 5.000 €.
- 8º Tener 10.000 € para la universidad de cada hijo.
- 9º Con 30 años suscribió una hipoteca de 200.000 € hasta los 65 años: Cuota 769 €. La cancela 5 años antes ahorrándose 46.140 € quedándole disponible la cuota.
- 10º Ser autosuficiente sin depender únicamente de lo que le ingrese el Estado.



Nota importante: El presente ejemplo sirve únicamente como ilustración de una planificación financiera individual. Las rentabilidades e importes utilizados, aún matemáticamente correctos, no permiten suponer que un producto o varios productos contratados a través de OVB tengan esta misma evolución e importes. Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.