



La Base

para optimizar su situación financiera



¿Cuáles son sus objetivos y deseos?

Marque con una cruz la casilla correspondiente:

0 NS/NC

1 poco importante

2 importante

3 muy importante



3
2
1
0

¿Calidad de vida en su jubilación?



3
2
1
0

¿Ahorrar para sus hijos?



3
2
1
0

¿Crear un colchón de seguridad?



3
2
1
0

¿Su propio piso o su propia casa?



3
2
1
0

¿Cómo puedo acortar mi hipoteca?



3
2
1
0

¿Conseguir una gestión óptima de su inversión?



3
2
1
0

¿Seguridad económica para su familia?



3
2
1
0

¿Proteger sus ingresos?



3
2
1
0

¿Protección para su patrimonio?



3
2
1
0

¿Conseguir ventajas fiscales?



3
2
1
0

¿Mejorar su servicio médico?

Otros objetivos:

Sus datos personales

Datos personales	Interlocutor	<input type="checkbox"/> Sr. <input type="checkbox"/> Sra.	Cónyuge - Pareja	<input type="checkbox"/> Sr. <input type="checkbox"/> Sra.
Nombre	<hr/>			
Apellidos	<hr/>			
Fecha de nacimiento	<hr/>			
Nacionalidad	<hr/>			
DNI, NIE / Fecha de caducidad	<hr/>			
Estado civil	<hr/>			
Datos de contacto	Interlocutor	<input type="checkbox"/> Sr. <input type="checkbox"/> Sra.	Cónyuge - Pareja	<input type="checkbox"/> Sr. <input type="checkbox"/> Sra.
Dirección	<hr/>			
Localidad, código postal	<hr/>			
Teléfono fijo	<hr/>			
Teléfono móvil	<hr/>			
E-mail	<hr/>			
Estudios	Interlocutor	<input type="checkbox"/> Sr. <input type="checkbox"/> Sra.	Cónyuge - Pareja	<input type="checkbox"/> Sr. <input type="checkbox"/> Sra.
Superiores (Estudios Universitarios)	<hr/>			
Secundarios (Bachillerato o FP)	<hr/>			
Primarios (EGB)	<hr/>			
Sin estudios reconocidos	<hr/>			
Datos profesionales	Interlocutor	Cónyuge - Pareja		
Trabajo por cuenta ajena	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Trabajo por cuenta propia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Actualmente no trabajando	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Estoy jubilado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
En su caso, ¿empresa en la que trabaja?	<hr/>			
En su caso, ¿función o cargo?	<hr/>			
Trabajo o he trabajado durante al menos un año en el sector financiero o tengo estudios universitarios relacionados con el sector	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		
Hijos / as	Primer hijo/a	Segundo hijo/a	Tercer hijo/a	Cuarto hijo/a
Nombre	<hr/>			
Fecha de nacimiento	<hr/>			
¿Viven a su cargo?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No
¿Recibe alguna ayuda económica?	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No

Incluyendo a sus hijos, ¿cuál es el número total de personas a su cargo?

Información Protección de Datos (RGPD y LOPDGDD)
En cumplimiento de lo previsto en el Reglamento (UE) 2016/679 General de Protección de Datos y la Ley 3/2018 de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales, le informamos que los datos proporcionados a través del presente formulario pasarán a formar parte de OVB ALLFINANZ España S.A. (en adelante, OVB) como Responsable del Tratamiento y serán tratados con la finalidad de: (i) llevar a cabo el asesoramiento financiero de acuerdo a la situación económica y profesional, y sus preferencias y (ii) remitirles comunicaciones comerciales sobre productos o servicios relacionados con el asesoramiento financiero de OVB por correo electrónico o medios electrónicos equivalentes. Para ayudarnos a velar y garantizar la seguridad de sus datos de carácter personal, queremos informarle que hemos nombrado un Delegado de Protección de Datos. Sus datos de contacto son los siguientes: Grupo Adaptalia Legal Formativo S.L., dpo@central.ovb.es. Usted **no está obligado a aportarnos** sus datos pero la no facilitación conllevará la imposibilidad de contratar con OVB. En caso de facilitarnos sus datos, le informamos que la **base de legitimación** para el tratamiento de los mismos es el interés legítimo de OVB así como su consentimiento expreso. Si llegase a contratar con nosotros, también estaremos habilitados para tratar sus datos a fin de desarrollar y ejecutar el contrato. Sus datos serán **conservados** mientras esté interesado en nuestros productos y servicio, exista una relación contractual y, más allá de este periodo, para el cumplimiento de los plazos

de conservación legalmente exigidos. Usted tiene el **derecho de retirar su consentimiento** para cualquiera de las finalidades anteriormente descritas sin que ello afecte a la licitud del consentimiento prestado con anterioridad a su retirada. OVB le informa que únicamente **cederá sus datos** en el marco de **sus funciones propias como mediador** y en los casos legalmente exigibles, o bien, cuando medie su consentimiento expreso. A estos efectos, sus datos podrán ser cedidos a Entidades Aseguradoras, Organismos Públicos o Colegios Profesionales, con fines estadísticos, de lucha contra el fraude o el intrusismo. Por otro lado, sus datos podrán ser conocidos por nuestros proveedores externos que podrán acceder y/o tratarlos únicamente en los casos estrictamente necesarios para prestarlos el servicio, conforme a nuestras instrucciones y siempre y cuando nos aporten garantías suficientes para la salvaguardia y protección de sus datos. En cualquier momento, podrá **ejercitar sus derechos** de acceso, rectificación, supresión, portabilidad de los datos, limitación u oposición a su tratamiento, así como a obtener información clara y transparente sobre el tratamiento de sus datos, a la dirección postal Plaza Manuel Gómez Moreno, 2, 8ºA, 28020 Madrid o a la dirección de correo electrónico protecciondedatos@central.ovb.es. Si considera que sus datos no son tratados correctamente por OVB puede presentar una **reclamación** ante nuestro Delegado de Protección de Datos (dpo@central.ovb.es) o a la autoridad de protección de datos que corresponda, siendo la **Agencia Española de Protección de Datos ("AEPD")** la indicada en el territorio nacional, www.aepd.es.

¡Asegúrese bien para estar tranquilo!

Contribuciones actuales

Contribuyentes:	Régimen general
Afiliados medios a la Seguridad Social en 2017, 18.914.563 personas. Fuente: Seguridad Social	R.E.T.A., Régimen Especial Trabajadores Autónomos.
	Régimen Especial Agrario, Minería y del Mar.

Fuente: Seguridad Social- INE 2017

Sistema público: Sistema de reparto.

Seguridad social

Prestaciones actuales

Ciudadanos 2017

Jubilación - pensiones	Censo aprox. 46.549.045
Incapacidad, invalidez, accidentes, enfermedad, viudedad, orfandad	E.P.A.: En edad de trabajar: 22.765.100 aprox.
Sanidad	
Desempleo	Pensionistas en España: 9.581.770 personas.

¿Cuáles de las siguientes prestaciones le gustaría que fueran distintas?

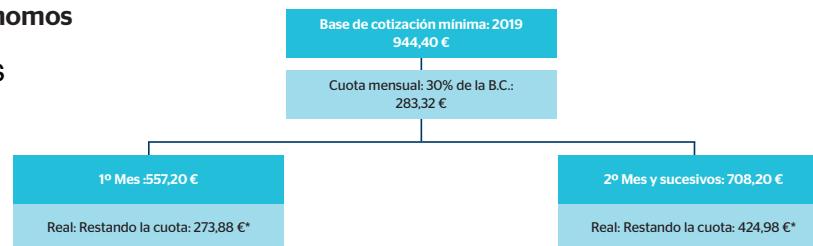
Prestación	% sobre la base reguladora
Viudedad	52 % Sin cargas familiares 70 % Con cargas familiares
Orfandad	20 % por cada hijo. Sin superar el 48 % de la Base Reguladora
Jubilación	% dependerá de los años cotizados. A partir de 37 se obtiene el 100 % de BR.
Incapacidad Permanente	55 % Incapacidad Total 70 % Incapacidad Absoluta

Fuente: Seguridad Social- 2019

Pensión media 2019

Media Sistema 757 €	<input type="checkbox"/>
Media Autónomo 513 €	<input type="checkbox"/>
Media Sistema 414 €	<input type="checkbox"/>
Media Autónomo 339 €	<input type="checkbox"/>
Media Sistema 1.281 €	<input type="checkbox"/>
Media Autónomo 760 €	<input type="checkbox"/>
Media Sistema 995 €	<input type="checkbox"/>
Media Autónomo 734 €	<input type="checkbox"/>

Para autónomos



* Para cobrar la prestación es requisito exigido estar de alta en la Seguridad Social y con las cuotas al corriente de pago.

Cuota de autónomos

Incapacidad laboral	Cobertura	Días Franquicia	Cantidad asegurada	Duración Indemnización	Vencimiento del contrato	Entidad	Prima anual
Interlocutor	<input type="checkbox"/> Enfermedad		€ /día				€
	<input type="checkbox"/> Accidente		€ /día				€
Pareja	<input type="checkbox"/> Enfermedad		€ /día				€
	<input type="checkbox"/> Accidente		€ /día				€

Para empleados y autónomos

Accidente	Cobertura	Duración	Cantidad asegurada	Vencimiento del contrato	Entidad	Prima anual
Interlocutor	<input type="checkbox"/> Fallecimiento	<input type="checkbox"/> anual renovable		€		€
	<input type="checkbox"/> Invalidez	<input type="checkbox"/> años				
Pareja	<input type="checkbox"/> Fallecimiento	<input type="checkbox"/> anual renovable		€		€
	<input type="checkbox"/> Invalidez	<input type="checkbox"/> años				
Vida	Cobertura	Duración	Cantidad asegurada	Vencimiento del contrato	Entidad	Prima anual
Interlocutor	<input type="checkbox"/> Fallecimiento	<input type="checkbox"/> anual renovable		€		€
	<input type="checkbox"/> Invalidez	<input type="checkbox"/> años				
Pareja	<input type="checkbox"/> Fallecimiento	<input type="checkbox"/> anual renovable		€		€
	<input type="checkbox"/> Invalidez	<input type="checkbox"/> años				

¿En cuáles de los siguientes temas le gustaría encontrar una opción más ventajosa para usted? Y ¿cómo le gustaría?

- Indemnización diaria en caso de enfermedad o accidente _____
- Capital en caso de invalidez _____
- Capital en caso de fallecimiento _____

¡Su bien máspreciado... ¡¡ La salud !!

Sentirse protegido no es ningún lujo.

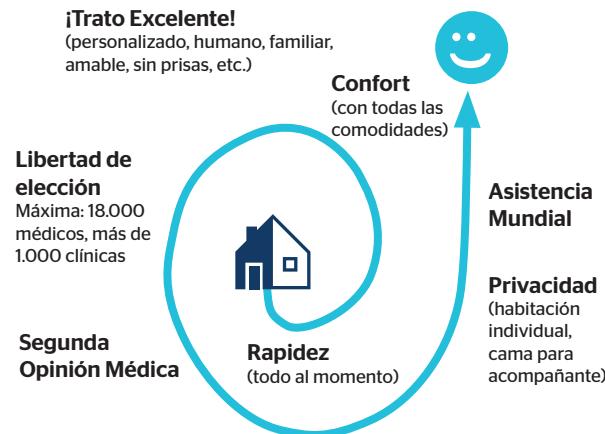
Sanidad pública:

46 millones de habitantes colapsan la infraestructura de la Seguridad Social.



Sanidad privada:

Su salud y la de los suyos es lo primero.



Sanidad pública ¿Qué opinión tiene sobre la sanidad pública? _____

Sanidad privada: ¿Quién es el pagador? _____ ¿Qué cobertura tiene usted actualmente?

Cobertura sanitaria
(de nombre):

Entidad aseguradora _____

Fecha Inicio (Aniversario de la Póliza)

Cobertura	<input type="checkbox"/> Cuadro médico			
	<input type="checkbox"/> Reembolso ____ %			
	<input type="checkbox"/> Dental	<input type="checkbox"/> Dental	<input type="checkbox"/> Dental	<input type="checkbox"/> Dental
	<input type="checkbox"/> Mixto ____ %			
Prima mensual	€	€	€	€

¿Por qué habitualmente nos descuidamos cuando tenemos que ocuparnos de nuestra salud? ¿Qué le importa para su salud?:
Acceso a medicamentos, enfermedades graves, rapidez en la atención, libre elección de profesionales...

¿Valora que la cobertura sea vitalicia? Sí No



Dental
Su sonrisa siempre en forma.



Cuadro médico
Podrá escoger entre un extenso listado de profesionales y clínicas.



Reembolso
Tendrá a su disposición un cuadro médico y además le reembolsan un porcentaje si escoge otros profesionales.



Su salud a "todo riesgo"
Libre elección de profesionales en todo el mundo.
Reembolso del 100 %.

¿Cuánto vale para usted su salud?

Al año _____ € / 12 = _____ € al mes

Protección patrimonial

¿Cómo proteger sus bienes y su patrimonio de la manera correcta?

Muchas pólizas de hogar adolecen de vicios ocultos en sus coberturas. No se ajustan a la necesidad real.

- Infraseguro: Cuantía asegurada es inferior a la real. ¡Perderá patrimonio!

- Sobreseguro: Cuantía asegurada es superior a la real. ¡Paga demasiado!

¿Quién le garantiza que sus pólizas no le ocultan alguna sorpresa? ¡Permitanos estudiar sus pólizas y quédese tranquilo!

Hogar

Sí No

propia alquiler

Nº de póliza

Entidad

Vencimiento
del contrato:

Prima anual:

Datos de la vivienda

Persona 1

Persona 2

Fecha de construcción

Fecha de reforma
(Tuberías e Instalaciones Eléctricas)

m² de la vivienda

Tipo de construcción

Descrip. del riesgo
(piso, adosado, chalet ind.)

Dirección del riesgo

Sistemas de seguridad
(puerta blindada, alarma,etc)

¿Tiene caja fuerte?

¿Ciudad con menos de 25.000
habitantes?

Coberturas a contratar

Persona 1

Persona 2

Continente

Contenido

Responsabilidad Civil

Objetos de valor y su importe

Forma de pago: Anual o Semestral

Recomendación del m² para el cálculo de

continente 800 - 900
contenido 600 - 800

según las calidades de la construcción
según la calidad del interior

¿Qué le importa a usted más?

Mejor Precio Mejor Cobertura

¿Cómo asegurar su(s) vehículo(s)?

Terceros, robo, lunas o todo riesgo, ¿cómo asegurarse al volante lo mejor posible en cada momento?

Datos personales

Interlocutor Pareja

Interlocutor Pareja

Vehículo matriculado a nombre de

Fecha Permiso de conducir y tipo (A1, A, B...):

¿Otros conductores? Nombre, fecha
nacimiento y fecha permiso de conducir

Datos del coche

Coche (Marca, modelo),
CV, gasolina, diésel, número de puertas, etc.

Matrícula del Coche

Fecha de 1ª matriculación

Fecha de adquisición, nuevo o de
segunda mano

Extras del coche y su valor (MP3, GPS, etc.)

Km. al año

Km. actuales que tiene el coche si no es nuevo

¿Tiene garaje nocturno? ¿Y laboral?

Coberturas a contratar

Modalidad a contratar
(todo riesgo, terceros, básica, etc.)

Compañía actual

Nº Póliza

Fecha de Vencimiento

¿Cuántos siniestros en los dos últimos años?

Prima actual para comparación de precios

Forma de Pago: Anual, semestral, trimestral

*Para la emisión de la póliza es imprescindible la solicitud rellenada y firmada por el cliente, así como toda la documentación: copia legible del permiso de conducción homologado, DNI, permiso de circulación, tarjeta de la inspección técnica. Nota: Los conductores extranjeros con permisos que no pertenezcan a la UE o no tengan convenio de reconocimiento del mismo tienen que homologar su carné en España siendo entonces la fecha de dicha homologación la determinante para el cálculo del seguro.

¿Qué le importa a usted más?

Mejor Precio

Mejor Cobertura

¿Cómo proteger sus derechos?

¿Una consulta con el abogado? ¡Por el mismo precio puede disponer de un bufete durante todo un año!
¿Cómo cree que reaccionaría usted ante situaciones no poco comunes de la vida?

Necesita regresar de un viaje precipitadamente debido a un problema de salud.

Por error de la Administración se le ha impuesto una multa con sanción económica y retirada de puntos.

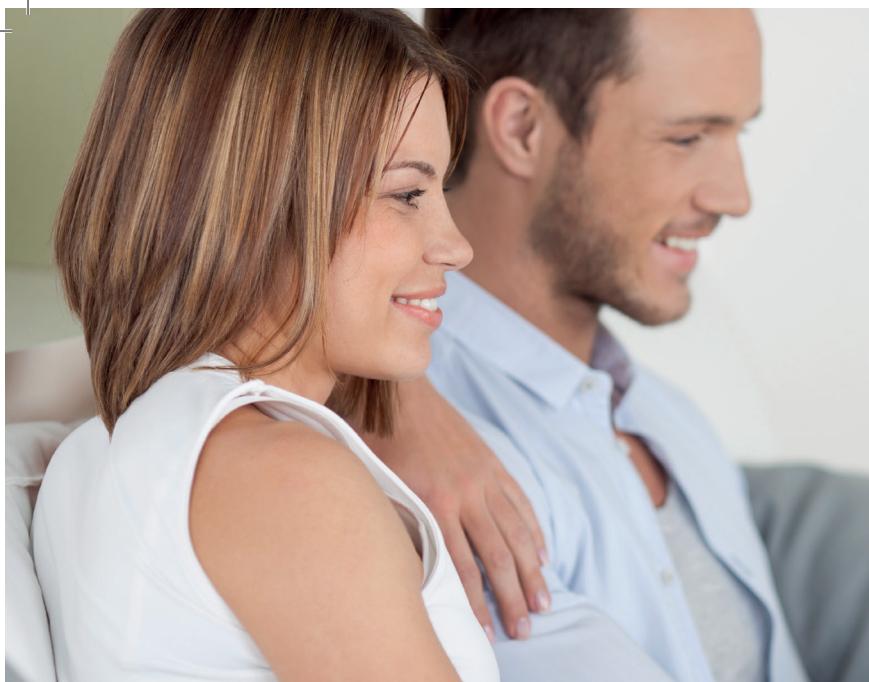
No se cumple con los plazos de una obra en su domicilio. La factura final no se ajusta al presupuesto.

El inquilino de un inmueble no le paga el alquiler.

Asistencia jurídica en redacción de documentos.

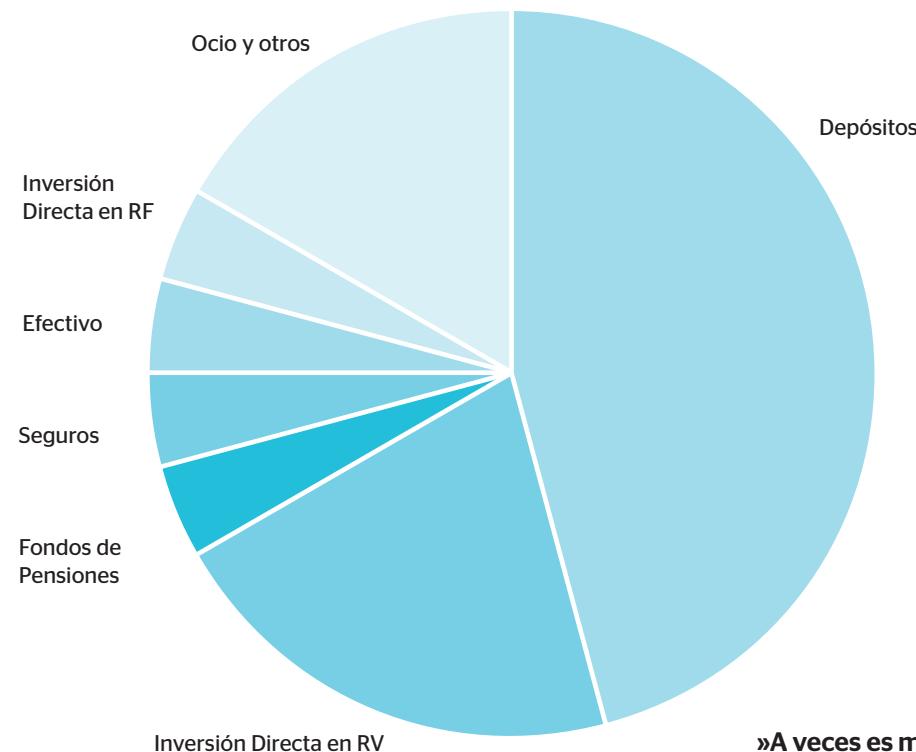
Se le deniega una indemnización a la que tiene derecho por contrato de seguro.

¿Conoce todos sus derechos? La tranquilidad de un respaldo jurídico a su disposición no es ningún gasto. ¿Cuánto cree que vale proteger sus derechos?



Reparto de los activos financieros de las familias españolas

Distribución del ahorro 2.14 Billones de Euros. Los depósitos y cuentas corrientes acumulan el 40 % del patrimonio de los españoles. Un total de 856.940 millones de €.



»A veces es mejor dedicar una hora a reflexionar sobre su dinero en vez de trabajar durante una semana para conseguirlo.«

A. Kostolany

¿Conoce el término T.A.E.? Normalmente, estas rentabilidades se establecen como T.A.E.: Tasa Anual Equivalente, es decir, tiene que transcurrir 1 año para que la rentabilidad sea real. Además, debe descontar el coste de gestión, por lo tanto el interés que usted recibe es algo inferior y se denomina "Interés Nominal".

Le mostramos cómo calcularlo. ¡No todo es lo que parece!

Supongamos que le ofrecen un 3% T.A.E. a 3 meses por una inversión de 10.000 €:

1. 3% (T.A.E.) -0,10 (Coste de Gestión) = 2,9 % Interés Nominal (real).
2. 2,9 % : 12 meses = 0,24166 % cada mes.
3. 0,24166 % x 3 meses = 0,72499 % Interés Total Trimestre.
4. 10.000 € x 0,72499 % = 72,5 €.
5. Beneficio 72,5 € - 19 % (Impuestos) = 58,72 € de beneficio neto.

¡¡ Ahora entiende mejor la rentabilidad T.A.E. !!
¡¡ Puede obtener mayores rendimientos, sólo necesita que le asesoren !!
¡¡ Ponga su dinero a trabajar !!

Cree su patrimonio y empléelo en sus sueños

Soluciones de ahorro e inversión

Con una correcta previsión pondrá los pilares para conseguir sus objetivos previstos y, a su vez, estará preparado para los imprevistos.

- ¿Cómo gestiona su economía?

- ¿Cómo gestiona sus ahorros? ¿Qué instrumentos utiliza?

Cuentas Corrientes, Depósitos, Fondos de Inversión, Acciones, Planes de Pensiones, Seguros de Ahorro ...

Concepto	Interlocutor	Pareja
Ingresos mensuales		
Número de pagas		
Otros ingresos		

Respecto a sus conocimientos financieros ¿con qué situación se define?

- No entiendo conceptos básicos de finanzas Entiendo conceptos como diversificación, horizonte temporal o coste medio

Entiendo conceptos como inflación, rentabilidad o tipo de interés Tengo conocimientos muy avanzados de economía y finanzas

¿Qué préstamos personales y gastos de tarjeta de crédito tiene?

Préstamo personal

Acreedor	<input type="checkbox"/> Interl.	<input type="checkbox"/> Pareja	<input type="checkbox"/> Ambos	<input type="checkbox"/> Interl.	<input type="checkbox"/> Pareja	<input type="checkbox"/> Ambos	
Finalidad del préstamo							
Vencimiento del préstamo (mes, año)							
Deuda actual				€*			€*
Cuota mensual				€			€



Aportaciones ahorro: 12.000 €. Duración: 10 años. Intereses: 4.5 %. Capital final: 14.677 €



Importe crédito: 14.677 €. Duración: 10 años. Intereses: 6 %. Cuota: 163 €. Devolución total: 19.553 €.

Por cierto, su cuota de amortización para el crédito es de 163 €. Si hubiera invertido este importe a lo largo de 10 años con una rentabilidad del 4,5 %, su capital sería casi de 24.000 €, 16 veces más de lo que pidió de crédito. Empezar pronto merece la pena.

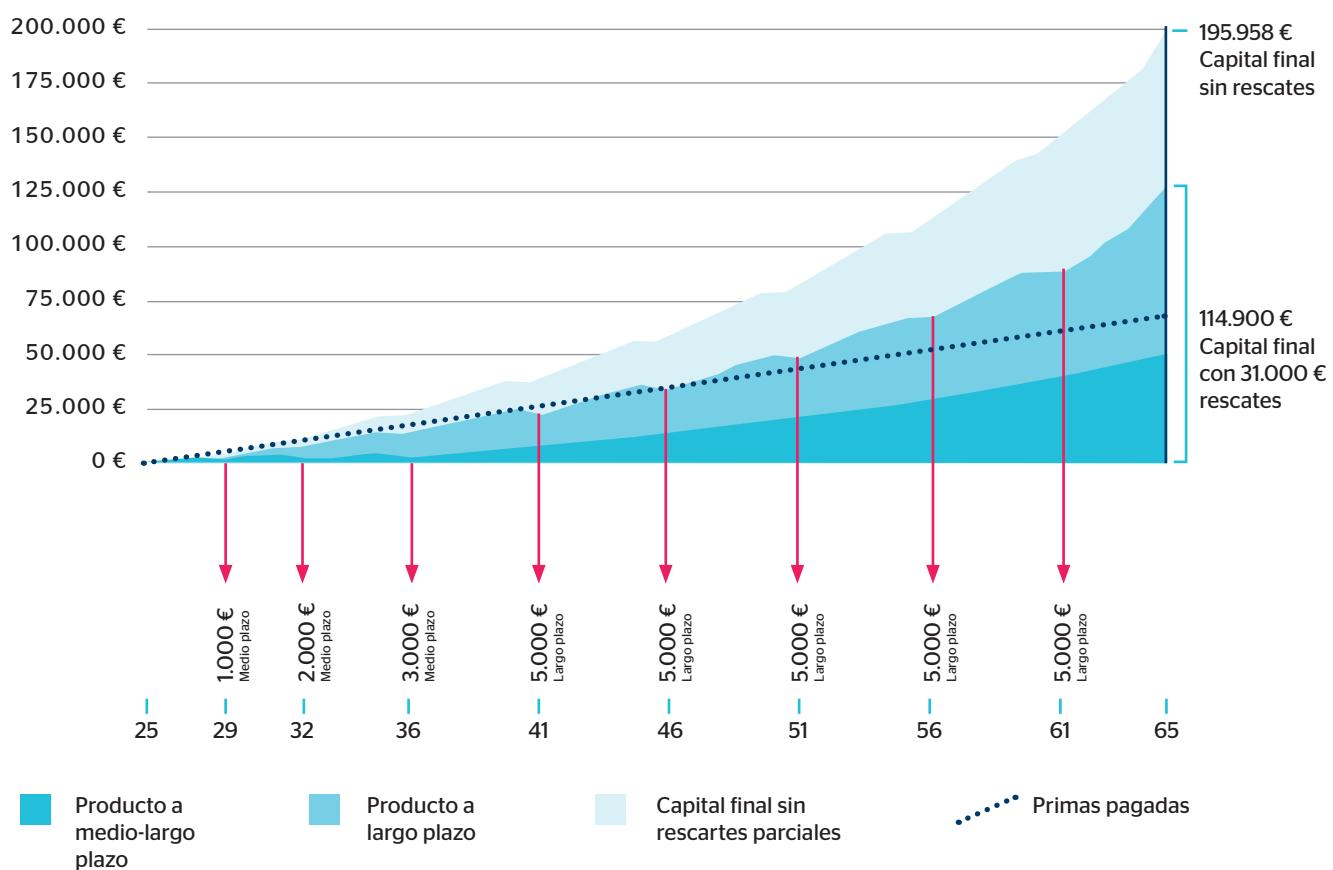
Tan individual como sus deseos.

¿Cómo debería de ser su plan personal para tener un futuro financiero flexible?

Usted tiene sus propios objetivos y deseos. Por este motivo OVB le ayudará a desarrollar su propia estrategia en la cual cada elemento de su plan tiene una duración distinta y unas características complementarias. De esta manera siempre tendrá la flexibilidad financiera que desea.

El ejemplo siguiente le demuestra cómo se pueden unificar los distintos elementos de su plan: Un ahorro con aportaciones mensuales de 150 € (50 € a un producto de medio-largo plazo y 100 € a uno de largo plazo) da opción a obtener liquidez regularmente.

Un ejemplo:



Empezando con 25 años de edad con un ahorro de 150 € mensuales obtendrá de su producto a medio plazo con 29, 32 y 36 años la primera liquidez. Más tarde, a los 41, 46, 51, 56 y 61 años de edad obtendrá importes más elevados de 5.000 €

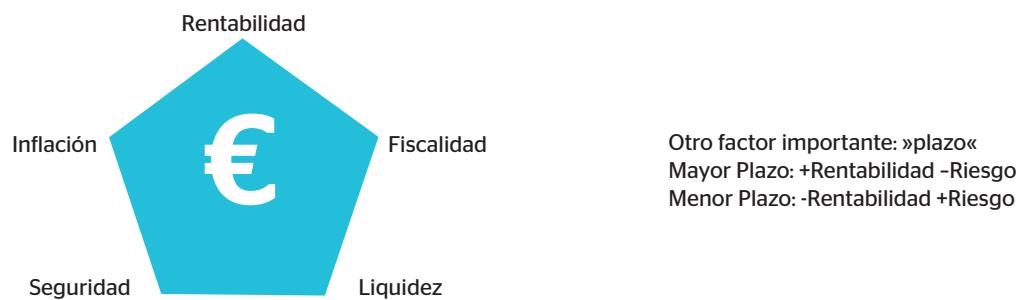
de su producto a largo plazo. Además de haber disfrutado ya de 31.000 € por los rescates, consigue un capital final adicional a los 65 años de 114.900 €

* Los importes mencionados se basan en unas rentabilidades estimadas de 4% para el producto de medio-largo plazo y de 5% para el largo lazo.
* Asimismo, se han tenido en cuenta para el cálculo los gastos característicos de este tipo de productos.

Objetivos y deseos

Con disciplina y estrategia conseguirá ahorrar el capital necesario para realizar sus objetivos y deseos.

¿Cuáles son las características fundamentales de toda inversión?
Vamos a verlas en el diamante de la inversión:



ii El producto perfecto no existe ...

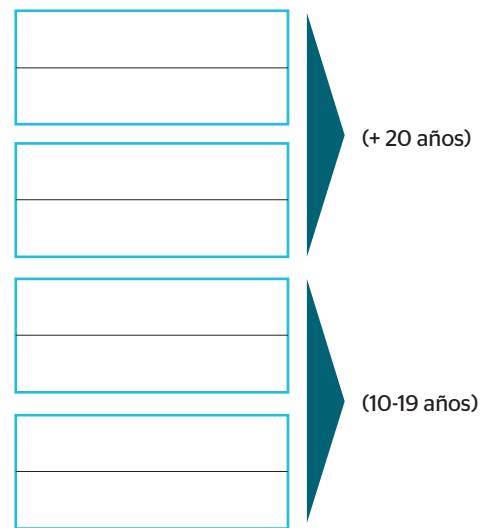


corto plazo
(0 - 3 años)
liquidez, seguridad



medio plazo
(4 - 9 años)
rentabilidad, seguridad

... pero sí la estrategia perfecta!!



corto plazo
(0 - 3 años)
liquidez, seguridad

medio plazo
(4 - 9 años)
rentabilidad, seguridad

largo plazo
(10 - 19 años) (+ 20 años)
rentabilidad, seguridad,
previsión, fiscalidad

Disfrute de su jubilación sin preocupaciones.

¿Cómo imagina usted su jubilación?

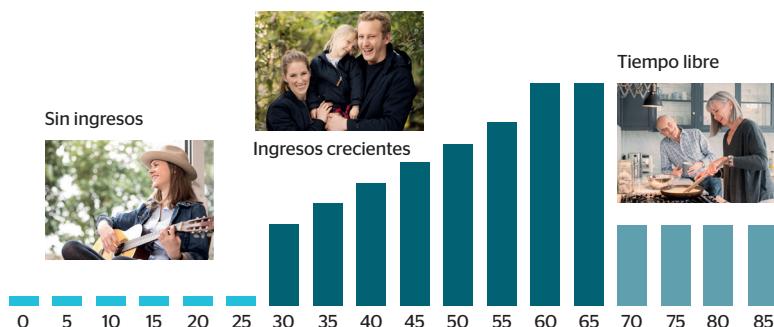


• ¿Qué opina usted del sistema público de pensiones? _____

• ¿Sabe con seguridad si lo que perciba como pensión de jubilación será suficiente para mantener el nivel de vida que usted desea? _____

¿Sabía que casi 1/3 de nuestra vida la pasamos estando jubilados...?

Su vida económica

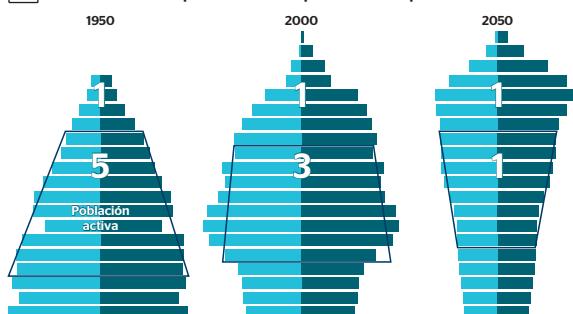


¿Cuánto dinero cree que necesita-
rá mensualmente para mantener
su actual nivel de vida?

En su jubilación _____ €
Para su familia en caso
de fallecimiento _____ €

Para hacer realidad sus deseos, ¿qué sistema le transmite mayor tranquilidad?

Sistema de reparto de las pensiones públicas



Cuestiones importantes que inciden »negativamente« en nuestro sistema de pensiones:

1. La tasa de natalidad actualmente es muy baja (1,2 hijos/familia). Somos el país de la UE con menor tasa de natalidad.
2. La esperanza de vida en España está aumentando: 77,4 años para los hombres y 83,9 años para las mujeres.
3. Cada vez más, hay un envejecimiento de la población.
4. La tasa de paro es elevada y eso hace que el gasto en Seguridad Social aumente progresivamente.
5. Las aportaciones disminuyen, mientras que las prestaciones aumentan.

Fuente: eleconomista.com

¡La natalidad disminuye, la cantidad de cotizantes a la seguridad social también! ¡La esperanza de vida aumenta, igual que la cantidad de jubilados!

¡Para el año 2050, una de cada dos personas será mayor de 50 años!

Sistema privado: la previsión privada



Cada año de duración adicional añade un rendimiento extra. El efecto de interés compuesto lo hace posible.

1. Los cálculos reflejados no pueden ser garantizados, solamente se pueden estimar ya que dependen sobre todo de la evolución de los mercados financieros.
2. Evolución del capital estimado.

¿Ha pensado en cómo suplir este déficit?

¿Con qué productos está familiarizado o ha operado en el pasado?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> cuentas o depósitos | <input type="checkbox"/> planes de pensiones o seguros de ahorro |
| <input type="checkbox"/> acciones o fondos de inversión | <input type="checkbox"/> productos derivados o estructurados |

Actualmente, ¿qué métodos está utilizando?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> productos de ahorro | <input type="checkbox"/> inmuebles |
| <input type="checkbox"/> planes de pensiones | <input type="checkbox"/> herencias |
| <input type="checkbox"/> planes de previsión | <input type="checkbox"/> otras fórmulas: _____ |
| <input type="checkbox"/> seguros de ahorro | <input type="checkbox"/> ninguno, ¿por qué?: _____ |

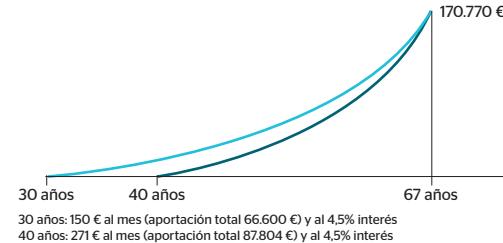
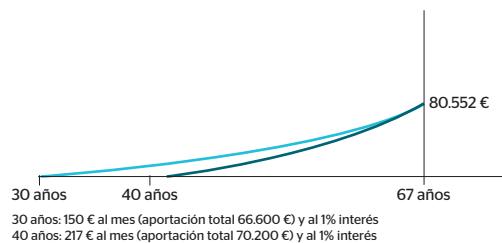
Producto	Entidad	Inicio	Aportación	Periodicidad	Rent %	Capital Actual	Consolidado a Vencimiento
						C	R
						C	R
						C	R
						C	R

- ¿Quién le aconsejó este tipo de producto? _____
- ¿En qué cálculo se ha basado para decidir la aportación? _____
- ¿Ha tenido ocasión de compararlo? _____
- ¿Conoce la fiscalidad de su producto? _____

¿Qué saldo mantiene actualmente en los siguientes productos?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Cuentas nómina, cuentas corrientes y depósitos: _____ | <input type="checkbox"/> fondos de inversión: _____ |
| <input type="checkbox"/> planes de pensiones: _____ | <input type="checkbox"/> acciones: _____ |

El tiempo y la rentabilidad juegan a su favor



Cuanto antes empiece, más baja será su aportación mensual para conseguir el mismo capital final, el llamado efecto del interés compuesto lo hace posible.

¿Cuánto dinero está dispuesto a perder por no tomar la decisión a tiempo?
¡Ahora es importante definir la aportación que debe realizar !!

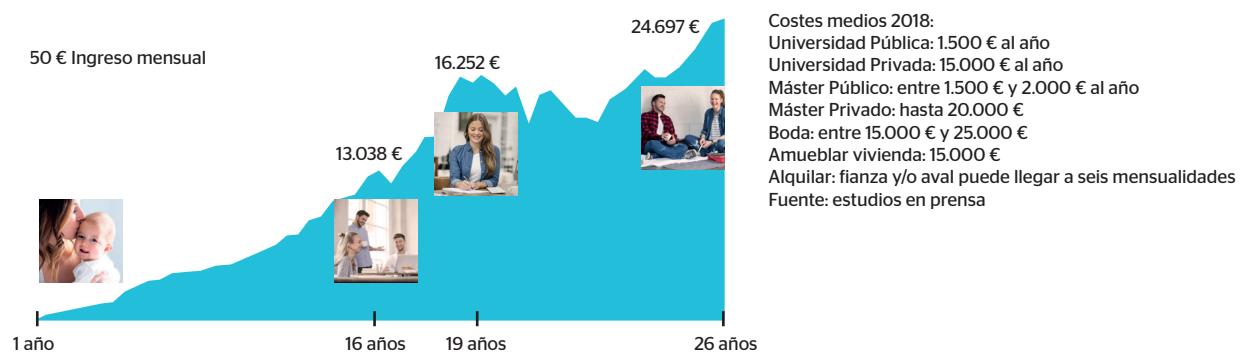
- La aportación debe ser proporcional a los ingresos que recibe.
- Para conseguir un capital suficiente se recomienda aportar el 10 % de sus ingresos. Equivale a: _____

¡¡Con la aportación que nos indique buscaremos el plan que más se ajuste a sus necesidades!!
Díganos, ¿qué características son importantes para usted?

¿Qué cantidad quiere destinar para hacer realidad sus objetivos? _____ € al mes

¿Cómo asegurarse de que su hijo llega a la etapa adulta sin preocupaciones?

¿Ha pensado alguna vez en los costes que deberá afrontar mientras su hijo dependa económicamente de usted? Manutención, Estudios, Universidad, Máster, Carnet de conducir, Coche, Idiomas, Ocio, Vivienda...



El gasto medio por hijo desde que nace hasta que se independiza económicamente es de »185.000«
Con 26 años es la media de edad en la que los hijos se independizan económicamente de sus padres. Esta edad se retrasa con cada generación
El mayor gasto de manutención se produce entre los 18 y los 26 años

- ¿Está ahorrando actualmente en este sentido? Sí No
- ¿Qué instrumento de ahorro utiliza?

Hijo/a	Tipo de producto	Entidad	Inicio	Rent. %	Aportación	Capital Acumulado	Finalidad

¿Para qué objetivos de su/s hijo/s desearía disponer de un capital?

- | | | | | |
|---|--|---|--|--|
| Moto, Coche
<input type="checkbox"/> | Estancias en el extranjero
<input type="checkbox"/> | Universidad
<input type="checkbox"/> | La primera vivienda, muebles
<input type="checkbox"/> | Boda, luna de miel
<input type="checkbox"/> |
|---|--|---|--|--|

¿Capital disponible deseado? _____ €, a la edad de _____ Plazo _____

¿Recibe alguna ayuda económica por hijo? _____

¿A qué la destina? _____

¡El futuro de sus hijos está en sus manos, ayúdeles a conseguir lo que quizás usted no pudo tener.
Es sencillo, importante es encontrar el sistema de ahorro adecuado!!

Le ayudaremos a encontrarlo... Sólo díganos las características que desearía que tuviera el plan:

¿Qué cantidad quiere destinar al futuro de su/s hijo/s? _____ € al mes

El verdadero concepto del Hogar

¿Está en régimen de alquiler?

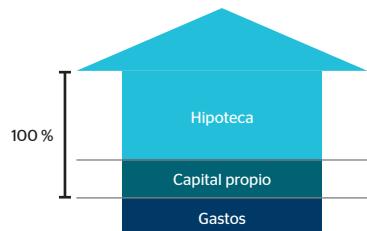
Precio del alquiler:	€ mensuales	Fianza:	€
Nº de dormitorios	dormitorios	Superficie:	m ²

¿Desea comprar su propia casa?

Piso Casa Chalet adosado Loft otros

Planifique de la manera más »inteligente« la compra de su vivienda:

- Plazo previsto de duración hipotecaria: _____
- Precio estimado de vivienda: _____
- Dispone de recursos propios: _____ Sí No Cuantía: _____
- ¿Cuánto necesita financiar sobre el valor total?: _____
- En caso de ser necesario, ¿dispone usted de aval? Sí No



Valores de su vivienda

100 %	Vivienda
80 %	Financiación
20 %	Recursos Propios
11 %	

- ¿En cuánto tiempo quiere comprar? _____ Años.

- ¿Utiliza algún instrumento de ahorro? Sí No

Titular	Tipo de Producto	Entidad	Plazo	Rent. %	Aportación

Ventajas

- Acceder a las mejores condiciones de financiación.
- Cuota mensual más cómoda. Mejor calidad de vida: ¿Cuál es su cuota mensual ideal?: _____
- Ahorrarse un capital importante en intereses.
- Comprar sin necesidad de aval.

¿Usted ya es propietario? ¿Cuáles son sus condiciones Hipotecarias?

Fecha Compra	Capital Solicitado	Plazo	Interés	Cuota Mensual	Capital Pendiente	Plazo Pendiente	Nº Titulares	Entidad

- ¿Su vivienda es de protección oficial o de renta libre? _____

- Importe de compra-venta en el momento de la adquisición: _____

- Valor actual estimado de su vivienda: _____

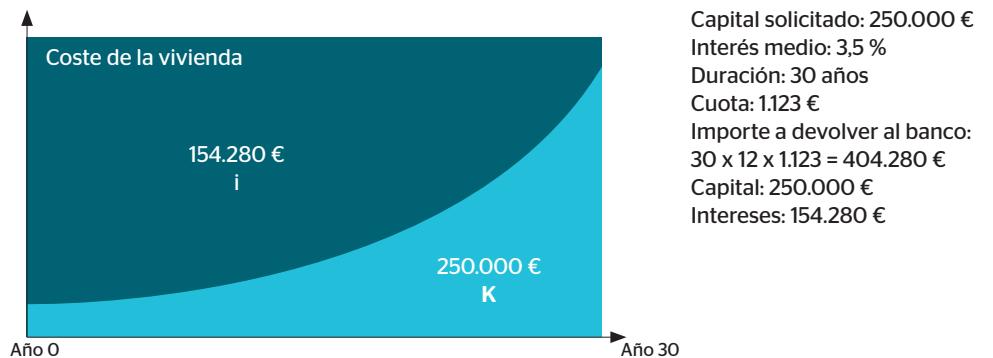
- ¿Los titulares mantienen la misma situación económica que entonces?: _____

- Vinculación hipotecaria (Nómina, Seguros, Ahorro...) _____

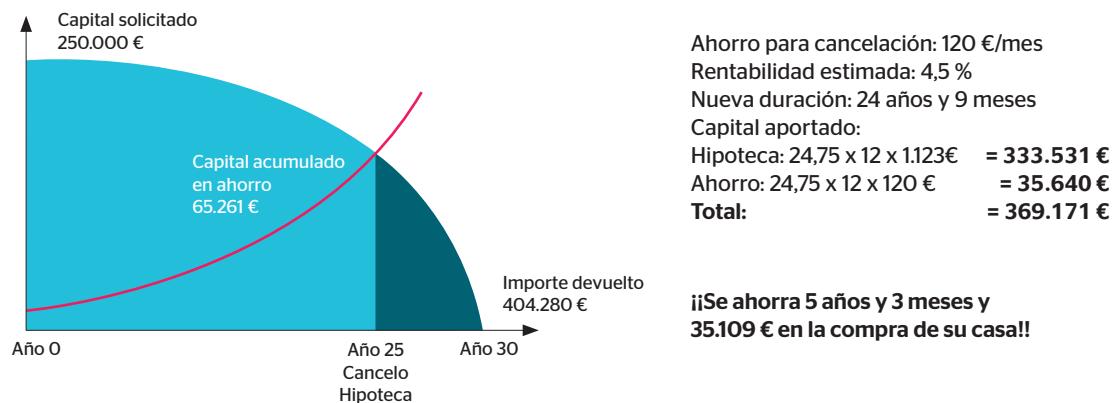
Con esta información estudiaremos la posibilidad de mejorar sus condiciones.

¿Cómo funciona una hipoteca?

Sistema de amortización Francés

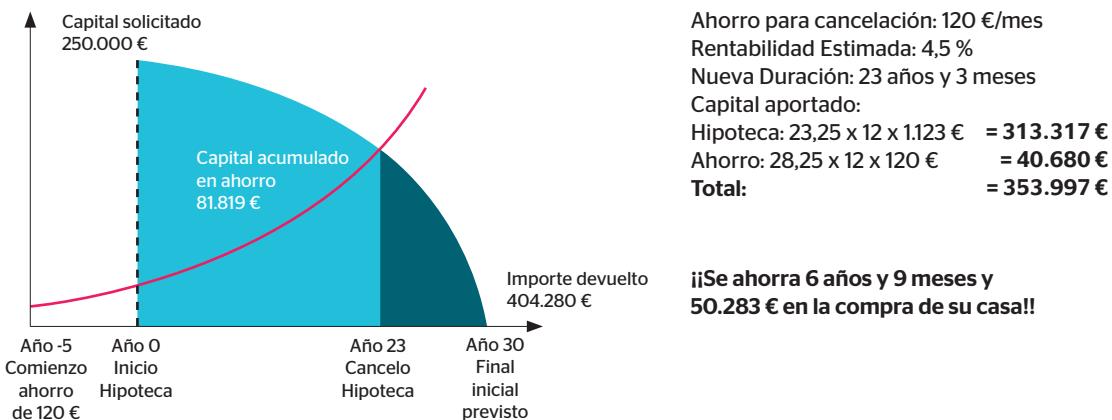


¡¡Acorte su hipoteca!!

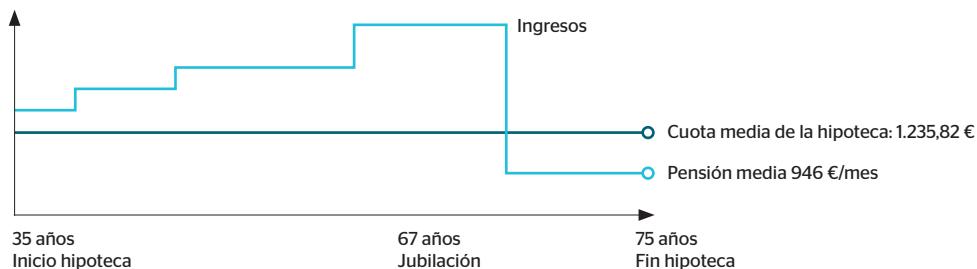


¿Y si no tiene hipoteca?

¿Qué pasaría si empezara a ahorrar desde ahora con intención de comprar dentro de 5 años?



La importancia de acortar su hipoteca



Podemos acortar su hipoteca

¿Cómo? Con nuestro concepto plan de amortización.
Le ayudará a conseguirlo de una manera rentable.

Ventajas:

- Consigue aumentar anticipadamente su capacidad económica.
- Ahorra mucho dinero en intereses y capital. Y sobre todo, en tiempo.
- En el momento de la amortización, su ratio de endeudamiento se situará en un 0 %

Capital Solicitado	Porcentaje	Plazo Años	Cuota Mensual	Intereses Abonados	Total Devuelto
200.000 €	3,5 %	30	898 €	123.312 €	323.312 €
250.000 €	3,5 %	30	1.123 €	154.140 €	404.140 €
300.000 €	3,5 %	30	1.347 €	184.968 €	484.968 €
350.000 €	3,5 %	30	1.572 €	215.796 €	565.796 €

Aportación Al plan	Capital Reunido	Nuevo Plazo	Años Restados	Aportación: Cuota + plan	Ahorro Total
120 €	60.990 €	23,75	6,25	290.130 €	33.726 €
120 €	65.261 €	24,75	5,25	369.171 €	35.825 €
120 €	68.594 €	25,5	4,5	448.902 €	37.404 €
120 €	70.878 €	26	4	527.904 €	38.577 €

Rentabilidad estimada del 4,5 % de media anual

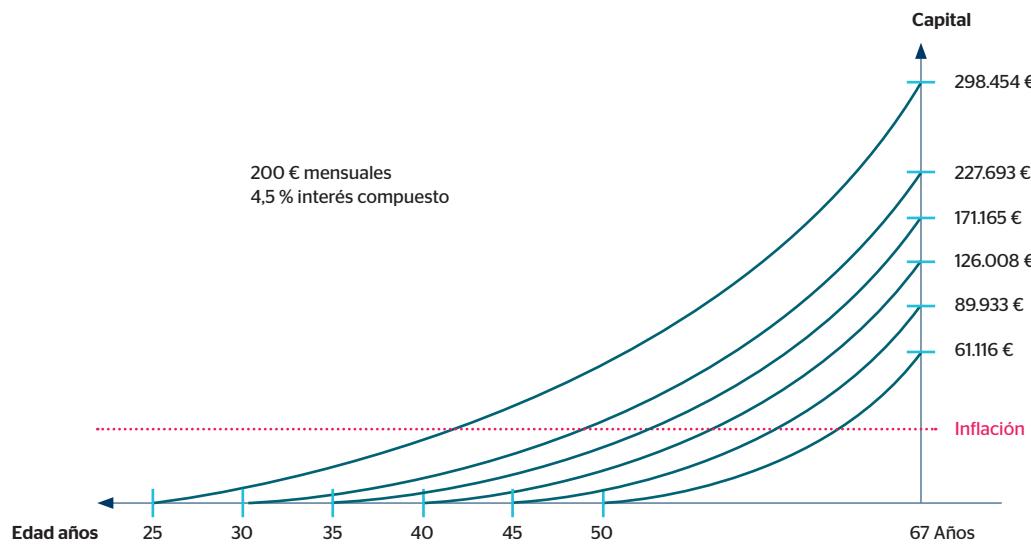
Ayúdenos a encontrarle la solución que mejor se ajuste a usted.

¿Qué características le gustaría que tuviera este plan de ahorro para cancelar su hipoteca anticipadamente?

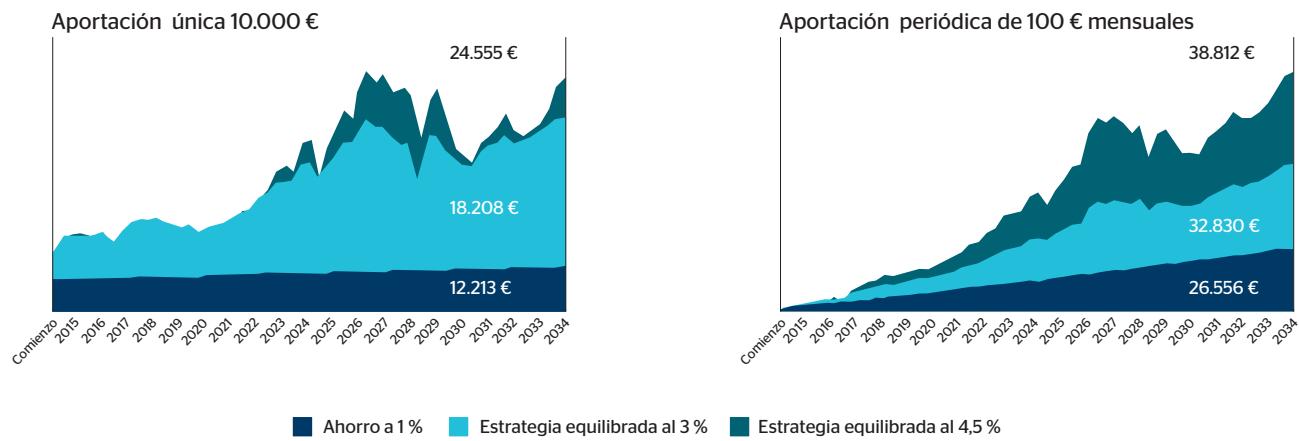
¿Qué espera de nuestra próxima conversación?

¿Qué importe quiere destinar a liberarse de la hipoteca? _____ € al mes

Efecto del interés compuesto y el tiempo



¿Qué rendimiento alcanzaría una inversión a un plazo de 20 años?



¿Cuánto dinero quiere ahorrar como seguridad?

Duración en años	50 € mensual	75 € mensual	100 € mensual
10	6.987 €	10.481 €	13.974 €
15	11.349 €	17.023 €	22.697 €
20	19.406 €	29.109 €	38.812 €
25	27.650 €	41.475 €	55.300 €
30	37.969 €	56.954 €	75.939 €
35	50.887 €	76.331 €	101.774 €
40	67.058 €	100.586 €	134.115 €

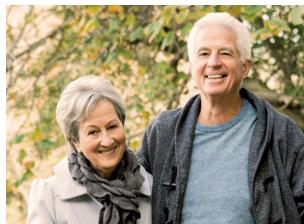
Rentabilidad estimada para los plazos de 10 y 15 años, el 3 %.

Rentabilidad estimada para plazos superiores a 15 años, el 4,5 %.

¿Cuáles son sus objetivos y deseos?

¿Qué objetivos desearía alcanzar y cómo hacerlos realidad?

Buscaremos la solución en base a las características que usted nos indique:



¿Calidad de vida en su jubilación?



¿Ahorrar para sus hijos?



¿Crear un colchón de seguridad?



¿Su propio piso o su propia casa?



¿Cómo puedo acortar mi hipoteca?



¿Conseguir una gestión óptima de su inversión?



¿Seguridad económica para su familia?



¿Proteger sus ingresos?



¿Protección para su patrimonio?



¿Conseguir ventajas fiscales?



¿Mejorar su servicio médico?

Para conseguir mis objetivos puedo aportar al mes. ¿Cuánto dinero quiere invertir para alcanzar sus objetivos?

Regularmente _____ € (mínimo) _____ € (máximo)

Inversión única _____ €

¿De qué recursos económicos dispone al mes?

Ingresos	Interlocutor	Cónyuge	Gastos	Interlocutor	Cónyuge
Ingresos netos	€	€	Gastos de alquiler/hipoteca	€	€
Número de pagas			Gastos en teléfono, alimentación, etc.	€	€
Otros ingresos	€	€	Gastos en ocio, vacaciones, tiempo libre, etc.	€	€
			Pago de créditos (intereses o amortizaciones)	€	€
			Gastos de coche (seguros, impuestos, etc.)	€	€
			Gastos de seguros (vida, pensiones, enfermedad, vivienda)	€	€
			Otros gastos	€	€
Ingresos en total	€	€	Gastos en total	€	€
Ingresos en total (ingresos-gastos)	€	€			

Definiendo de manera precisa la parte prevista para su ahorro, usted determina con qué rapidez va a realizar sus objetivos

Plazo	Cuota mensual total	Capital a gestionar total	Para cada uno de los plazos de sus objetivos, indique con cuál de estas situaciones se identificaría*		Objetivo	Cuota mensual para objetivo	Capital a gestionar para objetivo
			<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> B			
0 - 3 años	€	€	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> A	_____	_____
4 - 9 años	€	€	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> A	_____	_____
10 - 19 años	€	€	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> A	_____	_____
+ 20 años	€	€	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> A	_____	_____

A) Posibilidad de obtener una plusvalía del +1,5 % asumiendo una posible minusvalía del -1,0 % en condiciones adversas de mercado.

B) Posibilidad de obtener una plusvalía del +5,0 % asumiendo una máxima minusvalía del -3,5 % en condiciones adversas de mercado.

C) Posibilidad de obtener una plusvalía del +10 % asumiendo una posible minusvalía del -7,0 % en condiciones adversas de mercado.

D) Posibilidad de obtener una plusvalía del +20 % asumiendo una posible minusvalía del -15,0 % en condiciones adversas de mercado.

Los objetivos de protección personal y de protección patrimonial y de ingresos deben ser previstos en la planificación financiera

Concepto	Objetivo	Importe
Protección personal	_____	€
Protección patrimonial y de ingresos	_____	€
	_____	€



¿Cuál es el siguiente paso?

¿Hay algo de lo que aún no hayamos hablado que sea importante para usted?

¿Qué es lo que más ha apreciado durante la entrevista de hoy? ¿Qué ventajas ha obtenido?

¿Cuándo quiere empezar a hacer realidad sus objetivos?

¿En qué fecha quiere que comiencen las soluciones que le buscaremos?

Inmediatamente

A partir de la próxima nómina

¿Qué espera de nuestra próxima conversación?

¿Cuándo podemos hablar del análisis de sus respuestas y de su programa de optimización patrimonial?

lunes	_____	horas	Lugar:
martes	_____	horas	<input type="checkbox"/> en la oficina <input type="checkbox"/> en casa
miércoles	_____	horas	
jueves	_____	horas	Teléfono: _____
viernes	_____	horas	
sábado	_____	horas	¿Con quién tomará sus decisiones durante la próxima entrevista?
domingo	_____	horas	_____

Con su ayuda confeccionaremos una planificación a su medida

Enhorabuena: Otro paso más para hacer realidad sus objetivos. Más de 3 millones de clientes confían en nosotros para conseguirlo.



La forma más rápida de llegar a un destino es conocer el mejor camino. Nosotros le ayudamos a encontrar el camino. Determinamos conjuntamente qué es lo que quiere conseguir y cómo puede aprovechar aún más sus posibilidades para alcanzar rápidamente su objetivo.

Nuestro asesoramiento se basa en sus respuestas. Nosotros analizaremos el mercado financiero y le buscaremos soluciones que se adapten perfectamente a sus necesidades. Y así podrá decir con total tranquilidad: **El mañana puede llegar.**

Test de idoneidad OVB

Situación financiera

1. Saldo de sus cuentas nómina, cuentas corrientes y depósitos

2. Ingresos medios mensuales*

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> a) Menos de 800 € | <input type="checkbox"/> b) Entre 801 € y 1.600 € | <input type="checkbox"/> c) Entre 1.601 € y 2.400 € |
| <input type="checkbox"/> d) Entre 2.401 € y 3.200 € | <input type="checkbox"/> e) Entre 3.201 € y 4.800 € | <input type="checkbox"/> f) Más de 4.800 € |

3. Gastos medios mensuales incluyendo cuotas de hipoteca u otros préstamos*

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> a) Menos de 500 € | <input type="checkbox"/> b) Entre 501 € y 1.000 € | <input type="checkbox"/> c) Entre 1.001 € y 1.500 € |
| <input type="checkbox"/> d) Entre 1.501 € y 2.000 € | <input type="checkbox"/> e) Entre 2.001 € y 3.000 € | <input type="checkbox"/> f) Más de 3.000 € |

4. Saldo en Fondos

5. Saldo en Planes

6. Saldo en Acciones

*Puede indicar dato exacto o franja dentro de las opciones propuestas

Situación personal

7. Edad del cliente

8. Número de personas a su cargo

9. Ocupación actual

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> a) Trabajador por cuenta ajena | <input type="checkbox"/> b) Trabajador por cuenta propia |
| <input type="checkbox"/> c) Actualmente no está trabajando | <input type="checkbox"/> d) Jubilado |

Experiencia y nivel de conocimientos

10. Nivel de estudios

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> a) Superiores (Estudios Universitarios) | <input type="checkbox"/> b) Secundarios (Bachillerato o Formación Profesional) |
| <input type="checkbox"/> c) Primarios (EGB) | <input type="checkbox"/> d) Sin estudios reconocidos |

11. Productos con los que está familiarizado o ha operado en el pasado (marque todas las opciones correspondientes)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> a) Cuenta o Depósitos | <input type="checkbox"/> b) Acciones o Fondos de Inversión |
| <input type="checkbox"/> c) Planes de Pensiones o Seguros de Ahorro | <input type="checkbox"/> d) Productos Derivados o Estructurados |

12. Conocimiento financiero

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> a) No entiendo conceptos básicos de finanzas |
| <input type="checkbox"/> b) Entiendo conceptos como inflación, rentabilidad o tipo de interés |
| <input type="checkbox"/> c) Entiendo conceptos como diversificación, horizonte temporal o coste medio |
| <input type="checkbox"/> d) Tengo conocimientos muy avanzados de economía y finanzas |

13. Trabajo o he trabajado durante al menos un año en el sector financiero o tengo estudios universitarios relacionados con el sector financiero

Sí No

Objetivo + Tolerancia al riesgo

Plazo	14.A. Cuota mensual total	14.B. Capital a gestionar total	15. Tolerancia al riesgo*
0 - 3 años			<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D
4 - 9 años			<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D
10 - 19 años			<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D
+ 20 años			<input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> B <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D

*Para cada uno de los plazos de sus objetivos, indique con cuál de estas situaciones se identificaría.

A) Posibilidad de obtener una plusvalía del +1,5 % asumiendo una posible minusvalía del -1,0 % en condiciones adversas de mercado.

B) Posibilidad de obtener una plusvalía del +5,0 % asumiendo una máxima minusvalía del -3,5 % en condiciones adversas de mercado.

C) Posibilidad de obtener una plusvalía del +10 % asumiendo una posible minusvalía del -7,0 % en condiciones adversas de mercado.

D) Posibilidad de obtener una plusvalía del +20 % asumiendo una posible minusvalía del -15,0 % en condiciones adversas de mercado.

Estimado colaborador: lea antes de recopilar datos de terceros

La privacidad de los interesados es muy importante para OVB. Por ello, aunque nuestro objetivo es que cada día más personas decidan sumarse a nuestro Equipo o contratar nuestros servicios, siempre debemos preservar la protección de sus datos.

De este modo, es muy importante que sepa que, aunque OVB está legitimada para tratar los datos de los interesados por su interés legítimo en mantener relaciones profesionales y/o comerciales, no debe perder de vista que, en todo caso, estas personas cuyos datos se recogen en el presente formulario deben ser debidamente informadas del tratamiento que hará OVB como Responsable del Tratamiento. Para lograrlo, le pedimos encarecidamente que no retrase el momento de recogida de los datos con el primer contacto con el interesado, de forma que pueda ser informado inmediatamente del tratamiento de sus datos.

¿Cómo y cuándo debe informarle?

Si el primer contacto se produce por teléfono, debe informar de palabra al interesado al inicio de la llamada que puede consultar la información sobre protección de datos (por qué los ha recabado, para qué, hasta cuándo, etc.) en la página web de OVB (Aviso Legal) o, si lo prefiere, se la puede hacer llegar por correo electrónico.

Si el primer contacto se produce por correo electrónico, debe informar al interesado sobre el tratamiento de sus datos en el propio correo electrónico, por escrito y de forma visible.

Muy importante: Si la persona con la que contacta a través de los medios anteriores le dice que no está interesada en los servicios o productos de OVB, únicamente podrá enviarle **futuras comunicaciones comerciales** relacionadas con servicios o productos de OVB siempre y cuando lo **consienta expresamente**.

Usted puede ayudar a sus conocidos más próximos a:

Proteger sus ingresos y su patrimonio, conseguir una buena jubilación, ahorrar para sus hijos, adquirir su propia casa, acortar su hipoteca, ... En definitiva...

¡Alcanzar sus sueños y deseos!

¿En quién piensa concretamente?

<p>Nombre / Apellidos _____ Dirección _____ Contacto _____ Teléfono _____</p>	<p>Persona 1 _____ Persona 2 _____</p> <p>Persona 3 _____ Persona 4 _____</p> <p>Persona 5 _____ Persona 6 _____</p> <p>Persona 7 _____ Persona 8 _____</p> <p>Persona 9 _____ Persona 10 _____</p> <p>Persona 11 _____ Persona 12 _____</p>
---	--

Análisis del mercado laboral - Su trayecto hacia el éxito profesional.

¿Puede hacer realidad sus objetivos y deseos?
Éxito en el puesto de trabajo ¿Su situación profesional?

Marque con una cruz la casilla correspondiente:

0 NS/NC 1 poco importante 2 importante 3 muy importante



3
2
1
0



3
2
1
0



3
2
1
0

¿Un puesto de trabajo seguro?

¿Un horario de trabajo flexible?

¿Posibilidades de ascender?



3
2
1
0



3
2
1
0



3
2
1
0

¿Perspectivas de mejorar los ingresos?

¿Desarrollo personal?

¿Un puesto de trabajo que le guste?

¿Se le ocurren otras personas de su entorno que se puedan interesar por una perspectiva profesional?

¿En quién ha pensado?

Persona 1

Persona 2

Nombre / Apellidos

Profesión y edad

Dirección

Teléfono particular / trabajo

Mejor hora para llamarle

Persona 3

Persona 4

Nombre / Apellidos

Profesión y edad

Dirección

Teléfono particular / trabajo

Mejor hora para llamarle

Notas:

Nombre y apellidos

Nº Col.

Nº de cuaderno

Director



OVB Allfinanz España S.A.
Plaza Manuel Gómez Moreno 2 8ºA, 28020 Madrid
Tel: +34 91 447 10 28
Fax: +34 91 447 10 29
E-Mail: ovb@central.ovb.es
www.ovb.es

Sociedad de correduría de seguros registrada en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con la clave J-2254
OVB tiene suscrito seguro responsabilidad civil profesional y caución de conformidad con la Ley 26/2006, de 17 de julio, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados.
Registro Mercantil de Madrid, Tomo 18.152, Folio 210, Sección 8, Hoja M 314137 y CIF A-83 444 562