



# VIP-Target – das exklusive Fondsdepot der VVG

## VVG erweitert Produktpalette

*Da der Bedarf der Kunden im Bereich der Vermögensanlagen in den letzten Jahren ständig gestiegen ist, wird die Versicherungsvermittlungsgesellschaft der BLZK (VVG) künftig neben den bewährten Versicherungskonzepten auch bankenspezifische Produktlösungen offerieren.*

**D**ie VVG ist hierzu zusammen mit der Assekuranz AG eine Kooperation mit dem *Luxemburger Vermögensverwalter GIP* eingegangen. Die GIP ist eine Gesellschaft für Investmentprodukte mit eigenen Investmentfonds und einer eigenen Vermögensverwaltung und bereits seit über zehn Jahren am Markt tätig. Besondere Anerkennung wurde dem Unternehmen in der Fachpresse für den *Fonds GIP Invest Rendite Plus* zuteil, der den Kunden der Assekuranz AG ebenfalls zu Sonderkonditionen offen steht.

### **VIP-Target – Das exklusive Fondsdepot**

Das Depot, das Mitgliedern der BLZK sowie deren Angehörigen und Mitarbeitern über den Partner Assekuranz AG angeboten wird, besteht aus zwei verschiedenen Anlagestrategien mit unterschiedlichem Risikoprofil:

#### *„Depot Ertrag“*

Konservative Anlagestrategie  
mit bis zu 30 Prozent Aktienanteil  
Zielrendite über + 5 Prozent p.a.  
2006 Rendite + 6,34 Prozent p.a.

#### *„Depot Chance“*

Dynamische Anlagestrategie  
mit bis zu 100 Prozent Aktienanteil  
Zielrendite über + 9 Prozent p.a.  
2006 Rendite + 11,27 Prozent p.a.

Beide Depots haben ihre Zielrenditen damit deutlich übertroffen. Größter Fonds im „Depot Ertrag“ war der GIP Invest Rendite Plus, der von der Zeitschrift Finanzen für das Jahr 2006 als bester Geldmarktfonds in Deutsch-

land ausgezeichnet wurde. Das „Depot Chance“ war stark geprägt vom Anlagestil des International Portfolio, das 1997 bereits in Versicherungsprodukten integriert wurde und eine durchschnittliche jährliche Rendite von + 10,74 Prozent über die letzten zehn Jahre erzielt hat.

### **Verwaltung und Beratung**

Beide Depots werden von der GIP gemanagt. Diese steht neben der Assekuranz AG auch für sämtliche Fragen beim Abschluss und während der Laufzeit zur Verfügung. Darüber hinaus erhalten Kunden einen vierteljährlichen Bericht.

### **Steueroptimierung und Kosten**

In den einzelnen Depots sind überwiegend Fonds der GIP enthalten. Dadurch kann auf der Fondsebene schneller auf Marktveränderungen reagiert werden. Die An- und Verkäufe auf der Fondsebene führen zu keinerlei Spekulationssteuer. Damit wird das Depot des Kunden mit kurzfristigen Verkäufen nicht belastet und steueroptimiert geführt. Das Fondsdepot wird exklusiv für den Kunden bei der Frankfurter Fondsbank geführt. Sämtliche Depotgebühren der Frankfurter Fondsbank übernimmt die Assekuranz AG. Weder beim Einstieg in das „Depot Ertrag“ oder in das „Depot Chance“ noch beim Ankauf der Fonds im Depot werden Ausgabeaufschläge berechnet (viele Banken verlangen bis zu 5 Prozent). Damit kommen 100 Prozent des Überweisungsbetrags auch direkt zur Anlage. Es wird lediglich eine Gebühr zwischen 1 und 2 Prozent für die jährliche Vermögensverwaltung in Rechnung gestellt. Auch hier unterscheidet sich das Angebot der Assekuranz von anderen Anbietern, die üblicherweise mehr als 2 Prozent als Verwaltungsgebühr einfordern.

### **Service**

Zusätzlich zu den gemanagten Depotvarian-



ten lässt sich das Fondsdepot erweitern. Dem Kunden stehen über 5000 gängige Fonds mit Sonderkonditionen zur Verfügung. Die Depotgebühren sind auf maximal 50 EUR begrenzt. Der Kunde kann seine eigenen Fonds bei unterschiedlichen Gesellschaften auf ein Depot übertragen lassen und hat über einen geschützten Zugang im Internet jederzeit Zugriff auf sämtliche Daten. Zusätzlich erhält er auch steuerliche Daten über An- und Verkäufe sowie Haltefristen zur Spekulationssteuer. Durch eine Übertragung der bereits bestehenden Depots können sich die Kunden der Assekuranz somit Ausgabeaufschläge und hohe Verwaltungsgebühren sparen. Dies bringt eine weitere Renditesteigerung durch Kostensenkung mit sich.

Ein Vergleich der Gebührenstruktur des Angebots der Assekuranz AG mit dem der Hausbank lohnt sich.

Interessenten für dieses neue Angebot senden bitte den beigefügten Antwortcoupon per Fax an die VVG. Die Berater unseres Partners, der Assekuranz AG nehmen gerne mit Ihnen Kontakt auf und informieren Sie über Ihre Möglichkeiten und Chancen. Unter der Telefonnummer 089 72480-402 unterstützen wir Sie auch gerne mit einer fachkundigen Beratung.

Dipl.-Volksw. Stephan Grüner  
Geschäftsführer VVG

### Antwortcoupon

Telefax: 089 72480-272

Versicherungsvermittlungsgesellschaft  
der Bayerischen Landeszahnärztekammer  
Fallstr. 34

81369 München

#### Praxisstempel oder Privatanschrift

Geburtsdatum \_\_\_\_\_  
(dient zur Berechnung von Versicherungsprämien)

- Ich habe Interesse an VIP-Target, dem exklusiven Fondsdepot. Bitte informieren Sie mich unverbindlich über:
- „Depot Ertrag“
  - „Depot Chance“ (bitte ankreuzen).
- Ich habe Interesse an anderen **Versicherungsprodukten der VVG**. Bitte informieren Sie mich unverbindlich über Ihre Angebotspalette:
- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Berufshaftpflichtversicherung         | <input type="checkbox"/> Betriebliche Altersversorgung     |
| <input type="checkbox"/> Praxisausfallversicherung             | <input type="checkbox"/> Kapital-Lebensversicherung        |
| <input type="checkbox"/> Praxisinventarversicherung            | <input type="checkbox"/> Fondsgebundene Lebensversicherung |
| <input type="checkbox"/> Elektronikversicherung                | <input type="checkbox"/> Rentenversicherung                |
| <input type="checkbox"/> Arzt-Rechtsschutz-Paket               | <input type="checkbox"/> Fondsgebundene Rentenversicherung |
| <input type="checkbox"/> Wohngebäude-/Hausratversicherung      | <input type="checkbox"/> Risiko-Lebensversicherung         |
| <input type="checkbox"/> Private Haftpflichtversicherung       | <input type="checkbox"/> Kinder-/Enkelversorgung           |
| <input type="checkbox"/> Kfz-Versicherung                      | <input type="checkbox"/> Berufsunfähigkeitsversicherung    |
| <input type="checkbox"/> Unfallversicherung                    | <input type="checkbox"/> Vermögenszuwachskonzepte          |
| <input type="checkbox"/> Private Kranken-(zusatz-)versicherung | <input type="checkbox"/> Praxis- oder Hausfinanzierung     |
- Versicherungsanalyse – unser besonderer Service:** Sie faxen uns zu bestehenden Versicherungen Ihre derzeitigen Versicherungsscheine und Policen, wir prüfen die Konditionen und informieren Sie unverbindlich über Einsparmöglichkeiten.
- Ich bitte um Zusendung des **Versicherungsleitfadens** für Praxisgründer, Praxisinhaber und angestellte Zahnärzte.
- Ich bitte um Zusendung allgemeiner Informationen über den **Gruppenversicherungsvertrag** mit der DKV Deutsche Krankenversicherung AG.
- Ich möchte meine Praxissituation mit einer **unabhängigen betriebswirtschaftlichen Praxisberatung** verbessern und bitte um Kontaktaufnahme durch die ABZ eG.