

MARKTVERGLEICH FÜR DIE KAPITALGEDECKTE ALTERSVORSORGE

TEIL 1: FOKUS AUF GEWINNANTEILE UND DEREN ZUWEISUNG



MANFRED REINALTER

Geschäftsführer VERO Betriebliche Vorsorge GmbH

Das niedrige Zinsumfeld beschert uns ab 1.1.2016 ein neues Marktumfeld in der kapitalgedeckten Altersvorsorge für zukünftige Verträge. In den vergangenen Jahren war es für uns als unabhängiger Berater um vieles einfacher, den „Bestbieter“ zu ermitteln. Bonität, Kosten, Renditeberechnungen und Leistungsparameter wurden bewertet.

Ab heuer gilt es, besonders tief in die Materie des Deckungsstockes, der Garantiewerte und Gewinnzuweisungen einzusteigen, um einen passenden und langfristigen Partner für die Altersvorsorge zu finden. Dieser Herausforderung stellen wir uns und möchten Ihnen auf den folgenden Seiten die wesentlichen Vergleichspunkte näher bringen. Denn Garantie ist nicht gleich Garantie.

VAG 2016 NEU – MEHR TRANSPARENZ FÜR DEN KUNDEN

Seit Jahresbeginn sind die österreichischen Lebensversicherer gem. Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und FMA-Verordnung dazu verpflichtet, die Kosten und Vertragswerte in einer neuen, genau reglementierten Übersicht für den Kunden transparent darzustellen.

Ziel ist es, dem Kunden durch diese Standardisierung die Vergleichbarkeit von Lebensversicherungsprodukten zu erleichtern und die Kosten möglichst transparent auszuweisen. Dabei sind alle geschäftsplanmäßigen Kostenbelastungen anzugeben. Das reicht von Abschluss-, über Vermögens- und Verwaltungskosten, bis hin zu Risikoprämien und Versicherungssteuer. Dem Kunden soll damit vor Augen geführt werden, wieviel seiner Prämie tatsächlich für den Sparvorgang veranlagt wird. In der verpflichtenden Kostendarstellung ist auch die Effektivverzinsung nach Kosten und Steuer für den Kunden transparent auszuweisen. Damit wird der Unterschied zwischen der angegebenen Gesamtverzinsung und der tatsächlichen Effektivverzinsung klar ersichtlich.

DER DECKUNGSSTOCK IN DER LEBENSVERSICHERUNG UND DESSEN WIRKUNGSWEISE

Der klassische Deckungsstock in der Lebensversicherung wird durch die Gelder der Kunden gebildet und spiegelt die Ansprüche der Versicherungsnehmer wider. Gemäß § 300 VAG muss der Deckungsstock die Ansprüche der Versicherungsnehmer zu jeder Zeit sichern und wird getrennt vom restlichen Vermögen des Versicherers verwaltet. Sicherheit wird hierbei groß geschrieben. Das geht nicht nur aus den strengen Anlagevorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) und der Kapitalanlageverordnung (KAVO), sondern auch aus der Insolvenzordnung hervor. Im Insolvenzfall des Versicherungsunternehmens stellt der Deckungsstock Sondervermögen dar, das ausschließlich zur Befriedigung der Kundenansprüche dient. Das bedeutet, dass dieses Vermögen selbst im Insolvenzfall dem Zugriff anderer Gläubiger entzogen ist und nicht in die Konkursmasse fällt. (§ 312 VAG; § 48 Insolvenzordnung).

Darüber hinaus werden die Kundengelder im Deckungsstock von einem eigenen, von der FMA bestellten Deckungsstocktreuhänder laufend beaufsichtigt (mindestens 4 Mal pro Jahr). Dieser hat darauf zu achten, dass das Versicherungsunternehmen seine Verpflichtungen erfüllt. Über Vermögenswerte im Deckungsstock darf nur mit schriftlicher Zustimmung des Treuhänders verfügt werden. Der Treuhänder hat auch dafür Sorge zu tragen, dass das Deckungserfordernis des Versicherers durch die Veranlagungswerte immer vollständig erfüllt ist. Die Aufgaben und Pflichten des Treuhänders sind gesetzlich geregelt (§ 305 VAG).

Auch die Bilanzierungsvorschriften tragen dem Sicherheitsgedanken Rechnung. Die Rechnungslegung der Lebensversicherung unterliegt strengen Regeln, deren Einhaltung jährlich von Wirt-

schaftstreuhandern geprüft und mit der Bilanz bestätigt wird. Das zur Anwendung kommende Niederwertprinzip legt fest, dass der Bilanzwert einer Kapitalanlage dem Minimum aus dem Anschaffungswert oder dem aktuellen Wert, wenn dieser unter dem Anschaffungswert liegt, entspricht. Das heißt: Nicht realisierte Verluste müssen in die Bilanz aufgenommen, nicht realisierte Gewinne dürfen nicht in die Bilanz aufgenommen werden.

GARANTIEZINS, GEWINNBETEILIGUNG UND HÖCHSTSTANDGARANTIE

Die Gesamtverzinsung der klassischen Lebensversicherung in Österreich besteht grundsätzlich aus zwei Komponenten: Dem Garantiezinssatz und der Gewinnbeteiligung. Mit der Höchstzinsatzverordnung legt die FMA periodisch den für neue Verträge geltenden höchstmöglichen Garantiezinssatz fest. Dieser beträgt aktuell 1% für Neuverträge. Er gilt für die gesamte Laufzeit einer Lebensversicherung.

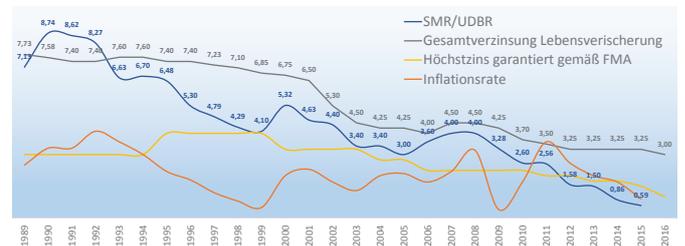
Da in der Praxis höhere Erträge am Kapitalmarkt erwirtschaftet und auch Überschüsse aus Kosten und Risikoprämien an den Kunden rückerstattet werden, kann der Versicherer zusätzlich zum Garantiezins eine Gewinnbeteiligung finanzieren. In diese werden jährlich mindestens 85% der Gewinne eingebracht. Dabei unterscheidet der Versicherer vielfach zwischen laufenden Gewinnbeteiligungen und Schlussgewinnbeteiligungen. Laufende Gewinnbeteiligungen werden grundsätzlich jährlich (nach einer eventuellen Karenzzeit zu Beginn des Vertrages) zugeteilt. Sobald diese dem einzelnen Vertrag gutgeschrieben ist, erhöht sie die Garantieleistung. Die garantierte Versicherungssumme erhöht sich damit jährlich (Höchststandgarantie).

Anders sieht es bei Schlussgewinnbeteiligungen aus. Diese sind zwar meistens ebenfalls den einzelnen Verträgen zugeordnet, sind jedoch nicht garantiert und können unter bestimmten, im VAG geregelten, Notsituationen des Versicherers mit Zustimmung der FMA den Verträgen wieder weggenommen werden. Auch bei vorzeitiger Kündigung des Vertrages und Rückkauf der Versicherungsleistung ist eine Schlussgewinnbeteiligung nicht immer garantiert und kann im Extremfall auch entfallen, was den Rückkaufswert zusätzlich zu etwaigen Rückkaufsabschlägen noch weiter schmälert. Die Schlussgewinnbeteiligung erhöht somit nicht die garantierte Versicherungsleistung des jeweiligen Vertrages.

Aus Kundensicht ist in diesem Zusammenhang somit wichtig, in welchem Teilungsverhältnis die jährliche Gewinnbeteiligung zwischen laufendem Gewinn und Schlussgewinn gesplittet wird, sowie unter welchen Umständen (z.B.: Erleben, Rückkauf, Tod) ein allfälliger Schlussgewinn ausbezahlt wird.

Fakt ist trotzdem, dass die Gesamtverzinsung der klassischen Lebensversicherung gegenüber alternativen Veranlagungsformen mit gleicher Sicherheit (Sekundärmarktrendite SMR, bzw. der Umlaufgewichteten Durchschnittsrendite für Bundesanleihen (UDBR)) stets attraktiv war und auch heute noch ist. Sie ist vor allem ein gut geeignetes Instrument für den Werterhalt (Infla-

tionsrate) des eingesetzten Kapitals, was durch folgende Grafik veranschaulicht wird.



DIE UNTERSCHIEDLICHEN WEGE DER VERSICHERER IM NIEDRIGZINSUMFELD ZUR LANGFRISTIGEN SICHERUNG DES DECKUNGSSTOCKS

Klassische Lebensversicherungen zeichnen sich durch ein hohes Maß an Stabilität aus. Durch die Bildung hoher Schwankungsreserven, die in „schlechten“ Zeiten an die Kunden weitergegeben werden, können ertragsarme Perioden besser ausgeglichen werden, als in den meisten alternativen Veranlagungen. Das hat zur Folge, dass die Gesamtverzinsung der Lebensversicherer (vor Steuer und Kosten) zurzeit noch bei ca. 3% liegt. Ein durchaus beachtlicher Wert in Zeiten wie diesen, wo als sehr sicher einzustufende deutsche Bundesanleihen abhängig von deren Laufzeit eine Rendite von +/- 0% erwirtschaften.

Doch auch bei den Lebensversicherern hinterlässt die nun doch über Jahre andauernde Niedrigzinsphase Spuren und zwingt sie zum Schutz des Deckungsstocks entsprechend zu reagieren. Die Reaktionen variieren von der Senkung der Gesamtverzinsung, über die Reduktion des höchstmöglichen Garantiezinses, bis hin zu neuen Gewinnbeteiligungssystemen, die auch einen Einfluss auf den oben beschriebenen Mechanismus der Höchststandgarantie haben können. Jeder Lebensversicherer versucht damit, die für sich beste langfristige Strategie im Umgang mit der Niedrigzinsphase zu finden.

Bei den großen Lebensversicherern im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge sind die zunehmende Diversifikation und die unterschiedlichen Zugänge gut erkennbar. Bereits letztes Jahr gab es Versicherer, die klassische Lebensversicherungen mit 0% Garantiezins, dafür aber mit einer erhöhten Gewinnbeteiligung am Markt einführten. Andere setzen dieses Jahr nach.

Es gibt Modelle, wo bei Gruppengeschäft noch ein aktuell höchstmöglicher Garantiezins von 1% gewährt wird, hingegen bei (Privat-) Einzelgeschäften nur mehr ein reduzierter Garantiezins von 0,5%. Andere wiederum bieten zwar eine höchstmögliche Garantieverzinsung von 1%, allerdings eine dafür deutlich niedrigere Gewinnbeteiligung, als der österreichische Marktdurchschnitt.

Wieder andere Versicherer bieten zwar einen höchstmöglichen Garantiezins von 1%, dafür werden aber in schlechten Zeiten, in denen die Garantieverzinsung nicht erreicht wird, bereits angesammelte Gewinne zur Stützung des garantierten Zinses herangezogen. Dies führt dazu, dass sich der Stand der bereits an-

gesammelten Gewinnbeteiligung auch entsprechend reduzieren kann und somit die klassische Höchststandgarantie in diesem Fall nicht mehr zum Tragen kommen kann.

Neben der Verzinsung ist die Leistung bei Rückkauf des Vertrages während der Laufzeit ein zweites wichtiges Kriterium. Dabei sind vor allem zwei Komponenten zu beachten:

ERSTENS: Der Rückkaufsabschlag. Der Lebensversicherer verrechnet grundsätzlich für den vorzeitigen Rückkauf des Vertrages durch den Kunden einen Abschlag, dessen Höhe meistens abhängig von der Laufzeit ist. Zu Beginn des Vertrages ist der Abschlag bei Rückkauf höher; gegen Ende deutlich niedriger bzw. entfällt komplett.

ZWEITENS: Das Weitergeben von Schlussgewinnanteilen im Fall eines Rückkaufs. Auch hier zeigt sich eine große Bandbreite. Manche Versicherer gewähren einen möglichst hohen Anteil der Schlussgewinne auch bei vorzeitigem Rückkauf, unabhängig vom Rückkaufszeitpunkt. Andere hingegen geben hier keine Schlussgewinnanteile mit, oder erst in den allerletzten Jahren vor Ablauf.

Das bedeutet, dass die Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Angebote am österreichischen Versicherungsmarkt zunehmend schwieriger wird.

GEWINNQUELLEN: Die Gewinnbeteiligung in der Lebensversicherung hat unterschiedliche „Wurzeln“: Grob kann zwischen folgenden Gewinnquellen differenziert werden:

- 1.) **ZINSGEWINN:** Dieser ergibt sich aus der Gegenüberstellung der tatsächlichen Anlageergebnisse mit den auf Grund der Garantieverzinsung garantierten Erträgen.
- 2.) **RISIKOGEWINN:** In klassischen Lebensversicherungsprodukten sind Risikoverläufe einkalkuliert. Sind die tatsächlichen Risikoergebnisse besser als die kalkulierten, so entstehen Gewinne für den Versicherer, die im Wege der Gewinnbeteiligung wieder an den Kunden weitergegeben werden.
- 3.) **KOSTENGEWINN:** Dieser ergibt sich aus der Gegenüberstellung der tatsächlichen Kosten mit den kalkulatorischen Kosten. Sind die tatsächlichen Kosten niedriger, so wird dieser Vorteil dem Kunden ebenfalls über den Weg der Gewinnbeteiligung weitergegeben.

ANBIETER IM ÜBERBLICK

Anbieter	Garantieverzinsung	Gesamtverzinsung	Höchststandgarantie und wie sie erfolgt	Schlussgewinnanteil während der Laufzeit nicht garantiert
Allianz	0%	3,3% *)	ja, zugeteilte Gewinne sind garantiert	90% stehen auch während der Laufzeit bei Rückkauf und im Leistungsfall zur Verfügung
Allianz	1%	3,00%	ja, zugeteilte Gewinne sind garantiert	80% stehen auch während der Laufzeit bei Rückkauf und im Leistungsfall zur Verfügung
Donau	1%	2,50%	50% des Gewinnes werden dem Vertrag zugeteilt und garantiert	stehen tlw. abhängig von der Vertragslaufzeit zur Verfügung
Generali	1%	3,25%	nein, Gewinne können zur Finanzierung der Garantieverzinsung verwendet werden	stehen anteilig 5 Jahre vor Vertragsablauf zur Verfügung.
NÖ-Versicherung	1%	3,50%	ja, zugeteilte Gewinne sind garantiert	stehen nur bei Vertragsablauf zur Verfügung
S-Versicherung	1%	2,75%	50% des Gewinnes werden dem Vertrag zugeteilt und garantiert	70% stehen auch während der Laufzeit bei Rückkauf und im Leistungsfall zur Verfügung
Tiroler	1%	3,00%	ja, zugeteilte Gewinne sind garantiert	stehen nur bei Vertragsablauf zur Verfügung
UNIQA	0%	3,00%	50% des Gewinnes werden dem Vertrag zugeteilt und garantiert	stehen nur bei Vertragsablauf zur Verfügung
Wiener Städtische	1%	2,50%	50% des Gewinnes werden dem Vertrag zugeteilt und garantiert	stehen auch grundsätzlich während der Laufzeit bei Rückkauf zur Verfügung
Zürich Gruppenverträge	1%	3,25%	ja, zugeteilte Gewinne sind garantiert	stehen nur bei Vertragsablauf zur Verfügung

*) Als Kompensation für die reduzierte Garantieverzinsung erhöht sich die Gesamtverzinsung um ca. 0,30%.

WICHTIGER HINWEIS ZU WERTEN UND DARSTELLUNGEN MIT GEWINNBETEILIGUNG / GESAMTVERZINSUNG:

Da erzielbare Überschussanteile für künftige Jahre nicht vorausgesehen werden können, beruhen die Angaben über die Gewinnbeteiligung auf Berechnungen, denen die gegenwärtigen Verhältnisse zugrunde liegen (jeweils aktuelle Gesamtverzinsung). Die Genauigkeit von Gewinnbeteiligungshochrechnungen sinkt daher, je weiter man in die Zukunft blickt. Die Höhe der zukünftigen Gewinne hängt von der Entwicklung der Kapitalmärkte, den tatsächlichen Kapitalerträgen, sowie dem künftigen Risiko- und Kostenverlauf ab. Die Angaben sind daher unverbindlich. Die angeführten Werte dienen Illustrationszwecken, sie stellen keine Ober- bzw. Untergrenze dar.

DIE ANGEFÜHRTEN ANBIETER KÖNNEN WIR IN DREI BEREICHE EINTEILEN:

1. ANBIETER, DIE AN DER KLASSISCHEN HÖCHSTANDGARANTIE DER LEBENSVERSICHERUNG FESTHALTEN:

Hierzu sind die Allianz-, die Zürich- und - als Vertreter der Landesversicherer die Niederösterreichische und die Tiroler-Versicherung zu zählen. Die Allianz bietet ihren Kunden die Wahlmöglichkeit zwischen einem Produkt mit Garantiezins gemäß Höchstzinssatzverordnung (inkl. Höchststandgarantie) und einem Produkt mit reduziertem Garantiezins (inkl. Höchststandgarantie), dafür erhöhter Gewinnbeteiligung. Bei letzterer Variante kauft die Allianz somit dem Kunden gleichsam seine Garantie ab, indem sie ihm dafür eine erhöhte Gewinnbeteiligung gibt. Somit hat der Kunde die Möglichkeit, dass für sich am besten geeignete Produkt zu wählen.

Außerdem werden die Schlussgewinnanteile bei Rückkauf während der Vertragslaufzeit zu 80% bzw. 90% dem Kunden mitgegeben. Die Zürich Versicherung sowie die Niederösterreichische und die Tiroler Landesversicherung bieten ebenfalls eine höchstmögliche Garantieverzinsung (inkl. Höchststandgarantie). Zusätzlich bietet die NÖ-Versicherung sowie die Zürich-Versicherung eine aktuelle Gesamtverzinsung über dem Marktdurchschnitt und somit aktuell das Beste aus beiden Welten. Bei vorzeitigem Rückkauf kann jedoch sowohl bei der Zürich- als auch bei der Tiroler- und NÖ-Versicherung eine etwaige Schlussgewinnbeteiligung entfallen.

2. ANBIETER, DIE AUFGRUND DER HOHEN SCHLUSSGEWINNE DAS SYSTEM DER HÖCHSTSTANDGARANTIE IN DER LEBENSVERSICHERUNG SCHWÄCHEN:

Darunter fallen die Wiener Städtische-, die Donau- sowie die Uniqa- und S-Versicherung. Allen vier Versicherern ist gleich, dass ein hoher Anteil des Gewinns als Schlussgewinn geführt wird. Die Wiener Städtische und die S-Versicherung geben große Teile des Schlussgewinns bei vorzeitigem Rückkauf an den Kunden weiter.

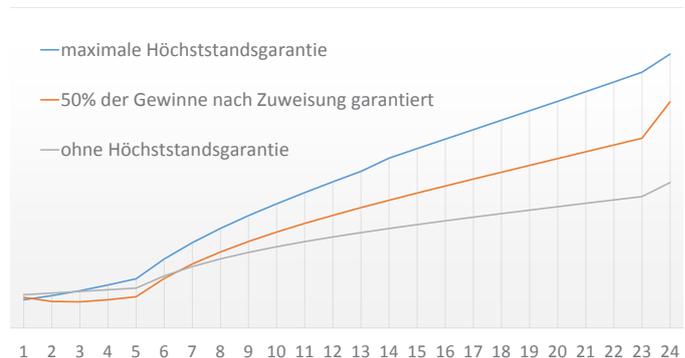
Während die Donau- und Wiener Städtische- Versicherung eine höchstmögliche Garantieverzinsung bietet, jedoch zu Lasten einer deutlich niedrigeren Gewinnbeteiligung als der österreichische Marktdurchschnitt, so liegt die Gewinnbeteiligung der Uniqa zwar im Markt, jedoch mit 0% Garantieverzinsung. Die S-Versicherung liegt mit Gewinnbeteiligung im Marktdurchschnitt bzw. leicht darunter und bietet ebenfalls eine höchstmögliche Garantieverzinsung.

3. ANBIETER, DIE AUFGRUND EINES NEUEN GEWINNBETEILIGUNGSMODELLS KEINE KLASSISCHE HÖCHSTSTANDGARANTIE BIETEN:

Mit einem neuen Gewinnbeteiligungsmodell kommt die Generali Versicherung auf den Markt. Sie bietet zwar einen höchstmöglichen Garantiezins von 1%, allerdings können in schlechten Zeiten, in denen die Garantieverzinsung nicht erreicht wird, bereits angesammelte Gewinne zur Stützung des garantierten Zinses herangezogen werden. Dies führt dazu, dass sich der Stand der bereits angesammelten Gewinnbeteiligung auch entsprechend reduzieren kann und somit die klassische Höchststandgarantie in diesem Fall nicht mehr zum Tragen kommen kann. Der Kunde zahlt sich unter Umständen somit in diesem Fall seine Garantie über mögliche geringere bzw. gar keine Gewinnbeteiligungen selbst. Im Falle eines vorzeitigen Rückkaufs werden die Schlussgewinne erst in den letzten 5 Jahren vor Ablauf mitgegeben.

ENTWICKLUNG DER GARANTIIERTEN VERTRAGSWERTE

Die nachstehende Grafik soll veranschaulichen, wie sich die Garantiewerte einer Lebensversicherung je nach Methode der Gewinnzuweisung entwickeln. Das Rechenmodell basiert auf einer Vertragslaufzeit von 25 Jahren. Berechnungsgrundlage: Nettoprämie (nach Kosten) und derzeitige ausgewiesene Garantieverzinsung zuzüglich Gewinnbeteiligung. Somit werden allfällige Kostenunterschiede neutralisiert.



STRESSTEST

Um die Auswirkungen der unterschiedlichen Methoden transparenter zu machen, unterstellen wir unserem Rechenmodell nach Ablauf von 15 Jahren eine besondere Kapitalmarktsituation. Es erfolgt aber kein Eingriff der FMA auf die Schlussgewinnanteile.

- Variante 1: Die Gesamtverzinsung reduziert sich nach 15 Jahren auf 1,0% p.a. auf die Restlaufzeit
- Variante 2: Die Gesamtverzinsung reduziert sich nach 15 Jahren auf 0,5% p.a. auf die Restlaufzeit
- Variante 3: Die Gesamtverzinsung reduziert sich nach 15 Jahren auf 0,0% p.a. auf die Restlaufzeit

Natürlich könnte dann der Vertrag beitragsfrei gestellt, oder rückgekauft werden. Sofern keine besonderen Vereinbarungen getroffen werden (siehe Konditionen der KMU-Plattform), würden in beiden Fällen noch extra Kosten entstehen bzw. Schlussgewinne ggf. verloren gehen. Dies wird aber in dieser Darstellung nicht berücksichtigt.



Die Grafik zeigt uns sofort die Unterschiede: Anbieter mit Höchststandgarantie, abgeschwächte und keine Höchststandgarantie.



Liegt die Verzinsung am Garantiesatz, werden die Auswirkungen der garantierten Gewinnzuweisung nach 15 Jahren deutlich sichtbar.



Hier werden die Auswirkungen der Garantieverzinsung und der Höchststandgarantie sichtbar.



Die nach 15 Jahren zugewiesenen garantierten Gewinnanteile wirken bis zum Vertragsablauf.

UNSERE EMPFEHLUNG

Das System der Höchststandgarantie in der Lebensversicherung hat sich über Jahrzehnte bewährt und gibt dem Kunden im Rahmen der Kapitalgedeckten Altersvorsorge eine Sicherheit, die bei vergleichbaren Produkten am Kapitalmarkt nur schwer zu finden ist. Gerade beim Kapitalaufbau für die Altersvorsorge ist diese Garantie nicht zu vernachlässigen.

Wir können daher aus heutiger Sicht nur solche Versicherer uneingeschränkt empfehlen, die auch diesen Weg der Höchststandgarantie zukünftig weiter gehen. Die Wahl zwischen höchstmöglichem Garantiezins und reduziertem Garantiezins im Austausch mit einer erhöhten Gewinnbeteiligung, sehen wir als interessante Alternative für den Kunden. Dieser kann je nach Risikoneigung das für sich passende Produkt wählen.

RANKING

- Anbieter mit Höchststandgarantie: NÖ-Vers., Allianz, Tiroler-Vers. Zürich
- Anbieter mit abgeschwächter Höchststandgarantie: S-Vers., Donau, Wr. Städtische, UNIQA
- Anbieter ohne Höchststandgarantie: Generali

BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE UND DIE KUNDENKONDITIONEN DER KMU-PLATTFORM

Die KMU-Plattform ist u.a. eine Interessensgemeinschaft, um auch Klein- und Mittelbetrieben den Zugang zu Top-Konditionen in der betrieblichen Vorsorge zu ermöglichen. 12.000 Unternehmen haben ein anderes Verhandlungsgewicht als ein einzelnes Unternehmen.

Jedes Unternehmen kann dieser Plattform beitreten, Konditionen und die besonderen Vereinbarungen, die zwischen namhaften Versicherungsunternehmen und der KMU-Plattform für Ihre Mitglieder ausverhandelt wurden, nützen.

Als unabhängige Plattform können auch alle Berater für die betriebliche Vorsorge davon Gebrauch machen und für Ihre Klienten verwenden.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Anzahl der Verträge	1.320	2.129	2.486	2.897	3.303	5.913
Prämienvolumen	3.042.951	4.887.779	6.653.287	7.126.724	9.753.781	20.790.350

Vertrags- und Prämienentwicklung Betriebliche Vorsorge der KMU-Plattform

MEHR UNTER: WWW.KMU-PLATTFORM.EU

LESEN SIE IN DER NÄCHSTEN AUSGABE DES WT:

MARKTVERGLEICH FÜR DIE KAPITALGEDECKTE ALTERSVORSORGE Teil 2: Produktvergleich in Zahlen und Bewertung der Kosten