



**SICHERHEIT
PLUS
RENDITE-
CHANCEN!**

**EINFACH
UND
TRANSPARENT!**

INDIVIDUELL!

DYNAMISCH!

Von Fonds, Fans und Feinden

Die Anbieter loben sie über den grünen Klee, Verbraucherschützer raten nicht selten strikt davon ab: **Fondspolice**n bleiben umstritten. Was Anleger beachten sollten

VON MARTIN REIM

Eine asiatische Parabel handelt davon, wie unterschiedlich man dieselbe Sache sehen kann. Mehrere Männer betasteten in völliger Dunkelheit einen Elefanten. Der eine befühlt das Bein und sagt, was er da ertastete, ähnele einer Säule. Der andere greift ans Ohr und meint, es müsse sich um einen Handfächer handeln. Der Dritte berührt den Schwanz und meint, es sei eine Bürste.

Ähnlich wie in der Geschichte ergeht es denjenigen, die über fondsgebundene Rentenversicherungen recherchieren. Man hat den Eindruck, die Branchenakteure sprächen bei dieser Kombination aus Versicherungsschutz und Fondsanlage nicht über dasselbe Thema. Die Anbieter sind des Lobes voll: „Sicherheit plus Renditechancen“ (Nürnberger), „dynamisch“ und „kundenindividuell“ (AachenMünchener), „innovativ“ (Ergo-Tochter Vorsorge), „einfach und transparent“ (Swiss Life).

Verbraucherschützer und andere Beobachter finden weniger wohlklingende Beschreibungen: „teuer und unflexibel“ (Peter Sachs, vereidigter Sachverständiger für private Finanzplanung), „problematisch“ (Holger Ludolf, Versicherungsberater), „intransparent“ (Niels Nauhauser, Verbraucherzentrale Baden-Württemberg), „für Verbraucher regelmäßig nachteilig“ (Merten Larisch, Verbraucherzentrale Bayern), „nicht für die Altersvorsorge geeignet“ (Manfred Poweleit, Herausgeber des Informationsdiensts „map-report“).

Was die gegensätzlichen Ansichten teilweise erklärt: Erstens gibt es gute und schlechte Anbieter; auf Seite 118 haben wir eine Reihe von Policen untersucht. Zweitens werden die – un-

bestritten vorhandenen – Steuervorteile unterschiedlich gewichtet (Seite 116). Drittens existieren so viele verschiedene Arten von Fondspolices, dass bei pauschalen Urteilen Vorsicht geboten ist.

Gemeinsam haben solche Verträge im Grunde nur eines: Zumindest für einen Teil des Guthabens gilt nicht der staatlich festgelegte Garantiezins. Bei klassischen Polices werden die gesamten Kundeninvestments mit mindestens 1,75 Prozent verzinst, wenn der Vertrag seit Anfang 2012 läuft. Für ältere Kontrakte gelten höhere Werte. Doch auch bei Fondspolices sind Garantien ein großes Thema. Es gibt die verschiedensten Spielarten – von null bis nahezu Vollkasko. Folgende Arten von Polices sind zu unterscheiden, wobei es sich nur um grobe Näherungen handelt:

Ohne alles. Bei Verträgen ohne Garantien werden Prämien (minus Kosten) komplett in ausgewählte Investmentfonds angelegt – in Aktien, Anleihen oder Immobilien, teilweise auch in kostengünstige Indexfonds, also ETFs. Vorteile dieser Polices sind hohe Renditechancen und die oft große Auswahl an Fonds. Zu den Nachteilen zählen enorme Verlustrisiken und die teilweise undurchsichtigen Fondskosten.

Aufs Töpfchen gesetzt. Bei Zwei-Topf-Hybriden fließen die Prämien abzüglich Kosten in das sogenannte Sicherungsvermögen und in Fonds. In der statischen Variante ist die Aufteilung der Zuflüsse fix. Bei der dynamischen Spielart wechselt die Verteilung und hängt wesentlich von der Lage am Kapitalmarkt und vom Alter des Versicherten (je näher an der Rente, desto weniger Aktien) ab. Für das Sicherungsvermögen gilt zumeist der gesetzliche Garantiezins. Unterm Strich stehen niedrigere Gewinnchancen und Verlustrisiken. Nachteilig kann eine geringe Aktienquote sein. Zudem wird gerade nach Kurseinbrüchen oft nicht in renditeträchtige Anlagen umgeschichtet.

Aller guten Dinge sind drei. Bei Drei-Topf-Hybriden werden Prämien minus Kosten auf drei Anlageformen verteilt: das Sicherungsvermögen, einen Garantiefonds und weitere Fonds. Der Garantiefonds sorgt zum Ende der Vertragslaufzeit dafür, dass der eingezahlte Anlagebetrag mindestens zu einem bestimmten Prozentsatz an den Kunden zurückfließt. Manchmal sind auch zwischenzeitlich erreichte Höchststände gesichert. Vorteil: Bei günstigem Börsenverlauf ist eine hohe Aktienquote



**TEUER
UND
UNFLEXIBEL!**

INTRANSPARENT!

**FÜR
VERBRAUCHER
NACHTEILIG!**

**NICHT
FÜR DIE
ALTERS-
VORSORGE
GEEIGNET!**

Steuern DOPPELTER VORTEIL

Wenn es um regelmäßige Einzahlungen in Fonds geht, stehen fondsgebundene Rentenpolicen in Konkurrenz zu Fondssparplänen. Was lohnt sich eher?

Generell gilt: Eine gute Police kann einen Sparplan schlagen – allerdings nur, wenn der Kunde lange genug durchhält. Anfangs liegt die Versicherung hinten, weil die Abschlusskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre verteilt werden. Das zehrt am Startkapital und lässt die absoluten Wertzuwächse zunächst gering ausfallen. Beim Fondssparplan werden die Ausgabeaufschläge hingegen kontinuierlich über die gesamte Laufzeit fällig. Später schlägt der Steuervorteil der Versicherung durch. Denn bei einem Sparplan werden für Zinsen und Dividenden fortlaufend 25 Prozent Abgeltungsteuer fällig. Auch Kursgewinne beim Verkauf sind für das Finanzamt relevant, falls die Fonds nach 2008 gekauft wurden.

Bei Fondspolicen fallen auf Zinsen und Dividenden während der Laufzeit üblicherweise keine Steuern an. Der Fiskus greift erst bei Fälligkeit der Police zu. Steuerpflichtig ist die Hälfte der Erträge – hier zählt der persönliche Steuersatz. Lässt sich der Kunde das Geld komplett verrenten, wird sogar nur der sogenannte Ertragsanteil versteuert. Er hängt vom Renteneintrittsalter ab und beträgt bei 67 Jahren 17 Prozent. 83 Prozent der Erträge bleiben also steuerfrei. mrm

möglich. Nachteile: Die Garantie hängt zu einem wichtigen Teil nicht vom Versicherer, sondern von der Fondsgesellschaft ab, die hinter dem Garantiefonds steht. Zudem haben viele Garantiefonds eine schlechte Performance, worunter der Gesamtertrag leidet.

Die britische Variante. Bei With-Profit-Policen (zu deutsch: mit Überschussbeteiligung) werden Prämien minus Kosten nicht kundenbezogen, sondern pauschal für die gesamte Versichertengemeinschaft investiert. Ziel dieses aus Großbritannien stammenden Angebots ist ein hoher Aktienanteil. Damit Kursschwankungen nicht voll durchschlagen, werden sie durch ein Glättungsverfahren, das sogenannte Smoothing, abgemildert. Am Ende der vereinbarten Laufzeit erhöht eventuell ein Schlussbonus die garantierten Leistungen. Vorteil: Das Smoothing sorgt in schlechten Börsenzeiten dafür, dass Kunden ohne große Verluste kündigen können. Nachteile: Die Garantie ist nicht so belastbar wie bei klassischen Policen. Wird kein Schlussbonus ausgezahlt, fällt die Rendite relativ klein aus. Das Smoothing ist intransparent, was schon zu einigen Gerichtsverfahren geführt hat.

Genau prüfen. Welcher Kunde sollte nun zu welcher Police greifen? „Selten kann man ein Produkt als absolut gut oder schlecht einstufen“, sagt Alexander Kling vom Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften in Ulm. Vielmehr seien die Chance-Risiko-Profile unterschiedlich. „Die große Kunst liegt darin, dieses Profil mit der Risikoneigung des Kunden in Einklang zu bringen.“

Aus Sicht von Versicherungsberater Ludolf gilt die Devise: „Anleger sollten sich überlegen, ob sie auf das investierte Geld notfalls fast komplett verzichten können. Falls das nicht der Fall ist, rate ich, den meisten Fondspolicen mit Vorsicht zu begegnen.“ Der unabhängige Finanzberater Thomas Adolph stößt ins gleiche Horn: „Bestimmte Angebotsklassen per se abzulehnen finde ich nicht gut. Man sollte jede einzelne Variante eingehend prüfen.“

Diese Untersuchung wird für Anleger immer wichtiger. Denn die Versicherer

setzen verstärkt auf Rentenpolicen ohne umfassende Garantien, die auf lange Sicht die klassischen Kontrakte ablösen sollen. Branchengrößen wie AXA, Ergo, Wüstenrot & Württembergische oder Zurich haben sich in diese Richtung geäußert oder den Abschied von den Klassikern schon definitiv angekündigt.

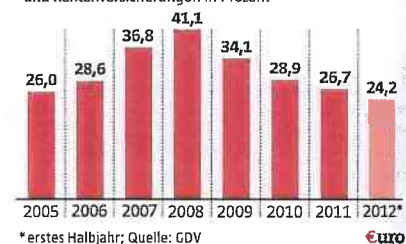
Den Schwenk ausgelöst hat eine absehbare Rechtsänderung innerhalb der EU, die unter dem Schlagwort „Solvency II“ läuft. Demnach muss die Assekuranz für Verträge mit gesetzlichem Garantiezins enorm viel Kapital zurücklegen, was das Gros der Anbieter vermeiden will.

Entsprechend steigt schon jetzt der Druck von Vermittlern auf Verbraucher, Fondspolicen abzuschließen. Derzeit widerstehen die meisten Kunden diesem Ansinnen. Der Anteil dieser Produkte am Gesamtumsatz von Lebensversicherungen ist im ersten Halbjahr 2012 – neuere Daten liegen noch nicht vor – auf 24,2 Prozent gesunken (siehe Grafik unten). Das ist der niedrigste Stand seit 2003. Zum Vergleich: 2008 hatte der Wert noch bei 41 Prozent gelegen. Der erhoffte Umstieg lässt also auf sich warten.

Diese Zahlen zeigen aber noch etwas anderes: Viele Anleger handeln prozyklisch, das heißt, sie kaufen Fondspolicen bei hohen Aktienkursen und wenden sich ab, wenn die Kurse wieder sinken. Egal was man von diesen Produkten hält – das ist wohl die falsche Strategie. Wer mit fondsgebundenen Rentenversicherungen richtig Geld verdienen will, tut vermutlich gut daran, wie ein langfristiger Aktienanleger zu agieren: in möglichst jungen Jahren einsteigen, unbedingt durchhalten und gegebenenfalls die Investments umschichten. →

Unbeliebt Fondsgebundene Policen finden immer weniger Interesse

Anteil der Fondspolicen am Absatz von Kapitallebens- und Rentenversicherungen in Prozent



SICHERHEIT ZAHLT SICH AUS, DOCH DYNAMIK HOLT AUF

Fondspolice
Dynamisch
2013
EURO

Fondspolice
Ausgewogen
2013
EURO

Fondspolice
Sicherheitsorientiert
2013
EURO

Wertentwicklung fondsgebundener Policen ohne Garantien Ein hoher Anleiheanteil sorgte langfristig für bessere Ergebnisse als ein umfangreiches Aktienportfolio. Einer der Gründe war der massive Kursaufschwung am Rentenmarkt. Dieser wird sich vermutlich so nicht fortsetzen. Es deutet sich eine Zinswende an, die mit fallenden Notierungen einhergehen würde

Versicherer	Verwalter	Depotklasse	Versicherungskosten ¹ bei einem Wertzuwachs		Wertentwicklung bis 31.12.12 ²						Durchschnitts- rang ³
			von 0 %	von 9 %	1 Jahr seit 31.12.11	Rang	3 Jahre seit 31.12.09	Rang	5 Jahre seit 31.12.07	Rang	
Dynamische Depotklassen (Aktienanteil über 50 %)											
Condor	Universal Team	Balance	0,46 %	0,53 %	13,48 %	10	19,67 %	8	0,80 %	2	6,67
Interrisk/VDH	iShares	iShares Stoxx 600	0,54 % ⁴	0,51 % ⁴	18,21 %	2	21,42 %	6	-9,41 %	13	7,00
Skandia	Skandia	Dynamisch	0,82 %	0,97 %	13,11 %	12	22,87 %	4	-0,18 %	5	7,00
Zurich Dt. Herold	Deutsche Bank	Wachstum	0,69 %	0,84 %	13,74 %	9	15,84 %	12	2,03 %	1	7,33
AXA	Axa Investment	Chance	0,23 %	0,33 %	10,89 %	15	25,44 %	2	-1,21 %	6	7,67
Swiss Life	SwissLife	Growth 06	0,56 %	0,70 %	14,15 %	7	20,39 %	7	-4,19 %	9	7,67
HUK-Coburg	BayernInvest Luxembourg	Vermögensfonds Dynamik	0,27 %	0,24 %	10,77 %	18	22,57 %	5	0,15 %	4	9,00
Allianz	Allianz Global Investors	Strategiefonds Wachstum Plus	k. A.	0,85 %	9,98 %	20	26,76 %	1	-1,67 %	7	9,33
AachenMünchener	Generali Investments	Komfort Dynamik Europa	0,91 %	1,06 %	18,46 %	1	18,98 %	9	-13,33 %	19	9,67
Zurich Dt. Herold	Deutsche Bank	Dynamik	0,69 %	0,84 %	14,05 %	8	15,50 %	14	-4,61 %	10	10,67
Skandia	Skandia	Wachstumsorientiert	0,82 %	0,97 %	10,84 %	17	15,77 %	13	0,79 %	3	11,00
Canada Life	Setanta Asset Management	Euro Dynamisch	0,07 %	0,61 %	16,15 %	5	11,20 %	16	-9,03 %	12	11,00
Nürnberg Beamten	Oppenheim	Fürst Fugger Wachstum	0,80 %	0,87 %	10,89 %	16	25,44 %	2	-9,71 %	15	11,00
Condor	Universal Team	Chance	0,46 %	0,53 %	12,35 %	13	23,04 %	3	-11,79 %	17	11,00
AachenMünchener	Generali Investments	Komfort Wachstum	0,91 %	1,06 %	18,15 %	3	7,70 %	18	-9,47 %	14	11,67
Swiss Life	SwissLife	Chance 06	0,56 %	0,70 %	13,36 %	11	13,28 %	15	-5,06 %	11	12,33
Skandia	Skandia	Spekulativ	0,82 %	0,97 %	9,19 %	21	18,29 %	10	-3,85 %	8	13,00
R + V Luxembourg	Union Institutional	Avantgarde	0,86 %	0,97 %	15,53 %	6	4,13 %	19	-11,15 %	16	13,67
AachenMünchener	Generali Investments	Komfort Dynamik Global	0,91 %	1,06 %	11,89 %	14	17,51 %	11	-12,50 %	18	14,33
R + V Luxembourg	Union Institutional	Exclusive	0,86 %	0,97 %	16,74 %	4	-1,21 %	20	-28,92 %	21	15,00
Condor	Universal Team	Trends	0,46 %	0,53 %	10,01 %	19	9,66 %	17	-23,44 %	20	18,67
Vienna-Life	BB-Wertpapier Verwaltung	BB-Depot Wachstum	0,93 %	1,22 %	-7,61 %	22	-22,56 %	21	-32,57 %	22	21,67
Ausgewogene Depotklassen (Aktienanteil von 30 bis 50 %)											
Allianz	Allianz Global Investor	Strategiefonds Balance	k. A.	0,85 %	9,72 %	8	18,90 %	2	12,67 %	1	3,67
Zurich Dt. Herold	Deutsche Bank	Balance	0,69 %	0,84 %	11,13 %	5	14,07 %	5	8,49 %	2	4,00
HUK-Coburg	BayernInvest Luxembourg	Vermögensfonds Balance	0,27 %	0,24 %	12,15 %	4	14,39 %	4	4,78 %	4	4,00
AXA	Axa Investment	Wachstum	0,23 %	0,33 %	10,38 %	6	22,33 %	1	0,55 %	6	4,33
Swiss Life	SwissLife	Balanced 11	0,56 %	0,70 %	9,90 %	7	17,05 %	3	8,46 %	3	4,33
R + V Luxembourg	Union Institutional	Balance	0,86 %	0,97 %	14,72 %	1	7,70 %	8	0,70 %	5	4,67
Canada Life	Setanta Asset Management	Euro Ausgewogen	0,07 %	0,61 %	13,93 %	3	10,17 %	6	-0,43 %	7	5,33
AachenMünchener	Generali Investments	Komfort Balance	0,91 %	1,06 %	14,04 %	2	8,60 %	7	-1,17 %	8	5,67
Sicherheitsorientierte Depotklassen (Aktienanteil unter 30 %)											
Skandia	Skandia	Einkommensorientiert	0,82 %	0,97 %	10,54 %	3	15,18 %	1	15,25 %	2	2,00
Interrisk/VDH	iShares	iShares EB Rexx Ger Govern.	0,54 % ⁴	0,51 % ⁴	9,12 %	6	13,86 %	3	17,64 %	1	3,33
AXA	Axa Investment	Defensiv	0,23 %	0,33 %	9,72 %	5	14,39 %	2	13,47 %	3	3,33
R + V Luxembourg	Union Institutional	Elegance	0,86 %	0,97 %	13,91 %	1	11,26 %	5	12,55 %	4	3,33
HUK-Coburg	BayernInvest Luxembourg	Vermögensfonds Basic	0,27 %	0,24 %	9,12 %	7	13,86 %	3	17,64 %	1	3,67
Zurich Dt. Herold	Deutsche Bank	Einkommen	0,69 %	0,84 %	9,92 %	4	12,53 %	4	11,63 %	5	4,33
Canada Life	Setanta Asset Management	Euro Sicherheitsorientiert	0,07 %	0,61 %	11,33 %	2	6,98 %	6	5,20 %	6	4,67

¹ Versicherungskosten schmälern zusätzlich die Rendite. Sie ergeben sich aus folgenden Annahmen: Wertentwicklung 0 % und 9 % p. a. für einen 30-jährigen Versicherten, Monatsbeitrag 150 €, 30 Jahre lang. Aus der sich daraus ergebenden Ablaufleistung wird die Renditeeinbuße durch die beitragsbezogenen Vertragskosten ermittelt (Quelle: Effektivkostenrechner von www.ita-online.info).

² Geordnet nach Durchschnittsrank, Erträge werden wieder angelegt, Fondskosten sind berücksichtigt, Versicherungskosten jedoch nicht.

³ Durchschnittsrank der Rangfolgen der Wertzuwächse der vergangenen ein, drei und fünf Jahre.

⁴ Provisionsfreier Honorarvertrag; Anleger müssen zusätzlich die Gebühr für eine Honorarberatung berücksichtigen (100 bis 150 €/Stunde). Quelle: Euro, Policen-Anbieter

Erläuterungen: Wer eine Rentenversicherung abschließt, wettet auf ein langes Leben. Das Risiko, die Rente für einen Methusalem zu zahlen, lassen sich die Versicherer mit einer hohen Prämie vergüten. Traditionelle Versicherer investieren die Beiträge vor allem in Zinspapiere, die heute deutlich weniger abwerfen als noch vor einem Jahrzehnt.

Über lange Zeiträume schmälern die schrumpfenden Renditen die private Rente spürbar. Fondspolice versprechen dagegen mehr Freiheit und bessere Chancen bei der Anlage. Die Versicherten können ihre Beiträge über Fonds in Zinspapiere investieren, müssen es aber nicht. Es können beispielsweise auch Aktienfonds sein – oder Mischfonds aus Anleihen und Aktien. Die Anleger können je nach aktueller Marktsituation eine geeignete Anlageklasse wählen.

Breit gestreutes Angebot. Im Fondsangebot unterscheiden sich die Policen zum Teil erheblich. Dachfonds- oder Depotklassen, die breit gestreut und der Risikoneigung der Anleger einfach zuzuordnen sind, offerieren aber fast alle Anbieter. 2012 lag der Policenfonds „Komfort Dynamik Europa“ der Aachen-Münchener Versicherung mit einem Wertzuwachs von 18,5 Prozent an der Spitze der aktienorientierten Dachfonds. Ein Ergebnis, das aber kaum besser war als das der europäischen Aktienmärkte insgesamt – gemessen an Indizes wie dem MSCI Europe oder dem Euro Stoxx 600 (jeweils etwa 18 Prozent).

2012 war das beste Aktienjahr seit dem Beginn der Finanz- und Eurokrise. Wer prüfen will, ob bestimmte Fonds dauerhaft den Markt schlagen können, sollte deshalb ihre Ergebnisse in verschiedenen Zeitspannen heranziehen. Euro verglich die Performance im Ein-, Drei- und Fünfjahreszeitraum, bildete daraus die Rangfolge der Fonds und ermittelte dann Durchschnittsränge.

Ergebnis: Der Fonds „Balance Aktien“, von Universal-Investment Luxemburg für den Versicherer Condor gemanagt, weist den besten Durchschnittsrang dynamischer Depots (Aktienanteil über 50 Prozent) auf. Investiert wurde

vor allem in deutsche Aktien. „Bei der Fondsauswahl werden sowohl die erwarteten Chancen als auch deren Stabilität ständig analysiert“, erläutert Fondsmanager Steffen Bender.

In den ausgewogenen Depotklassen (Aktienanteil 30 bis 50 Prozent) nimmt der „Strategiefonds Balance“ der Allianz den besten Durchschnittsrang ein, bei sicherheitsorientierten Depotklassen (Aktienanteil unter 30 Prozent) schnitt die Skandia mit dem Portfolio „Einkommensorientiert“ am besten ab.

Aktiv gemanagte Fonds konnten offenbar über verschiedene Zeiträume den Index schlagen. Allerdings fällt der Vorsprung knapp aus: Sowohl in den dynamischen als auch in den einkommensorientierten Depotklassen besetzt jeweils die Interrisk/VDH den zweiten Platz mit einem Indexfonds („iShares Stoxx 600“, „iShares EB German Government“).

Die ETFs schneiden auch deshalb so gut ab, weil sie gegenüber aktiv gemanagten Fonds erhebliche Kostenvorteile haben. „Eine Untersuchung von uns ergab, dass sich Privatanleger dieses Vorteils sehr bewusst sind“, betont Dietmar Leisen, Professor für Bankbetriebslehre an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz.

Einer ohne Provision. Dieses Kostenbewusstsein ist nun auch bei der Altersvorsorge anzutreffen. Die vom Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) angebotene Police des Versicherers Interrisk zeichnet sich nicht nur durch geringe Fondskosten, sondern auch durch den nach Nettoprinzip kalkulierten Versicherungsbausteinen aus. „Unsere Honorartarife werden komplett ohne Provisionen, mit reduzierten Verwaltungskosten sowie ohne Courtage-Bestimmungsrecht der Vermittler kalkuliert“, sagt Dieter Rauch, Geschäftsführer des VDH.

Anleger müssen für die Beratung ein Honorar bezahlen, das üblicherweise 100 bis 150 Euro pro Stunde beträgt. Bei Fondsrenten nach Nettoprinzip sind die eingesparten Abschlusskosten allerdings in der Regel höher als die Beraterhonorare. Die Wette auf ein langes Leben kann damit also eher aufgehen. lo

Kosten

Was die Rente schmälert

An fondsgebundenen Rentenversicherungen werden häufig die Kosten kritisiert. Im Vergleich zu Fonds sind sie bei den meisten Policen tatsächlich höher. Dabei sind beide Produkte während der Ansparphase der Fondsrente durchaus vergleichbar. Bei Rentenpolicen fallen Kosten für Fonds, Verrentung und Versicherungsmantel an. Auf Fondsebene sind es meist laufende Verwaltungskosten, die die mögliche Rendite beeinträchtigen. Dagegen wird auf einen Ausgabeaufschlag vonseiten des Fonds innerhalb der Fondspolice häufig verzichtet, sofern eine bestimmte Anzahl von Fondswechseln nicht überschritten wird. Kosten für den Versicherungsmantel entstehen im Wesentlichen für Abschluss und Vertrieb. Sie führen dazu, dass nur ein Teil der Beiträge in die Fonds fließt.

Wie stark diese Kosten die Rendite schmälern, lässt sich nur indirekt aus den Modellrechnungen der Policenanbieter schließen. Dabei wird für einen fiktiven jährlichen Wertzuwachs – Beispiel: neun Prozent – eine Ablaufleistung genannt. In der Regel ergibt sich nach finanzmathematischer Berechnung für diesen fiktiven Wertzuwachs aber ein höherer Endwert. Die Differenz zwischen Ablaufleistung und Endwert entspricht den Kosten, die der Versicherer einbehält.

In der Tabelle geben die beiden Spalten „Versicherungskosten“ an, wie viel Rendite pro Jahr durch den Versicherer aufgezehrt wird. Hinzu kommen die Kosten der Risikoprämie für die Verrentung, die sich im Rentenfaktor ausdrückt. Er gibt an, wie das Kapital, das sich bis zum Vertragsablauf angesammelt hat, in eine monatliche Rente umgerechnet wird. lo