

R A T I N G - S P E Z I A L

FOCUS

DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN www.money.de
MONEY

DIE BESTEN RISIKO-POLICEN

AUF **NUMMER**
SICHER

Finanzieller Schutz
für die Familie

ab **2,50 €**
monatlich

Immo-Kredite
absichern





Familie mit Schwimmwesten: gute Absicherung auch in ruhigem Fahrwasser

Existenzschutz

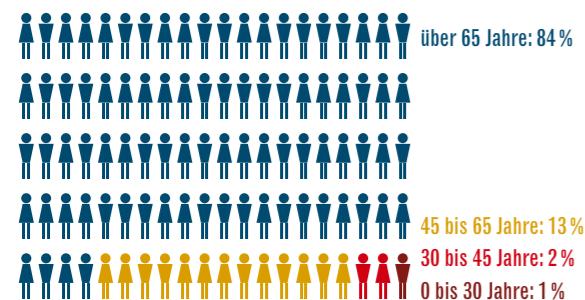
Sicherheit für kleines Geld

Mit einer Risikolebensversicherung die Angehörigen für den eigenen Todesfall finanziell schützen – das kostet nicht viel und ist äußerst effizient

Früher Tod möglich

Etwa jeder sechste Bundesbürger stirbt bereits vor dem 65. Lebensjahr. Daher gilt es, beim Risikoschutz lieber auf Nummer sicher zu gehen.

Verteilung der Todesfälle in Deutschland 2012 nach Altersstufen in Prozent



Quellen: Statistisches Bundesamt, GDV

Das Leben ist ein langer, ruhiger Fluss“ war vor einiger Zeit mal der Titel eines sehr erfolgreichen französischen Films. Aber diese Weisheit stimmt eben leider nicht immer, sondern das Leben hält für jeden Einzelnen meist auch einige Untiefen und Stromschnellen bereit, die es zu überwinden gilt. Wie schnell hat man vielleicht mal etwas Dummes angestellt und muss die Folgen ausbaden, oder man wird von außen mit unvorhergesehenen Ereignissen konfrontiert. Da kann es mit der ruhigen Beschaulichkeit ganz schnell vorbei sein – und plötzlich ist von einem Augenblick auf den anderen alles anders.

Es gibt schließlich zahlreiche Situationen, die erst harmlos erscheinen und schon zigfach routiniert bewältigt wurden, aber plötzlich eben doch zum Problem werden. Im Extremfall können sie sogar zum eigenen Tod führen, oder es kommen womöglich enge Angehörige ums Leben. Das kann und das will man sich in der Regel lieber gar nicht im Voraus vorstellen.

An die Familie denken. Dennoch sollte jeder genau das zumindest einmal kurz tun – und anschließend entsprechend handeln. Denn ein Todesfall in der Familie löst neben dem emotionalen Drama auch noch eine ganze Reihe von Folgefragen aus: Was passiert dann eigentlich in finanzieller Hinsicht mit den Angehörigen? Wie wird der tägliche Lebensunterhalt bestritten, und wer bezahlt die Ausbildung der Kinder? Woher kommt die Miete, oder was wird aus der Finanzierung des Eigenheims? Wer kümmert sich um das regelmäßige Einkommen, und wer betreut den Nachwuchs? Für die Hinterbliebenen sind das existenziell wichtige Überlegungen, die früher oder später zu beantworten sind. Denn wenn man nicht gerade mit einem goldenen Löffel im Mund geboren wurde, können viele alltägliche Bedürfnisse am Geld scheitern oder die Angehörigen sogar bis auf Sozialhilfeniveau absacken.

Es sei denn, man sorgt rechtzeitig finanziell vor. Das geht sogar relativ einfach und kostet gar nicht viel. Die passende Police dazu ist eine Risikolebensversicherung. Diese zahlt eine vorher vereinbarte Summe an die Begünstigten aus, falls die versicherte Person stirbt. Landauf, landab sind sich daher Verbraucherschützer wie Anbieter einig, dass diese Risikoabsicherung eine der wichtigsten Policen überhaupt ist. Denn die Gefahr ist real: Zwar werden die Menschen durchschnittlich immer älter, dennoch stirbt rund jeder sechste Bundesbürger, bevor er 65 Jahre alt wird (s. Grafik links). Also oft mitten im Berufsleben, wo meist auch die Familienplanung und der wirtschaftliche Erfolg begründet werden.

Wer keine Angehörigen zu versorgen hat, keine finanziellen Verpflichtungen bedienen muss oder bereits jede Menge Vermögen auf der hohen Kante bunkert, der braucht diese Police nicht unbedingt. Für alle anderen aber, und das dürfte die weit überwiegende Mehrheit der Bevölkerung sein, ist eine Risikopolicy unerlässlich. Besonders zwei Konstellationen sind geradezu exemplarisch: zum finanziellen Schutz der Familie und als Absicherung von Immobilienkrediten. Schließlich wird es den Partner häufig monetär überfordern, die Restschuld auf ein Darlehen zur Hausfinanzierung allein zu tilgen.

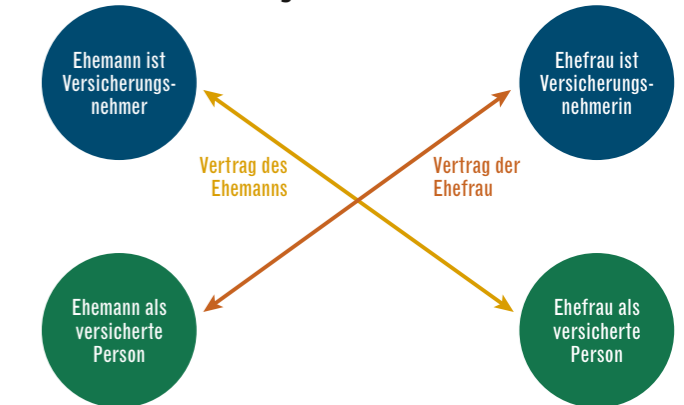
Großzügig kalkulieren. Ist der Bedarf erkannt, gilt es zunächst, die individuell passenden Rahmenbedingungen für die Absicherung zu definieren. Dabei handelt es sich um eine reine Risikopolicy, es geht also ausschließlich um den finanziellen Schutz, ganz ohne Sparvorgang. Läuft der Vertrag aus, ohne dass die Leistung für den Todesfall in Anspruch genommen werden musste, gibt es nichts von der Versicherung zurück. Dennoch sollte die Versicherungssumme, also der im Leistungsfall auszuzahlende Betrag, lieber etwas höher gewählt werden. Knausern ist hier fehl am Platz.

Als grobe Faustformel gilt das Drei- bis Fünffache des Bruttojahreseinkommens, damit die Hinterbliebenen ausreichend Zeit haben, ihr Leben neu zu ordnen und sich finanziell entsprechend aufzustellen. Letztlich sind für die passende Höhe aber die individuellen Vermögensumstände entscheidend. Nicht vergessen werden darf dabei der Wert des Geldes. Auch wenn derzeit die Inflation gering ist, kann das bis zum Ernstfall schon wieder ganz anders aussehen. Damit der schleichende Kaufkraftverlust keine

Steuer-Tipp: Über-Kreuz-Versichern

Die Leistung zum gemeinsamen Familienleben sollten stets beide Elternteile finanziell absichern. Stirbt einer, erhält der andere die vereinbarte Summe. Bei „normalen“ Verträgen kann so beim überlebenden Partner aber Erbschaftsteuer anfallen. Gerade bei unverheirateten Paaren mit geringen Freibeträgen droht das richtig teuer zu werden (s. unten). Doch auch bei Ehepaaren fällt die Auszahlung in die Erbschaft und die Freibeträge können im Zusammenspiel mit anderen Erbgütern schnell überschritten sein. Sichern sich die Partner dagegen „über Kreuz“ ab, versichert also jeder in seiner eigenen Police jeweils das Leben des anderen, dann wird beim Tod des anderen die eigene Police fällig. Und das bleibt einkommen- und erbschaftsteuerfrei. Erbt der Überlebende zugleich auch die laufende Police des anderen, ist dies wegen fehlenden Rückkaufswerts ebenfalls steuerfrei.

Über-Kreuz-Versicherung



Quelle: eigene Darstellung

Erbschaftsteuer fällig

Bei Auszahlung der Police fällt zwar keine Einkommensteuer an, bei Überschreiten der Freibeträge aber Erbschaftsteuer.

„normale“ RLV	
Auszahlung	300 000
./ Freibetrag Partner ¹⁾	20 000
Bemessungsgrundlage	280 000
fällige Steuer (Stkl. III: 30 %)	84 000

in Euro; ¹⁾unverheiratet, bei Ehegatten: 500 000

Steuerfreie Zahlungen

Versichern sich die Partner dagegen über Kreuz, bleibt dies sowohl einkommensteuerfrei als auch erbschaftsteuerfrei.

Über-Kreuz-Police	
Auszahlung	300 000
Erbschaftsteuer	0
laufender Vertrag	
kein Rückkaufswert	0
fällige Steuer	0



Rettengring: Gut vorbereitet, lassen sich die Stürme des Lebens gelassener angehen

Lücke in den finanziellen Schutz reißt, sollte dies bereits bei Abschluss der abzuschließenden Summe berücksichtigt werden. Oder es kann eine Dynamik vereinbart werden, wodurch die die Versicherungssumme regelmäßig steigt, mit entsprechend steigenden Beiträgen natürlich. Auch an sich verändernde Lebensumstände ist zu denken, sodass der Einschluss einer Nachversicherungsoption sinnvoll sein kann, damit der Versicherungsschutz etwa bei Heirat oder Geburt von Kindern problemlos erhöht werden darf.

Grundsätzlich gilt eine eher großzügige Planung auch für die zu wählende Laufzeit des Versicherungsschutzes. Wie lange muss der Kredit noch abbezahlt werden, oder wie lange dauert es, bis die Kinder aus dem Haus sind und finanziell auf eigenen Füßen stehen können? Diese und andere Überlegungen bestimmen die passende Dauer des Vertrags. Erneut gilt: Lieber länger laufen lassen als zu kurz absichern.

Die Leistung des Partners schätzen. Dass es sinnvoll ist, den Tod des Hauptverdieners in einer Familie finanziell abzusichern, dürfte einleuchten. Häufig vergessen wird dabei aber die Leistung des anderen Partners. Sei es, indem er dazuverdient oder sich um Kinder und Haushalt kümmert. Auch diese Beiträge zum Familienunterhalt sind letztlich echtes Geld wert. Denn wie wird der Gesamtverdienst aufgestockt, der Nachwuchs versorgt oder das Haus in Schuss gehalten, wenn der sich bislang darum kümmernde Partner stirbt? Tritt der Hauptverdiener dann beruflich kürzer, um mehr Zeit für die Kinder zu haben, oder werden Haushaltshilfen und Kinderbetreuer engagiert, um die Versorgung weiter zu garantieren? So oder so, stets kostet das Geld – und das kann knapp werden, wenn diese Leistungen nicht ebenfalls geschützt sind.

Daher sollten meistens beide Partner abgesichert werden. Dafür stehen verschiedene Konzepte zur Verfügung. So können sich etwa beide einzeln versichern. Das ist flexibel, auch wenn sich die Partner mal trennen, und bringt den Hinterbliebenen die zweifache Summe, falls beide sterben sollten. Allerdings kann diese Variante trotz eigentlich steuerfreier Auszahlungen den Fiskus auf den Plan rufen – mit Erbschaftsteuer. Bei Überschreiten der Freibeträge wird die Abgabe fällig und mindert so die eigentlich höher geplante finanzielle Absicherung (s. Seite 3).

Eine andere Variante sind sogenannte verbundene Policen. Dabei sind beide gemeinsam versichert, die vereinbarte Summe kassiert der Überlebende. Ein solcher Vertrag ist zwar etwas günstiger, allerdings hapert es an der Flexibilität, bei gemeinsamem Versterben gibt es die Summe für die Hinterbliebenen nur einmal, und es stellt sich die Steuerproblematik. Flexibel und steuersicher ist dagegen die Über-Kreuz-Variante. Hierbei kann jeder Partner individuell nach Höhe und Laufzeit der Absicherung einen separaten Vertrag abschließen und dennoch das Steuerproblem vermeiden (s. Seite 3).

Konkreter Schutz für wenig Geld. Die für den Risikoschutz zu zahlenden Beiträge richten sich aber nicht nur nach Versicherungssumme und Vertragslaufzeit. Hinzu kommen einige persönliche Risiken wie etwa Alter und Gesundheitszustand der Person, eventuell gefährliche Hobbys und Berufe oder das Rauchverhalten. Um diese Faktoren besser einschätzen zu können, verlangen die Versicherer entsprechende Auskünfte vom Antragsteller. Dabei empfiehlt es sich dringend, diese Gesundheitsfragen wahrheitsgemäß zu beantworten. Wer hier schummelt, ist vielleicht im Ernstfall seinen Versicherungsschutz los, da die Assekuranz die Leistung verweigern kann.

Grundsätzlich lässt sich sagen: je jünger und gesünder der Versicherte, desto günstiger sind die Beiträge. Je höher aber das persönliche Risiko und je größer die Versicherungssumme und je länger die Laufzeit, desto mehr ist für den Risikoschutz zu zahlen. Da es sich aber um Policen ohne Sparvorgang handelt, sind sie trotzdem meist sehr günstig zu haben. Schon für 2,50 Euro im Monat lässt sich eine Summe von 100 000 Euro über zehn Jahre absichern (vgl. Tabelle Seite 6). Also ein Bier oder ein Eis monatlich weniger, und schon braucht man sich um die finanzielle Zukunft der Familie im Fall des eigenen Ablebens keine Sorgen mehr zu machen. Das sollte es allemal wert sein.

Zu beachten sind dabei auch die Tarifbeiträge. Denn der Versicherer kalkuliert einen Bruttobeitrag, der höchstens zu zahlen ist. Zugleich erwirtschaftet er mit den Kundengeldern aber Überschüsse. Diese werden meist dazu verwendet, den Beitrag zu drücken, sodass die tatsächlich zu zahlenden Nettobeiträge oft deutlich darunter liegen. Läuft die Kapitalanlage oder die Risikoeinschätzung jedoch nicht mehr so gut wie kalkuliert, können den Kunden Beitragserhöhungen drohen, die erst durch den maximalen Bruttobeitrag gedeckelt sind.

Die besten Angebote. Das ist auch der Grund, warum im großen FOCUS-MONEY-Test der Risikolebensversicherungen gemeinsam mit den Experten des Analysehauses Franke und Bornberg sowohl der Brutto- als auch der Nettopreis in die Wertung einfließen. Hinzu kommt die Bonität des Anbieters, der schließlich auch zahlungsfähig sein soll, wenn die Leistung fällig wird (s. unten). Die so ermittelten besten Policen für Laufzeiten über 10, 20 und 30 Jahre finden Sie auf den nächsten Seiten. Damit Kunden in der Gewissheit einer guten finanziellen Absicherung ihrer Angehörigen das Leben in ruhigen wie in turbulenten Zeiten entspannt angehen können. ►

WERNER MÜLLER

BEWERTUNG

So setzen sich die Noten zusammen

Im Einzelnen:

Gesamtnote

1,00 bis 1,49	hervorragend
1,50 bis 1,99	sehr gut

10 Jahre

Bruttobeitrag	Nettobeitrag
bis 40 = 1	bis 35 = 1
bis 55 = 1,5	bis 45 = 1,5
bis 70 = 2	bis 55 = 2
bis 85 = 2,5	bis 65 = 2,5
bis 100 = 3 usw.	bis 75 = 3 usw.

20 Jahre

Bruttobeitrag	Nettobeitrag
bis 80 = 1	bis 50 = 1
bis 100 = 1,5	bis 60 = 1,5
bis 120 = 2	bis 70 = 2
bis 140 = 2,5	bis 80 = 2,5
bis 160 = 3 usw.	bis 90 = 3 usw.

30 Jahre

Bruttobeitrag	Nettobeitrag
bis 100 = 1	bis 90 = 1
bis 125 = 1,5	bis 105 = 1,5
bis 150 = 2	bis 120 = 2
bis 175 = 2,5	bis 135 = 2,5
bis 200 = 3 usw.	bis 150 = 3 usw.

in Euro

Für den großen Check der Risikolebensversicherungen hat FOCUS-MONEY zusammen mit dem auf Versicherungen spezialisierten Analysehaus Franke und Bornberg die Angebote der Assekuranz geprüft und bewertet. Das Ergebnis besteht aus **drei Komponenten:** Finanzstärke des Anbieters sowie Brutto- und Nettobeitrag in einem Beispielfall.

Die **Bonität der Anbieter** ist wichtig, weil sich der Kunde darauf verlassen muss, dass die Versicherung im Ernstfall auch zahlen kann. Dies wird dabei von renommierten Rating-Agenturen bewertet. Hat der Lebensversicherer selbst keine Bewertung, wird das Rating der Muttergesellschaft herangezogen und in den Tabellen kenntlich gemacht. Da aber die Rating-Schemata der Agenturen sowohl in ihrer Notengebung als auch bezüglich der inhaltlichen Aussage voneinander abweichen, werden die Bonitätsratings nach unten stehender Tabelle in Schulnoten übersetzt. Es zählt dann jeweils das beste Rating.

Für die Bewertung der **Brutto- und Nettobeiträge** kommt es auf

die konkreten Zahlungen im Beispielfall an. Was muss ein/e 30-jährige/r Bankkaufmann/-frau, Nichtraucher/in, für einen Todesfallschutz von 100 000 Euro monatlich bezahlen, der jeweils 10, 20 und 30 Jahre lang läuft? Den von den Gesellschaften geforderten Brutto- und Nettobeiträgen werden dann nach nebenstehenden Tabellen jeweils Schulnoten zugeordnet.

In die **Gesamtnote** fließen die Einzelnoten der Finanzstärke zu 20 Prozent, des Bruttobeitrags zu 30 Prozent und des aktuell tatsächlich zu zahlenden Nettobeitrags zu 50 Prozent ein. Dargestellt werden auf den folgenden Seiten aber je Laufzeit von 10, 20 und 30 Jahren nur die Policen, die eine „hervorragende“ oder „sehr gute“ Bewertung erreichen – jeweils separat für online abschließbare Direkttarife und Serviceversicherer mit persönlichem Beratungsangebot.

Für die **Wertung** als „hervorragend“ ist eine Gesamtnote von 1,00 bis 1,49 erforderlich, „sehr gut“ gibt es für eine Gesamtnote von 1,50 bis 1,99. Innerhalb dieser Kategorien erfolgt die Darstellung in alphabetischer Reihenfolge.

Noten Finanzstärke-Ratings

S&P	Fitch	Moody's	A.M. Best	Assekurata	DFSI	Note
AAA	AAA	Aaa	A++			
AA+	AA+	Aa1				
AA	AA	Aa2	A+	A++	AAA	1
AA-	AA-	Aa3			AA+	1,25
A+	A+	A1	A		AA	1,75
A	A	A2		A+		2
A-	A-	A3	A-		A+	2,25
BBB+	BBB+	Baa1	B++	A	A	2,75
BBB	BBB	Baa2		A-	BBB+	3
BBB-	BBB-	Baa3	B+	B+	BBB	3,25

Quellen: Standard & Poor's, Fitch Ratings, Moody's, A.M. Best, Assekurata, DFSI



Rettungswesten beim Rafting: auch in unruhigen Gewässern mit guter Absicherung zuverlässig geschützt

10 JAHRE LAUFZEIT

Direkttarife

Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke (von)	Beitrag Frau/ Mann brutto p.a.	Beitrag Frau/ Mann netto p.a.	Bewertung
IptiQ Life/Community Life		Swiss Re: AA- (S&P, Fitch)	35,38	35,38	hervorragend
Europa	E-T6	AAA (DFS)	80,68	30,65	hervorragend
Ergo Direkt	RISIKO-LEBEN (Tarif Q6)	A+ (S&P)	101,95	34,66	sehr gut
HUK24	WB24	Huk: AA+ (DFS)	95,03	35,17	sehr gut

in Euro; Beispiel, Noten, Gewichtung s. Seite 5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

Serviceversicherer

Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke (von)	Beitrag Frau/ Mann brutto p.a.	Beitrag Frau/ Mann netto p.a.	Bewertung
BNP Paribas Cardif	Protect24U2.1	Cardif: A (S&P)	32,43	32,43	hervorragend
DLVAG	LOU(DL)	Allianz: AA (S&P, Fitch)	50,71	34,23	hervorragend
Allianz	LC0	AA (S&P, Fitch)	66,06	44,59	sehr gut
Axa	ALVT2	AA- (Fitch)	67,41	45,50	sehr gut
DBV	ALVT2	Axa: AA- (Fitch)	67,41	45,50	sehr gut
Nürnberg	N2801	AA+ (DFS)	67,00	53,60	sehr gut
Nürnberg Beamten	NB2801	AA+ (DFS)	67,00	53,60	sehr gut
Stuttgarter	T.20	AA (DFS)	53,09	39,82	sehr gut
Württembergische	Kompakt (SB)	AA (DFS)	63,72	40,78	sehr gut

in Euro; Beispiel, Noten, Gewichtung s. Seite 5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

FOCUS MONEY
BESTER RISIKOSCHUTZ
Direkttarife
Franke || Bornberg

FOCUS MONEY
BESTER RISIKOSCHUTZ
Serviceversicherer
Franke || Bornberg

20 JAHRE LAUFZEIT

Direkttarife

Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke (von)	Beitrag Frau/ Mann brutto p.a.	Beitrag Frau/ Mann netto p.a.	Bewertung
IptiQ Life/Community Life		Swiss Re: AA- (S&P, Fitch)	50,46	50,46	hervorragend
Europa	E-T6	AAA (DFS)	114,99	43,12	hervorragend
CosmosDirekt	CR	A++ (Assekurata)	145,37	53,79	sehr gut
Ergo Direkt	RISIKO-LEBEN (Tarif Q6)	A+ (S&P)	145,88	49,60	sehr gut
Hannoversche	Risikoversicherung FIT	A++ (Assekurata)	134,00	50,25	sehr gut
HUK24	WB24	Huk: AA+ (DFS)	133,29	47,99	sehr gut
WGV	R1-BASIS	AA (DFS)	136,17	47,66	sehr gut

in Euro; Beispiel, Noten, Gewichtung s. Seite 5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

Serviceversicherer

Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke (von)	Beitrag Frau/ Mann brutto p.a.	Beitrag Frau/ Mann netto p.a.	Bewertung
BNP Paribas Cardif	Protect24U2.1	Cardif: A (S&P)	49,62	49,62	hervorragend
DLVAG	LOU(DL)	Allianz: AA (S&P, Fitch)	72,30	48,80	hervorragend
Stuttgarter	T.20	AA (DFS)	77,58	58,19	hervorragend
Allianz	LC0	AA (S&P, Fitch)	95,66	64,57	sehr gut
Axa	ALVT2	AA- (Fitch)	100,10	67,57	sehr gut
DBV	ALVT2	Axa: AA- (Fitch)	100,10	67,57	sehr gut
Dialog	RISK-vario® (04/2016-D)	AA (DFS)	103,32	64,06	sehr gut
Gothaer	RLV Basis RKB8	AA (DFS)	107,70	69,90	sehr gut
Württembergische	Kompakt (SB)	AA (DFS)	84,98	54,39	sehr gut

in Euro; Beispiel, Noten, Gewichtung s. Seite 5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

FOCUS MONEY
BESTER RISIKOSCHUTZ
Direkttarife
Franke || Bornberg

FOCUS MONEY
BESTER RISIKOSCHUTZ
Serviceversicherer
Franke || Bornberg

30 JAHRE LAUFZEIT

Direkttarife

Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke (von)	Beitrag Frau/ Mann brutto p.a.	Beitrag Frau/ Mann netto p.a.	Bewertung
IptiQ Life/Community Life		Swiss Re: AA- (S&P, Fitch)	84,40	84,40	hervorragend
Europa	E-T6	AAA (DFS)	197,16	71,96	sehr gut
Hannoversche	Risikoversicherung FIT	A++ (Assekurata)	209,00	78,37	sehr gut
HUK24	WB24	Huk: AA+ (DFS)	223,14	82,57	sehr gut

in Euro; Beispiel, Noten, Gewichtung s. Seite 5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

Serviceversicherer

Gesellschaft	Tarifbezeichnung	Finanzstärke (von)	Beitrag Frau/ Mann brutto p.a.	Beitrag Frau/ Mann netto p.a.	Bewertung
BNP Paribas Cardif	Protect24U2.1	Cardif: A (S&P)	86,82	86,82	hervorragend
Canada Life	RISIKOLEBEN komfort	AA (S&P, Fitch)	99,60	99,60	hervorragend
DLVAG	LOU(DL)	Allianz: AA (S&P, Fitch)	122,39	82,61	hervorragend
Württembergische	Kompakt (SB)	AA (DFS)	134,70	86,21	hervorragend
Zurich Life	Eagle Star RisikoLeben basic	Zurich: A1 (Moody's)	92,10	92,10	hervorragend
Allianz	LC0	AA (S&P, Fitch)	164,36	110,94	sehr gut
Dialog	RISK-vario® (04/2016-D)	AA (DFS)	166,00	102,92	sehr gut
Gothaer	RLV Basis RKB8	AA (DFS)	163,50	104,40	sehr gut
Stuttgarter	T.20	AA(DFS)	133,95	100,46	sehr gut

in Euro; Beispiel, Noten, Gewichtung s. Seite 5

Quellen: Franke und Bornberg, Finanzstärke-Ratings, eigene Berechnungen

FOCUS MONEY
BESTER RISIKOSCHUTZ
Direkttarife
Franke || Bornberg

FOCUS MONEY
BESTER RISIKOSCHUTZ
Serviceversicherer
Franke || Bornberg

Zeitlose Eleganz kostet Geld.



Wissen ist Geld.

FOCUS MONEY 10/19

↑ Solider als Deutschland: Die sichersten Aktien aus der Schweiz, Dänemark und Schweden

↑ Kursziel 100 Prozent! Blackberry-Aktien kaufen!

DAS MODERNE WIRTSCHAFTSMAGAZIN www.focus-money.de

FOCUS MONEY