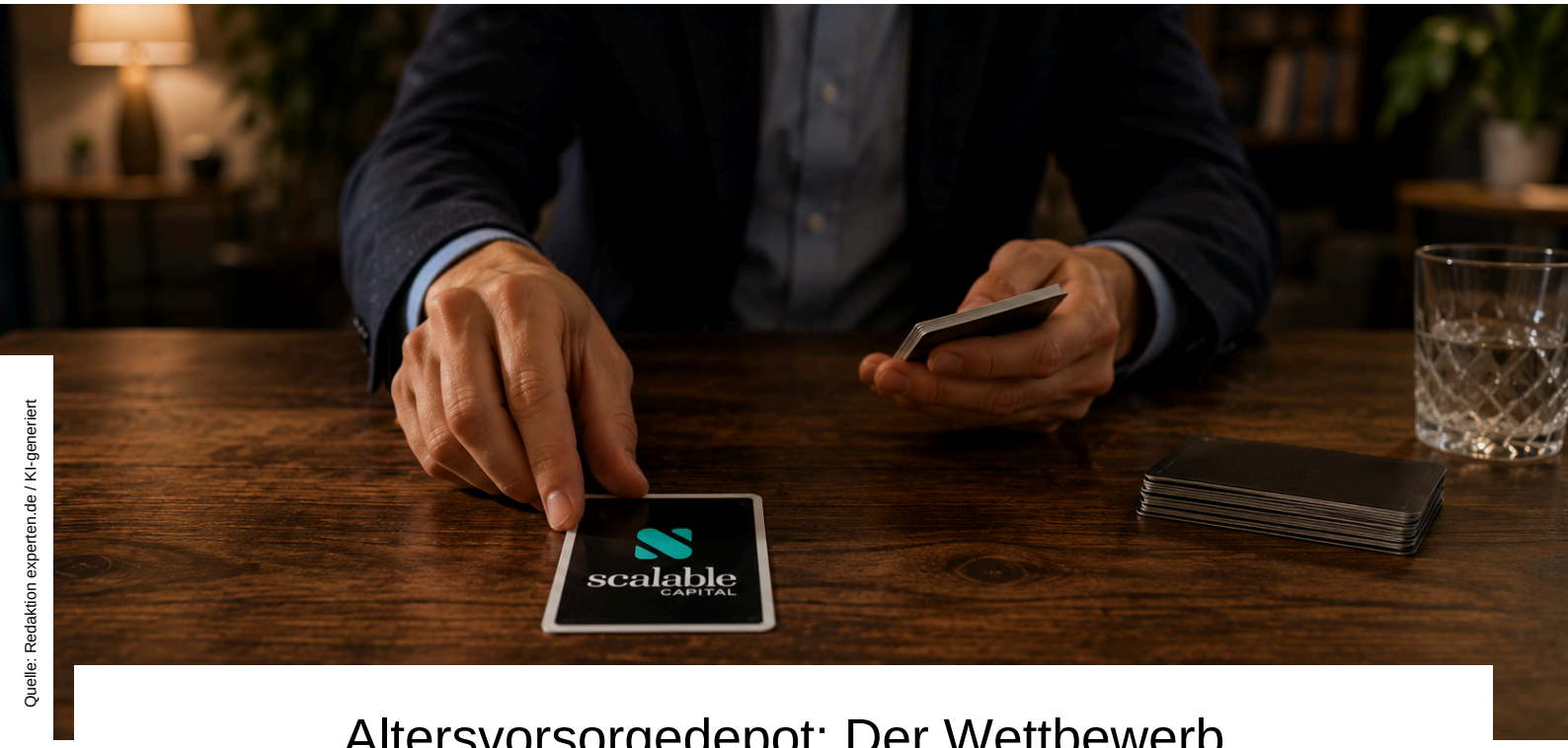
expertenReport



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Altersvorsorgedepot: Der Wettbewerb um die Kunden hat begonnen

Michael Fiedler

Noch können Verbraucher kein Altersvorsorgedepot abschließen, doch Banken und Neobroker bringen sich bereits in Stellung. Scalable Capital eröffnet den Preiskampf, die ING sammelt Interessenten auf einer Warteliste und Sparkassen werben um Beratungstermine. Finanztip warnt davor, sich schon jetzt festzulegen – denn entscheidend dürfte nicht allein der Preis sein.

Damit beginnt früher als erwartet jene Konkurrenz um das Altersvorsorgedepot, die sich bereits seit Monaten abzeichnet. Auch die Lebensversicherer haben deutlich gemacht, dass sie das neue Geschäftsfeld nicht kampflos Banken und Neobrokern überlassen wollen. Wie experten.de berichtete, bereiten sich Versicherer auf den Wettbewerb vor und setzen dabei unter anderem auf Beratung, Garantiekonzepte und lebenslange Rentenleistungen.

Scalable eröffnet den Preiskampf

Besonders offensiv positioniert sich derzeit Scalable Capital. Für das Standarddepot soll keine Depotgebühr anfallen. Auch die darin besparten ETFs sollen im ersten Jahr gebührenfrei sein und anschließend 0,15 Prozent jährlich kosten. Interessenten können sich bereits vorregistrieren. Verbunden wird die Aktion mit einem Gewinnspiel. Saidi Sulilatu, Chefredakteur von Finanztip, sieht den frühen Wettbewerb grundsätzlich positiv, warnt aber vor vorschnellen Entscheidungen. Das Altersvorsorgedepot sei ein Vertrag, der häufig über Jahrzehnte bestehen werde. Entsprechend wichtig sei ein Vergleich von Kosten, Leistungen und möglichen Renditen. Die zentrale Botschaft lautet deshalb: Wer heute noch keinen Anbieter auswählt, verliert keine staatliche Förderung. Die Produkte können ohnehin erst ab 2027 abgeschlossen werden.

Der günstigste Preis muss nicht das beste Depot bedeuten

Der beginnende Preiswettbewerb dürfte allerdings nur einen Teil des künftigen Produktvergleichs ausmachen. Neben den Vertrags- und Anlagekosten wird entscheidend sein, welche Anlageprodukte innerhalb eines Altersvorsorgedepots tatsächlich angeboten werden. Finanztip favorisiert für den langfristigen Vermögensaufbau passive, weltweit diversifizierte Aktien-ETFs. Damit bestätigt sich ein

Problem, das sich bereits bei der Entwicklung neuer Vergleichssysteme für die geförderte Altersvorsorge zeigt: Künftig müssen sehr unterschiedliche Produktwelten miteinander verglichen werden. Investmentlösungen und

Versicherungslösungen unterscheiden sich nicht nur bei Kosten und Renditechancen, sondern beispielsweise auch bei Garantien, Risiken und der Gestaltung der späteren Auszahlungsphase. Ein niedriger ETF-Preis allein beantwortet deshalb noch nicht die Frage, welches Altersvorsorgedepot für einen Kunden langfristig die geeignete Lösung darstellt.

Kleine Kostenunterschiede werden über Jahrzehnte groß

Wie stark Kosten dennoch ins Gewicht fallen können, demonstriert Finanztip mit einer Modellrechnung. Angenommen wird eine 1990 geborene Person mit einem Jahresbruttoeinkommen von 40.000 Euro, die bis zum Renteneintritt mit 67 Jahren monatlich 150 Euro in ein Altersvorsorgedepot einzahlt. Unterstellt wird eine durchschnittliche Rendite von sechs Prozent jährlich vor Kosten sowie die staatliche Förderung. Bei Effektivkosten von 0,1 Prozent ergibt sich laut Finanztip ein Vermögen von rund 145.000 Euro. Bei 0,6 Prozent Kosten bleiben etwa 133.000 Euro, bei einem Prozent noch rund 124.000 Euro. Zwischen der günstigsten und der teuersten Modellvariante liegen damit rund 21.000 Euro. Die Rechnung ist keine Renditeprognose. Sie illustriert jedoch den langfristigen Zinseszinseffekt von Kosten: Was jährlich nach wenigen Zehntelprozentpunkten aussieht, kann sich über mehrere Jahrzehnte zu fünfstelligen Vermögensunterschieden summieren.

Riester-Bestände werden zum nächsten Wettbewerbsfeld

Besonders interessant dürfte der beginnende Wettbewerb für bestehende Riester-Sparer werden. Finanztip rechnet damit, dass zahlreiche Kunden von ihren bisherigen Anbietern über Wechselmöglichkeiten informiert werden. Das könnte einen erheblichen Markt in Bewegung bringen. Gleichzeitig ist der Wechsel keineswegs automatisch vorteilhaft. Bestehende Verträge können Garantien oder andere Konditionen enthalten, die bei einer isolierten Betrachtung der Kosten des neuen Produkts leicht übersehen werden. Genau vor einem vorschnellen Wechsel hatte zuletzt auch der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) gewarnt. Entscheidend sei eine individuelle Prüfung des bestehenden Vertrags und der neuen Alternative. Damit zeichnet sich bereits die nächste Konkurrenzrunde ab: Anbieter müssen nicht nur Neukunden für das Altersvorsorgedepot gewinnen. Sie werden auch um Millionen bestehende Riester-Verträge kämpfen.

Interesse am Altersvorsorgedepot ist bereits vorhanden

Dass sich die Anbieter früh positionieren, hat einen nachvollziehbaren Grund. Untersuchungen deuten auf ein beträchtliches Kundenpotenzial hin. Eine von experten.de bereits aufgegriffene Untersuchung zeigte, dass rund zwei Drittel der Befragten grundsätzlich offen für das Altersvorsorgedepot sind. Noch bevor die endgültige Produktlandschaft sichtbar ist, trifft der beginnende Anbieterwettbewerb damit auf eine erhebliche grundsätzliche Nachfrage. Die kommenden Monate dürften deshalb zeigen, womit Anbieter um diese Kunden konkurrieren wollen: mit besonders niedrigen Kosten, großer ETF-Auswahl, Beratung, Garantien, Verrentungslösungen oder zusätzlichen Services. Der erste Preis ist genannt. Der eigentliche Produktvergleich beginnt aber erst, wenn die übrigen Karten auf dem Tisch liegen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4951619/Altersvorsorgedepot-Der-Wettbewerb-um-die-Kunden-hat-begonnen/