

InterRisk verzichtet beim Altersvorsorgedepot auf Garantien

Michael Fiedler

Die InterRisk stellt ihr neues Altersvorsorgedepot vor und verzichtet dabei vollständig auf Beitragsgarantien. Stattdessen setzt der Versicherer auf Kapitalmarktchancen, niedrige Kosten und ein Lifecycle-Modell, das die Aktienquote vor Rentenbeginn schrittweise reduziert. Makler sollen laufend statt über eine klassische Abschlussprovision vergütet werden.



Quelle: InterRisk

Zwei Depotvarianten für unterschiedliche Kunden

Das Standarddepot umfasst zwei Fonds unterschiedlicher Risikoklassen und soll auch in einer ESG-Variante angeboten werden. Es richtet sich insbesondere an digitalaffine Kunden und ist nach Angaben des Unternehmens in der Regel ohne Beratung abschließbar. Daneben plant InterRisk ein Premiumdepot mit einer erweiterten Auswahl an Fonds und ETFs. Dieses Angebot soll über Versicherungsmakler vermittelt und beraten werden. Für die

Fondsauswahl will der Versicherer insbesondere Qualitäts- und Kostenkriterien heranziehen. Eine Bindung an bestimmte Fondsgesellschaften ist nach Unternehmensangaben nicht vorgesehen. Auch der Wechsel aus bestehenden Riester-Verträgen in das neue Altersvorsorgedepot soll ermöglicht werden. Konkrete Konditionen für einen solchen Wechsel nennt InterRisk bislang nicht.

Aktienquote sinkt vor Beginn der Auszahlungsphase

Ein zentrales Element des Konzepts ist das sogenannte Lifecycle-Management. Während der langfristigen Ansparphase soll ein höherer Aktienanteil die Renditechancen des Kapitalmarkts erschließen. Je näher der Beginn der Auszahlungsphase rückt, desto stärker wird die Aktienquote schrittweise reduziert. Damit soll das Risiko größerer Kursschwankungen unmittelbar vor dem geplanten Kapitalabruf begrenzt werden. Auf der Pressekonferenz erläuterte InterRisk diesen Mechanismus anhand beispielhafter Aktienquoten, die zu Beginn deutlich höher liegen als gegen Ende der Ansparphase. Eine Garantie für den Erhalt des eingezahlten Kapitals ist damit allerdings nicht verbunden. Auch ein Lifecycle-Modell kann Verluste nicht vollständig ausschließen.

Laufende Vergütung statt Abschlussprovision

Neben dem Garantieverzicht stellt InterRisk die Kostenstruktur in den Mittelpunkt ihres Angebots. Das Unternehmen setzt auf digitalisierte Abschluss- und Verwaltungsprozesse und will auf eine klassische Abschlussprovision verzichten. Stattdessen ist eine ratierliche Vergütung vorgesehen. Für Makler bedeutet dies, dass die Vergütung über einen längeren Zeitraum verteilt wird, anstatt überwiegend zu Vertragsbeginn anzufallen. Wie hoch die

laufende Vergütung ausfällt und welche konkreten Kosten Kunden für Depotführung, Fonds und Verwaltung tragen müssen, geht aus den bislang vorliegenden Unterlagen nicht hervor.

Zusatzschutz soll staatliche Förderung im Todesfall absichern

Als ergänzenden Baustein stellt InterRisk einen sogenannten „Zulagenretter“ vor. Dahinter steht eine Risikolebensversicherung mit einer pauschalen Versicherungssumme von 10.000 Euro. Sie soll ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden können und dazu dienen, finanzielle Nachteile im Zusammenhang mit staatlichen Förderanteilen beim Tod des Sparers abzufedern. Welche konkreten Leistungen und Bedingungen für diesen Zusatzschutz gelten, lässt sich aus der bisherigen Produktbeschreibung noch nicht abschließend beurteilen.

Altersvorsorgedepot verändert auch den Maklervertrieb

Für InterRisk ist das neue Altersvorsorgedepot nach eigenen Angaben mehr als eine zusätzliche Produktlinie. Vorstand Dr. Florian Sallmann bezeichnete die Einführung auf der DKM als umfassendes Transformationsvorhaben. Neben digitalen Antragsstrecken und automatisierten Prozessen arbeitet das Unternehmen an neuen Beratungskonzepten, Schulungsangeboten und Partnerschaften. Das Premiumdepot soll dabei ausdrücklich in die Maklerberatung eingebunden werden. InterRisk sieht in der geförderten Altersvorsorge zugleich einen Anlass, weitere Absicherungsbedürfnisse der Kunden zu prüfen. Das Unternehmen weist darauf hin, dass ein staatlich gefördertes Altersvorsorgedepot die individuelle Rentenlücke nicht zwangsläufig vollständig schließen wird. Für Makler stellt sich damit nicht nur die Frage nach der Auswahl geeigneter Fonds und ETFs. Auch die Einordnung des Depots in eine umfassende Altersvorsorgeplanung dürfte zum Beratungsauftrag gehören.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952744/InterRisk-verzichtet-beim-Altersvorsorgedepot-auf-Garantien/>