expertenReport



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Scalable greift nach den Riester-Beständen

Michael Fiedler

Der Wettbewerb um das Altersvorsorgedepot erfasst auch das bereits aufgebaute private Vorsorgevermögen. Scalable Capital will Riester-Sparer mit einem digitalen Wechselservice und der vollständigen Übernahme der Wechselkosten zum Anbieterwechsel bewegen. Auch beitragsfrei gestellte Verträge rücken dabei in den Fokus.

Wechselbereitschaft unter Riester-Sparern

Wie groß das Potenzial für eine solche Kampagne sein könnte, hat Scalable Capital vom Marktforschungsinstitut Appinio untersuchen lassen. Im Rahmen einer als repräsentativ ausgewiesenen Online-Umfrage wurden zwischen dem 30. Oktober und dem 3. November 2026 insgesamt 500 Riester-Sparer in Deutschland befragt. Demnach haben sich 70 Prozent der Befragten bereits mit einer Kündigung, Beitragsfreistellung oder einem Wechsel ihres Vertrags beschäftigt. Lediglich elf Prozent nennen Zufriedenheit als Grund für den Verbleib im bestehenden Vertrag. Als größte Wechselhürde erweist sich die Sorge vor dem Verlust bereits erhaltener staatlicher Zulagen oder Steuervorteile (39 Prozent). Fehlende Informationen über Alternativen (30 Prozent), Wechselkosten (29 Prozent) und bürokratischer Aufwand (21 Prozent) halten die Sparer ebenfalls von einem Wechsel ab. Würde ein Anbieter sowohl die Abwicklung als auch die Kosten des Übertrags übernehmen, wären laut Umfrage 71 Prozent der Befragten zu einem Wechsel bereit.

Frontalangriff auf das klassische Riester-Geschäft

Scalable Capital setzt in seiner Kampagne auch auf eine deutliche Abgrenzung zum klassischen Versicherungsvertrieb. „Unsere Umfrage zeigt deutlich: Riester ist für Millionen Sparer eine teure Kostenfalle. Das Problem ist nicht der fehlende Wechselwille, sondern Unsicherheit: Niemand hat Lust auf zähe Kündigungsprozesse oder ein unangenehmes Gespräch mit dem Versicherungsvertreter“, sagt Erik Podzuweit, Gründer und Co-CEO von Scalable Capital. Der Anbieter adressiert dabei ausdrücklich auch Sparer, die ihre Riester-Verträge bereits beitragsfrei gestellt haben. Sie sollen das vorhandene Guthaben künftig am Kapitalmarkt anlegen können, ohne zwingend wieder regelmäßige Beiträge leisten zu müssen. Als weitere Wechselargumente führt Scalable die veränderte staatliche Förderung und die langfristigen Renditechancen einer breit gestreuten Kapitalmarktanlage an. Bereits bei einem monatlichen Eigenbeitrag von 30 Euro falle die Grundzulage im Altersvorsorgedepot höher aus als bei

Riester. Ob sich ein Wechsel insgesamt rechnet, hängt allerdings auch von den individuellen Vertragskonditionen, bestehenden Garantien, der verbleibenden Ansparzeit und der künftigen Kapitalmarktentwicklung ab. Eine höhere staatliche Zulage allein ist noch kein Beleg für die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit eines Vertragswechsels.

Scalable erstattet laufende ETF-Kosten

Flankiert wird die Wechselkampagne durch eine Ausweitung des sogenannten Rentenbonus auf sämtliche Altersvorsorgedepots des Anbieters. Während der Ansparphase werden die laufenden Produktkosten (Total Expense Ratio, TER) ausgewählter ETFs von BlackRock/ iShares, Xtrackers und Vanguard sowie des eigenen Scalable Welt-ETFs erstattet und reinvestiert. Im Standarddepot setzt Scalable auf eine gemeinsam mit Xtrackers (DWS) aufgelegte ausschüttende Anteilsklasse seines Welt-ETFs. Dieser investiert in mehr als 2.400 Aktien aus 47 Industrie- und Schwellenländern. Während der Ansparphase können die Ausschüttungen automatisch wieder angelegt werden. In der Auszahlungsphase sollen sie zusätzlich zu den regelmäßigen Zahlungen aus dem Auszahlungsplan an die Sparer fließen können.

Wettbewerb gewinnt an Schärfe

Noch vor dem offiziellen Start des Altersvorsorgedepots gewinnt der Wettbewerb an Schärfe. Am 23. November teilte der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) mit, Scalable Capital wegen aus Sicht des Verbands irreführender Werbung für das Altersvorsorgedepot abgemahnt zu haben. Im Mittelpunkt stehen dabei die Darstellung künftiger Auszahlungen und die zugrunde liegenden Renditeannahmen. Mit der gezielten Ansprache von Riester-Bestandskunden erweitert sich der Wettbewerb um eine weitere Dimension: Für die etablierten Anbieter geht es nicht mehr allein um die Sicherung ihres Anteils am künftigen Neugeschäft, sondern auch um den Erhalt des über Jahre aufgebauten Vertragsbestands.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4953264/Scalable-greift-nach-den-Riester-Bestaenden/