expertenReport



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Altersvorsorgedepot: InterRisk startet Kundenakquise vor Jahreswechsel

Michael Fiedler

Noch bevor das Altersvorsorgedepot offiziell an den Start geht, können Interessenten bei der InterRisk bereits wesentliche Schritte des späteren Abschlussprozesses erledigen. Auch für bestehende Riester-Verträge ermöglicht der Versicherer eine digitale Vorbereitung der Kapitalübertragung.

InterRisk bereitet Wechsel bestehender Riester-Verträge vor

Besondere Bedeutung dürfte die Vorregistrierung im Wettbewerb um bestehende Riester-Verträge gewinnen. Auch hier ermöglicht InterRisk bereits vor dem offiziellen Produktstart mehrere vorbereitende Schritte. Kunden können die erforderlichen Unterlagen bereitstellen, eine zweckgebundene Vollmacht zur Kommunikation mit ihrem bisherigen Anbieter erteilen und die Kündigung ihres Riester-Vertrags zum Zweck einer förderunschädlichen Kapitalübertragung vorbereiten. Eine Auszahlung des angesparten Kapitals an den Kunden ist dabei nach Angaben des Versicherers ausgeschlossen. Damit soll eine förder- und steuerschädliche Verwendung des Vorsorgevermögens vermieden werden. InterRisk will Kunden zudem über die Folgen eines Wechsels informieren. Insbesondere müssen diese den Verzicht auf bisherige Beitragsgarantien und den Übergang in eine kapitalmarktorientierte Altersvorsorge ausdrücklich bestätigen. Durch die frühzeitige Erledigung administrativer Aufgaben sollen die eigentlichen Wechselprozesse nach dem Jahreswechsel beschleunigt werden.

Standarddepot und drei Premium-Varianten

Bei der Produktgestaltung setzt InterRisk vollständig auf kapitalmarktorientierte Lösungen ohne Garantien. Das Angebot umfasst ein Standarddepot sowie drei professionell gemanagte Premium-Depots. Sämtliche Varianten stehen mit oder ohne Berücksichtigung von ESG-Kriterien zur Verfügung. Die Premium-Depots bieten eine erweiterte ETF-Auswahl und werden über Versicherungsmakler beraten. Konkrete Angaben zur Höhe der Produktkosten enthält die aktuelle Mitteilung nicht.

Wettbewerb um Riester-Bestände nimmt Fahrt auf

Mit der frühzeitigen Vorbereitung von Bestandsübertragungen positioniert sich InterRisk in einem Marktsegment, das auch digitale Wettbewerber gezielt adressieren. Auch der Neobroker Scalable Capital kündigte eine eigene Riester-Wechselkampagne an. Mit der Vorregistrierung versucht InterRisk nun, einen Teil der für den späteren Produktabschluss und Vertragswechsel erforderlichen Prozesse bereits vor dem offiziellen Marktstart zu erledigen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport

https://www.experten.de/id/4953356/Altersvorsorgedepot-InterRisk-startet-Kundenakquise-vor-Jahreswechsel/