Pressemitteilung

InterRisk: Best-in-Class Lösung für das Altersvorsorgedepot

Renditestarke, kostengünstige und transparente Angebote für Makler und Kunden

Dortmund, 27. Oktober 2026. Auf der diesjährigen DKM stellt die InterRisk, 100%ige Tochter der Vienna Insurance Group, ihr brandneues Altersvorsorgedepot (AVD) der Fachwelt und der Presse vor. Die InterRisk hat als Altersvorsorgespezialist seit vielen Jahren eine hohe Expertise in der Gestaltung und Nutzung von fondsgebundenen Rentenversicherungen aufgebaut. Dies kommt ihr und ihren Kunden in der aktuellen Situation direkt zugute. Unmittelbar nach Verkündung des Altersvorsorgereformgesetzes mit seiner staatlichen Förderung hat das Unternehmen ein eigenes hochwertiges Konzept entwickelt und mit seinen Partnern validiert. Ziel war und ist der größtmögliche Nutzen für Makler und Kunden. Daher wurde auf einen klassischen Versicherungsmantel verzichtet, um nicht die kostenseitigen Schwächen der Riester-Rente zu wiederholen.

Das Portfolio

Die InterRisk kombiniert einen echten Kapitalmarktansatz mit strukturiertem und transparentem Vorgehen unter Einschluss der staatlichen Förderung. Das AVD-Portfolio besteht aus professionell gemanagten Lösungen: dem Standard-Depot, auch als ESG-Variante verfügbar, mit zwei Fonds unterschiedlicher Risikoklassen, das in der Regel beratungsfrei ist und sich vorzugsweise an digitalaffine Kunden wendet, sowie dem AVD-Depot („Premium-Depot“) mit erweitertem Fonds-/ETF-Angebot, das über Makler beraten wird. Dazu ermöglicht die InterRisk ihren Kunden den Wechsel von der Riester-Rente in das Altersvorsorgedepot.

Kapitalmarktchancen, Garantieverzicht, Kosteneffizienz

Um eine attraktive Rendite zu erzielen, ist es integraler Bestandteil des AVD-Konzepts, die Chancen des Kapitalmarkts zu nutzen. Die Sorge vor dessen Schwankungen ist damit zu entschärfen, dass es sich bei der Altersvorsorge um eine langfristige Investition mit empirisch gesicherten Zuwächsen handelt. Die InterRisk verzichtet konsequent auf Garantien, die die Rendite schmälern würden. Niedrige Kosten sind für das AVD und für die Verbraucher essentiell wichtig. Dies beginnt mit der Auswahl der Fonds und ETFs, bei der die InterRisk, ohne an spezielle Fondsgesellschaften gebunden zu sein, auf der Basis ihres Know-hows scharfe Qualitäts- und Kostenkriterien anlegt. Das strenge Kostenmanagement gründet sich auf die vollständige Digitalisierung von Abschluss und Verwaltung sowie auf die Zahlung einer ratierlichen Vergütung anstelle einer Abschlussprovision. Zur Kostenersparnis trägt auch bei, dass alle Prozesse für Makler und Kunden einfach und transparent gestaltet werden. Wichtig für Kunden ist schließlich das Lifecycle-Management, das das Risiko zum Ablauf hin deutlich reduziert. Die Aktienquote sinkt dabei schrittweise mit Annäherung an die Leistungsphase.

USP Zulagenretter

Ein Alleinstellungsmerkmal der InterRisk ist der Zulagenretter. Mit ihm ist der Wert der staatlichen Förderanteile bei Eintritt des Todesfalls geschützt. Der Zulagenretter besteht in einer Risikolebensversicherung, die einfach und ohne Gesundheitsprüfung abzuschließen ist. Die Versicherungssumme beträgt 10.000 Euro pauschal. Mit diesem einzigartigen Baustein wird die Förderung gesichert und damit zur echten Familienvorsorge.

Verantwortungsvolles Cross-Selling

Der Abschluss eines Altersvorsorgevertrags ist kein Endpunkt. Vielmehr bietet er den Anlass zu einer ganzheitlichen Beratung und der Erstellung einer umfassenden Bedarfsanalyse. Auch das AVD wird in vielen Fällen die Rentenlücke nicht komplett schließen können, so dass die weiteren hervorragenden Altersvorsorgelösungen der InterRisk wie die IRis-Fondsrente zum Tragen kommen.

Ausgehend von der Lebenssituation des Kunden, lassen sich verschiedene Absicherungsfelder identifizieren, die alle zum Portfolio des Vollsortimenters InterRisk gehören: Risikolebensversicherung, Sterbegeld, Berufsunfähigkeitsversicherung, Unfallversicherung, Wohngebäude und Hausrat. Die Analyse kann echte Versorgungslücken bloßlegen, die für den anspruchsvollen Berater zu der Schlussfolgerung führen, was den finanziellen Plan des Kunden gefährden und wie ihm geholfen werden könnte, diese Risiken sinnvoll abzusichern. Daraus entsteht dann ein ganzheitliches Absicherungskonzept. Nach dem Verständnis der InterRisk ist Cross-Selling nicht das Verkaufen von mehr Produkten, sondern die Fürsorge für die umfassende Absicherung des Kunden.

Über die Vienna Insurance Group und die InterRisk

Die InterRisk ist Teil der Vienna Insurance Group (VIG). Die VIG mit Sitz in Wien ist die führende Versicherungsgruppe in der Gesamtregion Zentral- und Osteuropa (CEE). Mehr als 50 Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen in 30 Ländern bilden eine Gruppe mit langer Tradition, starken Marken und hoher Kundennähe. Rund 34.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern sich um die Bedürfnisse von rund 36 Millionen Kundinnen und Kunden. Die VIG-Gruppe weist ein „A+“-Rating mit positivem Ausblick der internationalen Rating-Agentur Standard & Poor’s aus.

Die Angebotspalette der InterRisk umfasst Lebens-, Unfall-, Sach- und Haftpflichtversicherungen für Privatkunden. Rund 170 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter betreuen ein Beitragsvolumen von über 250 Mio. Euro. Als Maklerversicherer arbeitet die InterRisk mit über 10.000 Vertriebspartnern erfolgreich zusammen.

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

InterRisk Versicherungen
Carl-Bosch-Straße 5 D-65203 Wiesbaden
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Dr. Hans-Jürgen Danzmann
Tel. +497761/2710 Mobil +49172/7664882
hj.danzmann@outlook.de www.interrisk.de