DKM 2026 · ALTERSVORSORGEDEPOT

Interrisk setzt beim Altersvorsorgedepot auf Kapitalmarkt pur

Interrisk bricht mit Branchengewissheiten: Altersvorsorgedepot ohne Versicherungsmantel, ohne Garantien, ohne Abschlussprovision. Plus Kampfansage an Neobroker.

Redaktion deutsche-versicherungsboerse.de

Kein Versicherungsmantel, keine Garantien, keine Abschlussprovision: Mit diesem Dreiklang hat die Interrisk auf der DKM 2026 ihre Pläne für das Altersvorsorgedepot vorgestellt. Ein Versicherer, der bislang kein Riestergeschäft betrieben hat, will ab dem 1. Januar 2027 pünktlich am Start sein und legt sich dabei bewusst mit zwei Lagern zugleich an: mit der klassischen Lebensversicherung und mit den Neobrokern.



Pressekonferenz der Interrisk auf der DKM 2026 in Dortmund (v. l.): Pressesprecher Dr. Hans-Jürgen Danzmann, Vorstandsvorsitzender Dr. Florian Sallmann, Theodor Waber (Leiter Produkte und Marketing) und Vertriebsleiter Fabian Schubert. Foto: dvb

Über ihre Entwicklung zum "Neo-Insurer" berichteten Vorstandsvorsitzender Dr. Florian Sallmann, Theodor Waber als Leiter Produkte und Marketing, Vertriebsleiter Fabian Schubert und Pressesprecher Dr. Hans-Jürgen Danzmann auf ihrer Pressekonferenz während der DKM. Was die vier präsentierten, dürfte in der Branche für Gesprächsstoff sorgen. Sallmann räumte offen ein, dass der eingeschlagene Weg kontrovers diskutiert werden wird. Für ihn steht aber fest: Ohne niedrige Kosten funktioniert das Altersvorsorgedepot für die Verbraucher nicht.

Rendite vor Garantie

Waber begründete den Verzicht auf den Versicherungsmantel ohne Umschweife. Ein Mantel koste Rendite, und genau die wolle man dem Kunden nicht vorenthalten. Seine Lehre aus zwei Jahrzehnten Riester fasste er in einem Satz zusammen: „Jeder gesparte Basispunkt erhöht die Rendite.“

Statt Garantien schichtet ein Lifecycle-Modell das Kapital mit zunehmendem Alter des Sparers schrittweise von Aktien in risikoärmere Anlagen um.

Deutliche Worte an die Neobroker

Bei den Kosten sucht die Interrisk auch die direkte Auseinandersetzung mit dem Wettbewerb. Waber vermisst bei den Neobrokern eine vergleichbare Gesamtkostenquote, beworben würden bisher nur einzelne Kostenpunkte. „Eine richtige Gesamtkostenquote hat ja noch keiner bisher veröffentlicht. Es gibt nur Ankündigungen“, so Waber. Ebenso stellte er infrage, wie tragfähig die Geschäftsmodelle der Neobroker auf lange Sicht sind.

Die eigenen Zahlen will die Interrisk vollständig offenlegen, sobald die Technik steht. Das soll am 23. November 2026 der Fall sein. Ab dann sind auch Abschlüsse möglich.

Zwei Depots für zwei Zielgruppen

Das Angebot ist zweigeteilt. Das Standarddepot richtet sich an Kunden, die ohne Beratung digital abschließen wollen. Es setzt auf zwei Fonds, die sich im Risiko unterscheiden, und ist auch als nachhaltige ESG-Variante erhältlich.

Für die Beratung durch Makler ist das Premium-Depot gedacht. Kunden wählen hier zwischen drei aktiv gemanagten Portfolios: defensiv, ausgewogen oder Wachstum. Die Fondsauswahl trifft die Interrisk selbst, ohne Bindung an eine Kapitalverwaltungsgesellschaft oder den eigenen Konzern. Den Ausschlag sollen die laufenden Kosten geben. Rückflüsse an Gesellschaften des eigenen Verbunds soll es nicht geben. Mit wachsendem Bestand verspricht der Versicherer zudem sinkende Kosten.



Sieht das Altersvorsorgedepot als Türöffner für eine umfassende Vorsorgeberatung

Fabian Schubert
Interrisk

Vertriebsleiter Schubert sieht im Depot dennoch einen Türöffner. Wer mit dem Kunden über das Depot spricht, komme leicht auf weitere Vorsorgethemen, etwa die Absicherung der Arbeitskraft oder gegen Unfälle. Sein Geld verdiene der Makler langfristig über die Kundenbeziehung und das, was daraus entsteht. Dabei mahnte Schubert zu Augenmaß: „Nicht jedes Thema, nicht jede Sparte muss verkauft werden.“ Wer bereits gut abgesichert sei, solle das von seinem Berater auch so hören.

Zum Start am 1. Januar 2027 kommt die Frühstart-Rente hinzu. Wer bereits einen Riestervertrag bei einem anderen Anbieter hat, soll ihn in das neue Depot überführen können.

Zulagenretter für den Todesfall

Als Alleinstellungsmerkmal präsentierte die Interrisk den sogenannten Zulagenretter. Er schließt eine Lücke in der Förderlogik: Fortführen dürfen die Förderung im Todesfall nur Ehepartner und Kinder mit Kindergeldanspruch, und auch das nur unter bestimmten Voraussetzungen. Bei allen anderen Erben fordert der Staat Zulagen und Steuervorteile zurück.

Genau diese Rückzahlung soll der Zulagenretter abdecken. Dahinter steckt eine Risikolebensversicherung über pauschal 10.000 Euro, ohne Gesundheitsfragen und mit dreijähriger Wartezeit. Abgeschlossen wird sie separat vom Depot.

Laufende Vergütung statt Vorabprovision

Für Makler ist der wohl tiefste Einschnitt die Vergütung. Eine Abschlussprovision, wie sie aus dem Riestergeschäft gewohnt war, gibt es nicht. Die Interrisk vergütet ratierlich über die Laufzeit. Zur Höhe machte das Haus noch keine Angaben.