



Goliath ist laut. David hatte den besseren Wurf

Scalable eröffnet den Preiskampf ums Altersvorsorgedepot



Unsere Antwort auf den Preiskampf: Beratung!

Sehr geehrte Damen und Herren,,

Goliath war größer. Besser ausgerüstet. Und vor allem deutlich lauter. Trotzdem erinnern wir uns bis heute an den Namen des Kleineren. Nicht weil er mehr Kraft hatte, sondern weil er genau wusste, worauf es ankommt. Ein Stein. Ein Wurf. Gesessen.

Der Preiskampf hat begonnen

Der Markt der privaten Altersvorsorge bekommt gerade seine Goliaths. Banken,

Direktanbieter und Neobroker bringen Reichweite, Technologie und große Marketingmaschinen mit.

Scalable Capital hat jetzt konkrete Konditionen für das geplante Altersvorsorgedepot angekündigt: Beim Standarddepot sollen unter anderem Konto- und Depotführung gebührenfrei sein. Für ausgewählte ETFs werden für 2027 sogar 0 % laufende Produktkosten beworben.

Das ist eine starke Headline. Aber noch keine Altersvorsorgestrategie.

Denn bei genauerem Hinsehen gibt es mehr zu besprechen:

1. **0 % gelten nicht dauerhaft, sondern für 12 Monate.** Entscheidend sind die Kosten über 30 oder 40 Jahre – nicht nur in einem einzelnen Jahr.
2. **0 % Produktkosten bedeuten nicht automatisch 0 % Gesamtkosten.** Scalable selbst weist darauf hin, dass gegebenenfalls Spreads, Produktkosten und Zuwendungen hinzukommen können
3. **Ein Standarddepot ist bewusst standardisiert.** Mehr individuelle Freiheit bedeutet gleichzeitig mehr Verantwortung bei Auswahl, Risiko und Kosten.
4. **Es ist eine Ankündigung, kein Produkt.** Das Altersvorsorgedepot startet erst im Januar 2027. Dass sich Details bis dahin noch ändern können, steht in den Meldungen mit drin. Beworben wird heute, geliefert wird in vier Monaten.
5. **Und der größte Punkt, der gar nicht im Kleingedruckten steht. Es gibt keine Garantie.** Der Firmenchef empfiehlt selbst, den Aktienanteil kurz vor dem Ruhestand schrittweise zu senken. Ein vernünftiger Rat. Nur wer sagt das dem Kunden im richtigen Moment? Ein Online-Formular macht das nicht.

Und genau hier beginnt Beratung

Ein Neobroker kann ein Depot eröffnen. Aber er kennt nicht automatisch die Lebensplanung dahinter. Er weiß nichts von der geplanten Selbstständigkeit. Vom zweiten Kind. Von einer Erbschaft. Von bestehenden Verträgen oder einer möglichen Versorgungslücke.

Er sieht einen Sparplan. Sie sehen den Menschen dahinter.

Und zwischen Vermögensaufbau und einer Altersvorsorge, die wirklich zum Leben Ihrer Kunden passt, liegt genau das: **gute Beratung.**

Was das jetzt für Sie heißt

Gehen Sie proaktiv auf Ihre Kundinnen und Kunden zu – bevor die großen Werbekampagnen es tun.

- **Aufklären.** Was bringt die Reform? Was kann ein Altersvorsorgedepot – und was nicht?
- **Einordnen.** Kommt die 0-%-Schlagzeile auf den Tisch, schauen Sie gemeinsam auf das Gesamtbild.
- **Vorgespräche führen.** Bedarf klären, Versorgungslücken sichtbar machen und Erwartungen setzen. Jetzt – nicht erst 2027.
- **Riester-Bestand ansprechen.** Bestehende Kundinnen und Kunden werden für neue Anbieter eine interessante Zielgruppe sein. Seien Sie vorher im Gespräch.

Wir geben Ihnen dafür das Werkzeug

In dieser Mail finden Sie fertige Vorlagen für Kundenmailings und Social Media. Kopieren, anpassen, raus damit.

Dazu kommt unser Reform-Playbook als Sparringspartner und Nachschlagewerk, das mit der Reform weiterwächst.

[!\[\]\(a03a7eb2f4046e1d3c76772003e549ea_img.jpg\) Jetzt Vorlagen nutzen und Kundenansprache starten](#)

Und wenn Sie bei neuen Entwicklungen ganz vorne dabei sein wollen, kommen Sie in unsere Early Bird Session mit unserem Vorstand Martin Gräfer. Dort gibt es regelmäßig die wichtigsten Updates und konkrete Impulse für Ihre Beratung.



Melden Sie sich zur nächsten **Early Bird Session** an und bleiben Sie bei der pAV-Reform auf dem neuesten Stand.

 **Termin: 08.09.2026**

 **08:00 Uhr**

[!\[\]\(4fe57c3593bf1b21d272ae7ac8dfaf77_img.jpg\) Jetzt anmelden](#)

Goliath hat Reichweite. Wir haben Beratung. Und wir wissen ja, wie die Geschichte ausgegangen ist.

Viele Grüße
Ihr Team der Bayerischen



Vertriebs-Partner-Center

Bei Fachfragen zu
Makler-Pools und
Vertrieben

Telefon [089 / 6787-9233](tel:089/6787-9233)

Mo bis Do: 9 bis 17 Uhr

Fr: 9 bis 16 Uhr



Angebots- und Vertriebs-Service

Für Angebots-,
Bestands- und
Tarifinformationen

Telefon [089 / 6787-2222](tel:089/6787-2222)

Mo bis Fr: 7 bis 18 Uhr



Regionalleiter-Suche

Finden Sie Ihren
persönlichen
Ansprechpartner
für Ihre Region.

[Events der Bayerischen](#)



diebayerische.de | [Impressum](#) | [Datenschutz](#)