



Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

vertiefen Sie Ihr Wissen live bei der Pangaea Life Quartalskonferenz am Freitag, 14. November 2025 um 10:00 Uhr. Freuen Sie sich auf Markteinblicke, Fonds-Updates und Produktnews zur Altersvorsorge. [Jetzt anmelden und dabei sein.](#)

Wer nicht bis Freitag warten möchte, kann sich beim Pangaea Life Blue Energy Experten-Check über Performance, Chancen & Positionierung informieren. Am Freitag, 14. November 2025 um 09:00 Uhr erfahren Sie im KI-Livetalk, wie KI Sie im Vertrieb wirklich unterstützen kann, welche Anwendungen heute schon funktionieren und warum Menschlichkeit trotz Technologie unverzichtbar bleibt.

Außerdem: Doppelt ausgezeichnet - die Bayerische zählt erneut zu den Innovativsten der Branche und zu guter Letzt Sicherheit für Eltern mit unserem neuen Sterbegeldprodukt.

Viel Freude beim Lesen!

Mit den besten Grüßen

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen

Mit einem Klick zu den Themen:

1. [Einladung zur Pangaea Quartalskonferenz - Freitag, 14.11.2025 | 10 Uhr](#)
2. [Pangaea Life Blue Energy im Experten-Check](#)
3. [KI-Livetalk am 14.11.2025 um 09:00 Uhr – wie viel KI steckt schon heute im Vertrieb der Zukunft?](#)
4. [Doppelt ausgezeichnet: die Bayerische zählt erneut zu den Innovativsten der Branche](#)
5. ["Mama würde sagen: Mach Dir keine Sorgen um mich!" - Sicherheit für Eltern mit unserem neuen Sterbegeldprodukt](#)

Einladung zur Pangaea Quartalskonferenz

 Freitag, den 14.11.2025 | 10 Uhr



Vertiefen Sie Ihr Wissen live bei der **Pangaea Life Quartalskonferenz**

 **Freitag, 14. November 2025 | 10:00 bis 11:00 Uhr.**

 Freuen Sie sich auf:

- **Markteinblicke** von Judith Lechermann, CFO der Bayerischen
- **Fonds-Updates** von Uwe Mahrt, CEO der Pangaea Life
- **Produktnews** zur Altersvorsorge mit Michael Martin (Leiter Geschäftsfeld Altersvorsorge)

 Bringen Sie Ihre Fragen mit – wir freuen uns auf den Austausch!

[Jetzt anmelden und dabei sein!](#)

Pangaea Life Blue Energy im Experten-Check

Performance, Chancen & Positionierung

Wer nicht bis Freitag warten will, der kann sich jetzt schon mal vorab zu unserem Blue Energy informieren: Wie steht es aktuell um den Pangaea Life Blue Energy Fonds? Welche Rolle spielen Energiemarktzyklen, Speicherkapazitäten und Risikoabsicherung und was bedeutet das konkret für Ihre Beratung?

Im neuen **YouTube-Interview** geben unsere Experten einen transparenten Einblick in die jüngste Entwicklung des Fonds und zeigen, wie sich nachhaltige Sachwertanlagen jenseits klassischer Aktienmärkte positionieren.



 Jetzt reinschauen

Erfahren Sie, wie sich die Quartalsentwicklung und Marktdynamik  einordnen lassen, wie der Fonds mit 14 Anlagen und rund 550 Mio. € über Solar-, Wind- und Speicherprojekte diversifiziert ist und wie das Risikomanagement – von PPAs bis zu Währungs- und Zins-Hedges – wirkt. Zudem erhalten Sie Einschätzungen zum optimalen Einstiegszeitpunkt.

Im Gespräch:

- **Judith Lechermann**, CFO, die Bayerische
- **Alexander Steck**, Manager Business & Sales, Pangaea Life
- **Franziska Klupsch**, Fondsmanagement Blue Energy
- **Host: Maximilian Buddecke**, Leiter Partner- und Kooperationsvertrieb, die Bayerische

Hinweis:

Das Gespräch wurde **vor Veröffentlichung der aktuellen Quartalsergebnisse** aufgezeichnet.

KI im Vertrieb – wie viel Zukunft steckt schon heute drin?



Künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr. Sie verändert schon jetzt, wie wir beraten, verkaufen und Kunden begeistern. Doch was bedeutet das konkret für Sie als Vertriebspartnerin oder Vertriebspartner der Bayerischen?

Welche Tools bringen echten Nutzen? Welche Experimente lohnen sich? Und: Haben Sie sich vielleicht schon einmal selbst von ChatGPT beraten lassen?

Live-Talk mit Mehrwert

Antworten – und viele spannende Perspektiven – gibt es im **KI-Livetalk** am

 **14. November von 9:00 bis 10:00 Uhr** auf Instagram

([@maximilianbuddecke](#) & [@die.bayerische.makler](#))

Hier geht es um einen offenen, lockeren Austausch zwischen **Maximilian Buddecke**, Leiter PKV der Bayerischen, und **Johannes Oberhofer**, Future-Work- & KI-Experte

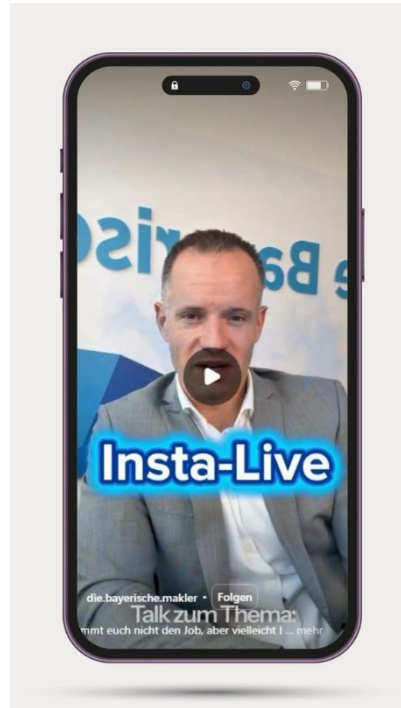
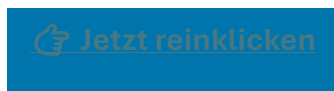
Das erwartet Sie:

- Wie KI Sie im Vertrieb wirklich unterstützen kann
- Welche Anwendungen heute schon funktionieren
- Und warum Menschlichkeit trotz Technologie unverzichtbar bleibt

Im [Reel auf Instagram](#) gibt Maximilian Buddecke einen Einblick in das Thema.

💡 **Mitmachen lohnt sich:**

Stellen Sie Ihre Fragen direkt im Live oder vorab unter dem Reel – Maximilian und Johannes greifen sie live auf.



📅 **Termin vormerken und live dabei sein:**

14. November | 9:00–10:00

Uhr | [@maximilianbuddecke](#) und [@die.bayerische.makler](#)

Wir freuen uns auf Sie und auf einen spannenden Austausch darüber, wie KI Ihren Vertrieb smarter, effizienter und zukunftsfähiger machen kann.

Doppelt ausgezeichnet: die Bayerische zählt erneut zu den Innovativsten der Branche

Letzte Woche wurde in Frankfurt der **Innovationspreis der Assekuranz 2025** vom **Versicherungsmagazin** und dem Analysehaus **MORGEN & MORGEN** verliehen.

Der Preis zeichnet jährlich die spannendsten Neuerungen der Versicherungsbranche in den drei Kategorien

„**Gesellschaftsengagement**“, „**Arbeitgeberinitiative**“ und „**Kundenerlebnis**“ aus.

Die Bayerische wurde dabei gleich **zweifach für herausragende Leistungen** im Kundenerlebnis ausgezeichnet.



 Silber erhielt unser Projekt „**KI-Expertmentoring für Unternehmenskunden**“.

Mit dem neu geschaffenen Digital Hub unterstützen wir kleine und mittlere Unternehmen dabei, ihre eigene KI-Strategie zu entwickeln. In kompakten 90-Minuten-Sessions analysieren unsere Expertinnen und Experten gemeinsam mit den Unternehmen, wo sie bei Digitalisierung und KI stehen – und welche nächsten Schritte sinnvoll sind.

 Bronze ging an die „**Weiterentwicklung unserer Krankenhauszusatzversicherung**“.

Mit den neuen Tarifen Smart, Komfort und Prestige haben wir das Angebot gezielt an den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden ausgerichtet. Von der Chefarztbehandlung über freie Krankenhauswahl bis hin zu digitaler Unterstützung bei der Arztsuche.

 **Zwei Auszeichnungen, die erneut unterstreichen, dass wir zu den innovativsten Versicherern Deutschlands gehören.**

"Mama würde sagen: Mach Dir keine Sorgen um mich!"

Sicherheit für Eltern mit unserem neuen Sterbegeldprodukt



Viele Kinder möchten ihre Eltern entlasten und ihnen das gute Gefühl geben, dass im Ernstfall alles geregelt ist. Genau hier setzt unser neues Sterbegeldprodukt an: Es ermöglicht eine Absicherung für die Eltern – ohne deren Unterschrift und ohne Gesundheitsfragen.

Ihre Kommunikations-Assets für diese Zielgruppe:

-  Kundenbriefe
-  Highlightblatt für die Beratung
-  Social-Media-Posts
-  Newsletter- und Banner-Vorlagen

Nutzen Sie das bereitgestellte Kommunikations-Paket und starten Sie in die Kundenansprache.



Highlightblatt für Eltern



← Bild anklicken und
herunterladen →



[Mailingtexte Sterbegeld](#)

[Social-Post Vorlagen](#)



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](#)



