

Pangaea Life Blue Energy

Einordnung der aktuellen Marktphasen und Perspektiven für Anleger



Geopolitische Spannungen treiben die Energiepreise erneut nach oben. Die Eskalation im Nahen Osten zeigt, wie abhängig Europa bei Energie noch ist: Rund 57 % des EU-Energiebedarfs werden durch Importe gedeckt (Destatis, 2024). Pangaea Life setzt genau hier an – mit Investments in erneuerbare Energieprojekte für eine unabhängigere Versorgung.

Aktuelle Einordnung:

Die letzten Quartale waren ein Belastungstest, den der Pangaea Life Blue Energy operativ bestanden hat. Während die Kurse schwankten, haben die Anlagen Strom produziert und Erträge erwirtschaftet. Jetzt stabilisiert sich das Bild für Anleger:

- **Erholungssignal: +0,6 %** im ersten Quartal 2026*
- **Hohe Nachfrage:** E-Mobilität und KI treiben den Stromverbrauch – Goldman Sachs erwartet bis 2035 einen Anstieg um rund **42 %** in der EU
- **Robustes Fundament:** ~85 % **Investitionsquote** in operativen Projekten, niedriger Verschuldungsgrad von ca. 11 %

Warum eine Zuzahlung jetzt strategisch sinnvoll sein kann

Für 2026 erwartet unser Asset-Manager Aquila Capital eine operative Nettorendite von 4–6 %. Bei weiterhin attraktiven Einstiegsbewertungen kann eine Zuzahlung für viele Anleger interessant sein.

Für Ihre Beratungspraxis bedeutet das:

Die aktuelle Marktphase liefert starke Argumente – stabilisierte Bewertungen, operative Stärke, klarer Nachfrageüberhang. Wir unterstützen Sie gerne mit Informationen, Argumentationshilfen oder im direkten Austausch.

** Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.*

GGF Versorgung: Die vertriebliche Chance 2026



Gesellschafter Geschäftsführer sind eine hochattraktive Zielgruppe in der bAV, wenn Versorgung, Bilanzwirkung und Unternehmerinteressen sauber zusammengedacht werden. Genau hier setzt der 75 Minuten Workshop zur GGF Versorgung über die Unterstützungskasse an.

Mit **Marc Werzinger** und **Martin Czajor** führen zwei branchenbekannte, praxisstarke Referenten durch das Webinar. Sie zeigen, wo Marktpotenzial liegt, welche Zielgruppenansätze funktionieren und wie Sie fachliche Substanz in konkrete Beratungschancen übersetzen.

Der besondere Schwerpunkt liegt auf **Akquise und Umsetzung**: Türöffner,

Praxisbeispiele, Alleinstellungsmerkmale und Gesprächsansätze, die Sie direkt in Ihren Beratungsalltag übertragen können.



Termine:

Dienstag, 30. Juni, 11:00 Uhr:

Montag, 06. Juli, 11:00 Uhr:



Jetzt anmelden und GGF Beratung gezielt als Unternehmerberatung positionieren

Zwei Tage bAV Masterclass: GGF Versorgung intensiv erleben



Zwei Tage raus aus dem Tagesgeschäft, rein in fachliche Tiefe, echten Austausch und neue Impulse für Ihre Beratung.

Am **9. und 10. Juli 2026** findet in der **Hauptverwaltung der Bayerischen in München** die exklusive **bAV Masterclass GGF Versorgung** mit **Prof. Dr. Thomas Dommermuth vom IVFP** statt.



In kleiner Runde geht es um die Themen, die in der GGF Beratung wirklich zählen: Pensionszusage, steuerliche Anerkennung, Leistungsphase, Doppelverbeitragung, Insolvenzschutz und Durchführungswege.



Termin:

09.07.2026, 11:00 bis 17:30 Uhr

10.07.2026, 09:00 bis 14:30 Uhr

 Ort:

die Bayerische, Thomas Dehler Str. 25, 81737 München

 Aktuell sind noch **drei Plätze** verfügbar.

 **Sichern Sie sich Ihren Platz und erleben Sie zwei Tage bAV Wissen, Praxisnähe und persönlichen Austausch in München**

 BU-Nachversicherung digital:
Schneller anpassen, stärker beraten



Das Leben passiert – und Sie als Berater sind dabei.

Bei den wichtigsten Momenten im Leben präsent.



 Vertrauen aufbauen |  Absichern, was zählt |  Begleiten, ein Leben lang |  Mehrwert, der bleibt

Gute BU-Beratung endet nicht mit dem Vertragsabschluss. Sie zeigt sich vor allem dann, wenn sich im Leben Ihrer Kunden etwas verändert: Berufseinstieg, Gehaltssprung, Heirat, Immobilienkauf oder Nachwuchs. Genau in diesen Momenten entsteht Beratungsbedarf. Und genau hier wird Service zum echten Unterschied.

Mit dem digitalen Prozess für die BU-Nachversicherung haben Sie ein

Werkzeug an der Hand, das diesen Unterschied sichtbar macht.

💡 **Warum dieses Tool für Sie so wertvoll ist**

Der größte Vorteil liegt auf der Hand: Die Nachversicherung erfolgt ohne erneute Gesundheitsprüfung. Für Ihre Kunden bedeutet das mehr Sicherheit. Für Sie bedeutet es ein starkes Argument im Beratungsgespräch und einen klaren Anlass, Bestandskunden aktiv anzusprechen.

Gleichzeitig macht der digitale Prozess die Anpassung deutlich einfacher. Statt langer Abstimmungen können Sie den Bedarf schnell prüfen, die Lösung greifbar machen und Ihren Kunden zeigen, wie unkompliziert BU-Service bei der Bayerischen funktionieren kann.

👉 **Unser Biometrie-Spezialist Panos Kalantzis erklärt wie es funktioniert:**

Nachversicherung in der BU - weil im Leben so einiges passiert! die Bayerische

Was bedeutet Nachversicherung?	Risikoprüfung?
✓ Keine Gesundheitsfragen	Keine Fragen zu BMI oder Rauchverhalten
✓ Keine Fragen zu Freizeitaktivitäten oder Auslandsaufenthalten	Es werden lediglich Fragen zum Einkommen gestellt, um die finanzielle Angemessenheit zu prüfen.

12. Juni 2020

Ihre Vorteile für die Beratung:

- ✓ Weniger Aufwand: Nachversicherung vollständig digital anstoßen.
- ✓ Starkes Argument: Keine erneute Gesundheitsprüfung, nur Prüfung der finanziellen Angemessenheit.
- ✓ Mehr Beratungsanlässe: Lebensereignisse aktiv nutzen und Kundenbindung stärken.

Gut zu wissen: Der digitale Prozess gilt für BU-Verträge ab Oktober 2020. Für ältere Verträge nutzen Sie bitte wie gewohnt Bay4all.

Mehr dazu

Wir freuen uns auf Ihr Feedback an einkommenssicherung@diebayerische.de