



Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

die private Altersvorsorge bleibt in Bewegung – und eröffnet neue Chancen für Ihre Beratung. Unser Vorstand Martin Gräfer hält Sie in unserer neuen Webinar-Reihe "Quo vadis private Altersvorsorge" im 2-Wochen-Rhythmus auf dem Laufenden und ordnet für Sie kompakt und verständlich die neuesten Entwicklungen ein.

Und: Wir haben gute Nachrichten für den Vertrieb: Ab sofort bieten wir Ihnen bei der Hallo Zukunft und Blue Invest in der 3. Schicht deutlich mehr Flexibilität bei der NAV-Vergütung.

Zuletzt noch einen aktuellen Vertriebsimpuls für die Zielgruppe Lehrkräfte, den Sie nicht verpassen sollten.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und viel Erfolg für Ihre Beratung.

Sommerliche Grüße

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen

Das erwartet Sie:

1. [Quo vadis private Altersvorsorge? Early Bird Sessions mit Martin Gräfer und Dr. Michael Martin](#)
2. [Ab sofort: Mehr Flexibilität in der NAV-Vergütung](#)
3. [Vertriebsimpuls zum Schulstart - BU für \(angehende\) Lehrkräfte](#)

Quo vadis private Altersvorsorge?

Early Bird Sessions mit Martin Gräfer und Dr. Michael Martin



Alle zwei Wochen um 8:00 Uhr: aktuelle Einordnungen, neue Entwicklungen und starke Impulse für Ihre Beratung.

Die Reform der privaten Altersvorsorge entwickelt sich kontinuierlich weiter. Neue politische Entscheidungen, fachliche Diskussionen und konkrete Umsetzungsschritte werfen regelmäßig Fragen auf: Was ist der aktuelle Stand? Welche Auswirkungen ergeben sich für unsere Kundinnen und Kunden? Und welche Chancen entstehen daraus für Ihre Beratung?

Mit unserer neuen Webinar-Reihe „**Early Bird: Quo vadis private Altersvorsorge?**“ halten wir Sie ab sofort im Zwei-Wochen-Rhythmus auf dem Laufenden.

Unser Vorstand Martin Gräfer ordnet die neuesten Entwicklungen kompakt und

verständlich für Sie ein. Sie erhalten frühzeitig relevante Informationen, fundierte Argumente und konkrete Impulse, die Sie direkt in Ihren Beratungsgesprächen einsetzen können.

 Das erwartet Sie:

- aktuelle Entwicklungen rund um die Reform der privaten Altersvorsorge
- politische, fachliche und vertriebliche Einordnungen
- Antworten auf zentrale Fragen aus der Beratungspraxis
- Argumente und Impulse für Kundengespräche
- ein regelmäßiger Ausblick auf die nächsten Schritte

 Die Termine:

 Montag, den 20. 07. | 08:00 - 09:00 Uhr

 Mittwoch, den 05. 08. | 08:00 - 09:00 uhr

 Dienstag, den 25. 08. | 08:00 - 09:00 uhr

 Dienstag, den 08. 09. | 08:00 - 09:00 uhr

Bitte gerne die Einladung zur Webinar-Reihe teilen und Freunde, Kolleginnen und Kollegen informieren. Vielen Dank 

Ab sofort: Mehr Flexibilität in der NAV-Vergütung



Gute Nachrichten für den Vertrieb: Ab sofort bieten wir Ihnen bei der **Hallo Zukunft** und **Blue Invest** in der 3. Schicht deutlich mehr Flexibilität bei der **NAV-Vergütung**.

Die bisherige Sonderrechnungsart L wird durch **vier neue Sonderrechnungsarten** erweitert. Damit können Sie künftig je nach Geschäft und Bedarf aus unterschiedlichen Vergütungsvarianten wählen.

 [Jetzt zum Webinar anmelden und alles über die neuen NAV-Modelle erfahren](#)

Mehr Gestaltungsspielraum durch neue Sonderrechnungsarten

Die neuen Sonderrechnungsarten arbeiten nicht mit festen NAV-Sätzen, sondern mit Faktoren, die auf das Fondguthaben angewandt werden (analog den Produktfaktoren, die auf die Beitragssumme angewandt wird).

Wichtig: Die Faktoren gelten auch für eventuell vereinbarte Beteiligungsvergütungen.

So lässt sich die Vergütung noch besser auf das jeweilige Geschäft und Ihre individuellen Anforderungen abstimmen.

 **Mehr Flexibilität bei der Vergütung. Mehr Spielraum im Geschäft. Ab sofort bei Hallo Zukunft und Blue Invest.**

 **Jetzt zum Webinar anmelden und alles über die nAV-Modelle erfahren**

Besonders im Bestand entstehen neue Chancen: Bestehende Fondspolizen, auslaufende Lebens- und Rentenversicherungen sowie Einmalanlagen bieten konkrete Anlässe für moderne Beratung und langfristige Kundenbegleitung.

Im Webinar zeigen wir Ihnen:

- wie Sie die neuen NAV-Modelle gezielt einsetzen,
- welche Vergütungsstufe zu welchem Geschäftsmodell passt und
- welche Potenziale sich im Neu- und Bestandsgeschäft ergeben.

 **Termin: 23. Juli 2026 | 10:00 Uhr**

 **Jetzt anmelden**

Auch mit Blick auf das angekündigte Altersvorsorgedepot wird deutlich: Laufende Vergütungsmodelle gewinnen weiter an Bedeutung. Wer sich jetzt vorbereitet, verschafft sich einen Vorsprung.

Vertriebsimpuls zum Schulstart - BU für (angehende) Lehrkräfte



Mit diesem Vertriebsimpuls rücken wir Referendarinnen und Referendare, junge Lehrkräfte sowie bereits verbeamtete oder angestellte Lehrerinnen und Lehrer in den Fokus.

Der Einstieg ins Referendariat, die erste Festanstellung oder eine bevorstehende Verbeamtung sind ideale Anlässe, um eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit echter Dienstunfähigkeitsklausel abzuschließen oder den bestehenden Schutz zu überprüfen.

Im Beratungsgespräch stehen dabei vier zentrale Argumente im Vordergrund:

1. **Absicherung spezifischer Berufsrisiken:** Lehrkräfte sind überdurchschnittlich von psychischen Erkrankungen (z. B. Burnout) und Stimmproblemen betroffen.
2. **Die essenzielle Dienstunfähigkeitsklausel (DU-Klausel):** Er stellt sicher, dass die Versicherung bereits leistet, wenn der Dienstherr eine Dienstunfähigkeit feststellt – auch wenn die Kriterien einer reinen Berufsunfähigkeit noch nicht erfüllt sind.
3. **Früher Einstieg sichert Konditionen:** Ein Abschluss im Referendariat oder zu Beginn der Karriere sichert dauerhaft günstige Beiträge.
4. **Schließung der Versorgungslücke:** Gerade in den ersten Dienstjahren ist die staatliche Absicherung bei Dienstunfähigkeit oft unzureichend.

 Die Highlights im Überblick



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](#)