



Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

beim Altersvorsorgekongress 2026 am 23. September diskutieren Experten, wie Märkte, Politik, Regulierung und neue Vergütungsmodelle die Beratung verändern – schöne neue Altersvorsorge-Welt? [Jetzt anmelden!](#)

Wie haben sich die Pangaea Life Fonds Blue Energy und Blue Living im zweiten Quartal entwickelt und welche Argumente sich daraus für Ihre Kundengespräche ergeben.

In der bAV erwarten Sie gleich zwei aktuelle Impulse: unser Webinar „Direktversicherung im Härte-test“ sowie der Start unserer neuen Serie zu § 100 EStG und den Chancen der Geringverdienerförderung.

Auch im Kompositbereich gibt es Neues: Der Rechtsschutz ist jetzt direkt in die PrimeHome-Police in VOIS integriert. Und unsere Hausratversicherung überzeugt mit gleich vier FFF+-Bestnoten von Franke und Bornberg.

Nicht zuletzt ist Ihre Meinung gefragt: Bei „Maklers Lieblinge 2026“ können Sie noch bis zum 31. August Ihre Produktpartner bewerten.

Viel Freude beim Lesen und sommerliche Grüße.

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen

Das erwartet Sie:

1. [Altersvorsorgekongress 2026 am 23.September: Schöne neue Altersvorsorge-Welt?](#)
2. [Wertentwicklung der Pangaea Life Fonds: Q2-Update](#)
3. [Webinar am 17.09.: Direktversicherung im Härtetest - Was versprechen Versicherer und was zählt wirklich?](#)
4. [Maklers Lieblinge 2026: Ihre Expertise ist gefragt! Jetzt mitmachen](#)
5. [Neue Serie: § 100 EStG und die unterschätzte Förderung](#)
6. [PrimeHome-Police: Rechtsschutz ab 17. August direkt in VOIS abschließen](#)
7. [Viermal FFF+: Bestnoten für unsere Hausratversicherung](#)

Altersvorsorgekongress 2026

Schöne neue Altersvorsorge-Welt?



Die Altersvorsorge-Welt steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Neue politische Weichenstellungen, volatile Märkte, neue Vergütungsmodelle und regulatorische Vorgaben verändern die Beratung – und eröffnen gleichzeitig neue Chancen.

Beim **Online-Altersvorsorgekongress 2026** bringen wir am **23. September von 09:00 bis 15:00 Uhr** Experten aus Beratung, Investment, Produktwelt und

Regulierung zusammen.

Im Mittelpunkt steht die Frage: **Worauf kommt es in der Altersvorsorge-Beratung jetzt und mit Blick auf 2027 wirklich an?**

Freuen Sie sich unter anderem auf:

- aktuelle Chancen bei Wiederanlage und Einmalanlage
- neue Perspektiven auf Honorar- und NAV-Vergütung
- Impulse für eine moderne Altersvorsorge-Beratung mit Software, Tools und dem richtigen Mindset
- einen Investment-Talk zu Märkten, geopolitischen Risiken, Nachhaltigkeit und KI
- den Ausblick auf 2027 mit Altersvorsorgedepot, Indexpolicen, Fondspolice und weiteren Vorsorgelösungen
- aktuelle Einordnungen zu Politik, BaFin und EU-Regulierung

Ein Tag, der Ihnen Orientierung gibt und die Themen auf den Punkt bringt, die für Ihre Beratung und Ihre Kundengespräche relevant werden.

 **Jetzt anmelden**

Sichern Sie sich Ihren Platz beim Online-Altersvorsorgekongress 2026 und stellen Sie Ihre Beratung frühzeitig auf die kommenden Veränderungen ein.

💡 Selbstverständlich erhalten Sie für Ihre Teilnahme Weiterbildungszeit.

Wertentwicklung der Pangaea Life Fonds: Q2-Update



Wie haben sich Blue Energy und Blue Living im zweiten Quartal entwickelt? Das aktuelle Pangaea Life Update liefert Ihnen die wichtigsten Zahlen, Hintergründe und Argumente kompakt für Ihre Beratung.

Blue Energy verzeichnet im zweiten Quartal 2026 eine Bruttowertentwicklung von **+1,7 %**. Der mittel- bis langfristige Strompreisausblick bleibt stabil. Gleichzeitig schreiten weitere Projekte wie der Photovoltaikpark Barcos mit Batteriespeicher voran.

Blue Living erreicht im Quartal **+0,4 %**. Ein wesentlicher Treiber war der stärkere US-Dollar. Auch operativ geht es voran: Die Projekte in Miami, Köln und Hamburg entwickeln sich planmäßig. Zum Stichtag 30. Juni 2026 liegt die Bruttowertentwicklung seit Auflage bei **6,0 % pro Jahr für Blue Energy und 4,4 % pro Jahr für Blue Living**.

Für Ihre Beratung entscheidend: Sachwerte benötigen eine gute Einordnung. Kurzfristige Schwankungen treffen hier auf langfristige Trends wie den wachsenden Bedarf an erneuerbarer Energie und energieeffizientem Wohnraum.

 **Q2 auf einen Blick**

Das Factsheet gibt Ihnen zusätzlich einen kompakten Überblick über Strategie, Portfolios und aktuelle Fondsdaten von Blue Energy und Blue Living. Beide

Fonds investieren mittelbar in reale Projekte aus den Bereichen erneuerbare Energien und energieeffiziente Wohnimmobilien.

[Zum Factsheet](#)

Weitere Hintergründe und Einordnungen finden Sie in der Aufzeichnung der Investmentkonferenz vom 7. August 2026

[Zur Aufzeichnung der Investmentkonferenz](#)

Webinar: Direktversicherung im Härtetest

Was versprechen Versicherer und was zählt wirklich?



The banner features a blue background with a portrait of Bernd Steinhart on the right. On the left, the text reads: 'WEBINAR' in orange, 'Direktversicherung im Härtetest' in large white letters, 'REFERENT' in orange, and 'Bernd Steinhart' in white. Below this, there are two light blue boxes: one with a calendar icon and '17.09.2026 DATUM', and another with a clock icon and '14:00 – 15:00 Uhr UHRZEIT'. At the bottom left is an orange button that says 'Jetzt anmelden'. In the bottom right corner, small text reads 'Bild: KI-generiert'.

Direktversicherungen wirken oft vergleichbar. In der Praxis entscheiden jedoch feine Unterschiede darüber, welche Lösung in der Beratung wirklich überzeugt.

In unserem Webinar „Direktversicherung im Härtetest – Was Versicherer versprechen und was zählt wirklich?“ nimmt **Bernd Steinhart von der BENEFITSTRATEGEN GmbH** ausgewählte Anbieter und Tarife für Sie unter die

Lupe.

Sie erfahren, wo Versicherer im direkten Vergleich auseinanderliegen, wie sich unterschiedliche Kostenstrukturen langfristig auf die Versorgung auswirken und welche bAV-spezifischen Tarifmerkmale in der Beratung tatsächlich relevant sind.

Außerdem werfen wir einen kritischen Blick auf Hochrechnungen und Ablaufleistungen: Wie belastbar sind die dargestellten Werte? Und wie gut lassen sich Lösungen im Makleralltag wirklich einsetzen?

Freuen Sie sich auf einen kompakten Praxis-Check mit klaren Einordnungen, konkreten Vergleichskriterien und einem Fazit, das Sie direkt in Ihre Beratung mitnehmen können.

Termin:

17. September 2026 | 14:00 - 15:00 Uhr

 [Jetzt anmelden und bAV-Impulse sichern](#)

P.S.: Selbstverständlich erhalten Sie für Ihre Teilnahme Weiterbildungszeit gutgeschrieben.

Maklers Lieblinge 2026: Ihre Expertise ist gefragt! Jetzt mitmachen



"Maklers Lieblinge" ist zurück! Mit wem haben Sie 2026 am liebsten zusammengearbeitet? Wer hat den besten Service, wer die besten Produkte? Kurz: Wer ist für Sie der beste Versicherer?

Bewerten Sie Ihre Produktpartner und küren Sie den beliebtesten Versicherer im freien Vertrieb.

Die Teilnahme an der Umfrage erfolgt anonym und ist bis zum 31. August 2026 möglich. **Die Bayerische zählt auf Ihre Stimme!**

 [Zur Umfrage](#)

Neue Serie: § 100 EStG und die unterschätzte Förderung



Mit dieser Ausgabe startet unsere neue **7-teilige Newsletter-Serie rund um § 100 EStG**. In den kommenden Wochen zeigen wir Ihnen, welche Chancen der Förderbetrag für Geringverdiener bietet, warum er in der Beratung oft unterschätzt wird und wie Sie das Thema gezielt bei Arbeitgebern platzieren können.

Den Auftakt macht ein Thema mit hoher gesellschaftlicher und vertrieblicher Relevanz: die wachsende Gefahr von Altersarmut.

Altersarmut ist längst kein Randthema mehr

Fast jeder fünfte Mensch ab 65 Jahren in Deutschland ist bereits heute armutsgefährdet. Ende 2025 bezogen 764.065 Menschen ab der Regelaltersgrenze Grundsicherung. Zehn Jahre zuvor waren es noch 525.595.

Das entspricht einem Anstieg von rund 45 Prozent.

Gleichzeitig verschärft der demografische Wandel die Situation weiter. Bereits 2035 wird voraussichtlich jede vierte Person in Deutschland 67 Jahre oder älter sein.

Was das konkret bedeutet, zeigt sich im Alltag: Friseurbesuch, Restaurant, Mobilität oder die Fahrt zu den Enkeln werden zunehmend zur finanziellen Abwägung.

Genau hier setzt § 100 EStG an

Mit dem Förderbetrag für Geringverdiener haben Arbeitgeber ein wirkungsvolles Instrument, um gezielt Beschäftigte in die betriebliche Altersvorsorge einzubeziehen, die besonders von Altersarmut bedroht sind.

Für Sie entsteht daraus ein klarer Beratungsansatz: **Arbeitgeber können soziale Verantwortung übernehmen und gleichzeitig staatliche Förderung sinnvoll nutzen.**

§ 100 EStG ist damit weit mehr als ein steuerliches Detail. Er bietet konkrete Chancen für Arbeitgeber, Beschäftigte und Ihre bAV-Beratung.

In den nächsten Wochen geht es weiter

In den kommenden sechs Folgen beleuchten wir weitere Aspekte, Argumente und Einsatzmöglichkeiten rund um § 100 EStG.

Ende September können Sie das Thema zusätzlich in unseren Webinaren vertiefen.

Termine: 29. oder 30. September 2026

 [Jetzt zum Webinar anmelden](#)

PrimeHome-Police

Rechtsschutz ab 17. August direkt in VOIS abschließen



Ein weiterer wichtiger Schritt in der Prozessoptimierung der PrimeHome-Police ist erreicht: Seit dem **17. August 2026** können Sie den Baustein Rechtsschutz direkt innerhalb der PrimeHome-Police in VOIS abschließen. Zur Auswahl stehen die Tariflinien Komfort und Premium.

Diese Rechtsschutz-Bausteine können Sie abschließen

- Privat-Rechtsschutz
- Berufs-Rechtsschutz
- Verkehrs-Rechtsschutz
- Immobilien-Rechtsschutz
- StrafrechtPlus Privat

15 Prozent exklusiver Nachlass für Ihre Kundinnen und Kunden

In Kombination mit der PrimeHome-Police erhalten Kundinnen und Kunden einen **exklusiven Nachlass von 15 Prozent** auf den Rechtsschutz. Dieser Vorteil ist bereits automatisch in VOIS berücksichtigt.

Da die Rechtsschutzversicherung über unseren Partner **ROLAND Rechtsschutz** abgewickelt wird, hat sie keinen Einfluss auf den Verbundnachlass der PrimeHome-Police.

Mit der Integration in VOIS wird die Beantragung für Sie deutlich einfacher und lässt sich direkt in den PrimeHome-Prozess einbinden.
Nutzen Sie die neue Abschlussmöglichkeit ab sofort direkt in VOIS.

Bei Fragen unterstützt Sie das Geschäftsfeld PrimeHome gerne.

 [Zum VOIS Rechner](#)

Viermal FFF+: Bestnoten für unsere Hausratversicherung



Starke Leistungen, starke Bewertung: **Franke und Bornberg** zeichnet unsere **Hausrat-Tarife Prestige** und **Prestige Plus** jeweils mit und ohne den Baustein Nachhaltigkeit mit der **Bestnote FFF+ (0,5)** aus.
Damit erhalten gleich **vier Tarifkombinationen die Höchstbewertung**. Ein starkes Qualitätsargument für Ihre Beratung.

 **Prestige: umfassender Schutz für den Hausrat**
Prestige bietet unter anderem:

- Allgefahrendeckung gegen unbenannte Gefahren
- Cyberschutz, zum Beispiel bei Phishing, Pharming, Skimming und Betrug im Onlinehandel
- Schutz bei Sturmschäden innerhalb der versicherten Räume ohne Mindestwindstärke
- Mitversicherung von Kindern in Ausbildung mit eigenem Hausstand in Deutschland
- Beitragsbefreiung bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit für bis zu zwölf Monate, auch bei Kurzarbeit

Prestige Plus: noch mehr Leistung

Prestige Plus erweitert den Schutz unter anderem um:

- Best-Leistungs-Garantie, Allgefahrendeckung Plus und Besitzstandsgarantie
- Absicherung von Wertsachen bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme
- Schäden am Hausrat durch eigene Haustiere bis 2.000 Euro
- Sturmschäden am Hausrat im Freien auf dem versicherten Grundstück bis 3.000 Euro

Flexibel mit vier Bausteinen erweiterbar

Zusätzlich könnt ihr den Schutz individuell ergänzen:

- Nachhaltigkeit
- Fahrrad Plus
- Weitere Naturgefahren
- Haus- und Wohnungsschutzbrief

So lässt sich der Versicherungsschutz gezielt an den Bedarf Ihrer Kundinnen und Kunden anpassen.

Vier Auszeichnungen, viele Beratungsargumente

Zwei leistungsstarke Tariflinien, flexible Zusatzbausteine und gleich vier FFF+-Bewertungen bieten Ihnen eine starke Grundlage für die Beratung.

Nutzen Sie die Auszeichnungen aktiv als Qualitätsnachweis und zeigen Sie, wie individuell und leistungsstark moderner Hausratenschutz heute sein kann.

 [Zur Hausratversicherung](#)



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](#)