



Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

Direktversicherungen im Härtetest: Kosten, Hochrechnungen, Ablaufleistungen und Tarifmerkmale sehen auf den ersten Blick oft ähnlich aus. Doch wo liegen die Unterschiede, die für Ihre Beratung wirklich entscheidend sind. Am 17. September nimmt Bernd Steinhart von der BENEFITSTRATEGEN GmbH ausgewählte Anbieter und Tarife kritisch unter die Lupe. [Zum Webinar anmelden!](#)

Sie sind ein Chancendenker? Dann interessiert Sie sicher das Webinar zu unserer Serie rund um den § 100 EStG. Hier beleuchtet Ute Thoma wichtige Aspekte, Argumente und Einsatzmöglichkeiten. [Jetzt anmelden!](#) Außerdem mit dabei: Bestnote für unseren Zahnschutz, in einem Tutorial zeigt Panos Kalantzis wie die Nachversicherung bei der Bayerischen funktioniert, die neue Ausgabe der Blue Perspectives 2026 ist da, drei aktuelle Vertriebsimpulse mit Digidor und zuletzt unser Podcast Süße Zitronen mit dem Thema "Was macht uns wirklich glücklich".

Viel Freude beim Lesen und sommerliche Grüße.

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen



Das erwartet Sie:

1. [Webinar am 17.09. mit Bernd Steinhart: Direktversicherung im Härtetest](#)
2. [Folge 3 der Serie: § 100 EStG - Gezillmert oder ungezillmert? Plus Webinar mit allen Fakten](#)
3. [Testsieger bei Stiftung Warentest - Bestnote für unseren Zahnschutz](#)
4. [Nachversicherung in der BU - Wie´s funktioniert zeigt Panos Kalantzis im Tutorial](#)
5. [Blue Perspectives 2026 - Die neue Ausgabe ist da!](#)
6. [Neue Vertriebsimpulse mit Digidor - Drei aktuelle Kampagnen für Ihre Kundenansprache](#)
7. [Podcast Süße Zitronen: Sommerpause? Zeit für ein Wiederhören](#)

Webinar mit Bernd Steinhart am 17.09.

Direktversicherung im Härtetest



Nicht jede Direktversicherung hält im Vergleich, was sie verspricht.

Kosten, Hochrechnungen, Ablaufleistungen und Tarifmerkmale sehen auf den ersten Blick oft ähnlich aus. Doch wo liegen die Unterschiede, die für Ihre Beratung wirklich entscheidend sind.

Am 17. September nimmt **Bernd Steinhart von der BENEFITSTRATEGEN GmbH** ausgewählte Anbieter und Tarife kritisch unter die Lupe.



In nur 60 Minuten erfahren Sie:

- worauf es beim Vergleich von Direktversicherungen wirklich ankommt,
- welchen Einfluss Kostenstrukturen langfristig haben,
- wie belastbar Hochrechnungen und Ablaufleistungen tatsächlich sind,
- welche Tarifmerkmale im Makleralltag den Unterschied machen.

Keine Produktpräsentation, sondern ein konkreter Praxis-Check für Ihre bAV-Beratung.

 **17. September 2026 |**

 **14:00 - 15:00 Uhr**

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

Plus: Selbstverständlich erhalten Sie für Ihre Teilnahme Weiterbildungszeit gutgeschrieben.

Folge 3 der Serie: § 100 EStG
Gezillmert oder ungezillmert?



[🔗 Jetzt zum Webinar anmelden](#)

Ungezillmerte Tarife: Der unterschätzte Kundenvorteil

Eine Voraussetzung für den 30%igen staatlichen Zuschuss auf den Arbeitgeberbeitrag nach § 100 EStG ist die Wahl eines **ungezillmerten Tarifs**.

Doch was bedeutet das konkret?

- 🚩 **Gezillmert:** Abschluss- und Vertriebskosten werden komplett mit den ersten Beiträgen verrechnet. Dadurch fällt der Rückkaufswert in den Anfangsjahren niedriger aus.
- 🚩 **Ungezillmert:** Die Kosten verteilen sich über die gesamte Vertragslaufzeit. Dadurch entwickelt sich der Vertragswert von Beginn an günstiger.

Ein Vergleich zweier realer Angebote unserer Direktversicherung zeigt:

- ➡ rund 18 % höherer Rückkaufswert bei ungezillmerten Varianten in den ersten Jahren
- ➡ Auch nach rund 15 Jahren beträgt der Vorteil noch ca. 9 %.
- ➡ knapp 6 % mehr Ablaufleistung nach über 30 Jahren – in diesem Beispiel über 10.000 Euro

Gerade bei einem Arbeitgeberwechsel und einer Übertragung nach § 4 Abs. 2

Nr. 2 BetrAVG bleibt damit deutlich mehr Vertragswert erhalten – ein wichtiger Vorteil insbesondere für jüngere, wechselbereite Arbeitnehmer.

Hinzu kommt eine höhere Fondsquote: Zu Vertragsbeginn kann der Anteil des Beitrags, der direkt in den gewählten Zielfonds fließt, bei ungezillmerten Tarifen bis zu 14 % höher sein.

Damit ergeben sich klare Vorteile für Arbeitnehmer und Arbeitgeber:

1. Die **Tarifvorteile** können so groß sein, dass gegebenenfalls auf zusätzliche Sonderrechnungsraten verzichtet werden kann.
2. **Auch bei der Vergütung bleiben Berater flexibel:** Neben einer monatlichen Vergütung bieten wir ein Factoring-Modell mit Abschlussvergütung, das durchaus auf Augenhöhe mit einem gezillmerten Tarif mit Sonderrechnungsrat liegt.
3. **Zusätzliche Vereinfachung:** Bei der Bayerischen können der Arbeitgeberbeitrag nach § 100 EStG und eine zusätzliche Entgeltumwandlung des Arbeitnehmers in einem Vertrag kombiniert werden – einfacher für Beratung und Arbeitgeber.



In der nächsten Folge: Arbeitgeber-Vorteil: 30% weniger Kosten

In den kommenden 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

[!\[\]\(8bba887393ca45b761e5cb49e755e762_img.jpg\) Jetzt zum Webinar anmelden](#)

Testsieger bei Stiftung Warentest

Bestnote für unseren Zahnschutz



Unsere **Zahnzusatzversicherung** gehört bei **Stiftung Warentest** mit „**SEHR GUT (0,5)**“ zu den **Testsiegern**. Eine starke unabhängige Bestätigung unserer Leistungen – und ein überzeugendes Argument für Ihre Beratung.

Gleichzeitig gewinnt privater Zahnschutz weiter an Bedeutung: Durch die Gesundheitsreform werden die Festzuschüsse der gesetzlichen Krankenkassen für Zahnersatz reduziert. Dadurch steigt der Eigenanteil für gesetzlich Versicherte.

Für Ihre Beratung bedeutet das: Der Bedarf an leistungsstarkem Zahnzusatzschutz wächst. Unsere Tarife bieten dafür passende Lösungen – vom Einstiegsschutz bis zu besonders umfangreichen Leistungen.

Die Auszeichnung von Stiftung Warentest schafft Vertrauen und bietet gemeinsam mit der Gesundheitsreform einen aktuellen Anlass, das Thema Zahnschutz aktiv anzusprechen.

[👉 Zum Produkt](#)

Nachversicherung in der BU

Wie ´s funktioniert zeigt Panos Kalantzis im Tutorial



Nachversicherung in der BU-Versicherung

berechnen – beantragen – fertig !

[Tutorial ansehen](#)

Mehr BU Schutz, ohne dass Ihre Kundinnen und Kunden erneut durch eine Gesundheitsprüfung müssen? Genau dafür kann die Nachversicherungsgarantie ein entscheidender Hebel sein.

Wenn sich das Leben verändert, sollte der Berufsunfähigkeitsschutz mitwachsen. Doch wie hoch kann die BU Rente eigentlich angepasst werden? Wie berechnen Sie die mögliche Erhöhung korrekt? Und wie lässt sich die Nachversicherung anschließend schnell beantragen.



Panos Kalantzis zeigt Ihnen im Tutorial Schritt für Schritt, wie Sie die Nachversicherung bei der Bayerischen berechnen und direkt online beantragen können. Sprechen Sie Ihre bestehenden Kundinnen und Kunden gezielt auf ihren aktuellen Absicherungsbedarf an.

[Zum Tutorial](#)

Gerade bei Veränderungen wie höherem Einkommen, Heirat, Familiengründung oder Immobilienfinanzierung lohnt sich ein Blick auf die bestehende BU Absicherung. Schauen Sie sich das Tutorial an und prüfen Sie

beim nächsten Kundengespräch direkt mit, ob die bestehende Absicherung noch zur aktuellen Lebenssituation passt.

Blue Perspectives 2026

Die neue Ausgabe ist da!



Alles bleibt anders – so lässt sich das Marktumfeld 2026 gut zusammenfassen. Die neue Blue Perspectives ordnet diese Entwicklungen ein und zeigt, wie Pangaea Life darauf reagiert.

Fragen, die beleuchtet werden:

Wie verändert sich die Energiewende in einer geopolitisch geprägten Welt?
Warum gewinnen Speicher, Netze und Energieinfrastruktur an Bedeutung?
Was treibt der KI- und Rechenzentrumsbedarf? Und welche Rolle spielen Sachwerte sowie energieeffizienter Wohnraum?

Schwerpunkte der Blue Perspectives 2026: Weiterentwicklung des Blue Energy Fonds, künftige Zusammenarbeit mit der Commerz Real, Perspektiven für erneuerbare Energien und Speicher, Neuerungen im Wohnimmobilienmarkt sowie Entwicklung des Blue Living Fonds. Interviews mit Martin Gräfer, Uwe Mahrt, Henning Koch (CEO der Commerz Real), Judith Lechermann und Prof. Dr. Alexander Bassen, führender Sustainable-Finance-Experte.

Warum lohnt sich der Blick?

Die Ausgabe geht über einen Fondsrückblick hinaus: Sie behandelt zentrale Fragen von Kapitalanlage und Altersvorsorge – Energieversorgung, Infrastruktur, Wohnraummangel, KI, Nachhaltigkeit und langfristig tragfähige Investments.

[🔗 Digitale Ausgabe der Blue Perspectives 2026](#)

Also: Kaffee holen, kurz durchblättern – und vielleicht die eine oder andere neue Perspektive mitnehmen.

Viel Spaß beim Lesen!

Neue Vertriebsimpulse mit Digidor

Drei aktuelle Kampagnen für Ihre Kundenansprache



Aktuelle Reformen und steigende Kosten schaffen neue Beratungsanlässe. Mit **drei aktuellen Digidor-Kampagnen** erhalten Sie direkt einsetzbare Inhalte für Ihre Kundenkommunikation.

1 Private Altersvorsorgereform

Neue Fördermodelle und gesetzliche Änderungen rücken die private Vorsorge stärker in den Fokus. Nutzen Sie die Kampagne, um mit Ihren Kundinnen und Kunden bestehende Verträge, Vorsorgeziele und Fördermöglichkeiten zu überprüfen.

Ihr Gesprächsanlass: Ist die aktuelle Altersvorsorge noch passend aufgestellt – und werden bestehende Fördermöglichkeiten optimal genutzt?

 [Zur Kampagne](#)

2 Gesundheitsreform

Steigende Eigenanteile und mögliche Versorgungslücken machen zusätzlichen Gesundheitsschutz wichtiger. Im Mittelpunkt stehen Zahnzusatz- und Krankenhauszusatzversicherung.

Ihr Gesprächsanlass: Welche Leistungen sind Ihren Kundinnen und Kunden wichtig – und wo bestehen Absicherungslücken?

 [Zur Kampagne](#)

3 MehrZins Konto

Für Kundinnen und Kunden mit kurzfristig verfügbarem Guthaben bietet das MehrZins Konto eine attraktive Alternative zu niedrig oder gar nicht verzinsten Konten.

Ihr Gesprächsanlass: Liegt aktuell ungenutztes Guthaben auf Giro- oder Sparkonten?

 [Zur Kampagne](#)

Nutzen Sie die aktuellen Vertriebsimpulse für Ihre nächste Kundenansprache und schaffen Sie gezielt neue Beratungsanlässe.



Podcast: Süße Zitronen

Sommerpause? Zeit für ein Wiederhören



Wir holen einen Favoriten aus unserem Podcast-Archiv zurück: Was macht uns wirklich glücklich – und warum ist Glück manchmal unbequem? Anna und Martin sprechen über German Angst, Pessimismus und die Bedeutung von Beziehungen, Freundschaften und Selbstbestimmung. Es geht um Grübelschleifen, gesellschaftlichen Druck und den Mut, der eigenen Angst entgegenzugehen. Denn Glück beginnt manchmal außerhalb unserer Komfortzone.

 [Jetzt Reinhören](#)



Vertriebs-Partner-Center

Bei Fachfragen zu



Angebots- und Vertriebs-Service

Für Angebots-,



Regionalleiter-Suche

Makler-Pools und
Vertrieben

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

Mo bis Do: 9 bis 17 Uhr

Fr: 9 bis 16 Uhr

Bestands- und
Tarifinformationen

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

Mo bis Fr: 7 bis 18 Uhr

Finden Sie Ihren
persönlichen

Ansprechpartner
für Ihre Region.

[Events der Bayerischen](#)



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