

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**

[!\[\]\(faf942dc3e59ce8eb64b4ac481eca7e0_img.jpg\) 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 ungezillerten 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 Sonderrechnungsrate 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 gezillerten Tarif mit Sonderrechnungsrate 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

 [Jetzt zum Webinar anmelden](#)

Nachversicherung in der BU

Wie's funktioniert zeigt Panos Kalantzis im Tutorial

die Bayerische

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.

[!\[\]\(0aff635c4179ba9e710b00f4b01d3b20_img.jpg\) Digitale Ausgabe der Blue Perspectives 2026](#)

Also: Kaffee holen, kurz durchblättern – und vielleicht die eine oder andere neue Perspektive mitnehmen.
Viel Spaß beim Lesen!

Ausgezeichnet: "Sehr gut" für die Bayerische in der bAV



Partnerschaft zeigt sich vor allem im täglichen Miteinander. Umso mehr freuen wir uns, dass Sie uns auch 2026 erneut Ihr Vertrauen ausgesprochen haben.

In der aktuellen Studie „**Fairste Maklerversicherer 2026**“ von ServiceValue in Kooperation mit FOCUS MONEY Versicherungsprofi erhält die Bayerische in der betrieblichen Altersversorgung die Bestnote „**sehr gut**“. Damit gehören wir zu den drei bestbewerteten bAV-Anbietern. Auch als **Lebensversicherer** wurde die Bayerische mit „**sehr gut**“ bewertet.

Für uns ist dieses Ergebnis vor allem eine Bestätigung unseres Anspruchs: Ihnen eine Partnerschaft auf Augenhöhe, starke Betreuung und Vertriebsunterstützung, leistungsfähige Produkte sowie praxisnahe Lösungen für Ihre Beratung zu bieten.

[!\[\]\(950a62bbddad88d64435fd35607dfc42_img.jpg\) Hier geht's zur Studie](#)

Noch mehr bAV-Kompetenz für Ihre Firmenkunden



Nachhaltiges bAV-Geschäft braucht Lösungen für unterschiedliche Versorgungssituationen – bis hin zur Geschäftsleitung. Dabei unterstützt Sie die Bayerische mit umfassender bAV-Kompetenz und persönlichem Service.

Mit Direktversicherung, Pensionszusage und Unterstützungskasse gestalten Sie die betriebliche Altersversorgung Ihrer Firmenkunden ganzheitlich. Über die kongruent rückgedeckte BY-UK – die Unterstützungskasse der Bayerischen e. V. lassen sich auch hoch dotierte und bilanzneutral gestaltete Versorgungskonzepte umsetzen.

Für Ihren Beratungsalltag bieten wir Ihnen zusätzlich praktische Services – von maßgeschneiderten Leistungsplänen über das neue **Musterformular „Gesellschafterbeschluss“** bis hin zu Rentnerverwaltung und Unterstützung bei der Ermittlung des Kassenvermögens.

[!\[\]\(83f22ed94ec5517769dd76d702c6bfd8_img.jpg\) Checkliste Unterstützungskasse](#)

[!\[\]\(8d0f0e0fe25b320c33272c52aec1fbca_img.jpg\) Musterformular Gesellschafterbeschluss](#)

Sprechen Sie uns an – wir begleiten Sie gerne bei Ihrer nächsten Unterstützungskassenversorgung.