



Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

wir starten dieses Jahr mit einem Highlight: Der digitale **Zukunftscampus** öffnet am **24. Februar oder 03. März** wieder seine Toren. Warum dieser Tag über Ihren Vertrieb 2026 entscheidet? Wir zeigen Ihnen, wo sich Geschäft wirklich lohnt, welche Trends Substanz haben und wo Sie Ihre Zeit besser investieren. [Jetzt anmelden und dabei sein!](#) Ebenfalls in den Startlöchern steht der bAV-Kongress am 17. März. Jetzt fett in den Kalender eintragen und Datum merken.

Außerdem mit dabei: Beitragsanpassung Zahn zum 01.01.2026 im Überblick und der Webinarplan 2026.

Viel Freude beim Lesen!

Mit den besten Grüßen

Veronika Mair  
Partner-News der Bayerischen

**Mit einem Klick zu den Themen:**

1. [Zukunftscampus 2026 - Dienstag, 24.02.2026 od. 03. März | 09 - 16 Uhr](#)

2. [bAV-Kongress 2026 - Save the Date: Dienstag, 17.03.2026](#)
3. [Zukunftssichere Zahnleistungen - Beitragsanpassung zum 01.01.2026](#)
4. [Der Webinarplan 2026 ist da! Praxisnah - kompakt - direkt relevan](#)



## Zukunftscampus 2026

24. Februar oder 03. März 2026 | 09:00 - 16:00 Uhr



[Jetzt anmelden und in Ihre Zukunft investieren](#)

### Warum dieser Tag über Ihren Vertrieb 2026 entscheidet...

Märkte werden enger. Kunden vergleichen härter. Und viele alte Vertriebsrezepte funktionieren schlicht nicht mehr. Wenn Sie 2026 weiter erfolgreich beraten wollen, brauchen Sie mehr als Produktupdates: Sie brauchen klare Markt- und Vertriebsentscheidungen.

Genau hier setzt der Zukunftscampus an: Wir zeigen Ihnen, wo sich Geschäft

wirklich lohnt, welche Trends Substanz haben und wo Sie Ihre Zeit besser investieren.

### 5 Gründe, warum Sie dabei sein sollten:

-  **Kick-off: Klarheit statt Bauchgefühl** - Was bringt Ihnen 2026 wirklich Geschäft
-  **Vertrieb: Was heute zieht und morgen verkauft** - keine Theorie, sondern umsetzbare Verkaufspraxis
-  **Differenzierung: Raus aus dem Preisvergleich** - So gewinnen Sie Kunden trotz Neobrokern & Vergleichsportalen
-  **Sparten mit echtem Wachstum**: Hier entstehen 2026 die Margen - nicht überall
-  **KI: Produktiver arbeiten statt länger** - So wird KI zum echten Werkzeug

#### Termine:

24. Februar 2026 | 09:00 - 16:00 Uhr

03. März 2026 | 09:00 - 16:00 Uhr

[Jetzt anmelden und dabei sein](#)

#### Save the Date - bAV Kongress 2026

 17. März 2026 | 09:00 - 16:45 Uhr

17. MÄRZ 2026

# SAVE THE DATE BAV-KONGRESS

Ein Tag voller zukunftsweisender Impulse und praxisnaher Insights: Auf dem diesjährigen bAV-Kongress erwarten Sie spannende Vorträge und Diskussionen zu zentralen Fragestellungen rund um die betriebliche Altersvorsorge.

Wir starten mit der Frage, warum Employer Branding künftig nur mit Nachhaltigkeit denkbar ist, und zeigen, wie die Bayerische mit ihrer neuen Produktwelt in der bAV neue Maßstäbe setzt.

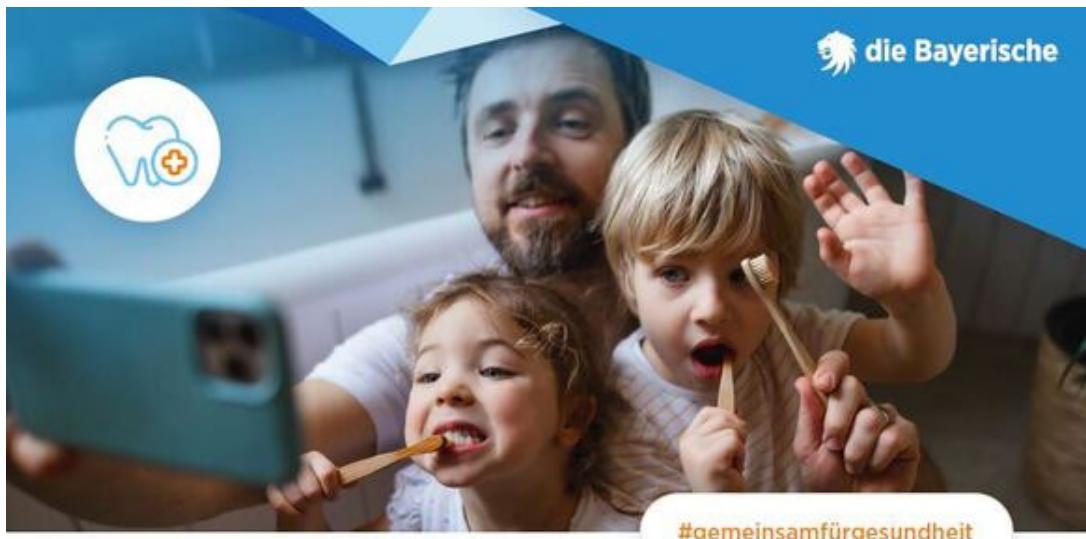
Hochkarätige Experten beleuchten, warum andere Staaten mit ihren Altersversorgungssystemen besser aufgestellt sind als Deutschland und stellen zudem Gestaltungsmöglichkeiten mit der Unterstützungskasse BAY-UK vor. Stay tuned!



**Save the Date: 17. März 2026 | 09:00 - 16:45 Uhr**

## Zukunftssichere Zahnleistungen

Beitragsanpassung zum 01.01.2026 im Überblick



Die medizinische Entwicklung schreitet rasant voran und gleichzeitig steigen die Kosten im Gesundheitswesen kontinuierlich. Beides wirkt sich unmittelbar auf die Zahnmedizin aus. Um die hohe Qualität unserer Leistungen langfristig zu sichern, haben wir zum **01.01.2026** die Beiträge in der Zahnzusatzversicherung im Bestands- und Neugeschäft angepasst.

### **Transparenz & Fairness als Grundlage**

Die Beitragsanpassung erfolgt **ausschließlich nach den tariflichen Bedingungen** und wird – wie gesetzlich vorgesehen – von einem **unabhängigen Treuhänder** geprüft. Das sorgt für Fairness, Transparenz und Planungssicherheit für alle Beteiligten.

### **Wichtige Änderung im Neugeschäft !**

Im Zuge der Anpassungen ändern wir auch die Annahmerichtlinien im Neugeschäft zum 15.01.2026:

- ✖ Keine Annahme von Personen mit einem oder mehreren fehlenden Zähnen
- ✖ Keine Annahme von Personen mit Zahnersatz, der älter als 10 Jahre ist

Diese Anpassung trägt dazu bei, die Kalkulationsstabilität der Tarife zu erhalten und die Leistungsqualität dauerhaft sicherzustellen.

### **Gesprächsanlass in der Beratung**

Sollten Kundinnen oder Kunden ihre Beiträge senken wollen, können Sie gemeinsam prüfen, ob ein Tarifwechsel sinnvoll ist. Wichtig dabei: Ein geringerer Beitrag geht in der Regel mit dem Verzicht auf bestimmte Leistungen einher und damit mit einer reduzierten Absicherung. Eine transparente Einordnung ist hier entscheidend.

### **Die Stärken unserer Zahnzusatzversicherung – kompakt auf einen Blick**

- **ZAHN Sofort:** Sofortiger Schutz, auch bei bereits begonnenen Behandlungen – ohne Wartezeiten.
- **Erstattung & Leistungsbearbeitung:** Bis zu 100 % Erstattung, Auszahlung innerhalb weniger Tage – ausgezeichnet von Focus Money.
- **Zahnreinigung inklusive:** Mindestens eine professionelle Zahnreinigung pro Jahr ohne Extrakosten.
- **Kieferorthopädie:** Leistungen für Kinder und Erwachsene in den Tarifen Komfort und Prestige.
- **Einfach & klar:** Nur fünf Gesundheitsfragen, Abschluss in unter drei Minuten.
- **Individueller Preis:** Präzise Beitragsberechnung nach Postleitzahl – transparent und verlässlich.

**Highlightblatt**

### **Der Webinarplan 2026 ist da!**

praxisnah - kompakt - direkt relevant



**Der neue Webinarplan für 2026 ist da!** Entdecken Sie, wie Sie mit präzisen Informationen zu unseren Produkten und praxisnahen Tipps Ihre Beratung noch erfolgreicher gestalten. Welche Themen interessieren Sie am meisten? Welche Tools würden Ihre Arbeitsabläufe sofort erleichtern?

Holen Sie sich in den 45 - 60 minütigen Webinaren fokussierte Inhalte in kurzen Sessions mit klaren Handlungsimpulsen für Ihre Beratungspraxis. Jetzt Termin auswählen und Weiterbildungszeiten für 2026 sammeln.

 [Hier geht's zu den Webinar-Terminen 2026](#)



**Vertriebs-Partner-Center**  
Bei Fachfragen zu



**Angebots- und  
Vertriebs-Service**  
Für Angebots-,  
Bestands- und  
Tarifinformationen



**Regionalleiter-Suche**  
Finden Sie Ihren  
persönlichen

Makler-Pools und  
Vertrieben

Telefon [089 / 6787-2222](tel:08967872222)  
Mo bis Fr: 7 bis 18 Uhr

Ansprechpartner  
für Ihre Region.

Telefon [089 / 6787-9233](tel:08967879233)

Mo bis Do: 9 bis 17 Uhr  
Fr: 9 bis 16 Uhr

[Events der Bayerischen](#)



[diebayerische.de](http://diebayerische.de) | [Impressum](#) | [Datenschutz](#)