



Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

Sie wollen 2026 mehr bAV Geschäft machen? - Beim **digitalen bAV-Kongress am 17. März** zeigen wir Ihnen, wie Sie das volle bAV-Potenzial ausschöpfen können.

Fachkräftemangel, steigende Erwartungen von Arbeitgebern und neue Produktlösungen verändern die bAV spürbar. Die Frage ist nicht mehr, ob sich bAV lohnt, sondern wie Sie sie 2026 strategisch nutzen. 👉 [Jetzt anmelden!](#)

Last Call für den **ZukunftsCampus am 24. Februar oder 03. März** der Bayerischen - Wer ist noch nicht angemeldet? 👉 [Jetzt noch einen begehrten Platz sichern](#)

Außerdem mit dabei: Exklusive Versorgungslösungen gezielt nutzen - Den Fokus legen wir dabei auf die Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF); Erfahren Sie alles über die Highlights unserer neuen bAV 2026 und ein profino Webinar zum Thema Versicherungskomplettpaket für moderne Wohnabsicherung.

Viel Freude beim Lesen!

Mit den besten Grüßen

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen

Mit einem Klick zu den Themen:

1. [bAV-Kongress 2026 am 17. März - Wir zeigen Ihnen, wie Sie 2026 mehr bAV-Geschäft machen](#)
2. [Last Call: Zukunftscampus 2026 - Dienstag, 24.02. oder 03.03. | 09 - 16 Uhr](#)
3. [Exklusive Versorgungslösungen gezielt nutzen - GGF im Fokus](#)
4. [Highlights unserer neuen bAV - Starker Start, starke Argumente für Sie](#)
5. [profino Webinar am 05.03. - Versicherungskomplettpaket für moderne Wohnabsicherung](#)

bAV-Kongress 2026

 17. März 2026 | 09:00 - 16:45 Uhr



 [Hier geht's direkt zur Anmeldung](#)

 bAV 2026: Wer jetzt nicht nachschärft, verliert Potenzial!
Der digitale bAV-Kongress zeigt Ihnen, wie Sie 2026 mehr Geschäft machen

Fachkräftemangel, steigende Erwartungen von Arbeitgebern und neue Produktlösungen verändern die bAV spürbar. Die Frage ist nicht mehr, ob sich bAV lohnt, sondern wie Sie sie 2026 strategisch nutzen.

Beim **digitalen bAV-Kongress am 17. März** erhalten Sie konkrete Impulse für Beratung, Abschluss und Positionierung. Mit **Josef Pilger und Prof. Dr. Thomas Dommermuth** ordnen zwei der prägendsten Experten aktuelle Entwicklungen ein und zeigen, worauf es wirklich ankommt. Ergänzt durch die **bAV-Spezialistinnen und -Spezialisten der Bayerischen** bekommen Sie umsetzbare Ansätze für Ihr Tagesgeschäft.

 **Termin: 17. März 2026 | 09:00 Uhr - 16:45 Uhr**

 **Jetzt anmelden und dabei sein**

❏ **Das Ziel:** Komplexität reduzieren, Beratung vereinfachen und neue Chancen schneller nutzen. Zusätzlich sichern Sie sich 6 Stunden wertvolle IDD-Weiterbildungszeit. Wenn Sie Ihr bAV-Geschäft 2026 gezielt ausbauen wollen, lohnt sich dieser Termin.

 **Last Call: Zukunftscampus 2026**

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



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

Beim ZukunftCampus der Bayerischen geht es nicht um neue Buzzwords oder Theorie. Sondern um einen klaren Fahrplan für Beratung und Vertrieb. Gemeinsam fokussieren wir die Themen, die wirklich relevant sind und geben Impulse, damit 2026 ein erfolgreiches Vertriebsjahr wird. Trotz oder gerade wegen der externen Herausforderungen.

Das bekommen Sie

- Strategische Klarheit, welche Märkte & Produkte 2026 Umsatz bringen
- Konkrete Umsetzungshebel für Ihren Makleralltag
- Praxisnahe Einblicke von bekannten Vertriebsexperten
- Über 5,5 Stunden anerkannte IDD-Weiterbildungszeit
- Automatisches Zertifikat nach Teilnahme

Exklusiv für Teilnehmende

Ihr persönlicher KI Readiness Check!

Unser anonymer KI Selbst Check liefert Ihnen Ihren persönlichen Readiness Score.

Das Besondere: Die Ergebnisse fließen direkt in den Vortrag ein.. Der KI Impuls orientiert sich am tatsächlichen Reifegrad der Teilnehmenden.

 Jetzt vorab den KI Check machen und Ihren persönlichen Readiness-Score erhalten

Ihr Mehrwert

- Klare Standortbestimmung
- Konkrete Hinweise zur Zeitersparnis
- Impulse zur Qualitäts und Effizienzsteigerung

Termine:

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

03. März 2026 | 09:00 - 16:00 Uhr

Jetzt anmelden und Weiterbildungszeit sichern

Exklusive Versorgungslösungen gezielt nutzen

Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) im Fokus



Beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer sind nicht zur gesetzlichen Rentenversicherung verpflichtet. Was zunächst attraktiv klingt, führt ohne strukturierte Vorsorge schnell zu spürbaren Versorgungslücken im Ruhestand. Genau hier liegt Ihre Chance in der Firmenkundenberatung.

Attraktive Zielgruppe mit großem Potenzial

GGF zählen zu den spannendsten Zielgruppen in der bAV. Ihre Sonderstellung ermöglicht individuelle Versorgungskonzepte weit über die klassische Mitarbeiter-bAV hinaus. Wer hier fundiert berät, schafft nachhaltige Kundenbindungen auf Entscheider-Ebene und sichert sich hochwertige Abschlüsse.

Neue Verkaufshilfe: Praxisnah und direkt einsetzbar

Unsere neue Verkaufshilfe führt anhand der fiktiven Geschäftsführerin Lisa Rösler verständlich durch die wichtigsten Versorgungskonzepte für GGF. Mit klaren Empfehlungen zu Direktversicherung, Unterstützungskasse und Pensionszusage erhalten Sie eine starke Grundlage für Ihre Beratung.

Verkaufshilfe nutzen und GGF gezielt ansprechen

Sprechen Sie das Thema aktiv bei Ihren Firmenkunden an und nutzen Sie die Unterlagen inklusive Anschreiben für die direkte Kontaktaufnahme.

Bei Fragen rund um die bAV unterstützt Sie das Team der Unternehmensvorsorgewelt gern persönlich und individuell.

 [Zur Verkaufshilfe](#)

 [Anschieben zur Kontaktaufnahme](#)



Erwin Andreas

Spezialist betriebliche Vorsorge (Nord)

T 0172/ 441 87 89

M erwin.andreas@diebayerische.de



Karsten Koch

Spezialist betriebliche Vorsorge (Mitte)

T 0173/ 62 60 406

M karsten.koch@diebayerische.de



Benjamin Dittenhöfer

Spezialist betriebliche Vorsorge (Süd)

T 0172/ 67 67 118

M benjamin.dittenhoefer@diebayerische.de

Ihre Ansprechpartner:

Wenn Sie Fragen rund um die betriebliche Altersvorsorge haben, kontaktieren Sie uns bitte.

Wir unterstützen Sie gerne – persönlich und individuell.

 [Ihre Ansprechpartner](#)

Highlights unserer neuen bAV

Starker Start, starke Argumente für Sie



Seit Anfang Januar sind unsere neuen bAV-Tarife am Markt – und das Feedback aus dem Vertrieb freut uns riesig. Vielen Dank dafür!

In unserem neuen Flyer erfahren Sie kurz und plakativ, warum „ganz ok“ für die Bayerische keine Option ist und weshalb Top-Vermittler bei der bAV konsequent auf unsere Lösungen setzen.

[👉 Highlight-Broschüre](#)

Für die Erstellung eines Kollektivvertrags zur Direktversicherung nutzen Sie bitte den beigefügten Fragebogen. Damit die Bearbeitung besonders schnell geht, empfehlen wir den direkten Kontakt zu Ihrem zuständigen bAV-Spezialisten.

[👉 Zum Fragebogen Kollektivvertrag](#)

profino Webinar am 05.03. | 14-15 Uhr

Versicherungskomplettpaket für moderne Wohnabsicherung



Webinar · 05. März · 14 Uhr

Das einfache Versicherungskomplettpaket für moderne Wohnabsicherung

Katharina Graf & Stefan Ganslmaier,
die Bayerische



Mehr erfahren

Wohnabsicherung ist ein beratungsintensives, komplexes Thema, das Übersicht, Verständlichkeit und passgenauen Schutz erfordert. Ganzheitliche Verbundlösungen bündeln Policen zu einem stimmigen Absicherungskonzept, erleichtern Beratung und beschleunigen Abschlussprozesse.

Das Webinar vermittelt Grundlagen moderner Wohnabsicherung, erklärt Aufbau, Leistungslogik und Zusammenspiel der Bausteine Haftpflicht, Hausrat, Glas, Wohngebäude und Unfall, sowie Marktpositionierung, Schadenfall-Anwendung und Verkaufschancen. Tarifstruktur und Berechnungsansätze werden verständlich erläutert.

Katharina Graf und Stefan Ganslmaier von PrimeHome bei die Bayerische bündeln Praxiserfahrung, stärken Beratungssicherheit, vertiefen Fachwissen und positionieren Makler als kompetente Ansprechpartner für zeitgemäße Wohnabsicherung.

 **Termin: 05.03.2026 | 14:00 - 15:00 Uhr**

 **Jetzt anmelden**



**Vertriebs-Partner-
Center**



**Angebots- und
Vertriebs-Service**



Regionalleiter-Suche

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

Für Angebots-,
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](#)