

ZUKUNFTSCAMPUS 2026

Klarer Kurs statt Dauerlauf

2026 fordert klare Entscheidungen statt Aktionismus.

Der ZukunftsCampus am 24. Februar oder 3. März 2026 zeigt Ihnen, worauf es wirklich ankommt. Sie erhalten Orientierung, Fokus und konkrete Impulse für Ihren Makleralltag.

Nicht mehr arbeiten. Sondern smarter.

[Mehr erfahren](#)



MAXIMILIAN BUDDECKE



ALLES AUF ANFANG

Was ändert sich wirklich bei Kundenbedürfnissen, Risiken und Erwartungen? Ein Impuls zur Orientierung, wo Sie 2026 Ihre Prioritäten setzen sollten.



ONLINEKUNDEN: MEHR ABSCHLUSS ODER MEHR AUFWAND?

Vom ersten Kontakt bis zum Abschluss: So bringen Sie digitale Leads strukturiert, zeitsparend und sauber in die Beratung.



BASTIAN KUNKEL



HALTUNG ZEIGEN STATT MITSCHWIMMEN

Wie sich die Bayerische im Markt behauptet – jenseits von Aktionismus. Einordnung zentraler Trends und klarer Impulse für die Praxis.



MARTIN GRÄFER

Zukunft 2026 strategisch vorbereiten



UTE THOMA

📍 BAV: ALLEIN WIRD DAS NICHTS

Warum gemeinsame Kundengewinnung der Hebel ist. Konkrete Kooperationsmodelle von Ansprache bis Umsetzung.



KI: HYPE ODER ECHTER HEBEL?

Wo KI Sie im Daily Business wirklich entlastet. Welche Anwendungen Ihnen messbar Zeit sparen und welche Sie sich sparen können.



JOHANNES OBERHOFER



JUDITH LECHERMANN



MÄRKTE VERSTEHEN STATT SCHLAGZEILEN FOLGEN

Zinsen, Wirtschaft, Renten richtig einordnen. Damit Entscheidungen nicht aus dem Bauch getroffen werden.

5,5 Std. Weiterbildungszeit sichern



MICHAEL SCHEERER

HEIKO REDDMANN

NEOBROKERN WIRKSAM BEGEGNEN

Wie digitale Leads strukturiert zu echten Kunden werden. Wo KI Zeit spart, welche Anwendungen messbar entlasten und welchen Hype Sie ignorieren können.



WO 2026 WIRKLICH GELD LIEGT

Gewerbe | Unfall | Biometrie | Altersvorsorge - Welche Sparten tragen und wo sich Akquise wirklich lohnt. Kompakt. Praxisnah. Umsetzbar.



INTERVIEW



JOHANNES FROSCH



BÜNDELPRODUKTE: RISIKO ODER EFFIZIENZBOOSTER?

Wann All in One Lösungen Prozesse vereinfachen und echten Mehrwert liefern. Klarheit zu Bedarf, Transparenz und Zielgruppen.

[Ich bin dabei!](#)



Vertriebs-Partner-Center

Bei Fachfragen zu



Angebots- und Vertriebs-Service

Für Angebots-, Bestands- und



Regionalleiter-Suche

Finden Sie Ihren persönlichen

Makler-Pools und
Vertrieben

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

Mo bis Do: 9 bis 17 Uhr

Fr: 9 bis 16 Uhr

Tarifinformationen

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

Mo bis Fr: 7 bis 18 Uhr

Ansprechpartner
für Ihre Region.

Events der Bayerischen



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