



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

Biometrieberatung ist selten schwarz weiß. Genau dort, wo Fragen schwieriger werden, entscheidet sich, ob Ihre Kunden Ihnen wirklich vertrauen. Damit Sie bestens gerüstet sind, merken Sie sich schon heute den Termin für den **digitalen Biometrie Kongress am 20. Mai 2026** in Ihrem Kalender vor und melden sich direkt an. [👉 Zur Anmeldung](#)

Wir wollen wieder Maklerchampion werden. Machen Sie mit bei der Umfrage - Die Bayerische freut sich über Ihre Stimme.

Mit der Pangaea Life Blue Living Tour 2026 erleben Sie nachhaltige Wohnprojekte direkt vor Ort, erhalten frische Markteinblicke und nehmen starke Argumente für Ihre Beratung mit.

Freuen Sie sich außerdem auf frische Ansätze für Ihre bAV-Beratung und professionelle Maklerservices mit meinMAKLERSTORE.

Viel Freude beim Lesen!

Mit den besten Grüßen

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen

Mit einem Klick zu den Themen:

1. [Save the Date: Biometrikongress 2026 am 20. Mai](#)
2. [Wir wollen wieder Maklerchampion werden - Machen Sie mit bei der Umfrage](#)
3. [Exklusive Einladung zur Blue Living Tour - Nächster Termin am 06. Mai in Berlin](#)
4. [Ihre Meinung ist uns wichtig - Vermittlerumfrage zur Anpassung der Betriebshaftpflicht](#)
5. [GreenbAVing statt Greenwashing: Nachhaltigkeit mit Substanz](#)
6. [meinMAKLERSTORE - Mehr Effizienz. Mehr Auswahl. Mehr Unabhängigkeit](#)

Save the Date: Biometrikongress 20. Mai

Biometrie besser beraten



Biometrie gehört zu den Beratungsfeldern, in denen es selten bei einfachen Antworten bleibt: Unterschiedliche Zielgruppen bedarfsgerecht absichern,

Gesundheitsangaben richtig einordnen, Risikovorabfragen aufbereiten und nachverfolgen und im Leistungsfall wissen, worauf es wirklich ankommt.

Genau diese Punkte entscheiden im Alltag oft darüber, ob aus einem Gespräch echte Beratungssicherheit entsteht.

Darum geht es am 20. Mai

Beim digitalen **Biometrikongress 2026** stellen wir deshalb genau die Themen in den Fokus, die Sie in der Praxis bewegen: BU, GF, Risikoprüfung, Leistungsprüfung, Schüler, Azubis und Studierende, psychische Erkrankungen sowie KI-Einsatz im Maklerbüro.

 **Termin: 20. Mai | 09.30 - 15.30 Uhr**

Ihr Mehrwert

Sie erhalten kompakte Fachimpulse, klare Einordnung und direkt nutzbare Ansätze für Ihre Beratung. Nicht theoretisch, nicht werblich, sondern nah an den Fragen, die im Kundengespräch tatsächlich relevant werden.

 **Zusätzlich sichern Sie sich 3:45 Stunden IDD-Weiterbildungszeit.**

 [Hier geht's zur Anmeldung](#)

Wir wollen wieder Maklerchampion werden

Machen Sie mit bei der Umfrage - Jede Stimme zählt



Wir wollen wieder Makler-Champion werden und freuen uns über jede Stimme. Voten Sie jetzt für die Bayerische und geben uns gerne eine positive Rückmeldung zu Ihren Erfahrungen. Die Befragung dauert keine 15 Minuten. Bitte nehmen Sie sich kurz die Zeit. Vielen Dank.

[Hier geht's zur Umfrage](#)

Exklusive Einladung zur Blue Living Tour



 **Nachhaltigkeit berät sich besser, wenn man sie gesehen hat**

Pangaea Life Blue Living Tour


Wer bei nachhaltigen Investments nur über Konzepte spricht, lässt Wirkung liegen.

Mit der Pangaea Life Blue Living Tour 2026 erleben Sie nachhaltige Wohnprojekte direkt vor Ort, erhalten frische Markteinblicke und nehmen starke Argumente für Ihre Beratung mit.

 **Ihr Mehrwert**

Impulsvortrag, Objektbesichtigung, persönlicher Austausch und konkrete Einblicke in nachhaltige und soziale Kriterien, die Sie direkt in Kundengespräche übertragen können.

 **Wer dabei sein will, sollte jetzt schauen, welcher Termin passt.**

 Jetzt Wunschtermin auswählen, auf das Datum klicken und Platz sichern.

Berlin Tegel | [06. Mai 2026](#)

Berlin Tegel | [07. Juli 2026](#)

Düsseldorf, [19. Juni 2026](#)

Köln | [18. Juni 2026](#)

Köln, [01. Juli 2026](#)

Ihre Meinung ist uns wichtig

Vermittlerumfrage zur Anpassung der Betriebshaftpflicht



Im Rahmen der Produktentwicklung zur Betriebshaftpflichtversicherung führen wir gerade eine Vermittlerumfrage durch. Bitte nehmen Sie sich kurz die Zeit und helfen uns, unsere Produkte zu verbessern und weiterzuentwickeln. Die Umfrage dauert ca. 5-10 Minuten. Vielen Dank für Ihre wertvolle Unterstützung.

[👉 Hier geht's zur Umfrage](#)

GreenbAVing statt Greenwashing: Nachhaltigkeit mit Substanz



Viele bAV-Produkte tragen heute ein grünes Label. Doch nicht alles, was nachhaltig klingt, hält im Detail, was es verspricht. Genau hier setzt die Awareness-Kampagne zur **bAV Blue Invest** an: mit klarer Haltung, starken Fakten und einem konkreten Gesprächseinstieg für Ihre Firmenkundenberatung.

Mit **bAV Blue Invest** haben Sie eine Lösung, die Nachhaltigkeit, Arbeitgeberattraktivität und Kundennutzen sinnvoll verbindet.

Ihr Aufhänger fürs Arbeitgebergespräch

Nachhaltigkeit wird zum Faktor im Wettbewerb um Talente:

75 % der Beschäftigten bewerben sich lieber bei Unternehmen, die Nachhaltigkeit ernst nehmen.

Jeder dritte unter 24-Jährige hat bereits ein Jobangebot wegen der ESG-Bilanz eines Unternehmens abgelehnt.

Die zentrale Frage für Ihre Firmenkunden lautet:

Was sagt die bAV eigentlich über Ihr Unternehmen aus?

Daraus entsteht ein starkes Argument für moderne Arbeitgeberkommunikation mit Substanz.

Was bAV Blue Invest besonders macht

Drei Fakten für Ihr Beratungsgespräch:

- Das Sicherungsvermögen der BL Bayerischen Lebensversicherung AG ist nach **Art. 8 EU-Offenlegungsverordnung** klassifiziert. Eine echte Besonderheit im deutschen bAV-Markt.
- In der freien Fondsanlage stehen ausschließlich Fonds nach **Art. 8 und 9** zur Auswahl.
- Über **Pangaea Life** wird direkt in **Erneuerbare Energien** und **Wohnimmobilien** investiert. Reale Sachwerte statt reine Nachhaltigkeitsversprechen.

[Kampagnenseite entdecken](#)

[Social-Media-Vorlagen herunterladen](#)

Nachhaltigkeit wird im Employer Branding immer stärker zum Entscheidungsfaktor. Nutzen Sie bAV Blue Invest als Beratungsansatz, der über grüne Schlagworte hinausgeht.

meinMaklerstore

Mehr Effizienz. Mehr Auswahl. Mehr Unabhängigkeit



meinMAKLERSTORE

Alles, was Sie
als Makler für Ihr Unternehmen
brauchen – an einem Ort

[Warum meinMAKLERSTORE →](#)

Mit **meinMAKLERSTORE** gibt es jetzt den neuen Online-Marktplatz für professionelle Maklerservices. Hier finden unabhängige Makler genau die Lösungen, die sie im Alltag wirklich weiterbringen – **transparent, flexibel und ohne Verpflichtungen**.

Ob Vertriebstools, Verwaltungsservices, Datenoptimierung oder Weiterbildung: meinMAKLERSTORE bündelt qualitätsgeprüfte Angebote an einem Ort und macht den Zugang zu passenden Services so einfach wie nie.

 **Ihr Vorteil:**

weniger Aufwand, mehr Effizienz und mehr Zeit für das, was zählt – Beratung, Kunden und Vertrieb.

Entwickelt aus einer Initiative führender Maklerversicherer und konsequent aus der Praxis heraus gedacht.

[Jetzt entdecken](#)



Vertriebs-Partner-Center

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



Angebots- und Vertriebs-Service

Für Angebots-, Bestands- und Tariffinformationen

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

Mo bis Fr: 7 bis 18 Uhr



Regionalleiter-Suche

Finden Sie Ihren persönlichen Ansprechpartner für Ihre Region.

[Events der Bayerischen](#)



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