



Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

auch in dieser Ausgabe haben wir wieder starke Impulse für Ihre Beratungspraxis. Im Fokus stehen neue Chancen im Vertrieb, aktuelle Produktthemen und wertvolle Argumente für Ihre Kundengespräche. Mit dem neuen FlexZins Konto erhalten Sie eine attraktive Lösung für Kundinnen und Kunden, die Liquidität sicher, flexibel und verzinst parken möchten. Zusätzlich zeigen wir Ihnen, warum die GGF-Versorgung über die Unterstützungskasse 2026 besonders spannend wird und wie Sie Gewerbekunden mit passgenauen Absicherungskonzepten gezielt ansprechen können.

Außerdem erfahren Sie, welche neuen Spielräume die Teilauszahlung in der Direktversicherung eröffnet und warum unsere Portfolio-Strategien rund um „Hallo Zukunft“ und die betriebliche Altersvorsorge mit 4 Sternen ausgezeichnet wurden.

Abgerundet wird der Newsletter durch unser monatliches Podcast-Update mit fachlichen Impulsen, persönlichen Perspektiven und Themen, die bewegen. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und viel Erfolg für Ihre Beratung.

Sommerliche Grüße

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen

Das erwartet Sie:

1. [Geld sicher verzinst parken: Das neue FlexZins Konto](#)
2. [Webinar zur GGF Versorgung - Die vertriebliche Chance 2026](#)
3. [profino Webinar: Gewerbekunden mit passgenauer Absicherung gewinnen](#)
4. [Flexibel in den Ruhestand: Mehr Liquidität in der Direktversicherung](#)
5. [Ausgezeichnet: Hallo Zukunft überzeugt mit 4 Sternen](#)
6. [Auf die Ohren: Unser monatliches Podcast-Update](#)

Geld sicher verzinst parken: Das neue FlexZins Konto



Ihre Kundinnen und Kunden suchen eine kurzfristige, sichere Möglichkeit, Geld flexibel zu parken? Zum Beispiel, weil aktuell größere Liquidität auf dem Girokonto oder Sparbuch liegt und noch keine langfristige Anlageentscheidung

getroffen ist?

Dann haben Sie ab sofort mit dem neuen FlexZins Konto ein starkes Angebot für genau diesen Bedarf.

💡 Für welche Kundensituationen eignet sich das FlexZins Konto?

Wenn Gelder sicher verzinst und verfügbar bleiben sollen. Besonders relevant ist es zum Beispiel bei:

- Ablaufleistungen aus Lebensversicherungen
- Erbschaften oder Schenkungen
- Immobilienerlösen
- Abfindungen des Arbeitgebers
- größeren Guthaben auf Girokonto oder Sparbuch

Damit haben Sie einen konkreten Beratungsansatz für Kundinnen und Kunden, die noch keine langfristige Entscheidung treffen möchten, ihr Geld aber dennoch sinnvoll zwischenparken wollen.

✅ Die Highlights auf einen Blick

- bis zu 2,25 % Zinsen, je nach Guthabenhöhe
- hohe Flexibilität und Verfügbarkeit
- laufende Vergütung in Höhe von 0,20 % p.a.

 Highlightblatt

👉 Nutzen Sie das neue FlexZins Konto als einfachen Beratungsimpuls für Kundinnen und Kunden, die Liquidität sicher, flexibel und verzinst parken möchten. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit unserem neuen FlexZins Konto!

 Zum Beraterportal

Webinar GGF Versorgung: Die vertriebliche Chance 2026

 Termin: 06. Juli | 11 Uhr



Gesellschafter Geschäftsführer sind eine hochattraktive Zielgruppe in der bAV, wenn Versorgung, Bilanzwirkung und Unternehmerinteressen sauber zusammengedacht werden. Genau hier setzt der 75 Minuten Workshop zur GGF Versorgung über die Unterstützungskasse an.

Mit **Marc Werzinger** und **Martin Czajor** führen zwei branchenbekannte, praxisstarke Referenten durch das Webinar. Sie zeigen, wo Marktpotenzial liegt, welche Zielgruppenansätze funktionieren und wie Sie fachliche Substanz in konkrete Beratungschancen übersetzen. Der besondere Schwerpunkt liegt auf **Akquise und Umsetzung**: Türöffner, Praxisbeispiele, Alleinstellungsmerkmale und Gesprächsansätze, die Sie direkt in Ihren Beratungsalltag übertragen können.



Termin:

Montag, 06. Juli, 11:00 Uhr:

[Jetzt anmelden und GGF Beratung gezielt als Unternehmerberatung positionieren](#)

profino Webinar: Gewerbekunden mit passgenauer Absicherung gewinnen



GewerbekundInnen erwarten heute mehr als passende Tarife. Sie suchen klare Lösungen, starke Absicherung und Beratung mit Weitblick. Genau hier entstehen neue Chancen für Versicherungsmaklerinnen.

In diesem Webinar erfahren Sie, welche fachlichen Ansätze in der gewerblichen Sachversicherung und Betriebshaftpflicht für eine starke Beratung besonders relevant sind. Sie erhalten einen praxisnahen Überblick über Mehrgefahren- und All-Risk-Konzepte, lernen zentrale Unterschiede für das Kundengespräch kennen und ordnen die Aktion 250 gezielt in Ihre Vertriebs- und Bestandsarbeit ein.

Andrea Ullrich, Team Underwriting bei die Bayerische, gibt Einblicke in die Produktwelt und ordnet die Schutzgarantie 250 praxisnah ein. Das Webinar erweitert Ihr Fachwissen, stärkt Ihre Beratung und liefert konkrete Impulse für Vertriebsgespräche.

 **Termin: 14.07.2026 | 10:00 Uhr**

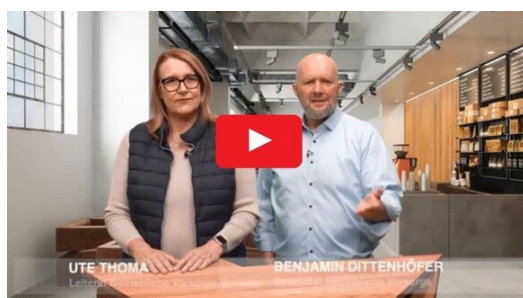
 [Jetzt zum Webinar anmelden](#)

Flexibel in den Ruhestand: Mehr Liquidität in der Direktversicherung



Zum Ablauf einer Direktversicherung sind bei der Bayerischen bis zu **30 % Teilauszahlung** möglich. Ergänzend zur lebenslangen Rente oder zur Einmalzahlung eröffnet das neue Spielräume für die Ruhestandsplanung.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Ein Teil des Kapitals steht sofort zur Verfügung, etwa für größere Anschaffungen, Entschuldung oder zur Überbrückung bis zur gesetzlichen Rente. Der verbleibende Teil sichert weiterhin die langfristige Versorgung. Laut Vorlage kann eine Teilauszahlung steuerlich zudem vorteilhafter sein als eine vollständige Kapitalauszahlung. Insgesamt stärkt sie die persönliche Entscheidungsfreiheit und ermöglicht flexibleres Vermögensmanagement im Ruhestand.



Nutzen für Ihre Beratung:

Sie sprechen nicht nur über Vorsorge, sondern auch über finanzielle Beweglichkeit im entscheidenden Moment.

Diesen Beratungsimpuls nutzen und [Benjamin Dittenhöfer](#) ansprechen.

Hallo Zukunft überzeugt mit 4 Sternen ★



Gute Nachrichten für Ihren Vertrieb: Unsere Vorsorgelösungen rund um „Halo Zukunft“ und die betriebliche Altersvorsorge wurden vom Handelsblatt mit einer starken Auszeichnung bewertet.



Das Siegel werden wir künftig für „Halo Zukunft“ und im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge auf unserer Website sowie in weiteren Werbemitteln einsetzen.

Für Sie bedeutet das: ein starkes Argument mehr in der Beratung und ein sichtbarer Qualitätsnachweis für moderne Vorsorgelösungen der Bayerischen.



Im Auftrag des SZ Instituts hat das Institut für Vermögensaufbau (IVA) insgesamt 25 gemanagte Fondspolice detailliert untersucht. Bewertet wurden die Kategorien defensiv, ausgewogen und offensiv. Im Fokus standen dabei unter anderem Portfolios, Kosten, Rahmenbedingungen, Optionen sowie Transparenz und Reporting. Unsere Produkte konnten sich in diesem Vergleich erfolgreich durchsetzen.

★ Ausgezeichnet wurden:

- Portfolio Defensiv (Portfoliostrategie defensiv) – 4 Sterne
- Portfolio Ausgewogen (Portfoliostrategie ausgewogen) – 4 Sterne
- Portfolio Offensiv (Portfoliostrategie offensiv) – 4 Sterne
- Portfolio (Ergebnis Produktlinien) – 4 Sterne

Die Ergebnisse wurden unter dem Titel „Moderne Vorsorge mit Strategie“ auf einer Ganzseite in der Süddeutschen Zeitung, Ausgabe 148/2026, sowie online veröffentlicht.

 [Mehr erfahren](#)

Auf die Ohren: Unser monatliches Podcast-Update



Ab sofort teilen wir einmal im Monat ausgewählte Podcast-Folgen aus dem Umfeld der Bayerischen. Mit dabei: Spannende Gespräche, fachliche Impulse, persönliche Perspektiven und Themen, die bewegen – mal vertrieblisch, mal fachlich, mal inspirierend.

Biometrie 2 Go

Abnehmspritzen in der Risikoprüfung: Hype, Wirkung & Versicherbarkeit

Wegovy, Mounjaro & Co. beschäftigen längst nicht mehr nur Ärztinnen und Ärzte, sondern zunehmend auch die Versicherungs- und Risikoprüfung. Nadine, Jessica und Panos beleuchten die medizinischen Hintergründe, erklären die Wirkungsweise der Medikamente und zeigen auf, welche Auswirkungen sich für BU-Anträge, Risikovorabfragen und die Versicherbarkeit ergeben können.



💡 Besonders interessant: Warum nachhaltige Gewichtsverläufe, Begleiterkrankungen und aussagekräftige ärztliche Unterlagen für die Risikoprüfung häufig wichtiger sind als der reine Gewichtsverlust.

 [Jetzt Reinhören](#)

Süße Zitronen

Freundschaft im Erwachsenenalter: Wie Nähe bestehen bleibt

Freundschaften gehören zu den wichtigsten Beziehungen unseres Lebens. Sie geben Halt, schaffen Vertrauen und begleiten uns oft über viele Jahre. Gleichzeitig werden sie im Erwachsenenalter häufig komplizierter: volle Kalender, neue Lebensphasen, Partnerschaften, Kinder oder Umzüge machen es schwerer, Nähe aufrechtzuerhalten.



💡 Eine Folge über echte Freundschaften, warum sie bewusst gepflegt werden müssen und weshalb soziale Beziehungen so wichtig für unser Wohlbefinden sind. Eine Folge für alle, die sich fragen, wie echte Freundschaften entstehen - und wie sie auch in einem vollen Leben lebendig machen.

 Jetzt Reinhören



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 Tarifinformationen

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 | [Impressum](#) | [Datenschutz](#)