



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

exakt in 2 Monaten öffnet die DKM 2026 wieder ihre Tore in Dortmund und die Bayerische ist natürlich wieder mit dabei. Sichern Sie sich schon jetzt das kostenfreie Ticket für den Eintritt - gesponsert von der Bayerischen.

Wie gut ist der Maklerservice der Versicherer aus Ihrer Sicht? Bei der Umfrage zum AssCompact AWARD ist Ihre Erfahrung gefragt. Jetzt abstimmen!

Am 17. September zeigt Bernd Steinhart im Webinar "Direktversicherung im Härtestest", worin sich Anbieter tatsächlich unterscheiden.

Außerdem mit dabei: Gesetzliche Krankenkassen künftig in der Zahnzusatzversicherung relevant; Folge 2 der Serie: § 100 EStG; Auszeichnung von FOKUS Money für die Bayerische in der bAV und zu guter Letzt der Podcast Süße Zitronen - Zwischen Achtsamkeit und digitalem Overload.

Viel Freude beim Lesen und sommerliche Grüße.

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen

Das erwartet Sie:

1. [Jetzt kostenfreies Ticket für die DKM 2026 sichern!](#)
2. [Ihre Meinung zählt: ASSCompact AWARD - Jetzt abstimmen!](#)
3. [Webinar am 17.09. mit Bernd Steinhart: Direktversicherung im Härtetest](#)
4. [Zahnezusatzversicherung - Gesetzliche Krankenkassen künftig relevant](#)
5. [Folge 2 der Serie: § 100 EStG - Wie viele Arbeitnehmer:innen kommen infrage?](#)
6. [FOKUS Money zeichnet aus: "Sehr gut" für die Bayerische in der bAV](#)
7. [Noch mehr bAV-Kompetenz für Ihre Firmenkunden](#)
8. [Podcast: Süße Zitronen - Zwischen Achtsamkeit und digitalem Overload](#)

DKM 2026

27. - 28. Oktober in Dortmund



DAS KLASSENTREFFEN DER BRANCHE - Am 27. und 28. Oktober 2026 trifft sich die Finanz- und Versicherungswirtschaft wie gewohnt in Dortmund zur DKM 2026. Wir sind als Aussteller natürlich wieder mit dabei. Und das Beste: der Eintritt ist für Sie kostenfrei - gesponsert durch die Bayerische! Besuchen Sie uns gerne am Stand, wir freuen uns auf Sie.

 [Jetzt kostenfreies Ticket sichern](#)

 Unsere Termine für Sie:

KONGRESS

Prävention statt Schadenverwaltung

mit: Martin Gräfer (Vorstand, die Bayerische)

 Mittwoch, 28.10.26 | 12:45 - 13:30 Uhr

[→ zum Kongress Makler als Risikomanager](#)



SPEAKER'S CORNER

Altersvorsorgedepot - Wem gehört die Altersvorsorge von morgen?

mit: Dr. Robert Rühl (Vorstandsassistent, die Bayerische)

 Mittwoch, 28.10.26 | 12:00 - 12:45 Uhr

[→ Zur Speaker's Corner](#)



ASSCompact AWARD

Ihre Meinung zählt - Jetzt abstimmen!

AssCompact AWARD – Maklerservice 2026 Ihre Meinung zählt.



Vom 1. bis 13. September läuft die AssCompact-Umfrage zum Maklerservice 2026.

Wie gut ist der Maklerservice der Versicherer aus Ihrer Sicht? Beim AssCompact AWARD – Maklerservice 2026 ist Ihre Erfahrung gefragt. Die Befragung findet vom 1. bis 13. September 2026 statt. Bewertet werden die Bereiche bAV, pV/ Biometrie, PKV & Pflege sowie Schaden/ Unfall. **Auch die Bayerische ist im Bereich pV/ Biometrie dabei.**

Wenn Sie die Teilnahmevoraussetzungen erfüllen, erhalten Sie von AssCompact zum Umfragestart eine persönliche Einladung mit individuellem Umfragelink.

Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie Ihre Erfahrungen und Ihre Einschätzung ein. Die Bayerische zählt auf Ihre Stimme!

[!\[\]\(c694a3ff3b077d76910920a6a1593ab4_img.jpg\) An Umfrage teilnehmen](#)

Webinar: Direktversicherung im Härtetest

Was versprechen Versicherer und was zählt wirklich?

WEBINAR

Direktversicherung im Härtetest

REFERENT

Bernd Steinhart

17.09.2026
DATUM

14:00 – 15:00 Uhr
UHRZEIT

Jetzt anmelden

Bild: KI-generiert

Direktversicherungen wirken oft vergleichbar. In der Praxis entscheiden jedoch feine Unterschiede darüber, welche Lösung in der Beratung wirklich überzeugt.

In unserem Webinar „Direktversicherung im Härtetest – Was Versicherer versprechen und was zählt wirklich?“ nimmt **Bernd Steinhart von der BENEFITSTRATEGEN GmbH** ausgewählte Anbieter und Tarife für Sie unter die Lupe.

Sie erfahren, wo Versicherer im direkten Vergleich auseinanderliegen, wie sich unterschiedliche Kostenstrukturen langfristig auf die Versorgung auswirken und welche bAV-spezifischen Tarifmerkmale in der Beratung tatsächlich relevant sind.

Außerdem werfen wir einen kritischen Blick auf Hochrechnungen und Ablaufleistungen: Wie belastbar sind die dargestellten Werte? Und wie gut lassen sich Lösungen im Makleralltag wirklich einsetzen?

Freuen Sie sich auf einen kompakten Praxis-Check mit klaren Einordnungen, konkreten Vergleichskriterien und einem Fazit, das Sie direkt in Ihre Beratung mitnehmen können.

Termin:

17. September 2026 | 14:00 - 15:00 Uhr

[Jetzt anmelden und bAV-Impulse sichern](#)

P.S.: Selbstverständlich erhalten Sie für Ihre Teilnahme Weiterbildungszeit gutgeschrieben.

Zahnzusatzversicherung

Gesetzliche Krankenkassen künftig relevant



Wir starten eine Kundenkommunikation zur Zahnzusatzversicherung und fragen dabei gezielt die gesetzliche Krankenkasse unserer Kundinnen und Kunden ab.

Damit Sie bei Rückfragen direkt Auskunft geben können, finden Sie hier die wichtigsten Hintergründe.

Warum brauchen wir diese Angabe?

Für eine korrekte Leistungsabrechnung ist künftig relevant, bei welcher gesetzlichen Krankenkasse unsere Kundinnen und Kunden versichert sind. Besonders wichtig ist das bei der professionellen Zahnreinigung. Viele gesetzliche Krankenkassen beteiligen sich an den Kosten, allerdings in unterschiedlicher Höhe.

Ein möglicher Zuschuss der Krankenkasse wird künftig bei der Ermittlung unseres Auszahlungsbetrags berücksichtigt.

So läuft die Kundenkommunikation

Die betroffenen Kundinnen und Kunden werden schrittweise per E-Mail oder Post angeschrieben.

Beim postalischen Versand fragen wir zusätzlich die E-Mail-Adresse ab. Erfolgt keine Rückmeldung, wird Mitte September eine Erinnerung versendet.

Das können Sie bei Rückfragen erklären

Sollten Kundinnen oder Kunden auf Sie zukommen, können Sie auf Folgendes hinweisen:

Die Angabe der gesetzlichen Krankenkasse wird benötigt, damit mögliche Zuschüsse bei der Leistungsabrechnung korrekt berücksichtigt werden können. Das betrifft insbesondere die professionelle Zahnreinigung.

So sorgt die zusätzliche Information für eine nachvollziehbare und korrekte Abrechnung.

Folge 2 der Serie: § 100 EStG

Wie viele Arbeitnehmer:innen kommen infrage?



Wie viele Beschäftigte kommen eigentlich für § 100 EStG infrage?

6,8 Millionen Minijobber, 10,9 Millionen Teilzeitbeschäftigte und 4,6 Millionen Vollzeitbeschäftigte mit weniger als 2.750 Euro brutto: Realistisch betrachtet können **15 bis 20 Millionen Beschäftigte in Deutschland** unter die Einkommensgrenze des § 100 EStG fallen.

Dem gegenüber steht eine überraschend geringe Nutzung: **Nur rund 4% der Arbeitgeber** setzen den Förderbetrag bislang ein.

Für die bAV-Beratung ist das eine echte Chance. Denn Arbeitgeber erhalten **30% ihres zusätzlichen Beitrags über die Lohnsteuer-Verrechnung zurück** - ohne separaten Antrag und ohne Wartezeit.

Und das Potenzial wächst: Ab 1. Januar 2027 wird die Einkommensgrenze dynamisiert und steigt voraussichtlich von aktuell 2.575 Euro auf rund 3.200 Euro.

Damit gehört § 100 EStG aus unserer Sicht aktiv in jedes bAV-Gespräch. Denn gute Beratung zeigt nicht nur Lösungen für einen bereits genannten Bedarf - sondern macht auch Möglichkeiten sichtbar, die Arbeitgeber bislang noch nicht kennen.



In der nächsten Folge: Ungezillmerte Tarife - der unterschätzte Kundenvorteil

In den kommenden Folgen beleuchten wir weitere Aspekte, Argumente und Einsatzmöglichkeiten rund um § 100 EStG.

Ende September können Sie das Thema zusätzlich in unseren Webinaren vertiefen.

Termine: 29. oder 30. September 2026

[!\[\]\(e8fb589d58dad1692debababa5e928b6_img.jpg\) Jetzt zum Webinar anmelden](#)

Ausgezeichnet: "Sehr gut" für die Bayerische in der bAV



Partnerschaft zeigt sich vor allem im täglichen Miteinander. Umso mehr freuen wir uns, dass Sie uns auch 2026 erneut Ihr Vertrauen ausgesprochen haben.

In der aktuellen Studie „**Fairste Maklerversicherer 2026**“ von ServiceValue in Kooperation mit FOCUS MONEY Versicherungsprofi erhält die Bayerische in der betrieblichen Altersversorgung die Bestnote „**sehr gut**“.

Damit gehören wir zu den drei bestbewerteten bAV-Anbietern. Auch als **Lebensversicherer** wurde die Bayerische mit „**sehr gut**“ bewertet.

Für uns ist dieses Ergebnis vor allem eine Bestätigung unseres Anspruchs: Ihnen eine Partnerschaft auf Augenhöhe, starke Betreuung und Vertriebsunterstützung, leistungsfähige Produkte sowie praxisnahe Lösungen für Ihre Beratung zu bieten.

[!\[\]\(e10773081adcaeab632f9dd4c8931cd5_img.jpg\) Hier geht's zur Studie](#)

Noch mehr bAV-Kompetenz für Ihre Firmenkunden



Nachhaltiges bAV-Geschäft braucht Lösungen für unterschiedliche Versorgungssituationen – bis hin zur Geschäftsleitung. Dabei unterstützt Sie die Bayerische mit umfassender bAV-Kompetenz und persönlichem Service.

Mit Direktversicherung, Pensionszusage und Unterstützungskasse gestalten Sie die betriebliche Altersversorgung Ihrer Firmenkunden ganzheitlich. Über die kongruent rückgedeckte BY-UK – die Unterstützungskasse der Bayerischen e. V. lassen sich auch hoch dotierte und bilanzneutral gestaltete Versorgungskonzepte umsetzen.

Für Ihren Beratungsalltag bieten wir Ihnen zusätzlich praktische Services – von maßgeschneiderten Leistungsplänen über das neue **Musterformular „Gesellschafterbeschluss“** bis hin zu Rentnerverwaltung und Unterstützung bei der Ermittlung des Kassenvermögens.

[!\[\]\(8b57f0e15e7dda24cf9977561475f640_img.jpg\) Checkliste Unterstützungskasse](#)

[!\[\]\(4cafc60cd39da821525d7c6589540296_img.jpg\) Musterformular Gesellschafterbeschluss](#)

Sprechen Sie uns an – wir begleiten Sie gerne bei Ihrer nächsten Unterstützungskassenversorgung.

Podcast: Süße Zitronen

Zwischen Achtsamkeit und digitalem Overload



Fitness-Tracker, Mental-Health-Apps und Co. sollen uns helfen, gesünder und achtsamer zu leben. Doch wann wird aus Unterstützung zusätzlicher Druck? In dieser Folge von „Süße Zitronen“ sprechen Psychotherapeutin Dr. Anna Kuhns und Vorstand Martin Gräfer darüber, wann Selbstoptimierung zur Belastung wird und warum weniger Tracking manchmal mehr Achtsamkeit bedeutet.

 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](#)

[Abmeldelink | unsubscribe |](#)