



Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrte Damen und Herren,,

neue Konditionen, starke Verkaufsargumente und frische Impulse für Ihre Beratung: Auch in dieser Ausgabe haben wir wieder einiges für Sie im Gepäck! Freuen Sie sich auf attraktive Zinsen beim MehrZins Konto, neue Chancen in der Kfz-Saison und ein exklusives Expertenprogramm zum Altersvorsorgedepot, mit dem Sie sich schon heute auf die Beratung von morgen vorbereiten.

Das erwartet Sie außerdem:

Produkt-Updates im Überblick; bAV-Potenziale gezielt nutzen: Warum sich jetzt ein Blick auf Arztpraxen, Apotheken und Tierarztpraxen lohnt;

Grundfähigkeitenschutz leicht gemacht: Wie der neue Optionen-Assistent in nur zwei Minuten passende Absicherungsoptionen ermittelt und gemeinsam zum Maklerchampion: Warum uns Ihre Stimme besonders am Herzen liegt.

Unser Ziel: Ihnen nicht nur Neuigkeiten zu liefern, sondern konkrete Chancen für Ihr Geschäft aufzuzeigen.

Viel Freude beim Lesen, Entdecken und Umsetzen!

Mit den besten Grüßen

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen



Die Themen im Überblick:

1. [!\[\]\(467d80e979964f7f8c752fb22248b5b7_img.jpg\) Wir erhöhen die Konditionen für das MehrZins Konto - Ab 01.11. jetzt 3,0 % Zinsen p.a.](#)
2. [!\[\]\(b71552d33dbf62adf5e5199a70ee02bf_img.jpg\) In 4 Sessions zertifizierter Altersvorsorgedepot-Experte werden](#)
3. [!\[\]\(03134b765d1473836ff001925b1b0550_img.jpg\) September im Rückblick: Diese Änderungen sind jetzt relevant](#)
4. [!\[\]\(aed6947356668967079310026052edc0_img.jpg\) Wir wollen wieder Maklerchampion werden - Wir zählen auf Ihre Stimme!](#)
5. [!\[\]\(e61aeb0d9066d5d9e54d9b655f50da3d_img.jpg\) Mehr Service. Mehr Nähe. Mehr Argumente für die Kfz-Saison](#)
6. [!\[\]\(f7af41ce0777e13bda91fa715111c02a_img.jpg\) Tarifvergleiche bAV: Drei Zielgruppen, viel Potenzial - Gezielte Ansprache von Arztpraxen, Apotheken und Tierarztpraxen](#)
7. [!\[\]\(476ddb2354d4ad1cb23a2236b1e49873_img.jpg\) Passgenauer Grundfähigkeitenschutz mit dem Optionen-Assistent](#)

**Wir erhöhen die Konditionen für das MehrZins Konto
Ab 01.11. jetzt 3,0 % Zinsen p.a.**



**Der sichere Parkplatz für Ihr Geld –
das MehrZins Konto der Bayerischen**

Seit dem 3. August 2026 steht Ihnen mit dem neuen **MehrZins Konto** ein besonders attraktives Angebot für Ihre Kundinnen und Kunden zur Verfügung. Das MehrZins Konto überzeugt mit starken Konditionen, einer transparenten Zinsstaffel und einem klaren Mehrwert für Ihre Beratung. Damit erhalten Sie einen wirkungsvollen Gesprächsanlass, um verfügbares Kapital Ihrer Kundinnen und Kunden attraktiv und flexibel anzulegen. **NEU: Ab 01.11. erhöhen wir den Zins ab 50.000 Euro auf 3,0 %.**

Top-Konditionen, die überzeugen

NEU: 3,00 % p. a. ab 50.000 Euro

2,90 % p. a. ab 20.000 Euro

2,75 % p. a. ab 5.000 Euro

Bereits ab einer Anlage von 5.000 Euro profitieren Ihre Kundinnen und Kunden von einer attraktiven Verzinsung. Besonders bei höheren Anlagebeträgen bietet das MehrZins Konto ausgezeichnete Voraussetzungen, um freie Liquidität gewinnbringend zu nutzen.

Ihre Provision bleibt unverändert bei 0,2 %.

 [Die Highlights](#)

Nutzen Sie die hervorragenden Konditionen des MehrZins Kontos für Ihre Kundengespräche und bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden eine starke Lösung für die attraktive Verzinsung ihres verfügbaren Kapitals.

 [Mehr erfahren](#)

Early Bird Expertenprogramm

In 4 Sessions zum zertifizierten Altersvorsorgedepot-Experten



2027 beginnt ein neues Kapitel in der privaten Altersvorsorge. Mit dem Altersvorsorgedepot, einer neuen Förderlogik und neuen Möglichkeiten für Ihre Kundinnen und Kunden verändert sich der Beratungsmarkt spürbar. Darauf möchten wir Sie vorbereiten.

Wir machen Sie zum Altersvorsorgedepot-Experten 🎓

Wir erweitern unsere beliebten Early Bird Sessions um eine 4- teilige Ausbildungsreihe zum zertifizierten Altersvorsorgedepot-Experten.

In vier kompakten Sessions erhalten Sie genau das Wissen, das Sie brauchen, um die Reform einzuordnen, Kunden sicher durch die neue Vorsorgewelt zu führen und die daraus entstehenden Beratungsansätze für Ihr Geschäft zu nutzen.

📅 Nach vier erfolgreich absolvierten Sessions erhalten Sie im Anschluss von uns das Zertifikat zum "Altersvorsorgedepot-Experte "

Los geht's mit Session 1: „Die Reform“

📅 Mittwoch, 14. Oktober | ⌚ 08:00 Uhr - 09:00 Uhr

Sie erfahren unter anderem, was das Ende des Riester-Neugeschäfts bedeutet, wie die neue Förderung funktioniert, welche Produktwelten ab 2027 entstehen und welche Rolle die Frühstartrente spielt.

Das klare Lernziel: Nach 60 Minuten können Sie die Reform in drei Minuten verständlich und fehlerfrei erklären. Die Session verbindet kompakten Input

mit einem konkreten Praxisfall; für die Live-Teilnahme sind 50 Minuten (je Session) IDD-Weiterbildungszeit vorgesehen

[Jetzt AVD-Experte werden >](#)

Ihr Weg zum AVD-Experten

14.10. | Session 1 – Die Reform

Riester-Ende, neue Förderung, Altersvorsorgedepot und Frühstartrente
→ Die Reform sicher erklären

29.10. | Session 2 – Schichtendenken

Bestands-Riester, Basisrente, bAV vs. pAV, Besteuerung und Kopplungsregeln
→ Kunden richtig einordnen

 [Hier geht´s zur Anmeldung für Session 2](#)

12.11. | Session 3 – Das Produkt

Das Bayerische AVD, Kosten, Garantien, Langlebigkeitsschutz und Wettbewerb
→ Das Produkt überzeugend erklären

 [Hier geht´s zur Anmeldung für Session 3](#)

24.11. | Session 4 – Vertriebsansätze

Zielgruppen, Gesprächseinstiege, Einwände und Beratungsdokumentation
→ Sicher ins Kundengespräch starten

 [Hier geht´s zur Anmeldung für Session 4](#)

Alle Termine starten um 8:00 Uhr | Dauer 60 Minuten

Hinweis: Nur nach Teilnahme an allen vier Sessions erhalten Sie von uns das Zertifikat "Experte Altersvorsorgedepot-Experte". Die Weiterbildungszeit erhalten Sie selbstverständlich nach jeder Session gutgeschrieben.

[Jetzt Ausbildungsplatz sichern >](#)

Vier Early Birds. Ein Ziel: Expertenwissen für 2027.

Wer die neue Altersvorsorgewelt erklären kann, bevor sie beim Kunden zur

Frage wird, schafft Orientierung und neue Gesprächsanlässe. Seien Sie von Anfang an dabei.

September im Rückblick: Diese Änderungen sind jetzt relevant



Im September haben wir einige Änderungen in unseren Produkten umgesetzt. Gleichzeitig sind konkrete Rückmeldungen aus dem Vertrieb in Verbesserungen eingeflossen, die Sie in der Beratung direkt unterstützen. Vielen Dank für Ihren Input. Dieses Feedback hilft uns, unsere Produkte praxisnah weiterzuentwickeln.

Aus Nachhaltigkeit wurde MehrWert

Aufgrund der EmpCo Richtlinie der EU haben wir die Bezeichnung unserer bisherigen Bausteine „Nachhaltigkeit“ beziehungsweise „Nachhaltige Leistungen“ angepasst.

Der Baustein heißt jetzt „**MehrWert**“ in folgenden Produkten:

- Hausrat
- Glas
- Haftpflicht
- Wohngebäude, PrimeHome
- Unfall, bestandswirksame Umbenennung
- Betriebshaftpflicht
- Inhaltsversicherung
- Gewerbliche Gebäudeversicherung

Auch die dazugehörigen Unterlagen wurden aktualisiert. Neben der neuen Bezeichnung wurden zudem einzelne Leistungen innerhalb der Bausteine angepasst.



Ausnahme Wohngebäude Einfamilienhauskonzept:

Aufgrund unserer Partnerschaft mit asspario heißt der Baustein hier künftig **„Zukunft Plus“**.



Mehr Leistung in der Privathaftpflicht

Im Tarif Prestige Plus wurde die Versicherungssumme für zukünftiges Neugeschäft **von bisher 50 Millionen Euro auf 100 Millionen Euro erhöht**. Damit steht Ihnen künftig ein nochmals stärkerer Versicherungsschutz für die Beratung zur Verfügung.



Fahrrad Plus jetzt günstiger

Auch beim Hausrat gibt es eine Verbesserung: Der Baustein Fahrrad Plus wurde neu kalkuliert und ist jetzt **deutlich günstiger**.

Das macht den Baustein besonders für Kundinnen und Kunden mit höherwertigen Fahrrädern noch attraktiver.



Das sollten Sie jetzt beachten

Berücksichtigen Sie die neuen Bezeichnungen, angepassten Leistungen und Produktverbesserungen ab sofort in Ihren Kundengesprächen und nutzen Sie die Änderungen aktiv als Beratungsanlass.

Alle aktuellen Unterlagen und Tarifdetails finden Sie wie gewohnt in den entsprechenden Vertriebssystemen.

Wir wollen wieder Maklerchampion werden

Machen Sie mit bei der Umfrage - Wir zählen auf Ihre Stimme!



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.

 [Jetzt Maklerchampion wählen](#)

Mehr Service. Mehr Nähe. Mehr Argumente für die Kfz-Saison.



Seit dem **1. Oktober** ist unser **neuer Kfz-Tarif 2026** am Start – mit neuen Leistungs- und Verkaufsargumenten für die wichtigste Phase im Kfz-Geschäft.

Ein besonderes Highlight: unsere neue Kooperation mit repareo.



Service, der im Alltag ankommt

[➔ Highlights](#)

Mit repareo erweitern wir unser Kfz-Angebot um einen digitalen Service, der weit über den klassischen Schadenfall hinausgeht.

Ihre Kundinnen und Kunden können **Werkstatt- und Servicetermine rund um die Uhr bequem online buchen** – schnell, transparent und mit direkter Terminbestätigung.

Ob Reifenwechsel, Inspektion, HU/AU oder Reparaturen an Glas, Karosserie und Lack: Passende Partnerbetriebe lassen sich einfach nach Termin, Bewertung und Entfernung auswählen.

Das Besondere daran: **repareo bietet einen echten Mehrwert, bevor überhaupt ein Schaden entsteht. Der Service kann bereits vorher genutzt**

werden.

Damit schaffen wir zusätzliche Berührungspunkte rund um die Mobilität Ihrer Kundinnen und Kunden – und Sie gewinnen ein starkes Argument für Ihre Beratung: Versicherung, die nicht erst dann unterstützt, wenn etwas passiert.

Kfz 2026: noch mehr Argumente für Ihr Kundengespräch

Auch unser Tarif wurde weiterentwickelt und bietet Ihnen zusätzliche Möglichkeiten in der Beratung:

- **differenziertere Kalkulation** durch neue Tarifmerkmale wie Stellplatz, Finanzierungsart und Fahrerassistenzsysteme
- attraktivere Lösungen für **Familien** und **junge Fahrer**
- mögliche **Ersteinstufung bis SF 3**, wenn das Kind später einen eigenen Vertrag abschließt
- ein **neu kalkuliertes Beitragsniveau** im Neugeschäft

Ihr Plus in der Kfz-Saison

Mit **Kfz 2026** haben Sie mehr als einen weiterentwickelten Tarif im Gepäck: Sie erhalten neue Gesprächsanlässe, konkrete Kundenvorteile und zusätzliche Argumente für den Abschluss.

Und genau hier macht repareo den Unterschied:

- praktischer Alltagsnutzen,
- digitaler Komfort und
- ein Service, den Ihre Kundinnen und Kunden unmittelbar erleben können.

Nutzen Sie die Kfz-Saison und bringen Sie Kfz 2026 jetzt aktiv ins Kundengespräch.



Tarifvergleiche bAV: Drei Zielgruppen, viel Potenzial

Gezielte Ansprache von Arztpraxen, Apotheken und Tierarztpraxen



Arztpraxis, Apotheke oder Tierarztpraxis – tarifvertragliche Regelungen zur betrieblichen Altersversorgung eröffnen Ihnen konkrete Chancen für die Beratung.

Viele Arbeitgeber wissen noch nicht genau, welche Möglichkeiten ihr jeweiliger Tarifvertrag bietet, ob bestehende Versorgungsungen korrekt umgesetzt sind oder wie attraktiv eine bAV für ihre Mitarbeitenden gestaltet werden kann.

Gerade in Berufsgruppen, in denen qualifiziertes Personal gefragt ist, entsteht daraus ein zusätzlicher Mehrwert für Ihre Beratung. Alle drei Bereiche bieten Ihnen einen klaren Gesprächseinstieg: Bestehende Versorgung prüfen, Optimierungspotenziale aufzeigen und Arbeitgeber bei der Umsetzung einer attraktiven bAV begleiten.

Allein bei Tierarztpraxen und -kliniken umfasst das Potenzial schätzungsweise rund 10.500 Betriebe.

Beratungsimpulse für diese drei Zielgruppen:

Für die Ansprache stehen Ihnen zielgruppenspezifische **Verkaufshilfen** und **Rezeptkarten** zur Verfügung, die Sie direkt im Kundengespräch einsetzen können.

Medizinische Fachangestellte (MFA) in Arztpraxen

 [Beratungsimpuls](#)

 [Rezeptkarte](#)

Mitarbeitende in Apotheken

 [Beratungsimpuls](#)

 [Rezeptkarte](#)

Tiermedizinische Fachangestellte und Tierärzthelferinnen in Tierarztpraxen und Kliniken

 [Beratungsimpuls](#)

Ihr Vertriebsansatz

Gehen Sie jetzt gezielt auf Arztpraxen, Apotheken sowie Tierarztpraxen und Kliniken zu.

Prüfen Sie gemeinsam mit dem Arbeitgeber:

- Ist bereits eine bAV vorhanden?
- Ist sie tarifvertragskonform umgesetzt?
- Und wird das Potenzial für Arbeitgeber und Mitarbeitende tatsächlich ausgeschöpft



Passgenauer Grundfähigkeitenschutz in nur zwei Minuten



Sieben Optionen bieten viel Flexibilität. Doch welche davon passen wirklich zur Lebenssituation Ihrer Kundinnen und Kunden?

Der neue **Optionen-Assistent** im Bay4all unterstützt Sie bei dieser Entscheidung. Mit wenigen gezielten Fragen zum Alltag ermittelt das Tool, welche Fähigkeiten für die jeweilige Person besonders relevant sind.

Das Ergebnis für Ihre Beratung

Sie erhalten innerhalb von rund zwei Minuten eine individuelle, unverbindliche Empfehlung mit übersichtlicher visueller Auswertung. So können Sie den Bedarf nachvollziehbar erklären, passende Optionen gezielt auswählen und die Antragstellung effizient vorbereiten.

Der Optionen-Assistent schafft damit eine klare Grundlage für bedarfsgerechte Kundengespräche und macht die neue Grundfähigkeitenversicherung mit ihren sieben Optionen noch einfacher beratbar.

👉 Jetzt bei der nächsten Berechnung im Bay4all testen

[➡ Optionen im Überblick](#)



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](#)