



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

Vertriebsinformationen für Geschäftspartner

Sehr geehrter Herr Becker,

vier gute Gründe, warum Sie am 18. Februar und 26. Februar 2025 beim [Zukunftscampus](#) dabei sein sollten - [Jetzt anmelden](#).

Um Sie optimal auf den Einsatz von KI vorzubereiten, bieten wir nach dem Zukunftscampus zwei kostenfreie WebSeminar-Termine für unser KI Readiness aus dem neugegründeten Digital Hub der Bayerischen an - [Jetzt anmelden](#).

Mit dabei: Nochmal eine Klarstellung zur Insolvenz von ELEMENT, ein Update aus dem Tarifsoriment in der Altersvorsorge, neue Tarifversion ab dem 06. Februar für unsere Motorradversicherung, alle bAV-WebSeminare auf einen Blick und die Highlights unserer Unfallversicherung für die Skisaison 2025.

Viel Spaß beim Lesen!

Mit den besten Grüßen,

Veronika Mair

Partner-News der Bayerischen

Mit einem Klick zu den Themen:

1. [Zukunftscampus 2025 - Zukunft gestalten, Chancen nutzen am 18. & 26. Februar](#)
2. [KI-Webinare im Anschluss an den Zukunftscampus](#)
3. [Klarstellung zur Insolvenz von ELEMENT](#)
4. [Update aus dem Tarifsortiment in der Altersvorsorge](#)
5. [neue Tarifversion ab dem 06. Februar für unsere Motorradversicherung](#)
6. [bAV Webinare 2025 - Alle Termine auf einen Blick](#)
7. [Skisaison 2025 - Die Highlights unserer Unfallversicherung](#)
8. [Die Bayerische - Startcampus Fleesense - Cash. war vor Ort](#)

Zukunftscampus 2025

Zukunft gestalten, Chancen nutzen am 18. & 26. Februar



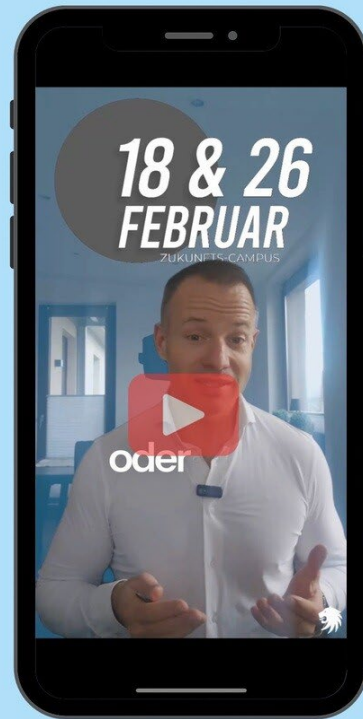
[Jetzt anmelden](#)

4 gute Gründe, warum Sie beim Zukunftscampus dabei sein sollten:

1. Wir wollen über die Chancen 2025 sprechen und machen einen kleinen Faktencheck über die Herausforderungen, die es in unserem Land gibt
2. Moderne Techniken wie KI vs. menschliche Beratung - was sind die jeweiligen Vor- bzw. Nachteile
3. Zielgruppe Babyboomer - die demographische Welle geht demnächst in Rente
4. Wie sieht die Kundengewinnung im Jahr 2025 aus?

Der Zukunftscampus ist definitiv eine Empfehlung!

Line Up:





Maximilian Buddecke

Leiter Persönlicher Vertrieb, die Bayerische



Martin Gräfer

Mitglied der Vorstände die Bayerische



Prof. Dr. Alexander Kling

Ifa Institut für Finanz- und
Aktuarwissenschaften



Yannick Leippold

Inhaber & Geschäftsführer
yannick.digital GmbH



Marc Schwetlik

Chief Investment Officer (CIO), die Bayerische



Karol Musialik

Bereichsleiter, die Bayerische



Dr. Annika Obermayer

Leiterin Geschäftsbereich Komposit,
die Bayerische



Dr. Michael Martin

Leitung Geschäftsfeld
Altersvorsorge, die Bayerische



Matthias Wulfers

Leiter Vertriebsdirektion Mitte, die Bayerische



Johannes Oberhofer

KI-Projektleiter, die Bayerische



Olaf Martin

Spezialist betriebliche Vorsorge, die Bayerische



Manuela Thiem

Leiterin Service-Kompetenz-Center,
die Bayerische

Wie bei jedem Zukunftscampus der Bayerischen gilt: **Fokus auf Mehrwert und Nutzen für Ihr Unternehmen - keine Werbeveranstaltung, versprochen!**

[Jetzt anmelden](#)

Hinweis: Für diese Veranstaltung erhalten sie Weiterbildungszeit nach gut beraten

KI-Webinare im Anschluss an den Zukunftscampus



Im Anschluss an den Zukunftscampus möchten wir Ihnen zeigen, wie Ihnen Künstliche Intelligenz (KI) dabei helfen kann, Ihre täglichen Aufgaben effizienter zu gestalten und mehr Zeit für das Wesentliche zu gewinnen – die individuelle Beratung Ihrer Kunden.

Um Sie optimal auf den Einsatz von KI vorzubereiten, bieten wir nach dem Zukunftscampus zwei kostenfreie Termine für unser Online-Training KI Readiness aus dem neugegründeten Digital Hub der Bayerischen an. Im KI-Readiness Training erhalten Sie Einblicke in aktuelle KI-Tools, lernen erste Workflows kennen und erfahren, wie Sie Ihre täglichen Prozesse effizienter gestalten können.

Das erwartet Sie:

- Was ist generative KI
- KI Lernkurve
- KI im Makleralltag
- Modelle auf dem Markt
- Hands-On Workflows

Termin 1: 05. März 2025 | 14:00 - 15:30 Uhr

Termin 2: 13. März 2025 | 13:30 - 15:00 Uhr

Sichern Sie sich Ihren Platz und starten Sie jetzt in die Zukunft mit KI!
Die KI-Transformation bietet immense Chancen für die Versicherungsbranche. Mit unseren kostenfreien Trainings KI Readiness und den Ressourcen des Digital Hubs der Bayerischen sind Sie bestens gerüstet, um die Vorteile der Künstlichen Intelligenz zu nutzen – sowohl für Ihr eigenes Geschäft als auch für die Bedürfnisse Ihrer KMU-Kunden.

[Jetzt anmelden](#)

Klarstellung zur Insolvenz von ELEMENT

Sie haben Kunden und Kundinnen der ELEMENT Insurance AG?

Wenn Ihre Kunden und Kundinnen Sie fragen, wie Ihr Versicherungsvertrag von der Insolvenz der ELEMENT betroffen ist. Darüber informiert Sie die BaFin hier: [FAQ zur ELEMENT Insurance AG](#)

Wenn Ihre Kundinnen und Kunden Versicherungsverträge bei einem Versicherer der Versicherungsgruppe die Bayerische abgeschlossen haben, besteht kein Handlungsbedarf.

Haben Sie Kunden und Kundinnen die ihre **Fahrradversicherung „Bike Protect“ bei der ELEMENT über die Homepage der Bayerischen** abgeschlossen haben, informieren wir Sie gerne und bieten Ihnen eine neue Lösung der Bayerischen an. Sollten Sie Fragen haben, haben wir eigens für das Thema auf der Website ein FAQ für Sie und Ihre Kunden und Kundinnen hinterlegt und stehen Ihnen natürlich auch gerne telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

Nochmals wichtig: Versicherungsverträge der Versicherungsgruppe der Bayerischen sind nicht betroffen. Als Versicherungsgruppe mit Tradition bieten die Versicherungsunternehmen der Bayerischen seit vielen Jahren und auch weiterhin uneingeschränkten Versicherungsschutz. Unsere Versicherer erhalten regelmäßig hervorragende Unternehmens- und Bonitätsratings.

Update aus dem Tarifsortiment in der Altersvorsorge

Die Tariflandschaft in der Altersvorsorge hat sich gelichtet.

Folgende Änderungen haben sich konkret ergeben:

1. Schicht

Die Basis-Rente AKTIV steht für das Neugeschäft nicht mehr zur Verfügung. Für Kundinnen und Kunden, die die staatliche Förderung der Basisrente nutzen wollen, steht die Basisrente Blue Invest zur Verfügung

2. Schicht

- bAV: Bei den Tarifen der betrieblichen Altersvorsorge bieten wir künftig nur noch die Garantiezeit an (keine Rückzahlgarantie mehr).
- Riester-Rente: Die Riester-Rente steht für das Neugeschäft nicht mehr zur Verfügung.

3. Schicht

- Hallo Zukunft löst die Tarife Fonds-Rente PUR, Fonds-Rente AKTIV und Fonds-Rente EXKLUSIV ab.
- Die Berufsunfähigkeitszusatzversicherung gibt es nur noch mit der Beitragsbefreiung und optional fortgeführter Beitragserhöhung.

PS: Es gibt keine separaten plusrenten-Tarife mehr. Die plusrente ist ab sofort obligatorisch in allen Tarifen enthalten.

neue Tarifversion ab dem 06. Februar

Für unsere Motorradversicherung



Ab dem 6. Februar führen wir die TG 18.3 ein, eine aktualisierte Version unseres Motorrad-Tarifs. Wir haben diesen Tarif überarbeitet, basierend auf dem neuesten Risikomodell. Das bedeutet, dass wir die Grundbeiträge sowie die Faktoren für verschiedene Tarifmerkmale angepasst haben. Zusätzlich haben wir unsere Annahmerichtlinien kurzfristig aktualisiert, da strukturelle Änderungen während des laufenden Jahres nicht möglich sind. Ab der TG 18.3 bieten wir für Motorräder mit einem oder mehreren Vorschäden (KH / TK / VK) vorübergehend keine Vollkaskoversicherung mehr an. Dies ist eine temporäre Lösung bis zur Einführung des kommenden Tarifes. Mit dem kommenden Tarif planen wir, eine alternative Lösung zu entwickeln, um für Motorräder mit Vorschäden eine angemessene Vollkaskoprämie anzubieten.

bAV Webinare 2025

Alle Termine auf einen Blick



Warum es sich lohnt, an unseren bAV-WebSeminaren teilzunehmen?

1. Weiterbildung stärkt Wissen: Besonders in der bAV ist es wichtig, dass Sie immer auf dem neuesten Stand bleiben.
2. Weiterbildung eröffnet Vertriebschancen: Mit Expertenwissen und neuen Verkaufsansätzen lassen sich Vertriebsaktivitäten optimieren und die Kundenzufriedenheit steigern.
3. Weiterbildung sichert Wettbewerbsfähigkeit: Nur wer sich weiterbildet, bleibt für Kunden attraktiv und wird als Experte wahrgenommen.
4. Und das Beste: bAV is fun - especially later 😊 wer Lust auf bAV hat, findet in unserer Unternehmensvorsorgewelt ein lukratives Geschäftsfeld und profitiert von hervorragenden Rahmenbedingungen.

[Zu den WebSeminaren](#)

Skisaison 2025

Die Highlights unserer Unfallversicherung



Die Skisaison ist im vollen Gange – der perfekte Zeitpunkt, um mit Ihren Kundinnen und Kunden über eine Unfallversicherung zu sprechen. Mit unserem starken Schutz sorgen Sie dafür, dass sie auch bei einem Unfall finanziell abgesichert bleiben – und sich ganz auf den Winterspaß konzentrieren können.

Die Highlights der Unfallversicherung:

- **Keine Gesundheitsfragen** in den Tarifen Smart und Komfort
- **Baustein ÄrzteKompass** für eine unabhängige ärztliche Zweitmeinung - egal ob nach einem Unfall oder bei Vorliegen einer schwerwiegenden Diagnose
- **Unfälle durch Eigenbewegung** und erhöhte Kraftanstrengung sind in den Tarifen Komfort, Prestige und Prestige Plus abgedeckt
- **Kosmetische Operationen, Zahnersatz und Bergungskosten** sind in den Tarifen Prestige und Prestige Plus ohne Begrenzung abgesichert

Schon gewusst? In Österreich gilt für Kinder bis 15 Jahre eine Helmpflicht – auch beim Skifahren. Sicherheit geht vor! Mit unserem Vorsorgebudget im Tarif Prestige Plus können Ihre Kundinnen und Kunden alle drei Jahre **bis zu 100 EUR für Präventionsmaßnahmen** wie Skihelme in Anspruch nehmen.

[Mehr dazu](#)

Die Bayerische - Startcampus Fleesensee

Cash. war vor Ort dabei und berichtet



„Drei Tage gemeinsam zu verbringen, intensiv zu arbeiten, sich auszutauschen und gegenseitig zu inspirieren – das sei der Inbegriff von Gemeinschaft. Genau so verstehen wir das ‚Löwenrudel‘: eine starke, engagierte Community“, sagt Vertriebsvorstand Martin Gräfer im Gespräch mit Cash. auf die Frage, was die Ziele der Veranstaltung in Fleesensee seien.

Gender Pension Gap, Altersvorsorge, Berufsunfähigkeits- und Gewerbeversicherung, Nachhaltigkeit – ein Themenmix mit Zukunftspotenzial prägte unsere Jahresauftaktveranstaltung. Mit Gastrednern wie Felix Brych, Katja Porsch und Cordula Vis-Paulus setzte das Event in Mecklenburg-Vorpommern Vertriebsimpulse. Cash. war vor Ort.

[weiterlesen](#)



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.

umdenken.co

Events der Bayerischen



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