



Willkommen im Löwenrudel



Willst du mit uns durchs Leben gehen?

Es ist dein Leben! Wir wollen, dass du es selbst gestalten kannst. Mit deinen Talenten, nach deinen Karrierezielen und damit du Beruf und Familie unter einen großen Hut bringst. Denn im Exklusivvertrieb der Bayerischen ist die Vielfalt deiner Talente erwünscht. **Willkommen zuhause!**



Beratung nach dem Reinheitsgebot



Wir denken über die Grenzen des klassischen Versicherns hinaus.

Das heißt: Wir betreuen unsere Kunden in allen Bereichen von Vorsorge, Finanzen und darüber hinaus. Dabei stellen wir Branchenregeln in Frage und wollen Versichern vielleicht sogar überflüssig machen!



Wir richten uns kompromisslos auf unsere Kunden aus!

Unsere Kernzielgruppe sind dabei Paare und Familien, die in Ein- und Zweifamilienhäusern leben. Das gelingt nicht mit Produktdenken, sondern nur mit ganzheitlicher Betrachtung unserer Kunden – ihrer Lebenssituation, ihrer Wünsche und Bedürfnisse.



Wir begleiten unsere Kunden ein Leben lang in allen Bereichen von Sicherheit und Vorsorge, im Ereignisfall und auch danach.

Das gelingt nur, wenn wir uns für unsere Kunden auch als Menschen interessieren. Wenn wir uns für ihre lückenlose Absicherung verantwortlich fühlen.

Das sind unsere besten Seiten

Danke, dass du dich für **die Bayerische** interessierst. Auf den nächsten Seiten zeigen wir dir, warum es sich lohnt, zur Bayerischen zu kommen.



Produkte, die Spaß
beim Verkauf machen



Karrierewege,
die weit offen stehen



Die etwas andere
Unternehmenskultur



Ein Vergütungssystem, das
du variabel nutzen kannst

Man nehme: 160 Jahre Erfahrung und viel Innovationsfreude

Die Bayerische ist mehr als 160 Jahre alt und trotzdem jung geblieben. Denn wir nutzen unseren Erfahrungsschatz, stellen unsere Kunden in den Mittelpunkt und erfinden uns immer wieder neu. Als **Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit** sind unsere Kunden zugleich unsere Mitglieder. Dadurch sind wir immer nah an den Wünschen und Bedürfnissen der Versicherten. Auch deshalb gehört die Bayerische zu den Versicherern mit den zufriedensten Kunden.

Die Vorstände der Bayerischen (v.l.):

Thomas Heigl, Mitglied des Vorstands
Dr. Herbert Schneidemann, Vorstandsvorsitzender
Martin Gräfer, Mitglied des Vorstands



Die drei Säulen der Bayerischen



die Bayerische Digital-
Beteiligungs AG

die Bayerische IT GmbH,
BayBits GmbH



Bayerische Beamten
Lebensversicherung a.G.

BBV-Holding AG

Holding für
Versicherungsunternehmen

 **die Bayerische**

BA die Bayerische
Allgemeine
Versicherung AG

 **die Bayerische**

BL die Bayerische
Lebens-
versicherung AG

simpego

die Bayerische ProKunde AG

die Bayerische Online-Versicherungsagentur
und -Marketing GmbH,
die Bayerische Finanzberatungs-
und Vermittlungs-GmbH



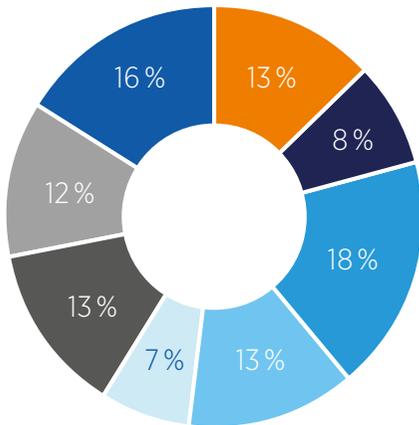
nettoWelt



Auf die **Zahlen** kommt es an

Ausgewogene Spartenverteilung

BA die Bayerische Allgemeine
Versicherung AG Geschäfts-
sparten (gebuchte Brutto-
beiträge in Prozent)



Stand: 2020



Mehr als 160 Jahre
Versicherungskompetenz



1,25 Mio.
Verträge



+15 %
Beiträge Komposit



600 Mio.
Beiträge



> 980.000
Kunden



4,8 Mrd.
Kapitalanlage



+23 %
Neugeschäft Leben



+23 %
Neugeschäft Biometrie



248 Mio.
Eigenkapital

Die Bayerische ist ausgezeichnet

Innovativ

Die Bayerische zählt zu den „innovativsten Unternehmen Deutschlands 2020“. Das befanden das Finanzmagazin **Capital** und das Statistikportal **Statista**. Basis waren die Bewertungen von über 3000 Branchenexperten.



Mehrfach „sehr gut“

Das Ratingunternehmen **Assekurata** bewertet die Bayerische seit Jahren mit Bestnote.



Beste Verzinsung

Die Analysten von **Ascore** bescheinigen der Bayerischen die beste Durchschnittsverzinsung der Branche.

Mod. Nettoverzinsung (3-Jahres-Durchschnitt)	%
1. BL die Bayerische Lebensversicherung AG	4,23
2. Deutsche Ärzteversicherung AG	3,97
3. Zürich Deutscher Herold Lebensversicherung AG	3,89
4. Lebensversicherung von 1871 a.G.	3,76
5. WWK Lebensversicherung a.G.	3,75

Stand: 2020



Finanzstärkster Lebensversicherer

Die Bayerische ist **Deutschlands finanzstärkster Lebensversicherer**. Zu diesem Ergebnis kommt eine Analyse von Policen Direkt, dem Marktführer im Zweitmarkt für Lebensversicherungen.

DIE BAYERISCHE DNA

In der Bayerischen DNA haben wir die **Leitsätze für unser tägliches Handeln** niedergeschrieben und lassen uns täglich daran messen.

DIE BESTEN MITARBEITENDEN UND VERTRIEBS PARTNER

- ☑ ANBERGENDLICHES TALENT
- ☑ UNTERSTÜTZEN ENTWICKLUNGEN
- ☑ COACHING

VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

- ☑ PLANEN
- ☑ WIR SAGEN NIE: DAS IST NICHT MEINE AUFGABE

ENTSCHEIDEN UND AKTIV HANDELN

- ☑ URTEILSVERMÖGEN
- ☑ UNTERNEHMERISCHEN INSTINKT
- ☑ FEHLER MACHEN
- ☑ RISIKOBEREITSCHAFT

HÖCHSTE MAßSTÄBE ANLEGEN

- ☑ ZUFRIEDENHEIT
- ☑ QUALITÄT

100% KUNDEN-ORIENTIERT

- ☑ REINHEITSGEBOT
- ☑ HÖCHSTE ANSPRÜCHE
- ☑ VERTRAUEN
- ☑ FOKUS
- ☑ FAMILIE

STREITEN KÖNNEN UND BESCHLOSSENES UMSETZEN

- ☑ DISKUTIEREN
- ☑ ÜBERZEUGUNGEN
- ☑ ENTSCHEIDEN

IN GROßEN DIMENSIONEN DENKEN

- ☑ MUTIGE VISIONEN
- ☑ UM DIE ECKE DENKEN
- ☑ NEUE WEGE GEHEN

DINGEN AUF DEN GRUND GEHEN

- ☑ BLICK FÜRS DETAIL
- ☑ ÜBERPRÜFEN

IN GENERATIONEN DENKEN

- ☑ GENERATIONS-ÜBERGREIFENDES GESCHÄFTSMODELL
- ☑ EIGENTÜMER
- ☑ VERANTWORTUNG

VERTRAUEN AUFBAUEN UND VERDIENEN

- ☑ ZUHÖREN
- ☑ RESPEKT
- ☑ SELBSTKRITIK

AM ENDE EINES ARBEITSTAGES...

- ☑ MEHRWERT FÜR UNSERE KUNDEN
- ☑ BAYERISCHE EIN STÜCK BESSER MACHEN

VERSCHWENDUNG VERMEIDEN

- ☑ EINFALTSREICH-TUM
- ☑ ZEIT, GELD UND ENERGIE
- ☑ ÖKOLOGISCH

NEUGIERIG BLEIBEN UND STETIG NEUES LERNEN

- ☑ BESSER WERDEN
- ☑ AUFGESCHLOSSEN

ERFINDEN UND VEREINFACHEN

- ☑ INNOVATIV
- ☑ EINFALTSREICH
- ☑ VEREINFACHEN

ERGEBNISSE LIEFERN

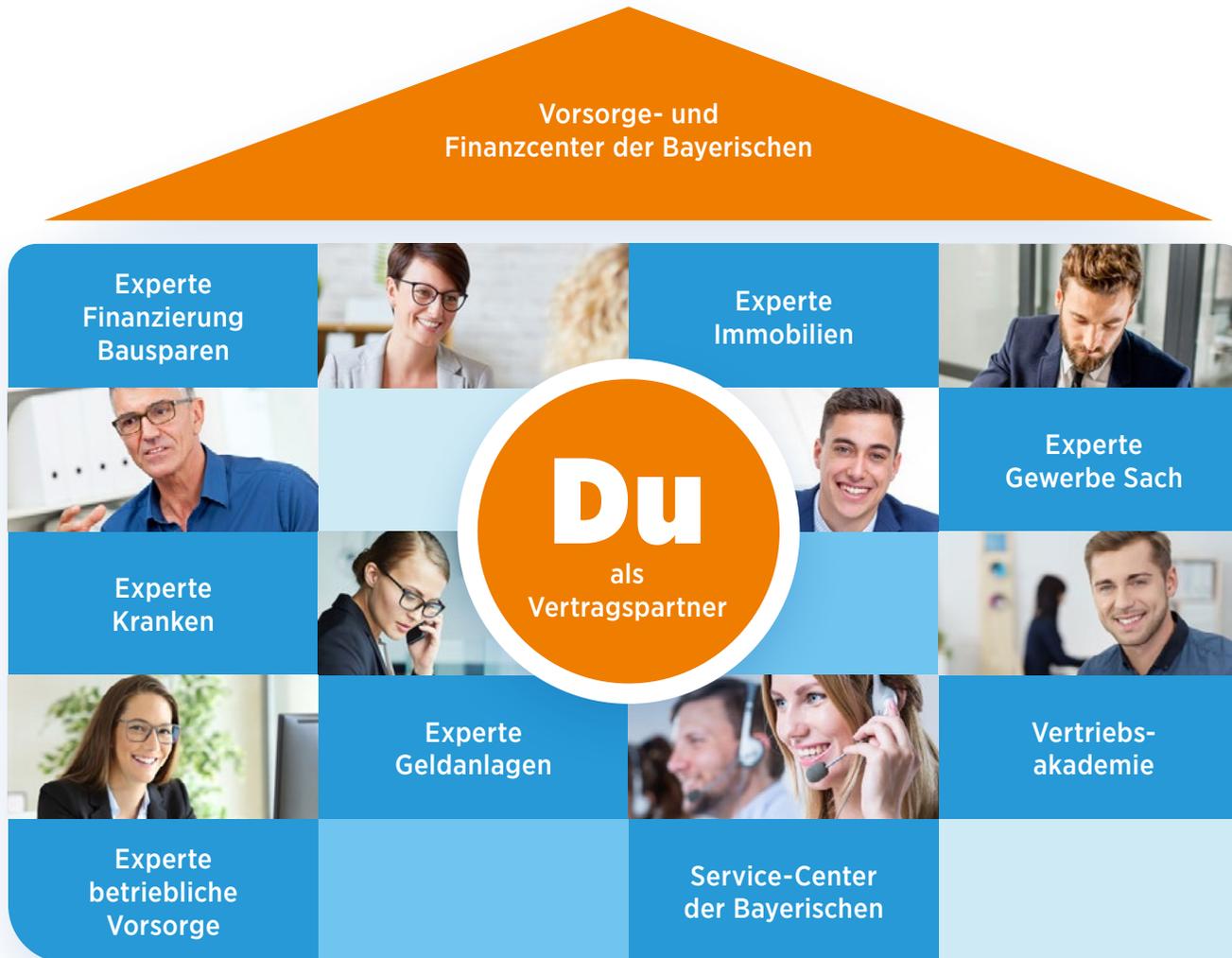
- ☑ EINFLUSSFAKTOREN
- ☑ QUALITÄT
- ☑ HERAUSFORDERUNG
- ☑ MUTIG

Das kleine Dorf am Rande des Imperiums



Die Bayerische ist wie das kleine gallische Dorf am Rande des Imperiums. Bloß, dass wir von der Bayerischen keine Gallier sind. Und wie das in einem Dorf so ist, begegnet man sich ständig, macht Bekanntschaften, schließt Freundschaften. Gelegenheiten gibt es schließlich viele, und zu bere- den ist immer was. Als Neuankömmling wirst du bald feststellen: „Mensch, ich kenne ja schon alle, sogar die Häuptlinge!“ Das ist ein gutes Gefühl - und ganz anders als im Imperium.

Hinter dir steht ein ganzes Team



Deine Agentur bei der Bayerischen ist ein umfassendes **Vorsorge und Finanzcenter**.

Hier dreht sich alles um dich und deine Kunden. Als Vertragspartner wirst du unterstützt durch Experten aller Fachrichtungen. Natürlich kannst du auch dein eigenes Expertenwissen einbringen.

Zusätzlich steht das Service-Center der Bayerischen für dich bereit.

Was **Digitalisierung** bedeutet

Bei der Bayerischen ist Digitalisierung mehr als ein Schlagwort, dahinter stecken konkrete Lösungen.

Zum Beispiel verbesserter Kundenservice mit Bearbeitungszeiten unter drei Tagen.

Bay4all:

Online-Service zur
Kundenverwaltung
und -tarifizierung

**Erneuerung
Bestandssystem
Leben**

Persönliche Online-
Beratung über **Flexperto**
und Beratungssoftware
BayRat

**Online-
Abschlusswege**

**Neues Bestandsführungs-
system Komposit**

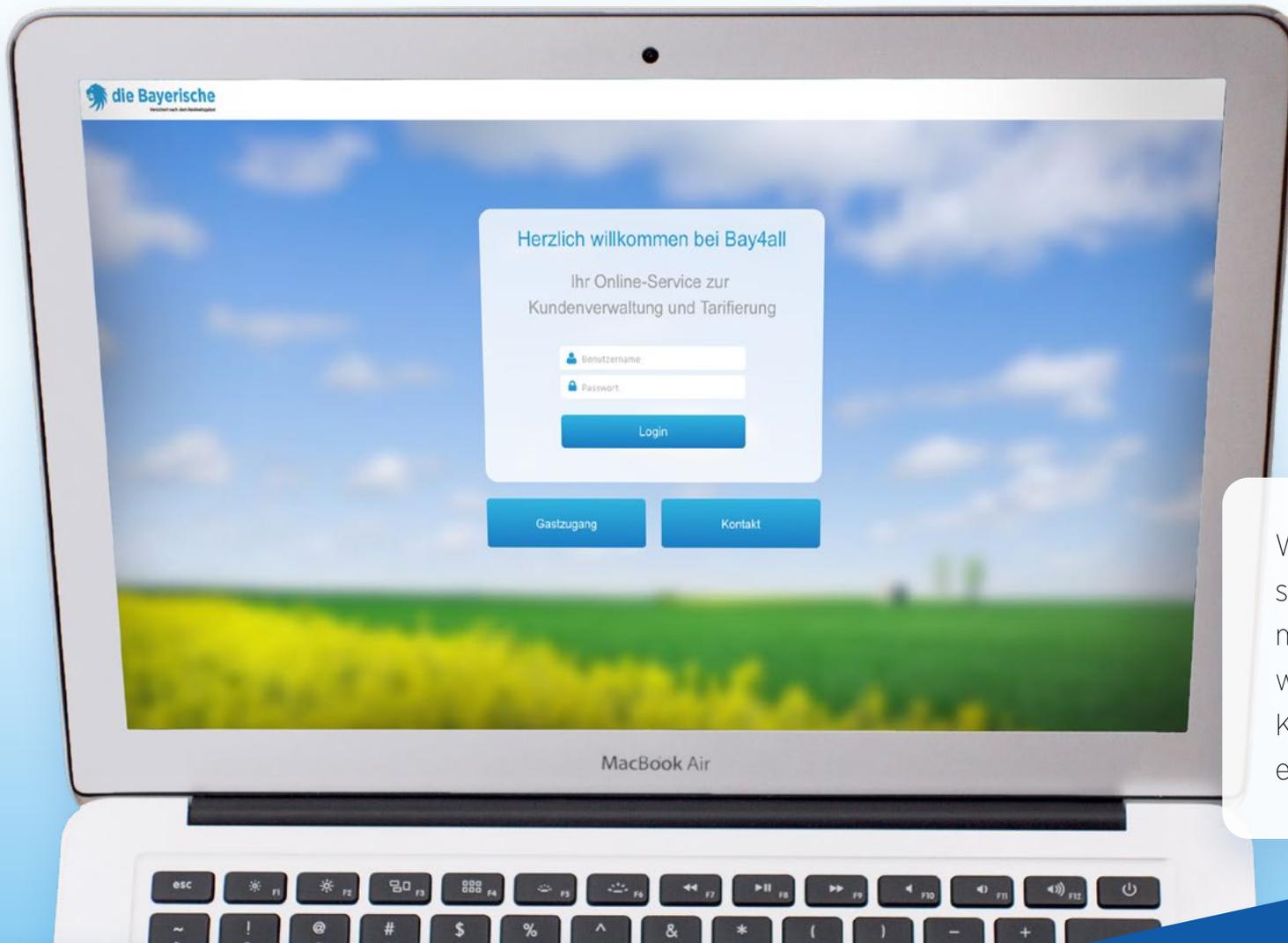
Digitale Unterschrift
inSign

**Digitaler
Kundenmanager**

Abbau Mainframe

Bay4all.

Effiziente Kundenverwaltung



Wenn es um die Zukunft geht, spielt die Bayerische ganz vorne mit. So machen Online-Services wie **Bay4all** schon heute deine Kundenverwaltung und -tarifierung effizienter.

Ganzheitliche Beratung, garantiert objektiv

Bei der Bayerischen steht ganzheitliche Beratung auf einer objektiven Basis.

Die Analyse-Software **BayRat** leitet dich und deine Kunden durch den gesamten Beratungsprozess.



BayRat vereinfacht ganzheitliche Beratung:

- Dein Kunde erhält kostenfrei seine persönliche Finanz- und Vorsorgeexpertise mit objektiven Empfehlungen
- Der Beratungsprozess wird dokumentiert, alle gesetzlichen Vorgaben werden eingehalten

Es ist angerichtet, greif zu!

Zu jedem Produkt der Bayerischen bekommst du viel Unterstützung für deinen persönlichen Verkauf. Ob Vorteilsrechner, hochwertige Verkaufsunterlagen oder deine eigene Vermittler-Homepage.



Hochwertige **Verkaufs-**
unterlagen und über-
zeugende **Salesstories**

Bei der Bayerischen sind Außen- und Innendienst eng verbunden

Das **Service-Center des Exklusivvertriebs (SCE)**

verbindet Außen- und Innendienst:

- Es informiert dich über Neuigkeiten und organisiert die Marktbearbeitung
- Es führt verkaufsfördernde Aktionen und Wettbewerbe durch
- Es unterstützt die Führungskräfte der unternehmerischen Einheiten
- Und es freut sich auf deine Anregungen und Wünsche

Die bayerische Antwort auf tägliche Fragen: **089 6787-2222**

Hast du eine Frage zu einer bestehenden Versicherung oder zu einem Versicherungsprodukt? Oder geht es um die Klärung eines Sonderfalles? Anderswo landest du vielleicht in einem Callcenter. Bei der Bayerischen werden deine Fragen im Haus beantwortet, vom **Service-Center der Bayerischen (SCB)**. Hier sprichst du mit ausgebildeten Versicherungskaufleuten und -fachwirten, die deine Anliegen sofort bearbeiten.



Die Bayerische – wir entwickeln uns gemeinsam – ein Leben lang



Hotel Residence am Starnberger See:

Hier finden unsere Trainings statt.

Mit unserer eigenen **Vertriebsakademie** bieten wir dir erstklassige und individualisierte Fachtrainings und Persönlichkeitscoachings an.

Unser Sechs-Gänge-Menü

Ganzheitliche Beratung bei der Bayerischen bedeutet, du stellst innerhalb von sechs Beratungsfeldern ein ausgewogenes Menü für deine Kunden zusammen. Von Einkommenssicherung bis zu Gewerbe stehen in jedem Beratungsfeld die passenden Absicherungen bereit.



Einkommenssicherung



Vorsorge & Familie



Hab & Gut



Gesundheit & Schönheit



Vermögen & Finanzierung



Gewerbe

Basisbroschüren

führen dich durch jedes Beratungsfeld, zum Beispiel Hab & Gut.



Zusatzversicherung ZAHN: Bestnote für die Zahnfee

Die Stiftung Warentest zeichnete die Zusatzversicherung ZAHN als besten aller 249 getesteten Tarife mit der **Note „sehr gut“** aus.

Der Tarif ZAHN Prestige bietet 100 Prozent Leistung und Rundumsorglos-Absicherung.

Stiftung Warentest	SEHR GUT (0,5)
Finanztest	ZAHN Prestige/ die Bayerische
	Im Test: 249 Zahnzusatztarife
	Ausgabe 6/2020
	www.test.de

Stiftung Warentest	SEHR GUT (0,5)
Finanztest	ZAHN Prestige Plus/ die Bayerische
	Im Test: 249 Zahnzusatztarife
	Ausgabe 6/2020
	www.test.de

Berufsunfähigkeit und Absicherung der Grundfähigkeiten

Samuel Koch ist unser prominentes Gesicht, wenn es um die Sicherung der Arbeitskraft geht. Er ist seit einem schweren Unfall bei „Wetten dass..?“ querschnittgelähmt und besonders glaubwürdiger Fürsprecher unserer Produkte BU PROTECT, BU PROTECT YOUNG und ExistenzPlan.

Samuel Koch: „Jeder Vierte wird berufsunfähig. Ich weiß, dass es diesen Vierten wirklich gibt.“

Essen bestellt, Schuhe geshopppt, Rente gesichert.



Wer online einkauft, sammelt mit der **plusrente** gleichzeitig Gutschriften, die der Rente zukommen. Die plusrente gibt es auch in Kombination mit betrieblicher Altersversorgung und als Riester-Version mit staatlicher Förderung.

In über 1.300 Onlineshops einkaufen:



aROSA
ESCAPE THE ORDINARY



Auch regionale Shops können in die plusrente aufgenommen werden.

Geförderte Rente:

Riester und Basis-Rente

Ja, wir riestern! Nach wie vor ist die Bayerische von **Riester** überzeugt und unterstützt deshalb die Initiative ProRiester. Bei der fondsbasierten **Basis-Rente** nutzen deine Kunden Börsenchancen, zum Beispiel durch die Wahl kostengünstiger ETFs.



**VOR LAUTER MECKERN
DEN VORTEIL
NICHT SEHEN**

**GEGEN DAS DAGEGENSEIN
INITIATIVE PRO RIESTER**

Unterstützt durch die Bayerische

Die Zeit ist gekommen

Pangaea Life ist die neue Marke der Bayerischen: Versicherungen für eine nachhaltige Zukunft. Denn immer mehr Kunden verlangen umweltfreundliche Alternativen.



Der Pangaea Life Fonds investiert in Anlagen für erneuerbare Energien:

- Photovoltaik
- Windanlagen
- Wasserkraftanlagen
- Energiespeicher
- energieeffiziente oder nachhaltige Vermögensanlagen wie Forstinvestments

Zu den Highlights der Produkte gehört die zertifizierte **Pangaea Life Direktversicherung**.

 [Video ansehen](#)

Markenbotschafterin: **Magdalena Neuner**



Magdalena Neuner ist Marken- botschafterin für Pangaea Life:

„Mit der Partnerschaft möchte ich zum einen selbst einen Beitrag für Umwelt und Klimaschutz leisten und zum anderen aufmerksam machen, wie wichtig Eigenverantwortung mit uns selbst, mit der Natur und der Umwelt ist. Mich macht es sehr stolz, nun ein Teil von Pangaea Life zu sein, und ich freue mich riesig auf die gemeinsamen Projekte in der Zukunft.“



Video ansehen

Wind- und Wasserkraft

Wertentwicklung des Pangaea Life Fonds seit Auflage: **9,3%**.

Drei Beispiele für nachhaltige Investitionsobjekte:



Photovoltaik
„Sol“, Portugal

Kapazität: 48 MW
(ca. 60.000 Haushalte)



Kleinwasserkraftwerke
„Sagres“, Portugal

Kapazität: 102 MW
(ca. 127.500 Haushalte)



Windpark
„Mads“

Kapazität: 25 MW
(ca. 30.000 Haushalte)

„Vorsorgevollmacht? Fehlt uns noch.“

Die meisten Menschen wissen, dass Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung im Notfall wichtig sind, aber nur wenige bereiten sich darauf vor. Dabei braucht es bloß jemanden, der sie bei der Hand nimmt. Der **Notfallplan(er)** der Bayerischen ist dein Leitfaden dafür.

Meine-eine-Police. Endlich eine Versicherung, die umdenkt

Die **Meine-eine-Police bündelt** alle wichtigen Versicherungen eines Haushalts.

Für deine Kunden bedeutet das:

All Risk, ein Vertrag, mehr als sieben Bausteine, nur ein Ansprechpartner.

Mit besonderen Highlights:

- Die Unfall-Police INDIVIDUAL zahlt alle Folgekosten bis zu zehn Millionen Euro und ein Leben lang
- Endlich-mobil-Vorteil zur Absicherung des notwendigen Zuschlags bei Jungfahrern



Der nächste **Gewerbetreibende** bitte!

Die **Gewerbe-Police** der Bayerischen bietet sogar eine All-Risk-Lösung. Damit sind alle Schäden versichert, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen sind.

Nettowelt.

Neue Chancen durch Nettotarife

In einer Umfrage antworteten **77 Prozent**, dass Nettoversicherungen interessant für sie sind.*



Kunden sind interessiert an Nettotarifen. Denn sie sind erheblich kostengünstiger und bieten eine höhere Ablaufleistung.



Inkasso der Vermittlungs- und Betreuungsentgelte über Nettowelt.



Mit kostentransparenten Nettotarifen profilierst du dich als objektiver Berater im Sinne des Reinheitsgebots der Bayerischen.



Laufend rechtlich angepasste Vermittlungs- und Betreuungsvereinbarungen.



Vergleichsrechner für Neuverträge und Gegenüberstellung der Ablaufleistung bestehender Bruttopolicen und neuer Nettotarife als Mehrwerte für Kunden.



Stornofreies Honorar.

nettowelt
mehr unterm strich



Deine Vergütung ist unabhängig von gesetzlichen Regulierungen, d.h. ohne Provisionsdeckel.

*Umfrage Innofact AG, 2019

Noch ein Vorteil der Bayerischen: Die BB und ihre Kooperationspartner

Und wenn die Bayerische mal nicht das passende Produkt anbietet, runden wir unsere Beratungslösungen durch das Portfolio ausgewählter Kooperationspartner ab. Unsere Premiumpartner sind die **Barmenia** für Krankenversicherung und Pflege, **Roland Rechtsschutz**, der Online-Reiseversicherer **Travel Protect** und die **Domicil-Gruppe** für Immobilienthemen.



Einmal Kult, immer Kult



Der **TSV 1860 München** ist Kult, ganz gleich, in welcher Liga der Verein spielt. Mit unserem Sponsoring steigern wir die Markenbekanntheit der Bayerischen. Wir unterstützen aber auch dich, auf Vereine in deiner Region zuzugehen. In der Heimat der Löwen kannst du dabei sein. Zum Beispiel, wenn wir Tickets für Spiele des TSV 1860 München verlosen.

Nur für dich! Das besondere Plus der Bayerischen

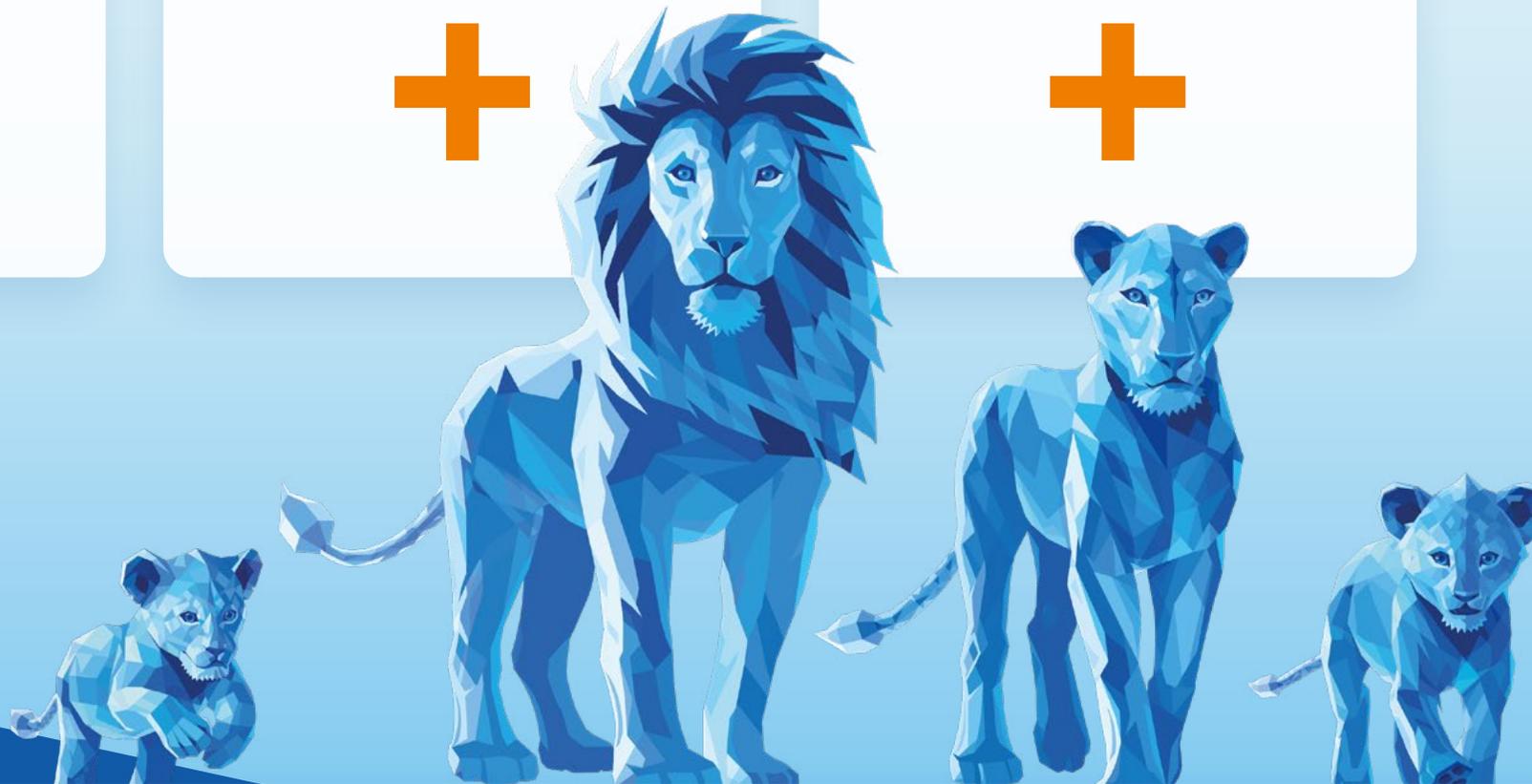
Zuschüsse zu
deiner betrieblichen
Altersvorsorge



Sondernachlässe für
Versicherungen der
Bayerischen



Kostenlose
Unfallversicherung



Wähle deine Vergütung selbst!

Im **Vergütungssystem** der Bayerischen kannst du bei jedem neuen Vorsorgevertrag das Vergütungsmodell wählen. Damit steuerst du dein Einkommen situationsgerecht und flexibel.

Klassik

Wenn Sie Liquidität wünschen

100 % Auszahlung sofort
davon 50 % mit 60-monatiger Stornohaftung und 50 % mit 96-monatiger Stornohaftung

Bei Vorschuss auf Neugeschäft ist nur dieses Modell möglich.

Zukunft

Verteilen Sie Ihr Einkommen über die Jahre

75 % Auszahlung sofort
mit 60-monatiger Stornohaftung
+
25 % Auszahlung ratierlich
über die Laufzeit verteilt (jährliche Auszahlung) multipliziert mit dem Faktor 1,6 (bei uns LAP genannt) = 75 % im ersten Jahr + jährliche LAP
15 % Mehrprovision gegenüber »Klassik«

Bilanz

Für bilanzierende Vermittler

50 % sofort mit 60-monatiger Stornohaftung
+
11 % jeweils erstes bis fünftes Jahr (jährliche Auszahlung, mit 12-monatiger Stornohaftung) multipliziert mit dem Faktor 1,1 (bei uns RAP genannt) = 61 % im ersten Jahr + zweites bis fünftes Jahr jeweils 11 %
5 % Mehrprovision gegenüber »Klassik«

Biometrie

100 % Auszahlung sofort
mit 60-monatiger Stornohaftung



Du wirst viel unterwegs sein. Freu dich drauf!



Dank bester Konditionen kannst du dich auf ein besonders attraktives Firmenfahrzeug freuen – von **Audi** oder **Volkswagen**. Unser Partner ist die MAHAG.



Oder fährst du lieber **BMW**?
Unser Partner ist das Autohaus Reisacher.

Werde deine eigene Marke vor Ort!



Warum ich die Bayerische empfehle?

Weil eine Versicherung nicht groß, sondern großartig sein sollte.

Martin Duschner
Geschäftsstellenleiter

Wir freuen uns auf Sie

Martin Duschner

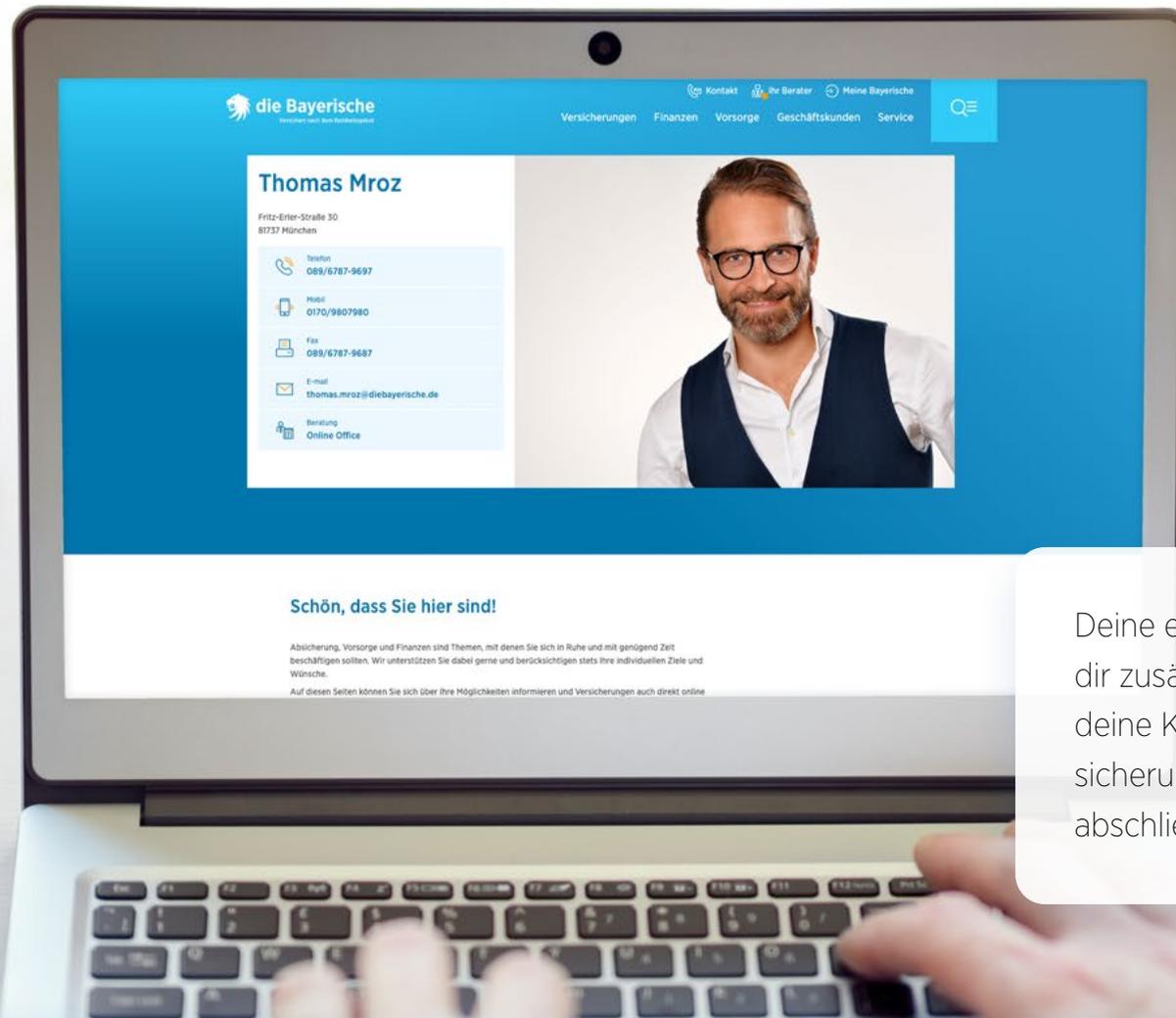
Stadtmühlweg 9
92637 Weiden
0961/47055188
martin.duschner@diebayerische.de
www.diebayerische-duschner.de



 **die Bayerische**
Versichert nach dem Reinheitsgebot

Für deine lokale **Kundenwerbung** nutzt du eine eigene Online-Plattform. Dort wählst du deine Werbemaßnahmen selbst aus. Ob Plakat, Anzeige, Kinospot oder Mailing. Wir unterstützen dich mit Zuschüssen.

Präsentiere dich mit deiner eigenen Homepage!



Deine eigene Homepage bringt dir zusätzliches Geschäft, denn deine Kunden können viele Versicherungen direkt online bei dir abschließen.

Sei lokal im Internet präsent!

Facebook-Anzeige für
ZAHN-Tarif.



Webbanner für
die plusrente.



Steuere selbst deine lokale Online-Präsenz:

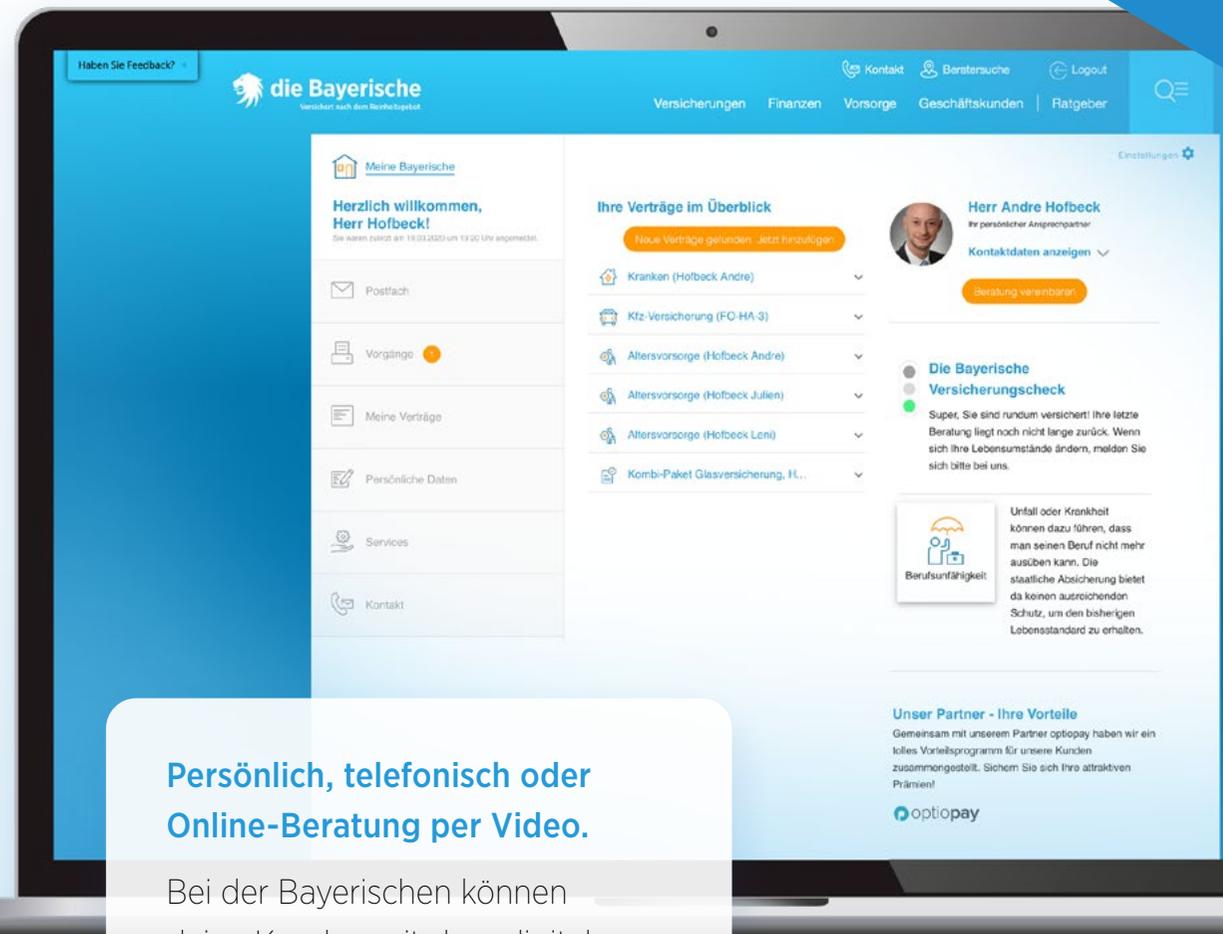
- Wirb mit Facebook-Anzeigen, Web-
bannern oder Google-Ads
- Nutze unser Bewertungsportal
- Steuere deine Präsenz in Online-
Verzeichnissen, Portalen, Handy-Apps
und Navigationssystemen

So behalten deine Kunden stets den Überblick

Der **Kundenmanager** der Bayerischen verschafft deinen Kunden stets den Überblick über ihre Verträge und den Stand ihrer Absicherung.

Dein Kunde profitiert von:

- Rechnung zur Zahnzusatzversicherung oder Hab & Gut Schäden bequem per Upload einfach mit dem Smartphone einreichen
- Nachvollziehen der Fondsentwicklung in Altersvorsorgeverträgen
- Nachhaltigkeit: gemeinsam unsere Umwelt schützen durch papierlose Kommunikation
- Ändern persönlicher Daten, wie Adresse, Kontaktdaten, Namen oder Bankverbindung
- Anfordern einer Finanzamtbescheinigung



Persönlich, telefonisch oder Online-Beratung per Video.

Bei der Bayerischen können deine Kunden mit dem digitalen Kundenmanager den persönlichen Kontaktweg selbst wählen.

Zusammengefasst: davon profitierst du bei uns ...



100.000 Euro Support

Du kannst den brancheneinmaligen „Bayerische 100.000 Euro Support“ nutzen, mit dem du über 3-5 Jahre den eigenen Ertrag forciertest.



Experten-Netzwerk

Du kannst dich als Teil dieses Netzwerkes als Experte etablieren und auch jederzeit auf Experten anderer Fachgebiete zugreifen, um Kunden eine ganzheitliche Beratung zu ermöglichen.



Geschäftsmodellentwicklung

Professionelle strategische Unterstützung bei der individuellen Konzeptentwicklung deines Agenturgeschäftsmodells. Es werden alle vertrieblichen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Aspekte vollständig erfasst und geplant.



Individualisierte Aus- und Weiterbildungsangebote

Zukünftig gibt es zusätzlich zum etablierten Aus- und Weiterbildungsangebot zunehmend passgenaue, auf den persönlichen Bedarf zugeschnittene Formate.

... wir machen's einfach!



Nebenberufliche Vermittler

Nebenberufliche Vermittler als deine Vertriebsassistenz erhalten marktunübliche Leistungen, die attraktiv sind und Neugier verursachen.

Zugleich ist die nebenberufliche Zusammenarbeit ein denkbarer Einstieg in die Branche als Hauptberufsvertreter.



Social Media und Sog-Marketing

Wir unterstützen dich im Aufbau sowie im gezielten Nutzen eigener Social Media Auftritte.

Erhalte Know-how und Vorlagen zur Kundengewinnung.



Überflüssigkeitscheck

Im Rahmen unserer ganzheitlichen Beratung analysieren und bewerten wir die Ist-Situation bis zum umfassenden Lösungskonzept. So garantieren wir unseren Kunden eine objektive, ganzheitliche Beratung nach dem Reinheitsgebot. Für den Kunden bedeutet das, Risiken und Nutzen bewusst einschätzen zu können, Selbstbeteiligungen zu optimieren, Doppelversicherungen auszuschließen und damit konsequent Überflüssiges zu vermeiden.

Bist du am liebsten bei deinen Kunden?

Wenn du ein Verkaufstalent bist, kannst du bei der Bayerischen glücklich werden.
Vom Agenturanwärter bis zum Direktionsagenten. **Das lohnt sich auch finanziell.**



Direktionsagent/in



Generalagent/in



Hauptagent/in



Agent/in



Agenturanwärter/in

Heb ab, aber richtig!

Deinen Karriereweg im Vertrieb der Bayerischen bestimmst du selbst durch deine Leistungen.

Als Generalagent/in qualifizierst du dich für eine Karriere als Führungskraft, damit du eine Mannschaft zum Erfolg führst.

Generalagent/in

Unternehmeragent/in

Subdirektor/in

Geschäftsstellenleiter/in

Bezirksdirektor/in

Die Bayerische punktet als „fairer Versicherungspartner“



Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)

zeichnet die Bayerische als „fairen Versicherungspartner“ aus. BVK-Präsident Michael H. Heinz lobt: „Mit Hilfe des Siegels können Vermittler einschätzen, wie fair ein Versicherer mit seinem Vertrieb umgeht. Hier punktet die Bayerische beeindruckend in Service und Innovation.“

Beliebtes Jahrestreffen

Der **Start Campus** ist die jährliche Auftaktveranstaltung des Exklusivvertriebs der Bayerischen.



Start Campus 2020: Eisbachstudios München



Digitaler Start Campus 2021

Erwin Flieger Club.

Der exklusivste Kreis der Bayerischen

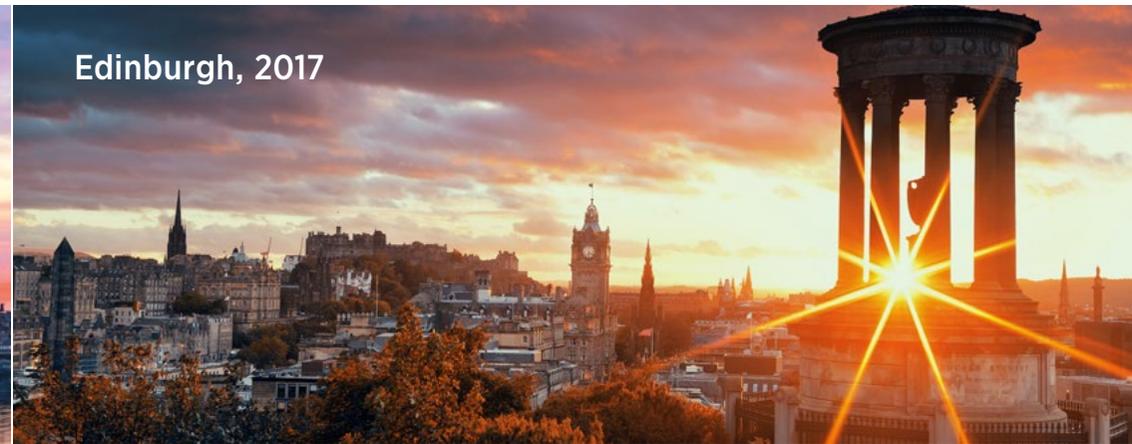
Jedes Jahr stellt sich in unserem Spitzenwettbewerb die Frage: Wer schafft es in den Erwin Flieger Club? Die Antwort ist einfach: nur die Besten. Als Anerkennung winkt ein Ehrenwochenende in einer der schönsten Städte der Welt. **Wenn du zu den Besten gehörst, bist du dabei!**



Dresden, 2016



Edinburgh, 2017



Oslo, 2018

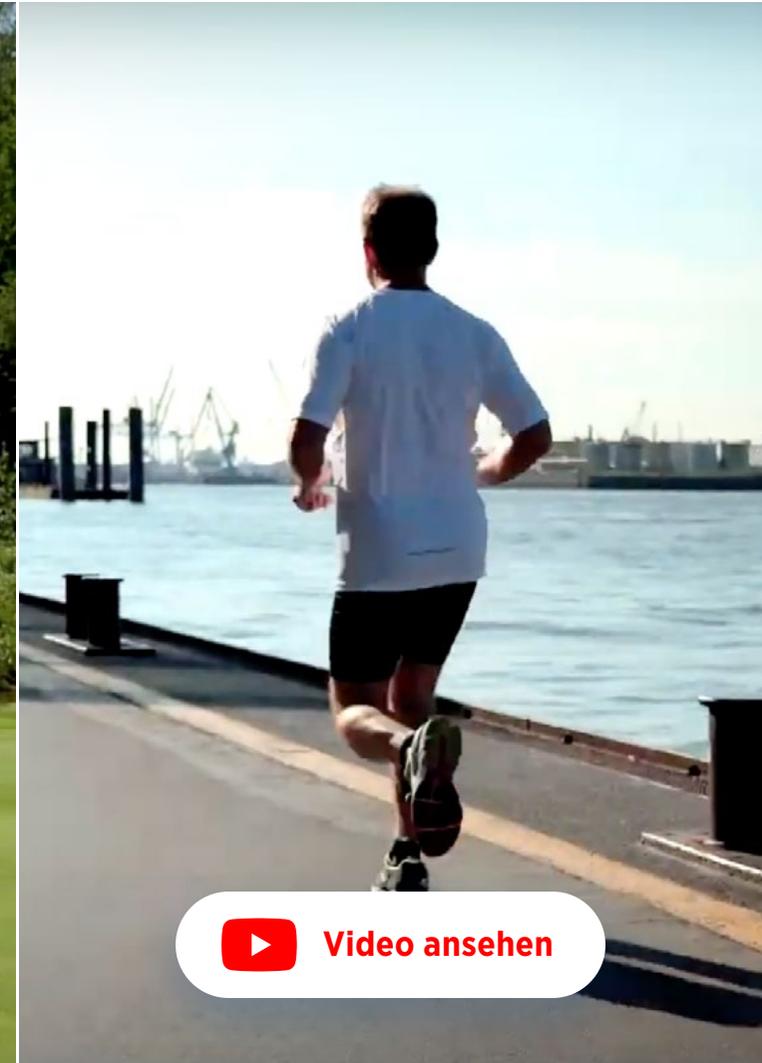
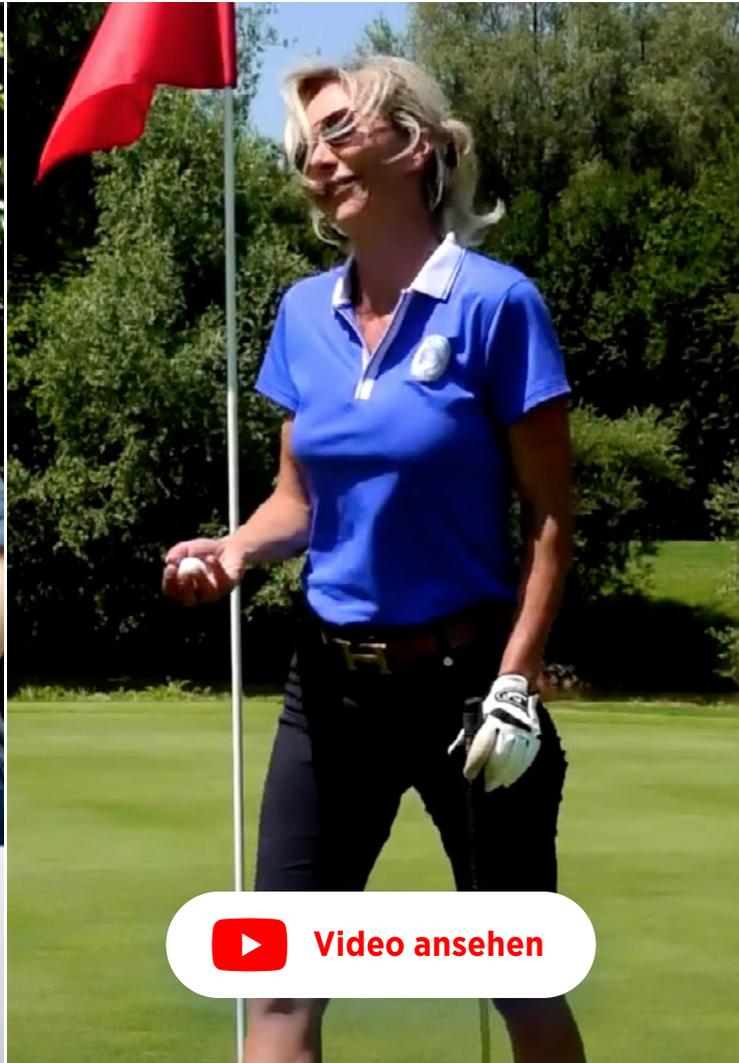


Rhodos, 2019



„Werde einer von uns!“

Was deine zukünftigen Kolleginnen und Kollegen zur Bayerischen sagen:



Wir freuen uns auf Dich!



Werner Müller,
Geschäftsstellenleiter

In der **Geschäftsstelle Müller** legen wir Wert auf Teamarbeit und pflegen den regelmäßigen Austausch. Als Geschäftsstellenleiter kann ich viel dazu beitragen, mit 30 Jahren Erfahrung im Versicherungsaußendienst und vielen Jahren als Führungskraft.

Unser Team besteht aus zwanzig Vertriebspartnern und vier Mitarbeiter/innen im Innendienst. Wir beraten unsere Kunden ganzheitlich und fördern die dazu nötigen Kompetenzen. Dabei unterstützen wir uns gegenseitig, jeder mit seinen Stärken. Auch das trägt zum guten Arbeitsklima bei. Über Regensburg hinaus betreuen wir die Landkreise Cham, Schwandorf, Neumarkt, Kelheim, Straubing und Ingolstadt. Überall sind wir rund um die Uhr erreichbar. Entweder direkt oder durch unsere Servicebüros. Freu Dich auf einen top ausgestatteten Arbeitsplatz im Zentrum von Regensburg, verkehrsgünstig direkt an der A93.

So persönlich wie möglich



Die Organisationsdirektoren der Bayerischen (v.l.):

Stefan Finsterwalder, Organisationsdirektor Süd
Björn Scholz, Organisationsdirektor Süd-West
Thomas Winkels, Organisationsdirektor Nord

Als mittelständisches Unternehmen hat die Bayerische die perfekte Organisationsgröße. Man kennt sich und schätzt sich, und deshalb hilft man sich ganz selbstverständlich. Natürlich gibt es Hierarchien, aber sie sind flach und nicht dazu da, ein Oben und Unten zu schaffen. Viel mehr geht es darum, Entscheidungswege und Zuständigkeiten zu regeln. Deshalb findest du auch stets Ansprechpartner für deine Anliegen, sei es die Leitung deiner unternehmerischen Einheit vor Ort oder deinen zuständigen Organisationsleiter bzw. Organisationsdirektor.

Die Organisationsdirektion **Nord**



Thomas Winkels,
Organisationsdirektor

Tatkräftig zur Seite stehen ihm dabei

Organisations- und Verkaufsleiter. Sie unterstützen bei der Organisationsentwicklung und der Erarbeitung von Vertriebskonzepten. Außerdem bringen Sie ihr Fachwissen in den Bereichen Leben/bAV, Komposit/Gewerbe und Kranken/Pflege ein.

Das wird was mit uns, wenn

- du Verkäufer und Berater bist, der die Bühne „Kunde“ braucht und auf diesen Erfolg hast
- du selbständige Führungskraft werden willst, die ein Team verantwortet und dabei auf Augenhöhe selbständige Vertragspartner „führst“
- du über Zugangswege und Netzwerke verfügst
- du persönliche Beratung und digitale Lösungen nicht als Widerspruch empfindest
- du systematisiert arbeiten willst, damit der Kunde im Mittelpunkt steht und dein Erfolg planbar ist

Die Organisationsdirektion **Süd-West**



Björn Scholz,
Organisationsdirektor

Tatkräftig zur Seite stehen ihm dabei

Organisations- und Verkaufsleiter. Sie unterstützen bei der Organisationsentwicklung und der Erarbeitung von Vertriebskonzepten. Außerdem bringen Sie ihr Fachwissen in den Bereichen Leben/bAV, Komposit/Gewerbe und Kranken/Pflege ein.

Wir starten gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft wenn,

- du Deine Kunden strukturiert und in allen Bereichen auch über das Thema Versicherungen hinaus berätst
- dir digitale und persönliche Beratungen bestens vertraut sind
- du Deine Marke vor Ort aufbauen und bekannt machen möchtest
- du Dich persönlich weiterentwickeln möchtest und eine Heimat in einem familiären Umfeld suchst
- du ein Netzwerker bist, der es versteht andere Menschen von sich zu begeistern und zu gewinnen

Die Organisationsdirektion Süd



Stefan Finsterwalder,
Organisationsdirektor

Tatkräftig zur Seite stehen ihm dabei

Organisations- und Verkaufsleiter. Sie unterstützen bei der Organisationsentwicklung und der Erarbeitung von Vertriebskonzepten. Außerdem bringen Sie ihr Fachwissen in den Bereichen Leben/bAV, Komposit/Gewerbe und Kranken/Pflege ein.

Das wird was mit uns, wenn

- du Verkaufstalent besitzt und Kunden mit deiner Persönlichkeit überzeugst
- du selbständige Führungskraft werden willst, die ein Team verantwortet und dabei auf Augenhöhe selbständige Vertragspartner „führst“
- du Lust hast dein Netzwerk ständig zu erweitern
- du neben der persönlichen Beratung auch digitale Formate einsetzt
- du systematisiert arbeiten willst, damit Erfolg planbar ist

die Bayerische -
Wir machen's einfach!
Haben wir dich überzeugt?

