



GEMEINSAM
MEHR
ERREICHEN

Neues aus der BCA Servicemanufaktur

Oberursel, 11.02.2026



Die BCA im Überblick

Angebundene Partner
ca. 9.000



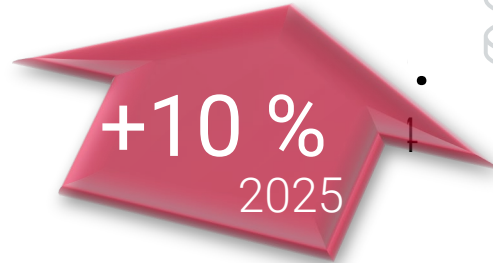
Assets under
Administration
€ 8,5 Mrd.



PRIVATE INVESTING
€ 602 Mio.

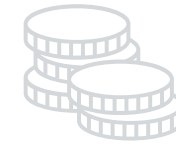


Provisionserlöse



Betreuer Jahresbeitrag

€ 260 Mio.



Komposit



Leben



Kranken



Riester-Reform und Frühstart-Rente

Riester-Reform – „Altersvorsorgereformgesetz“

- Ablösung der Riester-Rente durch ein neues Altersvorsorgedepot
 - Keine Garantiezwänge mehr
 - Höhere Renditechancen
 - Wahl zwischen renditeorientiertem Depot ohne Garantie und abgesicherten Produkten (80% / 100% Garantien)
 - Staatliche Förderung neu strukturiert: Zuschuss von 30 Cent pro € auf Einzahlungen bis 1.200 € (statt bisher fixer Grundzulage)
 - Zielsetzung: Vereinfachung, Attraktivitätssteigerung & bessere Förderlogik v.a. für kleine und mittlere Einkommen

Frühstart-Rente

- Startmodell für Kinder & Jugendliche
 - Staatlich gefördertes Kinder-Depot
 - Automatische staatliche Förderung: 10 € monatlich ab dem 6. Lebensjahr
 - Eltern können zusätzlich einzahlen
 - Depot später nahtlos anschließbar an die neue private Altersvorsorge
 - Start geplant rückwirkend zum 1.1.2026, zunächst für den Jahrgang 2020

Riester-Reform und Frühstart-Rente – Dein Service



Wissenstransfer

...zu diesem komplexen
Thema



Produktlösungen

...inklusive
Orientierungshilfen und
Research



Digitale Lösungen

...von der Ansprache bis hin
zur Unterschrift

EU Retail Investment Strategy (RIS)

Value for Money (VfM) – Neuer EU-weiter Prüfstandard

- EU-weite Benchmarks unter der Insurance Distribution Directive (IDD)
- Peer-Group-Benchmarking unter MiFID II, UCITS und AIFMD
- Firmen müssen prüfen, ob Gesamtkosten & Gebühren gerechtfertigt und verhältnismäßig sind.

Inducements (Provisionen) – Verschärfte Anforderungen

- Wechsel von „Qualitätsverbesserungsdiensten“ zu „tangible benefits“ (konkrete Vorteile) für den Kunden.
- Verpflichtung, Provisionen klar und separat auszuweisen.

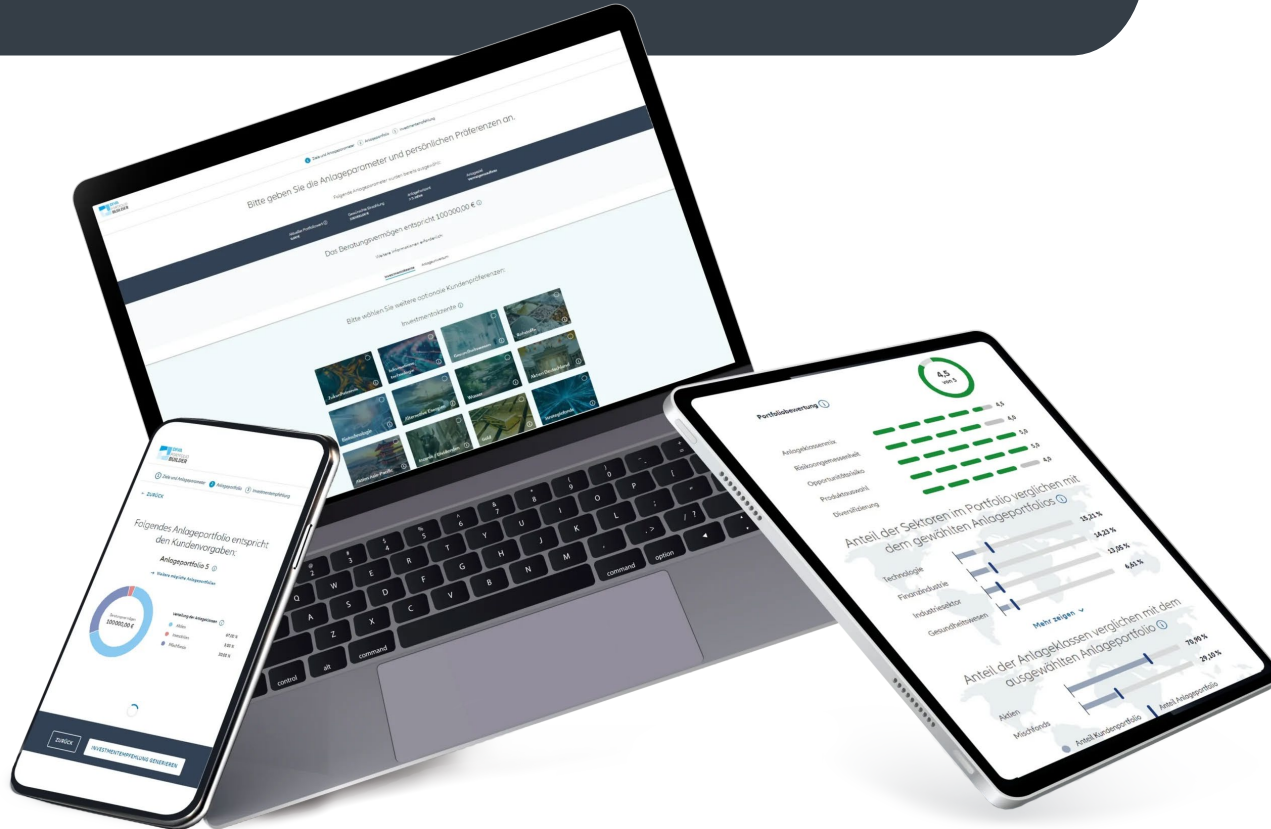
Das Ziel

- Stärkere Transparenz, Kostenkontrolle und Kundenschutz bei Finanzprodukten.
- EU-weiter Rahmen soll Beratungsqualität verbessern und Vergleiche vereinheitlichen.



DIVA Portfolio-Builder

Erstellt wissenschaftlich fundierte, optimal strukturierte Portfolios – einfach und effizient für Ihre Beratung



- ✓ Breite Diversifikation senkt Risiken
- ✓ Balance von Rendite und Risiko
- ✓ Effiziente Kosten- und Steuerstruktur

Plus

3 Musterportfolios mit taktischen Akzenten (Gold, Wasserwirtschaft, Gesundheitswesen) für mittel- bis langfristigen Vermögensaufbau.

PRIVATE INVESTING und Servicegebühren

Aktiv gemanagte Vermögensverwaltung

MiFID II-
konform

Professionelle
interaktive Web-
Factsheets

Eigene
Strategien können
eingebunden
werden

Starker Anstieg bei
Servicegebühren-
modellen dank hoher
Nachfrage nach ETFs

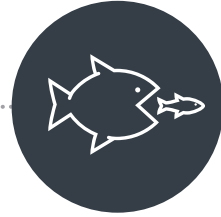
(Anteil im BCA Exposure
knapp 10%)

Individualisier-
bares Vertriebs-
material

Einfacher Online-
Abschluss ohne
Unterschrift

Weniger
Bürokratie

BCA ist die Antwort für aktuelle Herausforderungen und Chancen



KONSOLIDIERUNG

- Nachfolgeengpass
- Steigender Wettbewerbsdruck
- Synergienutzung und Kostenoptimierung
- Vorsorgebedarf bleibt hoch und steigt, Anzahl Berater sinkt



DIGITALISIERUNG

- Veränderung der Kundenbedürfnisse
- Automatisierung von Beratungsprozessen
- Künstliche Intelligenz in der Kundenberatung
- Datengetriebene Entscheidungsfindung



MARKTDYNAMIK

- Preis- und Margendruck
- Regulatorik
- Innovationsgeschwindigkeit & Effizienzsteigerung
- Differenzierung durch Service

Wandel in
Vorsorge,
Beratung und
Technologie

Höchster Anspruch an unsere digitalen und menschlichen Serviceleistungen

Lebenswerke aufbauen, stärken und langfristig sichern

01

Digitale Services im offenen Ökosystem

02

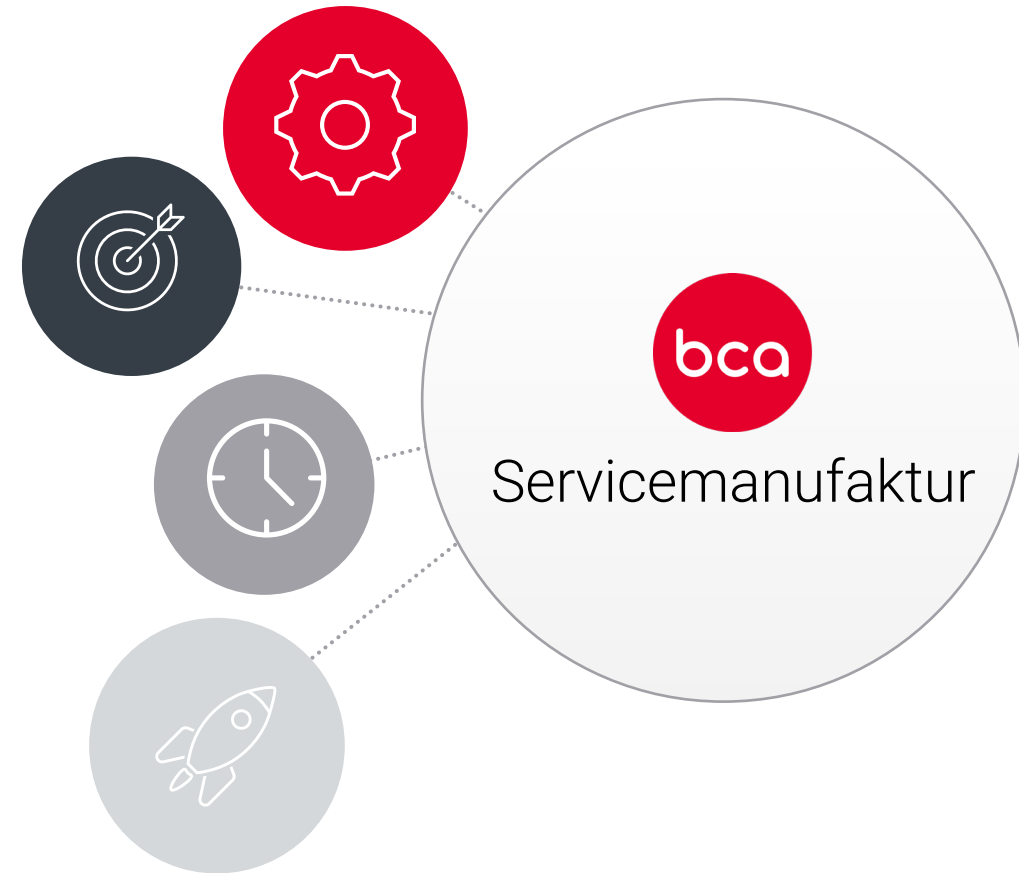
Persönlicher Expertenservice für
Vertriebsunterstützung und Backoffice

03

Breites Produktangebot von 200 Versicherern und 8.000
Investmentfonds + exklusive BCA-Produktlösungen

04

Starke Lösungen für jede Lebensphase als langfristig
verlässlicher Partner auf Augenhöhe



NEU: DER BCA BUILDERS CLUB #frshmnds

Unsere Antwort für Newcomer und Legenden

#frshmnds ist die Community junger Makler im Netzwerk der BCA. Als Initiative der BCA steht **#frshmnds** für echte Unterstützung auf Augenhöhe – mit Austausch, Tools und Inspiration.

Mit **#frshmnds** schaffen wir ein dauerhaftes Netzwerk von jungen Maklern, für junge Makler.



WISSEN

Kurze Formate, praxisnah aufbereitet. Von Profis aus der Branche, für Menschen mit Ambitionen.



COMMUNITY

Ein sicherer Raum für Fragen, Ideen und echten Austausch, digital und persönlich.



EVENTS

Live-Veranstaltungen exklusiv für die #frshmnds Community: vom Meetup bis zum Workshop.



NEU: BCA KundenberatungsservicePLUS

Unser Service für mehr Umsatz mit Bestandskunden

Unser Service im Hintergrund für deinen Erfolg im Vordergrund:



Mehr Umsatz

Makler steigern ihren Bestandsertrag durch systematische Aktivierung im Schnitt **um 22%**.



Mehr Bestand

Durch Cross- & Up-Selling wächst die Vertragsdichte – der Bestandwert steigt im Durchschnitt **um 42 %**.



Mehr Zufriedenheit

Kunden erleben schnelle Erreichbarkeit und proaktive Betreuung. Die Zufriedenheit steigt im Schnitt **um 64 %**.



Mehr Zeit

Durch ausgelagerte Vertriebsaufgaben gewinnen Makler im Schnitt **15 Stunden pro Woche** zurück.

NEU: BCA Bestandslösungen

DIE BCA MAKLERRENTE

Wir sichern **Dein Lebenswerk**. Für Deinen Ruhestand. Für Deine Kunden.

- Zwei alternative Modelle
- Hinterbliebenenschutz auf Wunsch
- Bis zu 60 Monate Übergangsphase mit 100 Prozent Courtage
- Serviceorientierte und qualifizierte Kundenbetreuung
- Für Versicherungsbestände und Investmentbestände

DIE BCA BESTANDSBÖRSE

Wir bringen **Angebot und Nachfrage** für **Bestandsnachfolge** zusammen.

Für Bestandsverkäufer

- faire Bewertung
- geprüfte Interessenten
- zufriedene Kunden

Für Bestandskäufer

- konsolidierte Vertragsbestände
- geprüfte Datenbasis
- effiziente Übertragung und Umdeckung

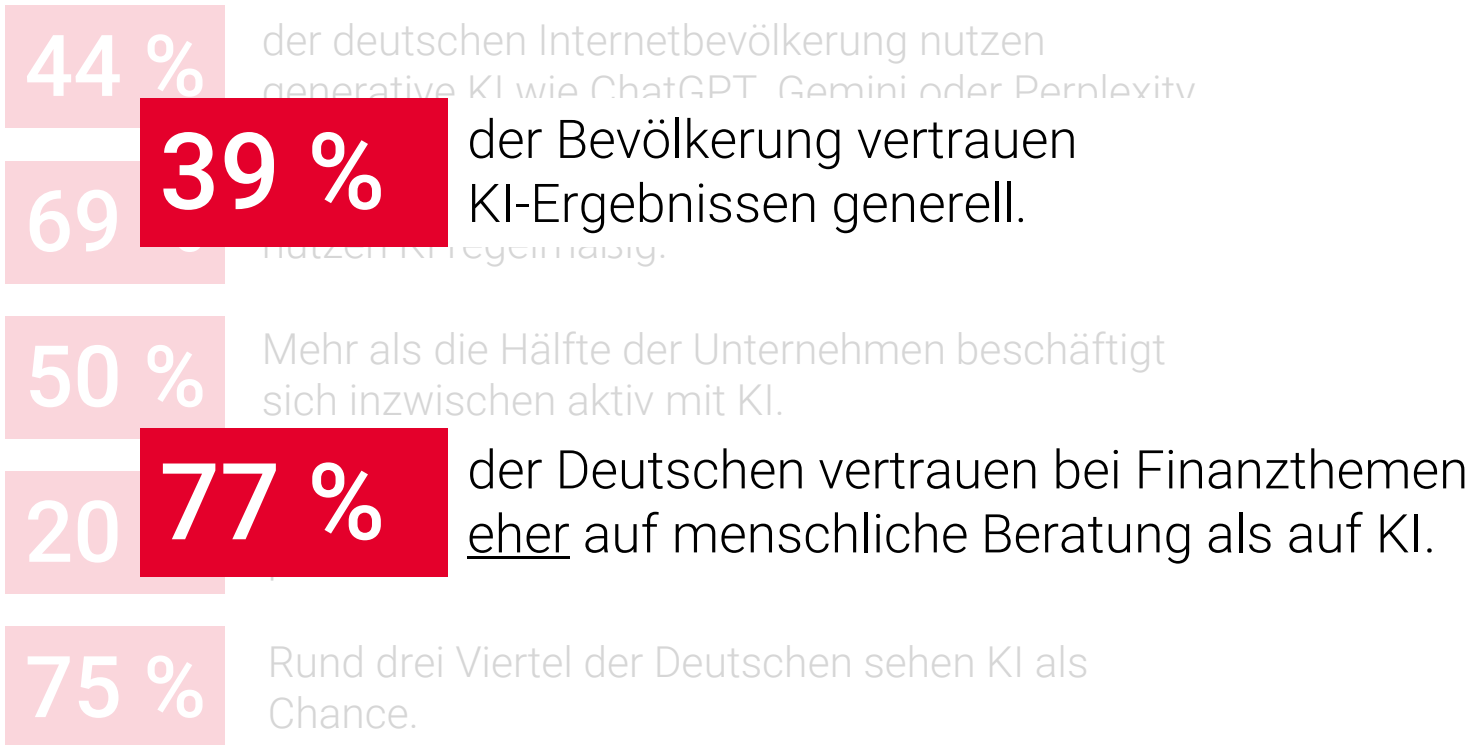
DIE BCA BESTANDSFINANZIERUNG

Wir bieten **attraktive Finanzierungs-**lösungen für Bestandskäufer.

- Flexibel
- Transparent
- Sicher



KI ist im Alltag angekommen



FAZIT

KI...

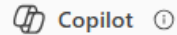
- ... wird von über der Hälfte der Bevölkerung aktiv genutzt
- ... verändert bereits für jeden Zweiten spürbar den Alltag
- ... wird in Unternehmen breit eingesetzt – und ihre Services prägen den Alltag und das Verhalten vieler Menschen
- ... gewinnt in der Bevölkerung kontinuierlich an Offenheit und Akzeptanz

Jedoch...

- ... fehlt es weiterhin an tiefem Vertrauen
- ... ist sie bei komplexen Finanzfragen keine Alternative zur persönlichen Beratung



Kann ich Dir in Finanzfragen vertrauen?



Kurz gesagt: **Ja – aber mit klaren Grenzen.**

Ich kann dir in Finanzfragen **verlässlich helfen**, indem ich:

- komplexe Themen **verständlich erkläre**,
- **neutrale Informationen** und **objektive Fakten** liefere,
- aktuelle Daten **per Websuche** für dich recherchiere,
- dir helfe, Entscheidungen **besser einzuordnen**.

Aber genauso wichtig:



Was ich *nicht* kann

Damit du weißt, worauf du dich verlassen kannst – und worauf nicht:

✗ Keine persönliche Finanzberatung

Ich darf keine individuellen Anlageempfehlungen geben, die rechtlich als Beratung gelten würden (z.B. „Kauf ETF X, das ist für dich das Beste“).

✗ Keine Garantie für Gewinne

Ich kann Marktbewegungen nicht vorhersagen und gebe **keine Versprechen**.

✗ Keine Kenntnis deiner kompletten finanziellen Situation

Dafür bräuchte es ein persönliches Profil wie ein Finanzberater oder Vermögensplaner.

Auswirkungen auf die Finanzberatung

Schlüsselfaktoren aus Kundensicht...



Technologie

Hybride Beratung wird zum Standard



Kompetenz

Finanzberater werden „KI-Interpreten“: prüfen, bewerten, personalisieren



Vertrauen

Vom Wissensvermittler zum qualitativen Filter und Vertrauensanker



Transparenz

Erwartung ständiger Verfügbarkeit von Informationen



Geschwindigkeit

Anforderungen an immer schnellere Reaktionszeiten



Unabhängigkeit

Bewusstsein und Stellenwert bezüglich breiten Marktüberblicks steigt kontinuierlich

DIGITAL.



Technologie



Transparenz



Geschwindigkeit

PERSÖNLICH.



Kompetenz



Vertrauen



Unabhängigkeit

Antragserfassung mit KI-Unterstützung

☰

DIVA TEST

🏠

KUNDEN

🔍

Suchen

👤

Neuen Kunden anlegen

📄

MITTEILUNGEN

📅

Offene Beratungen 6

📅

Anstehende Geburtstage 1

📅

Ablaufende Legitimationen 6

📄

Bestandsübertragungen

✍️

E-Signatur

☰

Versicherungsanträge NEU

📊

📅

📅

📅

📅

📅

📅

📅

📅

📅

Hilfe & Kontakt

99+
17
CA

version local | breakp...

Musterkunde, Peter →
Kunden-Nr. 4011799999

Neuer Antrag

Antrag erstellen

Antragsdaten

E-Mail

Dokumente

Bitte wählen Sie die Versicherungssparte:



☐ Komposit



☐ Kranken



☐ Leben

Abbrechen

Weiter

Abbrechen

Weiter

18

bca

Konsolidierte Bestandsdaten in der DIVA Data Cloud

The screenshot displays the DIVA Data Cloud web application. On the left is a dark sidebar with a menu containing icons and labels: KOMMUNIKATION, Postfach, Chat, **Direktanbindungen** (highlighted), Dokumente (BIPRO), GDV, Protokoll, Telefonaufzeichnungen, and Kampagnen-Tool. The top header is white with a 'Hilfe & Kontakt' button, notification icons (99+), and a user profile icon (CA). The main content area is titled 'Direktanbindungen' and features an illustration of a person reviewing documents. Below this, a section titled 'Ihre Direktanbindungen – jetzt noch einfacher in der DIVA!' lists benefits of a new service: 'Alle Verträge in einem System', 'Alle Kundenverträge auf einen Blick', 'Gezielte Analysen Ihres Bestands', and 'Ihre Kunden haben alle Verträge in einer App'. Two blue buttons, 'Rufen Sie uns an' and 'Buchten Sie einen Termin', are provided. A section titled 'Folgende Gesellschaften sind importierbar:' lists logos for VHV, Allianz, ALTE LEIPZIGER, RRG, KS/AUXILIA, HDI, and ERGO, followed by the text '...und viele mehr!'. The bottom of the page shows a faint, mirrored version of the same content.

Direktanbindungen

Ihre Direktanbindungen – jetzt noch einfacher in der DIVA!

Profitieren Sie von unserem NEUEN Service:

- ✓ Alle Verträge in einem System
- ✓ Alle Kundenverträge auf einen Blick
- ✓ Gezielte Analysen Ihres Bestands
- ✓ Ihre Kunden haben alle Verträge in einer App

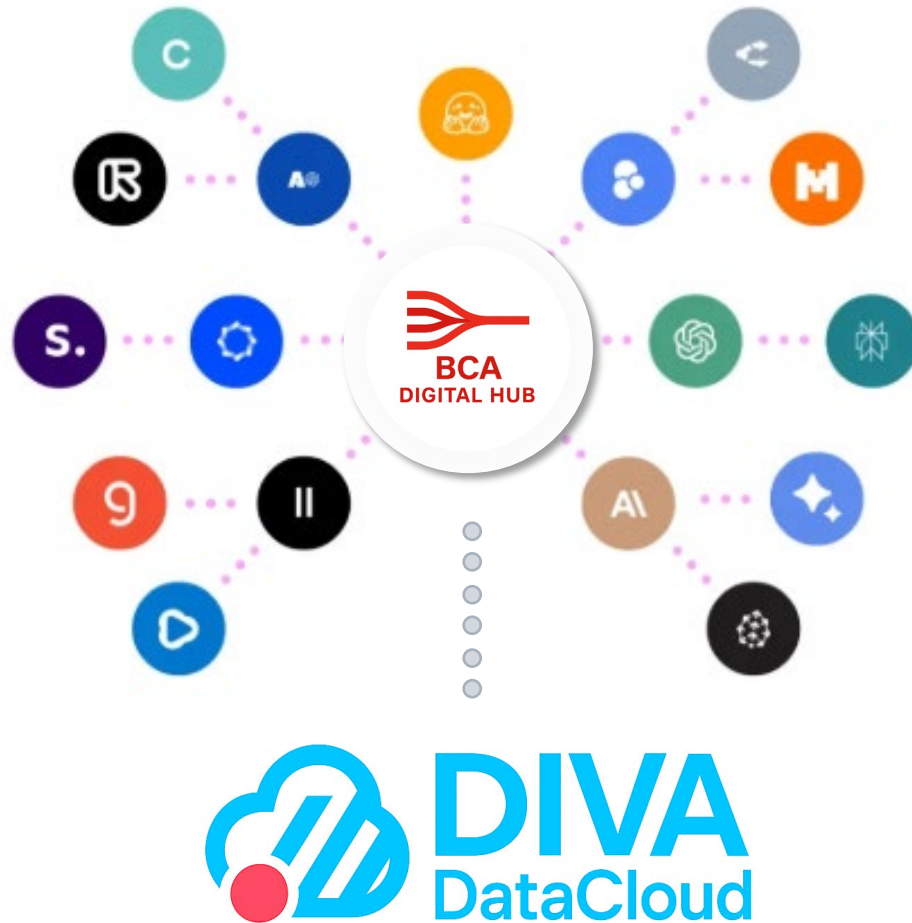
[Rufen Sie uns an](#) [Buchten Sie einen Termin](#)

Folgende Gesellschaften sind importierbar:

VHV VERSICHERUNGEN Allianz ALTE LEIPZIGER RRG KS/AUXILIA HDI ERGO

...und viele mehr!

Der BCA DIGITAL HUB als zentrale Schnittstelle zu all Euren Tools



Der zentrale Bestandteil für die Digitalisierung und Automatisierung Deines Maklerbüros

- Bereitstellung von Daten und Dokumenten über die DIVA DataCloud
- Nahtlose Anbindung externer Tools und Services wie WhatsApp, Outlook usw. an die DIVA DataCloud sowie deren Vernetzung mittels BCA DIGITAL HUB
- Automatisierung und Digitalisierung von Arbeitsabläufen
- Einbindung von Künstlicher Intelligenz in Geschäfts- und Vertriebsprozesse

Wir sind auf einem guten
Weg



Verlässlichkeit

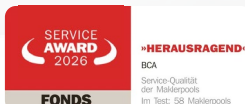


Stabilität



Qualität

Das Vertrauen der Branche bestätigt durch
AssCompact, FONDS professionel & finanzwelt



Mehrfach aus-
gezeichnet als
Top-Maklerpool

finanzwelt

HERAUSRAGEND

Kategorien:
Einsatz von Künstlicher Intelligenz
Marketingunterstützung
Produktspektrum
Prozesse/Services/Verwaltung
Softwareunterstützung/
Digitalisierung
Vertriebsunterstützung
Weiterbildung

BCA AG

Maklerpoolstudie 2025

Gemeinsam

mehr erreichen



Ziel: BCA als **führende Service-manufaktur** für Versicherungsmakler und Finanzanlageberater



Plan: Investitionen in Ausbau Serviceleistungen und -kapazität, digitale Services und neue Produktlösungen



Ergebnis: Service + Technik + Partnerschaft = Unabhängigkeit

Wir investieren in Menschen, Technik und Vertrauen