expertenReport



Quelle: Konzern Versicherungskammer

BCA holt BavariaDirekt als neuen Produktpartner an Bord

Michael Fiedler

Der Maklerpool BCA erweitert sein Versicherungsangebot um die BavariaDirekt aus dem Konzern Versicherungskammer. Die Kooperation soll rund 9.000 angeschlossenen Vertriebspartnern zusätzliche Versicherungslösungen und digitale Prozesse zugänglich machen. Für BavariaDirekt ist die Zusammenarbeit ein weiterer Schritt beim Ausbau des Maklervertriebs.

Zusätzliche Produkte für den unabhängigen Vertrieb

Die BavariaDirekt ist der Direktversicherer des Konzerns Versicherungskammer und gehört damit zu einer der großen öffentlichen Versicherungsgruppen in Deutschland. Das Produktangebot umfasst unter anderem Kfz-, Haftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude-, Unfall- und Cyberversicherungen. Welche Produkte im Rahmen der neuen Partnerschaft konkret verfügbar sein werden, geht aus den Mitteilungen allerdings nicht im Einzelnen hervor. Für die angeschlossenen BCA-Makler soll die Zusammenarbeit vor allem zusätzliche Auswahlmöglichkeiten bei der Absicherung ihrer Kunden schaffen. „Mit der BavariaDirekt erweitern wir unser Versicherungsangebot um einen digital ausgerichteten Partner mit attraktiven Lösungen“, erklärt Dr. Frank Ulbricht, Vorstand der BCA AG. Entscheidend sei, dass neue Produktpartnerschaften die unabhängige und bedarfsgerechte Beratung konkret unterstützen.

DIVA soll digitale Zusammenarbeit unterstützen

Eine zentrale Rolle spielt die Vermittlerplattform DIVA, über die BCA ihre Vertriebspartner mit digitalen Werkzeugen und Serviceleistungen unterstützt. Die Kooperation soll die bestehende Vertriebsinfrastruktur des Maklerpools mit den digitalen Versicherungsangeboten der BavariaDirekt verbinden. Beide Unternehmen versprechen sich davon effizientere Abläufe im Vermittleralltag. Konkrete Angaben zu technischen Schnittstellen, automatisierten Antragsprozessen oder dem Umfang der Integration in DIVA machen die Partner bislang nicht. Auch ein Zeitpunkt, ab dem sämtliche vorgesehenen Produkte verfügbar sein sollen, wird nicht genannt. Für Makler wird deshalb entscheidend sein, wie sich die neuen Angebote tatsächlich in ihre bestehenden Beratungs- und Verwaltungsprozesse einfügen.

BavariaDirekt baut Maklergeschäft aus

Während die BCA ihr Produktangebot erweitert, erschließt sich BavariaDirekt über den Maklerpool einen zusätzlichen

Vertriebszugang. Die BCA zählt mit rund 9.000 Vertriebspartnern zu den großen Allfinanz-Maklerpools in Deutschland. Das Unternehmen beschäftigte nach eigenen Angaben zuletzt rund 120 Mitarbeiter und erzielte 2025 einen Gesamtumsatz von 88,8 Millionen Euro. Für BavariaDirekt eröffnet die Partnerschaft damit die Möglichkeit, ihre Versicherungsprodukte über ein breites Netzwerk unabhängiger Vermittler anzubieten. „Die Kooperation mit der BCA ist ideal, denn wir teilen das gemeinsame Ziel, die Digitalisierung im Versicherungsvertrieb voranzutreiben“, sagt Dr. Christian Krams, Vorstandsvorsitzender der BavariaDirekt Versicherung AG. Der Versicherer bringe seine Erfahrung mit digitalen Versicherungsprodukten und kundenorientierten Online-Services in die Zusammenarbeit ein. Mit der neuen Produktpartnerschaft verfolgen beide Unternehmen somit unterschiedliche, aber miteinander verbundene Ziele: Die BCA erweitert die Auswahl für ihre Makler, während BavariaDirekt ihre Reichweite im unabhängigen Vertrieb ausbaut.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



https://www.experten.de/id/4952890/BCA-holt-BavariaDirekt-als-neuen-Produktpartner-an-Bord/