



## blau direkt übernimmt Main-Finanzkanzlei

Michael Fiedler

**Mit der Übernahme der Main-Finanzkanzlei baut blau direkt sein Betreuungsmodell weiter aus. Künftig übernimmt das Customer Care Center der Tochter Tjara die vollständige Kundenbetreuung – ein weiterer Hinweis darauf, wie stark sich der Maklermarkt in Richtung Skalierung, Strukturierung und professioneller Nachfolgeregelungen bewegt.**

### blau direkt integriert Bestand der Main-Finanzkanzlei

blau direkt erweitert mit der Übernahme der Main-Finanzkanzlei den bestehenden Betreuungspool um weitere Kundenbestände und führt diese in die eigenen Service- und Beratungsstrukturen über. Die Integration soll eine geordnete und verlässliche Betreuung sicherstellen. Der bisherige Geschäftsführer Burkhard Schöpf begleitet den Übergang eng, um Kontinuität zu gewährleisten.

### Betreuung künftig zentral über Tjara

Zentraler Bestandteil der Integration ist der Übergang der Kundenbetreuung an das Customer Care Center (CCC) der blau-direkt-Tochter Tjara. Das CCC steht für standardisierte Abläufe, belastbare Erreichbarkeit und eine Kombination aus persönlicher Beratung und digitalen Services. Kundinnen und Kunden erhalten künftig Zugang zur gesamten blau-direkt-Systemwelt, einschließlich der Endkunden-App simplr für digitale Vertragsübersicht und Dokumentenmanagement.

Die Beratung erfolgt durch Fachleute, die auf Basis der individuellen Lebenssituation Empfehlungen zu Versicherungs- und Vorsorgethemen entwickeln. Die Verbindung aus menschlicher Expertise und digitalen Strukturen soll stabile, effizient gestaltete Betreuungskonzepte schaffen. Mario Strehl, Head of Customer Care Center bei Tjara, betont: „Für uns steht im Mittelpunkt, dass sich die Kunden der Main-Finanzkanzlei weiterhin gut aufgehoben fühlen. Mit der Eingliederung in unsere Serviceprozesse stellen wir sicher, dass sie verlässlich betreut werden, jederzeit Transparenz über ihre Verträge haben und bei allen Fragen rund um ihre Vorsorge und Absicherung kompetente Unterstützung erhalten.“

### Individuelle Nachfolgelösung für den bisherigen Inhaber

Der scheidende Geschäftsführer Burkhard Schöpf hebt die Professionalität der Kooperation hervor: „Nach ausführlicher Recherche über die verschiedenen Möglichkeiten am Markt wurde mir Efstratios Bezas von blau direkt empfohlen. Er hat sich intensiv mit meinen Vorstellungen und Bedürfnissen

auseinandergesetzt. Die gesamte Abwicklung sowie alle Zusagen seinerseits wurden zu hundert Prozent eingehalten. Daher kann ich die Ruhestandsplanung mit blau direkt uneingeschränkt weiterempfehlen.“ Efstratios Bezas, Senior M&A Specialist und Ruhestandsexperte bei blau direkt, ergänzt: „Mit Herrn Schöpf haben wir eine individuelle Nachfolgelösung entwickelt, die seine Erwartungen erfüllt und die Zukunft seiner Kunden sichert. Wir begleiten diesen Übergang mit großer Sorgfalt.“

## Konsolidierung im Maklermarkt setzt sich fort

Die Übernahme reiht sich ein in einen längerfristigen Trend im Maklermarkt: Die Zahl kleiner, inhabergeführter Vermittlerbetriebe nimmt strukturell ab, während Pools, Plattformen und größere Maklerhäuser ihre Bestände ausbauen. Haupttreiber sind:

- Nachfolgeprobleme bei Einzelmaklern, die keinen internen Unternehmensnachfolger finden.
- Steigende regulatorische Anforderungen und Kosten, die sich für kleine Betriebe kaum noch amortisieren.
- Digitalisierungsschub, der moderne Betreuungsmodelle erfordert.
- Skaleneffekte, die größere Organisationen bei Prozessen, IT-Investitionen und Support ausspielen können.

Die Integration in standardisierte Service-Center wie das CCC von Tjara zeigt, wie Pools vermehrt versuchen, Betreuung nicht nur zu bündeln, sondern auch zu professionalisieren und digital zu skalieren. Für viele Vermittler wird damit die Frage zentral, wie sie in den kommenden Jahren ihren Bestand sichern oder übertragen wollen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4947192/blau-direkt-uebernimmt-Main-Finanzkanzlei/>