



blau direkt beteiligt sich an Finanzberatung Bierl

Michael Fiedler

Die Finanzberatung Bierl gehört zu den bekannten Spezialmaklern für Berufsunfähigkeits- und private Krankenversicherung und gewinnt ihre Kunden weitgehend digital. Nun steigt die blau direkt-Gruppe über ihre Tochter Tjara bei dem Maklerhaus ein. Die Gründer Stefan und Tobias Bierl bleiben an Bord. Interessant an der Beteiligung ist aber nicht nur der zusätzliche Maklerbestand: blau direkt will das BU-Wissen der Bierls künftig im eigenen Netzwerk skalieren.

Das im bayerischen Walderbach ansässige Maklerunternehmen zählt nach eigenen Angaben rund 5.900 Kunden und beschäftigt ein 27-köpfiges Team. Schwerpunkte sind die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), die private Krankenversicherung (PKV) sowie Investment. Die Gründer Stefan und Tobias Bierl bleiben Geschäftsführer und sollen den Standort Walderbach unverändert weiterführen.

Vom Zwei-Mann-Betrieb zum digitalen Spezialmakler

Die Entwicklung der Finanzberatung Bierl ist auch deshalb bemerkenswert, weil das Unternehmen ein Maklermodell repräsentiert, das sich deutlich vom klassischen regionalen Bestandsgeschäft unterscheidet. Aus einem Zwei-Mann-Betrieb entstand ein bundesweit tätiger Spezialmakler, dessen Neukundengewinnung heute nach Angaben der Unternehmen nahezu vollständig über das Internet erfolgt. Insbesondere mit Inhalten und Beratung rund um die Berufsunfähigkeitsversicherung haben sich die Bierls in der Branche einen Namen gemacht. Technologisch

arbeiten beide Unternehmen bereits seit Jahren zusammen. Die Finanzberatung Bierl nutzt unter anderem das [Maklerverwaltungsprogramm AMEISE](#) und die Kunden-App simplr von blau direkt. Durch einen [hohen Automatisierungsgrad im Backoffice](#) sollen Ressourcen für Beratung und weiteres Wachstum freigesetzt werden. „Wir nutzen die Technologie von blau direkt wie die simplr-App bereits seit Jahren und wissen aus der Praxis, wie sehr sie uns entlastet“, sagt Tobias Bierl, Mitgründer der Finanzberatung Bierl. Durch die Partnerschaft könne sich das Unternehmen stärker auf Beratung und Wachstum konzentrieren.

blau direkt kauft sich auch BU-Wissen ein

Die strategisch interessantere Seite der Beteiligung reicht allerdings über die technische Zusammenarbeit hinaus. blau direkt will die Fachkompetenz der Finanzberatung Bierl künftig für andere angeschlossene Makler nutzbar machen. Im Mittelpunkt steht dabei insbesondere die Berufsunfähigkeitsversicherung. Über die Wachstumsservices von blau direkt soll Wissen beispielsweise zu Risikovorabfragen,

Versicherungsbedingungen und fachlichen Fragen der Arbeitskraftabsicherung in das Netzwerk übertragen werden. Welche Form dieser Wissenstransfer konkret annehmen wird, steht offenbar noch nicht fest. Genannt werden digitale Lernangebote und interaktive Veranstaltungen – aber auch die mögliche Integration des Spezialwissens in automatisierte KI-Systeme. Damit bekommt die Beteiligung eine zusätzliche Dimension: Das Wissen eines spezialisierten Maklerbetriebs soll von einer lokalen Unternehmensressource zu einer skalierbaren Ressource für ein größeres Vermittlernetzwerk werden. Stephan Schinnenburg sieht darin einen wesentlichen Teil der Transaktion. Mit der Finanzberatung Bierl binde blau direkt nicht nur einen „technologischen Vorreiter“ enger an die Gruppe, sondern sichere sich auch Fachwissen im BU-Segment. Geprüft würden unter anderem KI-gestützte Wissensdatenbanken und interaktive Schulungsformate.

AMEISE COPILOT als möglicher Hebel

Damit trifft die Beteiligung auf eine zweite Entwicklung bei blau direkt: den Ausbau KI-gestützter Anwendungen für Makler. Mit dem AMEISE COPILOT arbeitet das Unternehmen bereits daran, künstliche Intelligenz stärker in die Arbeitsabläufe von Vermittlerbetrieben zu integrieren. Die Verbindung mit spezialisiertem Fachwissen könnte nun eine weitere Ausbaustufe ermöglichen. Stefan Bierl verweist ausdrücklich auf AMEISE einschließlich des KI-Assistenten AMEISE COPILOT und simplr als technische Grundlage, um die Abläufe seines Unternehmens weiter zu optimieren.

Interessant wird deshalb sein, wie weit blau direkt das Wissen der Bierls tatsächlich systematisieren und technisch nutzbar machen kann. Gerade in der BU-Beratung spielen Erfahrung, Risikoprüfung und die Einschätzung konkreter Konstellationen eine große Rolle. Wird dieses Wissen strukturiert verfügbar, könnte die Beteiligung über den einzelnen Maklerbetrieb hinaus Wirkung entfalten.

Beteiligung statt vollständiger Übernahme

Bemerkenswert ist schließlich die gewählte Konstruktion. Nach Angaben von blau direkt übernimmt Tjara Anteile an der Finanzberatung Bierl. Von einer vollständigen Übernahme ist nicht die Rede. Die beiden Gründer bleiben zugleich operativ verantwortlich. Damit folgt die Transaktion einem Muster, das im konsolidierenden Maklermarkt zunehmend interessant wird: Ein etablierter Makler gibt unternehmerische Anteile ab und erhält im Gegenzug Zugang zu Kapital, Technologie und zentraler Infrastruktur, ohne dass die operative Identität des Betriebs unmittelbar verschwindet. Bei Bierl kommt ein

weiterer Faktor hinzu. blau direkt gewinnt nicht nur einen Maklerbetrieb, sondern einen Spezialisten, dessen Wissen künftig innerhalb der Gruppe vervielfältigt werden soll. Ob daraus tatsächlich ein skalierbares BU-Wissensmodell für das gesamte Netzwerk entsteht, dürfte deshalb mindestens so interessant werden wie die weitere Entwicklung der Finanzberatung Bierl selbst.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4951569/blau-direkt-beteiligt-sich-an-Finanzberatung-Bierl/>