



Success Story: Finanzberatung Bierl

Unser Weg zum Erfolg!

Vom analogen Zwei-Mann-Unternehmen aus Walderbach
zum deutschlandweit tätigen BU-Spezialisten.

Inhalt

Alles auf einen Blick

01: Allgemeines	S. 3
Zahlen und Fakten über Finanzberatung Bierl	
02: Die Anfänge	S. 4
Ziele, Herausforderungen und Anforderungen	
03: Die Erfolgsgeschichte	S. 5
Ergebnisse und Erfolgsfaktoren	
04: Unsere Empfehlung	S. 7
Tipps und Empfehlungen von Finanzberatung Bierl	



Tobias Bierl
Finanzberatung Bierl

*„Die Kunden-App simplr ist ein **absoluter Gamechanger** für Interessenten, wie auch für Bestandskunden. Mit Interessenten tauschen wir sämtliche Dokumente über simplr aus und so kommen diese automatisch in unser **„Ökosystem“**. Bei bestehenden Kunden bleiben wir aufgrund der **Push-Nachrichten** als Makler gedanklich im Kopf und erhöhen automatisch auch **unsere Bestandsdichte**.“*

01: Allgemeines

Zahlen und Fakten Finanzberatung Bierl



Unser Team: Lieber in Polo, als in Hemd.

„Wir sind etwas anders, als die anderen. Bei Finanzberatung Bierl setzen wir auf Pulli und bayerischen Slang statt auf Krawatte und dickes Auto.“

Tobias Bierl
Finanzberatung Bierl

Im Jahr 2008 gründete mein Bruder Stefan das Unternehmen „Finanzberatung Bierl“, dem ich mich zwei Jahre später anschloss. Innerhalb nur weniger Jahre wurde aus einem Zwei-Mann-Betrieb ein mittelständisches Maklerunternehmen, welches regional agiert, aber das **Wachstum durch das Internet** und der eigenen Webseite generiert.

Unsere Schwerpunkte sind Berufsunfähigkeitsversicherung, private Krankenversicherung und Investment. **Wir haben es geschafft**, die Offline- und Online-Welt smart zu verbinden. Für unsere Kunden stehen wir für persönliche Beratung – aber mit den neuesten Technologien.

2019 wurden wir mit dem OMGV-Award für den besten Content/ Blog und 2021 für die beste Kundenbewertung ausgezeichnet.



Standort
Kirchenrohrbach



Mitarbeiter
15 Personen



Gründung
2008

02: Die Anfänge

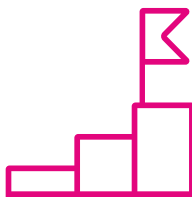
Ziele, Herausforderungen und Anforderungen



Ziele

Mit der Unternehmensgründung hatten wir noch keine direkten Ziele – diese sind erst über all die Jahre entstanden. Der Wunsch eine Lösung zu finden, die die Offline- und Online-Welt verbindet, wurde allerdings immer größer.

Damals konnten wir auch noch gar nicht ahnen, welchen Einfluss zum Beispiel die Kunden-App simplr auf uns, die Beratung und unsere Kunden nehmen wird.



Herausforderungen

Im Jahr 2014 nutzten wir noch kein Maklerverwaltungsprogramm (MVP) für unsere Daten und Dokumentenverwaltung. Somit fehlten uns auch alle Vorgänge, die ein typisches MVP so kann.

Dazu gehört zum Beispiel die einfache Verwaltung von Kundendaten und die optimierte Kundenkommunikation, die für eine Umsatzsteigerung elementar sind.



Anforderungen

Damals war es für uns wichtig, dass wir mithilfe eines Maklerverwaltungsprogramms eine grobe Grundlage für unseren Arbeitsalltag schaffen, um manuelle Arbeiten auf ein Minimum zu reduzieren. Es sollte online basiert sein und uns eine bessere Alternative bieten, als die analoge Archivierung von Kundendaten. Die Entscheidung fiel dann ganz schnell auf AMEISE, dem MVP von blau direkt.

03: Die Erfolgsgeschichte

Ergebnisse und Erfolgsfaktoren

Das sind die Ergebnisse im Detail:



Verbessertes Kundenwachstum

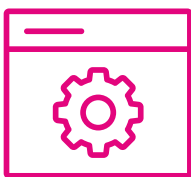
Durch die beratende Unterstützung von blau direkt, dem MVP AMEISE und der damit nahtlos verknüpften Kunden-App simplr, war es uns möglich unseren Kundenbestand von anfangs 300 Kunden auf nun 3.600 Kunden zu erweitern.



Optimierte Kundenbetreuung

Durch die Entlastung bei der Verwaltung der Kundendaten war es uns möglich, uns mehr auf die Interaktion und Beratung unserer Kunden zu fokussieren.

Durch das MVP AMEISE war es uns ebenfalls möglich die Kundenkommunikation auszubauen und unseren Gewinn dadurch wesentlich zu erhöhen.



Entlastung Backoffice

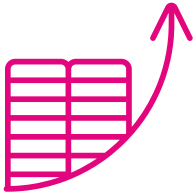
Eigentlich geht heutzutage gar keine Zeit bei uns im Büro für Backoffice Tätigkeiten drauf, da uns blau direkt sehr viel Arbeit abnimmt. Dies erspart uns darüber hinaus zusätzliche Mitarbeiter, welche wir vor der Zusammenarbeit für die Datenpflege eingesetzt hätten.



Erhöhung der Vertragsdichte

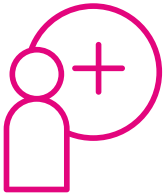
Es ist sehr schön zu sehen, wie aktiv die Personen bei uns simplr nutzen und auch Verträge selber anlegen und übertragen.

Somit erreichen wir eine viel bessere Vertragsdichte und der Kunde hat gleichzeitig die Möglichkeit seine hochgeladenen Daten und Dokumente jederzeit abzurufen.



Umsatzsteigerung x 15

Durch die Zusammenarbeit mit blau direkt haben wir den Umsatz von 2015 bis 2023 circa verfünzfach (x 5) können.



Verbesserter Neukundenprozess

Der Neukundenprozess wird dank simplr stark vereinfacht. Neue Kunden melden sich einfach selber an.

Gerade dadurch konnten wir so von 300 auf 3.600 Kunden wachsen und unseren Kundenbestand mehr als verfünzfachen.

Auf folgende Erfolgsfaktoren kam es an:

⊕ Kundennähe

Mit der Kunden-App simplr können wir Kunden mit zu uns ins Boot holen. Bei anderen Pools und Maklerverwaltungsprogrammen bleibt der Kundenkontakt außen vor.

Bei blau direkt ist das Touch-Point-Management extrem gut, sodass unsere Kunden mehrmals im Jahr in unserem Brand-Look über z. B. personalisierte E-Mails informiert werden.

⊕ Alles auf einen Blick

Ein wahrer Gamechanger ist der Austausch der Dokumente in simplr. Damit gibt es endlich alles in einer Übersicht. Der Kunde schickt uns die Dokumente nicht mehr per E-Mail, FAX, WhatsApp, Brieftaube oder einem anderen Messenger, sondern lädt diese direkt in simplr hoch – ein zentrales Ökosystem für uns und unsere Mitarbeiter.

⊕ Flexibilität

Flexibilität bedeutet für uns, dass man von überall von der Welt mit blau direkt arbeiten kann und nicht an seinen Schreibtisch gebunden ist.

Dadurch ist es uns möglich unsere Kunden von überall zu erreichen.

04: Unsere Empfehlung

Tipps und Empfehlungen Finanzberatung Bierl

Fragt euch bitte einmal selber, wie oft ihr Kontakt mit euren Kunden im Jahr habt. Dank blau direkt und deeplico ist es uns möglich, unsere Kunden mehrmals im Jahr zu erreichen, ohne sie jedes Mal persönlich zu treffen.

Immer, wenn ein Kunde an Versicherungen und Finanzen denkt, muss er an uns denken. Wichtig ist somit, dass für den Kunden alles in einem einzigen Zugang ist. Denn heutzutage hat niemand mehr Lust zig Zugänge zu bedienen. Die Smartphone-App simplr ist dafür die Abhilfe.

Zudem kann mit dem Beratungstool und CRM INVESTIFANT auch Investment in simplr abgebildet werden.

Wie weit denkst du bei der Strukturierung deiner Firma? Du fragst dich, wo du 2024 stehen willst? Frag dich lieber, mit welchem MVP du auch 2034 noch zufrieden bist. Mit der Kunden-App simplr und dem MVP AMEISE bekommst du alle Daten und Dokumente auf einen Blick. Das ist sowohl für dich als Makler als auch für deine Kunden ein großer Pluspunkt.



„Kollegen sollen einen erfolgreichen blau direkt-Makler in der Region suchen und mal einen Tag über die Schulter schauen. Dann gibt es oft ein Aha-Erlebnis.“

Tobias Bierl
Finanzberatung Bierl



***Dein Weg zum Erfolg
beginnt mit blau direkt.***



Sebastian Plaza
Head of Sales

**Interessiert? Melde dich bei unserem
Head of Sales – Sebastian Plaza:**

E-Mail: plaza@blaudirekt.de
Telefon: +49 451 87201261

Vereinbare einen Termin
und lerne blau direkt
persönlich kennen!



blaudirekt.de/kennenlernen