



Von der Bank in die Selbstständigkeit

Bernd Thier entdeckte vor 20 Jahren sein Talent zum Berater

Eine gute Idee, eine gehörige Portion Neugier, eine Menge Unternehmergeist und viel Mut. Das sind die Zutaten für eine erfolgreiche Unternehmens-Gründung, sagt Bernd Thier. Der 42-Jährige ist Finanzdienstleister – „aus Leidenschaft“.

Vor 20 Jahren hatte Thier nur einen Gedanken in Kopf: sich selbstständig zu machen. Er tat das nicht Normale: Er kündigte seinen sicheren Job in der Bank. Mit 22. Mutig ist das. Und ungewöhnlich. Thier krepelte die Ärmel hoch und entdeckte sein Talent aufs Neue – sein Talent zum Beraten. Sein Unternehmen ist gewachsen, heute beschäftigt er noch vier weitere Versicherungs- und Finanzfachleute.

Nach seiner Banklehre hat Thier seine eigene Agentur gegründet als Versicherungsvertreter bei der Allianz, um das nötige Fachwissen zu erlangen. Klein, aber Fein. Erst mal zu Hause. Der Küchentisch war zugleich sein Schreibtisch. Sein erstes, immer noch kleines Büro hat er in Mengede eröffnet. Fünf Jahre später, im Jahre 1990, kehrte er dem Gesellschaft den Rücken. „Um frei und unabhängig als Versicherungsmakler arbeiten zu können.“ 1994 initiierte Thier den ersten Dortmunder Investmentshop. „Mein Grundgedanke dabei war, so meinen Kunden die Möglichkeit zu geben, ihre Gelder unabhängig von den Banken anzulegen.“ Weitere drei Dortmunder Finanzmessen organisierte er, um den Menschen offen zu legen, wie die Finanzmärkte funktionieren.

Viel Wert legt Thier auf die Beratung. „Verlässlich, ehrlich, transparent“. Er hat rund 500 Mandanten zu betreuen. Drei Termine pro Tag – mehr geht nicht. „Sonst wird man den Menschen nicht gerecht. Sie richtig zu beraten, auf ihre Belange einzugehen, ihnen individuelle Lösungen anzubieten – das braucht seine Zeit“. Unbedingt Expandieren will er nicht: „Ich will keine Massenabfertigung, bleiben lieber klein und fein.“