

---

# Mittwoch, 29.10.2025

---

Kongress Einstieg - Umstieg - Ausstieg: Vortrag

## Der Tellerrand ist die erste Hürde zum Erfolg: Wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen im Blick

Mittwoch, 09:30 - 10:00 Uhr

Eingang OG | Raum London

Strategische Entscheidungen bei Einstieg, Umstieg oder Ausstieg hängen nicht nur von individuellen Faktoren ab – Makler müssen auch wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen im Blick haben. Andreas Vollmer, Vizepräsident des BVK, erläutert praxisnah, warum es sich lohnt, über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen.

**Hauptreferent:** Andreas Vollmer, Vizepräsident BVK e.V., GF Hasenclever und Partner GmbH

**Referent:** Ariane Kay, Referatsleiterin, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V.

**Moderation:** Stefan Frigger, Geschäftsführer, BVK DienstleistungsGmbH

---

Kongress Einstieg - Umstieg - Ausstieg: Vortrag

## Gemeinsam unschlagbar: Warum Community stärker ist als Konkurrenz

Mittwoch, 10:15 - 10:45 Uhr

Eingang OG | Raum London

Wer in der Branche nur Konkurrenten, aber keine Kollegen sieht, vergibt Chancen, denn: Allein geht gar nichts! Der Vortrag macht deutlich, warum Gemeinschaft der Schlüssel zum Erfolg ist. Mit spannenden Einblicken in die aktuelle Jungmakler-Studie zeigt Justus Lücke (Versicherungsforen Leipzig), wie vernetzte Expertise echte Mehrwerte schafft.

**Hauptreferent:** Justus Lücke, Geschäftsführer,

Kongress Einstieg - Umstieg - Ausstieg: Vortrag

## Kundendaten im Übergang – rechtliche Fallstricke für Vermittler

**Mittwoch, 11:00 - 11:30 Uhr**

**Eingang OG | Raum London**

Kundendaten sind beim Wechsel in die Maklertätigkeit ein sensibles Thema: Was ist erlaubt, was riskant? Rechtsanwalt Hubertus Münster zeigt aus Sicht des BVK, welche rechtlichen Fallstricke drohen – und wie Vermittler sie sicher umgehen, um erfolgreich zu starten.

**Hauptreferent:** RA Hubertus Münster, Stellv. Haupt-Verbandsgeschäftsführer, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V.

---

Kongress Einstieg - Umstieg - Ausstieg: Vortrag

## Verrenten, verkaufen oder halten? So holen Sie das Maximum aus Ihrem Maklerbestand

**Mittwoch, 11:45 - 12:15 Uhr**

**Eingang OG | Raum London**

Für viele Makler ist die Realisierung ihres Bestandswertes ein zentraler Baustein der eigenen Altersvorsorge. Der Gründer und Geschäftsführer der policendirekt GmbH gibt praxisnahe Einblicke in die unterschiedlichen Realisierungsformen – und zeigt, wie Sie Ihren Bestand clever verrenten, optimal verkaufen oder gezielt halten, um den maximalen Wert zu erzielen.

**Hauptreferent:** Simon Nörtersheuser, Geschäftsführer, Policen Direkt GmbH

---

Kongress Einstieg - Umstieg - Ausstieg: Vortrag

## Von gut zu begehrt: So machen Sie Ihren

# Maklerbetrieb fit für die Übernahme

**Mittwoch, 12:30 - 13:00 Uhr**

**Eingang OG | Raum London**

Ein Maklerbetrieb kann noch so gut sein – erst mit perfekt aufbereiteten Präsentations- und Verkaufsunterlagen wird er für Käufer zum begehrten Objekt. Mit wertvollen Tipps aus seiner Praxis als erfahrener Konsolidierer zeigt der Referent, wie Sie Ihren Bestand optimieren, Fallstricke vermeiden und mit überzeugenden Unterlagen jeden Käufer gewinnen.

**Hauptreferent:** Bernd Helmsauer, Vorstand, Helmsauer Gruppe

---

**Kongress Einstieg - Umstieg - Ausstieg:**

**Vortrag**

## Pool, Verbund oder Franchise? Orientierung für Einsteiger und Profis

**Mittwoch, 13:15 - 13:45 Uhr**

**Eingang OG | Raum London**

Für unabhängige Vermittler – ob Frischling oder alter Hase – stellt sich immer wieder die Frage: Mit welchem Dienstleister sollte man zusammenarbeiten? Der Vortrag bringt Licht ins Dunkel, zeigt, was hinter Pools, Verbünden und Franchise-Modellen steckt, beleuchtet die Vor- und Nachteile – und gibt praxisnahe Tipps, wie Sie den passenden Dienstleister finden.

**Hauptreferent:** Michael Franke, Inhaber, Insureconsult

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

### ZIELGRUPPE

unabhängige Versicherungsvermittler (Makler, Mehrfachvertreter) bzw. Einfirmenvertreter mit entsprechenden Ambitionen, Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsjuristen von Erstversicherern

### LERNZIELE

Kenntnis der systematischen Unterschiede scheinbar analoger Angebote auf dem Markt, Sensibilisierung für Chancen und Risiken, Einschätzen von Langzeitwirkung auf die eigene Marktpositionierung.

### INHALT

Systematisierung der Aggregatoren-Landschaft Begriffsklärung Darstellung der systematischen Unterschiede bei Befugnis, Inhaberstruktur, Governance Auswirkungen auf Zusammenarbeit mit Vermittlern Vendor-Lock-In Exit-Szenarien Risiken

## METHODEN

Foliengestützter Vortrag, Teilnehmerfragen

## DAUER

30 Minuten

---

Kongress Einstieg - Umstieg - Ausstieg: **Vortrag**

# Die Zukunft des Maklers: Konsolidierung oder Renaissance?

**Mittwoch, 14:00 - 14:30 Uhr**

**Eingang OG | Raum London**

Wie sieht die Zukunft des Maklers aus? Einige sehen sie ausschließlich in der Konsolidierung durch Übernahmen, andere schreiben gerade dem KMU-Makler eine besondere Rolle zu. Ulrich Neumann (CHARTA, BVK) gibt eine Einordnung und zeigt, warum gerade kleine und mittelständische Makler auch künftig relevant bleiben werden – und vielleicht sogar eine zweite Blüte erleben.

**Hauptreferent:** Ulrich Neumann, CEO CHARTA AG, CHARTA  
Börse für Versicherungen AG

**Moderation:** Stefan Frigger, Geschäftsführer, BVK-  
DienstleistungsGmbH

---

Kongress Einstieg - Umstieg - Ausstieg: **Vortrag**

# Schwarm-Intelligenz oder Schwarm-Blödheit? Insights aus der größten Vermittler- Community

**Mittwoch, 14:45 - 15:15 Uhr**

**Eingang OG | Raum London**

Vor rund neun Jahren startete Andreas Lohrenz eine Social-Media-Community für Vermittler, wo sich inzwischen über 14.500 Kolleginnen und Kollegen tummeln. In seinem kurzweiligen Vortrag zeigt er, welche Painpoints die Community bewegen und wie Einsteiger, Umsteiger und Aussteiger clever von der Schwarm-Intelligenz profitieren – oder manchmal auch über Schwarm-Blödheit lachen können.

**Hauptreferent:** Andreas Lohrenz, Geschäftsführer,  
Rockit.UG

**Moderation:** Stefan Frigger, Geschäftsführer, BVK-

---

