
Mittwoch, 29.10.2025

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

Nachfolgeplanung: Wie die eigene Nachfolgeplanung ein garantierter Erfolg wird

Mittwoch, 09:30 - 10:15 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Es sollte die Krönung des eigenen Lebenswerks werden und dennoch scheitern viele Makler an dieser Aufgabe - und viele von ihnen merken es nicht einmal. Wir zeigen Ihnen in diesem Vortrag, worauf es in der Nachfolgeplanung wirklich ankommt und was für Sie als Inhaber/in eines Bestands wirklich "drin" sein könnte!



Hauptreferent: Andreas Grimm, Geschäftsführer, Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

Ascendia: Nachfolge ist kein Exit - sondern der Einstieg in unternehmerisches Wachstum

Mittwoch, 10:25 - 10:45 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Ascendia verbindet Maklerunternehmen mit unternehmerischem Anspruch – unabhängig, partnerschaftlich und wachstumsorientiert. Wir begleiten Makler, die ihr Lebenswerk in gute Hände geben möchten – und eröffnen zugleich ambitionierten Unternehmern die Chance, in einem starken Verbund zu wachsen und neue Potenziale zu erschließen.

Hauptreferent: Philip Geusen, Head of Platform M&A, Ascendia Gruppe GmbH



Hauptreferent: Dr. Ernesto Knein, Geschäftsführer & CFO, Ascendia Gruppe GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

LERNZIELE

Die Teilnehmenden erfahren, warum Nachfolge kein Exit, sondern eine Wachstumschance ist. Sie lernen, wie Makler ihr Lebenswerk sichern können und welche Möglichkeiten Ascendia für ambitionierte Unternehmer eröffnet, um im Verbund nachhaltig zu wachsen.

INHALT

Wir zeigen, warum Nachfolge nicht das Ende, sondern der Anfang unternehmerischen Wachstums sein kann. Dabei stellen wir die Ascendia als Verbund vor, der abgabewilligen Maklern Sicherheit und Kontinuität bietet und zugleich ambitionierten Unternehmern Raum für Expansion eröffnet. Praxisnahe Beispiele verdeutlichen, wie Nachfolge und Wachstum in einem starken Netzwerk zusammenfinden.

METHODEN

Vortrag mit Power Point und zwei Referenten

DAUER

20 Minuten

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

Aventus - Policendirekt: Die Nachfolge mit Aventus und Policendirekt erfolgreich regeln

Mittwoch, 10:45 - 11:05 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Aventus kauft Maklergesellschaften, Policendirekt bietet die Maklerrente und kauft Maklerbestände



Referent: Simon Nörtersheuser, Geschäftsführer, Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

LERNZIELE

Kenntnis der relevanten Nachfolgemodelle & Verständnis der IDD Vorgaben bei Bestandsübertragungen und Kundenbetreuung

INHALT

Marktüberblick: Konsolidierung durch Aufkäufer und Modelle wie Maklerrente, rechtliche und regulatorische Anforderungen bei Bestandsübertragung

METHODEN

Vortrag mit Powerpoint

DAUER

20 Minuten

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

blau direkt: Ihr Lebenswerk ist kein Auslaufmodell: Sorgen Sie dafür!

Mittwoch, 11:05 - 11:25 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Der Kundenbestand ist mehr als ein Zahlenwerk – er ist Ausdruck Ihres Lebenswerks. Doch ohne klare Nachfolge drohen Verluste, Unsicherheit und Fremdbestimmung. In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie mit erprobten Modellen den Übergang aktiv gestalten – und Ihre unternehmerische Geschichte zu Ende schreiben, wie Sie es verdienen.



Referent: Dirk Henkies, Geschäftsführer; Ruhestands- und Strategieexperte, blau direkt GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

LERNZIELE

Bewusstsein für die Relevanz einer frühzeitigen Nachfolgeplanung entwickeln.
Verständnis der rechtlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen

INHALT

Bedeutung des Kundenbestands- mehr als Zahlen - Ausdruck des Lebenswerks.
Praxisnahe Gestaltungsmöglichkeiten: Wie Makler aktiv ihren Übergang steuern können.

METHODEN

Vortrag mit Powerpoint

DAUER

20 Minuten

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

Nachfolgeplanung aus juristischer Sicht

Mittwoch, 11:35 - 12:20 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Erfahren Sie, worauf Sie bei der Übergabe bzw. des Verkaufs Ihres Unternehmens achten sollten. Welche rechtlichen Aspekte sind beim Bestandsverkauf für Verkäufer und Käufer essenziell? Und welche erbrechtlichen Aspekte sollte man bei der Planung und Durchführung nicht außer Acht lassen?



Referentin: Ulrike Specht, Rechtsanwältin, Fachanwältin für Erbrecht und Handels- und Gesellschaftsrecht, Paluka Rechtsanwälte Loibl Specht PartmbB, Regensburg

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

Zukunft sichern – Chancen der Maklerrente und Bestandsnachfolge

Mittwoch, 12:30 - 12:50 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Der Bestand ist das Lebenswerk jedes Maklers. Doch was passiert, wenn der Ruhestand naht oder die Nachfolge geregelt werden soll? Mit der BCA Maklerrente sichern Sie Werte, schaffen Planungssicherheit und erhalten faire Konditionen. Erfahren Sie von Peter Gögler, wie Bestandsnachfolge einfach, transparent und ertragreich gelingt.



Referent: Peter Gögler, Vertriebsdirektor VD
Bestandsnachfolge, BCA AG

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

Maklerbestand verkaufen: Ratierlicher Kaufpreis und Einmalzahlung

Mittwoch, 12:50 - 13:10 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Variable Kaufpreise ermöglichen in der Regel höhere effektive Kaufpreise. Warum das so ist und wie hoch die Differenzen sind.



Referent: Samir Halabi, Geschäftsführer, PMH
Beteiligungsgesellschaft mbH

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

VEMA: Maklerunternehmen erfolgreich verkaufen: Wie Sie sich jetzt optimal für die Übergabe und Nachfolge vorbereiten

Mittwoch, 13:10 - 13:30 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Ihr Lebenswerk in besten Händen! Der Verkauf oder die Übergabe eines Maklerunternehmens ist ein entscheidender Schritt, der klug vorbereitet sein will. Doch welche Weichen müssen Sie heute stellen, um später den bestmöglichen Wert zu erzielen und Ihr Unternehmen reibungslos in die nächste Generation zu übergeben? Profitieren Sie von praxisnahen Tipps und konkreten Handlungsempfehlungen.



Referent: Andreas Brunner, Vorstand, VEMA eG



Referent: Christian Schnäckel, Leitung VEMA-Unternehmermarktplatz, VEMA eG

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

Makler-Talk zum Thema Maklernachfolge, was macht den Kauf von Firmen und Beständen interessant

Mittwoch, 13:40 - 14:25 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Erfahrungen aus 30 Jahren Maklernachfolge Es gibt nicht nur die "Big Deals", auch kleine Schritte können einen weit bringen, wenn man weiß, wo man hin möchte und den Anfang wagt, Wege entstehen beim Gehen! Holen Sie sich Appetit!

Referent: Michael Richthammer, Inhaber, Richthammer Versicherungsmakler GmbH & Co. KG



Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

LERNZIELE

Verstehen, dass Nachfolgeplanung viele Wege kennt

INHALT

Erfahrungswerte aus 30 Jahren Maklernachfolge. Unterschied zwischen großen Bestandsübernahmen und schrittweisen Übergaben.

METHODEN

Vortrag mit Powerpoint

DAUER

45 Minuten

Kongress Bestand und Nachfolge: Vortrag

Makler-Wissen: Die wichtigsten Fragen um Bestandsbewertung, Bestandsübertragung, Steuern

Mittwoch, 14:35 - 15:20 Uhr

Eingang OG | Raum Brügge

Maklerbestände und Maklerunternehmen müssen bewertet werden, Verträge müssen sachkundig geschlossen werden und viele Fallen lauern im Steuerrecht. Sie stellen Ihre Fragen aus dem Alltag, wir beantworten sie!



Referent: Thomas Öchsner, Geschäftsführer, Resultate | Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH

Diese Veranstaltung ist IDD-konform.

ZIELGRUPPE

Unabhängige Versicherungsmaklerinnen und -makler

LERNZIELE

Verständnis für Bewertungsverfahren und deren Auswirkungen auf Kaufpreis & Nachfolgeplanung. Sicherheit in Bezug auf wesentliche Vertragsklauseln bei Bestands- und Unternehmensübertragungen. Bewusstsein für steuerliche Risiken und Gestaltungsmöglichkeiten.

INHALT

Grundlagen der Bewertung von Maklerbeständen und -unternehmen. Wichtige Vertragsinhalte bei Kauf, Verkauf oder Verrentung. Typische steuerliche Fallstricke und wie man sie vermeidet.

METHODEN

Vortrag mit Powerpoint

DAUER

45 Minuten
