

# Inhaltsverzeichnis

<b>Teil A</b>	<b>Versicherungswirtschaft 1 – Grundlagen der Versicherung</b>	<b>9</b>
<b>1</b>	<b>Von der gegenseitigen Hilfe zur Gefahrengemeinschaft</b>	<b>10</b>
1.1	Freiwillige Hilfe aus Solidarität	10
1.2	Die Gefahrengemeinschaft	11
<b>2</b>	<b>Von der Gefahrengemeinschaft zur modernen Versicherung</b>	<b>14</b>
2.1	Gefahrengemeinschaft der Versicherten	15
2.2	Was kaufen Versicherungskunden?	17
2.3	Kosten des Versicherungsschutzes	19
2.4	Die professionelle Organisation der Versichertengemeinschaft	23
2.5	Versicherungskunde und Versicherungsunternehmen – ein Sicherungsteam	23
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>25</b>
<b>3</b>	<b>Einteilung der Versicherungen</b>	<b>27</b>
3.1	Personen-, Sach- oder Vermögensversicherung	28
3.2	Lebens- oder Nichtlebensversicherung	29
3.3	Schaden- oder Summenversicherung	30
3.4	Privatversicherung oder öffentlich-rechtliche Versicherung	31
3.5	Freiwillige oder obligatorische Versicherung	31
3.6	Einzel- oder Kollektivversicherung	31
3.7	Einkommens- oder Vermögenssicherung	32
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>35</b>
<b>Teil B</b>	<b>Versicherungswirtschaft 1 – Das Unternehmen Versicherung</b>	<b>37</b>
<b>4</b>	<b>Versicherung – ein vielschichtiges Geschäft</b>	<b>38</b>
4.1	Die Geschäftsprozesse eines Versicherungsunternehmens	38
4.2	Die klassische Aufteilung in Aussen- und Innendienst	42
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>43</b>
<b>5</b>	<b>Das Produkt Versicherung</b>	<b>45</b>
5.1	Das Produkt Versicherung – Kernleistung und Zusatzleistungen	45
5.2	Das Produkt Versicherung – eine Dienstleistung	50
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>56</b>

<b>Teil C</b>	<b>Versicherungswirtschaft 1 – Riskmanagement</b>	<b>57</b>
<b>6</b>	<b>Gefahr, Risiko, Sicherheit und Unsicherheit</b>	<b>58</b>
6.1	Gefahren sind unsere täglichen Begleiter	58
6.2	Sicherheit und Unsicherheit – die persönliche Sicherheitsbilanz	58
6.3	Risiko – ein Begriff mit vielen Bedeutungen	59
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>62</b>
<b>7</b>	<b>Riskmanagement – systematisch mit Risiken umgehen</b>	<b>65</b>
7.1	Was ist Riskmanagement?	65
7.2	Fünf Schritte des Riskmanagements im Detail	66
7.3	Riskmanagement als Begriff	72
7.4	Bin ich richtig versichert?	73
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>75</b>
<b>Teil D</b>	<b>Versicherungswirtschaft 1 – Finanzierung</b>	<b>79</b>
<b>8</b>	<b>Die drei wichtigsten Finanzierungssysteme (Deckungsverfahren)</b>	<b>80</b>
8.1	Umlageverfahren	80
8.2	Kapitaldeckungsverfahren	82
8.3	Bedarfsdeckungsverfahren	83
8.4	Prämiendurchschnittsverfahren und individuelle Prämienbemessung	85
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>86</b>
<b>9</b>	<b>Prämienarten und Prämienbestandteile</b>	<b>88</b>
9.1	Risikoprämie	88
9.2	Nettoprämie	89
9.3	Bruttoprämie	91
9.4	Vertragsprämie	93
9.5	Barprämie	94
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>96</b>
<b>Teil E</b>	<b>Versicherungswirtschaft 2 – Versicherungsvermittlung</b>	<b>97</b>
<b>10</b>	<b>Rolle des Versicherungsvermittlers</b>	<b>98</b>
10.1	Versicherungsagent und Versicherungsbroker	98
10.2	Unselbstständige und selbstständige Vermittler	100
10.3	Ungebundene und gebundene Vermittler	100
	<b>Repetitionsfrage</b>	<b>102</b>

<b>11</b>	<b>Aufgaben des Versicherungsvermittlers</b>	<b>103</b>
11.1	Planung und Vorbereitung der Kundenkontakte	104
11.2	Betreuung des Kunden	118
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>120</b>
<b>12</b>	<b>Ermittlung des Versicherungsbedarfs – Methoden und Schritte</b>	<b>122</b>
12.1	Beratungsformen	122
12.2	Methoden der Bedarfsermittlung	124
	<b>Repetitionsfrage</b>	<b>126</b>
<b>13</b>	<b>Entschädigung des Versicherungsvermittlers</b>	<b>127</b>
13.1	Kundenberater, Agenten und Gelegenheitsvermittler	127
13.2	Broker	128
	<b>Repetitionsfrage</b>	<b>130</b>
<b>14</b>	<b>Mehrwertsteuer</b>	<b>131</b>
14.1	Grundzüge des Mehrwertsteuersystems	131
14.2	Von der Steuer ausgenommene Vermittlertätigkeiten	136
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>139</b>
<b>Teil F</b>	<b>Vermittlerrecht</b>	<b>141</b>
<b>15</b>	<b>Vermittleraufsicht</b>	<b>142</b>
15.1	Ziele und Mittel des Vermittleraufsichtsrechts	142
15.2	Informationspflicht der Vermittler (VAG 45)	143
15.3	Vermittlerregister (VAG 42)	143
15.4	Mögliche Sanktionen	148
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>150</b>
<b>16</b>	<b>Rechtsbeziehungen der gebundenen Vermittler</b>	<b>152</b>
16.1	Beziehung Vermittler – Versicherungsunternehmen	153
16.2	Beziehung Versicherungsunternehmen – Versicherungsnehmer	156
16.3	Beziehung Vermittler – Kunde	159
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>161</b>
<b>17</b>	<b>Rechtsbeziehungen der ungebundenen Vermittler</b>	<b>162</b>
17.1	Beziehung Broker – Kunden	163
17.2	Beziehung Broker – Versicherungsunternehmen	165
17.3	Beziehung Versicherungsunternehmen – Versicherungsnehmer	165
	<b>Repetitionsfrage</b>	<b>166</b>

<b>18</b>	<b>Haftung</b>	<b>167</b>
18.1	Allgemeine Überlegungen zu Haftungsfragen	167
18.2	Haftung gebundener Vermittler – Kunde – Versicherungsunternehmen	169
18.3	Haftungen Broker – Kunde – Versicherungsunternehmen	171
18.4	Beweisfragen im Zusammenhang mit Haftungsverhältnissen	174
18.5	Haftungsprävention	175
18.6	Berufshaftpflichtversicherung für Vermittler	178
	<b>Repetitionsfragen</b>	<b>180</b>
<b>Teil G</b>	<b>Anhang</b>	<b>181</b>
	<b>Antworten zu den Repetitionsfragen</b>	<b>182</b>
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>197</b>