

Inhaltsverzeichnis

Einfach erklärt!	5
Vorwort des Autors	7
1 Typologie des Versicherungsvertriebs	11
1.1 Gliederung nach dem Handelsrecht	11
1.1.1 Angestellte	11
1.1.2 Versicherungsvertreter	12
1.1.3 Versicherungsmakler	17
1.2 Gliederung nach dem Versicherungsvertragsgesetz	20
1.2.1 Versicherungsvermittler	20
1.2.2 Versicherungsberater	22
1.3 Gliederung nach dem Gewerberecht	24
1.3.1 Berufszugang vor der Regulierung	24
1.3.2 EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie	26
1.3.3 Gewerbeerlaubnis: Regel und viele Ausnahmen	28
1.3.4 Vermittlerregister	31
1.3.5 Voraussetzungen der Vermittler	32
1.4 Wer ist wer?	36
1.4.1 Polarisationsprinzip	36
1.4.2 Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Handels- und Gewerberecht	38
1.4.3 Besondere Vertriebsformen	43
1.5 Organisatorische Gliederung des Versicherungsvertriebs	48
2 Vertragsgestaltungen	53
2.1 Versicherungsvertreter	53
2.2 Versicherungsmakler	57
2.3 Vergütungsgestaltung	61
2.3.1 Vergütung von Angestellten	61

2.3.2 Vergütung von Versicherungsvertretern	62
2.3.3 Vergütung von Versicherungsmaklern	67
2.3.4 Honorare und andere separierte Vergütungen . .	69
3 Der Vertriebsprozess	77
3.1 Versicherung als Dienstleistung	77
3.2 Wertschöpfungsprozess	79
3.3 Rechtliche Vorgaben für den Verkauf	83
3.4 Verkaufstechniken	91
3.4.1 Grundstruktur des Verkaufsprozesses	91
3.4.2 Produktverkauf	96
3.4.3 Konzeptverkauf	98
3.5 Beratungsqualität	103
4 Vertriebsmanagement	111
4.1 Vertriebsstrategien	111
4.2 Vertriebsplanung	118
4.3 Strukturelle Vertriebssteuerung	121
4.4 Personelle Vertriebssteuerung	130
4.5 Prozessuale Vertriebssteuerung	136
4.6 Risikomanagement im Vertrieb	140
4.7 Verhaltenskodizes im Vertrieb	144
5 Betriebswirtschaft des Versicherungsvermittlers . . .	149
5.1 Ergebnis des Vermittlerbetriebs	149
5.2 Planung im Vermittlerbetrieb	155
5.3 Personal im Vermittlerbetrieb	162
5.4 Organisation des Vermittlerbetriebs	167
Literaturverzeichnis	175
Stichwortverzeichnis	179