

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort	1
Einführung von Rolf Arnold	2
Einführung von Horst Müller-Peters	4
1. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten der Vermittler <i>Professor Dr. Peter Schimikowski</i>	5
2. (Un-)Wissen schadet dem Absatz – Auswirkungen der Vermittlerrichtlinie auf Auswahl, Qualifizierung und Führung der Versicherungsvermittler <i>Professor Dr. Rolf Arnold</i>	24
3. Chance für die Kundenbeziehung? Sechs Thesen, warum die Branche profitiert. <i>Professor Horst Müller-Peters</i>	40
4. Auswirkungen der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie auf die unternehmerischen Aufgaben des Versicherungsvermittlers. <i>Matthias Beenken</i>	58
5. Die Umsetzung der Vermittlerrichtlinie in Vertrieb und Marketing der Hamburg-Mannheimer <i>Stefan Eggelsmann</i>	92
6. Haftungsfragen und mögliche Lösungsansätze für den Makler <i>Hans-Ludger Sandkühler</i>	108
7. Mehrmarkenstrategie – Geschäftsfeldvielfalt – Vertriebswegemix: Hoher Aufwand! – angemessener Nutzen? <i>Dr. Klaus Heitmeyer</i>	144