

Praxishandbuch Vermittlerrecht

Bearbeitet von
Yvonne Gebert, Kay Uwe Erdmann, Matthias Beenken

1. Auflage 2013 2013. Buch. VIII, 456 S. Hardcover

ISBN 978 3 89952 675 2

Format (B x L): 17 x 24 cm

Gewicht: 1107 g

[Wirtschaft > Finanzsektor & Finanzdienstleistungen: Allgemeines > Versicherungswirtschaft](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Kapitelübersicht

(Detaillierte Inhaltsverzeichnisse finden sich vor den einzelnen Kapiteln)

Kapitel 1: Einführung (<i>Eva Görtz</i>)	1
Kapitel 2: Gewerberechtliche Voraussetzungen der Versicherungsvermittlung (<i>Dr. Mona Moraht</i>)	25
Kapitel 3: Das Vermittlerregister (<i>Dr. Mona Moraht</i>)	71
Kapitel 4: Regelungen im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung im Versicherungsaufsichts- und Kreditwesengesetz (<i>Kay Uwe Erdmann</i>)	83
Kapitel 5: Der Versicherungsmakler (<i>Dr. Frank Püttgen</i>)	95
Kapitel 6: Der Versicherungsvertreter (<i>Yvonne Gebert, LL.M./Julia Degen, LL.M.</i>)	147
Kapitel 7: Makleragenten – Agentmakler? – Kritische Gedanken zur Situation derartiger Hybridformen im aktuellen Vermittlerrecht (<i>Dr. Jan Möller</i>)	207
Kapitel 8: Kreditausfallrisiken von Versicherungsvermittlern (<i>Petra Scheida, LL.M.</i>)	243
Kapitel 9: Exkurs: Der sog. „Placing Broker“ bei Lloyd’s of London (<i>Martin Monsig</i>)	277
Kapitel 10: Umsatzsteuer und Vermittlungstätigkeit (<i>Thomas Gerdel/Daniela Herget</i>)	295
Kapitel 11: Beratung und Vermittlung gegen Honorar (<i>Prof. Dr. Matthias Beenken</i>)	317
Kapitel 12: Wettbewerbsrechtliche Beschränkungen der Versicherungsvermittlung (<i>Thomas Lenz/Dr. Dominik Rabe/David Ziegelmayr</i>)	343

Kapitel 13: Bewertung, Handlungsbedarf und Ausblick <i>(Prof. Dr. Matthias Beenken)</i>	397
Kapitel 14: Compliance im Vertrieb: Strafrechtliche Grenzen für Incentives <i>(Patrick Müller-Sartori)</i>	417
Kurzvitae der Herausgeber und Autoren	441
Stichwortverzeichnis	449