



Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb

Matthias Beenken



Download



Online Lesen

Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb Matthias Beenken

Zehn Jahre nach der 3. Auflage des "Versicherungsvertreter als Unternehmer" hat sich die Welt der Versicherungsvermittlung radikal verändert. Die EU-Vermittlerrichtlinie ist seit 2007 in Deutschland umgesetzt und hat den Berufszugang sowie die Berufsausübung starken Beschränkungen unterworfen. Der Berufsstand der Versicherungsvermittler qualifiziert sich zunehmend zum Expertenberuf, der kaum noch Platz lässt für Nebenberufler und gering qualifizierte Kleinunternehmer. Versicherungsvermittler sind auch nicht mehr automatisch an einen einzelnen Versicherer gebunden (Ausschließlichkeitsvertreter). Vielmehr besitzt inzwischen fast jeder fünfte Vermittler eine Gewerbeerlaubnis als Versicherungsmakler, hinzu kommt eine größere Zahl von Mehrfachvertretern. Im zurückliegenden Jahrzehnt hat sich endlich auch die betriebswirtschaftliche Forschung verstärkt für den selbstständigen Versicherungsvermittler interessiert, der dadurch heute über ein fundiertes, anwendbares Wissen zu Erfolgsfaktoren und Strategien verfügt. Das völlig neu strukturierte und komplett überarbeitete Buch "Der Versicherungsvermittler als Unternehmer" (früher: "Der Versicherungsvertreter als Unternehmer") berücksichtigt alle diese Veränderungen und spricht generell kleine und mittelständische Unternehmer im Versicherungsvertrieb an, gleich ob Ausschließlichkeits-, Mehrfachvertreter oder Versicherungsmakler. Beibehalten wurde das bewährte Konzept, den Lesern betriebswirtschaftliches Wissen zur Unternehmensführung - angewendet auf die spezifischen Bedürfnisse der Vermittler - nahezubringen. Dazu gehören Existenzgründung, Planung, Steuerung und Kontrolle, Marketing und Verkauf, Personal, Organisation, Finanzierung und auch Beendigung des Vermittlerbetriebs einschließlich Ausgleichsanspruch bei Vertretern und Bestandsverkauf bei Maklern. Die Punkte werden um für Vermittler wissenswerte rechtliche Hintergründe ergänzt..



[Download Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswi...pdf](#)

 [Online Lesen Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebs
...pdf](#)

Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb

Matthias Beenken

Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb Matthias Beenken

Zehn Jahre nach der 3. Auflage des "Versicherungsvertreter als Unternehmer" hat sich die Welt der Versicherungsvermittlung radikal verändert. Die EU-Vermittlerrichtlinie ist seit 2007 in Deutschland umgesetzt und hat den Berufszugang sowie die Berufsausübung starken Beschränkungen unterworfen. Der Berufsstand der Versicherungsvermittler qualifiziert sich zunehmend zum Expertenberuf, der kaum noch Platz lässt für Nebenberufler und gering qualifizierte Kleinstunternehmer. Versicherungsvermittler sind auch nicht mehr automatisch an einen einzelnen Versicherer gebunden (Ausschließlichkeitsvertreter). Vielmehr besitzt inzwischen fast jeder fünfte Vermittler eine Gewerbeerlaubnis als Versicherungsmakler, hinzu kommt eine größere Zahl von Mehrfachvertretern. Im zurückliegenden Jahrzehnt hat sich endlich auch die betriebswirtschaftliche Forschung verstärkt für den selbstständigen Versicherungsvermittler interessiert, der dadurch heute über ein fundiertes, anwendbares Wissen zu Erfolgsfaktoren und Strategien verfügt. Das völlig neu strukturierte und komplett überarbeitete Buch "Der Versicherungsvermittler als Unternehmer" (früher: "Der Versicherungsvertreter als Unternehmer") berücksichtigt alle diese Veränderungen und spricht generell kleine und mittelständische Unternehmer im Versicherungsvertrieb an, gleich ob Ausschließlichkeits-, Mehrfachvertreter oder Versicherungsmakler. Beibehalten wurde das bewährte Konzept, den Lesern betriebswirtschaftliches Wissen zur Unternehmensführung - angewendet auf die spezifischen Bedürfnisse der Vermittler - nahezubringen. Dazu gehören Existenzgründung, Planung, Steuerung und Kontrolle, Marketing und Verkauf, Personal, Organisation, Finanzierung und auch Beendigung des Vermittlerbetriebs einschließlich Ausgleichsanspruch bei Vertretern und Bestandsverkauf bei Maklern. Die Punkte werden um für Vermittler wissenswerte rechtliche Hintergründe ergänzt..

Downloaden und kostenlos lesen Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb Matthias Beenken

229 Seiten

Kurzbeschreibung

Zehn Jahre nach der 3. Auflage des „Versicherungsvertreter als Unternehmer“ hat sich die Welt der Versicherungsvermittlung radikal verändert. Die EU-Vermittlerrichtlinie ist seit 2007 in Deutschland umgesetzt und hat den Berufszugang sowie die Berufsausübung starken Beschränkungen unterworfen. Der Berufsstand der Versicherungsvermittler qualifiziert sich zunehmend zum Expertenberuf, der kaum noch Platz lässt für Nebenberufler und gering qualifizierte Kleinstunternehmer.

Versicherungsvermittler sind auch nicht mehr automatisch an einen einzelnen Versicherer gebunden (Ausschließlichkeitsvertreter). Vielmehr besitzt inzwischen fast jeder fünfte Vermittler eine Gewerbeerlaubnis als Versicherungsmakler, hinzu kommt eine größere Zahl von Mehrfachvertretern. Im zurückliegenden Jahrzehnt hat sich endlich auch die betriebswirtschaftliche Forschung verstärkt für den selbstständigen Versicherungsvermittler interessiert, der dadurch heute über ein fundiertes, anwendbares Wissen zu Erfolgsfaktoren und Strategien verfügt.

Das völlig neu strukturierte und komplett überarbeitete Buch „Der Versicherungsvermittler als Unternehmer“ (früher: „Der Versicherungsvertreter als Unternehmer“) berücksichtigt alle diese Veränderungen und spricht generell kleine und mittelständische Unternehmer im Versicherungsvertrieb an, gleich ob Ausschließlichkeits-, Mehrfachvertreter oder Versicherungsmakler.

Beibehalten wurde das bewährte Konzept, den Lesern betriebswirtschaftliches Wissen zur Unternehmensführung - angewendet auf die spezifischen Bedürfnisse der Vermittler - nahezubringen. Dazu gehören Existenzgründung, Planung, Steuerung und Kontrolle, Marketing und Verkauf, Personal, Organisation, Finanzierung und auch Beendigung des Vermittlerbetriebs einschließlich Ausgleichsanspruch bei Vertretern und Bestandsverkauf bei Maklern. Die Punkte werden um für Vermittler wissenswerte rechtliche Hintergründe ergänzt.

Unverändert wendet sich „Der Versicherungsvermittler als Unternehmer“ an Praktiker, die selbst eine Versicherungsagentur oder einen Maklerbetrieb gründen, ausbauen oder abwickeln wollen, an Außendienstführungskräfte bei den Versicherungsunternehmen und an Unternehmensberater, die Versicherungsvermittler bei ihrer verantwortungsvollen Aufgabe unterstützen wollen.

Download and Read Online Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb Matthias Beenken #WS14V7QGH6P

Lesen Sie Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb von Matthias Beenken für online ebookDer Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb von Matthias Beenken Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb von Matthias Beenken Bücher online zu lesen. Online Der Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb von Matthias Beenken ebook PDF herunterladenDer Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb von Matthias Beenken DocDer Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb von Matthias Beenken MobipocketDer Versicherungsvermittler als Unternehmer: Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb von Matthias Beenken EPub