

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	
	Die Beteiligten beim Vertrieb von Versicherungs-	
	dienstleistungen	7
2.	Die unterschiedlichen Rollenbilder und Interessen-	
	lagen von Anbietern, Vermittlern und Verbrauchern	10
2.1	Rollenbild und Interessenlage des Anbieters	10
2.2	Rollenbild und Interessenlage des Vermittlers	10
2.3	Rollenbild und Interessenlage des Verbrauchers	11
2.4	Das Spannungsfeld	11
3.	Derzeitige Vermittlerformen/Vertriebswege und damit	
	verbundene Vergütungssysteme	12
3.1	Vertriebswege	12
3.2	Vergütungssysteme im Lebens-, Komposit- und Kran-	
	kenversicherungsgeschäft	19
3.3	Kongruenz/Divergenz zwischen Vergütungssystemen	
	und unterschiedlichen Interessenlagen	23
4.	Künftige Anforderungen an Vermittlerformen, Ver-	
	triebswege und Vergütungssysteme	24

4.1	Auswirkungen der Umsetzung der EG-Richtlinien im 3. Durchführungsgesetz EWG zum VAG	24
4.2	Auswirkungen der EG-Vermittlerempfehlung	36
4.3	Auswirkungen des Verbraucherschutzes	39
5.	Resümee und Ausblick	40