

Artikel Prof. Dr. Matthias Beenken

Veröffentlichungen 2023

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>Persönliche Beratung für alle Kleinanleger</u>	VM Aktuell	9.3.2023	
<u>Konzentration im Poolgeschäft wächst</u>	VM Aktuell	6.3.2023	
<u>Der böse Bube Provision</u>	VM Aktuell	27.2.2023	
Rosenmontag: <u>Neue Nachhaltigkeitsverordnung er- schienen</u>	VM Aktuell	20.2.2023	
<u>Beitragsstabilität bleibt ein Thema</u>	VM Aktuell	6.2.2023	
Matthias Beenken, Lena Rudkowski: Vertrieb nachhalti- ger Versicherungsprodukte	r+s	2/2023	49- 54
Matthias Beenken, Hubert Bornhorn, Lukas Linnen- brink, Jens Mörchel: Nachhaltige Versicherungen finden Interesse	ZfV	3/2023	74- 77
<u>Berater im Wettstreit mit dem Internet</u>	VM Aktuell	30.1.2023	
<u>Irrtümer beim Thema Nachhaltigkeit</u>	VM Aktuell	18.1.2023	
Beenken, Matthias; Bornhorn, Hubert; Linnenbrink, Lu- kas; Mörchel, Jens: <u>Nachhaltigkeit und Versicherungen</u> <u>aus Kundensicht</u>	Fachhoch- schule Dort- mund	17.1.2023	
<u>Was Vermittler offenlegen müssen</u>	VM Aktuell	16.1.2023	

Veröffentlichungen 2022

Titel	Publika- tion	Da- tum/Heft	Seite
<u>Im Bermudadreieck verschollen</u>	VM Aktuell	19.12.2022	
Matthias Beenken, Alexander Honermann, Christian Zahn: Per Nudging zu mehr Nachhaltigkeit	ZfV	24/2022	710-712
<u>Das wünschen sich Makler für 2023</u>	VM Aktuell	12.12.2022	
Teachup: So errechnet sich der Ausgleich	VM	12/2022	50-53
<u>Gruppenversicherung und Vermittlerrecht</u>	VM Aktuell	5.12.2022	
Wo entstehen die Vertriebskosten?	ZfV	23/2022	675-679
<u>Eine Marke ist mehr als bunte Bildchen</u>	VM Aktuell	1.12.2022	
<u>PKV: Qualität kostet</u>	VM Aktuell	28.11.2022	
<u>Teurer Untervertreter</u>	VM Aktuell	21.11.2022	
<u>Lebensversicherungen: Mehr Wert für´s Geld?</u>	Procontra	18.11.2022	
Matthias Beenken, Mario Kaiser: Pool-Anbindungsstrategien der Makler	ZfV	22/2022	646-648
BaFin mahnt auskömmliche Prämien und Reserven an	ZfV	22/2022	637-638
<u>Welche Vertriebswege die Kosten treiben</u>	VM Aktuell	14.11.2022	
<u>Vermittler sind wichtig, aber teuer</u>	VM Aktuell	3.11.2022	
<u>So teuer ist der Lebensversicherungs-Vertrieb</u>	VM Aktuell	2.11.2022	
<u>Kein Provisionsrichtwert, aber Druck auf Kosten</u>	VM Aktuell	1.11.2022	
<u>Aktionsbonus und schöne Hüte</u>	VM Aktuell	27.10.2022	
<u>Keine Beratungspflicht zu unvorhersehbaren Ereignissen</u>	VM Aktuell	24.10.2022	
<u>PKV: Umdeckung rauf, Kosten auch</u>	VM Aktuell	17.10.2022	
<u>Nachhaltigkeit als Beratungsthema polarisiert</u>	VM Aktuell	4.10.2022	
<u>Wann die Berufshaftpflicht nicht greift</u>	VM Aktuell	30.9.2022	
<u>Wachstum fungiert als Kostensenker</u>	VM Aktuell	26.9.2022	

Titel	Publika- tion	Da- tum/Heft	Seite
<u>Experten warnen vor Greenwashing</u>	VM Aktuell	14.9.2022	
<u>Eine schwierige Bewerberlage</u>	VM Aktuell	12.9.2022	
<u>Verstolpert Start des Nachhaltigkeitsvertriebs</u>	VM Aktuell	2.9.2022	
<u>IDD-Umsetzung Teil 2</u>	VM Aktuell	31.8.2022	
<u>Nachhaltige Gewerbeversicherungen gefragt</u>	VM Aktuell	4.8.2022	
<u>Nachhaltige Verwirrung</u>	Procontra online	2.8.2022	
<u>Ab heute wird ´s nachhaltig</u>	VM Aktuell	2.8.2022	
Nachhaltigkeit: Komplexer Vertrieb von Versicherungs- anlagen	ZfV	13-14/2022	408- 410
Teachup: Den Vermittlerbetrieb nachhaltig umgestalten	VM	8/2022	46-50
<u>So werden Vermittler bei ESG unterstützt</u>	VM Aktuell	25.7.2022	
<u>EIOPA hat ESG-Leitlinien veröffentlicht</u>	VM Aktuell	21.7.2022	
<u>Gegenläufige Entwicklung der Vermittlerzahlen</u>	VM Aktuell	18.7.2022	
<u>Papierverbrauch der EU begrenzen</u>	VM Aktuell	11.7.2022	
Matthias Beenken, Marco Seuffert, Maximilian Teichler: Pflichten des Vertragspartners zur Nachhaltigkeit	VersVerm	06/2022	281- 284
<u>Nachträgliche Versicherung reicht nicht</u>	VM Aktuell	4.7.2022	
<u>Die Justizminister machen den Weg frei</u>	VM Aktuell	29.6.2022	
<u>Wie sich der Ukraine-Krieg auf die Versicherer auswirkt</u>	VM Aktuell	20.6.2022	
<u>Ombudsmann als Ausputzer</u>	VM Aktuell	7.6.2022	
Matthias Beenken, Marco Seuffert, Maximilian Teichler: Uneinheitliche Veröffentlichungen im Rahmen der Trans- parenzverordnung	ZfV	11/2022	318- 320
<u>Teure Stornohaftung</u>	VM Aktuell	30.5.2022	
<u>Der richtige Weg zur Nachhaltigkeit</u>	VM Aktuell	23.5.2022	
So kommt die Gewinnmarge des Vermittlers zustande	VM	5/2022	40-44

Titel	Publika- tion	Da- tum/Heft	Seite
<u>Vermittler zeigen sich offen für Nachhaltigkeit</u>	VM Aktuell	16.5.2022	
Margret Borchert, Matthias Beenken, Tobias Vögele: Die Bedeutung individueller und organisationaler Faktoren in Pandemie-Zeiten als Herausforderungen für das Personalmanagement	ZfV	10/2022	288-291
<u>Mehr Anlegerschutz bei geringeren Kosten</u>	VM Aktuell	9.5.2022	
<u>So stellt EIOPA sich Nachhaltigkeitsberatung vor</u>	VM Aktuell	25.4.2022	
<u>So nachhaltig fahren Makler Auto</u>	VM Aktuell	14.4.2022	
<u>Kein Türöffner für Neukunden</u>	VM Aktuell	11.4.2022	
<u>EU-Kommission klärt IDD-Zweifelsfragen</u>	VM Aktuell	4.4.2022	
Wer die Beschwerden verursacht	VersVerm	03/2022	105
<u>Erste Frist beim Transparenzregister läuft ab</u>	VM Aktuell	28.3.2022	
<u>Versicherer ziehen sich von Kundenschnittstelle zurück</u>	VM Aktuell	21.3.2022	
<u>Müssen Versicherer die Welt retten?</u>	VM Aktuell	17.3.2022	
<u>Ausbildungsberuf modernisiert</u>	VM Aktuell	14.3.2022	
<u>Makler kommen auf den Hund</u>	VM Aktuell	7.3.2022	
<u>Mit Unterschrift wäre das nicht passiert</u>	VM Aktuell	21.2.2022	
IHK-Aufsicht funktioniert gut	VersVerm	2/2022	51-54
<u>Was die Aufsicht vor hat</u>	VM Aktuell	14.2.2022	
<u>Pinkwart will mit Banken sprechen</u>	VM Aktuell	10.2.2022	
<u>Pflege beflügelt die Maklerfantasien</u>	VM Aktuell	7.2.2022	
Teach up: Nachhaltig beraten	VM	2/2022	32-25
<u>Über 1,1 Millionen Beschwerden in Europa</u>	VM Aktuell	4.2.2022	
Matthias Beenken, Andreas Vollmer: Janusköpfige Maklerpools	VersVerm	01/2022	22-24
<u>Schrumpfende Vermittlerzahl, steigende Gewinne</u>	VM Aktuell	27.1.2022	

Titel	Publika- tion	Da- tum/Heft	Seite
<u>Was ist eine geringwertige Sondervergütung?</u>	VM Aktuell	24.1.2022	
<u>Einer von 100</u>	VM Aktuell	17.1.2022	
<u>IDD-Sanktionen nehmen zu</u>	VM Aktuell	10.1.2022	
Matthias Beenken, Andreas Vollmer: Die wirtschaftliche Bedeutung der Maklerpools	ZfV	1/2022	16-19

Veröffentlichungen 2021

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>Im Großen und Ganzen ein grober Plan</u>	VM Aktuell	13.12.2021	
Der Einfluss der Vermittler auf die Risk Journey von KMU	ZfV	23/2021	746-747
<u>Welche Vertriebswege die Kosten treiben</u>	VM Aktuell	29.11.2021	
<u>Regulatorisches Risiko in Deutschland hoch</u>	VM Aktuell	23.11.2021	
<u>Poolanbindung ähnelt Handelsvertretung</u>	VM Aktuell	22.11.2021	
<u>Wo bleibt die vielbeschworene Transparenz?</u>	VM Aktuell	8.11.2021	
<u>Agenturmanagement gehört zur Weiterbildung</u>	VM Aktuell	2.11.2021	
Teach up: KMU richtig beraten und so treue Kunden finden	VM	11/2021	54-58
<u>Teure Falschberatung</u>	VM Aktuell	1.11.2021	
<u>Wir sind Sachbearbeiter der Versicherer</u>	VM Aktuell	29.10.2021	
<u>Was das Vermittlerregister nicht verrät</u>	VM Aktuell	18.10.2021	
<u>Was die Kostentreiber in der PKV sind</u>	VM Aktuell	11.10.2021	
<u>Öko und digital - das geht zusammen</u>	VM Aktuell	4.10.2021	
<u>Ausgleich trotz fristloser Kündigung</u>	VM Aktuell	27.9.2021	
<u>Gewinner und Verlierer im Umdeckungskampf</u>	VM Aktuell	13.9.2021	
<u>Manche Kunden sind nun mal Beamte</u>	VM Aktuell	6.9.2021	
<u>Bricht das Vorsorgegeschäft weg?</u>	Procontra	3.9.2021	
<u>Was ein Makler rechtlich beachten muss</u>	VM Aktuell	31.8.2021	
<u>Geringe Erfolgsquote bei Verfahren zur Betriebsschließung</u>	VM Aktuell	23.8.2021	
Matthias Beenken, Andreas Vollmer: Abhängigkeit von Bonifikationen bleibt hoch	VersVerm	07-08/2021	309-311
<u>Schaden- und Unfall-Versicherung als Rettungsanker</u>	VM Aktuell	19.7.2021	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Lukas Linnenbrink, Andreas Vollmer: Corona trifft die Vermittler - aber nicht alle	ZfV	14/2021	440-441
<u>Vermittlerzahlen steigen weiter</u>	VM Aktuell	6.7.2021	
<u>Wird Nachhaltigkeit zum Vertriebsthema?</u>	VM Aktuell	5.7.2021	
<u>Gastkommentar: Corona deckt Schwächen der Vermittler auf</u>	Procontra	29.6.2021	
<u>Beitragserhalt faktisch kaum noch möglich</u>	VM Aktuell	28.6.2021	
Matthias Beenken, Dominik Hoffmann: Trotz Einbußen kommen Vermittler glimpflich durch die Pandemie	VersVerm	06/2021	251-254
<u>Digitale Nachricht in der Briefpost</u>	VM Aktuell	14.6.2021	
<u>Was kostet ein Maklerbetrieb?</u>	VM Aktuell	7.6.2021	
Teach Up: Weil die Pflicht zur Weiterbildung Geld wert ist	VM	6/2021	30-35
<u>Freiwillige Vorsorge in der Sackgasse?</u>	VM Aktuell	17.5.2021	
<u>Die Zukunft des Biometrie-Geschäfts</u>	VM Aktuell	10.5.2021	
<u>Ein Vergleich entlastet nicht immer den Vermittler</u>	VM Aktuell	4.5.2021	
Matthias Beenken, Hans-Wilhelm Zeidler, Carsten Zielke: Nachhaltigkeit als Beratungsherausforderung für Makler	ZfV	9/2021	272-277
<u>Grüner Finanzvertrieb</u>	VM Aktuell	26.4.2021	
<u>Provisionsabgabe nur mit Versicherer zusammen</u>	VM Aktuell	19.4.2021	
Matthias Beenken, Heinrich R. Schradin: <u>Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen</u>	IVK Instituts-Mitteilung	1/2021	
<u>Nettotarifumsatz bleibt verschwindend gering</u>	VM Aktuell	22.3.2021	
<u>Respektloser Kanzlerkandidat</u>	procontra	18.3.2021	
<u>Sind digitale Lösungen nachhaltig?</u>	VM Aktuell	15.3.2021	
<u>Weit über 100 Urteile zur Betriebsschließung</u>	VM Aktuell	15.3.2021	
<u>Neue FAQ zur Weiterbildung veröffentlicht</u>	VM Aktuell	10.3.2021	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Reinhardt Lüger: Welche Bildungsinhalte anrechenbar sind	ZfV	5/2021	134-137
<u>Im Sport hieße es: 1 zu 5</u>	VM Aktuell	1.3.2021	
<u>Provisionsdeckel auf Restschuld begrenzt</u>	VM Aktuell	25.2.2021	
<u>Wie die Nachhaltigkeitsstrategie der Makler aussehen kann</u>	VM Aktuell	22.2.2021	
<u>Vermittlerzahlen in Europa sinken weiter</u>	VM Aktuell	15.2.2021	
<u>Homepage anpassen: Alle Vermittler haben Handlungsbedarf</u>	VM Aktuell	8.2.2021	
<u>Bewegung beim Provisionsdeckel Restschuld</u>	VM Aktuell	4.2.2021	
<u>Wenn der Makler arglistig täuscht</u>	VM Artikel	1.2.2021	
<u>Vorbildliche deutsche Aufsicht</u>	VM Artikel	25.1.2021	
<u>Nachhaltigkeit - was Vermittler jetzt tun müssen</u>	VM Artikel	18.1.2021	
<u>Der Versicherungsberater - ein Zwitterwesen</u>	VM Artikel	11.1.2021	
Was einen Vermittlerbetrieb wirklich nach vorne bringt	VM	1/2021	30-35

Veröffentlichungen 2020

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>Vorsicht gefährliche Umdeckung</u>	VM Aktuell	14.12.2020	
<u>Lebensversicherung: Welche Vertriebswege die Kosten treiben</u>	VM Aktuell	9.12.2020	
<u>Vorteilhafte Kombi von Basisrente und BU</u>	VM Aktuell	1.12.2020	
<u>GDV spielt auf Zeit</u>	VM Aktuell	26.11.2020	
<u>Zeit für Betriebsvereinbarungen</u>	VM Aktuell	23.11.2020	
Schadenbereich weiterbildungspflichtig	ZfV	22/2020	716- 718
<u>Beratungspflicht bei Erhöhung der Wertgrenze</u>	VM Aktuell	16.11.2020	
<u>So schlimm ist die BAP nicht</u>	VM Aktuell	9.11.2020	
<u>Lohnt sich die Selbstständigkeit?</u>	VM Aktuell	2.11.2020	
<u>Pools verteuern das Geschäft</u>	VM Aktuell	29.10.2020	
<u>FAQ zur Weiterbildung: Strittige Fragen geklärt</u>	VM Aktuell	20.10.2020	
<u>So führen Sie richtig</u>	VM Aktuell	19.10.2020	
<u>PKV: Kostentreiber im Geschäftsmodell</u>	VM Aktuell	12.10.2020	
Versicherungsmagazin Teach up: Wie IDD-konforme Vergütungssysteme aussehen	VM	10/2020	40-45
<u>Wo die Corona-Krise bei den Vermittlern finanzielle Löcher reißt</u>	vm Aktuell	5.10.2020	
<u>Kein zusätzliches Vermittlersterben, aber Gewinneinbußen</u>	VM Aktuell	28.9.2020	
<u>Problematische Türkeifahrt eines Maklerkunde</u>	VM Aktuell	21.9.2020	
Ariane Kay, Matthias Beenken, Dominik Hoffmann: Auswirkungen der Corona-Pandemie treffen Vermittler	VersVerm	09/20	315- 319
Geglücktes Großexperiment Homeoffice	ZfV	18/2020	557- 559
<u>Eine 100%-Tochter ist nicht unabhängig</u>	VM Aktuell	14.9.2020	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>Corona bremst die Makler aus</u>	VM Aktuell	7.9.2020	
<u>Risikobewusstsein reicht nicht für Abschluss</u>	VM Aktuell	3.8.2020	
<u>Beratungspflichten bei Funktionsinvaliditätsdeckungen</u>	VM Aktuell	27.7.2020	
<u>Darf die Makler-Beratungsgrundlage beschränkt sein?</u>	VM Aktuell	20.7.2020	
<u>Schön war es vor Corona</u>	VM Aktuell	13.7.2020	
Versicherungsmagazin Teach up: Vermittler müssen bestmögliches Kundeninteresse beachten	VM	7/2020	32-36
<u>Reformbedürftige Einkommenssicherung</u>	VM Aktuell	29.6.2020	
<u>Run-off heißt nicht Licht aus</u>	VM Aktuell	22.6.2020	
<u>Wenn der Chef nicht mehr da ist</u>	VM Aktuell	15.6.2020	
Die neue Corona-Wirklichkeit	VersVerm	05/2020	182- 184
<u>Vertriebsstimmung leidet unter Corona</u>	VM Aktuell	8.6.2020	
<u>Betrüger riskieren Gewerbeerlaubnis</u>	VM Aktuell	29.5.2020	
<u>Homeoffice spaltet die Belegschaften</u>	VM Aktuell	19.5.2020	
<u>Schadenbehauptung reicht nicht für Schadenersatz</u>	VM Aktuell	18.5.2020	
<u>Worüber Vermittler mit Kunden streiten</u>	VM Aktuell	11.5.2020	
<u>Beratungspflicht analog Anlagen</u>	VM Aktuell	4.5.2020	
Unterentwickeltes Risikomanagement bei KMU	ZfV	9/2020	271- 272
<u>Unterschätztes Cyber-Risiko</u>	VM Aktuell	27.4.2020	
Unzureichendes Risikobewusstsein bei KMU	VersVerm	04/20	137- 140
<u>Die Lage bleibt ernst</u>	VM Aktuell	20.4.2020	
<u>Abschlussprovisionen erheblich gesunken</u>	VM Aktuell	6.4.2020	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Jessica Michalczyk, Michael Radtke: Studie "Risikomanagement und Risikoberatung von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)", herausgegeben von FH Dortmund und KuBI e.V.		2.4.2020	
<u>Corona trifft die Vermittler hart</u>	VM Aktuell	30.3.2020	
Versicherungsmagazin Teach up: Beratungspflichten - IDD versus VVG	VM	29.3.2020	36-40
Sparen oder nicht sparen? Altersvorsorge lohnt sich	VersVerm	03/2020	95-97
<u>Wenn nichts mehr selbstverständlich ist</u>	VM Aktuell	19.3.2020	
<u>Zweigeteilte Poolwelt</u>	VM Aktuell	16.3.2020	
<u>Digitale Luft nach oben</u>	VM Aktuell	9.3.2020	
Aufsichtsoverkill behindert Altersvorsorge	ZfV	5/2020	142-146
Rosenmontag: <u>Einigung bei Aufsichtsübertragung in Sicht</u>	VM Aktuell	24.2.2020	
<u>Wo die Marktkonzentration am höchsten ist</u>	VM Aktuell	17.2.2020	
<u>Verwaltungskosten zu hoch</u>	VM Aktuell	10.2.2020	
<u>So schnell wird man Pseudomakler</u>	VM Aktuell	28.1.2020	
<u>Altersvorsorge wird immer teurer</u>	VM Aktuell	27.1.2020	
<u>Potenziale im Bestand liegen brach</u>	VM Aktuell	20.1.2020	
Cross-Selling lohnt sich	ZfV	2/2020	42-44
Warum sich Cross-Selling lohnt	VersVerm	01/20	8-10
<u>Zählt die Ausbildung bereits zur Weiterbildung?</u>	VM Aktuell	9.1.2020	

Veröffentlichungen 2019

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>Teure Zweitmarkt-Empfehlung</u>	VM Aktuell	16.12.2019	
<u>Erste Erfahrungen mit der Prüfpraxis der IHKn</u>	VM Aktuell	9.12.2019	
<u>Kein Erfolgshonorar beim Versicherungsberater</u>	VM Aktuell	2.12.2019	
<u>Digital schlägt analog - nicht immer</u>	VM Aktuell	25.11.2019	
<u>Urlaubsfreude dank Autoversicherung</u>	VM Aktuell	18.11.2019	
Matthias Beenken, Andreas Vollmer: Hybrider Vermittler auf dem Vormarsch?	ZfV	22/2019	688-690
Was ist das "bestmögliche Interesse"?	ZfV	22/2019	680
<u>Opt-out ist out</u>	VM Aktuell	13.11.2019	
<u>Marktkonzentration nimmt zu</u>	VM Aktuell	11.11.2019	
<u>Keine Schadenersatz für unvollständige Angaben</u>	VM Aktuell	4.11.2019	
<u>Das ABC der Versicherungsbranche</u>	VM Aktuell	28.10.2019	
Matthias Beenken, Andreas Vollmer: Die Abhängigkeit von Erfolgsvergütungen bleibt hoch	VersVerm	10/19	370-373
<u>Wie handelt man im bestmöglichen Interesse?</u>	VM Aktuell	21.10.2019	
Gerald Archangeli, Matthias Beenken, Andreas Vollmer: Vermittler schätzen die Weiterbildung	ZfV	20/2019	611-613
<u>PKV: Kostentreiber im Geschäftsmodell</u>	VM Aktuell	14.10.2019	
<u>Über eine Milliarde Einsparpotenzial</u>	VM Aktuell	8.10.2019	
<u>Makler als ausgelagerte Versichererfunktion</u>	VM Aktuell	7.10.2019	
<u>Gefangen im Dickicht der Ideologie</u>	VM Aktuell	30.9.2019	
Provisionskürzung in Leben trifft Vermittler hart	VersVerm	09/19	310-313
<u>Die Beweislast kehrt sich nicht immer um</u>	VM Aktuell	26.9.2019	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>Was Makler über ihre Kunden (nicht) wissen</u>	VM Aktuell	16.9.2019	
<u>Wo Arbeitsplätze in der Branche entstehen</u>	VM Aktuell	9.9.2019	
<u>So viel teurer ist Restschuld</u>	VM Aktuell	2.9.2019	
<u>Wann wirkt sich die Digitalisierung aus?</u>	VM Aktuell	26.8.2019	
<u>Cyber beflügelt Geschäftserwartungen</u>	VM Aktuell	19.8.2019	
<u>Bis 2024 könnten 100.000 Vermittler weg sein</u>	VM Aktuell	15.7.2019	
<u>Was Ehrlichkeit beim Geld mit Provision zu tun hat</u>	VM Aktuell	1.7.2019	
<u>119.000 Euro Schadenersatz</u>	VM Aktuell	17.6.2019	
<u>Prozess schlägt Produkt</u>	VM Aktuell	11.6.2019	
<u>Meine Kunden habe ich im Kopf</u>	VM Aktuell	8.6.2019	
<u>Vorsicht beim Policenverkauf</u>	VM Aktuell	3.6.2019	
Matthias Beenken, Reinhardt Lüger: Im Zweifel: Weiterbilden	ZfV	11/2019	338- 341
<u>Restschuld verzerrt wohl die Werte</u>	VM Aktuell	29.5.2019	
<u>Geldverdienen ist nicht unanständig</u>	VM Aktuell	28.5.2019	
<u>Kleine Provisions-Änderung, große Wirkung</u>	VM Aktuell	27.5.2019	
<u>41 Promille sind ein Exzess</u>	VM Aktuell	20.5.2019	
Matthias Beenken, Maximilian Teichler: Mängel in der Umset- zung der IDD und praktische Folgen	r+s	05/2019	241- 248
<u>Mehr als die Hälfte der Vermittler betroffen</u>	VM Aktuell	13.5.2019	
<u>Einfallstor Fremdvergleichsprinzip</u>	VM Aktuell	6.5.2019	
<u>Digitalisierung am Point of Advice?</u>	VM Aktuell	29.4.2019	
<u>Osterei Provisionsdeckel</u>	VM Aktuell	23.4.2019	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Michael Radtke, Torben Tietz: Der Zusammenhang von Provision und Qualität	ZfV	08/2019	243-247
Matthias Beenken, Michael Radtke: Fragwürdiger Markteingriff Provisionsdeckel	ZfV	08/2019	239-242
<u>Im Zweifel: Weiterbilden</u>	VM Aktuell	9.4.2019	
<u>Vierfacher Provisionsdeckel</u>	VM Aktuell	8.4.2019	
<u>Versicherer reagieren meist schnell</u>	VM Aktuell	1.4.2019	
Ein Jahr Umsetzungsgesetz zur IDD-Richtlinie	VersVerm	3/2019	87-89
<u>Provisionsdeckel-Vorschlag liegt auf dem Tisch</u>	VM Aktuell	28.3.2019	
<u>Lex specialis für Vergleichsportale?</u>	VM Aktuell	25.3.2019	
<u>DIN-Norm als Mosaikstein</u>	VM Aktuell	18.3.2019	
<u>Keine jährliche Fragepflicht - aber Pflicht zu richtigen Aussagen</u>	VM Aktuell	11.3.2019	
<u>Rosenmontag: Bund der Versicherten entwickelt spezielles Vorsorgekonzept</u>	VM Aktuell	4.3.2019	
<u>Der Makler ist nicht nur eine Poststelle</u>	VM Aktuell	25.2.2019	
<u>Eine Zukunft für die Pflege</u>	VM Aktuell	18.2.2019	
Gravierende Fehler im Fernabsatz	ZfV	04/2019	114
Haftungsfalle: Beratungsverzicht im Online-Vertrieb	Asscompact	02/2019	106-107
<u>Recht auf Dynamikprovisionen</u>	VM Aktuell	11.2.2019	
Matthias Beenken; Michael Radtke: Bewusster Abschied von Illusionen	VM	2/2019	14-18
<u>Wann Versicherer für Makler haften</u>	VM Aktuell	4.2.2019	
<u>Erfolgshonorar bleibt zulässig</u>	VM Aktuell	28.1.2019	
<u>Warum die Vorsorgeidee in Gefahr ist</u>	VM Aktuell	21.1.2019	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>IDD hinterlässt tiefe Spuren im Vermittlerregister</u>	VM Aktuell	15.1.2019	
<u>Ist der PKV-Provisionsdeckel wirksam?</u>	VM Aktuell	14.1.2019	
<u>Makler dürfen keine Schäden regulieren</u>	VM Aktuell	2.1.2019	
<u>Geht Versicherung auch einfacher?</u>	VM Aktuell	2.1.2019	

Veröffentlichungen 2018

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>Welche Vertriebswege Storno verursachen</u>	VM Aktuell	10.12.2018	
<u>Makler entdecken Schadenregulierung</u>	VM Aktuell	3.12.2018	
<u>VersVermV kann in Kraft treten</u>	VM Aktuell	26.11.2018	
<u>"Honorarberater werden dem Vermittler gleichgestellt"</u>	VM Aktuell	20.11.2018	
<u>Kritik an der IDD-Umsetzung</u>	VM Aktuell	19.11.2018	
Matthias Beenken, Michael Radtke, Diana Ehrenberg, Jürgen Schulz: Verkauf von Maklerbetrieben immer unattraktiver	ZfV	22/2018	686-689
<u>Preisdiskriminierung bei Versicherungen</u>	VM Aktuell	12.11.2018	
<u>Rendite als Altersvorsorge-Argument?</u>	VM Aktuell	5.11.2018	
<u>Beschränkte Transparenz durch Vermittlerregister</u>	VM Aktuell	22.10.2018	
<u>PKV: Neugeschäftseinkauf per Provision?</u>	VM Aktuell	16.10.2018	
<u>Makler dürfen Erfolgshonorar erheben</u>	VM Aktuell	15.10.2018	
Persönlichkeit gewinnt	VW	10/2018	24-26
<u>Welche Vertriebswege die Kosten treiben</u>	VM Aktuell	8.10.2018	
<u>Brauchen Autohäuser keine Vermittlungserlaubnis?</u>	VM Aktuell	1.10.2018	
<u>Warum Vorsorge-Verkauf so schwer ist</u>	VM Aktuell	24.9.2018	
<u>Kostenquoten bewegen sich nur langsam</u>	VM Aktuell	17.9.2018	
<u>Mehr Arbeit, weniger Einkommen</u>	VM Aktuell	10.9.2018	
Versicherungsvermittlungsverordnung: Weniger Bürokratie ist mehr	Asscompact	9/2018	132-133
<u>Produktivitätsfortschritt bei Erstversicherern tendiert gegen 0</u>	VM Aktuell	5.9.2018	
Matthias Beenken, Reinhardt Lüger: Wie kontrolliert man den Lernerfolg?	ZfV	17/2018	509-512
<u>Der Mehr-Wert der PKV</u>	VM Aktuell	3.9.2018	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
<u>Sinkendes Neugeschäft durch steigende Kosten kompensiert</u>	VM Aktuell	23.8.2018	
<u>Viermal mehr Provision als vor 20 Jahren?</u>	VM Aktuell	8.8.2018	
So wird die IDD in der VersVermV interpretiert	ZfV	14/2018	436- 438
<u>Warum die Zahl der Vermittler sinkt</u>	VM Aktuell	16.7.2018	
<u>So wirkt sich ein Provisionsdeckel aus</u>	VM Aktuell	2.7.2018	
<u>Auf so viel Provision verzichten die Vermittler</u>	VM Aktuell	29.6.2018	
<u>Bundesregierung beschließt VersVermV</u>	VM Aktuell	28.6.2018	
<u>DIN-Beratungsnorm-Entwurf zur Diskussion gestellt</u>	VM Artikel	19.6.2018	
Matthias Beenken, Christian Durchholz: Interessenkonflikte des Sachwalters	ZfV	12/2018	370- 372
<u>LV-Provisionsdeckel: Die Chance ist verpasst</u>	VM Aktuell	18.6.2018	
<u>Anstieg der zulässigen Vermittlerbeschwerden</u>	VM Aktuell	11.6.2018	
<u>Fehlanreize? Was für Fehlanreize?</u>	VM Aktuell	5.6.2018	
<u>Brüssel ist wichtiger als Berlin</u>	VM Aktuell	28.5.2018	
<u>Makler müssen im Schadenfall helfen</u>	VM Aktuell	22.5.2018	
<u>Wer braucht einen Datenschutz-Beauftragten?</u>	VM Aktuell	30.4.2018	
<u>So viele Vermittler sind vom Provisionseingriff betroffen</u>	VM Aktuell	23.4.2018	
<u>Ohne Pool kommt kaum ein Makler aus</u>	VM Aktuell	16.4.2018	
<u>Frühlingsputz im Vermittlerregister</u>	VM Aktuell	6.4.2018	
<u>Beratung und Beratungsverzicht – das große Durcheinander</u>	VM Aktuell	19.3.2018	
Matthias Beenken, Reinhardt Lüger: Der Bildungsprozess nach der IDD-Umsetzung	ZfV	6/2018	181- 182
<u>Wenn die Umdeckung teuer wird</u>	VM Aktuell	12.3.2018	

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
Weiterbildung ist Pflicht!	Asscompact	3/2018	102- 103
Reinhardt Lüger, Matthias Beenken: Kostbares Wissen	VW	3/2018	54-57
<u>Welche Zielgruppen Makler ansprechen</u>	VM Aktuell	5.3.2018	
<u>So arbeitet ein Vertriebsvorstand</u>	VM Aktuell	19.2.2018	
<u>Rosenmontag: Neue Kennzeichnungspflicht für Vermittler</u>	VM Aktuell	12.2.2018	
<u>IDD: Schlechte Nachrichten für notorische Aufschieber</u>	VM Artikel	5.2.2018	
Matthias Beenken, Reinhardt Lüger: Das kundenorientierte Versicherungsunternehmen und die IDD	ZfV	3/2018	81-84
<u>Wie funktioniert Social Media?</u>	VM Aktuell	29.1.2018	
<u>Rentenversicherung: Gerade jetzt!</u>	VM Aktuell	22.1.2018	
<u>Aderlass bei Vertretern</u>	VM Aktuell	8.1.2017	
<u>Honorarberatung allein schafft keinen Unternehmenserfolg</u>	VM Aktuell	8.1.2017	

Veröffentlichungen 2017 (Auszüge)

Titel	Publikation	Datum/Heft	Seite
<u>Bildet die Branche genug aus?</u>	VM Aktuell	18.12.2017	
Beratungspflichten nach der IDD und ihre Umsetzung ins deutsche Recht	r+s	12/2017	617-621
<u>Welche Gütesiegel Makler schätzen</u>	VM Aktuell	11.12.2017	
Im bestmöglichen Interesse des Kunden	Handelsblatt Journal	7.12.2017	14
<u>Welche Vertriebswege die Kosten treiben</u>	VM Aktuell	4.12.2017	
<u>Keine Verschiebung der IDD-Umsetzung</u>	VM Aktuell	28.11.2017	
<u>Versicherer müssen Vertriebsanreize kurzfristig anpassen</u>	VW heute	27.11.2017	
<u>Neue Vorstandsressorts durch IDD</u>	VM Aktuell	20.11.2017	
Matthias Beenken, Michael Radtke: IDD: Nachhaltige Vergütungspolitik entwickeln	ZfV	22/2017	708-713
<u>So weit geht die Maklerhaftung für Pflichtverletzung</u>	VM Aktuell	30.10.2017	
<u>PKV: Was Versicherer erfolgreich macht</u>	VM Aktuell	23.10.2017	
Matthias Beenken, Reinhardt Lüger: IDD: Braucht ein Schadensachbearbeiter keine Qualifikation?	ZfV	20/2017	621-624
<u>Die Kehrseite des Neugeschäfts</u>	VM Aktuell	16.10.2017	
<u>Das Märchen von der unabhängigen Beratung</u>	VM Aktuell	9.10.2017	
<u>So treibt Storno die Kosten</u>	VM Aktuell	25.9.2017	
<u>Abschlusskosten bewegen sich – wenig</u>	VM Aktuell	18.9.2017	
Wandel der Vergütung, Wandel des Vertriebs - Doch in welche Richtung?	Asscompact	September 2017	112-113
<u>Nachhaltigkeit gerne – nur nicht bei mir</u>	VM Aktuell	4.9.2017	
<u>PKV: So viel kostet der Ausbau des Marktanteils</u>	VM Aktuell	28.8.2017	
Matthias Beenken, Michael Radtke: Selbstständiger oder angestellter Vertrieb?	ZfV	15_16/2017	481-484

Titel	Publikation	Datum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Michael Radtke: Provisionen und Courtagen – Aktuelle Entwicklungen	VersVerm	07/08 2017	290-291
Matthias Beenken, Michael Radtke, Soma Argawani: <u>Insurance Innovation Day</u>	FH Dortmund Paper	Mitteilung 1/2017	
<u>Entwurf der Delegierten Rechtsakte vorgelegt</u>	VM Aktuell	24.7.2017	
<u>Arbeitsplatz ohne Zukunft?</u>	VM Aktuell	24.7.2017	
<u>Handeln im bestmöglichen Interesse</u>	VM Aktuell	17.7.2017	
Matthias Beenken, Michael Radtke: Effizienzreserven im Vermittlerbetrieb	ZfV	14/2017	447-450
<u>Mehr Makler, weniger Vertreter</u>	VM Aktuell	6.7.2017	
<u>Versicherer müssen Kunden wiederentdecken</u>	VM Aktuell	3.7.2017	
Matthias Beenken, Michael Radtke: Wie das LVRG umgesetzt worden ist	ZfV	13/2017	415-418
<u>So sieht das IDD-Umsetzungsgesetz nun aus</u>	VM Aktuell	30.6.2017	
<u>Weniger Vertreter verdienen mehr</u>	VM Aktuell	26.6.2017	
Wie Vermittler ihren Gewinn steigern können	VersVerm	06/17	259-260
<u>LVRG in Provisionsvereinbarungen angekommen</u>	VM Aktuell	20.6.2017	
<u>Maklerbetriebe vor großen Herausforderungen</u>	VM Aktuell	12.6.2017	
<u>Bis 23. Februar neue Vergütungssysteme</u>	VM Aktuell	22.5.2017	
<u>Lohnt sich die Mitarbeiteranstellung?</u>	VM Aktuell	22.5.2017	
<u>Gewinnmaximierungsmodell Versicherungsberater</u>	VM Aktuell	15.5.2017	
<u>Hoffnungsträger Berufsunfähigkeit</u>	VM Aktuell	8.5.2017	
<u>Was wir von Großbritannien lernen können – und was besser nicht</u>	VJ Gastkomm.	28.4.2017	
<u>Weniger Provision für mehr Arbeit?</u>	VM Aktuell	24.4.2017	

Titel	Publikation	Datum/Heft	Seite
<u>Förderung der Honorarberatung per Verbot?</u>	VM Aktuell	10.4.2017	
Kein Platz für alte Denkmuster	VW	04/2017	12-13
<u>Kein Vertrieb ohne Beratung</u>	VM Aktuell	3.4.2017	
<u>Provisionsabgabeverbot kann Klagen fördern</u>	VM Aktuell	27.3.2017	
<u>Bis zu 65 Prozent Wertungsunterschied</u>	VM Aktuell	20.3.2017	
Matthias Beenken, Frank Kersten: Wann emanzipiert sich das Versicherer-Marketing?	ZfV	06/2017	193-195
<u>Diskriminierung der Provisions-Makler geplant</u>	VM aktuell	13.3.2017	
Rechtzeitig auf IDD vorbereiten	VM	3/2017	46-49
<u>Makler mit IDD-Umsetzung unzufrieden</u>	VM Aktuell	6.3.2017	
Matthias Beenken, Hans-Ludger Sandkühler: Problematische Eile in der IDD-Umsetzung	ZfV	5/2017	150-154
<u>Gibt es zu viele Vermittler?</u>	VM Aktuell	20.2.2017	
Matthias Beenken, Hans-Ludger Sandkühler: Makler sollen doch gegen Honorar vermitteln dürfen	Asscompact	2/2017	70-71
<u>So übersichtlich kann ein Pib sein</u>	VM Aktuell	13.2.2017	
Wenig Lob, viel Kritik	VM	2/2017	46-47
<u>Vertreter und Berater unter einem Hut</u>	VM Aktuell	8.2.2017	
<u>Ein Rückblick: Provision zurück bei Umdeckung</u>	VM Aktuell	6.2.2017	
<u>Abschlusskosten kommen 2018 auf den Prüfstand</u>	VM Aktuell	31.1.2017	
<u>Ein Rückblick: Begrenzung der Abschlusskosten</u>	VM Aktuell	30.1.2017	
<u>So übervorteilen Sie künftig Ihre Kunden</u>	VM Aktuell	23.1.2017	
<u>Makler sollen nun doch gegen Honorar vermitteln dürfen</u>	VM Aktuell	18.1.2017	
<u>Bürgerversicherungs-Studie: Wunderbare Geldvermehrung</u>	VM Aktuell	16.1.2017	

Titel	Publikation	Datum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Michael Radtke: Wie teuer ist der Vertrieb wirklich?	ZfV	2/2017	49-51
<u>So teuer ist Ausschließlichkeitsvertrieb wirklich</u>	VM Aktuell	3.1.2017	

Veröffentlichungen 2016 (Auszüge)

Titel	Publikation	Datum/Heft	Seite
<u>Provisionsverbot gefordert</u>	VM Aktuell	19.12.2016	
IDD: Der Begriffswirrwarr geht weiter	ZfV	24/2016	768-772
Die Branche braucht Ehrbare Kaufleute	VersVerm	11/12 2016	430-431
Matthias Beenken, Michael Radtke, Soma Argawani: <u>Ehrbarer Kaufmann - Historisches Relikt oder erfolgreiche Selbstregulierung?</u>	FH Dortmund Mitteilung Paper	1/2016	
<u>Digitalisierung verändert Maklerfirmen</u>	VM Aktuell	12.12.2016	
<u>Vorbilder im Vertrieb gesucht</u>	VM Aktuell	5.12.2016	
<u>IDD: Referentenentwurf ist da</u>	VM Aktuell	22.11.2016	
<u>IDD: Regulierungstsunami</u>	VM Aktuell	22.11.2016	
<u>Bis zu drei Viertel der Arbeitsplätze gefährdet</u>	VM Aktuell	21.11.2016	
<u>Storno treibt die Abschlusskosten hoch</u>	VM Aktuell	7.11.2016	
<u>Digitalisierung: neue Geisteshaltung gefordert</u>	VM Aktuell	31.10.2016	
<u>Abschlusskosten bisher nicht gesunken</u>	VM Aktuell	24.10.2016	
<u>Teurer Krankenversicherungsvertrieb</u>	VM Aktuell	17.10.2016	
<u>Ehrbarkeit muss man ständig trainieren</u>	VM Aktuell	10.10.2016	
<u>Kommen die Roboter-Berater?</u>	VM Aktuell	26.9.2016	
Nach dem Brexit auch der BrexIDD?	VersVerm	09/16	312-313
<u>Haltung zu Insurtechs: (K)eine Frage des Alters</u>	VM Aktuell	12.9.2016	
<u>Wie viel muss man für das Alter sparen?</u>	VM Aktuell	5.9.2016	
<u>Digitize your life</u>	VM Aktuell	22.8.2016	
<u>Telematik-Hype berechtigt?</u>	VM Aktuell	25.7.2016	

Titel	Publikation	Datum/Heft	Seite
<u>Versicherer sollten nicht mit Fintechs kooperieren</u>	VM Aktuell	18.7.2016	
Nachwuchsgewinnung im Vertrieb mit Anzeigen von vorgestern	ZfV	14/2016	452-455
<u>Herbe Kritik an Standmitteilungen</u>	VM Aktuell	14.7.2016	
<u>Der Vermittler vom Fach schreibt Sach</u>	VM Aktuell	11.7.2016	
<u>Wann sich eine Rentenversicherung lohnt</u>	VM Aktuell	4.7.2016	
<u>Frauen in Führungspositionen: Wir müssen draußen bleiben</u>	VM Aktuell	27.6.2016	
<u>Immobilienbewertung leicht gemacht</u>	VM Aktuell	20.6.2016	
<u>Wie man die Generation Y erreicht</u>	VM Aktuell	13.6.2016	
<u>Regulierung durch Makler führt zum Interessenkonflikt</u>	VM Aktuell	9.6.2016	
<u>68 Euro am Tag</u>	VM Aktuell	6.6.2016	
Was ist das bestmögliche Interesse des Kunden?	ZfV	11/2016	347-350
<u>Am Vertriebskandal verdienen</u>	VM Aktuell	30.5.2016	
<u>Welche Versicherungssumme in Unfall benötigt wird</u>	VM Aktuell	23.5.2016	
<u>Alles geht - geht alles?</u>	VM Aktuell	17.5.2016	
<u>Wann kommt Herr Kaiser zurück?</u>	VM Aktuell	9.5.2016	
<u>Wann Vermittler auf Schadenersatz haften</u>	VM Aktuell	2.5.2016	
<u>Wo schließen die Kunden ab?</u>	VM Artikel	18.4.2016	
<u>Der blinde Fleck der Makler</u>	VM Aktuell	11.4.2016	
<u>Zweifel am Geschäftsmodell Versicherung</u>	VM Aktuell	21.3.2016	
Welchen Nutzen Makler durch InsurTechs haben	Asscompact	März 2016	86-87
<u>Was bringen Soziale Medien dem Makler?</u>	VM Aktuell	7.3.2016	
<u>Im bestmöglichen Interesse des Kunden</u>	VM Aktuell	29.2.2016	

Titel	Publikation	Datum/Heft	Seite
<u>Der makelnde Versicherungsberater</u>	VM Aktuell	22.2.2016	
Matthias Beenken, Sascha Noack: Insurtechs: Viel Schein, aber auch Sein?	ZfV	4/2016	114-117
<u>Digitalisierung macht Riesenfortschritte</u>	VM Aktuell	8.2.2016	
<u>Vermittler als Mittäter</u>	VM Aktuell	4.2.2016	
<u>IDD ist veröffentlicht</u>	VM Aktuell	2.2.2016	
<u>Britische Versicherer veröffentlichen Zahlungsquoten</u>	VM Aktuell	1.2.2016	
<u>Großbritannien will Provisionsverbot lockern</u>	VM Aktuell	25.1.2016	
<u>Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen</u>	IVK	19.1.2016	
<u>Was 2016 für Vermittler wichtig ist</u>	VM Aktuell	18.1.2016	
Matthias Beenken, Christian Durchholz: Honorarberatung spaltet die Maklerschaft	ZfV	2/2016	50-52
<u>Wie der Wert des Maklerbestands ermittelt wird</u>	VM Aktuell	11.1.2016	
<u>Vermittlerregister: Da waren's nur noch 233.430</u>	VM Aktuell	7.1.2016	

Veröffentlichungen 2015 (Auszüge)

Titel	Publika- tion	Datum/Heft	Seite
<u>EIOPA sieht Gefahren durch Big Data</u>	VM Aktu- ell	21.12.2015	
Matthias Beenken, Markus Groß-Engelmann, Frank Kersten, Torben Tietz, Frank Esselmann: Management und Steuerung von Beratungsqualität	ZfV	24/2015	815- 819
<u>Provisionsdeckel nutzt der Ausschließlichkeit</u>	VM Aktu- ell	14.12.2015	
<u>Lebensversicherer mit zu wenig Eigenkapital</u>	VM Aktu- ell	7.12.2015	
<u>Vermittler spüren Fluch und Segen der Digitalisierung</u>	VM Aktu- ell	3.12.2015	
<u>Vergütung in der IDD: Vieles noch offen</u>	VM Aktu- ell	30.11.2015	
<u>Versicherermarken ziehen nicht</u>	VM Aktu- ell	23.11.2015	
<u>IDD ist immer noch im Fluss</u>	VM Aktu- ell	16.11.2015	
Matthias Beenken, Jörg Schiller: Die Angemessenheit selbstständiger Vergütungsvereinbarungen in der Lebensversicherung	r+s	11/2015	529- 536
IDD bietet Chance für eine Vermittlungsaufsicht	ZfV	22/2015	747- 751
<u>Was teure und günstige Lebensversicherer unterscheidet</u>	VM Aktu- ell	12.11.2015	
<u>Glosse: Was auf der DKM fehlte</u>	VM Aktu- ell	2.11.2015	
<u>Provisionsabgabeverbot – das Drama geht weiter</u>	VM Aktu- ell	26.10.2015	
Matthias Beenken, Annika Markowski: Unternehmensnachfolge bei Versicherungsvermittlern - Typologie und Handlungsanforderungen	ZVers- Wiss	23.10.2015 online	

Titel	Publika- tion	Datum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Andreas Vollmer: Was ist ein Maklerbestand wert?	ZfV	20/2015	664-666
<u>Europäische Rentenversicherung: Pepp statt Provision?</u>	VM Aktuell	12.10.2015	
<u>Digitalisierung - Schlagwort oder Revolution?</u>	VM Aktuell	5.10.2015	
<u>Wann Lebensversicherer hohe Abschlusskosten aufweisen</u>	VM Aktuell	28.9.2015	
<u>Das geht meinen Krankenversicherer nichts an</u>	VM Aktuell	21.9.2015	
Matthias Beenken; Andreas Vollmer: BVK bietet Tool zur Maklerbestandsbewertung	VersVerm	09/15	308-310
Matthias Beenken; Michael Radtke: Markt und Regulierung bestimmen Provisionen	Asscompact	September 2015	104-106
<u>Dichtung und Wahrheit in Sachen Honorarberatung</u>	VM Aktuell	7.9.2015	
<u>Wann das LVRG existenzbedrohlich wird</u>	VM Aktuell	31.8.2015	
Alle haben gewonnen	Value	4/2015	56
<u>Interesse an Selbstständigkeit schwindet</u>	VM Aktuell	24.8.2015	
<u>Professor Koch verstorben</u>	VM Aktuell	17.8.2015	
<u>Lohnt sich die Mitarbeiteranstellung?</u>	VM Aktuell	17.8.2015	
Matthias Beenken, Michael Radtke: So viel zahlen die Versicherer	VersVerm	Juli/August 2015	260-262
<u>LKA-Analyse: Pools im Visier der Ermittler</u>	VM Aktuell	3.8.2015	

Titel	Publika- tion	Datum/Heft	Seite
<u>Provision bleibt reine Erfolgsvergütung</u>	VM Aktu- ell	31.7.2015	
<u>Die gute Nachricht zuerst: Es gibt noch Rendite</u>	VM Aktu- ell	20.7.2015	
<u>Lehren aus Vermittlerbeschwerden</u>	VM Aktu- ell	13.7.2015	
<u>Wieder deutlich weniger gebundene Vertreter</u>	VM Aktu- ell	2.7.2015	
<u>Versicherungsvertrieb USA: Was die Amis besser machen</u>	VM Aktu- ell	29.6.2015	
Matthias Beenken, Michael Radtke: Kostentreiber Lebensversiche- rungsprovision?	ZfV	12/2015	380- 384
<u>Provisionsumfrage: So viel verdienen Vermittler</u>	VM Aktu- ell	1.6.2015	
<u>Rente bei Niedrigzins besonders attraktiv</u>	VM Aktu- ell	26.5.2015	
<u>Vertriebskosten weiterhin im Visier der Politik</u>	VM Aktu- ell	18.5.2015	
<u>Jeder dritte Vermittler mit Vergütungsänderung</u>	VM Aktu- ell	12.5.2015	
<u>Makler weichen ins Sachgeschäft aus</u>	VM Aktu- ell	11.5.2015	
Die Kunden nicht für dumm erklären	Portfolio Int.	02/2015	64
Wann Versicherung noch solidarisch ist	VM	5/2015	6
<u>Die besondere Ressource Personal</u>	VM Aktu- ell	4.5.2015	
Matthias Beenken, Markus Groß-Engelmann, Frank Kersten, Frank Esselmann: Beratungsqualität in der Versicherungsvermittlung	ZfV	9/2015	277- 280

Titel	Publika- tion	Datum/Heft	Seite
<u>Nachfolger gesucht</u>	VM Aktu- ell	27.4.2015	
<u>Welche Zukunft hat der selbstständige Vertrieb?</u>	VM Aktu- ell	20.4.2015	
<u>Wie Makler ihre Umsätze steigern können</u>	VM Aktu- ell	13.4.2015	
<u>Storno treibt Verwaltungskosten hoch</u>	VM Aktu- ell	30.3.2015	
<u>Ist Versicherung (noch) solidarisch?</u>	VM Aktu- ell	23.3.2015	
Die angebliche Ahnungslosigkeit der Kunden	ZfV	6/2015	178- 181
<u>Kritik an BU-Beratung</u>	VM Aktu- ell	16.3.2014	
<u>(Falscher) Trend: Abschied von der privaten Vorsorge</u>	VM Aktu- ell	9.3.2015	
<u>Unzureichend auf die Nachfolge vorbereitet</u>	VM Aktu- ell	2.3.2015	
<u>Versicherungsverkauf kann jeder</u>	VM Aktu- ell	23.2.2015	
<u>EU einig: Richtlinie InDD kommt</u>	VM Aktu- ell	16.2.2015	
<u>Qualität der Vermittler - eine korrekt messbare Größe?</u>	VM Aktu- ell	9.2.2015	
<u>Versicherer brauchen neues Marketingbewusstsein</u>	VM Aktu- ell	2.2.2015	
<u>Marktanteilsgewinner in der PKV</u>	VM Aktu- ell	26.1.2015	
<u>Mehr Netto statt Brutto</u>	VM Aktu- ell	19.1.2015	

Titel	Publika- tion	Datum/Heft	Seite
LVRG kostet die Vermittler Rentabilität	ZfV	2/2015	45-47
<u>Wind of Insurance Change</u>	VM Aktu- ell	12.1.2015	
<u>6.500 Vermittler weniger</u>	VM Aktu- ell	6.1.2015	
<u>BaFin veröffentlicht Rundschreiben zur Vermittlung</u>	VM Aktu- ell	6.1.2015	

Veröffentlichungen 2014 (Auszüge)

<u>Titel</u>	<u>Publikation</u>	<u>Da- tum/Heft</u>	<u>Seite</u>
Nettotarife mit aufklärungswürdigen Nachteilen	ZfV	24/2014	730- 733
Courtageverbot verteuert die Beratung	VV	6/2014	22
<u>Wann sich eine Rentenversicherung lohnt</u>	VM Aktuell	15.12.2014	
<u>Stornohaftung als rotes Tuch</u>	VM Aktuell	8.12.2014	
<u>Honorarberatung: Thema verfehlt</u>	VM Aktuell	2.12.2014	
<u>Schmidt-Tobler-Effekte vermeiden</u>	VM Aktuell	1.12.2014	
Beenken, M., Schradin, H., Wende, S.: Vergütung in der Versicherungsvermittlung und Auswirkungen der Regulierung in Europa - Symposium 14.11.2014	<u>Mitteilung</u> <u>1/2014 IVK</u>		
<u>Warum Vermittler auf Kosten achten müssen</u>	VM Aktuell	24.11.2014	
<u>So teuer ist eine längere Stornohaftung</u>	VM Aktuell	17.11.2014	
<u>Makler sind keine Verbraucherschützer</u>	VM Aktuell	10.11.2014	
<u>Die Zukunftsfrage: Wie stark sinken die Provisionen?</u>	VM Aktuell	3.11.2014	
<u>So wird die Abschlussprovision verteilt</u>	VM Aktuell	27.10.2014	
<u>Offene Flanke der Vermittler für Angriff auf Provision</u>	VM Aktuell	20.10.2014	
<u>Kundenentscheidung hat wenig mit Provision zu tun</u>	VM Aktuell	6.10.2014	
<u>Vorsicht: Provision!</u>	VM Aktuell	29.9.2014	
<u>Schlamm Schlacht im Gewerkschaftslager</u>	VM Aktuell	22.9.2014	
<u>Europäischer Rat will mehr Flexibilität bei Bildung</u>	VM Aktuell	17.9.2014	
Beenken, Matthias, Karau, Torsten: Wie entscheidend ist das Wissen der Kunden über die Provisionshöhe?	ZfV	18/2014	504- 508
<u>Provisionsdeckel und Stornohaftung vermeiden</u>	VM Aktuell	15.9.2014	
<u>Preisvergleichler verdrängen Makler</u>	VM Aktuell	8.9.2014	

<u>Titel</u>	<u>Publikation</u>	<u>Da- tum/Heft</u>	<u>Seite</u>
<u>Bafin will mehr Informationen über den Vertrieb</u>	VM Aktuell	5.9.2014	
<u>Rentenversicherung ist keine Anlage</u>	VM Aktuell	2.9.2014	
<u>Leben lohnt sich – auch für weniger Provision</u>	VM Aktuell	1.9.2014	
<u>Branche bildet immer weniger aus</u>	VM Aktuell	25.8.2014	
<u>Gehaltsgefälle im Vertrieb</u>	VM Aktuell	18.8.2014	
<u>Aktuelles Urteil: BGH definiert Leitplanken für Ventillösung</u>	VM Aktuell	11.8.2014	
<u>Marktforschung: Berufsunfähigkeit seltener versichert</u>	VM Aktuell	4.8.2014	
<u>LVRG mit massiven Folgen</u>	VM Aktuell	14.7.2014	
<u>DIHK: Makler dürfen Tarifwechselberatung anbieten</u>	VM Aktuell	7.7.2014	
<u>Vermittler demonstrieren für ihren Berufsstand</u>	VM Aktuell	4.7.2014	
Matthias Beenken, Mario Gärtner: 21 Millionen Kunden suchen bald neue Vermittler	ZfV	13/2014	395-398
Druck Richtung Honorarvermittlung steigt	VM	7/2014	10
<u>Fragwürdige Vorwürfe rund um Dokumentation</u>	VM Aktuell	25.6.2014	
<u>Hard disclosure rückt näher</u>	VM Aktuell	25.6.2014	
<u>Eine wechselvolle Geschichte: Vier Jahrzehnte Strukturvertrieb</u>	VM Aktuell	23.6.2014	
<u>PKV-Provisionsdeckel wirkt – begrenzt</u>	VM Aktuell	16.6.2014	
<u>Verwaltung frisst ein Drittel der Zeit</u>	VM Aktuell	10.6.2014	
<u>Druck Richtung Honorarvermittlung steigt</u>	VM Aktuell	2.6.2014	
<u>Mit Beratungsleitfaden zum Erfolg</u>	VM Aktuell	26.5.2014	
Matthias Beenken, Joshua Rasfeld: Statusbezogene Erstinformation - für Kunden wenig hilfreich	ZfV	10/2014	295-298
<u>Vermittler mehrheitlich nicht auf Nachfolge vorbereitet</u>	VM Aktuell	12.5.2014	

<u>Titel</u>	<u>Publikation</u>	<u>Da- tum/Heft</u>	<u>Seite</u>
<u>Pools im kritischen Fokus</u>	VM Aktuell	5.5.2014	
Matthias Beenken, Heinrich Schradin, Sabine Wende: Das Honorar löst keine Provisions-Übel	Frankfurter Allgemeine Zeitung	28.4.2014	
<u>Vermittler bauen weiter Beschäftigte an</u>	VM Aktuell	14.4.2014	
<u>Bei zehn Jahren Stornohaftung zahlen Vermittler drauf</u>	VM Aktuell	7.4.2014	
<u>Kostenausgleichsvereinbarungen sind kündbar</u>	VM Aktuell	31.3.2014	
<u>IMD2 verletzt Grundsatz der Gewaltenteilung</u>	VM Aktuell	31.3.2014	
Zahl der Vermittler weiter gesunken	VM	3/2014	6
Matthias Beenken, Oliver Riedel, Sabine Wende: Gewinn- versus Kundenorientierung: Welche Ziele verfolgen deutsche Versicherungsvermittler?	ZVersWiss	1/2014	65-90
Eiopa fordert von Internet-Maklern nachvollziehbare Kriterien	VW	3/2014	70
<u>Zentrale Rolle für EIOPA bei Vermittlerregulierung</u>	VM Aktuell	4.3.2014	
Rosenmontag: <u>Neue §§ 34k und 34l GewO kommen</u>	VM Aktuell	3.3.2014	
Matthias Beenken, Michael Radtke: Bis zu 45 Prozent weniger Vermittler	VM	2/2014	22-24
Matthias Beenken, Oliver Riedel, Sabine Wende: Gewinn- versus Kundenorientierung: Welche Ziele verfolgen deutsche Versicherungsvermittler?	ZVersWiss online	16.1.2014	

Veröffentlichungen 2013 (Auszüge)

Titel	Publika- tion	Da- tum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Michael Radtke: Sterben die Vermittler regulierungsbedingt aus?	VersVerm	12/2013	400-403
Beenken/Karau/Schradin/Wende: Regulierung und Kundenzufriedenheit in der Altersvorsorgeberatung	ZfV	22/2013	749-753
Vermittler stellen mehr Beschäftigte ein	VM	11/2013	6
Konsolidierung des Versicherungsrechts; Ungeklärte Fragen zur Versicherungsteuer; Buchrezensionen	VW	19/2013	56-57
Matthias Beenken, Svenja Krämer, Luisa Lewe: Traditionell Unterstützer des Vertriebs	VW	16/2013	12-15
PKV will Player statt Payer werden; Sonderrechte für Banken und Einzelhandel?; Die Paradoxie der Strukturvertriebe; Buchrezensionen	VW	15/2013	56-57
Warum sich der Staat aus der Altersvorsorge heraushalten sollte, Buchrezension	VW	14/2013	55
Positives Urteil zur Vermittlerrichtlinie, Buchrezension	VW	13/2013	60
Matthias Beenken, Oliver Riedel, Sabine Wende: Vermittler mehrheitlich kundenorientiert	ZfV	11/2013	365-368
Wem gehört die Provision?	VW	9/2013	65
Matthias Beenken, Michael Radtke: Wie viele Vermittler es tatsächlich gibt	ZfV	9/2013	287-290
Matthias Beenken, Michael Radtke: Was das Vermittlerregister nicht verrät	VersVerm	4/2013	138-139
Dunkle Wolken am Regulierungshorizont	KURS	4/2013	10-12
Provisionen und ihr Nutzen	VV	2/2013	14
Verlassen kann man sich auf gar nichts	VW	6/2013	67
Wenn Vermittler Arbeitgeber werden	VW	6/2013	58
Warum sich Weiterbildung lohnt	Asscompact	1/2013	84-86
Warum Kostentransparenz nichts nützt	VW	1/2013	53

Veröffentlichungen 2012 (Auszüge)

Titel	Publikation	Datum/ Heft	Seite
Wissenswertes - Podiumsdiskussion beim 37. AMC-Forum	VGA Nachrichten 4/2012	4/2012	147
Etikettenschwindel Versicherungsberater	VersVerm	11/12/12	379-380
Buchrezensionen: Verschwörung gegen die Rentenversicherung; Praktikerkommentar mit knapper Darstellung; Was Bancassurance erfolgreich macht	VW	22/2012	1704-1705
Erfolgsmodell Versicherungsberater?	ZfV	22/2012	725-728
Der Grüne Daumen	VersVerm	10/12	336-337
Stimmung schlecht, Vorsorgebedarf bleibt (gem. mit Bernhard Rudolf)	VM	11/2012	26-28
Vermittler reagieren	VM	11/2012	7
Alles andere als harmlos	KURS	10/2012	10-13
Jeder Vierte verzichtet auf Dokumentation	VV	5/2012	6
Nachrechnen und prüfen	KURS	9/2012	8-10
Informationspflicht bleibt ein Problem	VW	17/2012	1287-1289
Neue Spielregeln aus Brüssel	VM	8/2012	41
Rechtssicherheit für Unisex fehlt	VW	15/2012	1107
Makler im Fondsgeschäft nur noch gegen Honorar	VV	4/2012	37
Mindestlohn für Vermittler	VV	4/2012	17
Viele Vermittler sind Geringverdiener	VV	4/2012	8
Versicherer brauchen Unternehmer	VW	13/2012	1007

Titel	Publikation	Datum/ Heft	Seite
Die Vermittlerschaft steht vor einem Umbruch der Generationen	VW	13/2012	994-995
Pflicht wird zur Kür	KURS	7/2012	17-18
Warum Vermittler Weiterbildung brauchen	ZfV	12/2012	388-392
Makler dürfen nicht zu eng mit Versicherern kooperieren	VV	3/2012	35
Schuld sind die Medien	VV	3/2012	8
Rezensionen "Es war einmal ein seriöser Vermittler von Versicherungsschutz" und "Unterschätzte Dokumentationspflicht"	VW	10/2012	770-771
"Schuld an der ganzen Misere sind die Medien"	VW	10/2012	760
"Social Media nicht als Akquise-Instrument missverstehen"	VW	10/2012	757-759
"Ausrichtung mit den Interessen des Versicherers ist zu vermeiden"	VW	9/2012	649
Lohnendes Geschäft macht Maklern Freude	KURS	5/2012	18-20
Langfristig erfolgreich	KURS	Sonderausgabe	7
Honorartarife bringen neue Nachteile für den Kunden	VW	7/2012	481-483
Register bringt keine Klarheit	KURS	4/2012	8
Verkaufsschlager oder Notnagel?	KURS	4/2012	20-21
Tarifwechsel-Beratung profitiert von Mängeln der PKV	VV	2/2012	6
Nur jeder zweite Makler ist dies auch in der Realität	VV	2/2012	8
Matthias Beenken, Dennis Gottschalk, Felix Ludwig: Vermittlerregister – wenig Klarheit über den Vermittlerstatus	ZfV	6/2012	177-181
"Erfolgsabhängige Vergütung ist nicht mit BVVB-Grundsätzen vereinbar"	VW	6/2012	404-405

Titel	Publikation	Datum/ Heft	Seite
Wer darf zum Tarifwechsel in der PKV beraten?	VW	6/2012	406
Matthias Beenken, Dennis Gottschalk, Felix Ludwig: Etikettenschwindel Versicherungsmakler	VW	6/2012	442- 443
Register gibt keine Klarheit	KURS online	13.3.2012	
Eiopa plädiert gegen ein Provisionsverbot für Makler	VW	5/2012	360
Die ökonomische Perspektive wird überbetont	VW	4/2012	274- 275
Matthias Beenken, Bernhard Brühl, Nina Schroeder, Sabine Wende: Versicherungsvermittlung und -beratung gegen Honorar – Begriffsabgrenzung und Status quo –	<u>Mitteilung</u> <u>1/2012 IVK</u>		

Veröffentlichungen 2011 (Auszüge)

Titel	Publikation	Da- tum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Nina Schindler: Marktforschung mit kleinen Budgets und traditionellen Themen	VW	19/2011	1422-1425
Professionelles Maklermanagement reduziert Risiken	Das neue Versicherungs-Handbuch	4/2011 Oktober	515-533
Honorar oder Provision?	Wirtschaft im Review	10.2011	8-11
Wenn Anspruch auf Wirklichkeit trifft	VM	9/2011	64-67
Provisionsgetriebene Fehlsteuerung in der PKV	VW	10/2011	710-712
So viel Provisionen und Courtagen erhalten die Vermittler	Asscompact	Juni 2011	38-39
Matthias Beenken, Bernhard Brühl, Sabine Wende: Einfluss der Wettbewerbsstruktur auf den Erfolg deutscher Versicherungsvermittler	zbf	Jg. 63 Mai 2011	240-26
Honorare als Lösung aller Anreiz-Übel?	VM	3/2011	32-33
Matthias Beenken, Bernhard Brühl, Sabine Wende: Mangel an Honorartarifen kollidiert mit gesetzlichem Auftrag des Maklers	VW	3/2011	200-203
Matthias Beenken, Konrad Bartsch: Agenturberatung kommt gut an - wird aber noch unzureichend genutzt	VW	2/2011	134-135
Matthias Beenken, Bernhard Brühl, Sabine Wende: Darstellung und Abgrenzung des deutschen Versicherungsvermittlungsmarktes	ZVersWiss	Jg. 100 2011	73-88
Matthias Beenken, Bernhard Brühl, Petra Pohlmann, Heinrich R. Schradin, Nina Schroeder, Sabine Wende: Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft	<u>Mitteilung</u> <u>1/2011</u> IVK		

Veröffentlichungen 2010 (Auszüge)

Titel	Publika- tion	Da- tum/Heft	Seite
Matthias Beenken, Daniel Ritzerfeld, Jochen Schwanekamp: Kratzer am Lack - Verbraucherzentralen zwischen Anspruch und Wirklichkeit	VersVerm	9/2010	308-309
Matthias Beenken, Daniel Ritzerfeld, Jochen Schwanekamp: Qualitätsmängel in der unabhängigen Verbraucherberatung	VW	16/2010	1149-1152
Eine Aufsicht über alle Vermittler fehlt immer noch	VW	14/2010	1030-1033
Checklisten, Standards und jede Menge Beipack-Zettel	VW	7/2010	523
Lohnt sich eine Verbandsmitgliedschaft?	VersVerm	4/2010	139-140
Der Makler als Unternehmer: Wer plant, ist erfolgreicher	Asscompact	April 2010	92-93
Matthias Beenken, Heinrich R. Schradin: Sourcingstrategien von Vermittlern im regulierten Markt	VW	5/2010	361-363
Vom Vermittler zum Millionär?	VM	3/2010	56-57

Veröffentlichungen 2009 (Auszüge)

Titel	Publika- tion	Da- tum/Heft	Seite
Flucht ins Ausland? Über Rechtsformen der Agentur: Nicht alle kommen für Makler und Ausschließlichkeit in Frage	VV	4/2009	11-14
Wissen schadet dem Absatz, Wie die Internetgesellschaft Mythen des Vertriebs widerlegt	VB	5/2009	147-148
Viele Makler verdienen weniger als Innendienstangestellte	Asscompact	Juli 2009	86-87
Verdienen Vermittler, was sie verdienen?	VW	7/2009	530-531
VVG-Reform auf schweizerisch	VW	7/2009	541
Versicherungsvermittler brauchen Marketing	VW	7/2009	566
Im Spannungsfeld von Betriebswirtschaft und Rechtswissenschaft, Buchrezension	VW	6/2009	475/484
Mindeststandards für Finanzvermittler	VV	2/2009	10
Die Verrechtlichung des Vertriebs schreitet voran	VW	4/2009	277-279
Pauschalkritik oder gute Ansätze? Zur Studie des Verbraucherministeriums "Anforderungen an Finanzvermittler - mehr Qualität, bessere Entscheidungen"	VW	2/2009	132-135
Unbefriedigende Situation für Makler	VW	1/2009	61-62
Bei Umdeckungen in der Pflicht	VM	Januar 2009	46-47

Veröffentlichungen 2008 (Auszüge)

Titel	Publika- tion	Da- tum/Heft	Seite
Schlechte Gesetze schaden den Juristen	VW	24/2008	2126- 2127
"Basistarif darf kein Erfolg werden"	VW	19/2008	1660- 1662
Als Entscheidungshilfe ungeeignet	Asscom- pact	Juni 2008	144-145
Neues Gesetz, neue Fragen, neue Bücher	VW	9/2008	741-746
Detlef Rüdiger, Matthias Beenken: Das GKV-WSG: Chance oder Risiko für die PKV?	VW	5/2008	364-369
Kann man ethisch korrekt Versicherungen verkaufen?	VW	1/2008	8-10
Viel mehr Makler als vermutet	VM	Januar 2008	28
VVG-Reform: Bürokratische Hydra oder lauter Chancen?	Asscom- pact	Januar 2008	88-90

Veröffentlichungen vor 2008

VersicherungsJournal.de

Artikel 2002 - Februar 2012: 1.815 Artikel unter www.versicherungsjournal.de

Zeitschrift Versicherungsmagazin

Sicher ist, dass nichts sicher ist, Heft Juli 2007, S. 35

Zurück auf die Schulbank, Heft Juni 2007, S. 14-20

Was Vermittler jetzt tun müssen, Heft April 2007, S. 22-25

Schutz für Führungskräfte und leistungsstarke Mitarbeiter, Heft Februar 2007, S. 10

Via CD auf eigenen Füßen stehen, Heft August 2006, S. 58

Teilweise Freigabe der Rechtsberatung geplant, Heft Mai 2006, S. 52-53

Vorteile für alle Beteiligten; Es könnte alles so einfach sein..., Heft Februar 2006, S. 50-51 und S. 54

Keine englischen Verhältnisse, Heft Mai 2005, S. 48-49

Vorschaltgesetz ante portas, Heft April 2005, S. 38-39

Der harte Weg in die "Freiheit", Titelgeschichte, "Wechsel nicht bereut", Interview, Heft Februar 2005

Vorschaltgesetz bekommt Konturen, Heft Januar 2005

Kartellrecht: Preisabsprachen können brisant sein, Heft August 2004

Von der Aktionsplanung zur Agenturorganisation, Hefte 5/2002 bis 7/2002

Der Außendienst muss Know-how-Träger werden, Heft 10/2001

Berater und Software müssen ein Team sein, Heft 4/2001

Nebenberufler zwischen Hauptberuf und Gelegenheitsjob, Versicherungskaufmann 4/1997

Wirtschaftsdienst Versicherungs- und Bausparkaufleute

Die Neuregelungen des aktuellen Referentenentwurfs im Überblick, WVK 5/2006

Berufshaftpflicht und Qualifikation, So stellen Sie die Weichen richtig, WVK 4/2005

Referentenentwurf liegt endlich vor!, WVK 1/2005

Können Versicherungsvertreter Honorarberatung anbieten?, WVK 11/2004

Freistellungserklärungen prüfen, WVK 11/2004

Wirtschaftsdienst Versicherungsmakler

Die Neuregelungen des aktuellen Referentenentwurfs im Überblick, WVM 4/2006

Referentenentwurf liegt endlich vor!, WVM 1/2005

Verkäuferisches Umdenken erforderlich!, WVM 11/2004

Das neue Versicherungs-Handbuch

Zulassung und Registrierung der Vermittler; Berufsalternative Versicherungsagentur; Makler oder Agent?; Management des Vermittlerbetriebs (5 Teile); Aufsätze Matthias Beenken und Hans-Ludger Sandkühler (Heft 3/2006)

Ausgleichsanspruch, Aufsatz Matthias Beenken; Kundenberatungspflichten der Vertreter, Aufsatz Matthias Beenken/Hans-Ludger Sandkühler; Versicherungssteuern, Aufsatz Matthias Beenken; in: Das neue Versicherungs-Handbuch (Heft 2/2005)

EU-Vermittlerrichtlinie: Beratungsprotokolle für Versicherungsmakler, Aufsatz Matthias Beenken/Hans-Ludger Sandkühler, in: Das neue Versicherungs-Handbuch (Heft 1/2005) und Haufe Versicherungs Office (Update Februar 2005)

Rückversicherung, Aufsatz in: Das neue Versicherungs-Handbuch (Heft 7/2004) und Haufe Versicherungs Office

Haufe Versicherungs & Finanz Office, Versicherungs Office

Update-Newsletter Oktober 2004, u.a.: Trotz Startverzögerungen keine Entwarnung für Vermittler, Versicherungsberater und Makler lehnen Vorschläge des Justizministeriums ab, Vertrieb von Kapitallebensversicherungen und Rentenpolicen bleibt attraktiv, Zahnersatz bleibt doch bei der GKV

Haufe Steuer- und Wirtschafts-Kurzpost (STWK)

Was ändert sich im Versicherungsvertragsrecht? (Heft 13 v. 15.7.2006); Reform der Versicherungsvermittlung (Heft 11 v. 14.6.2006)

Performance

Schlag ins Kontor der Versicherungsberater, Heft 4/2006, S. 102-104

Lösungsanbieter ratlos?; Ablauf des Verkaufsgesprächs, Heft 5/2005, S. 114-116

Auf Durchblick programmiert, Heft 3/2005, S. 93

Mehr Rechte, mehr Aufwand, VVG-Reform, Heft 12/2004

Bankmagazin

EU-Richtlinie setzt neue Maßstäbe, Heft 4/05, S. 46-47

Asscompact

Ab 22. Mai gehen die Uhren im Versicherungsvertrieb anders, gem. mit Hans-Ludger Sandkühler, Heft März 2007, S. 108-109

Was bin ich?, Sonderthema EU-Vermittlerrichtlinie, Heft Juni 2006, S. 48-51

Die VersicherungsPraxis

Vermittlerregulierung - Konsequenzen für den Kunden; Heft August 2006, Seiten 141-147

Versicherungstip

Matthias Beenken/Hans-Ludger Sandkühler: Das Ende der Gewerbefreiheit - Was Versicherungsvertreter beachten müssen, Beilage I 28.11.2006 und II 6.12.2006

r+s recht und schaden

Matthias Beenken/Hans-Ludger Sandkühler: Das Vermittlergesetz und seine Konsequenzen für die Branche, 34. Jg., Heft 5/2007, S. 182-185

Handelsblatt

Mehr Rechte für Kunden, EU-Vermittlerrichtlinie sorgt für mehr Transparenz im Versicherungsgeschäft, Handelsblatt 18.6.2007

Wer sind die Gewinner?, Vermittler müssen Verbraucher bei Erstkontakt mit mehr Informationen versorgen, Handelsblatt 18.6.2007