

# Inhaltsverzeichnis

<b>Geleitwort</b>	.....v
<b>Vorwort</b>	.....vii
<b>Inhaltsverzeichnis</b>	.....ix
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	.....xv
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	.....xvii
<b>Prolog</b>	.....1
<b>Teil A: Allfinanzanbieter als multiple Finanzintermediäre</b>	.....9
1. Transformationsangebote von Finanzintermediären	.....9
1.1. Begriff und Leistungen des Finanzintermediärs	.....9
1.2. Finanzielle Intermediationsleistungen aus funktionaler Sicht	.....10
1.2.1. Liquiditätstransformation	.....10
1.2.2. Risikotransformation	.....11
1.2.3. Räumliche Transformation	.....13
2. Arbeitsteilige Transformationsproduktion zur Befriedigung unterschiedlicher Finanzbedürfnisse	.....14
2.1. Banken als Spezialisten für die Bildung von Geld- und Sachvermögen	.....14
2.2. Bausparkassen als Spezialisten für die Bildung von Sachvermögen	.....15
2.3. Versicherungen als Spezialisten für Absicherungsleistungen	.....17
2.4. Investmentgesellschaften als Spezialisten der Risikodiversifikation	.....19
2.5. Kartenunternehmen als Spezialisten für Zahlungsverkehrsleistungen	.....21
2.6. Zusammenfassender Vergleich der Intermediationsleistungen	.....23

3. Allfinanz als Marktbearbeitungsstrategie	..... 25
3.1. Allfinanzanbieter als Ergebnis konglomerater Diversifikation	..... 25
3.2. Anforderungsprofil: Allfinanzanbieter als flexible Multi-Spezialisten	..... 29
<b>Teil B: Institutionenökonomie</b>	..... 33
1. Problemstellung der Institutionenökonomie	..... 34
2. Inhaltliche und methodische Abgrenzung alternativer Institutionalismen	..... 38
2.1. Old American Institutionalism	..... 39
2.2. New Institutionalism	..... 43
2.2.1. Neo-Institutional Economics	..... 43
2.2.2. New Institutional Economics (Neue Institutionenökonomie)	..... 45
3. Property-Rights-Theorie	..... 47
3.1. Logische Struktur	..... 48
3.2. Aussagesystem	..... 49
3.3. Anwendungsgebiete	..... 51
3.4. Würdigung	..... 56
4. Principal-Agent-Theorie	..... 59
4.1. Logische Struktur	..... 60
4.2. Aussagesystem	..... 64
4.3. Anwendungsgebiete	..... 68
4.3.1 Institutionen zur Beherrschung der Verhaltensunsicherheit	..... 71
4.3.1.1. Beteiligungsfinanzierung	..... 71
4.3.1.2. Kreditfinanzierung	..... 73
4.3.1.3. Anreizvergleich zwischen Kredit und Beteiligung	..... 75
4.3.2. Institutionen zur Beherrschung der Qualitätsunsicherheit	..... 76
4.4. Würdigung	..... 78
5. Transaktionskosten-Theorie	..... 82
5.1. Logische Struktur	..... 84
5.2. Aussagesystem	..... 88
5.3. Anwendungsgebiete	..... 94

5.3.1. Vertikale Integration	.....	94
5.3.1.1. Koordinationseffizienz der Hierarchie	.....	96
5.3.1.2. Divisionalisierung als Reaktion auf Koordinationsdefizite der Hierarchie	.....	98
5.3.2. Horizontale Integration durch Diversifikation	.....	101
5.4. Würdigung	.....	102
6. Konklusion: Gefangenen-Dilemma als Kristallisationspunkt	.....	108
<b>Teil C: Organisatorische Konsequenzen der Marktwiderstände von Finanzprodukten</b>	.....	113
1. Marktwiderstände von Finanzprodukten	.....	114
2. Organisatorische Konsequenzen der Marktwiderstände von Bankeinlagen	.....	115
2.1. Schutz der Einleger	.....	116
2.1.1. Qualitäts- und Verhaltensunsicherheit der Bankeinleger	.....	116
2.1.2. Institutionelle Vorkehrungen zum Schutz der Bankeinleger	.....	118
2.1.2.1. Präventiv-ursachenbezogene Maßnahmen	.....	118
2.1.2.2. Präventiv-wirkungsbezogene Maßnahmen	.....	121
2.1.2.3. Protektive Maßnahmen	.....	123
2.2. Schutz vor fremden Einlegern	.....	124
2.2.1. Bankenrun und Gefangenendilemma	.....	124
2.2.2. Institutionelle Vorkehrungen zum Schutz vor (fremden) Bankeinlegern	.....	127
2.2.2.1. Präventiv-ursachenbezogene Maßnahmen	.....	127
2.2.2.2. Präventiv-wirkungsbezogene Maßnahmen	.....	128
2.2.2.3. Protektive Maßnahmen	.....	129
2.3. Ergebnis: Organisatorische Umsetzung	.....	130
3. Organisatorische Konsequenzen der Marktwiderstände von Versicherungsprodukten	.....	134
3.1. Schutz der Versicherungsnehmer	.....	135
3.1.1. Qualitäts- und Verhaltensunsicherheit der Versicherungsnehmer	.....	135

3.1.2. Institutionelle Vorkehrungen zum Schutz der Versicherungsnehmer	.....137
3.1.2.1. Präventiv-ursachenbezogene Maßnahmen	.....138
3.1.2.2. Präventiv-wirkungsbezogene Maßnahmen	.....140
3.1.2.3. Protektive Maßnahmen	.....141
3.2. Schutz vor Mitversicherten	.....143
3.2.1. Qualitäts- und Verhaltensunsicherheit des Versicherungsunternehmens	.....143
3.2.2. Institutionelle Vorkehrungen zum Schutz vor Mitversicherten	.....145
3.3. Ergebnis: Organisatorische Umsetzung	.....147
4. Organisatorische Konsequenzen der Marktwiderstände von Fondszertifikaten	.....149
4.1. Schutz der Zertifikatskäufer	.....150
4.1.1. Qualitäts- und Verhaltensunsicherheit der Zertifikatskäufer	.....150
4.1.2. Institutionelle Vorkehrungen zum Schutz der Zertifikatskäufer	.....153
4.1.2.1. Maßnahmen zum Schutz qualitätsunsicherer Zertifikatskäufer	.....153
4.1.2.2. Maßnahmen zum Schutz verhaltensunsicherer Zertifikatskäufer	.....158
4.2. Ergebnis: Organisatorische Umsetzung	.....161
5. Der Produzentenpool	.....163
5.1. Organisatorische Trennung der Produkthersteller	.....163
5.2. Kapitalmäßige Trennung der Produkthersteller	.....165
5.3. Zusammenfassung	.....167
6. Das Markterschließungskollektiv	.....169
6.1. Das Markterschließungskollektiv als beratende Informationszentrale	.....169
6.2. Qualitäts- und Verhaltensunsicherheit des Produzentenpools	.....171
6.3. Rotation und Entlohnung als Instrumente der Qualitätssicherung	.....172
6.3.1. Rotation zur Bildung allfinanzspezifischen Humankapitals	.....172
6.3.2. SenioritätSENTLOHNUNG und Umsatzbeteiligung	.....175
7. Konklusion: Zentralisierung als Organisationsmaxime	.....178

<b>Teil D: Organisatorische Konsequenzen der Marktwiderstände von Beratungsdiensten</b>	.....179
1. Organisation des Vertriebssystems als institutionenökonomisches Problem. . .	182
2. Marktwiderstände von Beratungsdiensten	.....184
2.1. Unsicherheit über die Leistungsfähigkeit des Beraters	.....185
2.2. Unsicherheit über den Leistungswillen des Beraters	.....188
2.3. Ergebnis: Vertrauensvolle Kooperation zwischen Berater und Kunde	.....190
3. Ökonomie des Vertrauens	.....193
3.1. Emergenz und Erosion von Vertrauen	.....193
3.2. Funktion der Institution des Vertrauens	.....195
3.3. Vertrauensfördernde Umstände	.....198
3.3.1. Vertrauensvorschuß als Kalkül	.....198
3.3.2. Vertrauenserwidern als Kalkül	.....201
4. Drang zur Externalisierung des Vertriebs	.....204
4.1. Vertrauensmanagement für Beratungsdienste	.....204
4.1.1. Inputbezogene Selbstbindung: kundenspezifische Investitionen	.....204
4.1.2. Outputbezogene Selbstbindung: asymmetrische Kündigungsrechte	.....209
4.1.3. Investitionen in die Übermittlung der Beratungsqualität	.....212
4.1.4. Förderung der Kommunikation unter Beratungskunden	.....214
4.1.5. Eigentumsrechte an Kundenverbindungen	.....216
4.1.6. Ergebnis: Externalisierung als Instrument der Vertrauensbildung	.....218
4.2. Flexible Marktanpassung durch dezentrale Selbstorganisation des Vertriebs	.....220
4.2.1. Marktgerechte Entlohnung des Vertriebs	.....221
4.2.2. Kundengerechte Sortimentierung und rationelle Kontakthanbahnung	.....226
4.3. Ergebnis: Externalisierung zur effizienten Überbrückung verbleibender Marktspannungen	.....229

---

5. Zwang zur Internalisierung des Vertriebs	.....231
5.1. Investitionsvorgaben und fristloser Entzug der Verkaufsrechte	.....232
5.2. Produktbindung und Verkaufsabgabe	.....237
5.3. Standortbindung	.....239
5.4. Preisbindung	.....240
5.5. Optionale Bindung für Qualifizierung und Outlet	.....241
5.6. Ergebnis: Beschränkte unternehmerische Freiheit als Stabilitätsfordernis	.....243
6. Konklusion: Hybrides Transaktionsdesign für den Allfinanzanbieter	.....245
<b>Teil E: Der Allfinanzanbieter als Netzwerk</b>	.....249
1. Begriff des Netzwerks	.....249
2. Netzwerkmodelle der Organisation	.....253
2.1. Frühkapitalistische, regionale und internationale Netzwerke	.....253
2.2. Strategisches Netzwerk	.....255
2.3. Dynamisches Netzwerk	.....257
2.4. Ergebnis: Netzwerk-Organisation des Allfinanzanbieters	.....258
3. Netzwerkstrukturen des Allfinanzanbieters	.....261
3.1. Systematische Rationalisierung und Slack	.....261
3.2. Kooperation und Wettbewerb	.....265
3.3. Stabilität und lose Kopplung	.....267
3.4. Partnerschaft und Knechtschaft	.....269
3.5. Markt und Hierarchie	.....274
<b>Epilog</b>	.....279
<b>Literaturverzeichnis</b>	.....289