

Inhaltsverzeichnis

Teil A: (Un-)Abhängige Vermittler in Versicherungsnetzwerken: Einführung in die Problemstellung und die Anlage der Untersuchung

1	Einleitung — Unabhängige Versicherungsvermittler als Netzwerkorganisatoren	1
2	Unternehmensnetzwerke in strukturationstheoretischer Perspektive.....	13
2.1	Netzwerke, Unternehmensnetzwerke, Versicherungsnetzwerke	15
2.2	Strukturationstheorie als Organisations- und Netzwerktheorie	21
2.3	Unternehmensnetzwerke als Ausdruck kollektiver Strategien im ökonomischen Kontext	33
3	Organisation von Unternehmensnetzwerken — Strukturelle Besonderheiten	41
3.1	Arbeitsteilung und flexible Spezialisierung im Netzwerk	42
3.2	Autonomie und Abhängigkeit, Vertrauen und Kontrolle	49
3.3	Geschäftliche, personale und informationstechnische Netzwerke	63
3.4	Zur Ökonomie von Netzwerken	75
4	Untersuchungsfragen, Untersuchungsfeld und Untersuchungsmethodik.....	83
4.1	Zentrale Untersuchungsfragen im Überblick	83
4.2	Qualitative Netzwerkanalyse in strukturationstheoretischer Perspektive.....	85
4.3	Untersuchungs- und Erhebungseinheiten sowie Vorgehensweise	91

Teil B: Netzwerkbeziehungen in der Versicherungswirtschaft: Kontext und Strategien

5	Regulationen der Versicherungsmärkte im Wandel: Regulierung, Deregulierung, Reregulierung.....	95
5.1	Der Weltmarkt für Finanzdienstleistungen.....	96
5.2	Der europäische Binnenmarkt.....	98
5.3	Der bundesrepublikanische Versicherungsmarkt.....	102
6	Unabhängige Vermittler zwischen Versicherern und Kunden: Das Geschäft mit dem Risiko.....	113
6.1	Die zwei Vermittlerwelten: Arbeitsteilung im Privat- und Industriegeschäft	116
6.2	Autonomie und Abhängigkeit — zur asymmetrischen Reproduktion von Versicherungsnetzwerken	135

6.3	Vertrauen und Kontrolle — zentrale Aspekte der Konstitution und Reproduktion von Versicherungsnetzwerken	180
6.4	Geschäftliche, personale und informationstechnische Netzwerke	203
6.5	Zur Ökonomie von Versicherungsnetzwerken	229
6.6	Interne Organisation und interner Informationstechnikeinsatz unabhängiger Vermittler	245
6.7	Von Sofamaklern und mighty Players: Relationale Vermittlertypologie	253
7	Unabhängige Vermittler und die Strategien der Versicherer	261
7.1	Hintergrundstrategien der Versicherer: Kooperation und Konzentration	262
7.2	Strategische Vertriebsalternativen der Versicherer und die Ausschaltung unabhängiger Vermittler.....	266
7.3	Strategische Positionierungen der Versicherer gegenüber unabhängigen Vermittlern.....	273
7.4	Strategien informationstechnischer Vernetzung: Auf dem Weg von 'elektronischen Netzwerken' zu 'elektronischen Märkten'?	278
8	Unabhängige Vermittler und die Strategien der Versicherungskunden	281
8.1	Die Situation der Privatkunden: Bleibende Unübersichtlichkeit	281
8.2	Strategien der Industriekunden: Alternativen zu und in den Geschäftsbeziehungen mit unabhängigen Vermittlern	283
9	Verbände unabhängiger Vermittler: Ein Spiegelbild ihrer Heterogenität ...	289
9.1	Die Verbände: Strukturen und Strategien	289
9.2	Das Verbandsdilemma	293
10	Ein erstes Resümee — Unabhängige Vermittler als Mit-Organisatoren vertikaler Netzwerkbeziehungen.....	295

Teil C: Unternehmungsnetzwerke unabhängiger Vermittler: Vertikale und horizontale Netzwerkbeziehungen

11	Über vertikale Netzwerkbeziehungen hinaus: Flexible Spezialisierung und Kooperation unabhängiger Vermittler als horizontale Vernetzungsstrategien	299
11.1	Mehr als Kooperation: Konzentration von unabhängigen Vermittlern	300
11.2	Prämienpooling durch Kooperation: Das BCA-Netzwerk	316
11.3	Informationstechnisch angeregte Kooperationen: Clearing-Stellen.....	317
11.4	Wertorientierte Kooperation: FairSicherungsLäden	321
11.5	Ansätze flexibler Spezialisierung in der Region: Finanzteam	324
11.6	PriBroNet: Durch Expansion zu einem Franchisingnetzwerk	329
11.7	Internationale Netzwerke von Korrespondenzmaklern	336
11.8	Unternehmensvernetzung unabhängiger Vermittler: Zwecke, Interessen, Kopplungsformen	341

12 InBroNet: Durch flexible Spezialisierung zu einem wissensintensiven, regionalen Netzwerk?	344
12.1 Gefahren und Chancen, Interessen und Befürchtungen — zu den Voraussetzungen der Netzwerkbildung und den Grundlagen der Netzwerkorganisation	350
12.2 Auf dem Weg zu einem wissensintensiven Netzwerk: Projektpakete, Probleme, Pay offs, Promotoren und Planungen	361
12.3 Lektionen für die Organisation wissensintensiver, regionaler Netzwerke	385
13 MLP-Finanzdienstleistungen: Kontrollierte Autonomie im strategischen Netzwerk	390
13.1 Strategische Führung — Ein lukratives Marktsegment wird professionell besetzt	393
13.2 Mit kontrollierter Autonomie zum Vermittlungserfolg	406
13.3 Lektionen für die Organisation strategischer Netzwerke	420
14 Strategien, Strukturen und Netzwerke britischer Versicherungsvermittler: Ein Blick auf einen 'Maklermarkt'	430
14.1 Strukturelle Besonderheiten des britischen Versicherungsmarktes	431
14.2 Zur Autonomie unabhängiger Versicherungsvermittler in Großbritannien	436
14.3 Vermittlernetzwerke — Nationale und internationale Kooperationen britischer Versicherungsmakler	437
14.4 Zum Einsatz von Informationstechnik in britischen Versicherungsnetzwerken	441
15 Ein zweites Resümee — Durch horizontale Vernetzung zum Netzwerkorganisator	445

☛ Teil D: Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

16 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse	447
17 Von Unternehmungsnetzwerken zu 'elektronischen Netzwerken'?	455
18 Schlußfolgerungen für die Theorie und Praxis der Organisation von Unternehmungsnetzwerken	457

Anhang

Unabhängige Vermittler: Zu den Grenzen einer rechtlichen Perspektive ...	461
Literaturverzeichnis	466
Personenverzeichnis	491
Stichwortverzeichnis	495