

Wandel der Beratungsqualität auf dem Versicherungsvermittlungsmarkt

Eine ökonomische Analyse der Veränderungen aufgrund der Anforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie

Bearbeitet von
Gergana Höckmayr

1. Auflage 2012 2012. Taschenbuch. XVIII, 231 S. Paperback

ISBN 978 3 89952 705 6

Format (B x L): 14,8 x 21 cm

Gewicht: 372 g

Wirtschaft > Finanzsektor & Finanzdienstleistungen: Allgemeines >
Versicherungswirtschaft

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XIV
Symbolverzeichnis	XVII
1 Einleitung	1
1.1 Veränderte rechtliche Rahmenbedingungen in der Versicherungsvermittlung	1
1.2 Zielsetzung und Methodik	3
1.3 Stand der Forschung	6
1.4 Struktur der Arbeit	9
2 Der Versicherungsvermittlungsmarkt.....	13
2.1 Aufbau des Kapitels	13
2.2 Abgrenzung des Versicherungsvermittlungsmarktes	13
2.3 Einordnung der Versicherungsvermittler	17
2.3.1 Rechtliche und betriebswirtschaftliche Stellung der Versicherungsvermittler.....	17
2.3.1.1 Versicherungsvermittler aus rechtlicher Sicht.....	17
2.3.1.2 Versicherungsvermittler aus betriebswirtschaftlicher Sicht	19
2.3.2 Weitere Akteure auf dem Versicherungsvermittlungsmarkt.....	24
2.3.2.1 Versicherungsunternehmen	24
2.3.2.2 Versicherungsnehmer	26
2.4 Kooperationsformen aus informationsökonomischer Sicht.....	29
2.4.1 Prinzipal-Agent-Beziehungen.....	29
2.4.2 Existenzberechtigung der Versicherungsvermittler	33
2.4.2.1 Nachfrage nach Versicherungsvermittlungsleistung	33
2.4.2.2 Angebot von Versicherungsvermittlungsleistung.....	37

2.5 Vergütungssysteme in der Versicherungsvermittlung	39
2.5.1 Provisionsbasiertes Vergütungssystem	39
2.5.2 Honorarbasiertes Vergütungssystem.....	42
2.6 Zusammenfassung	45
3 Beratungsleistung und Beratungsqualität in der Versicherungsvermittlung	47
3.1 Aufbau des Kapitels	47
3.2 Einordnung der Versicherungsvermittlungsleistung	47
3.2.1 Versicherungsvermittlung aus rechtlicher Sicht	47
3.2.2 Versicherungsvermittlung aus betriebswirtschaftlicher Sicht.....	49
3.2.2.1 Definitorische Abgrenzung	49
3.2.2.2 Versicherungsvermittlung als Dienstleistung	50
3.2.2.3 Elemente der Versicherungsvermittlungsleistung	56
3.3 Beratungsqualität in der Versicherungsvermittlung.....	64
3.3.1 Einordnung der Dienstleistungsqualität	64
3.3.2 Beratungsbedarf und Beratungsleistung	68
3.3.2.1 Operationalisierung der Beratungsqualität	68
3.3.2.2 Informationsbedingte Qualitätsverzerrung	70
3.3.2.3 Vergütungsinduzierte Qualitätsverzerrung	86
3.4 Zusammenfassung	93
4 Rechtliche Rahmenbedingungen in der Versicherungsvermittlung	97
4.1 Aufbau des Kapitels	97
4.2 Die EU-Vermittlerrichtlinie.....	97
4.3 Regulierung der Berufszulassung	99
4.3.1 Skizze des alten Berufsrechts.....	99
4.3.2 Das neue Berufsrecht	100
4.3.2.1 Gewerbeerlaubnis	100
4.3.2.2 Erlaubnisbefreiung	104
4.3.2.3 Registereintragung.....	105

4.4 Regulierung der Berufsausübung	106
4.4.1 Skizze des alten Vertragsrechts	106
4.4.2 Das neue Vertragsrecht	108
4.4.2.1 Vorvertragliche Beratungspflichten	108
4.4.2.2 Nachvertragliche Beratungspflichten	116
4.5 Ökonomische Aspekte der Regulierung	117
4.5.1 Regulatorische Ansätze zur Anhebung der Beratungsqualität	117
4.5.2 Regulierungsintensität der Vertriebswege	122
4.5.3 Regulierungsbedingte Veränderung der Wettbewerbsstrukturen	126
4.6 Zusammenfassung	129
5 Ökonomische Betrachtung des Versicherungsvermittlungsmarktes	131
5.1 Einführende Überlegungen und Aufbau des Kapitels.....	131
5.2 Ein-Perioden-Modell	133
5.2.1 Modellierung.....	133
5.2.1.1 Annahmen	133
5.2.1.2 Bedeutung der Empfehlungsstrategie	137
5.2.2 Versicherungsvermittlungsleistung bei honorarbasierter Vergütung	139
5.2.2.1 Marktgleichgewicht.....	139
5.2.2.2 Veränderte Wettbewerbsbedingungen.....	141
5.2.3 Versicherungsvermittlungsleistung bei provisionsbasierter Vergütung	143
5.2.3.1 Verdrängungswettbewerb infolge des Vergütungssystems.....	143
5.2.3.2 Marktgleichgewicht.....	147
5.2.4 Simultane Existenz der Vergütungssysteme	147
5.2.4.1 Verdrängungswettbewerb infolge der Regulierung.....	147
5.2.4.2 Marktgleichgewicht.....	150
5.2.5 Gesamtwirtschaftliche Betrachtung	151
5.2.5.1 Spezialisierung versus Generalisierung.....	151
5.2.5.2 Durchsetzbarkeit eines Betrugszuschlags.....	154

5.3 Mehr-Perioden-Modell.....	155
5.3.1 Modifikation und Erweiterung der Annahmen	155
5.3.2 Reputationsgleichgewicht.....	159
5.3.3 Einfluss der Regulierung	167
5.4 Wandel des Versicherungsvermittlungsmarktes	170
5.4.1 Bewertung der potenziellen Marktgleichgewichte.....	170
5.4.2 Einflussfaktoren der Marktentwicklung.....	173
5.4.3 Versicherungsvermittlungsmarkt im Gleichgewicht.....	179
5.4.3.1 Spezialisierung	179
5.4.3.2 Gesamtwohlfahrt	180
5.5 Kritische Würdigung.....	185
5.5.1 Betrachtung ausgewählter Aspekte.....	185
5.5.2 Organisation des Versicherungsvermittlungsmarktes nach der Regulierung	196
5.6 Zusammenfassung	200
6 Thesenartige Zusammenfassung	203
Anhang	208
Literaturverzeichnis.....	209