

# Inhaltsverzeichnis

A. Die Kooperation zwischen Bank- und Versicherungsunternehmen als Gegenstand einer entscheidungsorientierten Untersuchung	11
I. Sachlich-systematische Abgrenzung	11
1. Abgrenzung der Erkenntnisobjekte Bank- und Versicherungsunternehmung	13
2. Abgrenzung des methodischen Standortes der Untersuchung	15
a) Formen einer entscheidungsorientierten Betrachtungsweise	16
b) Methodik und Gang der Untersuchung	19
II. Der Zusammenhang von Unternehmungszielen und Kooperation	20
1. Das Zielsystem der Unternehmung	21
a) Elemente des Zielsystems	21
b) Beziehungen zwischen finanz- und leistungswirtschaftlichem Zielsystem	24
2. Der Begriff der Kooperation	25
a) Merkmale der Kooperation	25
b) Formulierung eines entscheidungsorientierten Kooperationsbegriffs	28
B. Kooperationsalternativen im leistungswirtschaftlichen Zielsystem von Bank- und Versicherungsunternehmung in betriebsbezogener Sicht	31
I. Marktleistungen und Zielerreichungsprozesse als Elemente der Kooperation	31
1. Problemstellung	31
2. Die Marktleistungen des Kreditinstituts und der Versicherungsunternehmung	33
a) Die Marktleistungen des Kreditinstituts	33

aa) Literaturüberblick	33
ab) Die Marktleistungen des bankbetrieblichen Leistungskerns	36
(1) Erscheinungsformen von Marktleistungen des bankbetrieblichen Leistungskerns	37
(2) Zur Bedeutung rechtlicher Normen für bankbetriebliche Marktleistungen	40
• b) Die Marktleistungen der Versicherungsunternehmung	42
ba) Die Marktleistungen des versicherungsbetrieblichen Leistungskerns	42
(1) Der Begriff des Risikos	43
(2) Zur Problematik der Grenzen der Versicherbarkeit	46
bb) Die derivativen Marktleistungen der Versicherungsunternehmung	50
(1) Ursachen derivativer Marktleistungen der Versicherungsunternehmung	50
(2) Die Erscheinungsformen der derivativen Marktleistungen in Abhängigkeit von rechtlichen Normen	53
bc) Zusammenfassung	60
3. Die Zielerreichungsprozesse im Kreditinstitut und in der Versicherungsunternehmung	62
a) Zur Problematik einer Differenzierung bank- und versicherungsbetrieblicher Zielerreichungsprozesse	62
b) Dimensionen und Kriterien einer Differenzierung bank- und versicherungsbetrieblicher Zielerreichungsprozesse	66
c) Die Dezentralisierung der Zielerreichungsprozesse im Kreditinstitut und in der Versicherungsunternehmung	69
ca) Das Organisationsmodell einer Universalbank	72
cb) Das Organisationsmodell einer Versicherungsunternehmung	82
4. Zusammenfassung	88
• II. Die Gestaltungsmöglichkeiten der Kooperationselemente	89
• 1. Die Marktleistungsinhalte als Ansatzpunkt der Kooperation	89

a) Zur Abgrenzung von Produkt- und Sortimentsgestaltung bei kooperativer Gestaltung von Marktleistungsinhalten	89	
b) Die bank- und versicherungsbetrieblichen Leistungsmerkmale und ihre Kombination im Rahmen der kooperativen Produktgestaltung	93	
c) Die kooperative Sortimentsgestaltung	97	
2. Die absatzwirtschaftlichen Zielerreichungsprozesse als Ansatzpunkt der Kooperation	103	-
a) Determinanten einer kooperativen Gestaltung absatzwirtschaftlicher Zielerreichungsprozesse	103	
b) Der Absatz versicherungsbetrieblicher Marktleistungen über das bankbetriebliche Absatzsystem	104	
c) Der Absatz von Bankprodukten über das versicherungsbetriebliche Absatzsystem	110	-
C. Das Verhalten der Nachfrager gegenüber dem Leistungsangebot von Bank- und Versicherungsunternehmung	115	
I. Zur Notwendigkeit verhaltenswissenschaftlicher Erklärungsansätze des Nachfragerverhaltens für die kooperative Gestaltung von Zielinhalten und Zielerreichungsprozessen	115	
II. Verhaltenswissenschaftliche Erklärungsansätze des Käuferverhaltens	121	
1. Anforderungen an eine Erklärung des Käuferverhaltens unter Berücksichtigung des Erfahrungsobjekts	121	
2. Zur Typologie von Entscheidungen	125	
3. Ein individual-analytischer Bezugsrahmen von Kaufentscheidungen	129	
a) Überblick	132	
b) Die hypothetischen Konstrukte	133	
ba) Die Lernkonstrukte	133	
bb) Die Wahrnehmungskonstrukte	137	
c) Zusammenfassung und Generalisierung	138	
4. Ein Bezugsrahmen formalisiert-multipersonaler Kaufentscheidungen	139	

a) Besonderheiten multipersonaler Kaufentscheidungen in Abhängigkeit vom Entscheidungstyp	139
b) Rollenverteilung und Verhalten in intraorganisational-multipersonalen Kaufentscheidungen	142
ba) Die Struktur des "buying center"	143
bb) Die multipersonale Kaufentscheidung als Spezialfall einer verhaltenswissenschaftlichen Erklärung des Entscheidungsverhaltens in Unternehmen	144
c) Zur zeitlichen Strukturierung intraorganisational-multipersonaler Kaufentscheidungen	147
d) Zur Strukturierung interorganisationaler Verhandlungsprozesse	149
e) Zusammenfassung und Generalisierung	151
III. Der verhaltenswissenschaftliche Bezugsrahmen des Leistungsabnahmeverhaltens für Bank- und Versicherungsleistungen	153
1. Hypothesen zum Leistungsabnahmeverhalten der Nachfrage bei kooperativer Gestaltung absatzwirtschaftlicher Zielerreichungsprozesse durch die Bank- und die Versicherungsunternehmung	153
2. Teilprobleme eines verhaltenswissenschaftlich begründeten Leistungsabnahmeverhaltens von Bank- und Versicherungskunden	158
a) Zur entscheidungsprozeß- und entscheidungstypdifferenzierten Klassifizierung der einzelnen bank- und versicherungsbetrieblichen Marktleistungen	160
aa) Die Klassifizierung bankbetrieblicher Marktleistungen	160
(1) Von privaten Haushalten nachgefragte bankbetriebliche Marktleistungen	160
(2) Von Unternehmen nachgefragte bankbetriebliche Marktleistungen	165
ab) Die Klassifizierung versicherungsbetrieblicher Marktleistungen	167
(1) Von privaten Haushalten nachgefragte Versicherungsschutzleistungen	169

(2) Von Unternehmen nachgefragte Versicherungsschutzleistungen	174	
b) Nachfrageverbunde zwischen bank- und versicherungsbetrieblichen Marktleistungen	177	—
ba) Zur Identifizierbarkeit von Nachfragever- bunden zwischen bank- und versicherungs- betrieblichen Marktleistungen	178	
bb) Ansätze zu einer Operationalisierung der Verbundbeziehungen im Nachfrageverhalten privater Haushalte nach Kapitalanlage- leistungen	179	
(1) Messung der Verbundbeziehungen auf der Basis eines mittel-zweck-orientierten Einstellungsbegriffs	180	
(2) Messung der Verbundbeziehungen auf der Basis eines kognitiv-affektiv-konativ- orientierten Einstellungsbegriffs	183	
α) Grundzüge der multidimensionalen Skalierung	184	
β) Ein Anwendungsbeispiel	186	
(3) Zusammenfassung	190	
bc) Betriebliche Absatzträger und Nachfrage- verbund	191	—
c) Zur sachlichen Strukturierung intra- und inter- organisationaler Entscheidungsprozesse bei der Inanspruchnahme bank- und versicherungs- betrieblicher Marktleistungen	194	
ca) Bestimmungsfaktoren der Finanzorganisation	195	
cb) Die Mitwirkung der Finanzorganisation an intraorganisationalen Entscheidungsprozessen	195	
(1) Struktur und Aufgaben der Finanzorganisa- tion	196	
(2) Der Einfluß der Finanzorganisation auf intraorganisationale Entscheidungsprozesse	197	
bc) Die Finanzrepräsentation von Unternehmen gegenüber Banken und Versicherungen	200	

d) Zur zeitlichen Strukturierung interorganisationaler Entscheidungsprozesse bei der Inanspruchnahme bank- und versicherungsbetrieblicher Marktleistungen	201
da) Intra- und interorganisationale Entscheidungsprozesse	201
db) Die Phasen der interorganisationalen Entscheidungsprozesse	202
(1) Die Informationsphase	202
(2) Die Beratungsphase	204
(3) Die Verhandlungsphase	205
D. Kooperative Absatzstrategien im Leistungsangebot der Bank- und der Versicherungsunternehmung	207
I. Kriterien für die Bewertung von Kooperationsstrategien	207
II. Die Kooperationsstrategien	209
1. Kooperation zur Intensivierung der Geschäftsbeziehungen mit privaten Haushalten	209
a) Einsatz versicherungsbetrieblicher Absatzträger für den Absatz von Bankprodukten	209
b) Einsatz bankbetrieblicher Absatzträger für den Absatz von Versicherungsschutzleistungen	210
2. Kooperation zur Intensivierung der Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen	213
a) Einsatz des Absatzsystems des Kooperationspartners	213
b) Kooperation bei der Bereitstellung von Finanzierungsleistungen	213
E. Zusammenfassung der Ergebnisse	216
Abkürzungsverzeichnis	220
Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen	221
Literaturverzeichnis	223