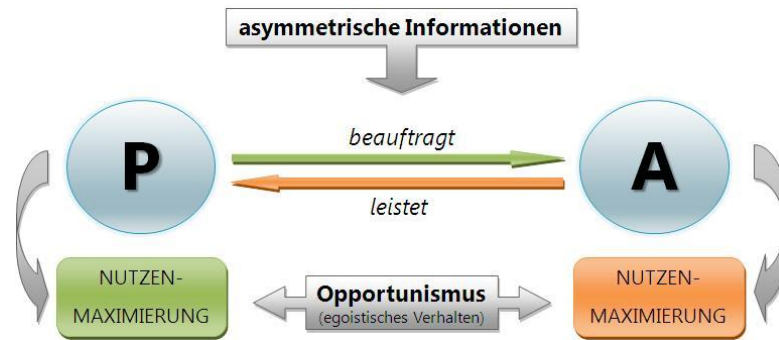


Die PAT analysiert das Verhalten von Vertragspartnern zueinander und bietet Lösungsansätze zur Beseitigung von Informationsdefiziten und Interessenskonflikten. Begründet wurde sie insbesondere durch Aufsätze von M. C. Jensen und W. H. Meckling aus dem Jahre 1976.



Eine **Einteilung** erfolgt dabei vorwiegend nach der Art der Informationsasymmetrie:

Hidden Action (Versteckte Handlung)	Hidden Information (Versteckte Information)	Hidden Intention (Verborgene Absicht)	Hidden Characteristic (Verborgene Eigenschaft)
(P) und (A) verfügen zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch über die gleichen Informationen. → <i>ex post</i>		[Sonderfall] → <i>ex post</i>	(A) verfügt zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bereits über mehr Informationen als (P). → <i>ex ante</i>
(P) kann Handlungen von (A) nicht beobachten und das Ergebnis nicht überprüfen.	(P) kann Handlungen von (A) zwar beobachten, jedoch nicht/nur schwer überprüfen.	(A) verschweigt transaktionsrelevante Absichten. → <b>Ausbeutungsrisiko</b>	(A) hält Informationen über Merkmale der Transaktion zurück. → <b>Qualitätsunsicherheit</b>
Problem: <b>Moral Hazard</b> (Moralisches Wagnis)		<b>Hold-Up-Gefahr</b> (Hinterhalt/Überfall)	Problem: <b>Adverse Selection</b> (Nachteilige Auswahl)
Beispiele: <b>Aktionär – Manager</b> <b>Kunde – Werkstatt</b>	Beispiele: <b>Versicherer – Versicherter</b> <b>Patient – Arzt</b>	Beispiel: <b>Hersteller – Zulieferer</b>	Beispiele: <b>Arbeitgeber – Arbeitnehmer</b> <b>Kunde – Gebrauchtwagenverk.</b>

Daraus ergeben sich die folgenden **Lösungsansätze**:

- |                 |   |                      |  |
|-----------------|---|----------------------|--|
| a) Moral Hazard | → <b>anreizkompatibler Vertrag</b>  | b) Adverse Selection | → <b>Signaling</b>   |
|                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• (P) gestaltet Vertrag so, dass (A) aus Eigeninteresse die von (P) gewünschte Leistung erfüllt</li> <li>• z. B. Ergebnisbeteiligung statt pauschaler Vergütung</li> </ul> |                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• (A) nimmt Kosten auf sich, um ein bestimmtes Signal zu produzieren</li> <li>• z. B. Hochschuldiplom, Dekra-Gebrauchtwagensiegel, Gewährleistung/Garantie, Reputation (Ruf)</li> </ul>                       |
| a) Moral Hazard | → <b>Monitoring</b>   | b) Adverse Selection | → <b>Screening</b>   |
|                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• (P) versucht, Handlungen von (A) beobachtbar zu machen</li> <li>• z. B. Überwachung</li> </ul>   |                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• (P) nimmt Kosten auf sich, um mehr über (A) zu erfahren</li> <li>• z. B. Assessment-Center, Probefahrt</li> </ul>   |
|                 |   |                      | → <b>Self Selection</b>  |
|                 |   |                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• (P) bietet (A) verschiedene Verträge an, um dessen Typ zu erkennen</li> <li>• z. B. verschiedene Tarife bei Versicherungsverträgen (höhere Selbstbeteiligung – geringere Beiträge und umgekehrt)</li> </ul> |

Aus der Differenz der Kosten einer idealen Lösung (bei vollkommener Information/Transparenz) und den Kosten einer realen Lösung (bei unvollkommener Information; siehe Lösungsansätze) ergeben sich die sogenannten **Agenturkosten (Agency Costs)**. Diese gliedern sich in:

- Steuerungs- und Kontrollkosten → Kosten aus Anstrengungen des (P)
- Signalisierungskosten (Garantiekosten) → Kosten aus Anstrengungen des (A)
- Residualkosten/Wohlfahrtsverlust\* → Abweichungen vom Idealzustand bei symmetrischer Information  
(\* = Verlust an KR und PR)