



Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss

INT/772
Finanz- und
Versicherungsdienstleistungen
für Privatkunden

Brüssel, den 27. April 2016

STELLUNGNAHME

des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses
zu dem

**Grünbuch über Finanzdienstleistungen für Privatkunden – Bessere Produkte, größere Auswahl
und mehr Möglichkeiten für Verbraucher und Unternehmen**

COM(2015) 630 final

Berichterstatlerin: **Milena Angelova**

Die Europäische Kommission beschloss am 10. Dezember 2015, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss gemäß Artikel 304 AEUV um Stellungnahme zu folgenden Themen zu ersuchen:

Grünbuch über Finanzdienstleistungen für Privatkunden – Bessere Produkte, größere Auswahl und mehr Möglichkeiten für Verbraucher und Unternehmen
COM(2015) 630 final.

Die mit den Vorarbeiten beauftragte Fachgruppe Binnenmarkt, Produktion, Verbrauch nahm ihre Stellungnahme am 13. April 2016 an.

Der Ausschuss verabschiedete auf seiner 516. Plenartagung am 27./28. April 2016 (Sitzung vom 27. April) mit 191 Stimmen bei 5 Enthaltungen folgende Stellungnahme:

*

* *

1. **Schlussfolgerungen und Empfehlungen**

- 1.1 Der EWSA begrüßt das von der Kommission mit der Veröffentlichung des vorliegenden Grünbuchs erklärte Ziel und die Tatsache, dass die Kommission auf dem richtigen Weg ist und über ein ehrgeiziges Programm für die Umsetzung des Aktionsplans zur Schaffung einer Kapitalmarktunion verfügt¹.
- 1.2 Der EWSA unterstützt die Idee der Kommission, sich um eine Erleichterung der grenzübergreifenden Durchdringung von Finanzdienstleistungen für Privatkunden und um verbesserte Möglichkeiten für Verbraucher zu bemühen, die Anbieter zu wechseln. Solche Maßnahmen sollten für eine wettbewerbsfähigere Marktstruktur sorgen und den Komfort für Kunden von Finanzdienstleistungen erhöhen, einschließlich des zwischen den Mitgliedstaaten grenzübergreifenden Zugangs zu außergerichtlichen Rechtsbehelfsverfahren².
- 1.3 Der EWSA begrüßt den Ansatz der Kommission, im Grünbuch nach geeigneten Maßnahmen zu suchen, um beide Seiten des Finanzdienstleistungsmarktes anzukurbeln: Angebot und Nachfrage.
- 1.4 Der EWSA befürwortet die Idee, dass Verbrauchern nach Möglichkeit die Gelegenheit gegeben werden sollte, verschiedene Produkte zu vergleichen, damit sie eine fundierte Entscheidung treffen können. Der EWSA unterstützt in diesem Zusammenhang uneingeschränkt die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) II - während er

¹ [ABl. C 133 vom 14.4.2016, S. 17.](#)

² [ABl. C 181 vom 21.6.2012, S. 93](#) und [ABl. C 181 vom 21.6.2012, S. 99](#). Diese Situation dürfte sich nun auch verbessert haben, nachdem die Richtlinie über alternative Streitbeilegung von den Mitgliedstaaten umgesetzt sein müsste – [ABl. L 165 vom 18.6.2013, S. 63](#), und [ABl. L 165 vom 18.6.2013, S. 1](#).

gleichzeitig seine Stellungnahme zu den jüngst vorgeschlagenen Überarbeitungen vorbereitet³ - sowie die Verordnung über Privatanlageprodukte und fondsgebundene Versicherungen, mit denen eine größere Transparenz und eine bessere Offenlegung von Informationen vorgeschrieben werden⁴.

- 1.5 Eines der Ziele des Grünbuchs ist es, die Fragmentierung des Markts der Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich zu reduzieren. Diesbezüglich möchte der EWSA darauf hinweisen, dass keinerlei wirklich belastbare Nachweise dafür vorliegen, dass die Preisunterschiede lediglich einem Marktversagen innerhalb der EU geschuldet sind. Die Preise für Produkte und Dienstleistungen werden auch von einzelstaatlichen und lokalen Faktoren beeinflusst, was die Preisharmonisierung zwischen Mitgliedstaaten erschwert. Die Prämie für die Kfz-Versicherung eines Verbrauchers kann sich beispielsweise in einem Mitgliedstaat grundsätzlich von der entsprechenden Prämie in einem anderen Mitgliedstaat unterscheiden. Grund dafür ist die unterschiedliche Schadenquote in den beiden Ländern, die sich auf die Zahl der Unfälle oder Betrugsfälle in den jeweiligen Ländern stützt. Ebenso können sich in Abhängigkeit von der Zahl der Forderungsausfälle auch die Zinssätze für Verbraucherdarlehen in den Mitgliedstaaten unterscheiden. Solche lokalen Faktoren werden im Grünbuch zwar richtig genannt, sollten aber gründlicher untersucht werden. Der EWSA erwartet daher mit Spannung die Ergebnisse der Konsultation und fordert die Kommission auf, weiter nach Beweisen für einen unzureichenden Wettbewerb und nach eindeutigeren Gründen zu suchen, um die erkannten Preisunterschiede zu erklären. Die Kommission sollte diese Untersuchung außerdem in der Folgenabschätzung fortsetzen, die vor den erwarteten Legislativvorschlägen durchzuführen ist.
- 1.6 Gleichzeitig weist der EWSA mit Nachdruck darauf hin, dass viele der Probleme, die im Grünbuch zu Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich aus dem Jahr 2007⁵ aufgezeigt worden sind, im jetzigen Grünbuch – acht Jahre später – immer noch angeführt werden. Der EWSA hat das letzte Grünbuch⁶ grundsätzlich befürwortet und die Maßnahmen gelobt, die ergriffen wurden, um einige praktische Lösungen zu finden⁷. Ungeachtet einiger weniger positiver Ergebnisse ist jedoch nur ein äußerst begrenzter Fortschritt zu verzeichnen, die Funktionsschwächen des Binnenmarkts für Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich bestehen fort. Nach Auffassung des EWSA sind die Ergebnisse der Konsultationen zu diesem Grünbuch daher dieses Mal in ein ehrgeizigeres Programm zu überführen, mit dem die seit langem bestehenden Probleme überwunden werden können.

3 COM(2016) 56 final, COM(2016) 57 final, [ABl. L 173 vom 12.6.2014, S. 1](#); [ABl. L 257 vom 28.8.2014, S. 1](#).

4 [ABl. C 191 vom 29.6.2012, S. 80](#).

5 COM(2007) 226 final.

6 [ABl. C 151 vom 17.6.2008, S. 1](#).

7 [ABl. L 257 vom 28.8.2014, S. 214](#); [ABl. L 60 vom 28.2.2014, S. 34](#); [ABl. L 337 vom 23.12.2015, S. 35](#); [ABl. L 26 vom 2.2.2016, S. 19](#); [ABl. L 173 vom 12.6.2014, S. 349](#).

1.7 Im Grünbuch wird eine breite Palette von Finanzprodukten berücksichtigt, für all die nicht gleichzeitig größere Auswahl und mehr Möglichkeiten erreicht werden können. Diese erfordern selbstverständlich unterschiedliche Priorisierungen und Zeitrahmen. Der EWSA schlägt vor, die Ergebnisse aus dem Konsultationsverfahren vorrangig auf einfachere Produkte anzuwenden, für die lokale Faktoren weniger Bedeutung haben. Auf diese Weise erlangt die Schaffung eines Binnenmarkts für Finanzprodukte Auftrieb und Vertrauen. Solche Produkte könnten beispielsweise Zahlungsdienstleistungen, gesamteuropäische Altersvorsorgeprodukte, Sparkonten sowie Kfz- und Lebensversicherungen sein. Einer der ersten Schritte könnte darin bestehen, das Bonus-/Malus-System bei Kfz-Versicherungen, mit dem die Bedeutung lokaler Faktoren reduziert und die Versicherungsprämien eng mit den Profilen der jeweiligen Versicherungsnehmer in Relation gesetzt werden, in allen Mitgliedstaaten anzuwenden. Produkte wie Hypotheken, Verbraucherdarlehen, Berufshaftpflichtversicherungen und Vermögensverwaltung sollten innerhalb eines bestimmten Zeitraums folgen.

1.8 Während im Grünbuch der Schwerpunkt hauptsächlich auf digitale Technologien gelegt wird, sieht der EWSA zwei wichtige Faktoren für eine höhere grenzübergreifende Nachfrage, die ebenfalls berücksichtigt werden sollten:

- die Vermittlung von Finanzwissen ist von zentraler Bedeutung, um das Vertrauen in das Finanzsystem aufrechterhalten und ein verantwortungsvolles Verbraucherverhalten in Bezug auf Finanzprodukte gewährleisten zu können. Der EWSA hat sich zu dieser Frage bereits geäußert⁸;
- Finanzberatung muss auf EU-Ebene wirksam reguliert und die Unterscheidung zwischen Werbung und Vermarktung deutlich gemacht werden. Deshalb muss das Augenmerk auch auf die von unabhängigen Maklern angebotenen Dienstleistungen gelegt werden.

1.9 Der EWSA betrachtet es als unerlässlich, alles dafür zu tun, um die Wiederaufnahme der Überarbeitung von Richtlinien (wie zum Beispiel Zahlungsdienste-II-Richtlinie und Hypothekarrichtlinie⁹) zu verhindern, die bereits angenommen wurden. Die wirksame Umsetzung von Maßnahmen braucht Zeit, und die Einführung neuer Regulierungsinstrumente muss mit Vorsicht erfolgen, um die Finanzmärkte nicht überzuregulieren.

2. **Ziel des Grünbuchs. Frühere Arbeiten der Kommission und des EWSA zu Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich**

2.1 Die Europäische Kommission veröffentlichte das Grünbuch im Zusammenhang mit dem Aktionsplan zur Schaffung einer Kapitalmarktunion¹⁰, um zu untersuchen, wie der europäische Finanzdienstleistungsmarkt für Privatkunden – nämlich Versicherungen, Kredite,

⁸ [ABl. C 318 vom 29.10.2011, S. 24.](#)

⁹ [ABl. L 337 vom 23.12.2015, S. 35; ABl. L 60 vom 28.2.2014, S. 34.](#)

¹⁰ COM(2015) 468 final.

Zahlungen, Giro- und Sparkonten und Privatkundenanlagen – weiter geöffnet werden kann, mit dem Ziel, unter Wahrung eines angemessenen Verbraucher- und Anlegerschutzes Verbesserungen für Verbraucher und Unternehmen zu erreichen.

- 2.2 Im Grünbuch gilt besonderes Augenmerk den Antworten auf die Herausforderungen der Digitalisierung, die zu einer Senkung des Preisniveaus und einer Verbesserung der Vergleichbarkeit der Produkte beitragen und so den Verbrauchern helfen können, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen. Auf lange Sicht dürfte die Digitalisierung es den Unternehmen ermöglichen, ihre Produkte unionsweit anzubieten; das bringt die Verwirklichung des Europäischen Binnenmarkts ein Stück weiter voran.
- 2.3 Eine weitere wichtige im Grünbuch aufgeworfene Frage betrifft die Wiederherstellung des zerstörten Vertrauens in Finanzdienstleistungen für Privatkunden, da dieses Vertrauen für den Ausbau des Binnenmarkts für diese Produkte eine ganz entscheidende Rolle spielt. Um diese Ziele zu erreichen, konzentriert sich das Dokument auf die Frage, wie die Dienstleistungen und Produkte verständlicher gemacht werden können.
- 2.4 Im Grünbuch wird außerdem untersucht, was dafür getan werden kann, damit der Binnenmarkt für Finanzdienstleistungen spürbare Verbesserungen für den Alltag der Menschen in der EU bewirkt und neue Marktchancen für Anbieter geschaffen werden, um so das Wachstum der europäischen Wirtschaft und die Schaffung von Arbeitsplätzen zu begünstigen.

3. **Anmerkungen zur derzeitigen Lage der Märkte für Dienstleistungen im Privatkundenbereich**

- 3.1 Der EWSA ist der Ansicht, dass die im Grünbuch hervorgehobene Fragmentierung der Märkte für Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich dem kombinierten Einfluss einzelstaatlicher und lokaler Faktoren auf die Preise von Produkten und Dienstleistungen (rechtliche, regulatorische und kulturelle Besonderheiten sowie Besonderheiten der öffentlichen Sozialschutzsysteme) sowie Herausforderungen auf Angebots- und Nachfrageseite des Marktes geschuldet sind, die in Zukunft bewältigt werden müssen.
- 3.2 Auf der Angebotsseite sind die wichtigsten Herausforderungen:
- ungerechtfertigte und unnötige Unterschiede in einzelstaatlichen Rechtsvorschriften als Ergebnis von Überregulierung und nationalen Traditionen sowie Besonderheiten und andere nationale Unterschiede bei Faktoren, die sich auf die Kosten unternehmerischer Tätigkeiten auswirken;
 - Schwierigkeiten bei der grenzübergreifenden Ermittlung von Kunden und deren Finanzierungsquellen;
 - Schwierigkeiten bei der grenzübergreifenden Bewertung von Kundenvermögen und bei der Durchsetzung von Kreditsicherheiten;

- unterschiedliche Rechtsinstrumente in den Mitgliedstaaten und insbesondere in Bezug auf die Verwertung von Sicherheiten (d. h. Dauer von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen, nötige Inanspruchnahme eines Notars, unterschiedliche Rechtsvorschriften für Grundbucheintragungen).

3.3 Auf der Nachfrageseite sind die wichtigsten Herausforderungen:

- Verbraucher, die in ihrem eigenen Land an ein bestimmtes Schutzniveau gewöhnt sind, können sich in einem anderen Mitgliedstaat nicht auf dasselbe Schutzniveau verlassen;
- ungleiche Durchsetzung der Einhaltung europäischer Rechtsvorschriften;
- ungleicher Zugang zu außergerichtlichen Streitbelegungsmechanismen für Verbraucher von Finanzdienstleistungen in den verschiedenen Mitgliedstaaten¹¹;
- Sprachbarrieren;
- die Festlegung von Anforderungen an die Fähigkeiten und Qualifikationen von Finanzberatern ist einzelstaatlichen Aufsichtsbehörden vorbehalten, diese sind jedoch nicht einheitlich für alle Mitgliedstaaten gestaltet. Es gibt kaum kompetente Finanzberater, die eine objektive Beratung anbieten, das gilt insbesondere für grenzübergreifende Verkäufe.

3.4 Der EWSA räumt auch ein, dass die Entwicklung der Digitalisierung ein neues Umfeld schafft und das Spektrum neuer Dienstleistungen und grenzübergreifender Geschäfte erheblich ausdehnt. Allerdings ist darauf zu achten, dass Fortschritte im digitalen Bereich nicht zur Irreführung von Verbrauchern genutzt werden, indem die bereitgestellten Informationen über Finanzdienstleistungen zu komplex, irrelevant oder schwer zu vergleichen sind.

3.5 Der EWSA weist darauf hin, dass die Finanzkompetenz der Menschen lokal immer noch erhebliche Unterschiede aufweist und im Vergleich zu anderen entwickelten Ländern, wie zum Beispiel den USA, Australien und Kanada¹², relativ niedrig ist. Finanzberatung vor dem Verkauf ist nicht gut reguliert und gewährleistet nicht, dass Kunden die am besten geeigneten Produkte auswählen, professionelle Finanzberatungsleistungen sind im Vergleich zu einigen Nicht-EU-Ländern nicht ausreichend entwickelt.

3.6 Die Möglichkeiten, die sich durch die neuen Technologien und ein größeres Angebot - einschließlich eines grenzübergreifenden Angebots - bieten, schaffen Chancen, sie bringen allerdings auch potenzielle Risiken mit sich. Sie könnten zu einer hohen

¹¹ Siehe Fußnote 2.

¹² Der Grad der Finanzkompetenz unterscheidet sich innerhalb der EU beträchtlich. Durchschnittlich verfügen 52 % der erwachsenen Bevölkerung über fundiertes Finanzwissen, am besten schneiden im Vergleich (mindestens 65 %) Dänemark, Deutschland, die Niederlande und Schweden ab. Südeuropäische Länder schneiden erheblich schlechter ab: Griechenland (45 %), Spanien (49 %), Italien (37 %) und Portugal (26 %). Ähnlich niedrige Indikatoren weisen die Länder auf, die der EU im Jahr 2004 und danach beigetreten sind: Bulgarien (35 %), Zypern (35 %) und Rumänien (22 %). Aus globaler Sicht liegt Europa im Durchschnitt hinter den USA (57 %), Kanada (68 %) und Australien (64 %) zurück. Datenquelle: Klapper, Leora, Annamaria Lusardi, Peter van Oudheusden, *Financial Literacy Around the World*, 2015.

Verschuldung, Ausfällen von Hypothekendarlehen und weiteren Insolvenzfällen führen, falls Verbraucher nicht über das nötige Finanzwissen verfügen. Verbraucher, die Versicherungs- und Altersvorsorgeprodukte online kaufen, könnten gefährdet sein, weil sie oftmals nicht genügend recherchieren und unter Umständen Verträge abschließen, ohne es zu wissen¹³. Einzelstaatliche Aufsichtsbehörden sollten daher sicherstellen, dass Unternehmen, die Produkte online verkaufen, eine "Beratungspflicht" einhalten, um Verbraucher zu schützen. Es mangelt nicht an Argumenten, die zeigen, wie wichtig Finanzwissen und richtige Beratung sind.

- 3.7 Verbraucher, die das Zinseszinskonzept nicht verstehen, sammeln höhere Schulden an und tragen höhere Zinslasten und Transaktionskosten¹⁴, während Verbraucher mit Finanzkompetenz besser planen, mehr für die Rente sparen¹⁵ und finanzielle Risiken diversifizieren¹⁶. Das gleiche gilt auch auf makroökonomischer Ebene, wo sich Finanzkompetenz äußerst vorteilhaft auf die Inlandsersparnisse und den Vermögensaufbau auswirkt¹⁷. Daher wird dringend empfohlen, Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Vermarktung von Produkten stärker von Tätigkeiten im Zusammenhang mit dem Verkauf von Produkten abzugrenzen, insbesondere in Fällen, in denen Beratung bereitgestellt wird. Beratung darf keinesfalls als Marketinginstrument eingesetzt werden, und Berater sollten wirklich unabhängig sein. Die vorvertraglichen Informationen sollten in einer klaren und verständlichen Weise bereitgestellt und präsentiert werden. Der EWSA ist fest davon überzeugt, dass – zur Wiederherstellung des Vertrauens in den Finanzdienstleistungsmarkt, zur Förderung der grenzübergreifenden Geschäftstätigkeit und zur Erleichterung der Portabilität von Finanzprodukten – gezielte Maßnahmen erforderlich sind, um Privatanleger aufzuklären und die Finanzberatung zu verbessern.

¹³ Die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) sagt in einer [Stellungnahme](#) zu Verbraucherschutz und dem Verkauf von Versicherungen und Altersvorsorgeversicherungen, dass Verbraucher nicht angemessen recherchieren, bevor sie Produkte online kaufen – EIOPA-BoS-14/198 28. Januar 2015 EIOPA Stellungnahme zum Verkauf von Versicherungs- und Rentenversicherungsprodukten über das Internet.

¹⁴ Lusardi, Annamaria und Peter Tufano (2015). *Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness*, Journal of Pension Economics and Finance, Band 14, Sonderausgabe 4, S. 332-368, Oktober 2015.

¹⁵ Behrman Jere R., Olivia S. Mitchell, Cindy K. Soo und David Bravo (2012). *The Effects of Financial Education and Financial Literacy: How Financial Literacy Affects Household Wealth Accumulation*, American Economic Review: Papers & Proceedings, Band 102(3), S. 300-304.

¹⁶ Abreu, Margarida und Victor Mendes (2010). *Financial Literacy and Portfolio Diversification*, Quantitative Finance, Band 10(5), S. 515-528.

¹⁷ Jappelli, Tullio und Mario Padula, *Investment in financial literacy and saving decisions*, Arbeitspapier des Zentralen Finanzdienstes, Nr. 2011/07.

4. Antworten auf die im Grünbuch gestellten Fragen

4.1 Allgemeine Fragen:

1. *Bei welchen Finanzprodukten könnte ein verbessertes grenzübergreifendes Angebot den Wettbewerb auf den nationalen Märkten stärken, so dass sich eine bessere Auswahl und niedrigere Preise ergeben?*

4.1.1 Das Grünbuch enthält Fragen zu verschiedenen Produkten und Dienstleistungen des Banken- und Nichtbankenbereichs, es gibt jedoch erhebliche Unterschiede zwischen den wichtigsten Zahlungsverkehrsprodukten (wie zum Beispiel Girokonten oder Termineinlagen) und Vertragsprodukten (wie zum Beispiel Hypothekendarlehen oder Spar- und Anlageprodukte). Was Spar- und Anlageprodukte angeht, so werden sich einige andere Rechtsinstrumente der EU (wie zum Beispiel die MiFID oder die Initiative zur Schaffung einer Kapitalmarktunion) auf den Markt auswirken, wenn sie in Kraft treten.

4.1.2 Bei allen im Grünbuch erörterten Produkten hat eine grenzübergreifende Bereitstellung der Produkte das Potenzial, den Wettbewerb auf den einzelstaatlichen Märkten zu verstärken. Die Produkte mit dem größten Potenzial sind zu diesem Zeitpunkt zweifellos Altersvorsorge- und Anlageprodukte. Nach dem scorecardbasierten System der Kommission nimmt der Markt für diese Produkte von 31 Verbrauchermärkten den schlechtesten Platz ein¹⁸. Die angebotenen Altersvorsorgeprodukte zeichnen sich durch lokale Begrenztheit und hohe Gebühren aus. Werden Inflation, Verwaltungsgebühren und weitere Zahlungen berücksichtigt, weisen diese Produkte oftmals eine negative reale Rendite auf und erzielen schlechtere Ergebnisse als die entsprechenden Marktindizes¹⁹. Aus diesem Grund spricht sich der EWSA nachdrücklich für die Idee eines Binnenmarkts für Altersvorsorgeprodukte, genauer gesagt für die Entwicklung eines gesamteuropäischen privaten Altersvorsorgeprodukts²⁰ aus, das zu größeren Skaleneffekten, niedrigeren Preisen und einer größeren Auswahl für Verbraucher führen wird.

4.1.3 Einige der Versicherungsprodukte, wie zum Beispiel Lebensversicherungsprodukte, mit denen der Kunde auch dann geschützt ist, wenn er sich außerhalb der örtlichen Grenzen bewegt, sind leicht portierbar. Andere weisen dagegen Elemente auf, die lokal reguliert sind und angepasst werden müssen, wenn Unternehmen versuchen, sie in anderen Ländern zu vertreiben. In Artikel 11 der Richtlinie über Versicherungsvertrieb (Neufassung)²¹ ist festgelegt, dass Mitgliedstaaten eine einzige Kontaktstelle einrichten müssen, die für die Bereitstellung von Informationen über die "Vorschriften zum Schutz des

18 http://ec.europa.eu/consumers/consumer_evidence/consumer_scoreboards/10_edition/docs/cms_10_factsheet_en.pdf.

19 The European Federation of Investors and Financial Services Users, *Pension Savings: The Real Return*, 2015 Edition, A Research Report by Better Finance.

20 Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA), *Consultation Paper on the creation of a standardised PanEuropean Personal Pension product (PEPP)*, 2015.

21 [ABl. L 26 vom 2.2.2016, S. 19.](#)

Allgemeininteresses" in ihrem jeweiligen Land verantwortlich ist; die EIOPA wird damit beauftragt, die Links zu den Websites der zuständigen Behörden, auf denen Informationen über diese "Vorschriften zum Schutz des Allgemeininteresses" veröffentlicht sind, auf ihrer Website öffentlich zugänglich zu machen. Zudem ist eine uneingeschränkte grenzübergreifende Bereitstellung der Produkte wegen der tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden, die mit ihnen versorgt werden, und wegen der unterschiedlichen Verhaltensweisen und Risikofaktoren mit Auswirkungen auf die Produktbedingungen weder möglich noch wünschenswert. Der EWSA begrüßt Lösungen, die dazu beitragen, die fehlende Portabilität von Produkten abzuschwächen, und empfiehlt, in einigen Fällen zumindest Teillösungen zu suchen, wie zum Beispiel Möglichkeiten für Versicherungsnehmer, nur für die Deckungsdifferenzen zwischen den verschiedenen Mitgliedstaaten zu bezahlen.

2. *Welche Hemmnisse halten Unternehmen davon ab, Finanzdienstleistungen grenzübergreifend direkt anzubieten und welche Hemmnisse halten Verbraucher davon ab, Produkte grenzübergreifend direkt zu erwerben?*

4.1.4 Die maßgeblichen angebotsseitigen Hemmnisse werden in Ziffer 3.2 aufgelistet. Zu ihrer Überwindung ist Folgendes notwendig:

- Erleichterung von grenzübergreifenden Rechtsverfahren im Zusammenhang mit der wirksamen Vollstreckung von Gerichtsentscheidungen;
- gemeinsame Vorschriften/Normen für:
 - ✓ die Identifizierung von Kunden in Verbindung mit den Know-Your-Customer-Vorschriften und den Vorschriften zur Bekämpfung von Geldwäsche;
 - ✓ die Identifizierung von Unternehmen auf der Grundlage ihres Geschäftsverhaltens oder – alternativ – eine geeignete Identifizierung der Endbegünstigten;
 - ✓ Online-Verträge für Finanzprodukte (beispielsweise Fonds, Cash/Share-Deals usw.);
 - ✓ das Vermarkten und Bewerben von Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen (insbesondere bei aggressiven Werbekampagnen);
 - ✓ Vertriebsunternehmen, die Produkte an Kunden liefern (z. B. Versicherungsprodukte);
 - ✓ standardisierte Mindestanforderungen an Informationen für die Bestätigung der Herkunft von Geldmitteln;
 - ✓ Transparenz/Vergleichbarkeit – standardisierte Mindestinformationen zu Produkten und Dienstleistungen (Bereitstellung von Informationen nicht nur über die Ausgaben, die für Verbraucher anfallen, sondern auch über die zu erwartenden Vorteile);
- Berücksichtigung steuerlicher Hemmnisse insbesondere für Spar- und Anlageprodukte, weil sie großen Einfluss auf die Rentabilität haben können. Es werden z. B. zahlreiche Produkte entwickelt, um von Gelegenheiten zu profitieren, die von Steuerregulierungsbehörden zur Förderung spezieller Sparmethoden geschaffen werden

(d. h. langfristige Sparprodukte werden grundsätzlich begünstigt, allerdings sind die Schwellenwerte und die Instrumente, die eine solche Vorzugsbehandlung erhalten, von Land zu Land sehr unterschiedlich);

- Die Meldung der Aufsichtsbehörden des Herkunftsstaates an die Aufsichtsbehörden des Aufnahmestaats gilt als ausreichend, um die Auferlegung zusätzlicher Anforderungen oder Lasten zu vermeiden, während gleichzeitig das festgelegte Niveau an Verbraucherschutz (z. B. bei Versicherungsprodukten) beibehalten wird. Darüber hinaus sollten Maßnahmen ergriffen werden, um Situationen zu vermeiden, in denen Anbietern zusätzliche Kosten durch die Einhaltung lokaler Rechtsvorschriften entstehen.

4.1.5 Die maßgeblichen nachfrageseitigen Hemmnisse werden in Ziffer 3.3 aufgelistet.

3. *Werden (einige) diese(r) Hemmnisse durch Digitalisierung und Innovation im Finanztechnologiesektor überwunden werden können?*

4.1.6 Dank neuer Technologien, vor allem dank der Digitalisierung, kann bei der grenzübergreifenden Bereitstellung von Finanzprodukten erstmals ein wirklicher Durchbruch erzielt werden. Sie könnten eine wesentliche Rolle dabei spielen, mehr und qualitativ bessere Informationen bereitzustellen, die Transparenz und Vergleichbarkeit der Produkte zu verbessern und Kunden zu identifizieren. Durch das Wegfallen der Notwendigkeit, Kontaktstellen vor Ort zu betreiben, könnten sich auch Kosten einsparen lassen. Sie sind jedoch kein Ersatz für die Überwindung anderer bedeutender Hindernisse, wie zum Beispiel des ungleichen Grads der Harmonisierung der Rechtssysteme und des Verbraucherschutzes.

4. *Was kann getan werden um sicherzustellen, dass die Digitalisierung von Finanzdienstleistungen nicht dazu führt, dass insbesondere Menschen ohne digitale Kompetenzen eine verstärkte finanzielle Ausgrenzung erfahren?*

4.1.7 Es kann kein Zweifel daran bestehen, dass es in Zukunft nach wie vor Menschen geben wird, die aus dem einen oder anderen Grund nicht in der Lage sind, digitale Technologien zu verwenden. Das sollte aber nicht von Anstrengungen abhalten, die Verwendung solcher Technologien bei der Bereitstellung von Finanzprodukten zu fördern. Erstens werden traditionelle Mittel zur Bereitstellung solcher Produkte nämlich noch für lange Zeit weiter bestehen, zweitens werden diese Menschen auf der Grundlage gut regulierter Finanzberatungsdienstleistungen auf ein breiteres Produktsortiment zugreifen können.

5. *Wie sollten wir vorgehen, wenn die durch die Zunahme und Verbreitung digitaler Technologien gebotenen Möglichkeiten zu neuen Risiken im Bereich des Verbraucherschutzes führen?*

4.1.8 Die umfassende Nutzung digitaler Technologien wird zweifellos gewisse Herausforderungen für Informationssicherheit, Daten- und Verbraucherschutz mit sich bringen. Aus diesem Grund sollte parallel zu den verschiedenen Rechtsvorschriften, die das Angebot von und die Nachfrage nach Finanzprodukten mittels solcher Technologien regulieren, eine Bewertung der Risiken durchgeführt werden, die mit diesen Herausforderungen verbunden sind; es sollten zudem Verfahren vorgeschlagen werden, mit denen diese Risiken auf ein Mindestmaß reduziert werden können.

6. *Haben Kunden EU-weit Zugang zu sicheren, einfachen und verständlichen Finanzprodukten? Falls nicht, was könnte getan werden, um einen derartigen Zugang bereitzustellen?*

4.1.9 Es gibt keine allgemein akzeptierte Bestimmung des Begriffs "sichere, einfache und verständliche Finanzprodukte". Nach allgemeinem Verständnis sollten diese Produkte Eigenschaften wie Preistransparenz, Angemessenheit und Verständlichkeit in der Sprache des Verbrauchers aufweisen, um eine wirksame Kommunikation, Möglichkeiten eines Vergleichs mit ähnlichen Produkten sowie Klarheit und eindeutige Ergebnisse zu gewährleisten. Das ist in einer komplexen Welt wie dem Finanzmarkt nicht einfach zu erreichen.

4.1.10 Produkte mit diesen Eigenschaften im eigentlichen Sinne sind auf den Märkten kaum verfügbar, folglich haben die Verbraucher keinen einfachen Zugang zu ihnen. Dies trifft sowohl auf Länder mit gut entwickelten Finanzmärkten als auch auf Länder mit weniger gut entwickelten Märkten zu. Die Vielzahl an Produkten in einigen Mitgliedstaaten macht die Situation für die Verbraucher nicht unbedingt einfacher, weil sie zu Verwirrung, zu Schwierigkeiten bei Entscheidungen und schließlich zu falschen Entscheidungen führen kann.

4.1.11 Solche Produkte können zugänglich gemacht werden, indem auf europäischer Ebene eine Grundkategorie an Finanzprodukten²² festgelegt wird, die konkreten standardisierten Anforderungen in Abhängigkeit von den Bedürfnissen entsprechen, die sie befriedigen sollen. Sie sollten zertifiziert sein und einen speziellen Namen tragen, um von den Verbrauchern leichter erkannt zu werden. Eine solche Kategorie könnte gemeinsame Produkte, wie zum Beispiel verschiedene Sparkonten und Lebensversicherungen mit fester Laufzeit, umfassen. Die relativ hohe grenzübergreifende Vertriebsquote von OGAW gibt Grund zur Annahme, dass gesamteuropäische Altersvorsorgeprodukte auf der Grundlage der OGAW-Erfolgsfaktoren geschaffen und in dieselbe Kategorie aufgenommen werden könnten. Die

22

Wie sie z.B. im Anhang I der Initiativstellungnahme des EWSA "Vermittlung von Finanzwissen und verantwortungsvolles Verbraucherverhalten", [ABl. C 318 vom 29.10.2011, S. 24](#), beschrieben werden.

Existenz einer solchen Produktkategorie würde das Vertrauen in die Finanzmärkte wieder stärken.

7. *Stellt die Qualität der unionsweiten Durchsetzung der EU-Vorschriften im Bereich der Finanzdienstleistungen für Privatkunden im Hinblick auf das Vertrauen der Verbraucher und die Marktintegration ein Problem dar?*

4.1.12 In vielen Ländern sind eine Übererfüllung der Rechtsvorschriften (so genanntes "Goldplating")²³, unterschiedliche Auslegungen europäischer Rechtsvorschriften, Verzögerungen bei der Harmonisierung und Unterschiede in der Umsetzung von europäischen Rechtsvorschriften in einzelstaatliche Rechtsvorschriften sowie Unterschiede in der konkreten Anwendung dieser Rechtsvorschriften festgestellt worden, die zu übermäßig hohen Verwaltungsanforderungen und Hemmnissen führen. Diese Hemmnisse stehen einer Integration im Wege und wirken sich auf das Vertrauen der Verbraucher nachteilig aus.

4.1.13 Europäische Aufsichtsbehörden sind für den Verbraucherschutz zuständig. Der EWSA fordert die Umsetzung dieser Aufgabe im Einklang mit den folgenden Grundsätzen:

- Die Verbrauchermobilität zwischen verschiedenen Anbietern sollte kein absolutes Ziel darstellen, sie hängt immer von der Entscheidung der Verbraucher ab, und diese wird durch verschiedene Faktoren beeinflusst: Qualität und Vielfalt der angebotenen Produkte und Dienstleistungen, potenzielle Ergänzung der Angebote, Zufriedenheitsgrad usw.;
- die Praxis der verbundenen Verkäufe verpackter Finanzprodukte sollte vorsichtig ausgeübt werden, den Kunden sind in einem solchen Fall klare und transparente Informationen bereitzustellen. Wenn solche Produkte angeboten werden, müssen sie zurückverfolgt werden können²⁴.

4.1.14 Schließlich sollten die europäischen Aufsichtsbehörden grundsätzlich diejenigen Praktiken bevorzugen, die für die Kunden besser sind. Dabei sind vorrangig die folgenden Maßnahmen zu ergreifen:

- Reduzierung der Komplexität des gegenwärtigen regulatorischen Rahmens;
- Sicherstellung der Ressourcen, die für die Tätigkeiten der europäischen Aufsichtsbehörden erforderlich sind;

23

In ihrer Mitteilung "Bessere Ergebnisse durch bessere Rechtsetzung – Eine Agenda der EU" (COM(2015) 215 final, S. 7) definiert die Kommission diesen Begriff wie folgt: "Häufig gehen die Mitgliedstaaten bei der Umsetzung von EU-Rechtsvorschriften auf nationaler Ebene auch über das hinaus, was unbedingt erforderlich ist ('Goldplating')." Weiter heißt es: "Dadurch mag der Nutzen erhöht werden, den Unternehmen und den öffentlichen Verwaltungen können jedoch auch zusätzliche unnötige Kosten entstehen, die fälschlicherweise mit den EU-Vorschriften in Verbindung gebracht werden." Die Fachgruppe INT arbeitet derzeit an der Erstellung eines zusammenfassenden Berichts über "Umsetzungspraktiken", der sich mit eben diesem Hinzufügen einzelstaatlicher Bestimmungen zu EU-Richtlinien befasst. Das Europäische Parlament führt außerdem eine Studie über "Goldplating in europäischen Strukturfonds und Anlagefonds" durch.

24

[ABl. C 82 vom 3.3.2016, S. 1.](#)

- Förderung einer größeren Finanzkompetenz unter den Verbrauchern.

8. *Sollten im Zusammenhang mit dem grenzübergreifenden Wettbewerb und der Auswahl an Finanzdienstleistungen für Privatkunden weitere Elemente oder Entwicklungen berücksichtigt werden?*

4.1.15 Das Grünbuch befasst sich ausführlich mit den derzeit vorherrschenden Trends, nämlich einem schwachen grenzübergreifenden Wettbewerb bei Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich und einem eingeschränkten Angebot an Finanzprodukten für Verbraucher.

4.2 Unterstützung der Verbraucher beim grenzübergreifenden Erwerb von Finanzprodukten

4.2.1 Kenntnis des Angebots

4.2.1.1 Bessere Informationen für die Verbraucher und Hilfe beim Anbieterwechsel

9. *Wie könnten Verbraucher am besten über die verschiedenen unionsweit verfügbaren Finanzdienstleistungen und Versicherungsprodukte für Privatkunden informiert werden?*

4.2.1.1.1 Stärkung der Finanzkompetenz und Zugang zu Finanzberatung sind zweifellos unerlässlich. Verbraucher sollten nicht nur über zugängliche Informationen verfügen, sondern diese Informationen auch verstehen können oder aber Zugang zu hochwertigen und angemessenen Finanzberatungsdienstleistungen haben.

4.2.1.2 Trotz des anhaltenden Trends unter den Verbrauchern, digitale Dienstleistungen zu nutzen, um Informationen zu erhalten, zieht ein großer Teil der Verbraucher vor allem beim Verhandeln über die Produkte nach wie vor den persönlichen Kontakt vor. Angesichts des derzeitigen Wissensstands der Verbraucher, ihres derzeitigen Verhaltens und ihrer Präferenzen könnten Banken über Kanäle nachdenken, die besser dazu geeignet sind, die Kenntnisse der Verbraucher über Finanzdienstleistungen zu erhöhen – beispielsweise eine gesamteuropäische EU-Verbraucherwebsite. Die Finanzierungsquellen einer solchen Website sollten weiter erörtert werden, gleichwohl könnten sich die nationalen Regierungen, Gebietskörperschaften und Drittaggregate beteiligen. Bei der Schaffung einer solchen Möglichkeit ist zu berücksichtigen, dass Instrumente zum Vergleich von Versicherungen in erster Linie vor dem Hintergrund des nationalen kulturellen Verständnisses gesehen werden müssen. Es ist daher eine anspruchsvolle Aufgabe für einen gesamteuropäischen Dienst zum Vergleich von Versicherungen, der Vielfalt der Nutzer/Kunden in Europa erfolgreich Rechnung zu tragen, vor allem im Hinblick auf den Vergleich der zu versichernden Risiken etwa in einem gegebenen nationalen und lokalen kulturellen, rechtlichen, steuerlichen und sozialen Rahmen.

10. Was kann sonst noch getan werden, um den grenzübergreifenden Vertrieb von Finanzprodukten über Mittelspersonen zu erleichtern?

4.2.1.2.1 Der EWSA spricht sich dafür aus, Anstrengungen zu unternehmen, um den Markt effektiver, flexibler und transparenter zu gestalten, und befürwortet es, den Schwerpunkt der gegenwärtigen regulatorischen Initiative auf einen besseren Verbraucherschutz zu legen. Der EWSA vertritt die Auffassung, dass die Qualität der Leistungen, die mit der Bereitstellung von Finanzdienstleistungen einhergehen, auch durch eine effektivere Nutzung der Vorteile der Digitalisierung und des Potenzials der verschiedenen Mittler, mit gut ausgebildetem und qualifiziertem Personal und einer angemessenen Methode für die Bereitstellung von vollständigen, objektiven und vergleichbaren Informationen verbessert werden könnte, um Verbrauchern fundierte Entscheidungen zu ermöglichen.

11. Sind weitere Maßnahmen notwendig, um die Vergleichbarkeit zu fördern und/oder den Wechsel zu in demselben oder in einem anderen Mitgliedstaat ansässigen Anbietern von Finanzdienstleistungen für Privatkunden zu erleichtern? Falls ja, welche und für welche Produktsegmente?

4.2.1.2.2 Die bereitgestellten Informationen sollten präzise, verständlich und für alle Verbraucher relevant sein. Die Überschwemmung der Verbraucher mit Informationen ist dabei ebenso zu vermeiden wie eine zu große Vereinfachung der Realität, um bessere Renditen versprechen zu können. Ein gutes Beispiel ist an dieser Stelle die Praxis zum Wechsel des Finanzdienstleisters im Vereinigten Königreich, wo die Genauigkeit des Wechsels zwischen der sendenden und der empfangenden Bank durch einen unabhängigen Dritten garantiert wird. Dadurch wird gewährleistet, dass der Wechsel einfach und transparent und innerhalb von sieben Werktagen vonstattengeht. Ein weiteres bewährtes Verfahren ist 2006 in Italien eingeführte Portabilität von Hypothekendarlehen²⁵.

4.2.1.3 Bewältigung komplexer und übermäßig hoher Gebühren für Auslandstransaktionen

12. Was kann auf EU-Ebene sonst noch unternommen werden, um das Problem der überhöhten Gebühren für innerhalb der EU getätigte grenzübergreifende Zahlungen (z.B. Überweisungen), die mit einem Währungsumtausch verbunden sind, anzugehen?

4.2.1.4 Mit der EU-Regulierung Nr. 924/2009²⁶ wurden bereits die unterschiedlichen Gebühren für grenzüberschreitende Zahlungen in EUR im Vergleich zu entsprechenden Zahlungen in EUR auf nationaler Ebene beseitigt. Es könnte eine Ad-hoc-Bewertung durchgeführt werden um zu überprüfen, ob die Anwendung dieser Rechtsvorschrift auf alle Währungen in der EU

²⁵ Dies wurde ohne jedwede Kosten für Verbraucher realisiert, und Hunderte und Tausende von Haushalten und KMU machen jedes Jahr von dieser Möglichkeit Gebrauch, um ihre Hypothekendarlehen neu auszuhandeln und dadurch Tausende von Euro einzusparen. Dieses Verfahren liegt auch der Annahme der Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge 2014/17/EU vom 4.2.2014, [ABl. L 60 vom 28.2.2014](#), S. 34 zugrunde.

²⁶ [ABl. L 266 vom 9.10.2009, S. 11.](#)

(d. h. Angleichung der Gebühren für grenzüberschreitende oder inländische Zahlungen in einer bestimmten Währung) sinnvoll und zum Nutzen der Verbraucher wäre. Was die Informationen an Zahlungsnutzer betrifft, müssen Zahlungsdienstleister gemäß der überarbeiteten Zahlungsdiensterichtlinie (PSD2)²⁷ den Kunden (d. h. den Zahlungsdienstnutzer) vor bindendem Vertrag oder Angebot über alle Gebühren unterrichten, die er an den Zahlungsdienstleister zu entrichten hat, sowie über den aktuellen Wechselkurs oder den für den Zahlungsvorgang geltenden Referenzwechselkurs im Falle einer Währungsumrechnung. PSD2 enthält ähnliche Bestimmungen bezüglich der Informationen, die Zahlungsdienstleister nach der Durchführung der Transaktion an den Auftraggeber und den Begünstigten übermitteln müssen. Der EWSA sieht keinen weiteren Handlungsbedarf, da PSD2 den Zahlungsdienstleistern bereits klare Transparenzanforderungen auferlegt. Zudem könnte die Anwendung der Verordnung (EG) Nr. 924/2009 über grenzüberschreitende Zahlungen auf andere Währungen außer dem Euro in der EU ausgeweitet werden.

13. Sollten neben den bestehenden Informationspflichten²⁸ weitere Maßnahmen ergriffen werden, um sicherzustellen, dass die Verbraucher wissen, welche Währungsumrechnungsgebühren bei grenzübergreifenden Transaktionen erhoben werden?

4.2.1.5 Der EWSA ist der Auffassung, dass PSD2 eindeutige Transparenzanforderungen enthält, die sowohl Auftraggebern als auch Begünstigten eine ordnungsgemäße Unterrichtung über den vor und nach einer grenzüberschreitenden Transaktion angesetzten Wechselkurs ermöglichen. Diese Richtlinie muss bis spätestens 13. Januar 2018 in einzelstaatliches Recht umgesetzt werden. Daher besteht kein weiterer Handlungsbedarf.

4.2.2 Europaweiter Zugang zu Finanzdienstleistungen

14. Was kann getan werden, um die ungerechtfertigte Diskriminierung von Verbrauchern aufgrund des Wohnsitzes im Finanzdienstleistungsmarkt für Privatkunden (einschließlich Versicherungswesen) einzuschränken?

Die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen für Privatkunden im Ausland ist nicht einfach und könnte sich für die betroffenen Wirtschaftsteilnehmer als wirtschaftlich nicht tragfähig erweisen. Kulturelle Unterschiede zwischen den Verbrauchern im Hinblick auf die Bereitschaft, Risiken einzugehen, Verhaltensweisen, Erfahrung und Finanzkompetenz könnten sich ebenfalls als bedeutsam erweisen. Die Banken wissen ganz genau, dass das Vertrauen ein Kernaspekt bei Finanzbeziehungen ist. Aus diesem Grund wenden sie sich möglicherweise lieber an Kunden, die den gleichen Wissensstand haben und die Erwartungen

²⁷ [ABl. L 319 vom 5.12.2007, S. 1.](#)

²⁸ [ABl. L 271 vom 9.10.2002, S. 16](#); [ABl. L 176 vom 27.6.2013, S. 338](#); [ABl. L 267 vom 10.10.2009, S. 7](#); [ABl. L 319 vom 5.12.2007, S. 1](#); (COM(2013) 547 final – C7-0230/2013 – 2013/0264 (COD)). Siehe Artikel 59 und Artikel 60 Absatz 3.

haben, die sie verstehen. In jedem Fall dürfte eine Harmonisierung der Rechtsvorschriften, die in der Antwort auf Frage 2 angeführt sind, in dieser Hinsicht von großer Bedeutung sein.

4.2.2.1 Für Versicherer ist der Wohnort aus folgenden Gründen von Bedeutung:

Lokale Faktoren, wie zum Beispiel Klimafaktoren oder seismographische Faktoren, müssen berücksichtigt werden, wenn etwa die Bedingungen und die Preisgestaltung für Hausversicherungen festgelegt werden. Ohne eine bestimmte kritische Masse können keine Dienstleistungen auf geeigneter Basis erbracht werden. Die Modelle der Versicherungsmathematiker arbeiten mit einer hohen Fehlermarge, wenn die Anzahl der für die Berechnungen verwendeten Ereignisse nicht hoch genug ist. Wenn Risiken darüber hinaus durch Rückversicherungen abgesichert werden, errechnen die Rückversicherungsmodelle auf der Grundlage des Standorts unterschiedliche Preise.

- Diese Elemente machen die Bereitstellung von Versicherungsdienstleistungen und Versicherungsprodukten im Ausland schwieriger als in den Ländern, in denen es ein hinreichend großes Geschäftsvolumen gibt, und dies sollte nicht als Diskriminierung des Wohnsitzes des Kunden betrachtet werden.
- Das grenzübergreifende Angebot bestimmter Versicherungsprodukte ist eine große Herausforderung und in den Fällen fast unmöglich, in denen die tatsächlichen Bedürfnisse des Kunden, denen mit den Produkten Rechnung getragen werden soll, in hohem Maße kulturell geprägt sind und von nationalen Unterschieden im Verhalten und bei Risikofaktoren bestimmt werden.
- Der psychologische Aspekt der Leistungen sollte auch berücksichtigt werden. Die Versicherungsleistung wird erbracht, wenn der Kunde tatsächlich ein Problem hat. Zu einem solchen Zeitpunkt ist davon auszugehen, dass er Unterstützung und Verständnis benötigt. Wenn der Kunde den Vertrag für sein Versicherungsprodukt über das Internet mit einem Unternehmen mit Sitz im Ausland abgeschlossen hat, möglicherweise in einer Sprache, die nicht seine Muttersprache ist, kann es sein, dass er sich genau dann unsicher fühlt, wenn er diese Unterstützung braucht.
- In einigen Mitgliedstaaten bevorzugen Kunden im Schadensfall eine Erstattung, in anderen Mitgliedstaaten hingegen ziehen sie es vor, dass alles repariert wird.

4.2.2.2 Verstärkte Portabilität von Produkten

15. Was kann auf EU-Ebene unternommen werden, um die Portabilität von Finanzprodukten für Privatkunden, zum Beispiel Lebensversicherungen und private Krankenversicherungen zu erleichtern?

4.2.2.2.1 Generell dürften Versicherungsprodukte, die eine Vergütung oder eine einfache Auszahlung liefern, einfacher portierbar sein als Versicherungsprodukte, die eine Leistung erbringen oder Schäden abwickeln.

4.2.2.2 Lebensversicherungsprodukte sind bereits in einem gewissen Maße in dem Sinne portabel, dass der Kunde bei Reisen ins Ausland versichert ist, abgesehen von bestimmten Fällen, wenn er beispielsweise in Risikogebiete reist. Lokale Lebensversicherungen stellen ihm ebenfalls unabhängig von seinem Wohnort Versicherungsschutz bereit. Es bleibt jedoch der Fall, in dem ein Versicherungsnehmer nicht als Tourist in ein anderes Land reist, sondern sich dort dauerhaft niederlassen will. In einer solchen Situation sollte er seine Versicherung beibehalten können, indem er die Versicherungsprämie oder die durch die Versicherungspolice gedeckte Versicherungssumme anpasst. Das sind Fälle, in denen die Versicherungsprodukte einen bestimmten Geldbetrag liefern.

4.2.2.3 Andere Versicherungsprodukte sind per se nicht so leicht portabel, weil ihre Vertragsbedingungen untrennbar mit landesspezifischen Merkmalen verbunden sind. So ist die Produkt- und Preisgestaltung bei Krankenversicherungen beispielsweise in hohem Maße abhängig von den Leistungen des öffentlichen Gesundheitssystems in den einzelnen Ländern.

4.2.2.4 Damit verknüpft ist die Frage der Größenvorteile: theoretisch wäre es natürlich möglich, das Produkt ganz speziell für den Kunden an die tatsächlichen Bedingungen in dem Land anzupassen, in dem er lebt, das würde jedoch bedeuten, auf die Erzielung von Größenvorteilen zu verzichten. Das Produkt wäre zu sehr auf seinen Fall zugeschnitten, und das Unternehmen, das das Produkt anbietet, wäre weniger wettbewerbsfähig als die Anbieter in dem entsprechenden Land. Die beste Option bestünde in diesem Fall darin, die Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen mit Niederlassungen in verschiedenen europäischen Ländern zu fördern.

4.2.2.3 Weitere Versicherungsprodukte, die Leistungen erbringen, sind Haus- und Kraftfahrzeugversicherungen. Produkte, die die Reparatur von Schäden bereitstellen oder Verkehrsunfälle abwickeln, setzen voraus, dass das Versicherungsunternehmen Verträge mit Dienstleistern im ganzen Land unterhält, was wiederum eine bestimmte Größenordnung erfordert, um wirtschaftlich tragfähig zu sein. Eine Option besteht jedoch in jedem Fall darin, die Zusammenarbeit mit lokalen (Versicherungs-) Unternehmen zu fördern, um diese Dienstleistung in anderen Ländern anzubieten.

4.2.2.4 Erleichterung des grenzübergreifenden Abschlusses und der grenzübergreifenden Anerkennung von Berufshaftpflichtversicherungen

16. Was kann auf EU-Ebene unternommen werden, um Dienstleistungserbringern den Zugang zu obligatorischen Berufshaftpflichtversicherungen zu erleichtern und deren grenzübergreifende Anerkennung zu fördern?

4.2.3 Ein Weg, grenzübergreifenden Zugang zu obligatorischen Berufshaftpflichtversicherungen zu ermöglichen, bestünde in der Harmonisierung der Versicherungssummen und Bedingungen für die obligatorischen Berufshaftpflichtversicherungen.

4.2.3.1 Das Vertrauen der Menschen in Angebote aus dem EU-Ausland fördern

4.2.3.2 Erleichterung des grenzübergreifenden Abschlusses und der grenzübergreifenden Anerkennung von Berufshaftpflichtversicherungen

17. Sind auf EU-Ebene weitere Maßnahmen erforderlich, um die Transparenz und Vergleichbarkeit von Finanzprodukten (insbesondere durch digitale Lösungen) zu erhöhen, um das Vertrauen der Verbraucher zu stärken?

4.2.3.2.1 Der EWSA erachtet unabhängige Websites, die Informationen bereitstellen und den Vergleich spezifischer Produkte und Dienstleistungen unterschiedlicher Anbieter in den verschiedenen Mitgliedstaaten für eine gute Möglichkeit im Sinne der Sensibilisierung. Er unterstützt nachdrücklich die Idee einer speziell zu diesem Zweck eingerichteten offiziellen Website, die entweder von einem gesetzlich zugewiesenen Administrator unterstützt wird, wobei die Versicherungsanbieter verpflichtet werden, die Informationen in festgelegten Zeitabständen zu aktualisieren, oder über ein von Verbraucherorganisationen geschaffenes Netzwerk in den Mitgliedstaaten. Verschiedene Websites könnten auch in einem dezentralisierten, miteinander verbundenen System verknüpft werden.

Wenn digitale Lösungen zu Vergleichszwecken verwendet werden, sollten die Plattformen eindeutige Informationen bereitstellen, damit gleichwertige Produkte und die Risiken, denen Verbraucher bei der Nutzung dieser Produkte ausgesetzt sind, miteinander verglichen werden können. Wenn es mehr Unterschiede gibt, als auf der Plattform dargestellt werden kann (der Schwerpunkt von Plattformen ist in der Regel der Preis), sind die nicht verglichenen Eigenschaften klar und deutlich anzugeben. Sämtliche wichtigen Bedingungen im Zusammenhang mit der Produktdifferenzierung sind ebenfalls anzuführen. Verbraucher sollten bei der Nutzung von Vergleichsplattformen ausdrücklich vor den damit verbundenen Risiken (z. B. durch die Aggregation ihrer personenbezogenen Daten) gewarnt werden.

4.2.3.2.2 Der Vergleich sollte anhand signifikanter Parameter durchgeführt werden und nicht irreführend sein. Die Verwendung personenbezogener Daten sollte auf das absolute Mindestmaß begrenzt werden, das erforderlich ist, um Verbrauchern einen Nutzen anzubieten. Gleichzeitig sind die Informationen in klarer und leicht verständlicher Weise bereitzustellen.

4.2.3.3 Verbesserung des Rechtsschutzes bei Finanzdienstleistungen für Privatkunden

18. Sollten Maßnahmen ergriffen werden, um das Wissen der Verbraucher um FIN-NET und seine Wirksamkeit im Rahmen der Umsetzung der Richtlinie über die alternative Beilegung verbraucherrechtlicher Streitigkeiten zu verbessern?

4.2.3.3.1 Die außergerichtliche Streitbeilegung ist ein erheblich flexibleres Verfahren als Gerichtsverfahren: Es ist günstiger, schneller und mit erheblich weniger Formalitäten verbunden. Ein solches Verfahren ist international ganz besonders nützlich, und angesichts der gewünschten Erhöhung eines grenzübergreifenden Angebots an – und der Nachfrage nach - Finanzdienstleistungen, sollte die Rolle von FIN-NET gestärkt werden. Leider sind die Kenntnisse der Verbraucher über das Angebot von FIN-NET derzeit vergleichsweise gering, es sollten Maßnahmen ergriffen werden, um dessen Bekanntheit zu steigern. Darüber hinaus sind nicht alle EU-Mitgliedstaaten – sondern nur 22 von 28 – Mitglied des FIN-NET²⁹. Falls diese Situation weiter andauert, kann FIN-NET natürlich nicht als Infrastruktur verwendet werden, mit der die Schaffung eines Binnenmarkts für Finanzleistungen erleichtert wird. Daher sind die Möglichkeiten diesbezüglicher rechtlicher Anforderungen sorgfältig zu prüfen.

19. Haben die Verbraucher im Falle irreführender Praktiken beim Vertrieb von Finanzprodukten und Versicherungen Zugang zu angemessenen finanziellen Entschädigungen? Falls nicht, was könnte getan werden, um einen derartigen Zugang zu gewährleisten?

4.2.3.3.2 In den meisten Fällen besteht kein solcher Zugang. Das Konzept der irreführenden Vertriebspraktiken ist noch weitgehend unverstanden und wird wegen seiner unklaren Formulierung und aufgrund fehlender Erfahrung der Aufsichtsbehörden³⁰ praktisch nicht angewendet. In vielen Orten sind die Tests, mit denen bestimmt wird, ob die Finanzprodukte für die Kunden geeignet sind, rein formal und führen keinesfalls zur Auswahl der Produkte, die sich am besten für die Kunden eignen.

4.2.3.3.3 Zugang zu einer finanziellen Entschädigung könnte durchaus gewährleistet werden, wenn eine einzige, präzise und praktische Bestimmung des Begriffs "irreführender Vertrieb bzw. unseriöse Verkaufspraktiken (englisch *Mis-selling*)" eingeführt und eine gesamteuropäische aufsichtsbehördliche Praxis durchgesetzt würde, um solche Verkäufe zu sanktionieren³¹.

4.2.3.4 Schutz der in einen Verkehrsunfall verwickelten Personen bei Zahlungsunfähigkeit eines Kraftfahrzeugversicherers

20. Sind Maßnahmen erforderlich, um zu gewährleisten, dass in Verkehrsunfälle verwickelte Personen bei Zahlungsunfähigkeit der Versicherungsgesellschaft durch Garantiefonds aus anderen Mitgliedstaaten entschädigt werden?

²⁹ FIN-NET verfügt derzeit über 56 Mitglieder aus 22 Mitgliedstaaten, und laufend beantragen neue Organisationen die Mitgliedschaft – ein Prozess, der sich nach der Annahme der AdR-Richtlinie noch beschleunigen dürfte – Large Business and International Directive on Information Document Requests Enforcement Process, 28. Februar 2014.

³⁰ Das Konzept irreführender Verkaufspraktiken wird detailliert in Ziffer 3.7 erläutert. Dieses Problem wird mit der Annahme der MiFID-Richtlinie und des darin vorgesehenen Stabilitätstests für bestimmte Produktarten z.T. gelöst. Siehe Fußnote 3.

³¹ [ABl. C 271 vom 19.9.2013, S. 61](#) und [ABl. C 18 vom 19.1.2011, S. 24](#).

4.2.3.5 Es gibt ein spanisches Beispiel für ein bewährtes Verfahren. Das spanische Unternehmen "Consortio de Compensación de Seguros" handelt als Versicherer in Fällen, in denen ein Risiko nicht von einem Versicherungsunternehmen akzeptiert wird, oder bei Fehlen eines Versicherungsunternehmens, etwa bei Insolvenz, und grundsätzlich subsidiär. Die Bürgschaft dieses Unternehmens gilt lediglich für spanische Unternehmen. Um dafür Sorge zu tragen, dass in Verkehrsunfälle verwickelte Personen auf demselben Niveau entschädigt werden, wird die Europäische Kommission ein ähnliches Bürgschaftssystem in allen Mitgliedstaaten vorschreiben müssen. Ein ähnliches Instrument könnte auf europäischer Basis auf Länder ausgedehnt werden, in denen es ein solches Instrument nicht gibt.

4.2.3.6 Verstärkte Transparenz und Vergleichbarkeit von Zusatzversicherungen

21. Welche weiteren Maßnahmen sollten ergriffen werden, um die Transparenz in Bezug auf Zusatzversicherungsprodukte zu verbessern und die Verbraucher in die Lage zu versetzen, eine fundierte Entscheidung über den Erwerb dieser Produkte zu treffen? Sind in der Autovermietungsbranche besondere Maßnahmen in Bezug auf Zusatzprodukte erforderlich?

4.2.3.6.1 In der neuen Richtlinie über den Versicherungsvertrieb³² sind die Anforderungen an Transparenz der Informationen für Versicherungsmakler verstärkt. Dazu zählen auch – wengleich mit bestimmten Einschränkungen (Schwellenwert) – Versicherungsvermittler in untergeordneter Position. Außerdem haben sich im Jahr 2015 fünf große Autovermietungsunternehmen selbst verpflichtet, ihre Websites zu optimieren und Kunden besser über optionale Verzichtserklärungen und Versicherungsprodukte aufzuklären. Das sind Schritte in die richtige Richtung. Die Mitgliedstaaten haben bis zum 23. Februar 2018 Zeit, die Richtlinie über den Versicherungsbetrieb umzusetzen, es kann deshalb noch keine Aussage darüber getroffen werden, ob weitere Maßnahmen erforderlich sind. Gleichzeitig scheint es für die Kommission ratsam zu sein, zu überwachen, ob die Verpflichtungen der Autovermietungsunternehmen nicht nur im Hinblick auf Versicherungsprodukte eingehalten worden sind, und weitere Maßnahmen zur Verbesserung der Transparenz und zur Verhinderung einer Verbraucherbenachteiligung in Erwägung zu ziehen.

4.2.3.6.2 Im Fall der Autovermietungsbranche ist unbedingt zu berücksichtigen, dass die Anforderungen an die zusätzlichen Versicherungsprodukte oftmals in Abhängigkeit von dem Risikoprofil des Mieters (gewöhnlich in Verbindung mit einem Kreditkartenlimit) oder in Abhängigkeit von der Kraftfahrzeug-Schadenquote oder anderen Marktmerkmalen des Mitgliedstaats differenziert werden. Für Verbraucher sind die vorvertraglichen Informationen und die auf Vergleichbarkeit unterschiedlicher Angebote gerichteten Anstrengungen indes in jedem Falle wichtig; es wäre daher ratsam, mit der Analyse der Notwendigkeit weiterer Maßnahmen zu warten, bis die Vorschriften dieser Richtlinie vollständig in Kraft getreten sind.

32

[ABl. L 26 vom 2.2.2016, S. 19.](#)

4.3 Schaffung neuer Marktchancen für Anbieter

4.3.1 Umgang mit den Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung

4.3.1.1 Unterstützung der Unternehmen bei einer besseren Nutzung der Digitalisierung

22. Was kann auf EU-Ebene getan werden, um Unternehmen dabei zu unterstützen, innovative digitale Finanzdienstleistungen, die ein angemessenes Maß an Sicherheit und Verbraucherschutz aufweisen, zu entwickeln und europaweit anzubieten?

4.3.1.1.1 Der EWSA begrüßt die Förderung innovativer digitaler Finanzdienstleistungen in Europa. Er räumt jedoch ein, dass Banken die größten Anbieter von Finanzleistungen sind, die zudem darin unterstützt werden müssen, die durch die digitale Revolution gebotenen Chancen aktiv zu nutzen. Daher müssen für sie dieselben Vorschriften gelten, denen auch ihre Wettbewerber unterliegen, die ähnliche Leistungen anbieten; das macht eine Überprüfung der zentralen Ebenen der Bankenregulierung auf vielen Gebieten erforderlich, um hinsichtlich der folgenden Punkte gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen:

- Aufsichtsrechtliche Anforderungen;
- Erbringung von Zahlungsverkehrsleistungen;
- Anwendung der Know-Your-Customer-Vorschriften und der Vorschriften zur Bekämpfung von Geldwäsche;
- Empfehlungen in Bezug auf die Sicherheit von Zahlungen;
- elektronische Sicherheit auf dem neuesten Stand der Technik.

4.3.1.2 Ermöglichen von elektronischen Unterschriften und Identitätsüberprüfungen

23. Sind weitere Maßnahmen erforderlich, um die Anwendung der Rechtsvorschriften zur Bekämpfung der Geldwäsche auf EU-Ebene zu verbessern, insbesondere um zu gewährleisten, dass die Dienstleister die Identität ihrer Kunden aus der Ferne prüfen können und dabei die Standards des derzeit geltenden Rahmens gewahrt bleiben?

4.3.1.2.1 Es gibt immer noch Unterschiede bei den Vorschriften für die elektronische Identifizierung, den Know-Your-Customer-Vorschriften und den Vorschriften zur Bekämpfung von Geldwäsche. Die bestehenden Rechtsvorschriften machen die Durchführung einer persönlichen Identifizierung und persönlicher Bewertungen erforderlich, damit Kunden dauerhaft akzeptiert werden. Durch solche Vorschriften wird die Entwicklung vollständig digitaler Finanzdienstleistungen eingeschränkt, es werden Barrieren für die Aufnahme neuer Kunden geschaffen, die Kosten werden gesteigert.

4.3.1.2.2 Es müssen weitere Maßnahmen ergriffen werden, um das Fehlen eines europaweiten Mechanismus für elektronische Identifizierung und Unterschriften wegen Unterschieden in einzelstaatlichen Praktiken zu überwinden: Obwohl in den Rechtsvorschriften gemeinsame Normen für digitale Unterschriften in den Mitgliedstaaten festgelegt sind, verhindert die Art und Weise, in der sie auf einzelstaatlicher Ebene von den Wirtschaftsteilnehmern des jeweiligen Mitgliedstaats angewendet werden, die grenzübergreifende Anerkennung von digitalen Unterschriften. Lokale digitale Akteure sind nicht vernetzt, was deren Möglichkeiten einschränkt, europäischen Verbrauchern vollständig digitalisierte Finanzdienstleistungen anzubieten.

24. Sind – auch im Hinblick auf Sicherheitsstandards – weitere Maßnahmen notwendig, um die Einführung und Nutzung der elektronischen Identifizierung und elektronischer Signaturen im Bereich der Finanzdienstleistungen für Privatkunden zu fördern?

4.3.1.2.3 Ja, im Hinblick auf die folgenden Punkte müssen Maßnahmen ergriffen werden:

- Unterstützung der Einrichtung unabhängiger Zertifizierungsstellen zur Überprüfung der Identität digitaler Kunden und für die Durchführung von Untersuchungen für die persönliche Erkennung von Kunden;
- Klären der widersprüchlichen Aspekte in den Rechtsvorschriften zur digitalen Identifizierung und in den Verfahren zur Bekämpfung von Geldwäsche sowie den Know-Your-Customer-Vorschriften;
- Zusammenarbeit zwischen Finanzunternehmen und europäischen und einzelstaatlichen Aufsichtsbehörden bei der Ausarbeitung gemeinsamer Normen für die digitale Identifizierung von Unterschriften, die auch von Behörden und Finanzunternehmen anzuwenden sind;
- Prüfung der möglichen Anwendung einer einheitlichen europäischen digitalen Identifizierung und einheitlicher Unterschriften, die letzten Endes auch die Grundlage für die Verbraucheridentifizierung in Finanzinstituten sein würde.

4.3.1.3 Verbesserung des Zugangs zu Finanzdaten und Verbesserung von deren Nutzbarkeit

25. Welche Arten von Daten sind Ihrer Meinung nach für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit erforderlich?

4.3.1.3.1 Obwohl allgemein Einvernehmen über die Aspekte der finanziellen Situation eines Kunden herrscht, die für die Bewertung der Kreditwürdigkeit verwendet werden sollten, legen Darlehensgeber ihre eigenen Expertengutachten und internen Methoden für die Bewertung und Abwicklung der einzelnen Fälle zugrunde. Daher sollten Initiativen, mit denen Banken oder andere Kreditinstitute verpflichtet werden, verarbeitete Daten, die sie über die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden erwerben, weiterzugeben, vermieden werden. Gleichzeitig könnten Rohdaten (nicht verarbeitete Daten) mit Erlaubnis des betreffenden Kunden und im

Einklang mit den Datenschutznormen der EU weitergegeben werden. Dadurch würde die Vergleichbarkeit von Kreditwürdigkeitsbeurteilungen verbessert.

26. Erfordert die verstärkte Nutzung personenbezogener Finanz- und Nichtfinanzdaten durch Unternehmen (einschließlich traditioneller Nichtfinanzunternehmen) weitere Maßnahmen, um die Erbringung von Dienstleistungen zu erleichtern bzw. den Verbraucherschutz zu gewährleisten?

4.3.1.3.2 Finanzinstitutionen sind bestrebt, mit dem Verhalten der Kunden vertrauter zu werden, damit sie ihre Produkte und Dienstleistungen mit größerem Erfolg diversifizieren und personalisieren können. Es gibt allerdings keine eindeutigen Vorschriften dazu, wie die erfassten Daten zu verwenden sind, selbst wenn die Verbraucher ihre Zustimmung erteilt haben. Der EWSA begrüßt es, für größere Klarheit über die Anwendbarkeit der Vorschriften in diesem Bereich zu sorgen, um Verbraucherschutz sicherzustellen und gleichzeitig dafür Sorge zu tragen, dass Verbraucher von diesen finanztechnischen Innovationen profitieren können.

27. Sollten die Anforderungen in Bezug auf die Form, den Inhalt und die Zugänglichkeit des Schadenverlaufs erweitert werden (z. B. in Bezug auf den abgedeckten Zeitraum oder den Inhalt), um sicherzustellen, dass die Unternehmen in der Lage sind, Dienstleistungen grenzübergreifend zu erbringen?

4.3.1.3.3 Schadenverläufe enthalten empfindliche personenbezogene Daten von Kunden. Das Hausversicherungsunternehmen darf diese Daten nicht an andere Interessengruppen, sondern ausschließlich an den tatsächlichen Kunden übermitteln. Es liegt in der Entscheidung des Kunden, ob er den Schadenverlauf einem neuen Versicherungsunternehmen zur Verfügung stellen will oder nicht. Dadurch wird kein Hindernis für die Erbringung grenzübergreifender Dienstleistungen geschaffen, weil der Kunde seinen Schadenverlauf in ein Land mitnehmen kann, das er bevorzugt. Gleichzeitig sollte die Kommission mit Unterstützung der EIOPA nach Methoden zur Förderung eines standardisierten Austauschs von Schadenverläufen zwischen Versicherungsunternehmen und der Akzeptanz von Bonus-Malus-Systemen suchen.

4.3.1.4 Erleichterung der Erbringung von Kundendienst-Leistungen

28. Sind weitere Maßnahmen erforderlich, um Unternehmen dabei zu unterstützen, in einem anderen Mitgliedstaat ohne Tochtergesellschaft oder Zweigniederlassung nachvertragliche Dienstleistungen zu erbringen?

4.3.1.4.1 Nachvertragliche in einem anderen Mitgliedstaat erbrachte Leistungen sollten sich nicht von solchen Leistungen in dem Land unterscheiden, in dem die betreffenden Produkte angeboten werden. Das heißt, dass das betreffende Produkt und die dazugehörigen nachvertraglichen Leistungen für die grenzübergreifende Bereitstellung von Finanzprodukten als eine Einheit anzusehen sind. Die Anwendung dieses Grundsatzes muss garantiert werden,

sonst werden Verbraucher ungleich behandelt. Es ist wichtig, dass die zuständigen Aufsichtsbehörden die Anwendung dieses Grundsatzes überwachen.

4.3.1.4.2 Plattformen, die Unternehmen (Firmen) dabei unterstützen, ihre Produkte grenzübergreifend anzubieten, sollten auch Bereiche für nachvertragliche Dienstleistungen enthalten. Eine praktische Methode für das Angebot solcher nachvertraglicher Leistungen besteht darin, Unternehmen bei der Bildung von Gruppen zu fördern, in denen sie zusammenarbeiten, um ein ausreichendes Geschäftsvolumen zu erhalten.

4.3.1.5 Angleichung der Verfahren in den Bereichen Privatinsolvenzen, Immobilienbewertung und Verwertung von Sicherheiten

29. Sind weitere Maßnahmen erforderlich, um Kreditgeber zur grenzübergreifenden Vergabe von Hypothekarkrediten oder sonstigen Krediten zu ermutigen?

4.3.1.5.1 Das Hauptproblem in diesem Bereich betrifft die Zwangsbeitreibung von Forderungen in Fällen, in denen Darlehensnehmer ihre Verpflichtungen aus den Darlehensverträgen nicht mehr einhalten. Vor diesem Hintergrund ist für Darlehensgeber die Vergabe grenzübergreifender Hypothekendarlehen derzeit kein attraktiver Vorschlag. Hier sind zusätzliche Maßnahmen erforderlich, um Anreize für den EU-Binnenmarkt in diesem Bereich zu schaffen.

4.3.1.5.2 Hypotheken und Darlehen gehören zu den Finanzprodukten, deren grenzübergreifende Vermarktung auf zahlreiche Hindernisse stößt, die schwer zu überwinden sind. Aus dem gesamten Spektrum der Finanzdienstleistungen sind diese Produkte wahrscheinlich diejenigen, bei denen es am längsten dauern wird, die Hindernisse zu überwinden. Folglich ist es zum jetzigen Zeitpunkt besser, erste Anstrengungen auf andere Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich zu konzentrieren, bei denen es weniger Hindernisse gibt, und durch die aktive Arbeit an diesen Finanzdienstleistungen praktische Erfahrungen und Impulse zu gewinnen.

4.3.2 Einhaltung unterschiedlicher rechtlicher Anforderungen in den Mitgliedstaaten der Verbraucher

4.3.2.1 Unternehmen die Erfüllung der in anderen Mitgliedstaaten geltenden Anforderungen erleichtern

30. Ist ein Handeln auf EU-Ebene erforderlich, damit die Regierungen der Mitgliedstaaten bzw. zuständige nationale Behörden praktische Hilfen (wie zentrale Anlaufstellen) bereitstellen, um den grenzübergreifenden Absatz von Finanzdienstleistungen insbesondere im Hinblick auf innovative Unternehmen oder Produkte zu erleichtern?

4.3.2.1.1 Die Anwendung europäischer Rechtsvorschriften ist auf vielen Gebieten – wie zum Beispiel, aber nicht ausschließlich, bei der Bereitstellung von Anlageprodukten – in den verschiedenen Mitgliedstaaten uneinheitlich und widersprüchlich. Deshalb müssen die einzelstaatlichen Behörden um Unterstützung gebeten werden, um "Goldplating"; also die Übererfüllung von Rechtsvorschriften, zu beseitigen.

Eine weitere gute Initiative ist das EU-weite SOLVIT-Netz, das Unternehmen bei Problemen mit Behörden unterstützt, die das EU-Recht nicht korrekt anwenden. Einheitliche Ansprechpartner unterstützen Unternehmen, die grenzübergreifend Dienstleistungen erbringen, bei der Einhaltung ihrer Verpflichtungen³³.

4.3.2.1.2 Die Erfahrungen von SOLVIT sollten genutzt werden, maßgeschneiderte Lösungen speziell für Finanzprodukte, bessere Zusammenarbeit und Koordination zwischen nationalen Regulierungsbehörden einschließlich Hilfe von Regulierungsbehörden für innovative Unternehmen bezüglich des Verständnisses ihrer Verpflichtungen zu erreichen.

31. Welche Schritte (wie beispielsweise eine Straffung der Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden von Sitz- und Aufnahmeland) würden Unternehmen am meisten dabei unterstützen, die Niederlassungs- und die Dienstleistungsfreiheit für innovative Produkte zu nutzen?

4.3.2.2 Uneingeschränkte Wahrnehmung der Niederlassungsfreiheit

Oft ist für Versicherer eine lokale Präsenz erforderlich, um sich einen besseren Überblick über die Risiken vor Ort sowie die zu versichernden Kunden zu verschaffen. Die Niederlassungsfreiheit am Ort selbst ist deshalb für Versicherer sowie für Versicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit von Bedeutung. Die Tatsache, dass bestimmte Arten von Unternehmen der Sozialwirtschaft, darunter auch Versicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit, auf europäischer Ebene nicht anerkannt sind, verhindert die Niederlassung solcher Unternehmen in den Mitgliedstaaten, in denen sie nicht anerkannt sind, und damit auch deren grenzüberschreitende Entwicklung sowie die Entwicklung der Märkte und des Wettbewerbs. Der EWSA fordert die Kommission, den Rat der Europäischen Union, das Europäische Parlament sowie die Mitgliedstaaten auf, die Anerkennung des Gegenseitigkeitsmodells in der Europäischen Union voranzutreiben.

33

http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_de.htm.

4.3.2.3 Schaffung autonomer oder stärker harmonisierter EU-weiter Regelungen

32. Für welche Finanzdienstleistungsprodukte für Privatkunden könnten eine Standardisierung oder Opt-in-Regelungen der wirksamste Weg sein, um Unterschiede in den Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten zu überwinden?

4.3.2.3.1 Aus Sicht des grenzüberschreitenden Vertriebs sind folgende Aspekte zu beachten:

- Kundenidentifizierung mittels elektronischer Zertifikate. Der EWSA ist der Auffassung, dass ein Register über anerkannte Aussteller von elektronischen Zertifikaten auf EU-Ebene (beispielsweise von der Europäischen Wertpapieraufsichtsbehörde) geführt werden muss, wenn Fern-Finanzdienste angeboten werden;
- die Möglichkeit für Finanzdienstleister, die Kredithistorie von Kunden in Erfahrung zu bringen. Die Führung eines Darlehensregisters auf EU-Ebene ist für das grenzübergreifende Angebot von Finanzdienstleistungen von entscheidender Bedeutung, vor allem für Finanzdienstleistungen in Verbindung mit der Darlehensvergabe;
- die Verfahren für die Verwertung von Sicherheiten, die für die Gewährung eines Darlehens hinterlegt werden. Ressourcen und Anstrengungen sollten in der Schaffung eines einheitlichen EU-Rechtsrahmens für die Verwertung von Sicherheiten bei der grenzübergreifenden Bereitstellung von Finanzdienstleistungen gebündelt werden;
- Im Hinblick auf Versicherungsprodukte sind Produkte, die Entschädigungen liefern, einfacher zu standardisieren. Der Kunde erhält unabhängig von seinem Wohnort einen Geldbetrag. Das Unternehmen muss lediglich das Risiko abschätzen können. Lebensversicherungen sind hierfür ein gutes Beispiel. Diejenigen Versicherungsprodukte, die Leistungen erbringen (wie zum Beispiel Schadensreparatur), können jedoch weder standardisiert noch portiert werden. Dies gilt vor allem für Produkte wie Krankenversicherungen.

33. Sind weitere Maßnahmen auf der EU-Ebene im Hinblick auf den Grundsatz der „Risikobelegenheit“ im Versicherungsrecht und zur Klärung der Anwendung des „Allgemeininteresse-Grundsatzes“ im Versicherungswesen erforderlich?

4.3.2.3.2 Die Risikobelegenheit ist in der Regel der gewöhnliche Aufenthaltsort der versicherten Person, mit einigen Ausnahmen bei Immobilien, bei denen es der Standort der jeweiligen Immobilie ist. Dieser Grundsatz ist gewöhnlich weltweit standardisiert und für die betroffenen Parteien mit rechtlichen und steuerlichen Folgen verknüpft. Der EWSA ist der Auffassung, dass der Grundsatz der Risikobelegenheit bei Versicherungen seinen Zweck erfüllt. Der Ausschuss geht allerdings davon aus, dass die Rechtsvorschriften zum "Allgemeininteresse" überarbeitet werden müssen, weil sie den Mitgliedstaaten Möglichkeiten zu Annahme von Rechtsvorschriften eröffnen, die den grenzüberschreitenden Vertrieb von Versicherungsprodukten voraussichtlich behindern werden.

Brüssel, den 27. April 2016

Der Präsident
des Europäischen Wirtschafts- und
Sozialausschusses

Georges DASSIS
