



**RAT DER
EUROPÄISCHEN UNION**

**Brüssel, den 10. Juli 2012 (11.07)
(OR. en)**

**Interinstitutionelles Dossier:
2012/0175 (COD)**

**12407/12
ADD 2**

**EF 168
ECOFIN 691
SURE 10
CODEC 1880**

ÜBERMITTLUNGSVERMERK

Absender: Herr Jordi AYET PUIGARNAU, Direktor, im Auftrag der Generalsekretärin der Europäischen Kommission

Eingangsdatum: 5. Juli 2012

Empfänger: der Generalsekretär des Rates der Europäischen Union, Herr Uwe CORSEPIUS

Nr. Komm.dok.: SWD(2012) 192 final

Betr.: ARBEITSUNTERLAGE DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN
ZUSAMMENFASSUNG DER FOLGENABSCHÄTZUNG
Begleitunterlage zur
Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über
Versicherungsvermittlung (Neufassung)

Die Delegationen erhalten in der Anlage das Kommissionsdokument SWD(2012) 192 final.

Anl.: SWD(2012) 192 final



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Straßburg, den 3.7.2012
SWD(2012) 192 final

ARBEITSUNTERLAGE DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

ZUSAMMENFASSUNG DER FOLGENABSCHÄTZUNG

Begleitunterlage zum/zur

RICHTLINIE DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES

ÜBER VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

{COM(2012) 360 final}

{SWD(2012) 191 final}

ARBEITSUNTERLAGE DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

ZUSAMMENFASSUNG DER FOLGENABSCHÄTZUNG

Begleitunterlage zum/zur

RICHTLINIE DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES ÜBER VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

1. ÜBERBLICK ÜBER DIE EINSCHLÄGIGEN EU-RECHTSVORSCHRIFTEN UND DERZEITIGEN POLITISCHEN INITIATIVEN

	Versicherung	Anlagesektor
Relevante Produkte	Lebensversicherung, Kfz.-Versicherung, Haftpflichtversicherung, Sachversicherung, Kargoversicherung usw. sowie Versicherungsprodukte mit Anlagebestandteilen, wie fondsgebundene Lebensversicherung.	Aktien, Anleihen (einschließlich strukturierte Anleihen), Investmentfonds, Derivate usw.
Eigenkapitalanforderungen	SOLVABILITÄT II Aufnahme und Ausübung der Versicherung, Beaufsichtigung, Sanierungs- und Liquidationsverfahren für Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen	Eigenkapitalrichtlinie (CRD) IV Aufnahme und Ausübung der Versicherung, Beaufsichtigung, Sanierungs- und Liquidationsverfahren für Kreditinstitute und Wertpapierfirmen
Vertrieb	Richtlinie über die Versicherungsvermittlung (Insurance Mediation Directive - IMD) Registrierungs- und Zulassungsregeln (einschließlich Qualifizierung des Personals), Verkaufspraktiken für <u>sämtliche Versicherungsprodukte</u> , grenzübergreifend, Wohlverhaltensregeln, Beaufsichtigung usw. <u>Vertrieb von Versicherungsprodukten mit Anlagebestandteilen, wie fondsgebundene Lebensversicherung, wird von der IMD reguliert.</u>	MiFID II Registrierungs- und Zulassungsregeln (einschließlich Qualifizierung des Personals), Verkaufspraktiken für <u>sämtliche Anlageprodukte</u> , grenzübergreifend, Wohlverhaltensregeln, Beaufsichtigung usw. <u>Die MiFID sieht eine Ausnahme für Anlageprodukte mit einem Bezug zu Versicherungen, wie die fondsgebundene Lebensversicherung, vor.</u>
Produktangabe	SOLVABILITÄT II Versicherungsprodukte	Standardprodukte für Privatanleger (PRIIPS) OGAW Versicherungsprodukte mit Anlagebestandteilen Anlageprodukte

Um die sektorübergreifende Konsistenz zu gewährleisten, werden die laufende Überarbeitung der MiFID sowie die anstehende PRIIP-Initiative in die Überarbeitung der IMD einfließen. Dies bedeutet für den Fall, dass die Regulierung der Vertriebspraktiken für Versicherungsprodukte mit Anlagebestandteilen (PRIIP-Versicherung) betroffen ist, die IMD zumindest ähnliche Verbraucherschutzstandards wie die überarbeitete MiFID einhalten sollte. Bei PRIIP-

Versicherungen handelt es sich um Standardprodukte für Privatanleger in Form einer Lebensversicherung, wie z. B. fondsgebundene Lebensversicherungen.

2. PROBLEMSTELLUNG

Die ausstehenden Fragen in Bezug auf den derzeitigen IMD-Rechtsrahmen, auf die in diesem Abschnitt im Einzelnen eingegangen wird, lassen sich zwei Problemkategorien zuordnen. Probleme beim Vertrieb sämtlicher Versicherungsprodukte (Lebens- und Schadensversicherungen) und Probleme beim Vertrieb von PRIP-Versicherungen.

2.1. Probleme beim Vertrieb sämtlicher Versicherungsprodukte

In den Anwendungsbereich der Richtlinie fallen nicht Direktversicherer und einige andere Vertriebskanäle für Versicherungsprodukte (wie Reisebüros und Autovermietungen). Dies führt zu dem weit verbreiteten Problem eines unterschiedlichen Verbraucherschutzes, je nachdem (über welche Vertriebskanäle) der Verbraucher ein Versicherungsprodukt erwirbt. Abgesehen davon, dass der Verbraucherschutz so unterminiert wird, bewirkt diese Situation auch ungleiche regulatorische Befolgungskosten für die verschiedenen Vertriebskanäle. Zudem sind einige nach dem Vertrieb tätig werdende Marktteilnehmer (Schadenbearbeiter und –regulierer) zurzeit ebenfalls vom IMD-Anwendungsbereich ausgenommen. Diese Berufe sind Bestandteil der Vertriebskette für Versicherungsprodukte und könnten Interessenkonflikten ausgesetzt sein.

Das zweite wesentliche Problem betrifft die Interessenkonflikte zwischen Vertreibern von Versicherungsprodukten und Verbrauchern, die sich aus der Vergütungsstruktur der Vertreter ergeben. Diese sich aus den Vergütungsstrukturen ergebenden Interessenkonflikte können zu zwei leicht unterschiedlichen Nachteilen für die Verbraucher führen: entweder können die Versicherungsvermittler den Verbraucher in einer Form als Kunden binden, indem sie ihm quasi exklusive Bindungen an eine einzige übergeordnete Versicherungsgesellschaft vermitteln (in diesem Fall haben die Verbraucher, die sich an den Vermittler wenden, nicht ausreichend Gelegenheit, ihre Bedürfnisse bestmöglich zu erfüllen); oder aber den Verbrauchern werden Produkte empfohlen, die für den Vertreter den höchsten Gewinn abwerfen anstatt die Bedürfnisse der Verbraucher bestmöglichst zu erfüllen (auf letztgenannten Fall wird nachfolgend im Zusammenhang mit anderen Problemen bei der Beratung eingegangen).

Die dritte Gruppe wesentlicher Fragen betrifft die Beratung, bei der sich zwei verschiedene Probleme abzeichnen:

- Aufgrund der oben beschriebenen Interessenkonflikte, die sich aus der Vergütung der Vertreter ergeben, könnte es zu einer *voreingenommenen Beratung* für die Verbraucher kommen.
- In Bereichen, in denen die beruflichen Qualifikationsanforderungen für das Vertriebspersonal unzureichend sind, könnte es zu einer *Beratung von geringer Qualität* kommen. Derzeit variieren die beruflichen Qualifikationsanforderungen von einem Mitgliedstaat zum anderen und je nach

Vertriebskanal erheblich, was dazu führt, dass viele Verbraucher schlecht beraten werden.

Der Zugang zu Märkten in anderen Ländern ist für die Vertreter von Versicherungsprodukten schwerfällig und derzeit besteht eine sehr geringe Durchlässigkeit zwischen den europäischen Märkten. Der Wortlaut der IMD1 spezifiziert weder die gegenseitige Anerkennung der Berufsqualifikationen noch den freien Dienstleistungsverkehr und die Niederlassungsfreiheit. Es gibt kein Register, in dem Verbraucher Informationen über Vertreter von Versicherungsprodukten in jedem EU-Mitgliedstaat abrufen können.

Was die mangelnde Harmonisierung der Sanktionen betrifft, so wurde sie als ein Problem in fast allen bestehenden Überarbeitungen der Finanzrechtsvorschriften genannt. Grund dafür ist, dass die Sanktionen in einigen Mitgliedstaaten keineswegs abschreckend sind und große Unterschiede zwischen den Sanktionsbefugnissen der zuständigen Behörden bestehen.

2.2. Probleme beim Vertrieb von PRIP-Versicherungen

Die Verbraucherschutzstandards beim Vertrieb von PRIP-Versicherungen sind auf EU-Ebene nicht ausreichend, da die IMD1 keine spezifischen Regeln für den Vertrieb komplexer Lebensversicherungsprodukte mit Anlagebestandteilen enthält. Derzeit werden diese Produkte gemäß den allgemeinen Vertriebsregeln für Versicherungsprodukte vertrieben, auch wenn sie ihrem Wesen nach sehr unterschiedlich sind und höhere Risiken für nichtprofessionelle Käufer bergen. In vielen Mitgliedstaaten gibt es nachweislich eine hohe Zahl an Beschwerden hinsichtlich des Vertriebs fondsgebundener Versicherungsprodukte. Angesichts der Unterschiede bei der Regulierung des Vertriebs von PRIP über verschiedene Vertriebskanäle kommt es nachweislich zu einer regulatorischen Arbitrage. Der potenzielle Schaden für die Verbraucher aus dem Vertrieb unzureichend regulierter fondsgebundener Lebensversicherungsprodukte könnte sich auf maximal 1,1 Bio. EUR für die EU27-Länder belaufen. Von besonderer Bedeutung auf dem Versicherungsmarkt ist, dass angesichts der Stornierungskosten und höherer Produktkosten eine unzureichende Beratung für die Anleger dazu führt, dass sie höhere Gebühren entrichten und an Produkte gebunden sind, die sie nicht ohne Ausstiegsgebühren aufgeben können und die sie bei ihrer Anlageentscheidung nicht gut genug verstanden haben. Natürlich wirken sich viele Faktoren zum Nachteil der Verbraucher aus und die Verkaufsberatung ist nur ein Faktor. Nachweislich ist aber die Beratung auf den Privatkundenmärkten für Finanzprodukte von ausschlaggebender Bedeutung. Deshalb ist die Beratung ein Schlüsselfaktor. Angesichts der Größenordnung dieses Marktes könnten sich die Fälle eines schlechten Vertriebs in hohem Maße auf das Verbraucherwohl auswirken. Da bislang keine EU-weiten Regeln bestehen, haben die Regulierungsbehörden eine verstärkte Kostentransparenz oder für den Fall, dass ihre Maßnahmen allgemein komplexe Produkte abdecken, die Vorlage von Leitlinien für vorvertragliche Angaben oder eines Moratoriums beim Verkauf solcher Produkte gefordert.

3. ANALYSE DER SUBSIDIARITÄT UND VERHÄLTNISSMÄßIGKEIT

Allein agierende Mitgliedstaaten wären nicht in der Lage, auf nationaler Ebene die Ineffizienzprobleme anzugehen, die sich aus den unterschiedlichen Systemen für Direktversicherer und Versicherungsvermittler in der EU, nicht harmonisierten Beratungs- und Verbraucherschutzstandards und Unterschieden bei den Qualifikationsanforderungen ergeben. Darüber hinaus soll mit der Überarbeitung der aktuellen Richtlinie die Verbrauchermobilität verbessert werden, um den grenzübergreifenden Handel zu erleichtern und gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer zu gewährleisten. Zu diesem Zweck sollen die Regulierungsstandards für die verschiedenen Finanzdienstleistungssektoren einander angepasst werden (d. h. Anpassung der IMD an die MiFID-Bestimmungen für den Vertrieb von Versicherungspolice mit Anlagebestandteilen).

Rund 95 % der in der EU registrierten Versicherungsvermittler sind Kleinstunternehmen und KMU (im Sinne sonstiger EU-Richtlinien). Deshalb bedarf es bei der Anpassung der IMD an die MiFID eines Ansatzes der Verhältnismäßigkeit.

1. Die Vertreter einfacher Versicherungsprodukte, die dies als Nebentätigkeit betreiben (wie z. B. Autovermietungen oder Reisebüros), sowie die für Kundendienstleistungen zuständigen Stellen (wie Schadenregulierer und -bearbeiter) unterliegen einem vereinfachten Meldeverfahren anstelle einer Registrierung bei den zuständigen Behörden.

2. Für alle Bestimmungen wird eine allgemeine Verhältnismäßigkeitsregel gelten, derzufolge die Mitgliedstaaten - angesichts der Tatsache, dass eine Richtlinie ein Mindestharmonisierungsinstrument ist - Anforderungen auf verhältnismäßige Art und Weise und unter Berücksichtigung der Komplexität der vertriebenen Produkte vorschreiben sollten. Das Gleiche gilt für die EIOPA für die Entwicklung von Stufe 2-Maßnahmen für Berufsqualifikationen.

3. MiFID-Vorschriften auf dem Gebiet des Anlegerschutzes (wie z. B. das Verbot von Provisionen für unabhängige Beratung, Abschwächung von Interessenkonflikten, Eignungs- und Angemessenheitsprüfungen) werden in die IMD2 einfließen, um gleiche Wettbewerbsbedingungen für die Vertriebspraktiken für sämtliche PRIIP-Produkte im Anlage- und Versicherungsbereich sicherzustellen. IMD2 und Solvabilität II werden Organisationsvorschriften (Registrierung, Meldung, Vorschriften für das interne Audit, Risikomanagement usw. – ähnlich den MiFID-Bestimmungen) für Versicherungsintermediäre und Direktversicherer enthalten, die gleichwertig hohe - und in manchen Fällen höhere – Standards als die MiFID-Standards gewährleisten. Da diese Bestimmungen die Organisationsmerkmale der Versicherungsvermittlung und der Versicherung berücksichtigen, fällt der Verwaltungsaufwand wesentlich geringer aus als bei der vollständigen Anwendung MiFID-Regeln aus, die für den Anlagesektor konzipiert wurden. Die Länder, die die MiFID-Regeln umfassend anwenden (NL, IT, VK), arbeiten in der Praxis mit einem Verhältnismäßigkeitsansatz, mit dem die Regeln auf nützliche und angemessene Art und Weise auf Versicherungsvermittler angewandt werden.

4. VERGLEICH DER HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN

Geltungsbereich: Die bevorzugte Option besteht in einer genaueren Definition der in den Anwendungsbereich der IMD fallenden Tätigkeiten. Sie impliziert die Beibehaltung der Flexibilität für die Mitgliedstaaten, den weitestmöglichen Anwendungsbereich durch die Gestattung eventueller Ausnahmen von der verhältnismäßigen Behandlung abzustecken (Ausnahme des Verkaufs von Versicherungen zusätzlich zur Bereitstellung von Gütern; das Gleiche gilt für die Ausnahme von Großversicherungen und professionellen Käufern von den Wohlverhaltensregeln). Damit eingeführt werden vereinfachte Meldeanforderungen für Teilnehmer in der Versicherungskette (Verkäufer von Versicherungsprodukten, die dies als Nebentätigkeit betreiben, wie Reisebüros, Autovermietungen und im Kundendienst tätige Personen, wie Schadenregulierer und -bearbeiter). All diese Maßnahmen kommen bereits den Verbrauchern zu Gute, wohingegen sie sich für die Marktteilnehmer, die diese Tätigkeit als Nebendienstleistung betreiben, kostenmäßig nur unwesentlich auswirken dürften. Diese Option dürfte die negativen Auswirkungen auf die Direktverkäufer und Vermittler in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit verringern, wohl aber einen wirksamen Beitrag zur Erreichung der verfolgten Ziele leisten.

Interessenkonflikt: Zwei Optionen werden bevorzugt: Die Einführung eines Standardformats für die Veröffentlichung einer 'European Business Card' für alle Vertreiber von Versicherungsprodukten sowie die gleichzeitige Einführung einer Regelung im Sinne der MiFID (Wohlverhaltensregeln im Sinne der MiFID II Artikel 23-25) für die Vertreiber von Lebensversicherungsprodukten mit Anlagebestandteilen. Diese Optionen bewirken einen verbesserten Verbraucherschutz im Vorfeld ('European Business Card' und Offenlegung der Vergütung) sowie eine Handhabung und Verringerung von Interessenkonflikten (Lösungen im Sinne der MiFID). Gleichzeitig sind diese Optionen kosteneffizient, da sie je Komplexität und Kosten der verkauften Produkte einen verhältnismäßigen Ansatz gestatten.

Beratung: Für die Beratung werden zwei Optionen bevorzugt: Die Einführung einer Definition für die Beratung in der Richtlinie wäre nicht kostspielig. Mit dieser Option erhielte der Verbraucher die Möglichkeit, in Erfahrung zu bringen, ob er beim Kauf eines Produkts eine persönliche Beratung erhält oder nicht. Die andere Möglichkeit bestünde in der Einführung einer Angemessenheitsprüfung im Sinne der MiFID sowie eines Verbots der Provision für eine unabhängige Beratung für den Verkauf der komplexesten Produkte. Dadurch kommen Verbraucher nicht zu Schaden, der in Fällen eines unangemessenen Verkaufs dieser Produkte entstehen könnte.

Was das Problem einer qualitätsmäßig niedrigen Beratung betrifft, wird die Option bevorzugt, derzufolge sichergestellt wird, dass die Berufsqualifikation des Verkäufers von Versicherungsprodukten der Komplexität der von ihm angebotenen Produkte angemessen ist; so sollten beispielsweise die Verkäufer komplexer Lebensversicherungsprodukte eine besondere Ausbildung in Bezug auf die von ihnen angebotenen Produkte erhalten. Aufgrund der Marktstrukturen und der Befugnisse der Mitgliedstaaten auf dem Gebiet der beruflichen Qualifikationsanforderungen sollte dies mit einem ‚Soft Law‘-Ansatz einhergehen.

Grenzübergreifender Handel: Die bevorzugte Option besteht in der Einführung von Definitionen nach dem Grundsatz der Dienstleistungsfreiheit und der Niederlassungsfreiheit sowie des Systems der gegenseitigen Anerkennung sowohl als ein vereinfachter Meldeprozess für jene Versicherungsvermittler, die Produkte grenzübergreifend vertreiben wollen, als auch für die Schaffung eines zentralisierten Registrierungssystems, über das die Verbraucher Informationen über sämtliche Verkäufer von in den Mitgliedstaaten bestehenden Versicherungsprodukten abrufen können. Diese Informationen sind relativ kosteneffizient und würden für die Verbraucher sehr vorteilhaft sein, da sie über mehr Informationen und bessere Auswahlmöglichkeiten verfügen würden (verbesserter Wettbewerb).

Sanktionen: Diesbezüglich wird die Option bevorzugt, einen allgemeinen Sanktionsrahmen mittels der Einführung harmonisierter Mindestvorschriften einzuführen, die abschreckend genug sind, um die Zahl der Verstöße wesentlich zu senken. Aufgrund mehrerer Folgenabschätzungen zu vergleichbaren Rechtsinitiativen wie der MiFID und den PRIP-Initiativen wurde diese Option als die kosteneffizienteste ausgemacht. Die EIOPA befürwortet diesen Ansatz ebenfalls weitgehend. Auch sei an dieser Stelle darauf verwiesen, dass eine Vielzahl an möglichen Verstößen von grenzübergreifend tätigen Marktteilnehmern mit einem beträchtlichem Umsatz begangen werden könnte, für die eine Sanktion in Höhe von 6 000 EUR als nicht registrierter Versicherungsvermittler (z. B. in Spanien) nicht sehr abschreckend ist.

5. ZIELE DER EU-INITIATIVE

Mit der Überarbeitung der IMD1 soll die Regulierung des Versicherungsmarkts für Privatkunden wirksam verbessert werden. Es sollen gleiche Wettbewerbsbedingungen für sämtliche, am Verkauf von Versicherungsprodukten beteiligte Marktteilnehmer geschaffen und der Schutz der Versicherungsnehmer verbessert werden.

6. BEWERTUNG DER AUSWIRKUNGEN UND DER KOSTEN

Alle analysierten Optionen umfassen die Einhaltungskosten der Mitgliedstaaten in Bezug auf die Ausarbeitung und/ oder Einbeziehung der Vorschriften in nationales Recht. Einer jüngsten Studie zufolge liegen die Kosten für die Ausarbeitung und/ oder Einbeziehung der Vorschriften in nationales Recht niedrig bis mittelhoch. Da diese Initiative ihrer Definition nach die Anwendung neuer Vertriebsregeln und in einigen Mitgliedstaaten die Bereitstellung neuer Informationen für Privatkunden erfordert, würde sie im Hinblick auf die Verwaltungskosten für alle Bereitsteller und Vertreiber von Versicherungsprodukten punktuelle Kosten verursachen. Auch dürften laufende Kosten entstehen. Was die Ausdehnung des Anwendungsbereichs betrifft, dürfte es nur zu marginalen oder überhaupt keinen Kosten für die Versicherer oder sonstigen Marktteilnehmer kommen. Im Hinblick auf den Vertrieb von PRIP-Versicherungen sei darauf verwiesen, dass die Schätzung der Auswirkungen auf Stufe 1 für eine derartige Initiative nur annähernden Charakter haben kann. Genauere Schätzungen werden erst nach einer Analyse möglicher Stufe 2-Maßnahmen möglich sein. Die Schätzung der Verwaltungslasten auf der

Grundlage der PWC-Studie und brancheninternen Statistiken, die von den Kommissionsdienststellen angepasst wurden, liegen bei rund 617 000 000 EUR für das erste Jahr der Anwendung der IMD2, was 0,06 % der gesamten Bruttoprämien für 2009 ausmacht, und führt –angesichts der hohen Zahl der betroffenen Unternehmen (rund 1 Million) - zu relativ moderaten Kosten von **durchschnittlich rund 730 EUR pro Unternehmen**. Diese Kosten werden aber nicht zwischen allen Unternehmen gleich aufgeteilt – diejenigen, die PRIP-Versicherungen vertreiben, werden stärker betroffen sein als jene, die nur allgemeine Versicherungsprodukte vertreiben.

7. EINSCHÄTZUNG DER VORTEILE

7.1. Für die Verbraucher und die Gesellschaft

Durch die Einführung verbesserter und harmonisierter Beratungsstandards können die Verbraucher die Angebote auch im Rahmen der verschiedenen Vertriebskanäle besser vergleichen. Dies dürfte das Verständnis der Verbraucher in Bezug auf die angebotenen Dienstleistungen und Produkte verbessern. Infolgedessen werden die Verbraucher geneigt sein, Angebote zu vergleichen und nach Produkten und Versicherungsabschlüssen zu suchen, die ihren Bedürfnissen besser angepasst sind. Damit werden die vom Verbraucher entrichteten Kosten bzw. gezahlten Preise gesenkt.

Der Verbraucher benötigt Versicherungspolice, die seinen Bedürfnissen und seiner finanziellen Situation angepasst sind. Ansonsten besteht das Risiko, dass ein unzufriedener Verbraucher frühzeitig aus einer nicht auf ihn zugeschnittenen Police aussteigt. In diesem Falle entgehen ihm alle aufgelaufenen Vorteile und er hat rund 8 % Stornierungsgebühren zu zahlen. Nach der Stornierung einer Lebensversicherungspolice hat der Verbraucher unter Umständen auch nachteilige steuerliche Auswirkungen zu tragen (z. B. wenn er eine Steuer auf den Rückkaufswert der Police entrichten muss). Was z. B. den Markt für eine Art von Lebensversicherungsprodukten betrifft, geht aus Statistiken über variable Annuitäten hervor, dass sich Verbraucher in 25 % der Fälle aus Verträgen vor ihrer Fälligkeit zurückziehen („Ausfallniveau“). Dies könnte auf unterschiedliche Faktoren zurückzuführen sein, wie z. B. eine unangemessene Beratung bei der Wahl des Produkts. Die sich aus der Einführung hoher und harmonisierter Beratungsstandards für die Verbraucher und die Gesellschaft insgesamt ergebenden Vorteile bestehen in einer Senkung frühzeitiger Policen-Kündigungen (Verringerung der Ausfälle).

7.2. Für die Verkäufer von Versicherungsprodukten

Die Hauptvorteile für Versicherungsvermittler und Versicherungsgesellschaften sind in der wachsenden Zahl von Geschäftsmöglichkeiten zu sehen. Grenzübergreifende Geschäfte wären kostengünstiger und das Vertrauen der Verbraucher und folglich die Nachfrage höher. Damit würde der Wettbewerb zwischen den Verkäufern von Versicherungsprodukten angeheizt. Ähnliche Auswirkungen könnten von Optionen erwartet werden, die die grenzübergreifende Tätigkeit von Versicherungsvermittlern anspornen.

Im Lichte der Auswirkungen verbesserter Beratungsstandards können die Marktteilnehmer auch einige zusätzliche ausfallgebundene Kosten einsparen. Dazu zählen Kosten für Neuberechnungen und Kalibrierungen von Risikomanagementmaßnahmen seitens der Versicherer, die ein breites Risikospektrum im Rahmen einer langfristigen Anlageperspektive handhaben müssen. Schließlich sollte den Marktteilnehmern auch eine verbesserte Finanzmarktstabilität zugute kommen.

7.3. Für die Mitgliedstaaten

Versicherungsgesellschaften kommt eine wichtige soziale Rolle zu, da sie Risiken abdecken, die die Bürger unter normalen Umständen nur schwer oder überhaupt nicht abdecken können. Für die Mitgliedstaaten bedeutet dies unter Umständen niedrigere Kosten und deshalb Vorteile, denn ein geringerer Verkauf unzureichender Versicherungsprodukte, der zu einer frühzeitigen Policen-Kündigung führt, impliziert geringere Kosten in dem Sinne, als Verbraucher, die Verluste bei ihren Vermögenswerten und gestiegene Aufwendungen durch einen schlechten Verkauf von Versicherungspolicen (z. B. auf dem Gebiet der Lebens-, Arbeitslosen-, Gebäude- und Krankenversicherungen) nicht auffangen können, nicht unterstützt werden müssen.

8. MONITORING UND EVALUIERUNG

Um zu evaluieren, ob die bevorzugten Optionen ihre Ziele erreicht haben, gedenken die Kommissionsdienststellen, eng mit der EIOPA, Verbraucherverbänden (z. B. FSUG), wichtigen Interessengruppen und den Mitgliedstaaten zusammen zu arbeiten. Fünf Jahre nach der Annahme der überarbeiteten Richtlinie ist eine ex post-Evaluierung durchzuführen.