

18.03.2016

**Stellungnahme des Verbands öffentlicher Versicherer<sup>1</sup> zum  
„Grünbuch über Finanzdienstleistungen für Privatkunden – Bessere Produkte,  
größere Auswahl und mehr Möglichkeiten für Verbraucher und Unternehmen“  
der Europäischen Kommission**

Der Verband öffentlicher Versicherer begrüßt die Konsultation der Europäischen Kommission zu Schlüsselaspekten der Vertiefung des Europäischen Binnenmarktes im Finanzdienstleistungsbereich.

Als zweitgrößter Anbieter im deutschen Erstversicherungsmarkt sehen sich die in ihren Regionen fest verankerten öffentlichen Versicherer im Interesse eines stabilen europäischen Versicherungssektors dem konstruktiven Dialog mit dem nationalen wie europäischen Gesetzgeber verpflichtet.

Wie unten im Einzelnen ausgeführt, vertreten die öffentlichen Versicherer die folgenden Positionen:

1. Verbraucher wünschen starke und stabile regionale Marken. Diese dürfen durch Maßnahmen politischer oder legislativer Natur nicht gefährdet werden.
2. Verschiedene wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen in den Mitgliedsstaaten führen zu unterschiedlichen Versicherungslösungen für den Verbraucher. Die Vereinheitlichung von Produkten und deren grenzüberschreitender Absatz wären nur durch die Schaffung harmonisierter Regeln in den Bereichen Steuer-, Vertrags-, Haftungs- und Schadenersatzrecht sowie in der Sozialgesetzgebung möglich. Vereinheitlichte Produkte ohne entsprechende Harmonisierung würden dazu führen, dass die Produktgestaltung die konkreten Absicherungsbedürfnisse der Verbraucher nicht mehr adäquat berücksichtigen könnte und würden zudem vielfach in Preissteigerungen resultieren. Dies sollte im Interesse der Verbraucher wie der Anbieter verhindert werden.

---

<sup>1</sup> Der 1911 gegründete Verband öffentlicher Versicherer (VöV) ist der Dachverband der öffentlichen Versicherungsunternehmen in Deutschland, der elf Erstversicherungsgruppen mit regionalem Marktfokus vertritt. Als zweitgrößter Anbieter im deutschen Direktversicherungsmarkt mit Kapitalanlagen in Höhe von 123 Milliarden EUR erbringt die Gruppe einen substantiellen Beitrag für die europäische Wirtschaft. Auf der Grundlage von 50 Millionen Versicherungsverträgen erfolgen jährliche Zahlungen in Höhe von 17 Milliarden EUR an die Kunden.

Die öffentlichen Versicherer beschäftigen 30.000 Mitarbeiter. Mit 3.700 eigenen und mehr als 15.000 Partnerstandorten bieten sie ihren Kunden Beratung und Versicherungsschutz in nahezu allen Versicherungssparten wie Kranken-, Lebens-, Renten-, Kfz-, Haftpflicht- und Sachversicherung. Als dem Gemeinwohl verpflichtete Unternehmen und kompetente und verlässliche Partner vor Ort sind sie Ansprechpartner für Versicherungskunden aller Einkommensklassen und für Unternehmen, insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen.

Der Verband öffentlicher Versicherer repräsentiert die Interessen seiner Mitglieder auf nationaler und europäischer Ebene mit Sitz in Düsseldorf und Berlin sowie seinem Verbindungsbüro in Brüssel.

3. Bei der zu unterstützenden Förderung angemessener Transparenz für Verbraucher ist zu berücksichtigen, dass Preise oftmals nicht oder nur eingeschränkt und allenfalls bei in jeder Hinsicht identischen Leistungen vergleichbar sind.
4. Chancen der Digitalisierung zu fördern bedeutet u. a. auch
  - a. Schutz des Verbrauchers durch Schaffung vergleichbarer regulatorischer und aufsichtsrechtlicher Anforderungen für alle Marktteilnehmer unter Wahrung der besonderen Anforderungen der Vertriebswege sowie
  - b. Erhalt der Pluralität der Vertriebswege.

Der Verband öffentlicher Versicherer wird den weiteren legislativen und politischen Prozess im Kontext des Grünbuchs eng verfolgen und steht den europäischen Institutionen mit seiner Expertise jederzeit als Gesprächspartner zur Verfügung.

## **Anmerkungen zu den Einzelfragen der EU-Konsultation zum Grünbuch**

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

### **Verschiedene wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen führen zu unterschiedlichen Versicherungslösungen für den Verbraucher**

Trotz umfangreicher Harmonisierungsbemühungen in den letzten Jahrzehnten zur Vertiefung des Europäischen Binnenmarktes divergieren die für das Angebot von Versicherungen relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen zwischen den 28 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union nach wie vor erheblich. Versicherungsprodukte aus unterschiedlichen Sparten wie der Kranken-, Lebens-, Schaden- oder Unfallversicherung sind den konkreten rechtlichen Gegebenheiten des jeweiligen Mitgliedsstaates angepasst und ergänzen mithin nicht nur die spezifischen sozialen Sicherungssysteme, sondern entsprechen darüber hinaus konsequent landesspezifischem Steuer-, Vertrags-, Haftungs- und Schadenersatzrecht sowie nationaler Rechtsprechung. Insofern sind Versicherungsprodukte untrennbar mit der Struktur und den rechtlichen Rahmenbedingungen einzelner Volkswirtschaften verbunden und dementsprechend gestaltet. Einige wenige Beispiele mögen dies verdeutlichen:

- Unterschiedliche, nationale Besonderheiten berücksichtigende Förderregime im Altersvorsorgebereich machen das grenzübergreifende Angebot dieser Produkte heute unmöglich.
- Unterschiedliche Schwerpunkte in der Sozialpolitik verhindern europaweit einheitliche Vertragsbedingungen und Tarife für Alters- und Gesundheitsvorsorgeprodukte.

Die Vereinheitlichung und der grenzübergreifende Absatz von Produkten wären nur durch die Schaffung harmonisierter Regeln in allen oben genannten Rechtsbereichen und somit nur durch umfangreiche Gesetzesänderungen in allen 28 Mitgliedstaaten möglich. Dass dies vor dem Hintergrund der Abgrenzung der Kompetenzen zwischen Europäischer Kommission, Europäischem Parlament und den Mitgliedstaaten realistisch ist, muss bezweifelt werden.

### **Verbraucher wünschen starke und stabile regionale Marken. Diese dürfen nicht gefährdet werden.**

Bereits heute können Verbraucher ausländische Schaden- bzw. Unfallversicherungen abschließen, auch einzelne Arten der Hausratsversicherungen können unter bestimmten Bedingungen grenzüberschreitend angeboten werden. Entsprechende Abschlüsse stellen dennoch heute eher die Ausnahme dar, da die Verbraucher häufig ihnen unbekannte rechtliche Rahmenbedingungen scheuen oder die Angebote gar mit unsicheren Anbietern in Verbindung bringen. Als Beispiel sei die rumänische Versicherung Astra genannt, die vor ihrer Insolvenz in Deutschland Haftpflicht- und Sachversicherungen anbot.

Eine der Lehren aus der Finanzmarktkrise ist, dass das Vertrauen der Verbraucher in den Finanzdienstleister das Schlüsselkriterium beim Erwerb von Versicherungs- und Finanzprodukten darstellt. Vertrauen setzt zum einen bekannte rechtliche Rahmenbedingungen und Aufsichtsstrukturen von hoher Qualität und Stabilität voraus, die hinreichenden Schutz vor unlauteren Praktiken und vor Stabilitätsrisiken einer Institution ebenso wie einen effektiven Rechtsweg garantieren. Zum anderen entsteht Vertrauen durch die individuelle

Erfahrung kompetenter, den spezifischen Bedürfnissen des jeweiligen Kunden gerecht werdender Beratung sowie – im Falle von Versicherungen – zuverlässiger Zahlung im Schadens- bzw. Leistungsfall.

In vielen Regionen Europas haben regional ausgerichtete und in ihrem Geschäftsgebiet tief verwurzelte Versicherungen dieses Vertrauen durch solides Geschäftsgebaren im Rahmen langjähriger Beziehungen mit ihren überwiegend regionalen Kunden gerechtfertigt. Vor diesem Hintergrund wählen viele Kunden bevorzugt regionale, ihnen vertraute Marken. Das gilt auch in Deutschland, wo im Versicherungsbereich regionale Anbieter seit über 200 Jahren existieren.

Die Absicht der Kommission, Rahmenbedingungen zu schaffen, die ein möglichst breites Finanzdienstleistungsangebot und bestmögliche Produkttransparenz für Verbraucher gewährleisten, begrüßen wir ausdrücklich. Die regulatorischen Änderungen in diese Richtung dürfen jedoch nicht zu Lasten bewährter Geschäftsmodelle gehen, bei denen die Fokussierung von Kompetenzen und Leistungen auf regional begrenzte Märkte den Nutzen für Verbraucher ebenso wie für mittelständische Anbieter deutlich optimiert und damit einen auch aus gesellschaftlicher Sicht hohen Versicherungsschutz gewährleistet.

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

#### **„Diskriminierung“ und Preisvergleiche**

In ihrem Grünbuch äußert die Kommission Zweifel, dass unterschiedliche Preise bestimmter Versicherungen gerechtfertigt seien und befürchtet eine daraus resultierende Diskriminierung europäischer Verbraucher, etwa in Abhängigkeit ihres Wohnsitzes.

Der europaweite Preisvergleich einer Versicherung allein ist jedoch kein taugliches Instrument, auf Grund dessen sich eine vermeintliche Diskriminierung eines Verbrauchers konstatieren ließe. Vielmehr gilt es, eine Vielzahl an Parametern zu prüfen und im konkreten Fall nur tatsächlich vergleichbare Produkte und Leistungen in den Preisvergleich einzubeziehen. Zu diesen Parametern gehören unter anderem:

- **Die konkreten Versicherungsleistungen**
  - Für Verbraucher ist es wichtig, auf ihre spezifischen Bedürfnisse und finanziellen Möglichkeiten zugeschnittene Produkte zu erwerben.
  - Vielfach existieren in den Mitgliedstaaten unterschiedliche Anforderungen an einzelne Versicherungen. Beispielsweise bestehen im Kraftfahrtbereich europaweit abweichende Haftungsanforderungen. Daraus resultieren folgerichtig unterschiedliche Leistungskataloge mit unterschiedlichen Tarifen. Ein reiner Preisvergleich zwischen divergierenden Leistungspaketen wäre daher irreführend.
- **Makro-ökonomische Rahmenbedingungen**
  - Unterschiedliche Preise für Versicherungsleistungen liegen im regionalen oder nationalen Vergleich vielfach auch in Kennzahlen wie dem allgemeinen Lohn- und Preisniveau begründet. Letzteres führt dazu, dass selbst identische Produkte in einem Land teurer sein können als in anderen. So führen im Versicherungsbereich höhere Schadenkosten (z. B. Reparatur- oder Arztkosten) aus betriebswirtschaftlichen Gründen zu höheren Tarifen.

- **Unterschiedliche Vertriebswege**
  - Beschränkungen der Vergleichbarkeit ergeben sich zudem aus der Nutzung verschiedener Vertriebswege. Durch unterschiedliche Formen des Vertriebs, beispielsweise online oder durch persönliche Beratung in einer Geschäftsstelle, können heute unterschiedliche Zielgruppen angesprochen und damit die auch aus gesellschaftlicher Sicht wichtige Versorgung der breiten Bevölkerung mit Existenzsicherungs- und Altersvorsorgeprodukten besser gewährleistet werden. Der Erhalt der diversen Vertriebswege unter Sicherstellung gleicher Wettbewerbschancen und der Stabilität der Märkte ist daher von großer Bedeutung (vgl. auch Antwort unten zu „Digitalisierung“).
  - Aus den verschiedenen Vertriebswegen könnten sich Unterschiede bei den Kosten und damit den Preisen für einzelne Produkte ergeben.
  
- **Rechtliche Rahmenbedingungen**
  - Zwischen den Mitgliedsstaaten und sogar innerhalb einzelner Länder unterscheiden sich die steuerrechtlichen Vorschriften. Allein in Deutschland gibt es für unterschiedliche Alterssicherungsformen wie der Basis- und Riesterrente oder der betrieblichen Altersversorgung verschiedene Rahmenbedingungen, die einen Vergleich untereinander nur sehr eingeschränkt zulassen.
  - Auch kartellrechtliche Vorgaben führen dazu, dass verschiedene Anbieter nicht denselben Preis anbieten *können*. Vielmehr muss der Wettbewerb zwischen Anbietern und im Ergebnis die individuelle Absicherung des spezifischen Kunden gewährleistet sein.
  
- **Versicherungstechnische Gründe**
  - Preisunterschiede, beispielsweise im Lebensversicherungsbereich, resultieren auch aus unterschiedlichen Risiken, die sich z.B. aus lokalen Besonderheiten wie regional geprägten Ernährungs- und Lebensgewohnheiten und mithin abweichenden Lebenserwartungen ergeben. Um die Versorgung der breiten Bevölkerung beispielsweise mit Altersvorsorgeprodukten zu gewährleisten, ist eine auf solchen Kennzahlen basierende risikogerechte Kalkulation unerlässlich.
  - Es bleibt daher festzuhalten, dass Preisunterschiede bei der großen Vielzahl der angebotenen Produkte in der Tat wie von der Kommission angedeutet (vgl. Grünbuch S. 20) durch objektive Kriterien gerechtfertigt sind.

**Frage 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?**

### **Vereinfachung des Anbieterwechsels**

Wir halten regulatorische Änderungen zur Vereinfachung eines Anbieterwechsels grundsätzlich für nicht erforderlich und in bestimmten Konstellationen sogar für schädlich. Die Begründung hierfür ist je nach Versicherungssparte unterschiedlich.

- In den Kompositsparten wie etwa in der Haftpflicht-, Hausrat-, Gebäude- oder Kraftfahrversicherung ist dem Verbraucher ein Wechsel innerhalb der vertraglich vereinbarten vergleichsweise kurzen Kündigungsfristen problemlos und ohne finanzielle Nachteile möglich.
- Anders ist die Situation bei Produkten, bei denen der Kunde ein sehr langfristiges Versicherungsverhältnis eingeht, das ihn beispielsweise vor biometrischen Risiken schützt und das im Fall der Renten- und kapitalbildenden Lebensversicherung um einen Vermögensaufbau für eine adäquate Altersvorsorge ergänzt wird. Die Versicherten-gemeinschaften (Kollektive), die für einen bedeutenden Anteil der Bevölkerung unverzichtbare Vorsorgefunktionen wahrnehmen und die Absicherung im Alter und im Krankheitsfall auf Basis langjährig aufgebauter solidarischer Gemeinschaften finanzieren, erführen erhebliche Nachteile durch vorzeitige Kündigungen.
- Auf Grund der Ausrichtung solcher Versicherungen auf den kontinuierlichen Vermögens- und Rücklagenaufbau mit entsprechend langfristigen Garantien und des Ausgleichs von Risiken in der Gemeinschaft über Zeit führen vorzeitige Kündigungen, vor allem gesünderer und jüngerer Versicherungsnehmer, zu einer veränderten, den Solidarausgleich belastenden Risikolage im verbleibenden Versichertenbestand sowie zu verminderten Zinserträgen. Sie schädigen damit das Versichertenkollektiv. Um diesen Nachteil für das Kollektiv abmildern zu können, sind Kündigungsoptionen von Lebensversicherungen i.d.R. mit entsprechenden Optionspreisen (Stornoabschlägen) verbunden.
- Eine Erhöhung der Flexibilität in Form vereinfachter Kündigungsmöglichkeiten würde unweigerlich zu einer geringeren Verzinsung für das Versichertenkollektiv führen. Portabilität im Sinne eines beliebigen Ein- und Austretens in bzw. aus Versicherten-gemeinschaften unter Mitnahme „persönlicher“ Rückstellungen steht dem solidarischen Prinzip entgegen, gefährdet dessen finanzielle Nachhaltigkeit und würde das Ziel einer langfristigen Altersvorsorge konterkarieren. Vgl. dazu auch Fragen 15, 17.
- Ein weiteres Hindernis für erhöhte Flexibilität ergibt sich bei Altersvorsorgeprodukten aus steuerlichen Regelungen, die zwischen den Mitgliedsstaaten und je nach Vorsorgeform selbst innerhalb einzelner Länder deutliche Unterschiede aufweisen (in Deutschland zum Beispiel je nachdem, ob Basisrentenversicherung, betriebliche Altersvorsorge oder kapitalbildende Versicherungen in Rede stehen).
- Auch bei Krankenversicherungen geht der Kunde ein langfristiges Versicherungsverhältnis ein, das ihn vor Gesundheitsrisiken schützt. Dabei baut das Versicherungsunternehmen über die Zeit Reserven auf, um die Kunden vor steigenden Gesundheitskosten im Alter zu schützen. Der langfristige Charakter steht auch hier erhöhter Flexibilität entgegen.

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

Vgl. hierzu oben Antwort zu Frage 8

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

Der Wunsch nach erhöhter Portabilität ist im Sinne eines Europas der offenen Grenzen nachvollziehbar. Allerdings stehen dem Wunsch eine Vielzahl praktischer Probleme gegenüber, vgl. bereits oben die Antwort zu Frage 11.

- Beschränkungen der Portabilität sind etwa dann unvermeidlich, wenn bei Produkten wie Lebensversicherungen Altersrückstellungen für langfristige Garantien gebildet werden müssen. Eine teilweise Auflösung dieser – ebenfalls meist langfristig und höherprozentig als heute realisierbar angelegten - Rückstellungen bedeutete Eingriffe in hochkomplexe, auf Mischkalkulationen basierende Versicherungsmodelle, die das Versichertenkollektiv schädigten und finanzielle Nachteile für die verbleibenden Versicherten nach sich zögen.
- Ein weiteres Hindernis für Portabilität von Lebensversicherungen liegt in der unterschiedlichen Steuergesetzgebung innerhalb der EU. Beispielsweise werden aufgeschobene Rentenversicherungen gegen laufenden Beitrag in Deutschland endfällig besteuert (62/12-Regel für die Kapitalabfindung oder Ertragsanteilsversteuerung der Rente). Österreich beispielsweise sieht dagegen eine laufende Beitragsversteuerung und Steuerfreiheit in der Leistungsphase vor. Steuerschuldner ist dabei das Versicherungsunternehmen, das die Steuer beim Kunden einfordern kann. Diese Differenzen schränken die Portabilität und ein grenzübergreifendes Angebot ein.
- Mithin wäre es zwingend erforderlich, bei etwaigen Maßnahmen zur Förderung der Portabilität im Auge zu behalten, wie einerseits die Leistungsfähigkeit der Versicherungen zugunsten des Versichertenkollektivs gewährleistet bliebe und andererseits das Überwiegen von Portabilitätsnachteilen in Form verringerter Garantien zu Lasten des individuellen Kunden Portabilitätsvorteile zu vermeiden wäre.

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

Die öffentlichen Versicherer unterstützen grundsätzlich alle Überlegungen zur Verbesserung der Transparenz und haben in diesem Zusammenhang auch an zahlreichen branchenweiten Initiativen teilgenommen. Gleichwohl muss darauf hingewiesen werden, dass auf europäischer Ebene erst kürzlich eine Vielzahl zusätzlicher Transparenzanforderungen für Versicherungen verabschiedet wurde (IDD, PRIIPS etc.) und sich diese zu vielfältigen nationalen Regelungen in den Mitgliedsstaaten addieren. Um aus Überregulierung resultierende kontraproduktive Effekte für Verbraucher, Aufseher und Versicherer zu vermeiden, bedarf daher die Umsetzung europäischer Normen in nationales

Recht und deren Wirkungsweise zunächst einer exakten Analyse, bevor weitere Anforderungen auf europäischer Ebene diskutiert werden.

Dabei sind folgende Aspekte von besonderer Bedeutung:

### **Kohärenz nationaler und europäischer Regelungen**

- Die Kohärenz nationaler und europäischer Regeln müsste erhöht werden. So gibt es in Deutschland je nach Altersvorsorgeform (gesetzliche, betriebliche oder private) unterschiedliche Informationspflichten, zum Beispiel in Form der AltVPIBV, PRIIPs u.a.m. Diese unterschiedlichen Vorgaben stellen schon auf nationaler Ebene ein erhebliches Umsetzungs- und letztlich Transparenzproblem dar, das sich durch zusätzliche europäische Regeln potenziert. So könnten in Deutschland z.B. künftig für private Vorsorgeformen ein VVG-PIB und darüber hinaus PRIIP-PIB erforderlich sein. Ein Produktvergleich z.B. zu einer Riesterrente ist deutlich erschwert, da das hier auszuhändigende AltZertGPIB inhaltlich vom VVG-PIB bzw. den PRIIP-PIB abweicht.
- Allein stringentere Regelungen würden Anbietern die sachgerechte Umsetzung ermöglichen und so Transparenz für Kunden anstatt eines schwer nachvollziehbaren Übermaßes an Informationen fördern. Überlegenswert wäre insofern auch, die große Anzahl bestehender nationaler und europäischer Informationspflichten durch einheitliche, jeweils sektorengerechte Regelungen, zu ersetzen (z.B. durch ein einheitliches PIB für alle Vorsorgeformen).

**Frage 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?**

Die Digitalisierung wird die Versicherungslandschaft nachhaltig verändern. Sie eröffnet Chancen für neue Marktteilnehmer, schafft neue Vertriebswege und Produkte und eröffnet dem Verbraucher neue Möglichkeiten der Information und des Geschäftsabschlusses. Die öffentlichen Versicherer stellen sich den aus der Digitalisierung resultierenden Herausforderungen, weisen jedoch auch auf Risiken hin, denen durch regulatorische und aufsichtsrechtliche Maßnahmen entsprechend Rechnung zu tragen ist:

### **Stabile Aufsicht und gleiche Wettbewerbschancen**

Die der Finanzmarktstabilität und dem Schutz der Interessen der Verbraucher dienenden regulatorischen auf aufsichtsrechtlichen Anforderungen müssen für alle Marktteilnehmer in gleichem Maße gelten. Es muss sichergestellt werden, dass bestehende Regeln nicht durch technologische Entwicklungen konterkariert werden und keine Schattenbereiche im Bank- und Versicherungssektor entstehen, in denen Marktteilnehmer ohne hinreichende Aufsicht und/oder Qualifikation tätig sind.



### **Pluralität der Vertriebswege**

- Das Grünbuch stellt richtig fest (vgl. S.6), dass nicht alle Verbraucher an grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungen interessiert sind. Viele Verbraucher entschließen sich bewusst für Dienstleister, die ihnen kundennahe, qualitativ hochwertige und persönliche Beratung anbieten und schätzen die räumliche und persönliche Nähe ihres Dienstleisters.
- Verbraucher, die aus unterschiedlichen Gründen nicht auf digitalem Wege beraten werden wollen oder können, dürfen nicht benachteiligt werden. Verschiedene Vertriebsmodelle müssen daher gleichberechtigt nebeneinander bestehen und die besonderen Anforderungen der jeweiligen Vertriebswege berücksichtigt bleiben.
- Zukünftige Maßnahmen des europäischen Gesetzgebers müssen gewährleisten, dass die Pluralität der Dienstleistungsformen im Finanzsektor und des Vertriebs dieser Leistungen gewahrt bleibt und die Geschäftsmodelle der unterschiedlichen Marktteilnehmer nicht in Frage gestellt werden.

#### Ihre Ansprechpartner

Dr. Christian Schwirten  
Leiter Abteilung  
Regulierung und politische Beziehungen  
E-Mail: christian.schwirten@voevers.de  
Telefon: +49 30 22 605 49-22

Daniel Bolder  
Leiter EU-Verbindungsbüro Brüssel  
E-Mail: daniel.bolder@voevers.de  
Telefon: +32 2 736 97 34