

zu zusätzlichen finanziellen Belastungen. Einzig in Berlin und Hamburg übersteigen dann noch die altersabhängigen Einnahmen die entsprechenden Ausgaben, bei der Mehrheit reißt die Alterung der Bevölkerung hingegen Lücken in den Etat. Dies zeigt eine aktuelle Studie aus dem Grünbuch „Alternde Gesellschaft“, das heute vom Demografie-Netzwerk Population Europe und dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in Berlin vorgestellt wurde. „Die Stadtstaaten profitieren von ihrer relativ jungen Bevölkerung. Auch in den Ländern, die bereits heute tendenziell überaltert sind, halten sich die budgetären Auswirkungen in Grenzen“, sagt Studien-Autorin **Fanny Kluge**. So halten sich auch in Mecklenburg-Vorpommern und dem Saarland die altersabhängigen Einnahmen und Ausgaben 2040 noch die Waage. Dagegen werden die heute wirtschaftsstarken Länder Bayern und Baden-Württemberg von der demografischen Entwicklung eingeholt. „Die Ausgaben für Ältere steigen besonders in Süddeutschland gravierend. In den nächsten Jahrzehnten vollzieht sich dort die gesellschaftliche Alterung, die anderswo bereits weiter vorangeschritten ist“, betont **Kluge**.

Mittlere Altersgruppe zahlt Steuern, staatliche Transfers für Jüngere und Ältere

Ihre Berechnungen fußen auf sogenannten Altersstrukturkostenprofilen des National Transfer Accounts-Netzwerks für Deutschland (www.ntaccounts.org). Sie zeigen, wie sich die Einnahmen und Ausgaben von Bund, Ländern oder Gemeinden abhängig von der Bevölkerungsstruktur verändern. Die Ausgaben der Bundesländer – etwa für Bildung oder Soziales – fokussieren sich auf jüngere und ältere Bevölkerungsgruppen. Ihre altersabhängigen Einnahmen speisen sich dagegen überwiegend aus den Steuern auf das Einkommen von Erwerbstätigen.

Ökonomische und demografische Abwärtsentwicklung können sich verstärken

„Die demografische und wirtschaftliche Entwicklung bedingen sich teilweise“, sagt **Andreas Edel**, Leiter des Demografie-Netzwerks Population Europe und Herausgeber des Grünbuchs. Strukturschwache Gegenden werden durch Abwanderung weiter geschwächt und verlieren an Attraktivität. „Wir müssen uns deshalb mit der Frage auseinandersetzen, wie wir den Teufelskreis aus alternder Bevölkerung und schrumpfenden finanziellen Ressourcen durchbrechen können“, so **Edel**.

Politik muss stärkeren Fokus auf Gestaltung des demografischen Wandels legen

„Deutschland steht an einem demografischen Wendepunkt“, sagt GDV-Geschäftsführer **Peter Schwark**. Das Ausscheiden der Baby-Boomer aus dem Erwerbsleben werde die Probleme verschärfen. „Trotz der aktuellen Krisen muss die Politik ihren Fokus stärker auf die Gestaltung des demografischen Wandels legen“, betont **Schwark**. Das gelte für die Entwicklung der Regionen genauso wie für die Gewinnung von Fachkräften oder die Zukunft der Alterssicherungssysteme. „Sowohl bei der gesetzlichen Rente als auch der privaten Altersvorsorge baut sich ein Reformstau auf“, so **Schwark**.

Demografischen Faktor in den Länderfinanzausgleich integrieren

Für die Länderfinanzen schlägt Studienautorin Kluge beispielsweise ein neues Förderinstrument für überalterte und strukturschwache Regionen in Ost und West vor. „Denkbar ist die Einführung eines de-

mografischen Faktors in den Länderfinanzausgleich nach Auslaufen des Solidarparkts II.“ Zusätzlich könnten stark altersabhängige Ausgaben auf den Bund verlagert werden. Zudem könnten Kommunen oder Länder, die junge Menschen ausgebildet haben, einen Ausgleich erhalten von den Regionen, in die die Menschen nach Ende ihrer Ausbildung ziehen – ähnlich wie im Fußball. „Ausbildungsvereine erhalten eine Entschädigung, wenn junge Spieler zu einem anderen Klub wechseln, und werden auch an künftigen Transfereinnahmen beteiligt“, so **Kluge**.

Altersabhängige Einnahmen und Ausgaben der Bundesländer in Mrd. Euro

	2025			2040		
	Einnahmen	Ausgaben	Saldo	Einnahmen	Ausgaben	Saldo
Baden-Württemberg	42,2	40,8	1,4	41,4	41,7	-0,3
Bayern	50,1	47,9	2,2	48,7	48,9	-0,2
Berlin	14,4	13,6	0,8	14,7	14,2	0,5
Brandenburg	9,3	9,2	0,1	8,6	8,7	-0,1
Bremen	2,6	2,5	0,1	2,4	2,4	0
Hamburg	7,2	6,8	0,4	7,4	7,3	0,1
Hessen	23,7	23	0,7	23	23,2	-0,2
Mecklenburg-Vorpommern	5,8	5,7	0,1	5,3	5,3	0
Niedersachsen	29,6	28,9	0,7	28,1	28,7	-0,6
Nordrhein-Westfalen	66,3	64,6	1,7	62,8	63,9	-1,1
Rheinland-Pfalz	15,2	14,8	0,4	14,4	14,7	-0,3
Saarland	3,6	3,4	0,2	3,2	3,2	0
Sachsen	14,7	14,6	0,1	13,7	13,8	-0,1
Sachsen-Anhalt	7,7	7,6	0,1	6,6	6,7	-0,1
Schleswig-Holstein	10,8	10,5	0,3	10,2	10,4	-0,2
Thüringen	7,6	7,4	0,2	6,6	6,7	-0,1

Quelle: Fanny Kluge im Grünbuch „Alternde Gesellschaft II“; National Transfer Accounts Deutschland, 14. Koordinierte Bevölkerungsprognose, eigene Berechnungen der Autorin. Berechnungen basieren auf aktuellen Altersprofilen und heutigen Preisen. Faktoren wie bspw. eine höhere Erwerbsbeteiligung von Frauen oder Lohnsteigerungen sind nicht berücksichtigt.

OMBUDSMANN

Der Versicherungsombudsmann stellte seinen Jahresbericht 2021 vor

Der Ombudsmann für Versicherungen, **Dr. h. c. Wilhelm Schluckebier**, ehemaliger Richter des Bundesverfassungsgerichts, hat in Berlin den Jahresbericht 2021 vorgestellt. Die als selbstständiger Verein organisierte Verbraucherschlichtungsstelle behandelt seit über 20 Jahren Beschwerden aus allen Versicherungssparten, ausgenommen der Privaten Kranken- und Pflegeversicherung.

Im Grußwort zeichnet der scheidende Vorsitzende des Beirats, **Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Jürgen Basedow**, das Bedürfnis für die Schlichtungsstelle nach. Er charakterisiert sie als Institution des Verbraucherschutzes, die mittlerweile mit einem festen Mandat versehen sei.

Zum ersten Mal informierte **Constantin Graf von Rex** über die Statistik und die Entwicklung des Vereins. Er hat am 1. Februar 2022 die Geschäftsführung des Vereins übernommen. Im Jahr 2021 hätten die Schlichtungsstelle insgesamt 18.344 Beschwerden erreicht, wovon 14.106 zulässig gewesen seien. Gegenüber 2020 bedeute das einen Anstieg der zulässigen Beschwerden von 6,6 Prozent. Die Zunahme liege aufs Ganze gesehen im Rahmen üblicher Schwankungen. Sie

gehe auf starke Zuwächse in den Sachversicherungen (Gebäude und Hausrat) sowie in der Lebensversicherung zurück. Diese beruhen vornehmlich auf zwei Sondereffekten. Die übrigen Sparten wiesen Rückgänge der Beschwerdezahlen auf.

Dr. Schluckebier führte aus, der Anstieg in der Gebäude- und Hausratversicherung, der sich zugleich auf die Zunahme von Vermittlerbeschwerden ausgewirkt habe, sei auf eine konfliktbehaftete Umdeckungsaktion durch ein großes Vermittlerunternehmen zurückzuführen. Ein als Versicherungsmakler registrierter Vermittler habe einen von ihm verwalteten großen Vertragsbestand von dem bisherigen Versicherer auf andere Versicherer umgedeckt. Da der bisherige Versicherer die durch den Vermittler erfolgte Kündigung der bei ihm bestehenden Altverträge für unwirksam erachte, neue Verträge bei anderen Versicherern aber bereits abgeschlossen und in Lauf gesetzt gewesen seien, hätten sich die Versicherungsnehmer doppelten Beitragsforderungen ausgesetzt gesehen. Insgesamt hätten sich allein im Jahr 2021 bereits über 290 Verbraucher an den Ombudsmann gewandt. Da oftmals mehrere Verträge betroffen seien und sich die Beschwerden sowohl gegen den Vermittler, als auch gegen den alten Versicherer richteten, summierten sich die Schlichtungsanträge auf über 800 Beschwerdevorgänge. Damit werde auch die Frage nach dem Risiko von Interessenkonflikten bei einem Modell aufgeworfen, bei dem der Versicherer die Vertragsverwaltung an einen Vermittler auslagere, der Vermittler zugleich aber als Makler gegenüber dem Kunden auftrete und auch von diesem mit weitgehenden Vollmachten ausgestattet sei.

Der Zuwachs in der Sparte Lebensversicherung beruhe darauf, dass unmittelbar vor Jahresschluss zwei spezialisierte Rechtsanwaltskanzleien insgesamt mehr als 800 Schlichtungsanträge eingereicht hätten, die ganz überwiegend Fälle des Widerrufs von Lebensversicherungsverträgen beträfen. Dies habe erkennbar auch dazu gedient, die Hemmung der Verjährung durch einen Schlichtungsantrag zu bewirken und sich dabei die niedrigschwelligen formalen Anforderungen an einen solchen Antrag im Verbraucherschlichtungsverfahren zunutze zu machen. Die Starkregenkatastrophe (Tief „Bernd“) im Juli 2021, so schilderte **Dr. Schluckebier** weiter, habe hingegen bislang nicht zu einem deutlichen Anstieg von Beschwerden geführt. Im Jahr 2021 seien lediglich 91 Beschwerden eingegangen, die fast ausnahmslos auch im Jahr 2021 hätten beendet werden können. Allerdings seien im Zusammenhang mit dieser Naturkatastrophe auch im laufenden Jahr weitere Beschwerden zu verzeichnen.

In Bezug auf die Coronapandemie informierte **Dr. Schluckebier** darüber, dass sich aus der pandemischen Entwicklung und den getroffenen staatlichen Maßnahmen im Jahr 2021 keine spürbaren Effekte in den einzelnen Sparten ergeben haben. Auch in der Reiseversicherung haben sich die Beschwerdezahlen nach dem pandemiebedingten starken Anstieg im Jahr 2020 wieder normalisiert.

In der Lebens- und in der Rechtsschutzversicherung habe sich eine bereits in den Vorjahren festzustellende Entwicklung fortgesetzt, die vom Einfluss einer sich fortentwickelnden Rechtsprechung des EuGH, des BGH und der Oberlandesgerichte zu den Fällen des Widerrufs von Lebensversicherungs- und Verbraucherkreditverträgen wegen fehlerhafter Belehrungen oder Pflichtinformationen gekennzeichnet gewesen sei. Entscheidungen des EuGH hätten die Diskussion belebt und zu erweiterten Argumentationen in Beschwerdebegründungen anwaltlich verretener Beschwerdeführer

geführt. Der von den Versicherern in den Fällen des Widerrufs von bereits viele Jahre zuvor geschlossenen oder gar zwischenzeitlich erfüllten Verträgen häufig erhobene Einwand der Verwirkung des Widerrufsrechts sei ebenfalls immer wieder Gegenstand der Prüfung gewesen. Während die Instanzgerichte hier bei der Anerkennung des Verwirkungseinwandes großzügiger zu sein schienen, halte der BGH an seiner strikten Rechtsprechungslinie fest, der zufolge der Verwirkungseinwand nur bei Vorliegen besonders gravierender Umstände durchgreift. Eine rechtssichere Beurteilung solcher Sachverhalte sei durch diese Entwicklung im Grenzbereich unverändert schwierig. Deshalb ließen sich diese Beschwerden oft nicht einer Entscheidung zuführen, sondern würden mit einem Schlichtungsvorschlag abgeschlossen.

Soweit es um Beratungsmängel beim Abschluss von Verträgen gegangen sei, habe sich erneut gezeigt, dass die Beratungsdokumentationen häufig wenig aussagekräftig seien. Oft würden nur vorgedruckte Antworten angekreuzt. Dies könne im Konfliktfall zu Beweiserleichterungen für den Versicherungsnehmer oder gar zur Beweislastumkehr führen. Aussagekräftige Beratungsprotokolle, die auch auf konkret bedeutsame Punkte inhaltlich eingingen, würden allen Beteiligten nützen und bei Meinungsverschiedenheiten oft auch weiterhelfen.

In der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung sei die Schadenfreiheitsklassen-Einstufung und deren Übertragung bei einem Versichererwechsel unverändert eines der Hauptthemen. Oft ginge es auch um unternehmensgebundene Sondereinstufungen. Das Schadenfreiheitsklassensystem bringe eine Vielzahl an Problemen mit sich. Eine Anpassung hin zu mehr verbraucherfreundlicher Transparenz könne häufige Unzufriedenheiten bei den Kunden vermeiden. Auch die „Nicht-Mitnahme“ von Sondereinstufungen im Fall des Versichererwechsels könne mitunter gegenüber den Kunden noch deutlicher kommuniziert werden.

QUO VADIS, VERSICHERUNGSVERTRIEB?

Wohin wird sich der Versicherungsvertrieb in den kommenden Jahren entwickeln, welche Faktoren werden für einen Erfolg der Vermittlerbetriebe besondere Wirkung entfalten? Diesen Fragen widmen wir uns in dieser Kolumne in den VGA-Nachrichten. Wir, das sind **Thomas Burdack** und **Sebastian Heithoff**, ein gebürtiger und ein Wahl-Lübecker. Wir möchten uns Ihnen kurz vorstellen:



Thomas Burdack (*1952),

in der Versicherungsbranche seit 1974. Aufbau und Leitung einer Versicherungsvertriebsgesellschaft in Lübeck, Rostock und Riga. 1997 folgte der Wechsel zur Provinzial Nord, zunächst als Bezirksdirektor für den AO-, Makler- und Sparkassenvertrieb. Ab 2007 Leiter Agenturenentwicklung und Weiterbildung. Seit 2017 selbstständiger Berater, Trainer, Vortragsredner und Gründer des ID Campus. Schwerpunkte:

Trends im Versicherungsvertrieb, Agenturmarketing, Absatzstrategie, Wandel vom Verkäufer zum Risikocoach, Beratungskonzepte für Gewerbekunden, Entwicklung vom Verkäufer zum Unternehmer.