



(epn) Interview des Tages mit Matthias Helberg - Versicherungsmakler -

(epn) Herr Helberg, wie wir sehen konnten haben Sie die erst Ende 2008 erforderliche Erlaubnis als Versicherungsmakler tätig zu sein, bereits erhalten?

(Matthias Helberg) Ja ,das stimmt! Mit Datum vom 28.06.2007 wurde mir die Erlaubnis erteilt – übrigens als einem der ersten Versicherungsmakler in Osnabrück.



-  Infolink
-  Kontakt
-  Weiterempfehlen



Was versprechen Sie sich von dieser frühen Erlaubnis – und was erhoffen Sie sich von den neuen Gesetzen für Versicherungsvermittler?

Nun, zunächst dient diese frühzeitige Erlaubnis und Registrierung natürlich der eigenen Rechtssicherheit. Des weiteren habe ich seit Beginn meiner Tätigkeit auf eine möglichst hohe Transparenz gegenüber meinen Mandanten Wert gelegt und das soll auch so bleiben. Schließlich haben uns unsere Mandanten schon bislang viel Vertrauen entgegen gebracht – was durch den „staatlichen Segen“ jetzt zusätzlich untermauert wird.

„Staatlicher Segen“? Sehen Sie so auch das neue Vermittlerrecht?

Darauf kann ich nur mit einem glasklaren „JEIN“ antworten! Natürlich verursacht das neue Recht zunächst einen massiven zusätzlichen Arbeits- und damit Kostenaufwand für die Überarbeitung der eigenen Arbeitsweise und Geschäftsabläufe. Jeder Kollege kann davon derzeit ein Lied singen. Wer aber bisher schon professionell im Sinne seiner Mandanten gearbeitet hat, wird das auch zukünftig können! Die eigentlich spannende Frage lautet: Was passiert mit den anderen? Mit den ‚Über-Den-Tisch-Ziehern‘, den ‚Aufschwatzern‘ und den ‚unabhängigen Provisions-Optimierern‘ in der Versicherungsbranche? Wir haben nun ein neues Recht mit einem groben Raster für Versicherungsvermittler, aber auch mit vielen Ausnahmeregelungen, also Schlupflöchern.

Sind Sie der Meinung, dass wir schärfere Gesetze brauchen?

Nein - wir brauchen mehr Bereitschaft in den Köpfen der Bevölkerung, sich mit Themen wie Absicherung oder Altersvorsorge auseinander zu setzen! Wer sich für die Entscheidung, welches Auto er in den nächsten 4 Jahren fährt, mehr Zeit nimmt , als für die Frage, wovon er in 30 Jahren dann noch 25 Jahre lang leben will, setzt die Prioritäten vielleicht etwas ungünstig. Wie soll da ein Gesetz helfen?

Nun kommt zum 01.01.2008 das neue Versicherungsvertragsgesetz (VVG) mit neuen Transparenzvorschriften...

Wie auf der Autobahn: Hat man eine Baustelle gerade passiert, ist man schon in der nächsten! Die meisten Änderungen des neuen VVG sind im Grunde doch unstrittig. Ob allerdings ein Verbraucher die Versicherungsbedingungen vor Antragsstellung nicht liest, oder hinterher, ist mit gesundem Menschenverstand betrachtet eigentlich egal – für uns Makler bedeutet es aber in jedem Fall wieder einen zusätzlichen erheblichen Arbeitsaufwand, der nicht honoriert wird.

À propos honorieren: Was kommt da auf Sie zu ?

Das wüsste ich auch gern! Offenbar sollen die Versicherer gezwungen werden, die gesamten Abschlusskosten bereits im Angebot einer Lebens- oder Krankenversicherung zu beziffern und zwar in Euro und Cent. Falls das so kommt, bin ich auf die Reaktion gespannt! Machen wir uns aber nichts vor: Egal, ob jetzt mit dem VVG oder später durch eine neue EU-Richtlinie: Auch die Entlohnung unabhängiger Versicherungsmakler steht auf dem Prüfstand. Die Fragestellung, die den Überlegungen zu Grunde liegt: Wie soll der seinen Mandanten verpflichtete Versicherungsmakler unabhängig agieren, wenn er quasi von der „anderen Seite“ – nämlich den Versicherungsgesellschaften - entlohnt wird und das auch noch in stark unterschiedlicher Höhe?

Und wie lautet die Antwort, Herr Helberg?

Na, es gibt da bestimmt unterschiedliche Lösungsansätze. Wenn der Versicherungsmakler als unabhängiger Sachwalter seiner Mandanten gesellschaftlich erwünscht ist, wäre die einfachste Lösung der gesetzlich bestimmte Kontrahierungszwang von Maklergeschäft für alle in Deutschland tätigen Versicherungsgesellschaften zum Einheits-Courtagesatz je Versicherungssparte. Egal also, wo ein Makler einen Versicherungsvertrag eindeckte, bei Zustandekommen des Vertrages müsste der Makler durch den Versicherer zu einem festgelegten Courtagesatz entlohnt werden. Das wäre relativ simpel, absolut transparent und den ewigen Unterstellungen, ein Makler würde nur nach der Höhe der Courtage auswählen, wäre der Boden restlos entzogen. Vor allem aber wäre dieser Weg optimal für die Versicherungsnehmer: Staatlich kontrollierter ‚Verbraucherschutz in Versicherungsfragen mit Anspruch auf Schadensersatz bei Falschberatung‘ stünde somit meiner Meinung nach flächendeckend größeren Bevölkerungskreisen überhaupt erstmals zur Verfügung.

Was bedeutet das alles für Ihr eigenes Unternehmen?

Als Serviceorientierter Versicherungsmakler bieten wir unseren Mandanten aus dem privaten und gewerblichen Bereich eine Vielzahl zusätzlicher, unüblicher Leistungen, z.B. einen jährlichen übersichtlichen Vertragsspiegel. Aktuell prüfen wir, ob wir unseren Mandanten die Möglichkeit einräumen, unsere Leistung direkt zu entlohnen. Grundsätzlich sehen wir die Notwendigkeit, uns in einer komplizierter werdenden Welt mit immer kürzeren Halbwertszeiten der Gesetzgebung zu spezialisieren und gleichzeitig mit Kollegen zu kooperieren. Als CHARTA-Partner profitieren wir zum Glück bereits seit Jahren von umfangreichem professionellem Know-How. In diesem Sinne stellen wir uns den neuen Herausforderungen, damit wir auch zukünftig guten Gewissens sagen können: „Wir vertreten keine Versicherung. Wir vertreten Sie.“

Herr Helberg, vielen Dank für das Gespräch.



<http://www.helberg.info>