



Matthias Helberg
Vorstandsvorsitzender IGVM e.V.

Kontakt Daten:

INTERESSENGEMEINSCHAFT DEUTSCHER
VERSICHERUNGSMAKLER (IGVM) e.V.
Karlstraße 3
49074 Osnabrück
Telefon: +49 541 33584-21
Telefax: +49 541 33584-22
E-Mail: kontakt@igvm.de
Web: www.igvm.de

☞ Herr Helberg, Sie haben im Frühjahr 2008 die Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler (IGVM) e.V. mitgegründet – gibt es nicht schon genügend Vermittlerverbände?

Matthias Helberg: Gegenfrage – warum sind von über 25.000 Versicherungsmaklern mit Erlaubnis nur rund 20-25 % überhaupt in einem Verband organisiert? Weil die etablierten Verbände die Kollegen überzeugen?

☞ Darüber kann man nur spekulieren. Wo sehen Sie denn den Platz für die IGVM zwischen den ganzen anderen Verbänden?

MH: Zunächst einmal sind die Gründer und Mitglieder der IGVM in der vorteilhaften Situation, ihr Geld als Versicherungsmakler zu verdienen. Wir brauchen die IGVM also weder als Existenzgrundlage, noch als Vertriebsplattform für unsere Software-

IGVM e.V.: Für die Unabhängigkeit der Versicherungsmakler

oder Versicherungsprodukte. Hingegen sind wir der Auffassung, dass sich die Interessen von Versicherungsmaklern in vielen Punkten von den Interessen der Versicherungsvertreter unterscheiden und Versicherungsmakler daher einen Berufsverband haben sollten, der ausschließlich ihre Interessen vertritt. Eine weitergehende Spezialisierung auf Unternehmen einer bestimmten Größe oder Rechtsform halten wir hingegen für entbehrlich.

☞ Wäre nicht eine Art Dach- oder Gesamtverband als Pendant zum GDV potentiell viel effektiver?

MH: Doch, natürlich. Eines Tages werden wir einen solchen Gesamtverband auch haben.

☞ Wann?

MH: Wenn die meisten Kolleginnen und Kollegen begriffen haben, dass eine Verbandsmitgliedschaft in erster Linie eine Investition in die eigene betriebliche Zukunft ist.

☞ Gut, die IGVM hat also andere Strukturen und eine genauer definierte Zielgruppe als andere Berufsverbände. Wie steht es um die Inhalte und die Positionen der IGVM?

MH: In diesem Punkt gibt es sicherlich große Überschneidungen mit anderen Verbänden. Der Unterschied ist der, dass wir uns noch mehr wahre Unabhängigkeit für unseren Berufsstand wünschen. Der Gesetzgeber hat ja nun im neuen VVG gewisse Anforderungen an die Tätigkeit eines Versicherungsmaklers definiert – er hat nur leider „übersehen“, die rechtlichen Voraussetzungen dafür auch wirklich zu schaffen; wir meinen z. B., dass jeder Versicherungsmakler jeden in Deutschland angebotenen Tarif auch vermitteln können sollte – weshalb die Versicherungsgesellschaften zu einer Zusammenarbeit verpflichtet sein müssten. An dieser Stelle verweise ich auf den Offenen Brief meines geschätzten Kollegen Wilfried Simon an den Mittelstandsbeauftragten der Bundesregierung Hartmut Schauerte. Das Schreiben kann von unserer Homepage

www.igvm.de heruntergeladen werden und geht sehr detailliert auf die notwendigen rechtlichen Voraussetzungen ein.

☞ Ist denn ein Versicherungsmakler nicht per Definition bereits unabhängig?

MH: Doch natürlich – exakt das ist die Erwartungshaltung an unseren Berufsstand: Unabhängigkeit wird gefordert, erwartet und verlangt – nur nicht gefördert. Dabei weiss jeder, der es ernst meint: Unabhängigkeit ist teuer, kostet Kraft und erfordert darüber hinaus charakterliche Stärke. Wie aber soll ein Kollege unabhängig arbeiten können, wenn Versicherungsgesellschaften Courtagelzusagen nahezu nach Belieben widerrufen können, zum Beispiel weil sich deren Umsatzerwartungen nicht erfüllt haben? Wie soll ein Verbraucher wahre Unabhängigkeit erkennen können, solange selbst ein Versicherungsvertreter wie der AWD sich ungeniert „unabhängig“ nennen darf? Warum haftet ein Versicherungsmakler unter Umständen mit seinem gesamten Vermögen für seine Beratungsfehler, während sogenannte Versicherungsexperten einer mit öffentlichen Mitteln finanzierten Verbraucherzentrale anscheinend ohne jegliche Konsequenz in der Öffentlichkeit zum Beispiel die Meinung vertreten dürfen, bei einer Haftpflichtversicherung gäbe es „nicht viel zu beraten“?

☞ Was müsste sich Ihrer Meinung nach ändern?

MH: Wir Versicherungsmakler müssen uns ändern! Einerseits die Situation beklagen, andererseits aber nichts für deren Änderung tun – das ist kein zukunftsicherndes Verhalten. Missstände gehören aufgedeckt und nach Möglichkeit abgestellt. Manchmal gelingt das ja bereits Einzelnen, wie jüngst dem Kollegen Otto gegen die DKV, die an der Kunden-Betreuung durch den Makler zweifelte und den Eindruck erweckte, sich die Auszahlung der Folgeboutage „sparen“ zu wollen; manchmal gelingt es erst der Zusammenarbeit mehrerer Verbände und Verbände (u. a.



Invers, AfW, IGVM), wie jüngst bei der Verhinderung der geplanten Aushöhung des VSH-Schutzes (5-jährige Nachhaftung); manchmal sind nur kleinere Gruppen von Kollegen betroffen, wie derzeit die Charta-Mitglieder, die feststellen, dass die Courtageweisung des Charta-eigenen Pools Düse an die eigenen „Partner“ bzw. Aktionäre für diese deutlich ungünstiger ist, als die Muster-Courtageweisung, die Charta den Versicherern vorlegt; manchmal ist der ganze Berufsstand betroffen, der klammheimlich oder auch ganz offen ohne finanziellen Ausgleich auch noch die Infopflichten der Versicherer nach § 7 VVG auf's Auge gedrückt bekommen soll, während ein Direktversicherer wie die Hannoverische Leben im Bestand Antragsformulare ohne Versicherungsbedingungen und ohne Produktinformationsblatt (PIB) versendet und parallel anscheinend lediglich den Kunden die Möglichkeit einräumt, sich im Internet das PIB durch Eingabe aller korrekten Werte selbst zu erstellen.

☞ Und daran wird die IGVM etwas ändern können?

MH: Zunächst einmal artikulieren wir solche Fehlentwicklungen und nehmen sie nicht als gegeben hin. Hier sind aber nicht nur die IGVM oder andere Verbände gefordert: Jede einzelne Kollegin und jeder einzelne Kollege ist aufgerufen, Missstände aufzudecken und sich zu engagieren, also einen eigenen Beitrag zu leisten für eine bessere Zukunft des Berufsstands. Wer nicht die Zeit oder Kontakte hat, um aktiv mit-

zugestalten, sollte zumindest durch die Mitgliedschaft in einem Berufsverband seiner Wahl für eine effektive Interessensvertretung sorgen; allerdings wird man manchmal dabei auch Trennendes oder persönliche Befindlichkeiten der gemeinsamen Sache unterordnen müssen, was nicht jedem leicht fällt.

☞ Welche Vorteile genießen die Mitglieder der IGVM?

MH: Hauptaufgabe und Zweck der IGVM ist die Interessenvertretung unserer Mitglieder und die Stärkung ihrer rechtlichen Position. IGVM-Mitglieder können kostenlose telefonische Erstberatungen der renommierten Kanzlei Michaelis aus Hamburg in Anspruch nehmen, verschiedene branchenspezifische Informationsdienste und Recherche-Tools vergünstigt oder gar kostenlos nutzen, an Spezialseminaren und Workshops von Kooperationspartnern zu Sonderkonditionen teilnehmen, Softwareangebote vergünstigt nutzen und sich in unserem werbefreien Internetforum austauschen und informieren. Darüber hinaus beschreiten wir neue Wege, indem wir unseren Mitgliedern den Zugang entweder über Kooperationsangebote von Kollegen zum Beispiel zu KFZ-Tarifen ohne weiche Tarifmerkmale oder auch zu courtagefreien Nettotarifen im Maklermarkt anerkannter Versicherer ermöglichen. Viele weitere Angebote sind derzeit in Vorbereitung.

☞ Ist die Frage der Makler-Vergütung ein Schwerpunktthema der IGVM?

MH: Nein, sicherlich kein Schwerpunktthema: Wenn man sich aber einen Teil der Probleme des Berufsstands ansieht, oder manche Auseinandersetzungen mit Versicherern, kann man feststellen, dass es eben doch oft um Vergütungsfragen geht.

Anders als jüngst ein anderer Verband sehen wir dabei das Maklerglück nicht allein seligmachend im „Versicherer-zahlt-Courtageweisungs-Prinzip“. Die IGVM unterstützt größere Gestaltungsspielräume für ihre Mitglieder und letztlich wollen wir auch gewappnet sein, falls der Gesetzgeber in diesem Punkt „regulierend“ eingreift.

☞ Was erwarten Sie für das Jahr 2009?

MH: Nach dem Jahr 2008 wird auch 2009 ein weiteres Jahr voller Herausforderungen für die Versicherungswirtschaft und uns Versicherungsmakler werden. Wer es fristgerecht in das Vermittlerregister geschafft hat, sieht sich nach den gesetzlichen Umwälzungen nun den Herausforderungen der Finanz- und Wirtschaftskrise gegenüber, die neue Fragen aufwirft und Antworten einfordert. So viel scheint aber sicher: Für überdurchschnittlich gute Produkte und Dienstleistungen in Verbindung mit ehrlicher und offener Kommunikation wird es immer einen Markt geben.

☞ Herr Helberg, wir danken Ihnen für das Gespräch.

KURZPROFIL

Welche Ziele vertritt die IGVM e.V.?

Die langfristigen Ziele der IGVM e.V. sind unter anderem:

- Festigung des Berufsbildes eines Versicherungsmaklers als eines auf der Seite seiner Mandanten stehenden, unabhängigen Beraters und Vermittlers, im Gegensatz zum Vertreter eines oder mehrerer Versicherer;
- „Versicherungsmakler“ als eigenständiger, staatlich anerkannter Ausbildungsberuf;
- Schaffung einer Rechtsgrundlage mit folgenden Bestandteilen:
 - Klare Definition von Pflichten und Rechten eines Versicherungsmaklers und zwar vor, während und nach der Versicherungsvermittlung;

- Uneingeschränkte Erlaubnis zur Versicherungsvermittlung und -beratung gegenüber jedermann;
- Freie Wahl der Abrechnungsmodalitäten für den Maklerlohn;
- Praktikable Deckungsmöglichkeit für Versicherungsmakler bei jedem in Deutschland tätigen Versicherer, auch ohne Courtageweisung.

Was bietet die IGVM e.V. außerdem ihren Mitgliedern?

Neben der Interessensvertretung bietet die IGVM e.V. ihren Mitgliedern den Zugang zum eigenen Internet-FORUM, das dem fachlichen Erfahrungsaustausch, der Anbahnung von Kooperationen und der

Mitbestimmung dient. IGVM-Mitglieder erhalten eine kostenlose telefonische Erstberatung durch die Rechtsanwaltskanzlei Michaelis in Hamburg und Sonderkonditionen für Software und Informationsmedien. Das Leistungsangebot wird kontinuierlich erweitert.

Wie hoch ist der Mitgliedschaftsbeitrag?

Der Mitgliedschaftsbeitrag beträgt für Betriebe mit bis zu 3 Außendienstmitarbeitern 240,- € jährlich.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.igvm.de