



IVZ-Newsletter Januar 2019

28.1.2019

Thema:

- 1) **Service**
- 2) **Hardware**
- 3) **Ungezillmerte Provision in Vario Invest für Geringverdienerförderung nach BRSG**
- 4) **ZURICH FestGeld**
- 5) **Einzug IVZ-Beitrag 2019**

1) Service

Die Servicezustände im Hause ZURICH sind nach wie vor inakzeptabel. Die Wartezeiten sind ein Armutszeugnis für ein Unternehmen, bei welchem nach eigenen Angaben der Kunde im Mittelpunkt stehen soll. Eure Kritik teilen wir vollumfänglich – jede Agentur ist betroffen. In diese Lage hätten wir gar nicht kommen dürfen! Die Gesamtsituation hätte aus unserer Sicht anders eingeschätzt werden müssen. Die Entlassungswelle hätte früher gestoppt bzw. frühzeitig Neueinstellungen erfolgen müssen, nachdem schon zu viele weg waren. Kostendruck hin oder her! Das ist leider nicht passiert, so dass in der Folge eines zum anderen kam. Wir sind nun an einem Niveau unterhalb von GM07 angelangt. 12 Jahre Entwicklung sind verschwunden! Wir hoffen daher, dass die Schweiz endlich erkennt, dass auch dieser Weg am Abgrund endet!

Aber nun ist es leider so und die Kollegen im Innendienst geben ihr Bestes, um hier so schnell wie möglich wieder Besserung herbei zu führen. An ihnen liegt es definitiv nicht!

Wir befinden uns in regelmäßigem Austausch und hoffen, dass sich die Lage aufgrund mehrerer nun getroffener Maßnahmen bis zur IVZ-JMV weitestgehend entspannt. Wohlwissend, dass auch das noch ein sehr langer Zeitraum ist.

Wir möchten aber auch klar sagen, dass 2019 generell ein sehr herausforderndes Jahr für die ZEP werden wird. Neben dem oben geschilderten schlechten Start haben wir das EDV-Jahr schlecht hin vor uns, da wir jetzt in die Umsetzung gehen. Wir bekommen ein neues CRM-System incl. neu eingeführter Cloud anstelle von AS, Outlook statt Lotus Notes, neue Hardware mit Windows 10 und an Guidewire wird auch weiter gearbeitet. Das sind Mammutprojekte, die nicht nur eingeführt, sondern vor allem auch trainiert werden müssen. Und bei allen Vorkehrungen, glauben wir nicht, dass die gesamten Umsetzungen reibungslos erfolgen können.

Das wird uns dieses Jahr sehr viel Zeit, vor allem Vertriebszeit, kosten. Aber da müssen wir leider durch. Deswegen halten wir einen guten Start ins Jahr für sehr wichtig!

2) Hardware

Heute sind die Teststellungen für die neue ZEP-Hardware bei uns angekommen. Wir werden uns intensiv mit den Geräten von Dell und Microsoft beschäftigen und auch hier die Anforderungen des Vermittlers an die Technik einfordern. Dazu hatten wir auch am 24.01.2019 die erste ganztägige IT-Runde in 2019, nachdem die letzte am 17.12.2018 war und mit einem sehr ausführlichem Gespräch bei Dorothee Appel (neuer IT-Vorstand) um 20:30 Uhr endete.

3) Ungezillmerte Tarife / Provision in Vario Invest für Geringverdienerförderung nach BRSG

Leider haben wir bis dato keinen Nachtragsentwurf für o. g. Thema erhalten, so dass wir hier ohne abgestimmte Provisionsregelung ins Jahr 2019 starten werden. Es gibt keine Bereitschaft von Seiten ZURICH uns hier entgegen zu kommen.

Es besteht weiterhin weder Einigung zur Provisionshöhe noch gibt es einen abgestimmten Nachtrag. Der aktuell im Umlauf befindliche Nachtrag ist für die Vermittler sehr schlecht und aus IVZ-Sicht keinesfalls zu unterschreiben.

Aus IVZ-Sicht kann bei dieser Firma, sobald der Nachtrag unterschrieben ist, keine gezillmerte BAV mehr abgeschlossen werden ohne gegen die IDD zu verstoßen, denn unter anderem fehlt seit Beginn eine Begrenzung auf den jeweiligen Arbeitnehmer und den Maximalbeitrag nach §100 EStG (480 EUR pro Jahr!).

Damit kann bei dem jeweiligen Arbeitgeber alles bis 8% der BBG nur noch ungezillmert verkauft werden, wenn dieser Nachtrag einmal unterschrieben ist! Auch die beabsichtigte Abfindungsregelung übervorteilt ZURICH.

Darüber hinaus findet laut Nachtrag eine Maximierung der AP durch Faktoren statt, obwohl gar keine AP ausgezahlt wird. Für Verträge mit Laufzeit bis 12 Jahren erhalten die Vermittler weder eine AP noch eine BP und das bei einem ungezillmerten Tarif. Vor allem, wenn man dann noch sieht, dass alleine die Stückkosten mehr Kosten verursachen als AP und BP der Vermittler zusammen. Das wirft dann schon Fragezeichen auf, wenn man von der Sparte hört, dass man an den Konditionen nichts ändern könne. Vor allem, wenn der gleiche Produktgeber in den Verhandlungen zu Vario Invest offengelegt hat, dass sie 2% der Verwaltungskosten für die nun nicht mehr stattfindende Vorfinanzierung der AP einkalkuliert haben.

Auf diese Thematiken haben wir ZURICH in den vergangenen eineinhalb Jahren bereits mehrfach hingewiesen. Eine geänderte Nachtragsvariante wird von ZURICH dennoch nicht gewünscht. Wir halten dieses Vorgehen für bedenklich. Die Verhandlungen sind somit gescheitert. **Wir können aus vorgenannten Gründen nicht empfehlen, diesen Nachtrag zu unterschreiben!**

Auch Sozialpartnermodelle scheiden damit für die ZEP aus. Wir bedauern diese Situation sehr, aber es gehören immer zwei Parteien dazu, um eine Einigung herbei zu führen. Und von Seiten ZURICH gab es von Beginn an leider keine Bereitschaft.

4) ZURICH FestGeld

Die Vertriebsinfo zu diesem Thema ist leider nicht glücklich gelaufen. Im Extranet und auch in der Präsentation steht, dass bei FestGeld IMMER nur 75% Provision gezahlt wird. Das ist aber insofern nicht ganz richtig, weil bei Änderung des Schiebers in Weblife 100% Provision gezahlt wird.

Auch wenn damit die "Vorteile" für den Kunden bei kürzerer Laufzeit entfallen. Wir meinen, dass dieser Hinweis wichtig ist.

Nachdem diese Thematik unterschiedliche Resonanz brachte, möchten wir hierzu noch kurz Stellung nehmen. Man kann es natürlich so sehen, dass ZURICH erneut nur auf Basis einer Provisionskürzung beim Vermittler über einen „Zweitarif“ eine Produktverbesserung darstellen konnte und an den eigenen Kosten erneut nichts passiert ist. Selbstverständlich werden wir hierauf auch in Zukunft sehr genau achten.

Man kann aber auch die Chance sehen, dass wir in den Fällen, in denen wir mit dem bisherigen 100%-Provisionsprodukt nicht punkten konnten nun eine zusätzliche Chance haben. Beide Wege sind offen.

5.) Einzug IVZ-Beitrag 2019

Der Einzug des Mitgliedsbeitrages wird in der letzten Februar-Woche erfolgen. Bitte, bitte darauf achten, dass der Einzug möglich ist.....

Mit freundlichen Grüßen

Der IVZ-Vorstand

Anlage: 2017-10-18 Provisionsregelung VariolInvest Version ZEP - IVZ-Korrektur

Spezielle Provisionsregelungen für das Produkt VarioInvest (ungezillmert) als betriebliche Altersvorsorge bAV

zwischen **Zurich Insurance plc NfD**, Frankfurt am Main

- nachstehend kurz Zurich genannt –

und dem Vermittler:

(Name, Vorname)

_____/_____/_____.
(VGS / RD / Agentur-Nr./ Pers.-Nr.)

betreffend ~~Kunde~~: _____
(Name, Vorname, Geburtsdatum)

IVZ-Korrektur:
an Stelle von "Kunde", zu erstzen
durch "Vertrag des Arbeitnehmers"

Der Vermittler erhält für die erfolgreiche Vermittlung des obigen Produktes Provisionen auf Basis der nachfolgend beschriebenen Regelungen, wobei es folgende Tarifstufen gibt:

Tarifstufen

- Normal (Bemessungsgrundlage = 100 % des Zahlbeitrags)
- Gruppe (Bemessungsgrundlage = 100 % des Zahlbeitrags)
- Gruppe direkt (Bemessungsgrundlage = 75 % des Zahlbeitrags)
- Spezial (Bemessungsgrundlage = 50 % des Zahlbeitrags)
- Spezial direkt (Bemessungsgrundlage = 12,5 % des Zahlbeitrags)

1. Durchlaufende Abschlussprovision (DP)

Der Abschlussvermittler erhält für die erfolgreiche Vermittlung auf Basis des gezahlten Beitrags entsprechend der Zahlungsweise des Vertrages eine durchlaufende Abschlussprovision in Höhe des vertraglich vereinbarten Abschlussprovisionsatzes unter Berücksichtigung der nachfolgenden Regelungen. Der Provisionsanspruch entsteht jeweils mit Zahlung der Prämie durch den Versicherungsnehmer.

Bemessungsgrundlage für die durchlaufende Abschlussprovision ist die gezahlte Prämie (= Zahlbeitrag), multipliziert mit den jeweils gültigen Faktoren (Tarifstufenfaktor, Beitragszahlungsdauer-Faktor gemäß Ziffer 1.a. und Laufzeit-Faktor gemäß Ziffer 1.b.).

IVZ-Korrektur:
Absatz a. und b.
sind ersatlos zu
streichen,
ebenso die
Tabelle

~~a. Beitragszahlungsdauer-Faktor~~

~~Der Beitragszahlungsdauer-Faktor ist immer „1“.~~

~~Bei Vermittlern, in deren Provisionslisten eine Maximierung der Provision auf 90 % des Bruttozahlbeitrages des ersten Versicherungsjahres vereinbart ist (z.B. Provisionslisten 11.1, 11.2, 12.1 und 12.2), gilt die 90 %-ige Maximierung nicht. Hier kommt der oben beschriebene Beitragszahlungsdauer-Faktor von „1“ zum Tragen.~~

~~b. Laufzeiten unter 20 Jahre (Laufzeit-Faktor)~~

~~Bei Vertragslaufzeiten (Versicherungsdauer) von weniger als 20 Jahren gelten in allen Tarifstufen folgende Faktoren, mit denen der Zahlbeitrag multipliziert wird:~~

Laufzeitfaktor	12	13	14	15	16	17	18	19
Faktor	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9

IVZ-Korrektur: Produktfaktor 1,5 als Ausgleich für weggefallene Zillmerung

2. Durchlaufende Dynamik-Abschlussprovision

- a. Der Beitragszahlungsdauerfaktor ist immer „1“.

IVZ-Korrektur: ~~b. Der Laufzeit-Faktor ist der des Ursprungsvertrages. Bei einer Versicherungsdauer von unter 20 Jahren wird für die Bewertungssummen bei Dynamik der Faktor gemäß Versicherungsdauer bei Abschluss gemäß obiger Tabelle zu 1. b angewendet.~~
Absatz 2 b. ist zu ersetzen, siehe unten

3. Abschlussprovision bei Zuzahlungen

~~Die durchlaufende Abschlussprovision für Zuzahlungen wird auf Basis der vertraglichen Regelungen zu den sonstigen VariolInvest-Tarifen ermittelt.~~ **IVZ-Korrektur: Absatz 3 ist ersatzlos zu streichen, da Deckelung auf 40 €.**

4. Betreuungsprovision

IVZ-Korrektur: Die Zahlung einer Betreuungsprovision erfolgt ab dem zweiten Versicherungsjahr. ~~Es gelten die vertraglichen Regelungen im Agenturvertrag zur Zahlung von BP. Bei Vertragslaufzeiten unter 20 Jahren wird keine Betreuungsprovision gezahlt.~~
der 2. und 3. Satz ist ersatzlos zu streichen

~~Für Zuzahlungen wird keine Betreuungsprovision gezahlt.~~ **IVZ-Korrektur: dieser Satz ist zu streichen.**

5. Vertragsende

Mit Beendigung des Agenturverhältnisses zwischen den Parteien endet auch jeder Anspruch der Agentur auf Zahlung weiterer Provisionen aus dieser Vereinbarung, ausgenommen etwaiger diesbezüglicher Ansprüche im Rahmen eines Ausgleichs nach § 89 b HGB. ~~Hierbei gilt, dass in der Abschlussprovision ein Anteil von 100 % für die Vermittlung der Versicherungen enthalten ist. Bei der Berechnung eines etwaigen Ausgleichsanspruchs wird über einen Zeitraum von 5 Jahren eine Abwanderung unterstellt, wobei die Quote 20 % pro Jahr beträgt. Weiterhin wird ein Abzinsungsfaktor angewendet; dieser orientiert sich an der zum Berechnungszeitpunkt jeweils aktuellen Geldmarktlage und hat bei einem Zinssatz von 2 % derzeit für die einzelnen Jahre folgenden Wert:~~

Jahr	Bemessungsgrundlage		Abzinsungsfaktor
1	100 % der Jahres-DP	x	0,98039
2	80 % der Jahres-DP	x	0,96117
3	60 % der Jahres-DP	x	0,94232
4	40 % der Jahres-DP	x	0,92385
5	20 % der Jahres-DP	x	0,90573

IVZ-Korrektur: bei Punkt 5 ist ab dem 3. Satz: "Hierbei gilt,..." alles ersatzlos zu streichen, inkl. der Aufstellung.

Bonn, den _____

_____, den _____

(Unterschrift Zurich Insurance plc NfD)

(Unterschrift Vermittler(in))

IVZ-Korrektur: Absatz 2b. Diese Provisionsvereinbarung gilt nur für Verträge nach ³ 100 EstG (Geringverdienerförderung)