



## IVZ-Sondernewsletter November 2020

13.11.2020

Themen:     **1) IT-Stabilität**  
              **2) KFZ-Vollmachtenkontingente**  
              **3) §34c GewO: Weiterbildungsverpflichtung 20 Stunden bis 31.12.2020**  
              **4) Leben**

### **1. IT-Stabilität**

Unsere enormen und inakzeptablen Probleme haben wir diese Woche noch einmal eskaliert. Die Themen sollen am Montag in der Vorstandssitzung besprochen werden. Wir befinden uns in ständigem Austausch mit den ZURICH-Verantwortlichen.

Übergeordnet liegt unser Hauptproblem darin, dass wir seit der AS-Abschaltung und anderer Offline-Systeme nur noch in Onlinesystemen arbeiten können und daher jegliche Ausfälle sofort bei uns durchschlagen. „Offline-Notlösungen“ gibt es keine mehr, somit kann nichts mehr kaschiert werden. Wir hängen in Sachen IT komplett am Tropf der ZURICH! Daher müssen wir uns darauf verlassen können, dass die IT stabil und fehlerfrei läuft.

Folgende Themen nannten wir im Detail:

- Ausfall und lange Antwortzeiten KFZ-TAS; Erweiterung Serverkapazität spät und langsam; eigentlich sollte die Aufrüstung im Hinblick auf die KFZ-TAS Probleme lösen und keine neuen zusätzlichen Probleme schaffen. Man agiert nicht, sondern reagiert, wenn das Kind sprichwörtlich in den Brunnen gefallen ist.
- Z-COCKPIT mit Ausfall und/oder langen Antwortzeiten.
- Ausfall ZAS PrivatSchutz / WebLife immer wieder (insbesondere Risikocheck und ZBD).

Zusätzlich kam noch die Fahrleistungserfassung sowie fehlerhafte Einstellung der BAK-Schreiben im Kundenportal.

Wir schilderten Eure massiven Beschwerden und äußerten unser absolutes Unverständnis, wie es fortlaufend zu solchen Problemen kommen kann. Eure/Unsere Schadenersatzforderungen haben wir auch artikuliert.

Die Onlinevereinbarung, die den automatisierten Schadenersatz für die Agenturen regelt, muss aus IVZ-Sicht dringend überarbeitet werden. Die 24-Stunden-Schadenersatz-Regelung ist aus unserer

[www.ivz-ev.de](http://www.ivz-ev.de)

Sicht überholt und keinesfalls mehr akzeptabel, nachdem wir nun in einer reinen Onlinewelt unterwegs sind und jeder IT-Fehler im Hause ZURICH dafür sorgt, dass bei uns in den Agenturen sprichwörtlich die Lichter ausgehen. Im Moment gehen wir noch davon aus, dass uns dies zeitnah auf dem Verhandlungswege gelingen wird. Ggf. werden wir hierzu noch mal auf Euch zukommen.

## **2. KFZ-Vollmachtenkontingente**

Der Markt verhält sich dieses Jahr in weiten Teilen anders als ZURICH. ZURICH hat zwar innerhalb kürzester Zeit noch eine „Rabattlösung“ über das Fahrleistungstool im Internet geschaffen, aber diese ist leider von den ähnlichen Stabilitätsproblemen betroffen, wie der Rest der IT und sorgt für Mehraufwände in den Agenturen.

Insgesamt tun wir uns dieses Jahr auch extrem schwer mit unserer Marktposition. Während relevante Marktteilnehmer spürbar aggressiver ins Neugeschäft einsteigen, hat ZURICH den Tarif erhöht und die für die Agenturen sehr wichtige SVB 8414 gestrichen. Die Rabattkontingente wurden über den Sommer bereits weitestgehend verbraucht. Dadurch entsteht nun ein Gefühl der Ohnmacht in den Agenturen.

Diese Angst wird dadurch verstärkt, dass die Kunden dieses Jahr wohl sensibler auf Beitragsanpassungen reagieren werden. Viele Kunden sitzen aktuell zu Hause und wissen nicht wie sich die Corona-Thematik weiter entwickeln wird. Für sie gilt: Spare in der Not. Was die Preissensibilität zusätzlich verstärkt.

ZURICH sollte dieser Thematik daher mit einem deutlichen Schub an zusätzlichen Kontingenten für alle Agenturen entgegen steuern. Wichtig wäre für uns, dass auch kleinere und mittlere Agenturen von diesen zusätzlichen Rabattmöglichkeiten profitieren, denn gerade diese Agenturen tun sich aktuell besonders schwer. Um eine entsprechende Wirkung zu erzielen, sollten aus IVZ-Sicht mindestens 400-500%-Punkte zusätzlicher Nachlass an alle Agenturen ausgerollt werden. Ein schnelles und deutliches Signal wäre wichtig. Das haben wir auch genau so in Richtung ZURICH artikuliert.

## **3. §34c GewO: Weiterbildungsverpflichtung 20 Stunden bis 31.12.2020**

Nach § 34 c Abs. 2 a Gewerbeordnung (GewO) besteht auch für Immobilienmakler und Immobilienverwalter sowie für ihre unmittelbar bei der erlaubnispflichtigen Tätigkeit mitwirkenden Angestellten eine Pflicht zur regelmäßigen Weiterbildung in einem Umfang von 20 Zeitstunden innerhalb eines Zeitraumes von drei Kalenderjahren.

Die Weiterbildungsverpflichtung für Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter besteht seit dem 1.8.2018. Der erste Weiterbildungszeitraum beginnt mit dem Jahr der Tätigkeitsaufnahme zu laufen.

Beispiel 1: Wurde die Tätigkeit als Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter im Jahre 2018 aufgenommen, erstreckt sich der Weiterbildungszeitraum vom 1.1.2018 bis 31.12.2020.

Beispiel 2: Wurde die Tätigkeit im Jahr 2019 aufgenommen, erstreckt sich der Weiterbildungszeitraum vom 1.1.2019 bis 31.12.2021.

§ 34 c Erlaubnis besteht - Tätigkeit wird nicht ausgeübt. Die Weiterbildungspflicht besteht unabhängig von der Ausübung der Tätigkeit als Immobilienmakler und/oder Wohnimmobilienverwalter. Dies hängt damit zusammen, dass die Weiterbildungspflicht an das Bestehen der jeweiligen Erlaubnis anknüpft und nicht an die Ausübung der Tätigkeit.

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass auch solche Inhaber der §34 c-Erlaubnis sich weiterbilden müssen, die eine Gewerbeanmeldung haben, aber die jeweilige Tätigkeit nicht ausüben (sog. „Schubladenerlaubnis“).

Wichtig ist auch, dass die hier angesprochene Weiterbildungspflicht nichts mit der Weiterbildungspflicht im Rahmen der Umsetzung der IDD zu tun hat und die eine Weiterbildungsverpflichtung von 15 Zeitstunden pro Kalenderjahr beinhaltet. Diese besteht unabhängig von der hier aufgezeigten Weiterbildungsverpflichtung nach § 34 c GewO.

Die **inhaltlichen Anforderungen** an die Weiterbildungsverpflichtung sind in Anlage 1 A MaBV (für Immobilienmakler) und Anlage 1 B (für Wohnimmobilienverwalter) geregelt. Sie müssen nicht alle dort genannten Themen in einem Weiterbildungszeitraum abdecken. Je nach Ihrem persönlichen Weiterbildungsbedarf können Sie einzelne Themengebiete auswählen:

Themengebiete für Immobilienmakler (Anlage 1 A MaBV): Kundenberatung, Grundlagen des Maklergeschäfts, rechtliche Grundlagen, Wettbewerbsrecht, Verbraucherschutz, Grundlagen Immobilien und Steuern, Grundlagen der Finanzierung

Die Weiterbildung kann in Präsenzform, einem begleiteten Selbststudium mit nachweisbarer Lernerfolgskontrolle durch den Anbieter der Weiterbildungsmaßnahme (z. B. E-Learning), durch betriebsinterne Maßnahmen des Gewerbetreibenden oder in anderer geeigneter Form erfolgen.

GOING Public bietet hierfür einen Onlinelehrgang an. Die Lizenzgebühr hierfür kostet ca. 238 EUR pro Jahr.

#### **4. Leben:**

Ende Oktober erreichte uns wieder völlig überraschend das Ansinnen der ZURICH, die RenteClassic für den Verkauf zu schließen. Nach eindringlichen Diskussionen konnte der Versuch vorerst ausgesetzt werden. Für die ZEP ist es wichtig in diesem Bereich angebotsfähig zu sein, da in der Beratung nicht immer fondsgestützte Produkte passen und vor allem in der BAV Mitbewerber uns aus dem Markt verdrängen könnten.

**Mit freundlichen Grüßen**

**Der IVZ-Vorstand**