



**IVZ-Newsletter Dezember 2019**

**19.12.2019**

*Thema:*

- 1. IVZ-Meldebogen zur Beitragseinstufung 2020**
- 2. Stimmrechtsübertragung BVK an den IVZ-Vorstand**
- 3. Politische Kontakte**
- 4. Rückblick 2019 und Ausblick 2020**
- 5. Vergütungsregelungen LVRG und Vario Invest**
- 6. Weihnachtsgeschenk**

## **1) IVZ-Meldebogen zur Beitragseinstufung für das Jahr 2020**

Im Laufe dieser Woche erhält jedes Mitglied den IVZ-Meldebogen 2019 für die Beitragseinstufung per E-Mail.

Bitte beachten:

Maßgebend sind die **Gesamtbruttoeinnahmen** (= Provisionen, Bonifikationen, Garantien, Zuschüsse etc. incl. Untervertreteragenturnummern) aus dem letzten abgeschlossenen Jahr (= **2018**).

*Bitte mailt diesen Meldebogen umgehend NUR bei einer Veränderung zurück!*

Achtung:

Ausdrücklich weisen wir daraufhin, dass die korrekte Einstufung gemäß Meldebogen entscheidend für den Versicherungsschutz beim Handelsvertreter-Rechtsschutz über die ÖRAG und für den außergerichtlichen Rechtsschutz beim BVK ist.

## **2) Stimmrechtsübertragung BVK an den IVZ-Vorstand**

Beim BVK gilt das „Delegiertenverfahren“, d. h., dass anders als beim IVZ, nur die Delegierten ein Stimmrecht im Rahmen der BVK-Jahresmitgliederversammlung haben.

Delegierte im Sinne der BVK-Satzung können die BVK-Bezirksverbandsdelegierten oder die Vorstände der jeweiligen Vertretervereinigung sein.

Diejenigen unter Euch, die Ihr Stimmrecht lieber auf den IVZ-Vorstand als auf den regionalen Bezirksverbandsdelegierten des BVK-Bezirksverbandes übertragen wollen, sollten das **beigefügte Formular zur Stimmrechtsübertragung unterschrieben bis spätestens 01. Februar 2020 an Bernd Fischer senden**, per E-Mail an **fischer@ivz-ev.de** oder per Fax an 07807/929444.

### Bitte beachten:

Das Stimmrecht geht nur auf den IVZ-Vorstand über, wenn das Mitglied das beigefügte Stimmrechtsübertragungsformular unterschrieben an den IVZ-Vorstand zurücksendet. Ansonsten verbleibt das Stimmrecht beim BVK-Bezirksverbandsdelegierten.

Die Teilnahme an der BVK-Jahresmitgliederversammlung ist unabhängig vom Stimmrecht immer möglich und auch empfehlenswert.

Die BVK-Jahresmitgliederversammlung 2020 findet vom **7.5.-8.5.2020 in Berlin** statt. Wir hoffen auf eine rege ZEP-Teilnahme.

### 3) Politische Kontakte

Wir möchten gerne unsere Datenbank bezüglich politischer Kontakte zwischen IVZ-Mitgliedern und Landtags- bzw. Bundestagsabgeordneten erneuern. Von den Kollegen, von denen wir über politische Kontakte wussten, haben wir Ende Oktober bereits Rückmeldungen erhalten. Wir möchten aber gerne sicher gehen, dass nicht noch weitere politische Kontakte bestehen, die wir nicht kennen.

Ein politisches Netzwerk ist für unsere Berufsstands politische Arbeit heute und auch in Zukunft sehr wichtig.

Bitte meldet diese Kontakte mit Namen, Funktion und Partei direkt an [seuffert@ivz-ev.de](mailto:seuffert@ivz-ev.de).

### 4) Rückblick 2019 und Ausblick 2020

Die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und IVZ verlief selten so gut, wie im abgelaufenen Jahr. Das Jahr 2019 war, wie vermutet, dennoch alles andere als einfach.

Wir hatten in den Bereichen IT, Service und Underwriting viele gute und richtungsweisende Ansätze besprochen und verabschiedet, sind jedoch nicht über dem Berg – dieser ist hoch und der Weg weit.

Sicherlich wurde der Service in der zweiten Jahreshälfte wieder spürbar verbessert, das alte Niveau haben wir aber noch nicht flächendeckend erreicht. Die neuen WIN10-Geräte sind hervorragend. Da spielt die ZEP nun ganz vorne mit. Die Stabilität der IT-Systeme und die unzureichende Anwendbarkeit- bzw. Nutzbarkeit (=Usability) der IT-Systeme waren weiterhin unser größtes Sorgenkind. Unsere Kollegen in der Taskforce IT haben es geschafft, die relevanten Punkte zu priorisieren und die Release Planung entsprechend voranzutreiben.

Und das war nicht einfach, denn die Zeitschiene bleibt sehr knapp und die zu bewältigenden Aufgaben sind enorm. Ein anderer großer Versicherer lässt sich z. B. für weniger IT-Themen doppelt so viel Zeit wie ZURICH. Das muss man bei dieser Thematik im Blick behalten.

Auch die Produktentwicklung hat unser Tätigkeitsfeld leider nicht überall vereinfacht. Insbesondere die neuen Berufsgruppen in der Biometrie haben sicherlich nicht die positiven Effekte erzielt wie wir es uns gewünscht hätten. Wir waren von Beginn an skeptisch gegenüber dem neuen Scoring-Modell der ZURICH Leben und sind auch Dank Eurer Anregungen immer wieder in Gesprächen, um die Marktfähigkeit wieder zu verbessern.

Im Bereich Privatschutz hätten wir gerne Nachjustierungen im Deckungskonzept und bei OneKlick-Annex-Produkten herbeigeführt. Dies scheiterte jedoch leider an Budgets und IT-Ressourcen.

Wir halten dies aber nach wie vor für wichtig, da unser wichtigstes GI-Produkt auch zu jeder Zeit mindestens marktfähig bleiben muss bzw. sogar eine Vorreiterrolle einnehmen sollte.

Im Firmenkundenbereich haben wir hingegen wichtige Klauseln neu eingeführt und die Deckungsbausteine in ausgewählten Bereichen nachgebessert. Im kommenden Jahr werden wir in die Projektarbeit zur neuen Firmenschutz-Police einsteigen.

Es freut uns, dass die ZEP trotz aller Widrigkeiten, vor allem im Bereich IT, dennoch hervorragende Ergebnisse abgeliefert hat. Alle Vertriebsziele wurden erreicht und teilweise sogar übererfüllt. Und das nicht nur durch die erfolgreich umgesetzten Aktionen und das Einmalbeitragsgeschäft in Leben, sondern auch im Massengeschäft. Wir hoffen, dass wir diesen positiven Trend in 2020 bestätigen können.

Die ZEP hat in diesem Jahr, erstmalig seit 10 Jahren, 45 Vertriebsmitarbeiter NETTO zugebaut. Die neuen Kolleginnen und Kollegen heißen wir auch an dieser Stelle sehr gerne noch einmal herzlich willkommen!

Wir meinen, dass 2020 ein ähnlich herausforderndes Jahr werden wird. Zum einen geht es für 2020 um die Einführung eines neuen Vergütungssystems und auch im Bereich IT haben wir weitere Baustellen zu meistern.

Im Jahr 2020 steht nun der weitere Umbau der Systeme an. Nach Outlook statt Lotus Notes, neuer Hardware mit Windows 10 muss zum 1.5.2020 der Switch von AS auf Cockpit erfolgen. Nicht nur, dass all dies installiert werden muss, nein, es muss vor allem auch geschult werden.

Diese Schulungen und das Trainieren der neuen Systeme werden uns auch in 2020 wieder einiges an Vertriebszeit kosten. Und wenn diese Themen abgearbeitet sind, muss unverzüglich weiter an der Anwendbarkeit bzw. Nutzbarkeit (= Usability) gearbeitet werden. Die Prozesse müssen wieder deutlich selbsterklärender und einfacher, aber natürlich auch deutlich stabiler werden. Die Ausfallzeiten müssen massiv sinken. Noch einmal so hohe Ausfallzeiten wie in 2018 und vor allem in 2019 darf es definitiv nicht mehr geben.

Bis Ende 2020 soll zudem die neue Vergütungssystematik umgesetzt werden und ab Anfang 2021 die alte Vergütungssystematik ersetzen. Wir empfehlen weiterhin allen Agenturen vorbereitend den Fokus deutlich mehr auf den Ausbau der Nichtlebenbestände zu legen und die Prozesse in den eigenen Agenturen weiter zu optimieren. Diesbezüglich haben wir am 16.12.2019 noch einmal verhandelt.

## **5) Vergütungsregelungen LVRG und VariolInvest**

Zum 31.12.2019 enden die beiden oben genannten Kompromißlösungen, die wir damals schriftlich mit ZURICH vereinbart hatten. Verschriftet wurde dabei, dass wir auf die ursprüngliche Vergütungsregelung zurückfallen, wenn bis 1.1.2020 kein neues Vergütungssystem eingeführt wurde.

Nachdem die neue Vergütungssystematik sich nun aber auf den 1.1.2021 verzögert, waren wir bestrebt eine partnerschaftliche Einigung mit ZURICH zur Verlängerung der o. g. Kompromisslösungen bis zum 31.12.2019 zu finden. Die grundsätzliche Einigung hierzu haben wir am 16.12.2019 gefunden. Die Verschriftung dieser Einigung werden wir in Kürze nachholen.

Das ausgehandelte Ergebnis soll im Rahmen der Jahresauftakttagung verkündet werden. Bitte seht daher von Provisionsreklamationen ab 1.1.2020 ab.

## **6) Weihnachtsgeschenk**

Sicher kennt ihr alle das Gefühl, wenn man sich als Kind lange etwas gewünscht hat und jedes Jahr an Weihnachten hoffte, dass es endlich vom Nikolaus oder Christkind gebracht würde. Oft war die Enttäuschung groß, man bekam zwar tolle Sachen, der heftige Wunsch war zwar erkannt, wurde jedoch nicht erfüllt. Entweder war er zu groß, zu teuer oder einfach nicht darstellbar. Nun, so ähnlich ging es uns die letzten 15 Jahre mit einer Bestandsliste, die uns endlich wieder in die Lage versetzt, unsere Bestände sauber zu kontrollieren. Jetzt wurde der Wunsch erfüllt. Ab der 51.KW wird regelmäßig ein Tool im Downloadcenter unseres Extranets veröffentlicht, das nicht nur die Bestandsbewegung abbildet.

Ihr könnt damit letzten Endes Bestand, Produktion und Gründe der Bestandsbewegung in einem Tool erkennen und überprüfen, ob die Zahlen stimmen und/oder ob das Ganze überhaupt so richtig ist. Ohne in fünf Listen herumsuchen zu müssen oder sich in der Erstellung eigener Pivot Tabellen zu üben (wer das kann, ist schon eher den Excel-Kundigen zuzuordnen). Noch ist dort nur GI abgebildet, aber Leben und die Kooperationspartner werden in Kürze folgen.

Danke an die Kollegen im Innendienst, die hier kreativ und vor allem zielorientiert unsere Vorstellung umgesetzt haben. Danke auch an die Kollegen, die hier qualitätssichernd mitgearbeitet haben.

Ihr findet das an der Stelle, wo auch das Elend Tool veröffentlicht wird. Es ist nur den Agenturinhabern zugänglich und nennt sich Bestandsbewegungsdatenbank.

Wir wünschen Euch, dass ihr in der bevorstehenden Weihnachtszeit ein wenig der Emsigkeit des Alltags entkommt. Genießt die freien Tage und schöpft Kraft für neue Ideen - und ein gemeinsames, spannendes neues Jahr! Vor allem aber wünschen wir Euch ganz viel Zeit mit Euren Lieben, mit Familie und mit Freunden.

Frohe Weihnachten und einen guten Start ins Jahr 2020.

Mit freundlichen Grüßen

**Der IVZ-Vorstand**