



## IVZ-Newsletter Juni 2020

08. Juli 2020

- Themen:
- 1) Nachtrag FinVermV 2020
  - 2) Umstellung auf Windows 10 – Einzelvertrag zur Hardwarenutzung
  - 3) Neues Vergütungssystem
  - 4) Vollmachten Makler vs. Exklusivpartner
  - 5) Nachtrag ACE-Kooperationsvertrag

### **1) FinVermV 2020: Nachtrag zur Agenturvereinbarung „Investmentfondsdirektgeschäft“ (34f GewO)**

Der Nachtrag wurde von uns geprüft und freigegeben. Bitte entschuldigt, dass die Info noch nicht auf unserer Homepage zu finden war. Wir haben die Corona Zeit genutzt nicht nur TEAMS zu üben, sondern auch ein paar Umstrukturierungen in unseren Vorstandsarbeitsprozessen vorzunehmen. Dadurch hakte es kurzzeitig.

Ursprünglich war vorgesehen, dass wir vor dem Versand noch einmal informiert werden. Das blieb leider aus und insofern hatten wir den Nachtrag noch nicht in unserer Nachtragsliste freigezeichnet.

Der jetzt von der Vermittlerverwaltung verschickte Nachtrag Stand 3.6.2020 ist in Ordnung und kann gegengezeichnet werden.

### **2) Umstellung auf Windows 10 – Einzelvertrag zur Hardwarenutzung**

Der Nachtrag – Einzelvertrag zur Hardwarenutzung\_WN\_2019\_12\_17\_V18 ist ebenso freigegeben. Dies nur, weil dazu immer wieder Anfragen gestellt werden.

### **3) Neues Vergütungssystem**

Von Vertrieb wurde informiert, dass sich die Einführung des neuen Vergütungssystems um ein Jahr verzögert.

Das ist, wie so vieles im Hause Zurich, der Technik und natürlich auch den Corona bedingten Verzögerungen zuzuschreiben. Wir sehen das mit einem weinenden sowie einem lachenden Auge.

Ein klares modernes System ist dringend erforderlich. Daher haben wir auch bis zuletzt versucht den Termin zu halten. Andererseits sollten die Provisionsabrechnungen, Verträge usw. wirklich umfänglich und nachhaltig geprüft sein und vor allem funktionieren.

Mit jeder einzelnen Agentur sollte ein Gespräch hinsichtlich der Unterschiede incl. sauberer Vergleichsberechnungen geführt werden können. Das Tool, mit dem wir die Provisionseinnahmen nach der Umstellung simulieren können, ist kurz vor der Fertigstellung und wir gehen davon aus, dass wir es auf unserer JMV vorstellen können. Das Jahr Verzögerung gibt uns außerdem Zeit einige weitere Punkte ebenfalls noch zu klären.

Eines, und dies nur weil hier aus unerklärlichen Gründen schon völlig haltlose Gerüchte in der Welt sind, lasst Euch nicht verrückt machen! Jeder Vermittler wird anhand von individuellen Vergleichsrechnungen sehen, wie sich die Veränderungen für seine Agentur auswirken. Vorher sollte sich niemand groß mit Gerüchten beschäftigen. Konzentriert Euch weiterhin auf den Aufbau von Nichtleben-Beständen, verlängert bestehende Verträge gerne auch durch Umstellung auf die neuen Tarifgenerationen und arbeitet einfach erst mal weiter wie bisher. Alle Regelungen, z. B. unsere LVRG- oder VariolInvest-Lösung, die wir bislang bis Ende 2020 verlängert hatten, müssen aus unserer Sicht natürlich auch für 2021 gelten, da wir ansonsten ab 1.1.2021 auf die Vergütungsregelungen vor LVRG1 zurückfallen. Hierzu wird es sicherlich noch entsprechende Zusatzinformation geben, wenn wir die Verhandlungen diesbezüglich abgeschlossen haben.

#### **4) Vollmachten Makler vs. Exklusivpartner**

Wie uns viele von Euch mitgeteilt haben, hat ein bestimmter Maklerpool zwischenzeitlich unbudgetierte Rabatte in Teilbereichen von Privatschutz erhalten. Die Maximalhöhe ist zwar die Gleiche wie im Exklusivvertrieb, jedoch die Budgetierung innerhalb des Exklusivvertriebs ist dennoch aus IVZ-Sicht eine Benachteiligung. Unseren Unmut diesbezüglich haben wir geäußert und der Maklerpool musste seine mangelhafte Information klarstellen. Zudem werden wir weiterhin Gespräche mit den Verantwortlichen führen mit dem Ziel die Budgetierung der Rabatte konsequenterweise auch für den Exklusivvertrieb fallen zu lassen. Es kann nicht sein, dass jeder Wald- und Wiesenmakler über einen bestimmten Pool unbudgetiert rabattieren kann und jemand, der sich tagtäglich ausschließlich für ZURICH bemüht und die Marke ZURICH exklusiv repräsentiert, fast zeitgleich einen Anruf bekommt, dass er sein Rabattbudget für 2020 ausgeschöpft habe und folglich ab sofort keine weiteren Rabatte mehr erhält. Vor allem auch deshalb nicht, weil das Produkt Privatschutz in die Jahre gekommen ist und die längst erforderlichen Produktupdates auch noch nicht programmiert werden konnten. Privatschutz ist unser wichtigstes Produkt und sollte daher auch fortlaufend wettbewerbsfähig gehalten werden. Wir appellieren an den ZURICH-Vorstand hier dringend nachzubessern!

#### **5) ACE Kooperation Vertrag freigegeben**

In Kürze wird über die Vermittlerverwaltung der Kooperationsvertrag mit dem Automobilclub ACE verschickt. Dieser Nachtrag ist von uns geprüft und freigegeben. Die darin enthaltene Provisionsliste ebenfalls. Die vermutlich bekannte Umsatzsteuerproblematik sollte keine Probleme bereiten, da die Kleiunternehmerregelung ausreichen sollte.

Mit freundlichen Grüßen  
**Der IVZ-Vorstand**