



**IVZ-Newsletter April 2021**

**23.04.2021**

*Themen:*

- 1. Vergütungsregelungen LVRG und VariolInvest**
- 2. Nachtragsverhandlungen vom 7.4.-8.4.2021**
- 3. Verschiebung IVZ-JMV 2021**
- 4. KFZ-Vollmachtenkontingent – Marktfähigkeit der Tarife**
- 5. IT - Stabilität der Systeme**
- 6. IVZ-Beitrag 2021 –es gibt keine Einzelrechnung-**

## **1) Vergütungsregelungen LVRG und VariolInvest**

Zum 31.12.2020 endeten 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 1.1.2021 kein neues Vergütungssystem eingeführt wurde.

Nachdem die neue Vergütungssystematik erst zum 1.1.2022 eingeführt wird, waren wir bestrebt, eine partnerschaftliche Einigung mit ZURICH zur Verlängerung der o. g. Kompromisslösungen bis zum 31.12.2021 zu finden. Die grundsätzliche Einigung hierzu haben wir im Rahmen der IVZ-JMV 2020 gefunden. Am 8.4.2021 haben wir die Vertraglichen Regelungen nachjustiert. Wir konnten mit ZURICH vereinbaren, dass wir automatisch wieder die Normalprovision analog VorsorgeInvest erhalten, wenn sich gewisse Rahmenbedingungen (u. a. Produkteinstellung, Zinsniveau, Garantieniveau) verändern. Diese Nachjustierungen werden in die Nachträge zum neuen Vergütungssystem einfließen und das Thema VariolInvest damit heilen.

## **2) Nachtragsverhandlungen 7.4.-8.4.2021**

Anfang April waren wir nochmals in Köln, um in Sachen Nachträge neues Vergütungssystem, Spielregeln UWG, Onlinevertrieb bzw. Nachtrag Direktgeschäft und Nachjustierung der IT-Ausfallentschädigung zu verhandeln. Wir sind in allen vier Punkten deutlich vorangekommen und konnten gerade rund um das neue Vergütungssystem neben den o. g. Punkten weitere wichtige Nachjustierungen erreichen.

Hierzu wird es noch eine gesonderte gemeinsame Information geben.

Wir bleiben auch in Zukunft in sehr gutem Kontakt mit ZURICH um das Bestmögliche für alle Kolleginnen und Kollegen, ob klein oder groß zu erreichen.

### 3) Verschiebung IVZ-JMV2021

Aufgrund der aktuellen Corona-Lage mussten wir leider die Jahresmitgliederversammlung vom 20.4.-21.4.2021 absagen. Das Hotel konnte kostenfrei storniert werden.

Wir planen nun eine Hybrid-Veranstaltung für den **2.9.- 4.9.2021, vermutlich im Esperanto-Hotel in Fulda**. Hierzu hatten wir Euch am 5.4.2021 eine Forms-Umfrage geschickt, um die maximale Personenanzahl der Vor-Ort-Teilnehmer abschätzen zu können. Diese Zahl ist relevant für evtl. Hotelkapazitäten und Hygienekonzepte.

### 4) KFZ Vollmachtenkontingent und Marktfähigkeit der Tarife

Per 17.03.2021 wurden alle Vollmachtenkonten gesperrt – auch die mit Guthaben. Über die LD-Sprecher habt Ihr erste Informationen in den letzten Tagen bekommen. Der Aufschrei rund um die vorzeitige Einstellung der KFZ-Rabatte und auch die modifizierte Verteilungslogik haben die Stimmung im Vertrieb getrübt. Eure Meinungen haben wir aufgenommen, um viele Gespräche zu führen. Das Schlimmste konnte verhindert werden. Seid Euch bitte sicher, dass wir auch das Thema KFZ-Tarif und die Vollmachtenkontingente sehr intensiv besprechen, um hier für die Zukunft eine faire und marktfähige Lösung hinzubekommen.

Die ZEP als Mannschaft hat hier leider unter dem Fehlverhalten einzelner und fehlender Kontrolle an einigen Stellen gelitten. Die Agenturen, die teilweise sehr deutlich überzogen haben, tragen eine Mitschuld an der aktuellen Misere. Dieser Selbstkritik muss sich die ZEP stellen.

Dennoch sehen wir uns gezwungen das Thema auch von anderer Seite zu beleuchten. Die Ergebnisse aus dem Renewal 2021 waren hervorragend, vor allem vor dem Hintergrund, dass die Marktfähigkeit der Tarife in den vergangenen Jahren gelitten hat. Der KFZ-Tarif sollte schon im Vorjahr modernisiert werden. Das wurde nun auf den 1.10.2021 verschoben, so dass wir mindestens noch weitere 6 Monate eine deutlich geschwächte Marktposition einnehmen müssen. Anstelle Rabatte zu kürzen bzw. konservativer in der Verteilung zu agieren, hätte ZURICH hier aus IVZ-Sicht gegensteuern und spürbar unterstützen müssen.

Auch im Non-Motor-Bereich warten wir sehnsüchtig auf Leistungs- und Preisverbesserungen. In diesen Bereichen hinken wir zeitlich deutlich hinterher und haben Probleme, die veralteten Deckungskonzepte noch zu verkaufen. Auch hier hören wir vermehrt, dass es Probleme beim Rabattvolumen gibt, und stellen die Marktfähigkeit der ZURICH-Produkte infrage.

Und auch eine KMU-Offensive findet kaum statt, wenn sich die Einführung von Firmenschutz verzögert und für die Alttarife weniger Rabatte zur Verfügung stehen, beziehungsweise vorsichtiger verteilt werden muss.

Wir brauchen marktgerechte leistungsstarke Tarife! Das muss unser Anspruch sein und dauerhaft bleiben.

Solange dies nicht sichergestellt werden kann, müssen ausreichende Rabattvolumina herausgegeben werden, um die strategischen Wachstumsziele dennoch erreichen zu können.

Mit dem in den letzten Wochen eingeschlagenen Weg sehen wir die Erreichung der strategischen Wachstumsziele gefährdet und können die sinkende Stimmung im Vertrieb nachvollziehen. Wir appellieren an ZURICH neue Wege zu suchen und floatende Rabattsysteme (ohne Budgetierung!) wie die frühere SVB 8414 einzuführen.

Wachstum mit begrenzten Kontingenten signalisiert aus unserer Sicht mangelnden Risikoappetit und trägt nur stark eingeschränkt zu Wachstum und Bestandserhalt bei. Die ZEP hat bewiesen, dass wir profitabel wachsen können und das genau wollen wir auch fortführen.

## **5) IT-Stabilität der Systeme**

Nicht nur in der JAT benannt, sondern nun auch in vertiefenden Gesprächen angegangen. Mit Jens Becker und Horst Nussbaumer wurde in mehreren Terminen die Thematik intensiv besprochen. Warum haben wir immer wieder störende Ausfälle unserer Systeme? Die Vielschichtigkeit der Technik lässt sich sicherlich nicht mit der Anwendung eines Amazon Kontos vergleichen. Jedoch ist der Anspruch auf eine durchgängig laufende Technik für den Vertrieb in allen Bereichen auf die oberste Priorität gesetzt. Teils durch externe Partner oder durch fehlende Kommunikation innerhalb der Zurich ausgelöst sind viele Ursachen erkannt und werden behandelt.

Auch mit entsprechenden Nachträgen soll signalisiert werden, dass ein Ausfall von unserer täglich benötigten Technik keine Bagatelle ist.

Es muss technisch voran gehen, die geschaffenen Möglichkeiten in Office365 haben uns auch die entsprechenden Vorteile in der Pandemie gebracht. Im täglichen Betrieb wird weiterhin die Herausforderung sein, trotz Einführung modernisierter Systeme diese möglichst geräuschlos im Hintergrund zu vollziehen. Mit der nun kommenden Umstellung von Cockpit in eine Cloud-Version, KFZ und Firmenschutz stehen die nächsten Meilensteine allein in diesem Jahr vor der Tür.

## **6) IVZ-Beitrag 2021 – es gibt keine Einzelrechnung**

Beigefügt ist die IVZ-Beitragsordnung. Darin ist in § 2.4. geregelt, dass keine Einzelrechnungen erstellt werden. Legt deshalb bitte die Beitragsordnung als Buchhaltungsbeleg ab. Auch auf Nachfrage werden wir keine Einzelrechnung erstellen.

Mit freundlichen Grüßen

**Der IVZ-Vorstand**



## **IVZ-Beitragsordnung, gültig ab der Mitgliederversammlung in Stuttgart 2019 (inkl. der BVK-Mitgliedschaft)**

### § 1 Beitragspflicht

- (1) Die Mitglieder des IVZ haben den von der Jahresmitgliederversammlung festgesetzten Mitgliedsbeitrag zu entrichten.
- (2) Dieser Beitrag, der sich nach der Höhe der Gesamteinnahmen (Provisionen inkl. der der Untervertreter, Bonifikationen, Garantien, Zuschüsse etc.) aus hauptberuflicher Tätigkeit richtet, dient der Erfüllung der Aufgaben des IVZ.
- (3) Mit dem Erwerb der IVZ-Mitgliedschaft ist der Abschluss des ÖRAG-Handelsvertreter-Rechtsschutz zwingend. Es erfolgt eine separate Antragsstellung bei ÖRAG.

Die ÖRAG-Antragsunterlagen mit Beiträgen erhält das Neumitglied durch IVZ. An IVZ erfolgt die Antragsrücksendung. ÖRAG bestätigt dem IVZ-Mitglied den Versicherungsschutz durch den Versicherungsschein.

Hinweis: Die IVZ-Mitgliedschaft kommt erst durch die Rücksendung des ÖRAG-Antrages zu Stande.

Es besteht beitragsfreier Versicherungsschutz bis zum Ende des ersten Kalenderjahres der Neumitgliedschaft, Antragsstellung wie oben beschrieben, vorausgesetzt. Mit Beendigung der IVZ-Mitgliedschaft endet automatisch der ÖRAG-Handelsvertreter-Rechtsschutz.

Bei Streitigkeiten aus dem Agenturvertrag mit der Zurich ist für den außergerichtlichen Bereich zuerst der BVK zu informieren. Außergerichtliche Anwaltskosten, die durch die eigene Beauftragung des Mitgliedes entstehen, sind weder über BVK noch über ÖRAG abgesichert. Der BVK leitet den Vorgang dann für den gerichtlichen Bereich an die ÖRAG weiter. Über den ÖRAG-Handelsvertreter-Rechtsschutz ist der gerichtliche Teil nach Überleitung durch den BVK abgesichert.

Bei Streitigkeiten mit dem Untervertreter besteht für den außergerichtlichen Bereich bereits Versicherungsschutz, sofern eine Deckungsanfrage direkt positiv vom Rechtsschutz-Versicherer (ÖRAG) entschieden worden ist.

Wichtiger Hinweis:

Im Rahmen der Mitgliedschaft eines Unterverreters (HGB84er in Agentur) ist kein ÖRAG-Handelsvertreter-Rechtsschutz zu enthalten!

- (4) Weiterhin bietet der IVZ seinen Mitgliedern in Kooperation mit dem BVK eine stark vergünstigte Doppelmitgliedschaft im BVK an. Der BVK-Mitgliedsbeitrag ist im IVZ-Mitgliedsbeitrag enthalten. Der BVK-Mitgliedschaft kann bei der Antragstellung widersprochen werden. Auch ist die Kündigung der BVK-Mitgliedschaft gemäß BVK- Satzung direkt beim BVK möglich.

### § 2 Fälligkeit und Zahlungsweise

- (1) Der jährliche Mitgliedsbeitrag ist jeweils am 1. Januar des Beitragsjahres im Voraus fällig. Für neu eingetretene Mitglieder ist der Beitrag sofort fällig.
- (2) Bei Eintritt ab dem 2. Halbjahr ist nur noch der halbe Mitgliedsbeitrag fällig.
- (3) Auf schriftlichen Antrag hin, kann in begründeten Fällen der Leiter der Finanzen des IVZ Stundungen genehmigen. Die Genehmigung bezieht sich höchstens auf die Dauer von einem Jahr.



**(4) Die Mitgliedsbeiträge werden ausschließlich per SEPA-Mandat für den Lastschriftinzug eingezogen. Es werden keine Einzelrechnungen erstellt.**

(5) Das Beitragsjahr läuft von 01.01. bis 31.12. Eine unterjährige Abrechnung bei Ausscheiden, auch bei Agenturaufgabe aus Altersgründen erfolgt nicht

### § 3 Beitragsklassen

(1) Die Höhe des Mitgliedsbeitrages ergibt sich aus der Zugehörigkeit des Mitgliedes zu den folgenden Beitragsklassen:

Beitrags-klasse	Mitgliederstatus nach Gesamtbruttoeinnahmen eines Jahres	Mitgliedsbeitrag inkl. BVK- Beitrag
01	Hauptagentur <50.000 €	300,00 €
02	Hauptagentur 50.001 - 150.000 €	350,00 €
03	Hauptagentur 150.001 - 300.000 €	420,00 €
04	Hauptagentur 300.001 - 500.000 €	530,00 €
05	Hauptagentur 500.001 - 750.000 €	650,00 €
06	Zusatzmitgliedschaft (Mehrpersonenagenturen / juristische Personen für das erste Mitglied den für die jeweilige Beitragsklasse gültigen Beitrag) Für jedes weitere Mitglied 100,- € unabhängig von der jeweiligen Beitragsklasse.	100,00 €
07	Rentner (Rentner, die vor Rentenbeginn einer Beitragsklassen angehört)	30,00 €
08	Beitragsfreie Ehrenmitglieder mit aktivem Agenturvertrag	200,00 € BVK-Beitrag, IVZ beitragsfrei
09	HGB 84er in Agentur (Untervertreter) incl. BVK-Mitgliedschaft. Der Agenturname der Agentur ist zwingend anzugeben.	320,00 €
10	HGB 84er in Agentur (Untervertreter) ohne BVK-Mitgliedschaft Der Agenturname der Agentur ist zwingend anzugeben.	120,00 €
11	entfällt	
12	IVZ-Junioren	50,00 €, ohne BVK- Beitrag
13	Hauptagentur 750.001 – 1.000.000 €	770,00 €
14	Hauptagentur > 1.000.000 €	900,00 €

(2) Die Beitragseinstufung richtet sich nach den gesamten Bruttoeinnahmen der Agentur (Provisionen inkl. der der Untervertreter, Bonifikationen, Garantien, Zuschüsse etc.) eines Kalenderjahres. Für die Beitragsbemessung ist immer das letzte abgeschlossene Geschäftsjahr anzugeben. Hierzu erhält jedes Mitglied zum Ende des 3. Quartals eines jeden Jahres einen Meldebogen per Email, aus dem die bisherige Beitragseinstufung hervorgeht. Veränderungen sind dann innerhalb eines Monats nach Zugang des Meldebogens zu melden und wirken ab dem darauffolgenden 1. Januar. (Beispiel: Abfrage per IVZ- Meldebogen 2018, anzugebende Gesamteinnahmen aus 2017, Angaben gültig für Beitrag ab 1.1.2019.)

**IVZ e.V.**

Interessenverband hauptberuflicher Versicherungsvertreter der Zurich Gesellschaften e.V.



- (3) Der IVZ kann den Nachweis für die Einstufung in eine Beitragsklasse verlangen.

#### § 4 Nichtzahlung

- (1) Bleibt ein Mitglied trotz zweimaliger Mahnung mit der Zahlung seines Jahresbeitrages länger als 3 Monate im Verzug, erfolgt sein Ausschluss aus dem IVZ gemäß § 8 Abs. d der Satzung. Die Beitragsschuld bleibt bestehen und kann eingeklagt werden.
- (2) Bei Ausschluss erlöschen auch der Handelsvertreter-Rechtsschutz und die BVK-Mitgliedschaft sowie der IVZ-Prämienvorteil bei der Vermögensschaden - Haftpflichtversicherung über den IVZ-Rahmenvertrag.

#### § 5 Folgen falscher Einstufung

- (1) Falsche Angaben oder Nichtzahlung können Auswirkungen auf den Rechtsschutz bei der IVZ haben.