

# JAHRES- BERICHT 2025



**INHALT**

Vorwort der Co-Präsidenten	3
Vorstandsarbeiten	4
Personelles	5
Operative Highlights	6
BrokerConvent 2025	10
Mitgliederversammlung 2025	12
Mitgliederwesen	13
Einordnung der Zahlen	16

# Vorwort der Co-Präsidenten

2025 war für IG B2B ein Jahr der Konsolidierung, ein Jahr mit wichtigen strategischen Entscheidungen. Alle Projekte haben uns gezeigt, dass wir Lösungen gemeinsam entwickeln können, ökonomisch handeln müssen und zusammen mit der EcoHub AG die Kraft haben, Veränderungen herbeizuführen.

## Herzblut, Know-how und Investments sind essenziell für die Entwicklung.

Der neue Kernprozess Offertwesen NLPV ist ein Meilenstein, bei dem IG B2B eine Schlüsselrolle spielt. Wir haben einen Projektleiter engagiert, den runden Tisch geleitet und Hand in Hand mit der EcoHub AG gearbeitet. Diese übergreifende Zusammenarbeit war beispielhaft, wir wollen sie für grössere Projekte beibehalten. Eine weitere wichtige Erkenntnis dieses Projekts war: Wir sind auf Mitglieder angewiesen, die bereit sind, Zeit, Fachwissen und Geld zu investieren, um Lösungen voranzutreiben. Solche Mitglieder zu finden, wird immer schwieriger. Denn Innovationen sind mit Risiken verbunden und Erfolg ist nicht garantiert. Im Falle des Kernprozesses Offertwesen NLPV sind wir jedoch sehr zuversichtlich. Wir konnten im Berichtsjahr eine solide Basis legen, die den Kernprozess allen zugänglich macht. Die Chancen, dass er vom Markt aufgenommen wird, sind sehr gross.

Beim geplanten Benutzerregister für gebundene Versicherungsvermittler glaubte der Markt zu wenig an den Erfolg. Wir haben das Projekt bereits 2024

angestossen, mit dem Ziel, eine einheitliche Lösung für die Branche zu entwickeln. Die Nachfrage nach diesem Service war aber leider zu gering. Wir sistierten das Projekt, da Lösungen auch für uns wirtschaftlich sein müssen. Aus ökonomischer Sicht fiel uns der Entscheid leicht. Aber mit Blick auf den operativen Alltag war es ein schwieriger Entscheid, der im Vorstand zu intensiven Diskussionen führte. Wir sahen im Benutzerregister grosses Potenzial für die Branche. Das Projekt hat allerdings gezeigt, dass IG B2B immer versucht, den Markt zu verstehen, und proaktiv nach Lösungen sucht. Wir verfügen über Möglichkeiten, Lösungen für die Branche voranzutreiben. Dieses Potenzial wollen wir auch künftig nutzen.

Wir haben im Jahr 2025 auch wichtige Finanzentscheide getroffen. Nach der Strategietagung machten wir uns zusammen mit der EcoHub AG Gedanken über die zukünftige und nachhaltige Finanzierung der beiden Organisationen. Dies löste grundsätzliche Fragen aus und führte zu wichtigen Diskussionen. Das Ergebnis: IG B2B investiert nach wie vor in die Entwicklung von EcoHub. Denn eine funktionierende und innovative EcoHub-Plattform stärkt auch IG B2B.

Wir danken allen, die sich in unserem Verein engagieren und aktiv an Lösungen für die Branche mitwirken. Ihr Herzblut, ihr Know-how und ihre Investments sind essenziell für die Entwicklung marktreifer Services aus Ideen.



Patrick Germann  
Co-Präsident



Kilian R. Manz  
Co-Präsident

# Vorstandsarbeiten

Wegweisende strategische Entscheide, Innovation und Kooperation haben die Vorstandsarbeiten der IG B2B im Jahr 2025 stark geprägt.

Bei allen Projekten war es das Ziel, Lösungen für die Branche zu entwickeln und Mehrwert für die Mitglieder zu schaffen.

## Offertwesen NLPV

Der neue Kernprozess Offertwesen NLPV ist für IG B2B ein strategisch wichtiges Projekt. Entsprechend stark hat sich der Vorstand in das Projekt eingebracht, und er hat aktiv an der Lösungsfindung mitgearbeitet. Während des Prozesses ist es gelungen, das Projekt weiter zu optimieren und den Fokus zu behalten. Die Basis ist gelegt, die Aussichten auf Erfolg sind vielversprechend. Es braucht nun aber Fast Followers, damit der neue Kernprozess sein ganzes Potenzial im Markt entfalten kann. Je mehr Traffic, umso besser. IG B2B hat viel Zeit, Energie und Geld in den Kernprozess Offertwesen NLPV investiert und alle Beteiligten in den Prozess eingebunden. Die zeitliche Verschiebung des Go-live-Termins war sinnvoll und hat sich gelohnt. So besteht nun auch die Möglichkeit, Kombi-Offerten über den Kernprozess abzuwickeln, was für eine breite Akzeptanz im Markt sorgt. Der Vorstand ist überzeugt davon, dass der neue Kernprozess eine grosse Chance ist und 2026 eine zeitgemässe, praxistaugliche und effiziente Lösung zur Verfügung stehen wird.

## Strategietagung

Anfang November traf sich der Vorstand zur jährlichen Strategietagung. An dieser haben wir uns selbstkritisch, fokussiert und intensiv mit dem aktuellen Setup und der gemeinsamen Zukunft der IG B2B und der EcoHub AG auseinandergesetzt. Einen Monat später trafen sich daraufhin erstmals die beiden obersten Organe der IG B2B und der EcoHub AG. An der Tagung ging es einerseits um eine Standortbestimmung und gegenseitige Reflexion, andererseits darum, die Herausfor-

derungen der Zukunft zu benennen und anzugehen. Ziel ist es, dass IG B2B und die EcoHub AG noch besser und enger zusammenarbeiten, um für die Branche neue Lösungen zu entwickeln.

Zur Optimierung der Zusammenarbeit wurden vier Massnahmenfelder identifiziert:

- Strategie/Roadmap
- Definition/Klärung und Kommunikation von Governance-Themen
- Finanzierung/Lizenzgebührenmodell
- Vertrieb/Kommunikation nach aussen

Insbesondere die Diskussion über das künftige Finanzierungsmodell führte zu grundsätzlichen Fragen über die Ausrichtung und die Aufgaben der beiden Organisationen. Klar ist, dass IG B2B auch weiterhin aktiv in die EcoHub-Plattform investieren wird. Der Dialog über die konkrete Art und Weise der Finanzierung wird im Jahr 2026 fortgeführt.

Die initialen Mittel für die Phase 1 zum Aufbau der Plattform sind bald aufgebraucht. Nun werden weitere Mittel benötigt, um die Weiterentwicklung von EcoHub sicherzustellen. Bei beiden Organisationen war und ist ein grosser Wille spürbar, gemeinsam an Lösungen für die Finanzierung zu arbeiten.

Der Vorstand will gleichzeitig auch den eigenen Verein stärken und hat dafür im Berichtsjahr die Weichen gestellt. Die Geschäftsstelle wird mit zusätzlichen Fähigkeiten und Ressourcen ergänzt, um die Erwartungen im Markt noch besser erfüllen zu können.

Wichtige Aufgaben des Vereins sind auch Repräsentation und Kommunikation. In diesen Bereichen hat IG B2B im Jahr 2025 wertvolle Erfahrungen gesammelt und sichtbare Fortschritte erzielt. Diese Bereiche sollen gezielt weiterentwickelt werden.

### Personelles

Im Vorstand gab es zwei personelle Veränderungen (vgl. Mitgliederversammlung 2025, S. 12). Tom Kessler von der Kessler & Co AG war ein sehr aktives und geschätztes Mitglied, das sich für die IG B2B und die Branche enorm stark eingesetzt hat. Sein langjähriges Engagement im Verein war äusserst wertvoll. Eine aktive Rolle im Vorstand spielte auch Alessandro Paltenghi. Als langjähriges Vorstandsmitglied wirkte er als Brückenbauer zwischen den Landesteilen und bereicherte die Diskussionen mit seinen kritisch-konstruktiven Voten. IG B2B dankt Tom Kessler und Alessandro Paltenghi für ihr engagiertes Wirken im Vorstand.

Seit ihrer Wahl im Mai arbeiten Michael Sonderegger von der Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG und Lisa Spaar von der Kessler & Co AG im Vorstand mit. IG B2B begrüsst es, dass mit Lisa Spaar eine kompetente Frau mit zusätzlicher technischer Fachkenntnis und Erfahrung im Vorstand mitwirkt. Michael Sonderegger bringt seinerseits neue und frische Perspektiven ein, was zu wertvollen Diskussionen führt.

Die Geschäftsstelle arbeitete 2025 erneut vorbildlich. Mit den verfügbaren Ressourcen erreichten die Mitarbeitenden das Maximum und kümmerten sich mit Herzblut und Fachwissen um die Anliegen der Mitglieder. Der First-Level-Support und die gute Erreichbarkeit wurden erneut sehr geschätzt.

# Personelles

## VORSTAND PER 31.12.2025

Patrick Germann, Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, Zürich (Co-Präsident)  
 Kilian Manz, WTW AG, Zürich (Co-Präsident)  
 Sacha Baumli, Perennial AG, Préverenges  
 Pierre Etzensperger, VAUDOISE ALLGEMEINE, Versicherungs-Gesellschaft AG, Lausanne  
 Thomas Fuhrmann, Visana Services AG, Bern  
 Daniel Gloor, Howden Broker Service Schweiz AG, Schöffland  
 Michael Sonderegger, Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG, St. Gallen  
 Lisa Spaar, Kessler & Co AG, Zürich

## BEIRAT PER 31.12.2025

Adrian Bachmann, TEMET AG, Zürich  
 Dr.iur. Sascha D. Patak, Goetz & Patak Rechtsanwälte, Küssnacht

## MITARBEITENDE DER GESCHÄFTSSTELLE PER 31.12.2025

Katia Jakob, Geschäftsführerin  
 Paolo Bordi, Standardisierungsexperte Versicherungen  
 Kirsten Duelli, Marketing Managerin  
 Marina Spasojevic-Sormaz, Assistentin  
 Brigitte Weber, Assistentin

# Operative Highlights

Der Kernprozess „Offertwesen NLPV“ bildete den Schwerpunkt des operativen Geschäfts und konnte entscheidend vorangetrieben werden.

Das Paritätische Gremium wurde neu aufgestellt.

## Kernprozesse

### Kernprozess Offertwesen NLPV (Nichtleben Personenversicherungen)

Die Grundlagen für das Projekt „Offertwesen NLPV“ wurden zwischen Mai 2023 und Mai 2024 gelegt. In diesem Zeitraum wurde mittels eines „Proof of Concept“ eine neue Infrastruktur (SAF – Standard API Framework) geprüft und auf deren Tauglichkeit als Ersatz für die mittlerweile veraltete DXP-Technologie getestet. Im Jahr 2024 gelang der technische Durchstich im Rahmen dieses Proof of Concept (PoC) mit der Branche Krankentaggeldversicherung (KTG). Es wurde entschieden, ein neues Projekt zu starten, um den neuen Kernprozess mit den Branchen UVG Obligatorium (UVGO) und UVG Zusatzversicherung (UVGZ) zu erweitern.

Bereits Anfang 2025 zeigte sich, dass die ursprüngliche Planung im Projekt „Offertwesen NLPV“ zu optimistisch war und der Go-live-Termin von Ende März nicht eingehalten werden kann.

Drei Aspekte beeinflussten die Neuplanung:

- Die Fachanforderungen wurden nochmals eingehend diskutiert und abgestimmt.

- Der Projektumfang wurde erweitert, sodass nun auch kombinierte und branchenübergreifende Anfragen übermittelt, verarbeitet und beantwortet werden können.
- Entgegen der ursprünglichen Planung wurden die End-to-End-Tests mit den am Projekt beteiligten Versicherern und Softwareanbietern in die Projektplanung aufgenommen, um eine höhere Qualität zu erreichen und das Gelingen des Go-live zu sichern.

Der Vorstand der IG B2B und der Verwaltungsrat der EcoHub AG haben Anfang März eine neue Planung mit einem Go-live-Termin im Dezember 2025 verabschiedet. Anschliessend verlief das Projekt für lange Zeit planmässig. Mithilfe eines von EcoHub AG entwickelten Testtools konnte zwischen Juni und August mit den Softwareanbietern erstmals der gesamte Offertprozess über die neue SAF-Infrastruktur simuliert werden. Mit der Anbindung der Backend-Systeme bei AXA und Zurich zeigte sich schliesslich die ganze Komplexität des Systems. Nun mussten die Daten nicht mehr im Testtool verarbeitet werden, sondern von den internen Systemen korrekt entgegengenommen, mittels Workflows weitergeleitet und

im Offertsystem den Underwritern zugeführt werden – und anschliessend wieder zurück. Statt wie vorgesehen Mitte Oktober konnte der Offertprozess für KTG erst Mitte November erstmals vollständig zwischen einem Softwareanbieter und einem Versicherer durchgeführt werden.

Die Softwareanbieter und Versicherer konnten nach und nach die weiteren Branchen (UVGO und UVGZ) erfolgreich implementieren.

### **Neuer Kernprozess**

#### **Schadenauskunftsdienst (AKD/MIDI)**

Im dritten Quartal 2025 wurde die fachliche Spezifikation des neuen Kernprozesses Schadenauskunftsdienst (AKD/MIDI) gemäss den Vorgaben und konzeptionellen Leitlinien des SVV aufgenommen und ausgearbeitet. Die Implementierung – inklusive geplanter Realisierung auf SAF/API – wurde in die Roadmap aufgenommen und priorisiert. Mit diesem Kernprozess wird der Offertprozess NLPV zusätzlich erweitert. Die Auskunftsdaten zur Schadenhistorie werden künftig ebenfalls automatisiert und strukturiert übermittelt. Die Umsetzung ist für 2026 vorgesehen.

#### **Neuer Kernprozess Generic Exchange**

Im 2024 wurde der Kernprozess Generic Exchange fachlich spezifiziert. Die Implementierung – inklusive geplanter Realisierung auf SAF/API – wurde in die Roadmap aufgenommen und priorisiert. Mit diesem Kernprozess wird der bislang unsichere E-Mail-Verkehr zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherern weitgehend ersetzt.

### **Benutzerregister**

2024 initiierte IG B2B ein Branchenregister für gebundene Versicherungsvermittler. Damit sollte eine einheitliche Branchenlösung analog dem FINMA-Register für ungebundene Vermittler entstehen, die für alle Beteiligten einen Mehrwert schafft und den Aufwand reduziert.

Anfang März lud IG B2B zu einem Informationsanlass ein, um die Vorteile des Benutzerregisters aufzuzeigen und die Lösungsansätze zu diskutie-

ren. Aufgrund der zu geringen Nachfrage hat der Vorstand der IG B2B kurz darauf entschieden, das Projekt nicht weiter zu verfolgen. Trotz intensiver Bemühungen war es nicht gelungen, genug Schlüsselpersonen im Schweizer Versicherungsmarkt mit einem minimal notwendigen Mengengerüst zu mobilisieren, um das geplante Projekt mit belastbarem Kostenrahmen in die Design- und Umsetzungsphase zu schicken. Die Zusammenarbeit mit zentralen Partnern wäre entscheidend für den Erfolg des Vorhabens gewesen. Im Verlauf dieses Projekts haben sich jedoch verschiedentlich strategische Prioritäten verschoben, was eine Weiterführung und Finanzierung des Projekts letztlich verunmöglichte.

Auch wenn dieses Projekt in seiner ursprünglich angestrebten Form nicht umgesetzt wird, bilden die gewonnenen Erkenntnisse eine wertvolle Grundlage für die zukünftige Zusammenarbeit innerhalb der IG B2B.

### **Legal Group**

Die Expertengruppe „Legal“ trifft sich regelmässig unter der Leitung von Dr.iur. Sascha D. Patak, um für IG B2B relevante Rechtsfragen zu behandeln. Vertreter zweier Versicherer und zweier Versicherungsvermittler stellen sicher, dass u. a. Fragen zum VAG geklärt werden und dass die Mandatsverwaltung und die Verträge den Vorgaben neuer Gesetze und Weisungen (z.B. FINMA) entsprechend praxisnah ausgeführt werden. Um den Weisungen der FINMA gerecht zu werden, war das Thema „Vermittlerketten“ ein Schwerpunkt im Jahr 2025. Bei den „Vermittlerketten von ungebundenen Versicherungsvermittlern“ handelt es sich um Untervermittler (Co-Broker) von Versicherungsvermittlern, die ebenfalls für die Versicherer arbeiten, aber keine eigenständige (zusätzliche) Unternehmensvereinbarung mit diesen haben. Die Hauptproblematik liegt diesbezüglich in der Verantwortlichkeit und der Struktur.

EcoHub AG wurde über die Thematik informiert und kann mit den Arbeiten für technische Lösungen beginnen. Interimistisch wurde dies im EcoHub

gelöst, indem die Sub-Vermittler als eigenständige Organisation erfasst und in der „Information zur Organisationseinheit“ als „Zweigstelle/Niederlassung“ ausgewiesen wurden.

### Paritätisches Gremium

Das Paritätische Gremium setzt sich paritätisch aus vom IG B2B-Vorstand ernannten Vertretern von Versicherern und Versicherungsvermittlern zusammen und wird durch die EcoHub AG-Geschäftsleitung moderiert. Es tagt einmal pro Quartal. Das Gremium unterstützt die EcoHub AG beratend bei der Ausgestaltung und Priorisierung der jährlichen Roadmap. Während der Verwaltungsrat die strategische Ausrichtung der EcoHub AG festlegt und die Geschäftsleitung die Jahresplanung erstellt, reflektiert das Paritätische Gremium diese Planung aus Marktsicht und bringt relevante Branchenbedürfnisse ein. Von den Mitgliedern wird erwartet, dass sie Branchen- statt Unternehmensinteressen vertreten. Das Paritätische Gremium leistet einen kontinuierlichen, marktnahen Beitrag zur Weiterentwicklung der EcoHub-Leistungen und stärkt die

erfolgreiche Umsetzung der strategischen Vorhaben. Im Mai wurde das Paritätische Gremium neu aufgestellt, um das Gremium einerseits zu redimensionieren und andererseits mit neuen Personen zu ergänzen. Am 5. Juni 2025 tagte das Gremium erstmals in neuer Konstellation. Wir danken allen Gremiumsmitgliedern für ihren Einsatz.

## MITGLIEDER DES PARITÄTISCHEN GREMIUMS

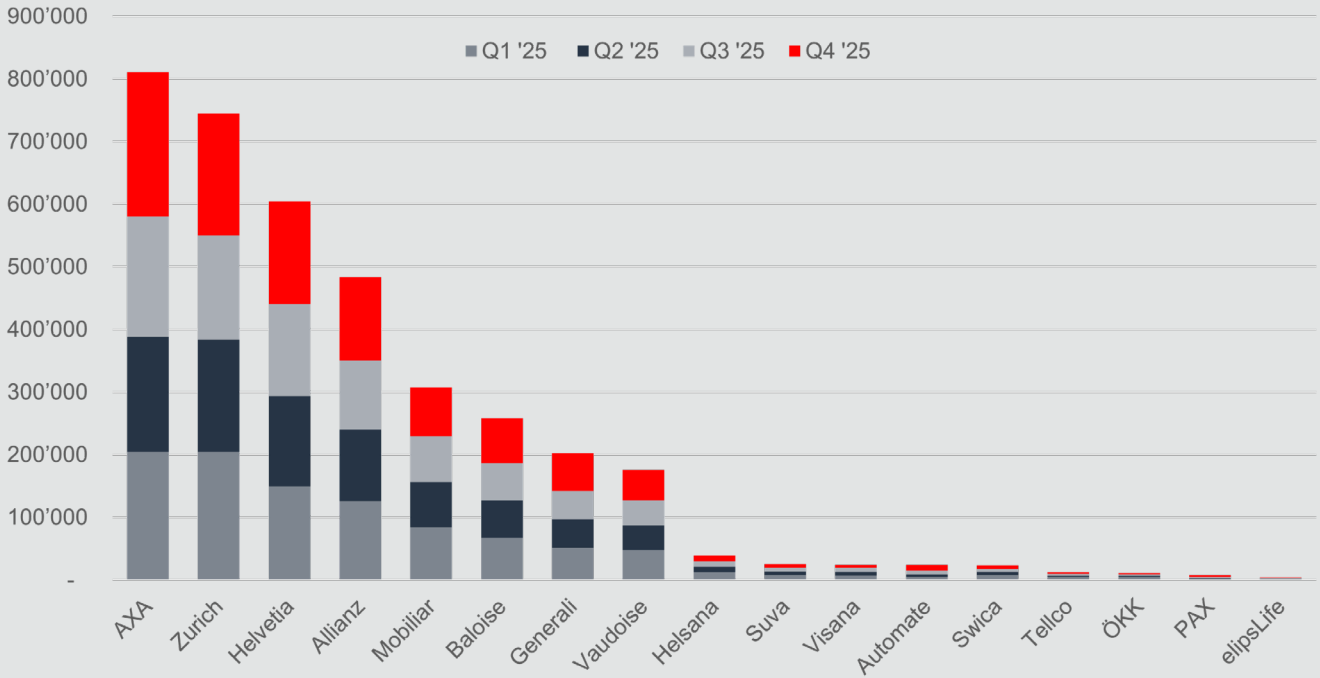
Das Gremium setzt sich gleichberechtigt aus Vertretern von Versicherungsvermittlern und Versicherern zusammen. Namentlich sind dies

- Andy Bovo, Verlingue AG\*
- Mikhail Brodski, AXA Versicherungen AG
- Christian von Büren, Schweizerische Mobiliar Versicherungsgesellschaft AG
- David Frick, Neutrass AG
- Thomas Fontana, SCHAFFER VERSICHERUNGEN AG
- Thomas Gössel, Baloise Versicherung AG\*
- Christoph Küng, Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG
- Alessandro Masino, ASSEPRO Brokerage AG
- Ben Moor, WTW AG\*
- Urs Pfenninger, Kessler & Co AG\*\*
- Andreas Regner, Swiss Life AG\*
- Andreas Winkler, Baloise Versicherung AG\*\*

\* bis Q1/2025

\*\* ab Q2/2025

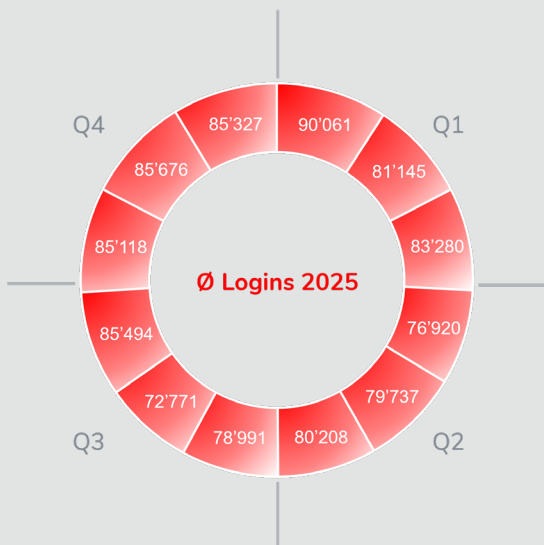
EcoHub SSO Logins pro Versicherer je Quartal 2025  
**Summe aller EcoHub SSO Logins 2025\***  
**3'757'227**



Quelle: EcoHub AG

\*Während des Geschäftsjahres neu angebundene Versicherer sind nicht berücksichtigt.

Steigerung der Login-Aktivitäten von 2024 auf 2025



↑ + 7.5%



Ø 984'728

**EcoHub SSO Logins**  
 Summe der durchschnittlichen monatlichen Zugriffe mittels Single Sign On (SSO)

↑ + 7.7%



Ø 82'061

**Einzelnutzer-Logins**  
 Durchschnittliche Anzahl der monatlichen „Unique User Logins“

# BrokerConvent

Der BrokerConvent 2025 der IG B2B war ein Erfolg. Versicherer, Versicherungsvermittler und Softwareanbieter aus der ganzen Schweiz folgten der Einladung und erhielten am 22. Oktober in Bern spannende Insights. Im Zentrum des Events stand der neue Kernprozess Offertwesen NLPV.

Mit dem Offertprozess Nichtleben Personenversicherung (NLPV) wurde eine neue Ära eingeleitet, betonte Co-Präsident Patrick Germann bei der Begrüssung. Danach übernahm Paolo Bordi, Standardisierungsexperte Versicherungen bei IG B2B. Er gab einen anschaulichen Einblick ins Projekt und stellte den Anwesenden den neuen Kernprozess Offertwesen NLPV gut verständlich vor.

## Bedarf aufgezeigt

Paolo Bordi erläuterte zu Beginn, dass die Mitglieder der IG B2B in diversen Umfragen den Wunsch geäussert hatten, einen Kernprozess mit strukturierten Daten für die Branchen Krankentaggeldversicherung (KTG), die obligatorische Unfallversicherung (UVG) und die Unfallzusatzversicherung (UVG-Z) zu implementieren. Grundlage ist ein grosses Volumen an Offertanfragen, das in diesen drei Branchen besteht, und es erfolgen regelmässige Ausschreibungen, welche von Versicherungsvermittlern initialisiert und durch die Versicherer beantwortet werden. Insgesamt bietet der neue Kernprozess für beide Seiten – also Versicherungsvermittler und Versicherer – grosse Vorteile. IG B2B ist dem Wunsch nach einem Kernprozess NLPV nachgekommen und hat gemeinsam mit branchenkundigen Fachleuten intensiv an der Umsetzung gearbeitet. Allein in die Definitionen der fachlichen Inhalte wurden rund 30 Online-Sitzungen und 100 Stunden investiert, damit ein Standard für den gesamten Markt definiert werden konnte.

## Offene Kommunikation zur Verzögerung

Die Anwesenden wurden auch offen darüber informiert, weshalb es zu Verzögerungen kam und das Projekt um rund sechs Monate verlängert wurde. Einerseits lag es an der ambitionierten Planung, andererseits mussten die Fachanforderungen nochmals bereinigt und strukturelle Anpassungen am Schema vorgenommen werden. Erschwerend war zudem, dass die Bereitstellung und Implementierung des neuen SAF-Releases (Standard-API-Framework für noch sichereren Datenaustausch) und der Schemen länger dauerte als ursprünglich geplant.

## Einblick in Funktionen

Paolo Bordi zeigte den Teilnehmenden im Weiteren auf, was der Kernprozess Offertwesen NLPV beinhaltet und welche Branchen und Funktionen verfügbar sind. Im letzten Teil zum Kernprozess gaben Philip Klossner (Sobrado Software AG), Samuel Flury (brokerbusiness.ch AG) und Reto Huber (alabus AG) einen Einblick in ihre Software und erläuterten den Kernprozess und die Funktionen für Versicherungsvermittler aus Sicht der Softwareanbieter.

## Einigkeit auf dem Podium

An der anschliessenden Podiumsdiskussion nahmen alle Projektpartner des Kernprozesses Offertwesen NLPV teil. Neben den drei oben erwähnten

ten Fachpersonen waren dies auch Franc Büsser von der AXA Versicherungen AG und Nello Zito von der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG. Marcel Schradt, CEO der EcoHub AG, und Paolo Bordi von IG B2B komplettierten das Podium, das von Ladina Spiess moderiert wurde. Alle Podiumsteilnehmenden zeigten sich begeistert und überzeugt vom Kernprozess NLPV. Sie begrüßten, dass die intensive Erarbeitungsphase bald abgeschlossen sein wird und der neue Kernprozess genutzt werden kann. Bei der offenen Diskussion stellte das Publikum zahlreiche Fragen, die kompetent beantwortet wurden. Für weitere Fragen fehlte jedoch die Zeit. Auf Wunsch des Publikums wurden daher alle Fragen aufgelistet, ausführlich beantwortet und auf der Website veröffentlicht. Das wurde von den Teilnehmenden sehr geschätzt.

### **EcoHub und KI-Referate**

Im zweiten Teil der Veranstaltung gab Marcel Schradt ein Update zur EcoHub AG. Darin zeigte er auf, warum die EcoHub-Plattform als gemeinsamer,

sicherer Daten-Hub wichtiger denn je ist. Im Rahmen der Markplatz-Pitches stellten vier Unternehmen ihre innovativen Lösungen vor. Den Abschluss des BrokerConvent 2025 bildeten zwei Fachreferate zum Thema künstliche Intelligenz. KI-Experte Bernhard Räber von MediaConsult.space referierte zu StreamDiver. In seinem Referat „Gefahr mit KI“ zeigte Datenschutzexperte Dr.iur. Sascha D. Patak auf, welche rechtlichen Grundlagen in der Schweiz bezüglich künstlicher Intelligenz bestehen und in welche Richtung sich die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Verwendung von KI bis Ende 2026 entwickeln werden.

# Mitgliederversammlung 2025

## Die 22. Mitgliederversammlung der IG B2B fand am 13. Mai 2025 in Zürich statt. Alle Geschäfte und Anträge wurden einstimmig genehmigt.

Co-Präsident Patrick Germann begrüßte zu Beginn der Versammlung die 40 anwesenden und stimmberechtigten Mitglieder und stellte einige operative Highlights des Berichtsjahres vor. Dazu gehörten unter anderem der Proof of Concept Offertwesen Krankentaggeldversicherung (KTG) und das Projekt NLPV. Weitere Meilensteine 2024 waren das erfreuliche Mitgliederwachstum auf 1220 (+172) trotz vieler Konsolidierungen auf Seiten der Versicherungsvermittler oder des grossen Efforts Anfang Jahr bezüglich FINMA-Registernummern. IG B2B und EcoHub AG hatten umgehend gemeinsam nach einer Lösung gesucht, damit die bisherigen Prozesse auf der EcoHub-Plattform die neuen Nummern unterstützen. Der Jahresbericht 2024 wurde von der Mitgliederversammlung einstimmig genehmigt.

### **Jahresrechnung 2024**

Die Jahresrechnung 2024 schloss wie im Vorjahr mit einem positiven Ergebnis ab. Das Jahresergebnis betrug CHF 126'198.12. Das Vereinsvermögen ist weiter angewachsen und betrug per 31. Dezember 2024 CHF 1'231'117.69. Die Jahresrechnung wurde von den Mitgliedern ebenfalls einstimmig genehmigt, und der Revisionsbericht wurde zur Kenntnis genommen.

### **Budget 2025**

Nach der Entlastung des Vorstands wurde das Budget 2025 vorgestellt. Es sieht ein positives Jahresergebnis von CHF 86'450.00 vor. Die Versammlung hat das Budget 2025 einstimmig genehmigt.

### **Statutenänderung**

Im Anschluss stellte der Vorstand die Statutenänderungen vor. In den Statuten soll neu explizit

festgehalten sein, dass anstelle eines Präsidenten auch ein Co-Präsidium gewählt werden kann und dieses paritätisch zusammengesetzt sein soll, wie das heute bereits der Fall ist. Die Änderungen waren unbestritten und wurden von den Mitgliedern einstimmig genehmigt.

### **Mitgliederbeiträge**

Die vom Vorstand beantragte Beibehaltung der Mitgliederbeiträge wurden von der Versammlung einstimmig genehmigt.

### **Wahlen**

Die Versammlung verabschiedete die beiden Vorstandsmitglieder Tom Kessler von der Kessler & Co AG und Alessandro Paltenghi von der Baloise Versicherung AG. Beide engagierten sich sechs Jahre lang im Vorstand, was entsprechend gewürdigt wurde. Als neue Vorstandsmitglieder wurden Michael Sonderegger von der Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG und Lisa Spaar von der Kessler & Co AG gewählt. Damit setzt sich der Vorstand weiterhin paritätisch zusammen. Die übrigen Vorstandsmitglieder wurden von der Versammlung einstimmig für ein weiteres Jahr gewählt. Patrick Germann und Kilian R. Manz wurden einstimmig als Co-Präsidenten bestätigt.

### **Revision**

Die ECOVIS Intercontrol AG wurde von der Versammlung einstimmig für ein weiteres Jahr als Revisionsstelle gewählt und mit der Durchführung einer eingeschränkten Revision beauftragt.

# Mitglieder- wesen

Die Teilrevision des Versicherungsaufsichtsgesetzes und die verstärkte Überwachung durch die FINMA haben die regulatorischen Anforderungen deutlich verschärft. Seit 2024 gelten zudem neue Ausbildungs- und Registrierungspflichten. Diese Vorgaben erhöhten den Professionalisierungsdruck und führten zu einer anhaltenden Dynamik im Markt für Versicherungsvermittler. Dennoch zeigte der Sektor eine hohe Anpassungsfähigkeit und entwickelte sich stabil weiter.

**1277** Versicherungsvermittler  
**23** Versicherer  
**20** Serviceanbieter

In diesem anspruchsvollen Umfeld stieg die Anzahl der Mitgliedschaften bei den Versicherungsvermittlern weiter an. In der Kategorie A (1–10 Mitarbeitende) verzeichnete IG B2B 188 neue Mitgliedschaften. Hinzu kam eine neue Mitgliedschaft in der Kategorie B (11–25 Mitarbeitende). Die Kategorie A umfasst 87% aller Mitglieder in der Kategorie Versicherungsvermittler. Die Kategorien A und B zusammen repräsentieren 95%.

eine neue Mitgliedschaft.

Parallel dazu kam es zu Veränderungen im Mitgliederbestand: 67 Mitglieder kündigten ihre Mitgliedschaft auf Ende 2025. 28 Mitglieder verloren ihre Mitgliedschaft infolge ausstehender Beitragszahlungen. Trotz dieser Abgänge wuchs der Verein im Jahr 2025 deutlich. Mit insgesamt 1'320 Mitgliedern wurde ein neuer Höchstwert erreicht.

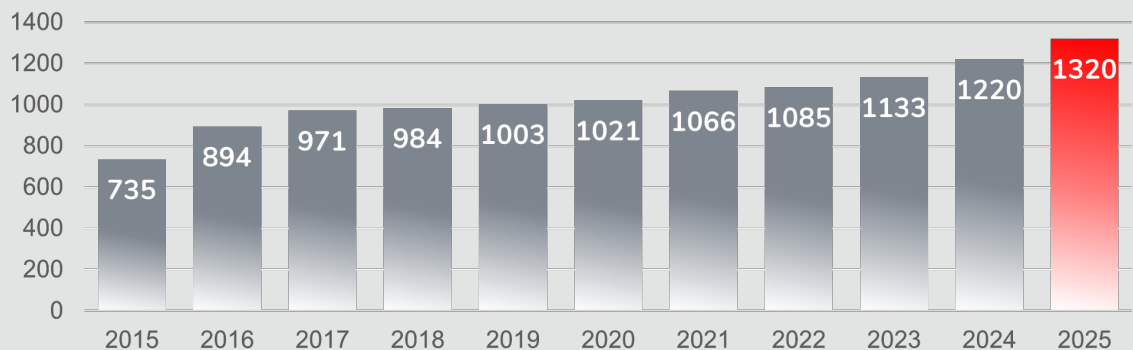
In der Kategorie Versicherer blieb der Mitgliederbestand stabil. Zwar kündigten Helvetia und Baloise ihre Fusion an, diese Ankündigung hatte jedoch keinen Einfluss auf die Mitgliedschaften.

## Alle Versicherungsvermittler (1277, Stand 31.12.2025)

Mitarbeitende	Versicherungsvermittler
1–10	1107
11–25	112
26–50	35
51–100	14
ab 101	9

Auch bei den Serviceanbietern blieb die Lage stabil. Im Jahr 2025 gab es eine Kündigung und

## Mitgliederzahlen



Entwicklung Mitgliederzahlen 2025 (bis 2017 inkl. OE-Einheiten, ab 2018 ohne OE-Einheiten).

## Neumitglieder 2025 – herzlich willkommen in der IG B2B

1A Versicherungstreuhand GmbH	DE GORSKI FINANCE Sàrl
22 gmbh	Delta Suisse Versicherung GmbH
29 Consulting Experts GmbH	Dikurium Swiss Consulting GmbH
2D Conseils Sàrl	DLC Broker GmbH
3D Finanzkonzept AG	Elite Insurance - Fábio Nascimento Reguengo
A & K Versicherungen GmbH	ELYX Finance SNC
A&K Consulting GmbH	enb AG
AB Swiss Elite Management Sagl	Experia Assurances Sàrl
ABH Conseils Sàrl	F-S Conseils Sàrl
Action Globale Sàrl	FG Life Innovation GmbH
Ad Maiora Financial SA	FIDRO GmbH
advantus AG	finacco gmbh
Advimark S.A.	Finanz Fuchs GmbH
AEC Uniteam Management Sàrl	Finanzverwaltung Basel-Stadt
AEGIS Global Insurance SA	Finaro GmbH
Aélia Assurances SA	Fincorp Services GmbH
AF Consult Sàrl	Finex Consulting GmbH
Agence Relax Total Solutions - ARTS Sàrl	Finobis Group GmbH
AIFINO GmbH	FORTTIS Courtage Sàrl
AIP Gestion Sàrl	Foxana Versicherungen AG
AKV Versicherungen GmbH	Fux Finanz 2.0 GmbH
alai gmbh	G.A.C. GENERALE ASSURANCES CONSEILS SA
Allfinanz Consulting GmbH	Global TK Consulting GmbH
Allves Holding AG	globalcompass GmbH
Altigest Advisory group Sàrl	GM Finances Sàrl
Ancora Consulting sagl	golnsure AG
AS Jamois Assurances et Prévoyance Sàrl	gruppoalbi, titolare mario albi
ASUIA AG	Heim & Partners GmbH
Atlantico Consulting & Services GmbH	Hélianthe Perspectives Sàrl
ATOM Group SA	Horizon Conseil Sàrl
Autoviva Financial Services AG	Hostettler Care Versicherungsberatung
Auxilium Anstalt	Hyzi SA
Aventis Partner GmbH	iceberg partner AG
axya.com, Inh. Rolf Tännler	Idealis Conseils SA
Bassa Martin Partners Sàrl	Immolena GmbH
BenefiQ Sàrl	Impact & Co SNC
Beratungszentrum AG	Insurance Keepers SA
Beyeler Consulting GmbH	InsureLife SA
BULICA Vermögenszentrum GmbH	Insurix Groupe GmbH
Businesscenter (Schweiz) GmbH	Invexa Sàrl
Carrese Kestenholz Versicherungsbroker KLG	Ipoteka AG
Caspar AG	IRA Global Conseil Sàrl
ClearWealth GmbH	IRM Isliker Risk Management GmbH
COFIGEST ASSURANCES Sàrl	IVE & Partner GmbH
CONZEPTA'S Swiss GmbH	JAK & Cie Consulting Sàrl
Cover Group Sàrl	JB Finanz AG
CoverUp GmbH	jiosana GmbH
CreditX Sàrl	K&K Consulting-Group GmbH
Credura GmbH	Klarify Sàrl
Cura Insurance GmbH	Kovacs Experience AG

## Neumitglieder 2025 – herzlich willkommen in der IG B2B

Kreditpartner GmbH	ServiAmigo Sàrl
Kurz & Bündig AG	SM Finance GmbH
L'Agence25 SA	SMB Conseils Sàrl
Laaziz Suisse Expert	SN Services Sàrl
LemanHawk Sàrl	Soixante-Cinq Group SA
LEOMA AG	SOLVENTA (Schweiz) AG
Lietha & Partner GmbH	Sternen FinImmo AG
Life & Management GmbH	Stöckli Solutions
Lima & Partner GmbH	Stratos Finance SA
Liora Finance Company GmbH	Sturm & Partner KLG
LIVENTA AG	Suissalia Sàrl
Lucapi conseils, Luca Pietrobelli	SWICO AG
LVR Group Sagl	Swiss Financial Advice - Christophe Bouin
LVT GmbH	Swiss Patrimonial Consulting Sàrl
Mandex GmbH	SwissUnited GmbH
Manuel Weber Consulting GmbH	SWISSVALOR Insurance GmbH
Masura GmbH	swissvorsorge AG Unabhängige Finanz- und Versicherungsdienstleistung
MBL Consulting GmbH	Tikall Assurances Suisse SA
mmberatung ag	Trifft Risk Advisory GmbH
MONARC Conseils Sàrl	Trinance GmbH
Monestra GmbH	Trust Assurance Sàrl
MV Suisse Conseil Sàrl	Trustline Insurance Sàrl
My prévoyance Sàrl	Tycoon AG
My Swiss Company AG	V&V Consulting AG
NexaVista GmbH	Valais Assurances & Conseils Sàrl
NOR Insurance GmbH	Valoris Plus Sàrl
Numix AG	Verbag Versicherungsberatungs-AG
octonova ag	Verisano GmbH
Omnia Versicherungen GmbH	Veritas Finance AG
OZ Assure Jonathan Özkan	Verto Consulting AG
PAGES Sàrl	VFR Versicherungs-, Finanz- und Riskmanagement GmbH
Pegasos Finance Agentur A. Strässle GmbH	viabeno GmbH
Pegasos Finance Agentur Y. Ebnöther GmbH	Viawin GmbH
Piemme Assicurazioni Sagl	Vie conseils de Lima Cambra
PK Conseils Sàrl	Vita Finance GmbH
Planifique Sàrl	VitaSecura AG
Projexion Conseil Sàrl	VVS GmbH
Proxi Conseils et Courtages Sàrl	Wave Network Sàrl
Qlear SA	Wealth Broker Management SA
Qode Finance Sàrl	YU Broker AG
qwick.ch AG	
RC Insurance Consulting, René Constraint	
RidgeRock Partners Sàrl	
Rison GmbH	
Rouky SA	
s.a.n.a Finance Group GmbH	
Satara Consulting GmbH	
Scalia Consulting GmbH	
Schweizer Versicherungsmakler GmbH	
Sefty Sàrl	

# Einordnung der Zahlen

IG B2B schliesst auch das  
Jahr 2025 positiv ab. Das erfreuliche  
Jahresergebnis beträgt CHF 184'956.11.  
Damit kann das Vereinsvermögen  
weiter geüfnet werden.

Die Jahresrechnung der IG B2B weist wie im Vorjahr ein Plus aus. Das positive Ergebnis wurde insbesondere von zwei gegenläufigen Positionen in der Erfolgsrechnung beeinflusst: Die EcoHub Beteiligung wurde mit einem Betrag von CHF -281'000.00 wertberichtigt und per Ende Jahr mit einem Wert von CHF 562'000.00 bilanziert. Demgegenüber steht der ausserordentliche Ertrag von CHF 542'250.00, der auf die lineare Abschreibung der vorzeitigen Auflösung der langfristigen Verbindlichkeiten aus der Finanzierung der EcoHub-Plattform zurückzuführen ist. Diese Sonderbeiträge der EcoHub Schirmherren mit einem Restbuchwert von CHF 542'250.00 in der Bilanz per 31.12.2025 werden auf Ende 2026 abschliessend aufgehoben.

## Jahresergebnis 2025 und Vereinsvermögen

Das Vereinsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) beträgt CHF -46'572.79 und verbesserte sich leicht im Vergleich zum Vorjahr. Das Jahresergebnis 2025 beträgt CHF 184'956.11. Das Vereinsvermögen zum Jahresende beläuft sich auf CHF 1'416'073.80. Durch das positive Jahresergebnis kann das Vereinsvermögen weiter geüfnet werden.

## Erträge

Die IG B2B Erträge in Höhe von CHF 1'861'495.67 übertrafen die Erwartungen deutlich. Grund dafür ist der weiterhin positive Mitgliederzuwachs. Die

Erträge aus dem EcoHub Marktplatz in Höhe von CHF 10'622.42 werden wie im Vorjahr auf das separate Konto „Verpflichtung Rückzahlung EcoHub Marktplatz“ verbucht, bis die Rückzahlung aus den kumulierten Beiträgen an die Schirmherren Anfang 2027 erfolgt.

## Aufwand

Im Jahr 2025 fiel der Projektaufwand für den Offertprozess NLPV deutlich höher aus als ursprünglich budgetiert. Die Kosten für das Projekt „Benutzerregister für gebundene Versicherungsvermittler“ lagen hingegen deutlich unter den veranschlagten Kosten, da das Projekt im Jahresverlauf nicht weiterverfolgt wurde. Im Vorjahresvergleich erhöhte sich der Projektaufwand um insgesamt CHF 63'871.69. Da die Produktion von weiteren Erklärvideos und die Erneuerung der Website auf 2026 verschoben wurden, lag der Werbeaufwand zwar unter dem budgetierten Betrag, jedoch über dem Vorjahresniveau. Der übrige betriebliche Gesamtaufwand bewegte sich erfreulicherweise leicht unter dem Vorjahresniveau.

## Teuerung

Der Vorstand hat entschieden, dass IG B2B die teuerungsbedingten Preisanpassungen der EcoHub AG (+4,9% für 2025) wiederum übernimmt. Der zusätzlich resultierende Aufwand im Jahr 2025 in Höhe von CHF 113'452.45 wurde vom Verein in Summe übernommen und nicht einzeln in Form von angepassten Beiträgen an die Mitglieder weiterverrechnet.

**IG B2B for Insurers + Brokers**  
Stauffacherstrasse 28  
8004 Zürich  
E-Mail: [info@igb2b.ch](mailto:info@igb2b.ch)

[www.igb2b.ch](http://www.igb2b.ch)