

RAPPORT ANNUEL 2025



CONTENU

Avant-propos des coprésidents	3
Activités du comité directeur	4
Effectif	5
Temps forts opérationnels	6
BrokerConvent 2025	10
Assemblée des membres 2025	12
Membres	13
Qualifications des chiffres	16

La version allemande du présent document fait foi.
Les versions traduites n'ont qu'une valeur informative.

Avant-propos des coprésidents

2025 a été une année de consolidation pour IG B2B, avec des décisions stratégiques importantes. Tous les projets nous ont montré que nous pouvons développer des solutions ensemble, que nous devons agir dans un souci de rentabilité et qu'avec EcoHub SA, nous sommes capables d'apporter des changements.

La passion, le savoir-faire et l'investissement sont essentiels au développement.

Le nouveau processus-clé d'offres NVAP marque une étape importante, dans laquelle IG B2B joue un rôle essentiel. Nous avons recruté un responsable de projet, dirigé la table ronde et travaillé main dans la main avec EcoHub SA. Cette collaboration transversale était exemplaire, et nous voulons la maintenir pour les projets de plus grande envergure. Ce projet a abouti à un autre constat important: nous avons besoin de membres prêts à investir du temps, de l'expertise et de l'argent pour promouvoir des solutions. Or, il devient de plus en plus difficile de trouver de tels membres, car les innovations comportent des risques et le succès n'est pas garanti. Mais dans le cas du processus-clé d'offres NVAP, nous sommes très confiants. Au cours de l'exercice, nous avons pu poser une base solide qui rend le processus-clé accessible à tous. Il y a de grandes chances qu'il soit accepté sur le marché.

Lorsque le registre des utilisateurs pour les intermédiaires d'assurance liés a été prévu, le marché

croit trop peu à son succès. Nous avons lancé le projet dès 2024, avec pour objectif de développer une solution uniforme pour la branche. La demande était malheureusement trop faible. Nous avons suspendu le projet, car les solutions doivent aussi être économiquement viables pour nous. Sur le plan de la rentabilité, la décision nous a paru facile. Mais elle a été difficile en ce qui concerne le quotidien opérationnel, et elle a donné lieu à d'intenses discussions au sein du comité directeur. Nous voyions dans le registre des utilisateurs beaucoup de potentiel pour la branche. Le projet a toutefois montré qu'IG B2B essaie toujours de comprendre le marché et recherche des solutions de manière proactive. Nous disposons de possibilités pour promouvoir des solutions dans la branche. Nous voulons continuer à exploiter ce potentiel à l'avenir.

Nous avons aussi pris d'importantes décisions financières en 2025. À l'issue de la réunion stratégique annuelle, nous avons engagé, en collaboration avec EcoHub SA, une réflexion approfondie sur le financement futur et durable des deux organisations. Cela a soulevé des questions fondamentales et conduit à des discussions importantes. Résultat: IG B2B continue d'investir dans le développement d'EcoHub. Car une plateforme EcoHub fonctionnelle et innovante renforce également IG B2B.

Nous remercions tous ceux qui s'engagent dans notre association et contribuent activement à trouver des solutions pour la branche. Leur passion, leur savoir-faire et leurs investissements sont essentiels pour transformer des idées en services commercialisables.



Patrick Germann
Coprésident



Kilian R. Manz
Coprésident

Activités du comité directeur

En 2025, les activités du comité directeur d'IG B2B ont été fortement marquées par des décisions stratégiques visionnaires, l'innovation et la coopération. Dans tous les projets, l'objectif était de développer des solutions pour la branche et de créer de la valeur ajoutée pour les membres.

Offres NVAP

Le nouveau processus-clé d'offres NVAP est un projet stratégique important pour IG B2B. Le comité directeur s'est fortement impliqué dans le projet et a activement participé à la recherche de solutions. Pendant le processus, il a été possible de poursuivre l'optimisation du projet et de garder le cap. La base est posée et les perspectives de réussite sont prometteuses. Nous avons maintenant besoin d'utilisateurs pionniers pour déployer tout le potentiel du nouveau processus-clé sur le marché. Plus il y a de trafic, mieux c'est. IG B2B a investi beaucoup de temps, d'énergie et d'argent dans le processus-clé d'offres NVAP et a impliqué tous les participants. Le report de la date du go-live était pertinent et s'est avéré judicieux. Cela permet de traiter désormais aussi des offres combinées via le processus-clé, ce qui est un gage de forte acceptation sur le marché. Le comité directeur est convaincu que le nouveau processus-clé constitue une opportunité majeure et qu'une solution moderne, adaptée à la pratique et efficace sera disponible en 2026.

Réunion stratégique

Début novembre, le comité directeur a tenu sa réunion stratégique annuelle. Elle a été l'occasion de nous pencher résolument et de manière autocritique et ciblée sur la configuration actuelle et l'avenir commun d'IG B2B et d'EcoHub SA. Un mois plus tard, les deux organes supérieurs d'IG B2B et d'EcoHub SA se sont rencontrés pour la première fois. Cette réunion avait pour objet d'une part un état des lieux et une réflexion mutuelle et d'autre part, l'identification des défis futurs et la manière d'y faire face. L'objectif est de permettre à IG B2B et à EcoHub SA de collaborer encore plus efficacement

et étroitement pour développer de nouvelles solutions pour la branche.

Afin d'optimiser cette collaboration, quatre domaines d'action ont été identifiés:

- stratégie/feuille de route
- définition/clarification et communication de thèmes de gouvernance
- financement/modèle de licence payante
- distribution/communication vers l'extérieur.

La discussion sur le futur modèle de financement a notamment suscité des questions de fond sur l'orientation et les tâches des deux organisations. Il est clair qu'IG B2B continuera à investir activement dans la plateforme EcoHub. Le dialogue sur le mode de financement concret se poursuivra en 2026.

Les fonds initiaux destinés à la première phase de mise en place de la plateforme seront bientôt épuisés. D'autres moyens sont maintenant nécessaires pour poursuivre le développement d'EcoHub. Dans les deux organisations, la ferme volonté de rechercher ensemble des solutions de financement était et est toujours perceptible.

Le comité directeur souhaite également renforcer sa propre association et a pour cela posé des jalons durant l'exercice sous revue. Le service administratif sera doté de capacités et de ressources supplémentaires, afin de mieux répondre aux attentes du marché.

La représentation et la communication sont également des tâches importantes de l'association. Dans ces domaines, IG B2B a acquis une

expérience précieuse et réalisé des progrès visibles en 2025. Ces domaines doivent être développés de manière ciblée.

Effectifs

Deux changements sont intervenus au sein du comité directeur (cf. Assemblée des membres de 2025, p. 12). Tom Kessler, de Kessler & Co SA, a été un membre très actif et apprécié, qui s'est énormément investi pour IG B2B et la branche. Son engagement de longue date dans l'association était extrêmement précieux. Alessandro Paltenghi a lui aussi été très actif au sein du comité directeur, dont il était un membre de longue date. Il constituait une passerelle entre les régions et ses votes critiques et constructifs ont enrichi les discussions. IG B2B remercie Tom Kessler et Alessandro Paltenghi pour leur engagement au sein du comité directeur.

Depuis leur élection en mai, Michael Sonderegger, d'Helvetia Compagnie Suisse d'Assurances SA, et Lisa Spaar, de Kessler & Co SA, participent aux activités du comité directeur. IG B2B se réjouit de la participation de Lisa Spaar au comité directeur, une professionnelle compétente apportant des connaissances techniques complémentaires ainsi qu'une solide expérience. Michael Sonderegger contribue également par des perspectives nouvelles et diversifiées, qui nourrissent des discussions constructives et précieuses.

Le service administratif a de nouveau fourni un travail exemplaire en 2025. Le personnel a fait le maximum avec les ressources disponibles et il a traité les demandes des membres avec passion et expertise. L'assistance de premier niveau et la qualité de l'accessibilité ont une nouvelle fois été très appréciées.

Effectif

COMITÉ DIRECTEUR AU 31.12.2025

Patrick Germann, Zurich Compagnie d'Assurances SA, Zurich (coprésident)
 Kilian Manz, WTW SA, Zurich (coprésident)
 Sacha Baumli, Perennial SA, Préverenges
 Pierre Etzensperger, VAUDOISE GENERALE, Compagnie d'Assurances SA, Lausanne
 Thomas Fuhrmann, Visana Services SA, Berne
 Daniel Gloor, Howden Broker Service Suisse SA, Schöftland
 Michael Sonderegger, Helvetia Compagnie Suisse d'Assurances SA, Saint-Gall
 Lisa Spaar, Kessler & Co SA, Zurich

COMITÉ CONSULTATIF AU 31.12.2025

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

COLLABORATEURS DU SERVICE ADMINISTRATIF AU 31.12.2025

Katia Jakob, gérante
 Paolo Bordi, expert en standardisation dans le domaine des assurances
 Kirsten Duelli, responsable marketing
 Marina Spasojevic-Sormaz, assistante
 Brigitte Weber, assistante

Temps forts opérationnels

Le processus-clé «Offres NVAP» a constitué le cœur des activités opérationnelles et a pu être considérablement développé.

Le comité paritaire a été réorganisé.

Processus-clés

Processus-clé : Offres NVAP

(non-vie assurances de personnes)

Les bases du projet «Offres NVAP» ont été posées entre mai 2023 et mai 2024. Au cours de cette période, une nouvelle infrastructure (SAF – Standard API Framework) a été évaluée au moyen d'un «Proof of Concept» et testée quant à son aptitude à remplacer la technologie DXP, désormais obsolète. En 2024, une percée technique a été réalisée dans le cadre de ce Proof of Concept (PoC) avec la branche de l'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie (IJM). Il a été décidé de lancer un nouveau projet afin d'élargir le processus-clé aux branches LAA obligatoire (LAAO) et LAA assurance complémentaire (LAAC).

Dès le début de l'année 2025, il est apparu que la planification initiale du projet «Offres NVAP» était trop optimiste et que la date de lancement prévue pour fin mars ne pourrait pas être respectée. Trois aspects ont influencé la nouvelle planification:

- Les exigences métier ont fait l'objet de nouvelles discussions, approfondies et ont été harmonisées.
- La portée du projet a été élargie de sorte qu'il est désormais possible de transmettre, de traiter et de répondre à des demandes combinées et intersectorielles.

- Contrairement à la planification initiale, les tests de bout en bout avec les assureurs et les fournisseurs de services participant au projet ont été intégrés à la planification afin d'atteindre un niveau de qualité supérieur et de garantir la réussite du lancement.

Le comité directeur d'IG B2B et le conseil d'administration d'EcoHub SA ont adopté, début mars, une nouvelle planification prévoyant un lancement en décembre 2025. Par la suite, le projet s'est déroulé comme prévu pendant longtemps. A l'aide d'un outil de test développé par EcoHub SA, l'ensemble du processus d'offres a pu être simulé pour la première fois avec les fournisseurs de logiciels entre juin et août dans la nouvelle infrastructure SAF. C'est avec la connexion des systèmes backend chez AXA et Zurich que toute la complexité du système est finalement apparue. Les données n'ont dès lors plus été traitées uniquement dans l'outil de test, mais ont été correctement prises en charge par les systèmes internes, transmises via des workflows et mises à disposition des souscripteurs dans le système d'offres, avant d'être ensuite retransmises. Contrairement à ce qui était prévu pour la mi-octobre, le premier processus d'offres pour IJM mené à bien entre un fournisseur de logiciels et un assureur n'est intervenu qu'à la mi-novembre.

Les fournisseurs de logiciels et les assureurs ont pu progressivement mettre en œuvre les autres branches (LAAO et LAAC).

Nouveau processus-clé: Service de demande de renseignements sur les sinistres (AKD / MIDI)

Au troisième trimestre 2025, la spécification métier du nouveau processus-clé «Service de demande de renseignements sur les sinistres (AKD / MIDI)» a été élaborée conformément aux prescriptions et aux lignes directrices conceptuelles de l'ASA. L'implémentation, y compris la réalisation prévue sur SAF / API, a été intégrée à la feuille de route et les priorités ont été définies. Ce processus-clé vient compléter le processus d'offres NVAP. Les données relatives à l'historique des sinistres seront désormais également transmises de manière automatisée et structurée. La mise en œuvre est prévue pour 2026.

Nouveau processus-clé: Generic Exchange

En 2024, le processus-clé «Generic Exchange» a fait l'objet d'une spécification métier. Son implémentation – y compris la réalisation prévue sur SAF/API – a été intégrée à la feuille de route et priorisée. Ce processus-clé permettra de remplacer en grande partie les échanges de courriels, jusqu'ici non sécurisés, entre les intermédiaires d'assurance et les assureurs.

Registre des utilisateurs

En 2024, IG B2B a lancé un registre sectoriel pour les intermédiaires d'assurance liés. L'objectif était de créer une solution sectorielle uniforme, analogue au registre de la FINMA pour les intermédiaires non liés, qui apporte une valeur ajoutée à toutes les parties prenantes et réduit la charge de travail.

Début mars, IG B2B a organisé une réunion d'information afin de présenter les avantages du registre des utilisateurs et de discuter des approches. En raison d'une demande insuffisante, le comité directeur d'IG B2B a décidé peu après de ne pas pour-

suivre le projet. Malgré des efforts intensifs, il n'a pas été possible de mobiliser suffisamment d'acteurs clés sur le marché suisse de l'assurance avec un volume minimal nécessaire pour faire passer le projet prévu à la phase de conception et de mise en œuvre en respectant un budget raisonnable. La collaboration avec des partenaires clés aurait été déterminante pour la réussite du projet. Au cours de ce projet, des priorités stratégiques ont toutefois évolué à plusieurs reprises, ce qui a finalement rendu impossible la poursuite et le financement du projet.

Même si ce projet ne sera pas mis en œuvre sous la forme initialement envisagée, les enseignements tirés constituent une base précieuse pour la future collaboration au sein d'IG B2B.

Legal Group

Le groupe d'experts «Legal» se réunit régulièrement sous la direction de Sascha D. Patak, docteur en droit, afin de traiter des questions juridiques pertinentes pour IG B2B. Des représentants de deux assureurs et de deux intermédiaires d'assurance veillent notamment à ce que les questions relatives à la LSA soient clarifiées et à ce que la gestion des mandats ainsi que les contrats soient mis en œuvre de manière pratique conformément aux dispositions des nouvelles lois et directives (p.ex. FINMA). Afin de se conformer aux directives de la FINMA, le thème des «chaînes d'intermédiaires» était une priorité en 2025. Les «chaînes d'intermédiaires d'assurance pour intermédiaires non liés» sont des sous-intermédiaires (co-brokers) d'intermédiaires d'assurance qui travaillent également pour les assureurs, mais qui n'ont pas conclu d'accord d'entreprise (supplémentaire) indépendant avec eux. La principale problématique à cet égard réside dans la responsabilité et la structure.

EcoHub SA a été informée de cette question et peut commencer à travailler sur des solutions techniques. A titre provisoire, ce problème a été résolu au sein

d'EcoHub en enregistrant les sous-intermédiaires comme organisation indépendante et en les désignant comme «succursale/filiale» dans les «informations sur l'unité organisationnelle».

Comité paritaire

Le comité paritaire se compose de manière paritaire de représentants des assureurs et des intermédiaires d'assurance nommés par le comité directeur d'IG B2B et est animé par la direction d'EcoHub SA. Il se réunit une fois par trimestre. Le comité apporte son soutien consultatif à EcoHub SA pour l'élaboration et la définition des priorités de la feuille de route annuelle. Tandis que le conseil d'administration définit l'orientation stratégique d'EcoHub SA et que la direction établit la planification annuelle, le comité paritaire examine cette planification sous l'angle du marché et fait valoir les besoins pertinents de la branche. Les membres sont tenus de représenter les intérêts de la branche plutôt que ceux de leur entreprise. Le comité paritaire apporte une contribution continue et proche du marché au développement des prestations d'EcoHub et ren-

force la mise en œuvre réussie des projets stratégiques. En mai, le comité paritaire a été réorganisé pour, d'une part, le redimensionner et, d'autre part, le compléter par de nouvelles personnes. Le 5 juin 2025, le comité s'est réuni pour la première fois dans sa nouvelle composition. Nous remercions tous les membres du comité pour leur engagement.

MEMBRES DU COMITÉ PARITAIRE

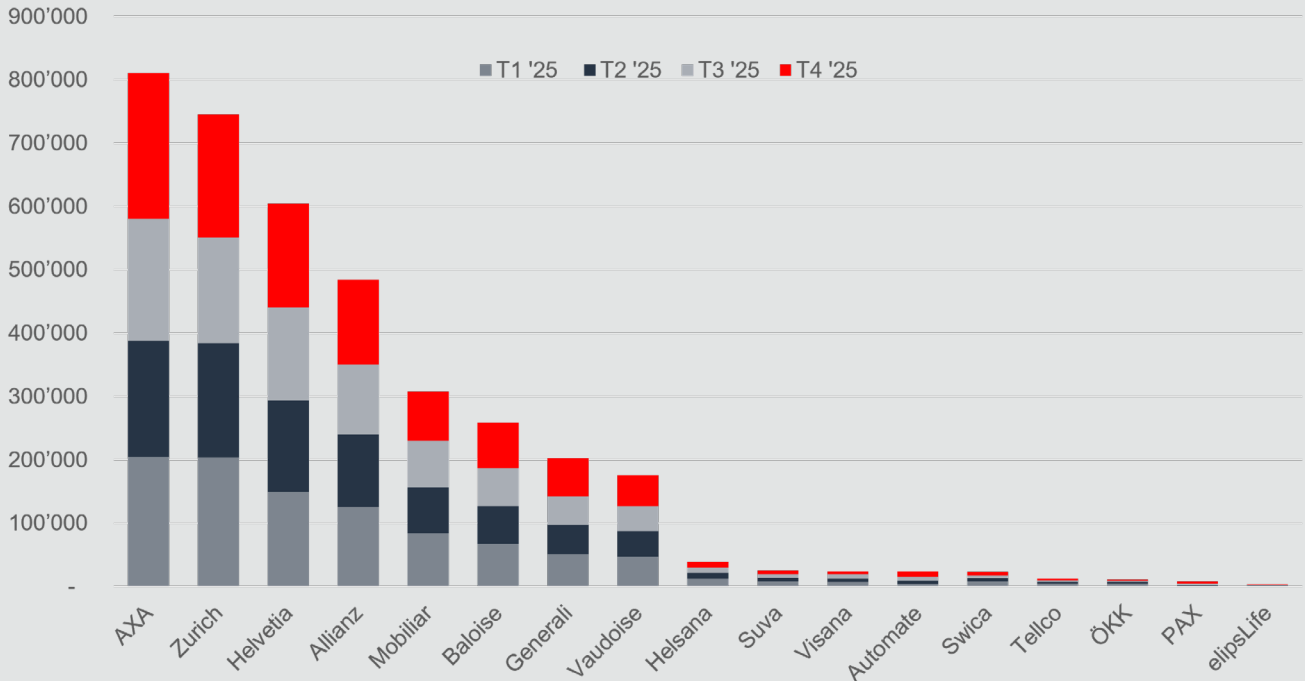
Le comité est composé à parts égales de représentants des intermédiaires d'assurance et des assureurs. Il s'agit notamment de

- Andy Bovo, Verlingue SA*
- Mikhail Brodski, AXA Assurances SA
- Christian von Büren, Mobilière Suisse Société d'assurances SA
- David Frick, Neutrass AG
- Thomas Fontana, SCHAFER ASSURANCES SA
- Thomas Gössel, Baloise Assurance SA*
- Christoph Küng, Zurich Compagnie d'Assurances SA,
- Alessandro Masino, ASSEPRO Brokerage AG
- Ben Moor, WTW SA*
- Urs Pfenninger, Kessler & Co SA**
- Andreas Regner, Swiss Life SA*
- Andreas Winkler, Baloise Assurance SA**

* jusqu'au T1/2025

** à partir du T2/2025

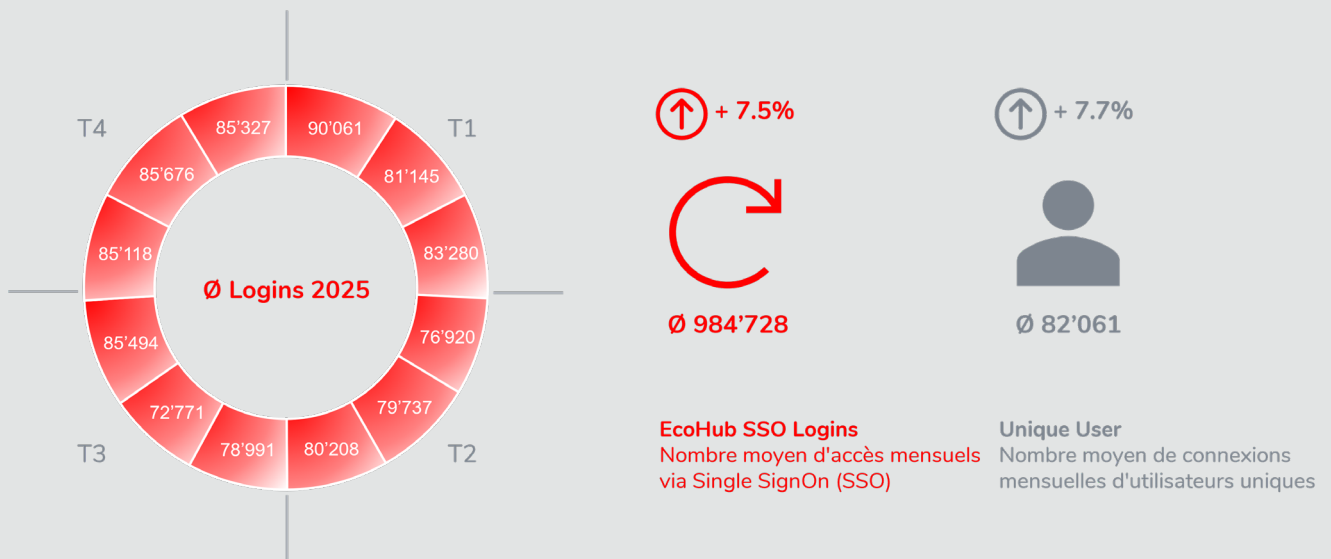
EcoHub SSO Logins par assureur par trimestre 2025
Total EcoHub SSO Logins 2025*
3'757'227



Source: EcoHub SA

*Les assureurs ayant effectué leur raccordement en cours d'exercice ne sont pas inclus.

Augmentation des activités de connexion de 2024 à 2025



BrokerConvent

Le BrokerConvent 2025 d'IG B2B a été un succès. Des assureurs, des intermédiaires d'assurance et des fournisseurs de services de toute la Suisse ont répondu à l'invitation, le 22 octobre à Berne, et obtenu des informations intéressantes. Le nouveau processus-clé d'offres NVAP était au cœur de l'événement.

Le processus d'offres Assurance de personnes non-vie (NVAP) ouvre une nouvelle ère, comme l'a souligné le coprésident Patrick Germann dans son message de bienvenue. Il a ensuite cédé la parole à Paolo Bordi, expert en standardisation dans le domaine des assurances chez IG B2B, qui a donné un aperçu clair du projet et expliqué le nouveau processus-clé d'offres NVAP de manière compréhensible aux personnes présentes.

Présentation du besoin

Paolo Bordi a tout d'abord expliqué que les membres d'IG B2B avaient exprimé le souhait, lors de diverses enquêtes, de mettre en œuvre un processus-clé avec des données structurées pour les branches de l'assurance d'indemnités journalières en cas de maladie (IJM), de l'assurance-accidents obligatoire (LAA) et de l'assurance-accidents complémentaire (LAAC). Cette idée repose sur l'existence d'un important volume de demandes d'offres dans ces trois branches ainsi que d'appels d'offres réguliers initiés par des intermédiaires d'assurance et auxquels répondent les assureurs. Dans l'ensemble, le nouveau processus-clé apporte de gros avantages aux deux parties, c'est-à-dire les intermédiaires d'assurance et les assureurs. IG B2B a répondu au souhait de disposer d'un processus-clé NVAP et a travaillé de manière intensive à sa mise en œuvre en collaboration avec des spécialistes disposant d'une solide expertise du secteur. Les seules définitions du contenu métier ont demandé environ 30 réunions en ligne et 100 heures, afin de pouvoir définir un standard pour l'ensemble du marché.

Communication ouverte quant au retard

Les participants ont également été informés ouvertement des raisons des retards et de la prolongation du projet d'environ six mois. Cela a tenu, d'une part, à une planification ambitieuse et, d'autre part, à la nécessité de clarifier à nouveau les exigences métier et d'apporter des adaptations structurelles au schéma. De plus, la mise à disposition et la mise en œuvre de la nouvelle version de SAF (Standard API Framework pour des échanges de données encore plus sûrs) et des schémas ont demandé plus de temps que prévu.

Aperçu des fonctions

Paolo Bordi a montré aux participants le contenu du processus-clé d'offres NVAP et les branches et fonctions disponibles. Dans la dernière partie concernant le processus-clé, Philip Klossner (SOBRADO Software AG), Samuel Flury (brokerbusiness.ch AG) et Reto Huber (alabus AG) ont présenté leurs logiciels et expliqué le processus-clé ainsi que les fonctions pour les intermédiaires d'assurance du point de vue des fournisseurs de logiciels.

Unanimité à la tribune

Tous les partenaires du projet de processus-clé d'offres NVAP ont participé la table ronde qui a suivi. Les trois spécialistes précités ont été rejoints par Franc Büsser, d'AXA Assurances SA, et Nello Zito, de Zurich Compagnie d'Assurances SA, ainsi que par Marcel Schradt, CEO d'EcoHub SA,

et Paolo Bordi, d'IG B2B, pour cette table ronde animée par Ladina Spiess. Tous les participants se sont montrés enthousiastes et convaincus par le processus-clé NVAP. Ils ont salué le fait que la phase d'élaboration intensive touche à sa fin et que le nouveau processus-clé soit désormais utilisable. Lors de la discussion ouverte, le public a posé de nombreuses questions auxquelles il a été répondu de manière compétente. Toutefois, par manque de temps, certaines questions n'ont pas pu être traitées. A la demande du public, toutes les questions ont donc été répertoriées et publiées sur le site Internet avec des réponses détaillées, ce qui a été très apprécié par les participants.

EcoHub et exposés sur l'IA

Dans la deuxième partie de l'événement, Marcel Schradt a fourni de nouvelles informations

concernant EcoHub SA. Il a indiqué pourquoi la plateforme EcoHub est plus importante que jamais en tant que plateforme de données commune et sûre. Dans le cadre des pitches de la Place de marché, quatre entreprises ont présenté leurs solutions innovantes. Le BrokerConvent 2025 s'est achevé sur deux exposés consacrés à l'intelligence artificielle (IA). L'expert en IA Bernhard Räber, de MediaConsult.space, a présenté StreamDiver. Dans son exposé sur les dangers de l'IA, l'expert en protection des données Sascha D. Patak, docteur en droit, a examiné les bases légales de l'utilisation de l'IA en Suisse et dans quel sens son cadre légal évoluera d'ici fin 2026.

Assemblée des membres 2025

La 22^e assemblée des membres d'IG B2B s'est tenue le 13 mai 2025 à Zurich. Tous les points et toutes les propositions ont été approuvés à l'unanimité.

Le coprésident Patrick Germann a d'abord adressé un message de bienvenue aux 40 membres présents et habilités à voter, puis il a présenté quelques-uns des temps forts opérationnels de l'exercice sous revue, dont le Proof-of-Concept des offres Indemnités journalières en cas de maladie (IJM) et le projet NVAP. L'année 2024 a également été marquée par une augmentation réjouissante du nombre des membres, qui sont désormais 1'220 (+172), malgré de nombreuses consolidations du côté des intermédiaires d'assurance ou le gros effort fourni en début d'année pour les numéros de registre FINMA. IG B2B et EcoHub SA ont aussitôt recherché ensemble une solution pour que les processus existants de la plateforme EcoHub puissent prendre en charge les nouveaux numéros. L'assemblée des membres a approuvé à l'unanimité le rapport annuel 2024.

Comptes annuels 2024

Comme l'année précédente, IG B2B a clôturé ses comptes annuels 2024 avec un résultat positif de CHF 126'198.12. La fortune de l'association a continué de croître pour s'établir à CHF 1'231'117.69 au 31 décembre 2024. Les comptes annuels ont également été approuvés à l'unanimité par les membres, et l'assemblée a pris connaissance du rapport de révision.

Budget 2025

Après la décharge du comité directeur, le budget 2025 a été présenté. Il prévoit un résultat annuel positif de CHF 86'450.00. L'assemblée a approuvé le budget 2025 à l'unanimité.

Modification des statuts

Le comité directeur a ensuite présenté les modifications des statuts. Dans les statuts, il doit désormais être expressément stipulé qu'il est possible d'élire une coprésidence au lieu d'une présidente ou d'un président, et que celle-ci doit être paritaire, comme c'est déjà le cas aujourd'hui. Les modifications n'ont pas été contestées et ont été approuvées à l'unanimité par les membres.

Cotisations des membres

L'assemblée a approuvé à l'unanimité le maintien des cotisations des membres demandé par le comité directeur.

Elections

L'assemblée a pris congé des deux membres du comité directeur Tom Kessler, de Kessler & Co SA, et Alessandro Paltenghi, de Baloise Assurance SA. Leur engagement depuis six ans au sein du comité directeur a été dûment salué. Michael Sonderegger, d'Helvetia Compagnie Suisse d'Assurances SA, et Lisa Spaar, de Kessler & Co SA, ont été élus pour rejoindre le comité directeur. Celui-ci maintient ainsi sa parité. Les autres membres du comité directeur ont été réélus à l'unanimité pour une année supplémentaire. Patrick Germann et Kilian R. Manz ont été confirmés à l'unanimité en tant que coprésidents.

Révision

L'assemblée a élu à l'unanimité ECOVIS Intercontrol SA en tant qu'organe de révision pour une année supplémentaire et l'a chargé de procéder à un contrôle restreint.

Membres

La révision partielle de la loi sur la surveillance des assurances et le renforcement de la surveillance exercée par la FINMA ont considérablement durci les exigences réglementaires. Depuis 2024, de nouvelles obligations en matière de formation et d'enregistrement s'appliquent également. Ces prescriptions ont augmenté la pression de la professionnalisation et ont entraîné une dynamique soutenue sur le marché des intermédiaires d'assurance. Néanmoins, le secteur a montré une grande capacité d'adaptation et a continué à se développer de manière stable.

Dans ce contexte exigeant, le nombre d'adhésions parmi les intermédiaires d'assurance a continué d'augmenter. Dans la catégorie A (1 à 10 collaborateurs), IG B2B a enregistré 188 nouvelles adhésions. A cela s'est ajoutée une nouvelle adhésion dans la catégorie B (11-25 collaborateurs). La catégorie A comprend 87% de tous les membres de la catégorie des intermédiaires d'assurance. Les catégories A et B représentent ensemble 95%.

Dans la catégorie «assureurs», le nombre de membres est resté stable. Bien qu'Helvetia et Baloise aient annoncé leur fusion, cela n'a eu aucune incidence sur les adhésions.

La situation est également restée stable chez les

1'277 intermédiaires d'assurance
23 assureurs
20 fournisseurs de services

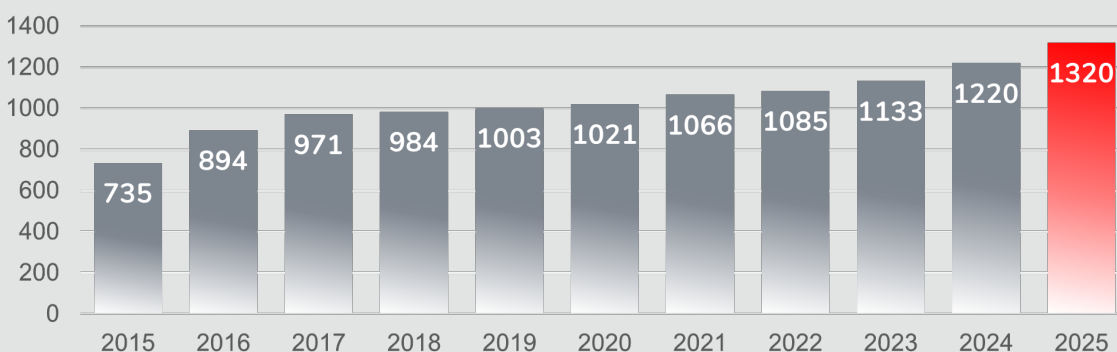
fournisseurs de services. En 2025, il y a eu une résiliation et une nouvelle adhésion.

Parallèlement, des changements sont intervenus dans l'effectif des membres: 67 membres ont résilié leur adhésion pour fin 2025. 28 membres ont perdu leur adhésion en raison de cotisations impayées. Malgré ces départs, l'association a connu une croissance significative en 2025 et a atteint un nouveau record avec un total de 1'320 membres.

Tous les intermédiaires d'assurance (1277, état au 31.12.2025)

Collaborateurs	Intermédiaires d'assurance
1-10	1107
11-25	112
26-50	35
51-100	14
à partir de 101	9

nombre de membres



Evolution du nombre de membres en 2025 (avec unités UO jusqu'en 2017, sans à partir de 2018).

Nouveaux membres en 2025: bienvenue au sein d'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

Nouveaux membres en 2025: bienvenue au sein d'IG B2B

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

Qualification des chiffres

IG B2B annonce encore des chiffres positifs pour l'année 2025, avec un résultat annuel de CHF 184'956.11. L'association peut ainsi continuer de faire fructifier sa fortune.

Comme l'année précédente, IG B2B présente des comptes annuels positifs. Le résultat positif a été influencé en particulier par deux positions opposées dans le compte de résultat : d'une part, la participation EcoHub a été dépréciée d'un montant de CHF -281'000.00 et inscrite au bilan de fin d'année avec une valeur de CHF 562'000.00, et d'autre part, il est tenu compte du produit exceptionnel de CHF 542'250.00 dû à l'amortissement linéaire de la dissolution anticipée des dettes à long terme liées au financement de la plateforme EcoHub. Ces cotisations particulières des parrains EcoHub, dont la valeur résiduelle s'élevait à CHF 542'250.00 dans le bilan du 31 décembre 2025, seront définitivement amorties et dissoutes fin 2026.

Résultat annuel 2025 et fortune de l'association

Le résultat de l'association avant intérêts, impôts et amortissements (EBITDA) s'élève à CHF -46'572.79 et s'est légèrement amélioré par rapport à l'année précédente. Le résultat annuel de 2025 s'élève à CHF 184'956.11. La fortune de l'association au terme de l'exercice s'élève à CHF 1'416'073.80. Le résultat annuel positif permet d'accroître encore la fortune de l'association.

Revenus

Les revenus d'IG B2B atteignent CHF 1'861'495.67 et ont nettement dépassé les attentes. Cela s'explique par l'augmentation toujours positive du nombre de membres. Comme l'année précédente,

les revenus issus de la place de marché EcoHub (CHF 10'622.42) sont comptabilisés sur le compte séparé «Obligation de remboursement Place de marché EcoHub», jusqu'au remboursement aux parrains à partir des contributions cumulées, début 2027.

Charges

En 2025, le coût du projet pour le processus d'offres NVAP s'est avéré nettement plus élevé que le budget initial. Les coûts du projet «Registre des utilisateurs pour les intermédiaires d'assurance liés» étaient en revanche nettement inférieurs aux coûts estimés, le projet ayant été interrompu en cours d'exercice. Par rapport à l'année précédente, les charges de projet ont augmenté au total de CHF 63'871.69. La production d'autres vidéos explicatives et le renouvellement du site Internet ayant été reportés à 2026, les frais publicitaires étaient certes inférieurs au montant budgétisé, mais supérieurs au niveau de l'année précédente. Les autres charges d'exploitation ont heureusement légèrement diminué par rapport au niveau de l'année précédente.

Renchérissement

Le comité directeur a décidé qu'IG B2B prendrait à nouveau en charge les ajustements de prix liés au renchérissement d'EcoHub SA (+4,9% pour 2025). Les CHF 113'452.45 de charges supplémentaires qui en résultent en 2025 ont été pris en charge en totalité par l'association et n'ont pas été refacturés individuellement aux membres sous forme de cotisations adaptées.

IG B2B for Insurers + Brokers

Stauffacherstrasse 28

8004 Zurich

Adresse électronique: info@igb2b.ch

www.igb2b.ch