

# RAPPORTO ANNUALE 2025



## CONTENUTI

Introduzione dei co-presidenti	3
Attività del Consiglio direttivo	4
Personale dell'associazione	5
Dati operativi principali	6
BrokerConvent 2025	10
Assemblea dei membri 2024	12
Amministrazione dei membri	13
Analisi del bilancio	16

Fa fede la versione tedesca del presente documento.  
Le versioni tradotte hanno esclusivamente valore informativo.

# Introduzione dei co-presidenti

Il 2025 è stato per IG B2B un anno di consolidamento, un anno pieno di importanti decisioni strategiche. Tutti i progetti ci hanno dimostrato che possiamo sviluppare soluzioni insieme, dobbiamo agire in modo economico e che, insieme a EcoHub SA, abbiamo la forza di apportare cambiamenti.

## Passione, competenza e investimenti sono essenziali per lo sviluppo.

Il nuovo processo chiave di allestimento offerte NLPV è una pietra miliare, in cui IG B2B gioca un ruolo fondamentale. Abbiamo ingaggiato un responsabile di progetto, guidato la tavola rotonda e lavorato a stretto contatto con EcoHub SA. Questa collaborazione interdisciplinare è stata esemplare e vogliamo mantenerla anche per progetti più grandi. Un'altra importante nozione emersa da questo progetto è che facciamo affidamento su membri disposti a investire tempo, competenza e denaro per promuovere soluzioni. Trovare tali membri diventa sempre più difficile. Questo perché le innovazioni sono legate a rischi e il successo non è garantito. Nel caso del processo chiave di allestimento offerte NLPV siamo però molto fiduciosi. Nel corso dell'anno in esame siamo stati in grado di gettare una base solida che rende accessibile a tutti il processo chiave. Le probabilità che venga accolto nel mercato sono molto elevate.

Il mercato non credeva abbastanza nel successo del registro utenti previsto per intermediari assicurativi

vincolati. Abbiamo avviato il progetto già nel 2024 con l'obiettivo di sviluppare una soluzione unitaria per il settore. La domanda per tale servizio era però purtroppo troppo bassa. Abbiamo quindi sospeso il progetto, poiché le soluzioni devono essere economicamente vantaggiose anche per noi. Dal punto di vista economico la decisione è stata semplice, ma sul piano operativo quotidiano si è trattato di una scelta difficile, che ha generato discussioni intense all'interno della Direzione. Abbiamo visto nel registro utenti grande potenziale per il settore. Il progetto ha tuttavia dimostrato che IG B2B è sempre pronta a comprendere il mercato e a cercare proattivamente soluzioni. Abbiamo la possibilità di promuovere soluzioni per il settore e vogliamo continuare a sfruttare questo potenziale anche in futuro.

Nel 2025 abbiamo preso anche importanti decisioni finanziarie. Questo ha sollevato questioni fondamentali e ha dato luogo a dibattiti significativi. Il risultato: IG B2B continua a investire nello sviluppo di EcoHub, perché una piattaforma EcoHub funzionante e innovativa rafforza anche IG B2B.

Ringraziamo tutti coloro che si impegnano nella nostra associazione e partecipano attivamente alla creazione di soluzioni per il settore. Il loro impegno, la loro competenza e i loro investimenti sono essenziali per lo sviluppo di servizi pronti per il mercato, nati da idee concrete.



Patrick Germann  
Co-presidente



Kilian R. Manz  
Co-presidente

# Attività del Consiglio direttivo

Decisioni strategiche all'avanguardia, innovazione e cooperazione hanno fortemente influenzato l'operato della Direzione di IG B2B nel 2025. In tutti i progetti l'obiettivo è stato sviluppare soluzioni per il settore e creare valore aggiunto per i membri.

## Allestimento offerte NLPV

Il nuovo processo chiave di allestimento offerte NLPV è un progetto strategico importante per G B2B. La Direzione si è impegnata in modo significativo nel progetto e ha collaborato attivamente alla ricerca di soluzioni. Durante il processo è stato possibile ottimizzare ulteriormente il progetto e mantenere la concentrazione. La base è stata posta, le prospettive di successo sono promettenti. Ci vogliono ora però fast follower affinché il nuovo processo chiave possa esprimere tutto il suo potenziale nel mercato: maggiore è il traffico, migliore sarà il risultato. IG B2B ha investito molto tempo, energia e denaro nel processo chiave di allestimento offerte NLPV e ha coinvolto tutti i partecipanti nel processo. Il rinvio temporale della data di go-live è stato opportuno e ha ripagato. Ora vi è anche la possibilità di gestire offerte combinate attraverso il processo chiave, favorendo un'ampia accettazione da parte del mercato. La Direzione è convinta che il nuovo processo chiave sia una grande opportunità e che nel 2026 sarà disponibile una soluzione moderna, pratica ed efficiente.

## Riunione strategici

A inizio novembre la Direzione si è riunita per la riunione strategica annuale. In questa occasione ci siamo confrontati in modo introspettivo, mirato e approfondito con la configurazione attuale e il futuro congiunto di IG B2B e EcoHub SA. Un mese dopo, si sono incontrati per la prima volta i due organi superiori di EcoHub SA e di IG B2B. Alla

riunione si è discusso non solo del posizionamento e della riflessione reciproca, ma anche dell'identificazione e dell'affronto delle sfide future. L'obiettivo è migliorare e rendere più affiatata la collaborazione tra IG B2B ed EcoHub SA per sviluppare nuove soluzioni per il settore.

Al fine di ottimizzare la collaborazione sono stati identificati quattro campi di azione:

- strategia/roadmap
- definizione/chiarimento e comunicazione dei temi di governance
- finanziamento/modello dei canoni di licenza
- distribuzione/comunicazione esterna

In particolare, la discussione sul futuro modello di finanziamento ha generato domande fondamentali sull'orientamento e sui compiti delle due organizzazioni. È chiaro che IG B2B continuerà a investire attivamente nella piattaforma EcoHub: il dialogo sulle modalità concrete di finanziamento sarà portato avanti nel 2026. I fondi iniziali della fase 1 di sviluppo della piattaforma stanno per esaurirsi e sono ora necessari ulteriori fondi per garantire il proseguimento dello sviluppo di EcoHub. In entrambe le organizzazioni si è sempre percepita una grande volontà di lavorare insieme a soluzioni per il finanziamento.

La Direzione vuole, allo stesso tempo, rafforzare anche la propria associazione, preparando quindi il terreno nel corso dell'anno in esame. L'Ufficio sarà

integrato con ulteriori capacità e risorse per poter soddisfare ancora meglio le aspettative nel mercato.

Tra i compiti importanti dell'associazione rientrano anche la rappresentanza e la comunicazione: in questi ambiti, nel 2025, IG B2B ha maturato preziose esperienze e raggiunto progressi visibili. Questi ambiti necessitano di uno sviluppo mirato.

### **Personale dell'associazione**

La Direzione ha visto due cambiamenti di personale (cfr. Assemblea dei membri 2025, p. 12). Tom Kessler di Kessler & Co SA è stato un membro molto attivo e stimato, che si è impegnato enormemente per IG B2B e l'intero settore. Il suo impegno pluriennale nell'associazione è stato estremamente prezioso. Anche Alessandro Paltenghi ha svolto un ruolo attivo nella Direzione. In qualità di membro di lunga data della Direzione, ha svolto un ruolo di mediatore tra le diverse regioni del Paese e

ricchito le discussioni con interventi critico-costruttivi. IG B2B ringrazia Tom Kessler e Alessandro Paltenghi per il loro impegno attivo nella Direzione. Dalla loro elezione a maggio, Michael Sonderegger di Helvetia Compagnia Svizzera d'Assicurazioni SA e Lisa Spaar di Kessler & Co SA collaborano in seno alla Direzione. IG B2B accoglie con favore l'arrivo nella Direzione di Lisa Spaar, una donna competente con ulteriori conoscenze tecniche ed esperienza. Michael Sonderegger, a sua volta, apporta prospettive nuove e originali, che danno vita a discussioni di grande valore.

Anche nel 2025 l'Ufficio amministrativo ha operato in modo esemplare. Con le risorse disponibili, i collaboratori hanno raggiunto il massimo e si sono occupati con passione e competenza delle richieste dei membri. Il supporto di primo livello e la buona reperibilità sono stati ancora una volta molto apprezzati.

## **Personale dell'associazione**

### **CONSIGLIO DIRETTIVO AL 31.12.2025**

Patrick Germann, Zurigo Compagnia di Assicurazioni SA, Zurigo (co-presidente)  
Kilian Manz, WTW AG, Zurigo (co-presidente)  
Sacha Baumli, Perennial SA, Prévèrenge  
Pierre Etzensperger, VAUDOISE GENERALE, Compagnia di Assicurazioni SA, Losanna  
Thomas Fuhrmann, Visana Services AG, Berna  
Daniel Gloor, Howden Broker Service Svizzera SA, Schöftland  
Michael Sonderegger, Helvetia Compagnia Svizzera d'Assicurazioni SA, St. Gallen  
Lisa Spaar, Kessler & Co SA, Zurigo

### **CONSULTA AL 31.12.2025**

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

### **COLLABORATORI DELL'UFFICIO AL 31.12.2025**

Katia Jakob, direttrice generale  
Paolo Bordi, esperto di standardizzazione Assicurazioni  
Kirsten Duelli, Marketing Manager  
Marina Spasojevic-Sormaz, assistente  
Brigitte Weber, assistente

# Dati operativi principali

Il processo chiave «Allestimento offerte NLPV» ha costituito il fulcro dell'attività operativa ed è stato portato avanti con decisione.

Il Comitato paritetico è stato riorganizzato.

## Processi chiave

### Allestimento offerte NLPV (assicurazione di persone non vita)

Le basi per il progetto «Allestimento offerte NLPV» sono state gettate tra maggio 2023 e maggio 2024. In questo periodo è stata testata una nuova infrastruttura (SAF, standard API framework) mediante un «Proof of Concept» e ne è stata verificata l'idoneità come sostituto della ormai obsoleta tecnologia DXP. Nel 2024 è stata raggiunta la svolta tecnica nell'ambito di questo Proof of Concept (PoC) con il settore assicurazione d'indennità giornaliera in caso di malattia (IGM). Poco dopo è stato deciso di avviare un nuovo progetto per ampliare il processo chiave con i settori LAINF Obbligatorio (LAINF obbligatorio) e LAINF assicurazione complementare (LAINFC). In autunno, IG B2B ha nominato Peter Rubi come responsabile di progetto esterno, specializzato nello sviluppo aziendale digitale.

Già all'inizio del 2025 è emerso che la pianificazione originaria nel progetto «Allestimento offerte NLPV» era troppo ottimistica e che la data di go-live prevista per la fine di marzo non poteva essere rispettata. Tre aspetti hanno influenzato la nuova

pianificazione:

- i requisiti tecnici sono stati nuovamente discussi approfonditamente e concordati;
- l'ambito del progetto è stato ampliato, così da rendere ora possibile trasmettere, elaborare e rispondere anche a richieste combinate e intersettoriali;
- contrariamente alla pianificazione iniziale, i test end-to-end con gli assicuratori coinvolti nel progetto sono stati inclusi nella pianificazione del progetto per raggiungere una qualità superiore e garantire il successo del go-live.

Il consiglio di amministrazione di EcoHub SA e la Direzione di IG B2B hanno approvato all'inizio di marzo una nuova pianificazione con una data per il go-live a dicembre 2025. Successivamente il progetto è andato avanti secondo i piani per molto tempo. Con l'aiuto di uno strumento di test sviluppato da EcoHub SA, tra giugno e agosto è stato possibile simulare per la prima volta l'intero processo di offerta tramite la nuova infrastruttura SAF con i fornitori di software. Con il collegamento dei sistemi di back-end di AXA e Zurich è infine risul-

tata evidente tutta la complessità del sistema. I dati non dovevano più essere elaborati nello strumento di test, ma dovevano essere correttamente ricevuti dai sistemi interni, inoltrati tramite flussi di lavoro e assegnati agli underwriter nel sistema di offerta e successivamente restituiti. Invece di metà ottobre come previsto, è stato possibile completare il processo di offerta per IGM tra un fornitore di software e un assicuratore per la prima volta solo a metà novembre.

#### **Nuovo processo chiave:**

##### **Servizio di richiesta informazioni sui sinistrie (AKD/MIDI)**

Nel terzo trimestre del 2025 è sviluppata la specifica tecnica del processo chiave del Servizio di richiesta informazioni sui sinistri (AKD / MIDI) secondo le direttive e le linee guida concettuali di ASA. L'implementazione, inclusa la realizzazione pianificata su SAF / API, è stata inserita nella roadmap con priorità. Con questo processo chiave il processo di offerta NLPV viene ulteriormente ampliato. In futuro, anche i dati informativi sulla cronologia dei sinistri saranno trasmessi in modo automatizzato e strutturato. L'implementazione è prevista per il 2026.

#### **Nuovo processo chiave: Generic Exchange**

Nel 2024, il processo chiave «Generic Exchange» è stato oggetto di una specifica di business. La sua implementazione – compresa la prevista realizzazione su SAF/API – è stata inserita nella roadmap e considerata prioritaria. Questo processo chiave consentirà di sostituire in gran parte gli scambi di e-mail, finora non sicuri, tra gli intermediari assicurativi e gli assicuratori.

#### **Registro utenti**

Nel 2024, IG B2B ha avviato un registro di settore per intermediari assicurativi vincolati. In questo modo sarebbe dovuta nascere una soluzione settoriale unitaria analoga al registro FINMA per gli intermediari non vincolati, in grado di creare un valore aggiunto per tutte le parti coinvolte e ridurre gli oneri.

A inizio marzo IG B2B ha organizzato un evento informativo per illustrare i vantaggi del registro utenti e discutere le soluzioni proposte. A causa della domanda troppo bassa, la Direzione di IG B2B ha deciso poco dopo di non proseguire con il progetto. Nonostante gli sforzi intensi, non è stato possibile mobilitare abbastanza attori chiave nel mercato assicurativo svizzero con un quantitativo necessario minimo per avviare il progetto pianificato con un quadro di spesa solido nella fase di progettazione e implementazione. La collaborazione con partner centrali sarebbe stata decisiva per il successo del progetto. Nel corso di questo progetto, tuttavia, le priorità strategiche si sono spostate più volte e questo ha infine reso impossibile il proseguimento e il finanziamento del progetto.

Anche se questo progetto non viene attuato nella forma inizialmente auspicata, le informazioni ottenute costituiscono una base preziosa per la futura collaborazione all'interno di IG B2B.

#### **Legal Group**

Il gruppo di esperti «Legal» si riunisce regolarmente sotto la guida del Dr.iur. Sascha D. Patak, per trattare questioni legali rilevanti per IG B2B. I rappresentanti di due assicuratori e due intermediari assicurativi garantiscono che, tra l'altro, vengano chiarite questioni relative alla LSA e che la gestione dei mandati e i contratti vengano eseguiti nella prassi conformemente alle disposizioni delle nuove leggi e direttive (ad es. FINMA). Al fine di conformarsi alle direttive della FINMA, il tema «Catene di intermediari» è stato un punto centrale nel 2025.

I «catene di intermediari assicurativi per intermediari assicurativi non vincolati» sono subagente (co-broker) di intermediari assicurativi che lavorano anch'esse per le compagnie assicurative, ma non hanno un accordo aziendale autonomo (aggiuntivo) con queste ultime. Il problema principale in questo caso risiede nella responsabilità e nella struttura. EcoHub SA è stata informata sul tema e può iniziare i lavori per approntare le soluzioni tecniche. Provvisoriamente, la difficoltà è stata risolta in

EcoHub registrando i sub-intermediari come organizzazioni autonome e indicandoli nelle «Informazioni sull'unità organizzativa» come «filiali/succursali».

### Comitato paritetico

Il Comitato paritetico è composto in modo paritario da rappresentanti di assicuratori e intermediari assicurativi nominati dalla Direzione di IG B2B ed è moderato dalla Direzione di EcoHub. Il Comitato si riunisce una volta ogni tre mesi. Esso supporta EcoHub SA con consulenza nella definizione e nell'organizzazione delle priorità della roadmap annuale. Mentre il consiglio di amministrazione definisce l'orientamento strategico di EcoHub SA e la Direzione elabora la pianificazione annuale, il Comitato paritetico riflette questa pianificazione dal punto di vista del mercato e indica le esigenze di settore rilevanti. I membri sono tenuti a rappresentare interessi di settore anziché interessi aziendali. Il Comitato paritetico fornisce un contributo continuo e orientato al mercato in merito allo sviluppo

delle prestazioni di EcoHub e rafforza l'attuazione efficace dei progetti strategici. A maggio il Comitato paritetico è stato riorganizzato, da un lato per ridimensionare il Comitato stesso e dall'altro per integrare nuove persone. Il 5 giugno 2025 il Comitato si è riunito per la prima volta nella nuova configurazione. Ringraziamo tutti i membri del Comitato per il loro impegno.

### MEMBRI DEL COMITATO PARITETICO

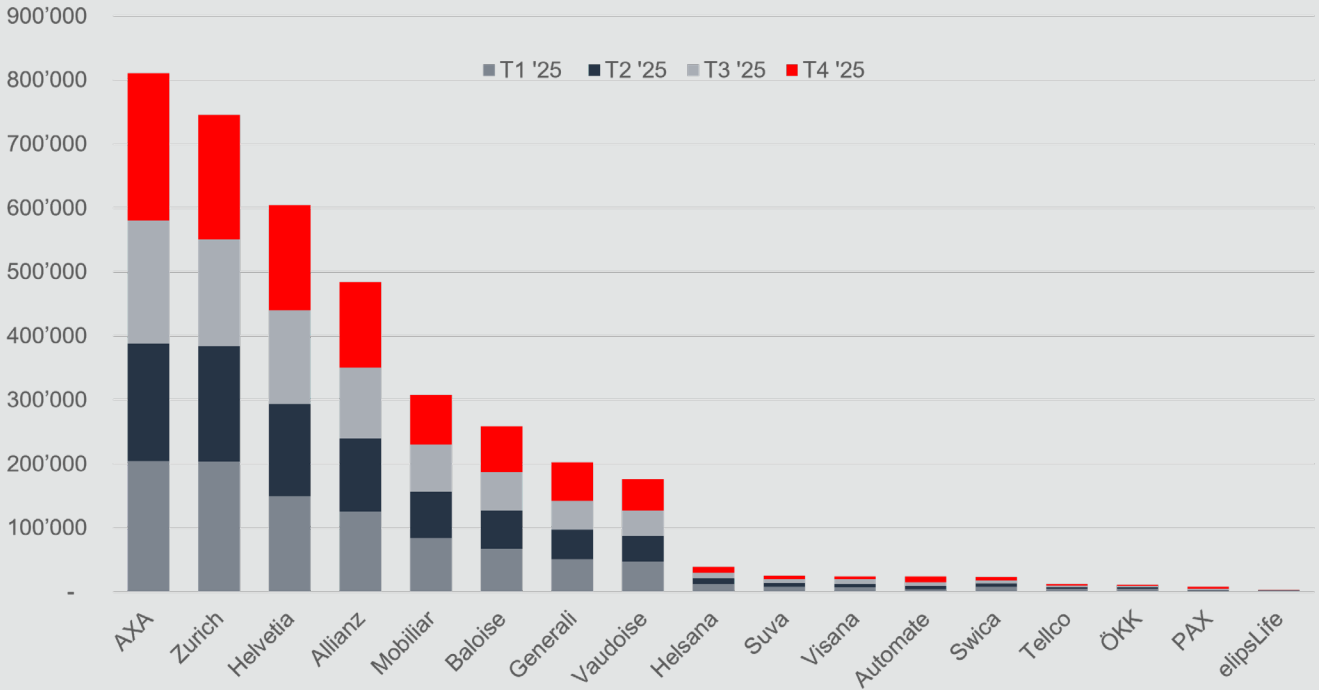
Il Comitato è composto in parti uguali da rappresentanti di broker e di assicuratori. In particolare si tratta di:

- Andy Bovo, Verlingue SA\*
- Mikhail Brodski, AXA Assicurazioni SA
- Christian von Büren, Mobiliare Svizzera Società d'assicurazioni SA
- David Frick, Neutrass AG
- Thomas Fontana, Schafer Versicherungen AG
- Thomas Gössel, Baloise Assicurazione SA \*
- Christoph Küng, Zurigo Compagnia di Assicurazioni SA
- Alessandro Masino, ASSEPRO Brokerage AG\*
- Ben Moor, WTW AG
- Urs Pfenninger, Kessler & Co SA\*\*
- Andreas Regner, Swiss Life AG
- Andreas Winkler, Baloise Assicurazione SA\*\*

\* fino a T1/2025

\*\* a partire da T2/2025

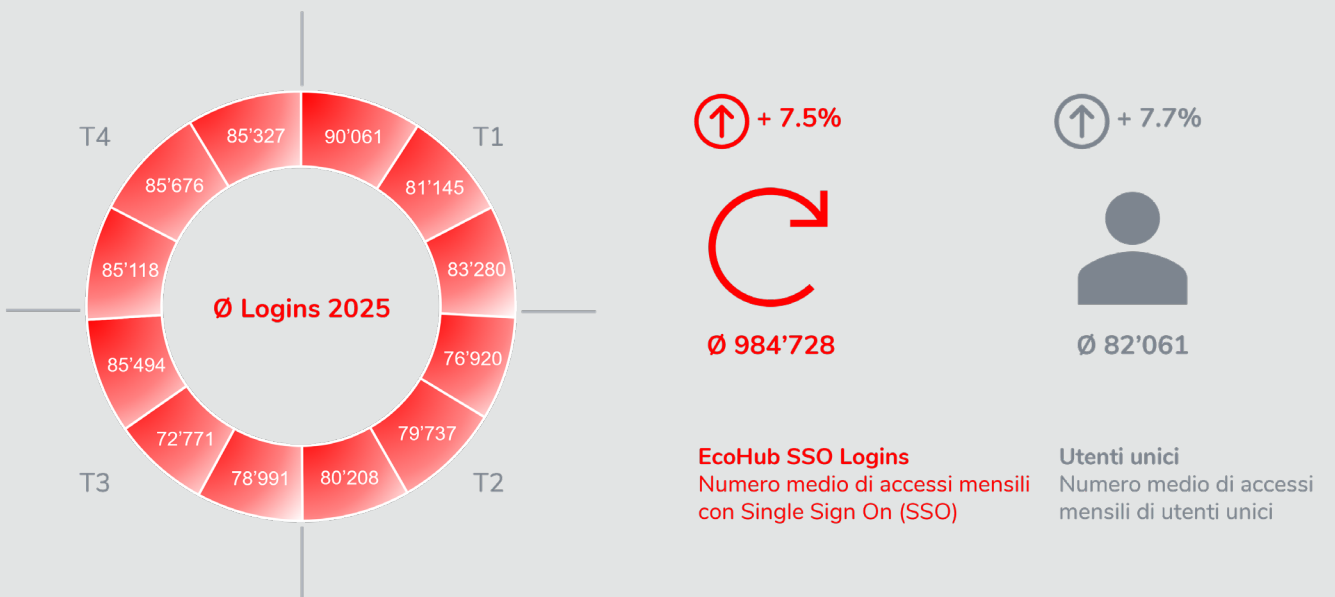
EcoHub SSO Logins per assicuratore per trimestre 2025  
**Totale complessiva EcoHub SSO Logins 2025\***  
**3'757'227**



Fonte: EcoHub SA

\*Gli assicuratori che hanno effettuato il raccordo nel corso dell'esercizio non sono inclusi.

Aumento delle attività di connessione da 2024 al 2025



# BrokerConvent

Il BrokerConvent 2025 di IG B2B è stato un successo.  
Intermediari assicurativi provenienti da tutta la Svizzera hanno  
accolto l'invito e, il 22 ottobre, hanno partecipato a Berna a una serie  
di interessanti approfondimenti. Il focus dell'evento è stato il  
processo chiave di allestimento offerte NLPV.

Con il processo di offerta assicurazione di persone non vita (NLPV) è stata inaugurata una nuova era, ha sottolineato il co-presidente, Patrick Germann, durante il saluto di benvenuto. In seguito, ha preso la parola Paolo Bordi, esperto di standardizzazione nel settore assicurativo presso IG B2B, che ha fornito un quadro chiaro del progetto e ha illustrato ai presenti il processo chiave di allestimento offerte NLPV in modo ben comprensibile.

## **Necessità evidenziata**

Paolo Bordi ha spiegato all'inizio che i membri di IG B2B avevano espresso il desiderio, in diversi sondaggi, di implementare un processo chiave con dati strutturati per i settori dell'assicurazione d'indennità giornaliera in caso di malattia (IGM), dell'assicurazione obbligatoria contro gli infortuni (LAINF) e dell'assicurazione complementare contro gli infortuni (LAINF-C). Alla base vi è un elevato volume di richieste di offerta nei tre settori interessati, con bandi regolarmente indetti dagli intermediari assicurativi e ai quali gli assicuratori rispondono. Nel complesso, il processo chiave offre grandi vantaggi a entrambe le parti, ossia agli intermediari assicurativi e agli assicuratori. IG B2B ha soddisfatto il desiderio di un processo chiave NLPV e ha lavorato intensamente alla sua attuazione insieme a esperti del settore. Solo per la definizione dei contenuti tecnici sono state necessarie circa 30 sessioni online e 100 ore di lavoro, affinché potesse essere definito uno standard valido per l'intero mercato.

## **Comunicazione aperta sui ritardi**

I presenti sono stati inoltre informati apertamente sulle ragioni dei ritardi e sulla proroga del progetto di circa sei mesi. Questo è stato dovuto da un lato al progetto ambizioso e dall'altro alla necessità di rivedere nuovamente i requisiti tecnici ed effettuare adeguamenti strutturali allo schema. Un'ulteriore aggravante è stato il maggiore tempo richiesto per la fornitura e l'implementazione della nuova release SAF (standard API framework per uno scambio di dati ancora più sicuro) e degli schemi.

## **Uno sguardo alle funzioni**

Paolo Bordi ha inoltre illustrato ai partecipanti il contenuto del processo chiave di allestimento offerte NLPV, evidenziando i settori coinvolti e le funzioni disponibili. Nell'ultima parte sul processo chiave, Philip Klossner (SOBRADO Software AG), Samuel Flury (brokerbusiness.ch AG) e Reto Huber (alabus AG) hanno fornito uno sguardo sui rispettivi software e spiegato il processo chiave e le funzioni per intermediari assicurativi dal punto di vista dei fornitori di software.

## **Unanimità alla tavola rotonda**

Alla successiva tavola rotonda hanno partecipato tutti i partner di progetto del processo chiave di allestimento offerte NLPV. Oltre ai tre specialisti sopra menzionati, erano presenti anche Franc Büsser di AXA Assicurazioni SA e Nello Zito di Zurigo Compagnia di Assicurazioni SA.

Marcel Schradt, CEO di EcoHub SA, e Paolo Bordi di IG B2B hanno completato la tavola rotonda, moderata da Ladina Spiess. Tutti i partecipanti alla tavola rotonda hanno espresso entusiasmo e convinzione riguardo al processo chiave NLPV. Hanno accolto con favore l'imminente conclusione dell'intensa fase di elaborazione e la prossima implementazione del processo chiave. Durante la discussione aperta, il pubblico ha posto numerose domande, tutte affrontate con competenza; tuttavia, non c'è stato tempo per rispondere ad ulteriori domande. Su richiesta del pubblico sono state quindi elencate e pubblicate tutte le domande e le relative risposte dettagliate sul sito web. Questo è stato molto apprezzato dai partecipanti.

### **EcoHub e relazioni sull'IA**

Nella seconda parte dell'evento, Marcel Schradt ha fornito un aggiornamento su EcoHub SA, evidenziando il motivo per cui la piattaforma EcoHub come hub dati comune e sicuro è più importante che mai. Nel corso dei pitch di mercato, quattro aziende hanno presentato le proprie soluzioni innovative. Il BrokerConvent 2025 si è concluso

con due relazioni specialistiche sul tema dell'intelligenza artificiale. Bernhard Räber, esperto di IA presso MediaConsult.space, ha esposto una relazione su StreamDiver. Nel suo intervento «Pericolo con l'IA», l'esperto di protezione dei dati Dr.iur. Sascha D. Patak, ha illustrato le basi giuridiche vigenti in Svizzera riguardo all'intelligenza artificiale e ha tracciato le possibili evoluzioni delle condizioni quadro giuridiche per il suo utilizzo fino alla fine del 2026.

# Assemblea dei membri 2025

La 22<sup>a</sup> Assemblea dei membri di IG B2B si è svolta il 13 maggio 2025 a Zurigo. Tutte le attività e le richieste sono state approvate all'unanimità.

Il co-presidente Patrick Germann ha aperto l'assemblea dando il benvenuto ai 40 membri presenti con diritto di voto e presentando alcuni dati operativi principali dell'anno in esame. Tra questi il proof of concept del processo di allestimento offerte assicurazione d'indennità giornaliera in caso di malattia (IGM) e il progetto NLPV. Ulteriori pietre miliari per il 2024 includono la soddisfacente crescita dei membri, saliti a 1220 (+172), nonostante numerosi consolidamenti tra gli intermediari assicurativi, e il grande impegno profuso all'inizio dell'anno in relazione ai numeri di registro FINMA. IG B2B e EcoHub SA hanno immediatamente cercato insieme una soluzione, in modo che i processi esistenti sulla piattaforma EcoHub supportassero i nuovi numeri. Il rapporto annuale 2024 è stato approvato all'unanimità dall'Assemblea dei membri.

## Conto annuale 2024

Il conto annuale 2024 si è chiuso, come lo scorso anno, con un risultato positivo pari a CHF 126 198.12. Il capitale dell'associazione è ulteriormente aumentato, arrivando a CHF 1 231 117.69 al 31 dicembre 2024. Il conto annuale è stato approvato all'unanimità dai membri, che hanno preso atto del rapporto di revisione.

## Bilancio preventivo 2025

Previo approvazione della Direzione è stato presentato il bilancio preventivo 2025. Si prevede un risultato annuale positivo di CHF 86 450.00. L'Assemblea ha approvato all'unanimità il bilancio preventivo 2025

## Modifiche statutarie

L'Assemblea ha approvato le modifiche statutarie. Negli statuti deve essere

esplicitamente stabilito che, in alternativa a un presidente, possa essere eletta anche una co-presidenza, la quale deve essere composta in modo paritetico, come avviene già oggi. Le modifiche non hanno incontrato obiezioni e sono state approvate all'unanimità dai membri.

## Contributi di adesione

I contributi di adesione richiesti dalla Direzione sono stati approvati all'unanimità dall'Assemblea.

## Elezioni

L'Assemblea ha salutato i due membri della Direzione Tom Kessler di Kessler & Co SA e Alessandro Paltenghi di Baloise Assicurazione SA. Entrambi hanno prestato servizio per sei anni in seno alla Direzione, un impegno che è stato opportunamente riconosciuto. Michael Sonderegger di Helvetia Compagnia Svizzera d'Assicurazioni SA e Lisa Spaar di Kessler & Co SA sono stati eletti come nuovi membri della Direzione, la quale continua quindi ad avere una composizione paritetica. Gli altri membri della Direzione sono stati eletti all'unanimità dall'Assemblea per un altro anno. Patrick Germann e Kilian R. Manz sono stati confermati all'unanimità come co-presidenti.

## Revisione

ECOVIS Intercontrol SA è stata eletta all'unanimità dall'Assemblea per un ulteriore anno come organo di revisione ed è stata incaricata di effettuare una revisione limitata.

# Amministrazione dei membri

La revisione parziale della legge sulla vigilanza assicurativa e il rafforzamento del monitoraggio da parte della FINMA hanno notevolmente inasprito i requisiti normativi. Dal 2024 valgono inoltre nuovi obblighi di formazione e registrazione. Queste direttive hanno aumentato la spinta alla professionalizzazione e hanno portato a una dinamica persistente nel mercato degli intermediari assicurativi. Tuttavia, il settore ha dato prova di un elevato grado di adattabilità e si è ulteriormente sviluppato in modo stabile.

In questo contesto impegnativo è continuato l'aumento del numero di adesioni di intermediari assicurativi. Nella categoria A (1-10 collaboratori) IG B2B ha registrato 188 nuove adesioni, a cui si è aggiunta una nuova adesione nella categoria B (11-25 collaboratori). La categoria A comprende l'87% di tutti i membri nella categoria intermediari assicurativi, mentre le categorie A e B insieme rappresentano il 95%

Nella categoria assicuratori il numero dei membri è rimasto stabile. Helvetia e Baloise hanno annunciato la loro fusione, ma questo annuncio non ha avuto alcuna influenza sulle adesioni.

Anche presso i fornitori di servizi la situazione è

**1277** intermediari assicurativi  
**23** assicuratori  
**20** fornitori di servizi

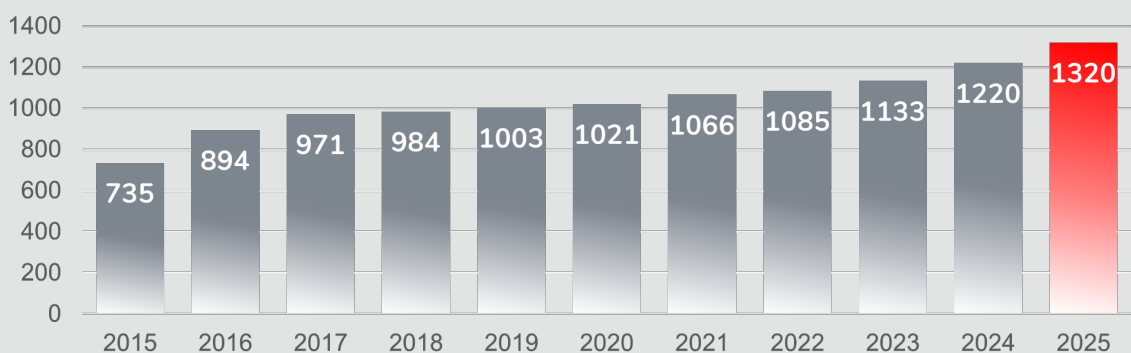
rimasta stabile: nel 2025 è stata registrata una disdetta e una nuova adesione.

Parallelamente si sono verificati cambiamenti nel numero dei membri: 67 membri hanno disdetto la loro adesione a fine 2025 e 28 membri hanno perso la loro adesione a causa di pagamenti dei contributi in sospeso. Nonostante queste uscite, l'associazione è cresciuta significativamente nel 2025 e ha raggiunto un nuovo picco con un totale di 1320 membri.

## Tutti gli intermediari assicurativi (1277, dati aggiornati al 31.12.2025)

Collaboratori	Intermediari assicurativi
1-10	1107
11-25	112
26-50	35
51-100	14
da 101	9

## Numeri dei membri



Andamento del numero di membri 2025 (fino al 2017 con unità organizzative, dal 2018 senza unità organizzative).

## Nuovi membri 2025: benvenuti in 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

## Nuovi membri 2025: benvenuti in 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

# Analisi del bilancio

IG B2B chiude anche l'esercizio  
2025 con un bilancio positivo.

Il soddisfacente risultato annuale  
ammonta a CHF 184 956.11,  
consentendo un ulteriore rafforza-  
mento del capitale dell'associazione.

Come già nell'anno precedente, il bilancio annuale di IG B2B presenta un saldo positivo. Il risultato annuale è stato influenzato in particolare da due voci contrapposte nel conto economico: da un lato, la partecipazione EcoHub è stata svalutata per CHF -281 000.00 e iscritta a bilancio a fine anno per CHF 562 000.00; dall'altro, è stato registrato un ricavo straordinario di CHF 542 250.00, riconducibile all'ammortamento lineare dell'estinzione anticipata delle passività a lungo termine risultanti dal finanziamento della piattaforma EcoHub. Tali contributi straordinari dei co-sponsor di EcoHub, con un valore contabile residuo di CHF 542 250.00 nel bilancio al 31 dicembre 2025, saranno completamente azzerati entro la fine del 2026.

## Risultato annuale 2025 e capitale dell'associazione

Il risultato operativo al netto di interessi, imposte e ammortamenti (EBITDA) si attesta a CHF -46 572.79, in leggero miglioramento rispetto all'anno precedente. Il risultato annuale per il 2025 ammonta a CHF 184 956.11. Il capitale dell'associazione a fine esercizio raggiunge CHF 1 416 073.80. Grazie al risultato annuale positivo, il capitale può essere ulteriormente incrementato.

## Ricavi

I ricavi di IG B2B, pari a CHF 1 861 495.67, hanno superato nettamente le aspettative, principalmente grazie alla continua crescita del numero di membri. I ricavi della piattaforma EcoHub, pari a CHF 10 622.42, vengono contabilizzati, come già nell'anno precedente, nel conto separato «Obbligo di rimborso piattaforma EcoHub» fino a quando, all'inizio del 2027, non avrà luogo il rimborso dei contributi accumulati ai co-sponsor.

## Spese

Nel 2025, le spese progettuali per il processo di offerta NLPV sono risultate significativamente superiori rispetto a quanto originariamente previsto a budget. Al contrario, i costi del progetto «Registro utenti per intermediari assicurativi vincolati» sono stati nettamente inferiori alle previsioni, poiché il progetto non è stato portato avanti nel corso dell'anno. Nel complesso, tali costi sono aumentati di CHF 63 871.69 rispetto all'anno precedente. Poiché la produzione di ulteriori video esplicativi e il rinnovo del sito web sono stati rinviati al 2026, le spese pubblicitarie sono risultate inferiori al budget, ma comunque superiori rispetto all'anno precedente. Fortunatamente, le altre spese operative complessive si sono attestate leggermente al di sotto del livello registrato nel 2024.

## Inflazione

Il Consiglio direttivo ha deciso che IG B2B si farà carico anche per il 2025 degli adeguamenti dei prezzi dovuti all'inflazione di EcoHub SA (+4,9%). Il costo aggiuntivo risultante per l'anno 2025, pari a CHF 113 452.45, è stato interamente assunto dall'associazione e non è stato addebitato singolarmente ai membri sotto forma di contributi più elevati.

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

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