

# SVVG/FSAGA | 8. Kongress | 12.06.2026

*Compliance, Kompetenz, Vertrauen –  
die Aus- und Weiterbildung im Herzen der Versicherungsbranche*



Allianz 



 ZURICH®

 helvetia



CSS

ASA-SVV

la Mobilière sanitas



**SVVG/FSAGA**

Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione

 vaudoise groupe mutuel

# Eröffnung des Kongresses

- Begrüßungswort von Okan Pelenk und Vorstellung des Schweizerischen Verbands der Versicherungsgeneralagenten



# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



# Eröffnung des Kongresses

- Begrüßungswort des Präsidenten Erwan Descloux und Vorstellung des Programms des 8. Kongresses des Schweizerischen Verbands der Versicherungs-generalagenten



# Eröffnung des Kongresses

***Compliance, Kompetenz, Vertrauen –  
die Aus- und Weiterbildung im Herzen der Versicherungsbranche***

**1. Compliance**

**2. Kompetenz**

**3. Das Vertrauen**

**Die Aus- und  
Weiterbildung**

**Der technologische  
Wandel**

**Erfahrung und Praxis**

**Zusammenarbeit im  
Team**

**Parallele zum  
Sport**

# Eröffnung des Kongresses

**Compliance** verleiht uns Legitimität

**Kompetenz** zeichnet uns aus

**Vertrauen** ist unsere Existenzgrundlage

Die **Mitarbeitererfahrung** sichert unseren Fortbestand

Und die **Aus- und Weiterbildung** verbindet diese vier

Dimensionen über die Zeit hinweg



# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen





**SVVG/FSAGA**

*Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten*

*Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances*

*Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione*

# 8. SVVG-Kongress

## Statutarischer Teil

SVVG-FSAGA

Royal Savoy Hôtel Lausanne | 12. Juni 2026

# Traktanden

Nr.	Traktandum	Beilagen	Verantwortlich
1.	Eröffnung und Begrüssung durch den Präsidenten		Erwan Descloux
2.	Bekanntgabe der Stimmquoren Wahl der Stimmenzähler		Michael Zurkinder
3.	Genehmigung Protokoll des Kongresses vom 23.06.2023 in Lugano	Protokoll des Kongresses vom 23.06.2023	Erwan Descloux
4.	Präsentation des Dreijahresberichts		Domenico Sartore
5.	Rechenschaftsbericht Finanzen / maximale jährliche Mitgliederbeiträge / Ausserordentliche Mitgliederbeiträge	Jahresrechnungen 2023/2024/2025	Michael Zurkinder
6.	Entlastung von Vorstand, Ausschuss und Geschäftsstelle für die Zeit vom 01.01.2023 bis 31.12.2025		Bernard Dietrich
7.	Wahl der Revisionsstelle		Michael Zurkinder
8.	Statutenänderung: <ul style="list-style-type: none"><li>– Anpassung des Zweckartikels</li><li>– Anpassung des Art. 3 Mitglieder (Schärfung des Begriffs des Generalagenten)</li><li>– Aufhebung des Ausschusses</li><li>– Anpassung der Kompetenzen des Kongresses (betreffend Genehmigung Berufsbild, Standesordnung, Verbandspolitik sowie Struktur und Führungskonzept sowie der Modellstatuten für Regionalverbände)</li><li>– Aufhebung der Schlichtungskommission und der Aufsichtskommission</li><li>– weitere punktuelle Anpassungen</li></ul>	Entwurf der Statuten	Erwan Descloux
9.	Laufende Projekte und Ausblick		Erwan Descloux
10.	Diverses		Erwan Descloux



**○ Eröffnung und Begrüßung durch den  
Präsidenten**

**○ Bekanntgabe der Stimmquoren**  
**Wahl der Stimmenzähler**

# Bekanntgabe der Stimmquoren

Regionalverband	Aktivmitglieder per 1.1.2026	Anzahl Delegiertenstimmen (theoretisch)	Anzahl Teilnehmende	Anzahl Delegiertenstimmen (effektiv)
Aargau-beide Basel	31	3	0	0
Bern-Solothurn	43	4	4	4
Freiburg	11	1	4	1
Genf	16	2	5	2
Jura	8	1	2	1
Neuenburg	12	1	4	1
Ost-FL	44	4	3	4
Tessin	15	1	0	0
Waadt	27	3	3	3
Zürich	56	6	2	4
Zentralschweiz	26	3	1	2
<b>Total</b>	<b>289</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>22</b>



# Bekanntgabe der Stimmquoren

Anzahl anwesende Delegiertenstimmen:	22
Absolute Mehrheit:	12
Qualifizierte absolute Mehrheit von zwei Dritteln:	15



# Wahl der Stimmzähler

Für die Wahl als Stimmzählerin stellt sich zur Verfügung:

- Jacqueline Bracher



# Wahl der Stimmenzähler

Abstimmung



**○ Genehmigung Protokoll des Kongresses  
vom 23.06.2023 in Lugano**

# Genehmigung Protokoll des Kongresses vom 23.06.2023 in Lugano

Abstimmung



SVVG/FSAGA | 12.06.2026  
8. Kongress

# ○ Präsentation des Dreijahresberichts

# Präsentation des Dreijahresberichts

- Das Jahr **2023** war geprägt von
  - die Organisation des **Kongresses 2023 in Lugano**
  - die Einführung der **Digitalisierung** unserer administrativen Prozesse für Eintritte, Austritte und Mutationen
  - die verabschiedeten **Statutenänderungen**, um die Rechnungsstellung der Mitgliederbeiträge besser zu regeln und in der Folge ein zentralisiertes Inkasso zu ermöglichen;
  - die Anpassung unseres Regelwerks an die neuen Bestimmungen des **Datenschutzgesetzes**



# Präsentation des Dreijahresberichts

- Das Jahr **2024** war geprägt von
  - die effektive Einführung der **zentralen Rechnungsstellung** unserer Jahresbeiträge
  - und vor allem durch das wichtige Kapitel der Festlegung von **Mindeststandards** für unsere Branche, entsprechend der **Revision des VAG** und dem Bestreben der FINMA, die Tätigkeit unserer Branche besser zu regulieren. Als FSAGA mussten wir drei **Vernehmlassungsantworten** zum ursprünglichen Entwurf und dessen Weiterentwicklung verfassen, um schliesslich zu der endgültigen Regelung zu gelangen, die am 1.10.24 in Kraft getreten ist.



# Präsentation des Dreijahresberichts

- Das Jahr **2025** war geprägt von
  - die Suche nach meinem **Nachfolger**
  - sowie durch **eine Analyse- und Strategiearbeit hinsichtlich der zukünftigen Tätigkeit unseres Verbandes**. Das Ergebnis dieser Arbeit (Workshop des erweiterten Vorstands und Rückmeldungen der Regionalverbände) wird Ihnen anschliessend vorgestellt.



**○ Rechenschaftsbericht Finanzen /  
maximale jährliche Mitgliederbeiträge /  
ausserordentliche Mitgliederbeiträge**

# Jahresrechnung 2023 - 2025

## SVVG-FSAGA | Erfolgsrechnung - Comptes 31.12.2023 / 31.12.2024 / 31.12.2025

	Rechnung 31.12.2023	Rechnung 31.12.2024	Rechnung 31.12.2025	
<b>ERTRAG</b>				<b>PRODUITS</b>
Migliederbeiträge	114'333	104'044	103'700	Cotisations des membres
Abo Verbandszeitschrift	33'600	31'100	31'000	Produits des abonnements magazine de la Fédération
Sponsoring VBV	4'000	4'000	4'000	Sponsoring AFA
Übrige Erträge	1'505	35	-	Autres produits
Kongressertrag	62'500	-100	-	Produits du Congrès
<b>TOTAL ERTRAG</b>	<b>215'937</b>	<b>139'079</b>	<b>138'700</b>	<b>TOTAL DES PRODUITS</b>



# Jahresrechnung 2023 - 2025

	Rechnung 31.12.2023	Rechnung 31.12.2024	Rechnung 31.12.2025	
<b>AUFWAND</b>				<b>CHARGES</b>
<b>Verband</b>				<b>Fédération</b>
Beiträge SGV	1'000	1'000	1'000	Cotisations USAM
Beiträge BIPAR	7'380	6'053	6'354	Cotisations BIPAR
Beiträge VBV	5'000	5'000	5'000	Cotisations AFA
Kongress Aufwand	52'809	-	-	Congrès
Unterstützung Regionalverbände	-	5'000	4'968	Soutien des associations régionales
Vorstand und Ausschuss/Honorare	11'600	11'400	12'000	Comité et bureau/honoraires
Vorstand und Ausschuss/Sitzungskosten	6'097	649	2'391	Comité et bureau/frais de réunion
Internat. Beziehungen - Spesen	1'188	980	-	Relations internationales - Frais
Übersetzungen	-	-	-	Traductions
Spenden/Trinkgelder/Geschenke	1'621	-	374	Dons/cadeaux
<b>Total Verband</b>	<b>86'695</b>	<b>30'082</b>	<b>32'086</b>	<b>Total Fédération</b>
<b>Öffentlichkeitsarbeit</b>				<b>Relations publiques</b>
Abo Handelszeitung/Axel Springer Verlag	15'888	16'006	15'749	Abonnements SV/Editions Axel Springer
<b>Total Öffentlichkeitsarbeit</b>	<b>15'888</b>	<b>16'006</b>	<b>15'749</b>	<b>Total Relations publiques</b>



# Jahresrechnung 2023 - 2025

	Rechnung 31.12.2023	Rechnung 31.12.2024	Rechnung 31.12.2025	
<b>AUFWAND</b>				<b>CHARGES</b>
<b>Sonstiger Betriebsaufwand</b>				<b>Autres charges d'exploitation</b>
Geschäftsführer	57'101	31'386	50'748	Secrétaire central
Sekretariat	45'870	39'292	40'831	Secrétariat
Telefon, Porti, Büromaterial	356	501	937	Téléphone, frais postaux, matériel de bureau
Internet - Providing/Support	3'797	1'041	598	Internet - Accès et support
Sozialversicherungen	285	301	-231	Assurances sociales
Reise- und Bürospesen GF	2'116	284	1'388	Frais de déplacements et de bureau
Rechtsberatung	3'436	4'795	-	Conseils juridiques
Aufwand VR, GV und Revision	100	100	100	Frais de révision et de séances
Übrige Kosten Geschäftsstelle	-	-	-	Autres frais du secrétariat
Debitorenverluste	-	-	950	Pertes sur créances
<b>Total Sonstiger Betriebsaufwand</b>	<b>113'061</b>	<b>77'701</b>	<b>95'322</b>	<b>Total Autres charges d'exploitation</b>
<b>Total Aufwand/Nebenerfolg/a.o.E.</b>	<b>215'643</b>	<b>123'789</b>	<b>143'157</b>	<b>Total Charges et Autres charges d'exploitation</b>



# Jahresrechnung 2023 - 2025

	Rechnung 31.12.2023	Rechnung 31.12.2024	Rechnung 31.12.2025	
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>294</b>	<b>15'290</b>	<b>-4'457</b>	<b>Résultat d'exploitation</b>
<b>Betr. Nebenerfolge/A.O. Erfolg</b>				<b>Autres produits et produits extraordinaires</b>
Ausserordentlicher Ertrag	-	-	150	Produits exceptionnels
Finanzerfolg	1'543	1'258	7	Produits financiers
Kursverluste	-	-	-109	Baisses de cours
Bankspesen	-144	-114	-120	Frais bancaires
Depotgebühren	-58	-122	-147	Frais de dépôt
Bankzinsen	-	3'046	248	Produits bancaires
Steuern	1'201	-56	258	Impôts
<b>Total Betr. Nebenerf./A.O. Erfolg</b>	<b>2'542</b>	<b>4'012</b>	<b>288</b>	<b>Total Autres produits et produits extraordinaires</b>
<b>ERTRAGS- (+) ODER AUFWANDÜBERSCHUSS (-)</b>	<b>2'836</b>	<b>19'303</b>	<b>-4'169</b>	<b>EXCEDENT DE PRODUITS (+) OU DE CHARGES (-)</b>



# Bilanz 2023 - 2025

## SVVG-FSAGA | Bilanz-Bilan 31.12.2023 / 31.12.2024 / 31.12.2025

	Bilanz 31.12.2023 [CHF]	Bilanz 31.12.2024 [CHF]	Bilanz 31.12.2025 [CHF]	
<b>AKTIVEN</b>				<b>ACTIF</b>
CS - Wertschriftendepot	22'198	23'370	-	CS - Dépôt-titres
CS - Verbandskonto	115'347	28'086	440'220	CS - Compte Fédération
CS - Zinsstufensparkonto		-	-	CS - Compte épargne
FKB - Sparkonto	80'065	81'043	31'048	BCF - Compte épargne
Festgelder	200'000	300'000	-	Dépôt à terme
Ausstehende Mitgliederbeiträge	22'413	6'013	-	Cotisations impayées des membres
Ford. Leistungen und Lief.		-	-	Débiteurs
Aktive Rechnungsabgrenzungen	26	580	-	Actifs transitoires
Guthaben Verrechnungssteuer	35	1'131	89	Avoirs résultant de l'impôt anticipé
<b>TOTAL AKTIVEN</b>	<b>440'083</b>	<b>440'223</b>	<b>471'357</b>	<b>TOTAL ACTIF</b>
<b>PASSIVEN</b>				<b>PASSIF</b>
Verb. Leistungen und Lief.	42'249	22'542	50'106	Créanciers
Durchlaufkonto Lohn	5'170	6'757	6'570	Compte de transit salaires
Passive Rechnungsabgrenzungen	1'838	794	8'720	Passifs transitoires
Eigenkapital	387'992	390'827	410'130	Fonds propres
Rückstellungen		-	-	Provisions
Jahresergebnis	2'836	19'303	-4'169	Résultat annuel
<b>TOTAL PASSIVEN</b>	<b>440'083</b>	<b>440'223</b>	<b>471'357</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>



# Revisionsberichte 2023 / 2024 / 2025

Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione



**SVVG/FSAGA**  
Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione



**SVVG/FSAGA**  
Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione

## Revisionsbericht SVVG/FSAGA 2023

In unserer Eigenschaft als Revisoren haben wir die per 31. Dezember 2023 abgeschlossene Jahresrechnung geprüft und als richtig befunden.

Bei <b>Einnahmen</b> von total	Fr. 215'937.--
und <b>Ausgaben</b> von total	- Fr. 215'643.--
und <b>Finanzertrag</b> von Total	Fr. 2'542.--
resultiert ein <b>Gewinn</b> von	Fr. 2'836.--

Die Kursveränderungen auf dem Wertschriftenbestand wurden gebucht und sind in der Bilanz abgebildet.

Wir haben festgestellt, dass

- sämtliche erforderlichen Belege zur Verfügung standen (Stichprobenkontrolle)
- die Bilanz und Erfolgsrechnung übereinstimmen
- die Buchhaltung ordnungsgemäss, übersichtlich und transparent geführt wurde

Aufgrund der Ergebnisse unserer Prüfungen empfehlen wir dem Vorstand gestützt auf Art. 23 der Statuten, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen und der Geschäftsstelle und dem Ausschuss Décharge zu erteilen.

Burgdorf / Fribourg, 27.8.2024

Die Revisoren:

Markus Kaufmann

Daniel Eltschinger

## Revisionsbericht SVVG/FSAGA 2024

In unserer Eigenschaft als Revisoren haben wir die per 31. Dezember 2024 abgeschlossene Jahresrechnung geprüft und als richtig befunden.

Bei <b>Einnahmen</b> von total	Fr. 139'079.15
und <b>Ausgaben</b> von total	- Fr. 123'788.71
und <b>Finanzertrag</b> von Total	Fr. 4'012.42
resultiert ein <b>Gewinn</b> von	Fr. 19'302.86

Die Kursveränderungen auf dem Wertschriftenbestand wurden gebucht und sind in der Bilanz abgebildet.

Wir haben festgestellt, dass

- sämtliche erforderlichen Belege zur Verfügung standen (Stichprobenkontrolle)
- die Bilanz und Erfolgsrechnung übereinstimmen
- die Buchhaltung ordnungsgemäss, übersichtlich und transparent geführt wurde

Aufgrund der Ergebnisse unserer Prüfungen empfehlen wir dem Vorstand gestützt auf Art. 23 der Statuten, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen und der Geschäftsstelle und dem Ausschuss Décharge zu erteilen.

Datum: Sursee / Moutier, 19.5.2025

Die Revisoren:

Alexander Gschwend

David Wahli

## Revisionsbericht SVVG/FSAGA 2025

In unserer Eigenschaft als Revisoren haben wir die per 31. Dezember 2025 abgeschlossene Jahresrechnung geprüft und als richtig befunden.

Bei <b>Einnahmen</b> von total	Fr. 138'700.--
und <b>Ausgaben</b> von total	- Fr. 143'157.--
und <b>Finanzertrag</b> von Total	Fr. 288.--
resultiert ein <b>Verlust</b> von	- Fr. 4'169.--

Die Kursveränderungen auf dem Wertschriftenbestand wurden gebucht und sind in der Bilanz abgebildet.

Wir haben festgestellt, dass

- sämtliche erforderlichen Belege zur Verfügung standen (Stichprobenkontrolle)
- die Bilanz und Erfolgsrechnung übereinstimmen
- die Buchhaltung ordnungsgemäss, übersichtlich und transparent geführt wurde

Aufgrund der Ergebnisse unserer Prüfungen empfehlen wir dem Vorstand gestützt auf Art. 23 der Statuten, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen und der Geschäftsstelle und dem Ausschuss Décharge zu erteilen.

Datum: Sursee / Moutier, 19.5.2026

Die Revisoren:

Alexander Gschwend

David Wahli



**SVVG/FSAGA | 12.06.2026**  
**8. Kongress**

**○ Entlastung von Vorstand, Ausschuss und  
Geschäftsstelle für die Zeit vom 01.01.2023  
bis 31.12.2025**

# Entlastung von Vorstand, Ausschuss und Geschäftsstelle für die Zeit vom 01.01.2023 bis 31.12.2025

Abstimmung



## ○ **Wahl der Revisionsstelle**

# Wahl der Revisionsstelle



**CORE**  
Wirtschaftsprüfung

Über uns Dienstleistungen CORE Newsletter Publikationen Social Wall

## Wirtschaftsprüfung

Wir sehen nicht nur Fehler,  
sondern auch Potenzial.

**ABACUS**  
Classic Partner



Treuhand

Lohnbuchhaltung

Wirtschaftsprüfung

Steuern & MWST

Wirtschafts- & Rechtsberatung >

Vorsorgeberatung

Gesundheitswesen

Öffentlicher Sektor

Digital >

## Wirtschaftsprüfung

### Für die eingeschränkte und ordentliche Revision

Als Wirtschaftsprüfer beurteilen wir nicht nur Ihre Jahresrechnung auf Gesetzeskonformität. Wir behalten auch immer im Auge, wo Sie Ihre finanziellen Prozesse und Geschäftsabläufe noch optimieren können. Dadurch schaffen wir echten Mehrwert.

Als gesetzliche Revisionsstelle prüfen wir Jahresrechnungen mit höchster Professionalität, breitem Fachwissen und zu einem fairen Preis. Wir verstehen uns auch als Berater für wirtschaftliche Fragestellungen zu Rechnungslegung, Controlling und Geschäftsprozessen. Mit einer Prüfung durch unsere Spezialisten gewinnt Ihr Unternehmen nicht nur an Glaub- und Kreditwürdigkeit, sondern immer auch wertvolle Einsichten.



**Stefan Andres**  
Partner | Sitzleiter  
Bern  
Dipl. Wirtschaftsprüfer

T +41 31 329 20 38  
ast@core-partner.ch



## Downloads

> Abschlusslisten 2025

 **SVVG/FSAGA | 12.06.2026**  
**8. Kongress**

# Wahl der Revisionsstelle

Abstimmung



# ○ Statutenänderung

# Statutenänderung

- Übersicht Angestrebte Anpassungen
  - Streichung der «ungebundenen kantonalen Kammern»
  - Anpassung des Zweckartikels
    - a) Aufwertung des Berufsbildes und Förderung des Images der SVVG-Generalagenten durch gezielte Massnahmen, darunter Kommunikation, Veranstaltungen, Schulungen und Stellungnahmen.
    - ...
    - i) Pflege enger Beziehungen und Förderung eines regen Austauschs zwischen Generalagenten, Regionalverbänden und dem Dachverband.
    - j) Organisation von Veranstaltungen für Generalagenten, ihre Partner sowie für Führungskräfte und Mitarbeiter des Aussendienstes, um den Austausch von Wissen, Erfahrungen und bewährten Praktiken zu fördern und gleichzeitig den Aufbau eines beruflichen Netzwerks zu unterstützen.

Streichung der Buchstaben k) bis m) bzgl. In-House-Organisationen, Schlichtungskommission und Aufsichtskommission



# Statutenänderung

- Übersicht Angestrebte Anpassungen

- Anpassung des Art. 3 Mitglieder:

- Ordentliche Mitglieder sind

- 1. Die regionalen Verbände
      2. Die Generalagenten
      3. Die Ehrenmitglieder

- Streichung der folgenden Mitgliederkategorien:

- 1. andere hauptberufliche Versicherungsfachleute als Inhaber einer Einzelfirma (Aktivmitglieder)
      2. Personengesellschaften
      3. juristische Personen
      4. aktiven Freimitglieder



# Statutenänderung

- Übersicht Angestrebte Anpassungen
  - Anpassung des Art. 3 Mitglieder:

Ein Versicherungs-Generalagent ist ein selbständig oder unselbständig erwerbstätiger Vermittler, der vertraglich und exklusiv an mindestens eine Versicherungsgesellschaft gebunden ist, in deren Auftrag er Mitarbeitende einstellt und beaufsichtigt, und in einem bestimmten geografischen Gebiet die Verwaltung und Entwicklung der ihm anvertrauten Tätigkeiten gewährleistet. Nur ein Versicherungs-Generalagent kann eine Generalagentur vertreten, unabhängig von deren Grösse oder Rechtsform (insbesondere Aktiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder Einzelunternehmen).



# Statutenänderung

- Übersicht Angestrebte Anpassungen

- Weitere Anpassungen:

- Streichung von Art. 7 Beitrittsreglement
    - Art. 10 Organe und folglich Art. 21 ff.: Streichung des Ausschusses
    - Art. 15 Kompetenzen des Kongresses: Streichung Genehmigung Berufsbild, Standesordnung, Verbandspolitik sowie Struktur und Führungskonzept sowie der Modellstatuten für Regionalverbände
    - Art. 17: Bestimmungen zum Präsidium, Co-Präsidium und zu den Vizepräsidenten / Streichung der Anforderung, dass der neue Präsident während einem Jahr dem Ausschuss angehört haben muss / Streichung der Anforderung, dass der abtretende Präsident noch für ein Jahr dem Ausschuss angehören muss
    - Streichung der Art. 24 ff. und 27 ff. bzgl. Schlichtungskommission und Aufsichtskommission
    - Art. 33: Streichung des Reglements zur Rechtsauskunftsstelle (Zentralsekretariat)



# Statutenänderung

- Übersicht Angestrebte Anpassungen
  - Weitere Anpassungen:
    - Art. 34 Öffentlichkeitsarbeit: Streichung der Bestimmungen zum Verbandsmagazin „Der Generalagent“
    - Art. 38 Mitgliederverwaltung: Die angeschlossenen Verbände und ihre Mitglieder sind verpflichtet, mindestens einmal jährlich die vom Präsidenten und/oder vom Zentralsekretär angeforderten Informationen zu liefern. Sie sind dafür verantwortlich, ihre Daten regelmässig und fristgerecht zu aktualisieren. Sie haben jederzeit das Recht, die sie betreffenden Informationen einzusehen.



# Statutenänderung

Abstimmung



## ○ Laufende Projekte und Ausblick

**○ Diverses**



## ***SVVG/FSAGA***

*Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione*

# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



# Vortragsreihe – Kern des Themas

- Herr Urs Arbter,  
Direktor des **SVV**



# Vortragsreihe – Kern des Themas

## Compliance – Urs Arbter

- I. Wie beurteilt der SVV den aktuellen Stand der Compliance in der Schweiz?*
- II. Welche Rolle spielt der Faktor Mensch heute bei der Umsetzung von Compliance-Maßnahmen?*
- III. Was sind aus Sicht des SVV die wichtigsten Herausforderungen und Prioritäten im Bereich Compliance für die nächsten drei Jahre?*
- IV. Wie trägt die Fortbildung dazu bei, als „kalt“ empfundene Regeln in ein gemeinsames Verständnis und eine hochwertige berufliche Praxis umzuwandeln?*





# Regulierung im Vermittlergeschäft: Wo wir stehen – und was jetzt zählt

Urs Arbter, CEO Schweizerischer Versicherungsverband SVV

SVVG-FSAGA 8e Kongress-Congrès 2026

# Regulierung in der Schweiz

Nicht jedes Problem braucht sofort eine Vorschrift.



Die Schweiz war immer dann stark, wenn sie mit Augenmass reguliert hat.

Man kann nicht alles, was man im Grundsatz regeln kann, auch bis ins Detail regeln. Die Vielfalt des Lebens lässt sich nicht vollständig abbilden.

Verantwortung, Nähe zur Praxis und gesunder Menschenverstand dürfen nicht durch Vorschriften ersetzt werden.

# Regulierung als Entwicklung – nicht als Einzelmassnahmen



# Schweizer Weg vs. EU-Ansatz

Prinzipienbasiert, persönlich, branchennah – Detailregulierung, Standardisierung, Digitalisierung



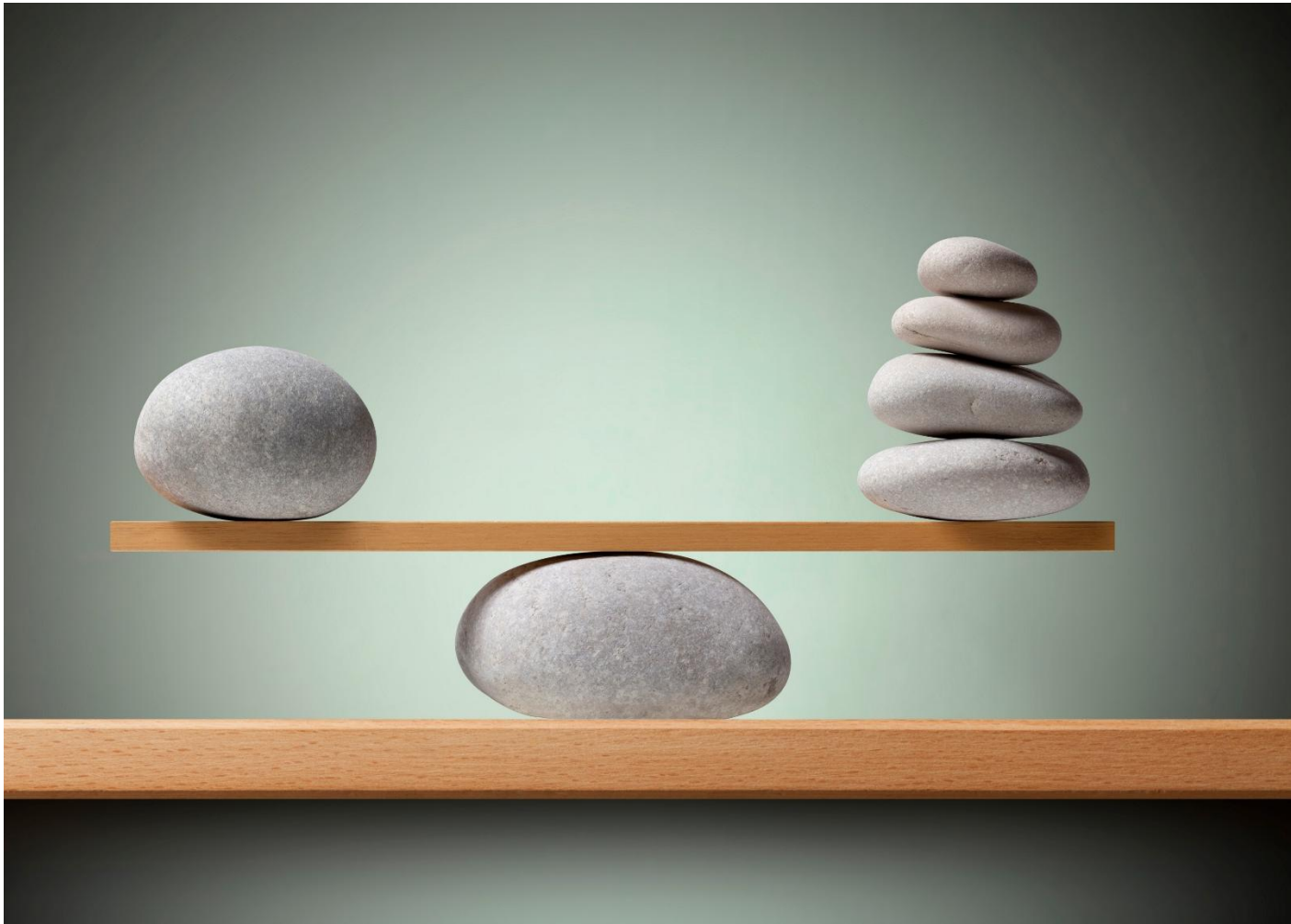
# Provisionen stehen nicht grundsätzlich zur Disposition.

Aber sie müssen begründbar sein. Eine Vertiefung nach Sparten:

- In der **Nichtlebensversicherung** sind Provisionen politisch nicht umstritten.
- Im **Krankenversicherungsbereich** ist der politische Druck höher. Steigende Prämien schärfen den Fokus auf den Versichertenschutz.
  - Die Branchenvereinbarung «Vermittler» setzt klare Leitplanken.
- Im **Lebengeschäft**, insbesondere in der beruflichen Vorsorge, stellt die Politik zunehmend eine andere Frage: Wer bezahlt die Beratung?
- Ein grosser Teil der Brokerentlohnung betrifft die Beratung und Begleitung über die Vertragsdauer hinweg.
- Beratung muss bezahlt werden können, wenn Qualität erwartet wird.

# Branchennah statt bürokratisch

Selbstregulierung, die funktioniert.



Dort, wo die Branche Verantwortung übernimmt, wirkt Regulierung besser.

Die Selbstregulierung in der Aus- und Weiterbildung zeigt, dass Qualität, Praxisnähe und Verhältnismässigkeit zusammengehen.

Ein bewusst gewählter Schweizer Weg.

# Der Faktor Mensch

Vertrauen entsteht nicht in Bern, sondern im Kundengespräch.



Der menschliche Faktor ist dann entscheidend, wenn Vertrauen im persönlichen Gespräch entstehen kann.

Wenn Beratung nicht nur korrekt, sondern nachvollziehbar und glaubwürdig ist.

# FINMA-Rundschreiben prägen die Praxis

Rundschreiben Vermittler.



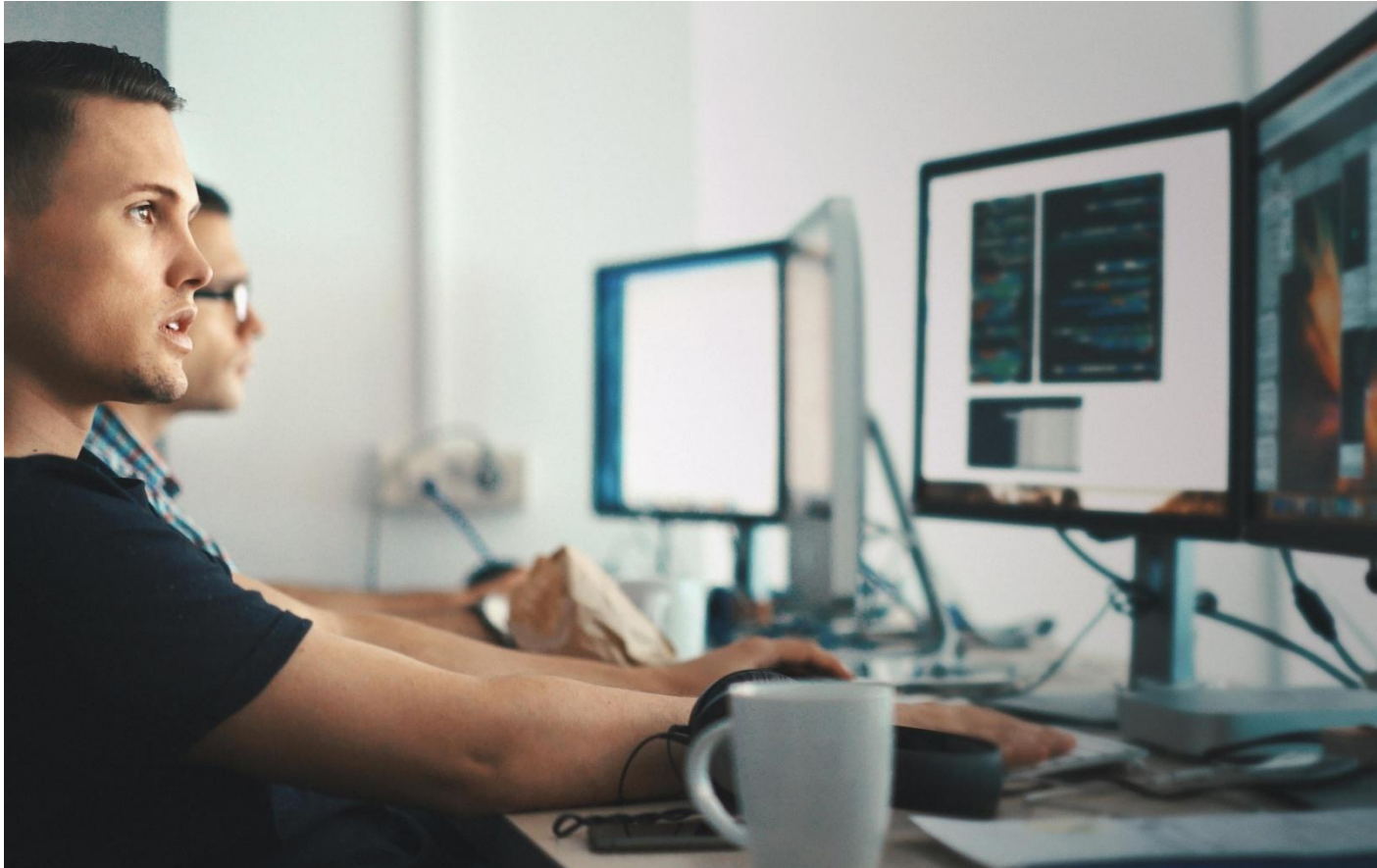
Die Rundschreiben entscheiden, wie bestehende Regeln im Alltag umgesetzt werden – und wie viel Raum für Augenmass und Praxisnähe bleibt.

In den kommenden Monaten steht bei den Vermittlern ein solcher Prozess an.

Das Ausmass der Reportingpflichten wird das grosse Thema sein.

# Conformité braucht Compétence

Aus- und Weiterbildung machen den Unterschied.



Es braucht mehr als Regeln:

**Fachwissen, Urteilskraft und  
kontinuierliche Weiterbildung.**

**Danke.**

# Anhang

# Regulierung als Entwicklung – nicht als Einzelmassnahmen

## Untertitel

**1885:** Einführung VAG (17 Artikel): bis heute zweimal totalrevidiert: 1978 und 2004

**1886:** Start Versicherungsaufsicht: Eidg. Versicherungsamt EVA, ab 1978 BPV, seit 2009 FINMA

**1910:** Inkrafttreten VVG, bis heute gültig (Teilrevisionen: 2004 und 2020); Adressaten: Versicherer

**2006:** Start Vermittleraufsicht & Register für ungebundene Vermittler, Informationspflicht alle Vermittler (Einführung mit Totalrevision 2004)

**2021:** Krankenversicherer regeln Vermittlertätigkeit in Grund- und Zusatzversicherung selbst, freiwillige Branchenvereinbarung

**2024:** Inkrafttreten Teilrevision VAG/AVO: neu Aus-/Weiterbildung, Vermeidung Interessenkonflikte, Zusatzpflichten bei qual. Lebensversicherungen, angepasste Infopflichten, keine Doppeltätigkeit Agent/Broker; Zusatzpflichten für ungebundene Vermittler

**2024:** Inkrafttreten FINMA-anerkannte VBV-Mindeststandards für Aus- und Weiterbildung der Versicherungsvermittler

**2024:** Überarbeitung Branchenvereinbarung Vermittler und Allgemeinverbindlicherklärung durch den Bundesrat. Inkrafttreten am 1. September 2024

**2026: 20 Jahre Vermittleraufsicht:** 11'292 ungebundene / 25'000 gebundene Vermittler (Angaben FINMA, April 2026)

# Vortragsreihe – Kern des Themas

- **Jürg Zellweger**, Direktor des Verbands für Berufsbildung im Versicherungswesen VBV/AFA
- Der Ökonom war Projektleiter für die Mindeststandards im Bereich der Versicherungsvermittler
- Zahlreiche weitreichende berufliche Reformen wurden vom VBV umgesetzt (Kaufmann/Kauffrau 2023) oder sind derzeit im Gange (höhere Berufsbildung, Young Insurance Professional).





# 8. SVVG-Kongress 2026

## Kompetenzen in der Versicherungsbranche



Lausanne, 12. Juni 2026

# Agenda entlang der Fragen

1. Wie beurteilt der VBV den aktuellen Stand der beruflichen Kompetenz in der Schweiz? (Versicherungswirtschaft, Vertrieb)
2. Welche Rolle spielt der Faktor Mensch heute bei der Entwicklung und Erhaltung von Kompetenzen
3. Was sind aus Sicht des VBV die wichtigsten Herausforderungen und Prioritäten im Bereich der Kompetenzen für die nächsten drei Jahre?
4. Wie trägt die Weiterbildung dazu bei, Versicherungsfachleute sinnvoll und nachhaltig weiterzuentwickeln?



**Wie beurteilt der VBV den aktuellen Stand der beruflichen Kompetenz in der Schweiz? (Versicherungswirtschaft, Vertrieb)**

# Beurteilung VBV zu aktuellem Stand berufliche Kompetenz in der Schweiz (Versicherungswirtschaft, Vertrieb)

## Befund:\*

- überdurchschnittliche Qualifikationsanforderungen
- unterdurchschnittliche Arbeitslosigkeit
- Beschäftigungswachstum
- Ersatzbedarf/Pensionierungen

---

\*Fachkräftesituation in der Versicherungswirtschaft (Studie im Auftrag des SVV, BSS; 2023)

# Beurteilung VBV zu aktuellem Stand berufliche Kompetenz in der Schweiz (Versicherungswirtschaft, Vertrieb)

## Reaktion:\*

1. unausgeschöpftes Fachkräftepotenzial besser nutzen
2. in Aus- und Weiterbildung investieren
3. Attraktivität der Branche, der Unternehmen, der Berufe erhöhen

## Inhalte:

Befähigung von Fachkräften für die digitale Transformation

---

\*Fachkräftesituation in der Versicherungswirtschaft (Studie im Auftrag des SVV, BSS; 2023)

# Beurteilung VBV zu aktuellem Stand berufliche Kompetenz in der Schweiz (Versicherungswirtschaft, Vertrieb)

## Skills der Zukunft:\*\*

- agiles Arbeiten
- kooperatives und vernetztes Arbeiten
- kundenzentriertes Arbeiten
- digitales Arbeiten
- verantwortliches und wertorientiertes Arbeiten

---

\*\*Studie SVV-Studie "Skills der Zukunft für die Assekuranz" (I.VW-HSG und EHB, 2021)

# Beurteilung VBV zu aktuellem Stand berufliche Kompetenz in der Schweiz (Versicherungswirtschaft, Vertrieb)

## Job Polarisierung durch künstliche Intelligenz?\*\*\*

- **Gewinner:**

Niedrig qualifizierte Personen und hoch qualifizierte Personen?

- **Verlierer:** die mittleren Jobs?

---

\*\*\* vgl. [Bildungsbericht Schweiz 2026](#), S. 128 ff



---

**Welche Rolle spielt der Faktor Mensch heute bei der Entwicklung und Erhaltung von Kompetenzen?**

# Rolle Faktor Mensch bei der Entwicklung und Erhaltung von Kompetenzen

- Der einzelne Mensch trägt die Verantwortung für seine Weiterbildung!
- Arbeitgeber begünstigen/fördern die Weiterbildung
- Versicherungsbranche hat grosses (Eigen-)Interesse an der Förderung der gezielten Weiterbildung

## **Beachte:**

Lernen geschieht nicht nur in Kursen, sondern informell am Arbeitsplatz.



**Was sind aus Sicht des VBV die wichtigsten Herausforderungen und Prioritäten im Bereich der Kompetenzen für die nächsten drei Jahre?**

# Aus Sicht VBV wichtigste Herausforderungen und Prio-ritäten im Bereich Kompetenzen für die nächsten 3 Jahre

- Berufsreformen konsequent umsetzen: Förderung von Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen
- Veränderungen durch KI: beobachten und rasch reagieren (nach Beruf/Tätigkeit)
- Bildungssystem reaktionsfähig halten und pflegen
- Tieferes Verständnis von Business wichtiger. Fehlen bald die Einsteigerjobs, um das zu erlernen?



---

**Wie trägt die Weiterbildung dazu bei,  
Versicherungsfachleute sinnvoll und  
nachhaltig weiterzuentwickeln?**

# Wie trägt die Weiterbildung dazu bei, Versicherungs-fachleute sinnvoll und nachhaltig weiterzuentwickeln?

- Transfers zwischen den beiden Lernorten Betrieb (z. B. Agentur ...) und Schule/Kurs
- Anregen zur Reflexion: Nachdenken/Lernen aus der Tätigkeit
- Nicht nur Wissen auswendig lernen, sondern auch Einüben von Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen
- Prüfungen als Signale an den Kunden/Arbeitsmarkt



# Danke für Ihre Aufmerksamkeit

---

Jürg Zellweger  
Direktor

juerg.zellweger@vbw-afa.ch  
031 328 26 26



# Vortragsreihe – Kern des Themas

- Frau Michèle Rodoni,  
**CEO der Mobiliar**

*Tritt 2012 bei der Mobiliar als  
Leiterin der Vorsorge ein,  
übernimmt dann die Leitung des  
Marktmanagements und wird  
2021 zur CEO ernannt*



# Vortragsreihe – Kern des Themas

## **Vertrauen – Michèle Rodoni**

- I. Wie beurteilt die Mobiliar den aktuellen Stand des Vertrauens zwischen den verschiedenen Akteuren der Versicherungsbranche?*
- II. Welche Rolle spielt heute der menschliche Faktor beim Aufbau und der Aufrechterhaltung von Vertrauen in unserer Branche?*
- III. Was sind aus Sicht der Mobiliar die wichtigsten Herausforderungen und Prioritäten im Bereich Vertrauen für die nächsten drei Jahre?*
- IV. Wie trägt die Ausbildung konkret dazu bei, das Vertrauen in die Versicherungsbranche auf sinnvolle und nachhaltige Weise zu stärken?*



# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



**Compliance** – Gruppenleiter: **Daniel Uetz**, Kundendienst-Leiter, **Zurich**,  
Generalagentur Okan Pelenk

**Frage:** „Welche Aus- und Weiterbildungen würden konkret dazu beitragen, die Risiken in unserem Beruf zu verringern?“

- **Arbeitsansatz**

Wo treten die Risiken im Alltag tatsächlich auf?

Dort, wo die Regel falsch verstanden, falsch angewendet oder umgangen wird

Wie kann man so schulen, dass man Risiken vorbeugt und nicht nur korrigiert?

- **Gruppen-Ergebnis**

Eine Aus- und Weiterbildung, die ein konkretes und klar identifiziertes Risiko mindert.

**Vertrauen** – Gruppenleiterin: **Sarah Chiolero**, Vertriebsleiterin für die Romandie bei **AXA**

**Frage:** „Welche Qualifikationen würden dazu beitragen, das Kundenvertrauen nachhaltig zu stärken?“

- **Arbeitsansatz**

Was schafft (oder zerstört) Vertrauen auf Kundenseite

Diskrepanz zwischen interner Wahrnehmung und Kundenwahrnehmung

Vertrauen = Übereinstimmung zwischen dem, was man sagt, und dem, was man tut

- **Gruppen-Ergebnis**

Die „Top 3“ der Qualifikationen, die das Vertrauen sofort stärken.

**Kompetenz** – Gruppenleiter: **Stéphane Progin**, Präsident der **IRFA**

**Frage:** „Welche Kompetenzen müssen wir in den nächsten drei Jahren unbedingt stärken?“

- **Arbeitsansatz**

Welche Kompetenzen werden entscheidend sein?

Welche Kompetenzen werden heute unterschätzt?

Wie schaffen wir den Übergang vom blossen Sammeln von Wissen zur tatsächlichen Beherrschung?

- **Gruppen-Ergebnis**

Die „Top 3“ der zu priorisierenden Kompetenzen mit einem entsprechenden Ausbildungsansatz.

**Erfahrung** – Gruppenleiter – **Mehmet Kaan Aydin**, BVG-Spezialist bei **Zurich**

**Frage:** „Welche Lösungen würden es ermöglichen, das Engagement und die Entwicklung der Mitarbeitenden in unserem Netzwerk nachhaltig zu stärken?“

- **Arbeitsansatz**

Was heute wirklich motiviert

Was das Engagement und die Lernbereitschaft bremst

Weiterbildung als Erfahrung, nicht als Zwang

- **Gruppen-Ergebnis**

3 Weiterbildungsinitiativen, die das Engagement und die Mitarbeiterbindung fördern

# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: **Rundtischgespräch – 4 Gäste**
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



# Rundtischgespräch – 4 Gäste

**Compliance** – Gruppenleiter: **Daniel Uetz**, Kundendienst-Leiter, Zurich, Generalagentur Okan Pelenk

**Frage:** „Welche Aus- und Weiterbildungen würden konkret dazu beitragen, die Risiken in unserem Beruf zu verringern?“

- **Arbeitsansatz**

*Wo treten die Risiken im Alltag tatsächlich auf?*

*Dort, wo die Regel falsch verstanden, falsch angewendet oder umgangen wird*

*Wie kann man so schulen, dass man Risiken vorbeugt und nicht nur korrigiert?*

- **Gruppen-Ergebnis**

*Eine Aus- und Weiterbildung, die ein konkretes und klar identifiziertes Risiko mindert.*



# Rundtischgespräch – 4 Gäste

**Kompetenz** – Gruppenleiter: **Stéphane Progin**, Präsident der IRFA

**Frage:** „Welche Kompetenzen müssen wir in den nächsten drei Jahren unbedingt stärken?“

- **Arbeitsansatz**

*Welche Kompetenzen werden entscheidend sein?*

*Welche Kompetenzen werden heute unterschätzt?*

*Wie schaffen wir den Übergang vom blossen Sammeln von Wissen zur tatsächlichen Beherrschung?*

- **Gruppen-Ergebnis**

*Die „Top 3“ der zu priorisierenden Kompetenzen mit einem entsprechenden Ausbildungsansatz.*



# Rundtischgespräch – 4 Gäste

**Vertrauen** – Gruppenleiterin: Sarah Chiolero, Vertriebsleiterin für die Romandie bei **AXA**

**Frage:** „Welche Qualifikationen würden dazu beitragen, das Kundenvertrauen nachhaltig zu stärken?“

- **Arbeitsansatz**

*Was schafft (oder zerstört) Vertrauen auf Kundenseite*

*Diskrepanz zwischen interner Wahrnehmung und Kundenwahrnehmung*

*Vertrauen = Übereinstimmung zwischen dem, was man sagt, und dem, was man tut*

- **Gruppen-Ergebnis**

*Die „Top 3“ der Qualifikationen, die das Vertrauen sofort stärken.*



# Rundtischgespräch – 4 Gäste

**Erfahrung** – Gruppenleiter – **Mehmet Kaan Aydin**, BVG-Spezialist bei  
**Zurich**

**Frage:** „Welche Lösungen würden es ermöglichen, das Engagement und die Entwicklung der Mitarbeitenden in unserem Netzwerk nachhaltig zu stärken?“

- **Arbeitsansatz**

*Was heute wirklich motiviert*

*Was das Engagement und die Lernbereitschaft bremst*

*Weiterbildung als Erfahrung, nicht als Zwang*

- **Gruppen-Ergebnis**

3 Weiterbildungsinitiativen, die das Engagement und die Mitarbeiterbindung fördern



# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen





## ***SVVG/FSAGA***

*Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione*



## ***SVVG/FSAGA***

*Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione*

# Von der Ausbildung zum Handeln

- Herr Mehmet Kaan Aydin,  
BVG-Spezialist bei Zurich





Mehmet Kaan

**A Y D I N**

*BVG-Spezialist bei Zurich – 29 jährig*

# Mein Werdegang in der Branche



# Von der Ausbildung zum Handeln

- Herr Stéphane Progin  
Präsident des IRFA-Vorstands,  
Generalagent,  
Die Mobiliar in Neuenburg



# IRFA

## Heute die Profile ausbilden, die Vertrauen schaffen

Tag der Generalagenten · SVVG / FSAGA

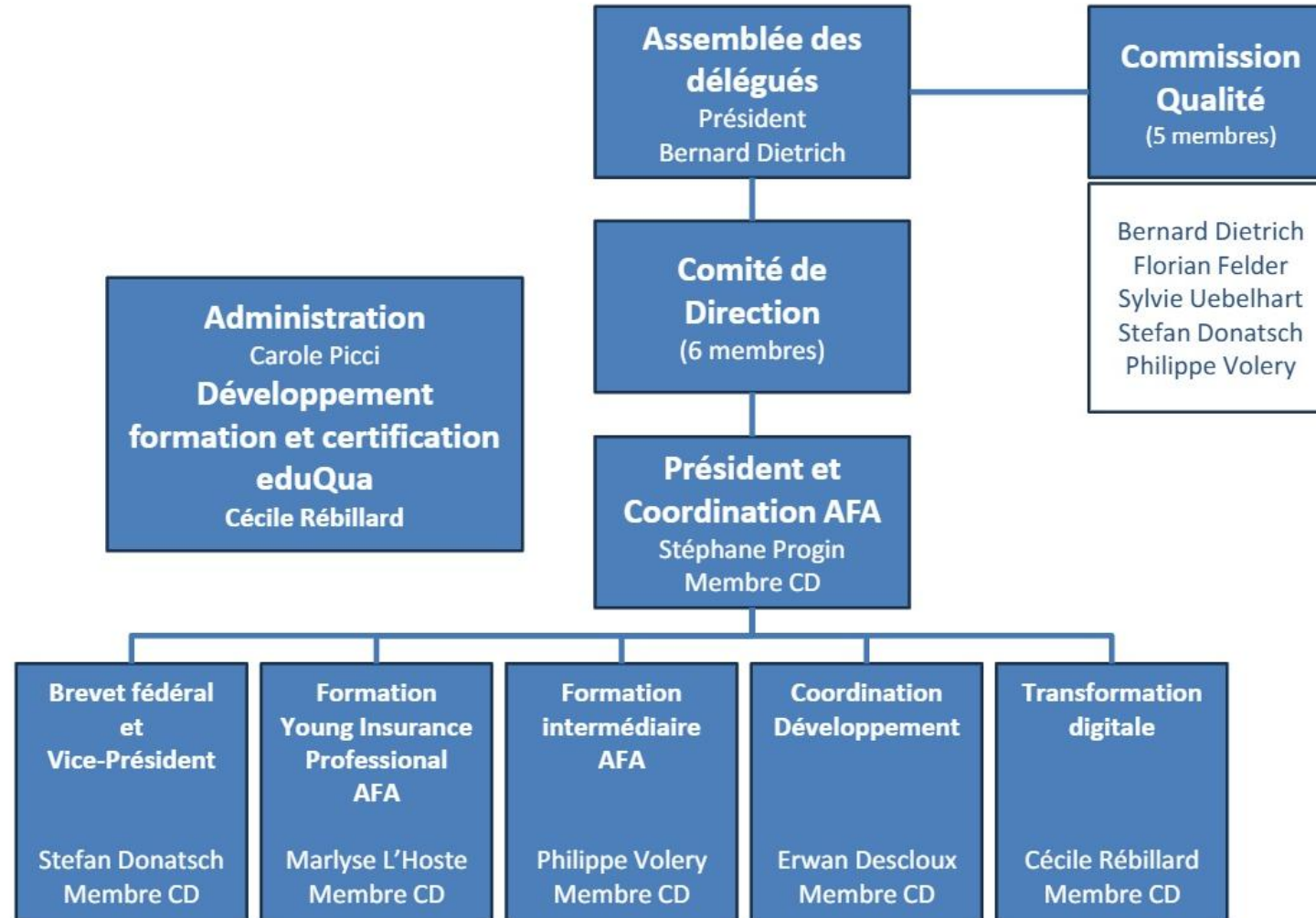
Royal Savoy, Lausanne · 12. Juni 2026



INSTITUT ROMAND  
DE FORMATION  
EN ASSURANCES

# Wer ist die IRFA?

Eine aus der Branche hervorgegangene Führungsstruktur



# Leitbild

## Unser Leitbild

**Förderung und Durchführung hochwertiger Weiterbildungen und Vorträge im Versicherungsbereich** in der Westschweiz, die sich an Fachleute und alle Personen richten, die ihre Kompetenzen in diesem Sektor ausbauen möchten.

Das IRFA begleitet die Teilnehmenden und die Akteure der Branche in ihrer beruflichen Entwicklung durch eine fundierte Pädagogik und fachspezifische Inhalte, die auf die Bedürfnisse des Marktes zugeschnitten sind und den Standards des Berufsstandes entsprechen.

# Vision

## Zentrale Rolle bei der Kompetenzentwicklung im Versicherungsbereich

Die unumgängliche Referenz für die Ausbildung im Versicherungswesen in der Westschweiz:

- indem wir Entwicklungen in der Branche vorwegnehmen
- zur Professionalisierung der Fachleute beitragen
- einen robusten, innovativen und nachhaltigen Versicherungsmarkt fördern
- durch die Ausbildung junger Menschen den Nachwuchs sichern

# Warum sprechen wir heute über Ausbildung?

Weiterbildungen sind ein wichtiger Faktor für Risikomanagement, geschäftliche Leistungsfähigkeit und nachhaltiges Vertrauen.

## Compliance

Kompetenzen nachweisen und die Geschäftstätigkeit absichern

## Kompetenz

Wissen, handwerkliches Können und eine Beratung miteinander verbinden

## Vertrauen

Qualität für die Kunden und die Branche sichtbar machen

---

## Das Thema des Kongresses bringt es auf den Punkt: Ausbildung ist ein strategischer Vorteil

Für die Branche steht viel auf dem Spiel: Sie braucht Mitarbeitende, die kompetent beraten, die gesetzlichen Anforderungen umsetzen und sich in einem sich wandelnden Berufsfeld weiterentwickeln können.

# Die IRFA in einem Satz

**Das Fachwissen der Branche durch die Entwicklung von Kompetenzen erweitern, die messbar, zertifizierbar und in der Praxis anwendbar sind.**

Das IRFA unterstützt die Kompetenzentwicklung von Versicherungsfachleuten in der Westschweiz und stützt sich dabei auf eine strenge Pädagogik, fachspezifische Inhalte und eine enge Verbindung zur Praxis in den Agenturen.



## Referenz in der Westschweiz

Eine Einrichtung, die sich der Ausbildung im Versicherungswesen im Dienste der Branche verschrieben hat.

## Partner des VBV

Qualifikationen und Ausbildungswege, die auf die beruflichen Standards der Branche abgestimmt sind.

## Praxisnähe

Dozierende aus der Praxis, die nah am realen Arbeitsalltag sind.

# Unser Modell: Praxis, Pädagogik, Qualität

## Drei Anforderungen, die sich gegenseitig verstärken.



### Experten aus der Praxis

Lehrbeauftragte aus der Praxis, die die Erwartungen der Kundinnen und Kunden sowie die täglichen regulatorischen Auflagen kennen.



### Aktive Pädagogik

Konkrete Situationen, Fallstudien, Übungen und hybride Formate, abgestimmt auf myVBV.



### Strukturierte Qualität

Formalisierte Prozesse, Indikatoren und eine durch eduQua gestützte Logik der kontinuierlichen Verbesserung.

# Ein Angebot, das den Anforderungen der Branche gerecht wird

## YIP

### Nachwuchs gewinnen und ausbilden

Ein Einstieg in die Branche: Praxis im Unternehmen, strukturierte Theorie und erste berufliche Orientierung.

---

### Mittelstufe VBV

#### Berufliche Eignung sichern

Vorbereitung auf die Zulassung und Rezertifizierung mit gezielten Lernpfaden und Wissensdiagnosen.

---

### Eidgenössisches Diplom

#### Fachkompetenz ausbauen

Begleitung auf dem Weg zu einer anerkannten Qualifikation und einer vertieften Analysefähigkeit.

---

### Massgeschneidert

#### Auf die Bedürfnisse vor Ort eingehen

Konferenzen und Schulungen, die auf die Herausforderungen von Unternehmen, Agenturen und Fachpublikum zugeschnitten sind.

---

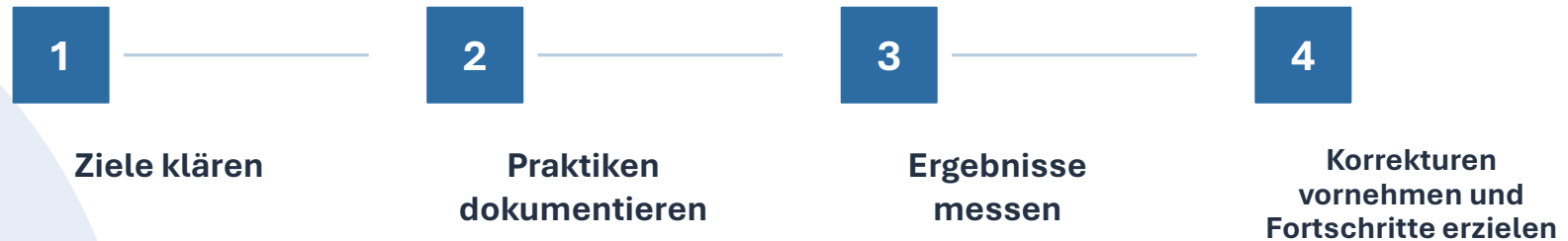
**Vom Nachwuchs zum Experten:  
ein Kompetenzkontinuum zur Unterstützung der Leistungsfähigkeit der Branche**

# eduQua: ein Meilenstein

Was dies zeigt



Erhaltenes Label



## Für unsere Partner und Teilnehmer\*innen

Eine übersichtlichere, besser nachvollziehbare und besser auf die Anforderungen des Berufs abgestimmte Ausbildung: klare Ziele, pädagogische Kohärenz, Nutzung des Feedbacks.

# Strategie 2026–2029: 5 Hebel für die Branche

- 1 Reformen der Lehrpläne**  
Einbeziehung der neuen fachlichen und regulatorischen Anforderungen
- 2 Pädagogische Kompetenzen der Dozentinnen und Dozenten**  
Fachleute mit den notwendigen Werkzeugen ausstatten, um
- 3 Qualitätsmanagement**  
Steuern, dokumentieren, messen und verbessern
- 4 Lernerfahrung**  
Die Bildungswege übersichtlicher gestalten, begleitet und effizienter gestalten
- 5 Auswirkungen des Angebots**  
Massgeschneiderte Weiterbildungen und Konferenzen entwickeln

**Unsere Vision: die unumgängliche Referenz für die Versicherungsausbildung in der Westschweiz zu sein**

# Von der Ausbildung zum Handeln



**Der Auslöser**



**Konstruktives  
Unbehagen**



**Der  
wahrgenommene  
Wert**



**Der Bezug zur Praxis**



**Der Blick, die  
Projektion**



# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



# Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung

- Herr Frédéric Traimond,  
Deputy CEO der Vaudoise,  
Chief Risk Officer,  
Vorsitzender des  
Lenkungsausschusses für die  
*digitale Transformation*





12.06.2026

# 8. FSAGA-Kongress 2026

Der *technologische Wandel* und seine Auswirkungen auf die  
Ausbildung

FRÉDÉRIC TRAIMOND

# „In einer Welt, die immer schneller wird, ein paar – vorläufige – Orientierungspunkte“

- **KI ersetzt den Berater nicht, sondern bringt seine Stärken zum Vorschein**
- **Vom Vermittler zum erweiterten Berater**
- **KI als neuer Kundenstandard**



# „Konkrete Chancen, echte Wachsamkeit“

- **Vertrauen in den Berater im Zeitalter von Deepfakes**
- **Die Ausbildung selbst wird neu gestaltet**
- **Das Training von morgen: Eine Herausforderung, die es gemeinsam zu gestalten gilt**



# Fragen?



# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



# Inspirierender Vortrag

- Arnaud Boisset





**ARNAUD  
BOISSET**



Direct

RTS

2

BOSS

BOSS

BOSS

177





# La formation



## Ski

- Théorie technique
- Entraînement

## Condition physique

- Théorie technique
- Planification
- Entraînement



## Récupération

- Alimentaion
- Sommeil
- Gestion de l'énergie

## Mental

- Accompagnement (hypnose, coaching, psychologue, ...)
- Visualisation
- Discours interne



La compétence





La conformité



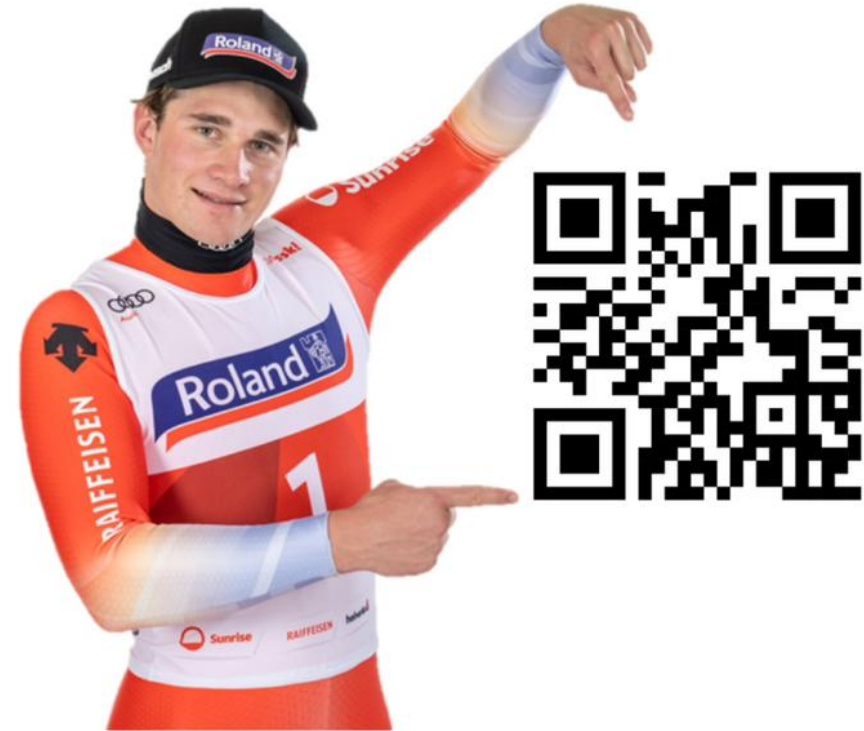


La confiance



# Conclusion

## Fan's Club





Q & A





## ***SVVG/FSAGA***

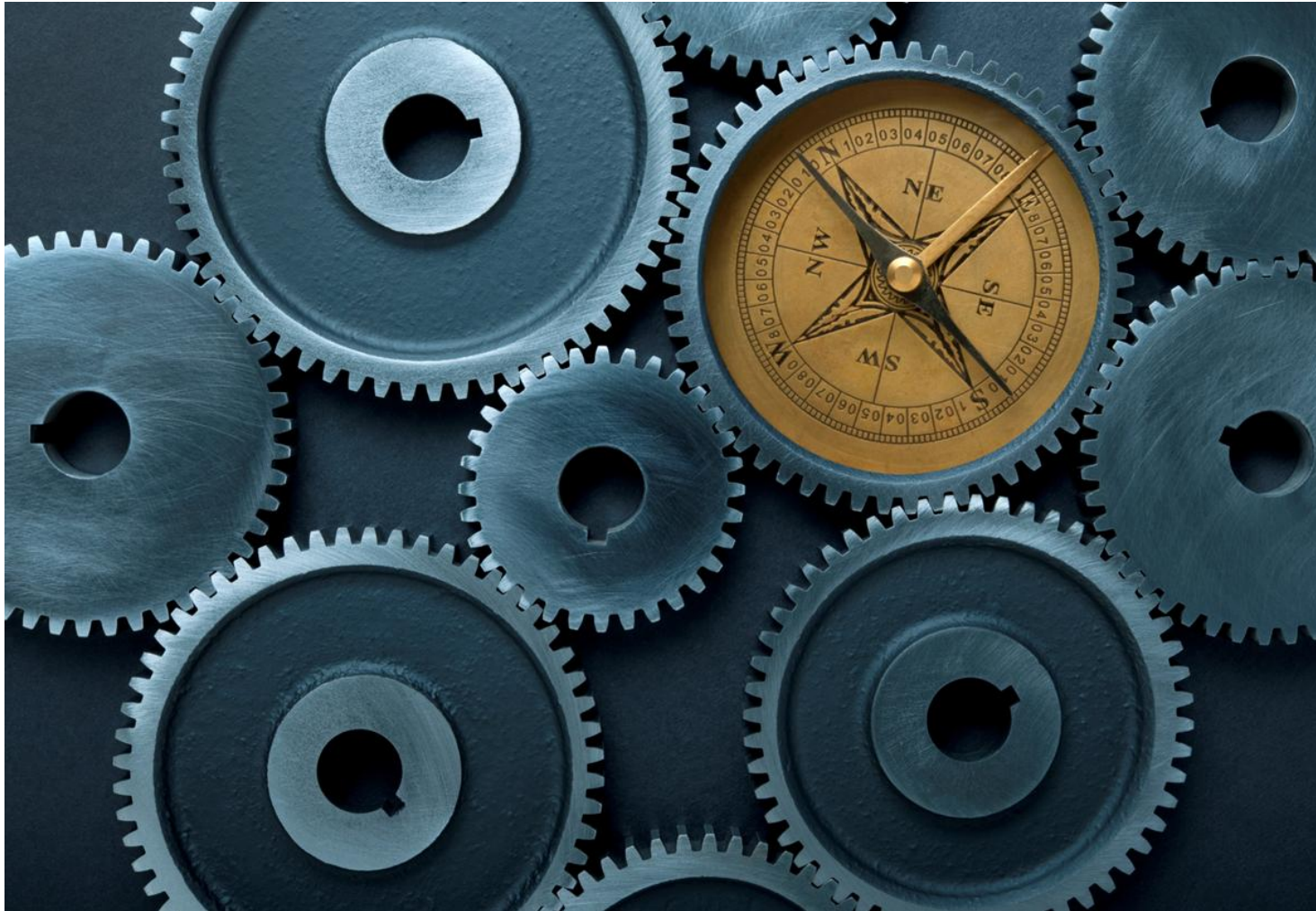
*Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione*

# Programm

- **Teil 1:** 11.30 – 13.15 Uhr: Empfang & Aperitif
- **Teil 2:** 13.15 – 13.30 Uhr: Eröffnung des Kongresses
- **Teil 3:** 13.30 – 14.15 Uhr: Statutarischer Teil
- **Teil 4:** 14.15 – 15.15 Uhr: Vortragsreihe – Kern des Themas
- **Teil 5:** 15.15 – 15.55 Uhr: Pause & Blind Date
- **Teil 6:** 15.55 – 16.25 Uhr: Rundtischgespräch – 4 Gäste
- **Teil 7:** 16.25 – 16.45 Uhr: Von der Ausbildung zum Handeln: Die eigene berufliche Laufbahn neu gestalten
- **Teil 8:** 16.45 – 17.00 Uhr: Pause
- **Teil 9:** 17.00 – 17.15 Uhr: Der technologische Wandel und seine Verbindungen zur Ausbildung
- **Teil 10:** 17.15 – 17.40 Uhr: Inspirierender Vortrag
- **Teil 11:** 17.40 – 17.45 Uhr: Abschluss des offiziellen Teils
- **Teil 12:** 17.45 – 18.30 Uhr: Geselliger Austausch
- **Teil 13:** 18.30 – 22.30 Uhr: VIP-Abendessen



# Abschluss des Kongresses



Allianz 



 ZURICH<sup>®</sup>

 helvetia



CSS

ASA-SVV

la Mobilière sanitas

 vaudoise groupe mutuel



SVVG/FSAGA | 12.06.2026  
8. Kongress

# Ein geselliger Moment

Join at  
**slido.com**  
**#2194 710**



Si vous deviez choisir un seul mot, lequel retiendriez-vous pour résumer votre après-midi ? Wenn Sie ein einziges Wort wählen müssten, welches würden Sie wählen, um Ihren Nachmittag zusammenzufassen?



**Vielen Dank für Ihre Teilnahme**



**SVVG/FSAGA**

*Schweizerischer Verband der Versicherungs-Generalagenten  
Fédération Suisse des Agents Généraux d'Assurances  
Federazione Svizzera degli Agenti Generali di Assicurazione*