



01 / 01 / 2026

# Auswirkungen regulatorischer Änderungen auf das Geschäftsmodell mit Hostettler Autotechnik

HAT - COMPLIANCE

# Einleitung

## DAS NEUE VERSICHERUNGS-AUFSICHTSGESETZ (VAG)

- **01.01.2024: Inkrafttreten des neuen Versicherungsaufsichtsgesetzes**
  - Seit 2024 verschärfen das neue Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und die FINMA\*-Regeln die Anforderungen für Anbieter von Versicherungsprodukten
  - Das Hauptziel ist, den Schutz der Versicherten zu verbessern
  - Grosser Einfluss auf **alle Versicherungsgesellschaften** sowie auf deren Partnerschaften
- **2025: Übergangsjahr**
  - Um die Geschäftsmodelle der Partner zu prüfen und die Prozesse anzupassen
  - Um Veränderungen vorzubereiten: Schulungen
- **01.01.2026: Um eine Tätigkeit als "Versicherungsvermittler" ausüben zu können, muss die Person zwingend über eine den neuen Mindeststandards entsprechende zertifizierte Ausbildung (z. B. bestandene VBV-Prüfung) verfügen.**
- **Risiken**
  - Reputation, mögliche Bussgelder, FINMA-Massnahmen (z.B. Ermahnung, Abläufe ändern, seltener: Berufsverbot)
  - Kündigung der Partner-Vereinbarung durch die Vaudoise

\*FINMA Unabhängige Finanzmarktaufsichtsbehörde der Schweiz



# 01



## Geschäftsmodelle von Versicherungen

# Versicherungsvermittler

## DEFINITION & ANFORDERUNGEN

- **Definition Versicherungsvermittler**

- Versicherungsvermittler sind, unabhängig von ihrer Bezeichnung, Personen, die im Interesse von Versicherungsunternehmen oder anderen Personen Versicherungsverträge anbieten oder abschliessen. Art.40 LSA

- **Anforderungen an die Versicherungsvermittler**

- Ausbildungs- und Zertifizierungspflicht VBV: Versicherungsvermittler müssen über die für die Ausübung ihrer Tätigkeit erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse verfügen (vereinfachter VBV für Garagisten)
- Ergreifen geeigneter organisatorischer Massnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten
- Aufzeigen, dass sie einen guten Ruf haben (vgl. Strafregister, Betreibungsregistrauszug) und das VAG einhalten

- **Einschränkungen und Risiken für HAT-Vertragshändler**

- Komplexe Regeln und Risiken für HAT-Vertragshändler
- Begrenzte Ressourcen; alle HAT-Verkäufer sollten die Schulungen absolvieren (und bestehen)



# Kontaktgeber

## DEFINITION & ANFORDERUNGEN

- **Definition eines Kontaktgebers**

- Ein Kontaktgeber ist eine (natürliche oder juristische) Person, die zwei oder mehrere Parteien, die geeignet sind, ein Handelsgeschäft abzuschliessen, zusammenbringt. Die Kontaktgeber stellt nur den ersten Kontakt zwischen dem möglichen Kunden und dem Versicherer her.

- **Aufgaben**

- Mögliche Kunden in Kontakt bringen
- Übermittlung von Informationen zum potenziellen Versicherungs-Kunden (Name, Vorname, Firma, Kontaktdaten, mögliche Produkte)

→ Die Vaudoise Versicherungen hat entschieden nur dieses Modell Kontaktgeber anzuwenden. So bleibt jeder in seinem Kompetenzbereich.

- **Verboten**

- Keine Vertretungsbefugnisse oder Vollmacht
- Verbot für den Kontaktgeber, das Risiko zu prüfen, Garantien zu erteilen, Dokumente zu unterzeichnen, ein Vertragsverhältnis einzugehen
- Verbot für Versicherungsberatung



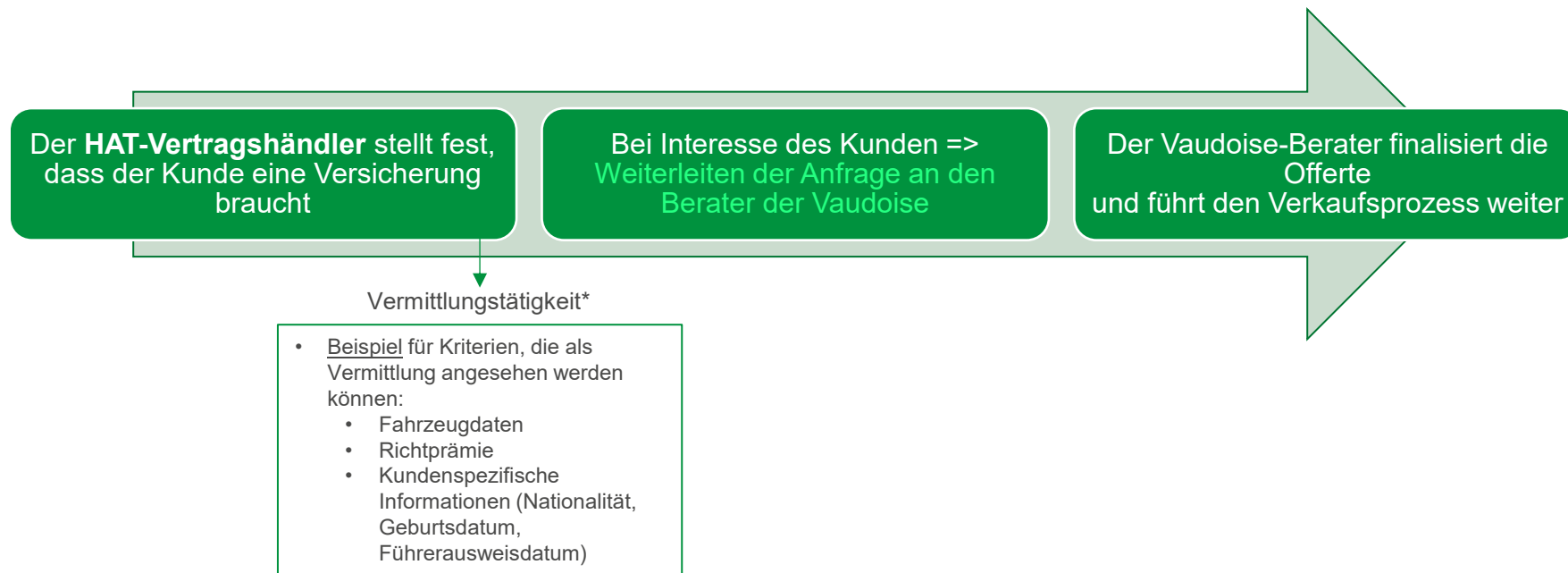
02

Auswirkungen auf das aktuelle Geschäftsmodell  
mit Hostettler Autotechnik

 vaudoise

# Aktueller Verkaufsprozess

## DAS AKTUELLE GESCHÄFTSMODELL



*Streng genommen beinhaltet das aktuelle Geschäftsmodell laut VAG möglicherweise Tätigkeiten, die als Vermittlung gelten*



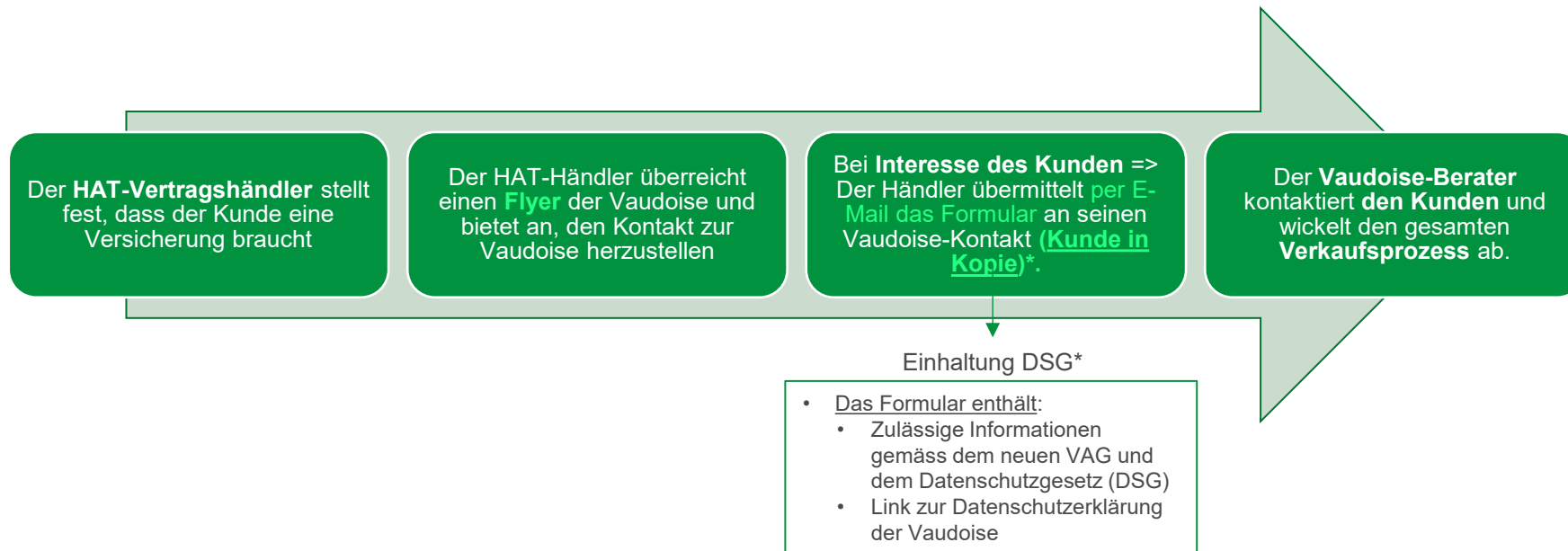
03

Neues Geschäftsmodell mit Hostettler  
Autotechnik

 vaudoise

# Neuer Verkaufsprozess

## GESCHÄFTSMODELL: KONTAKTGEBER



*Um nicht als Versicherungsvermittler zu gelten, muss zwingend das Geschäftsmodell Kontaktgeber angewendet werden*

- Weniger Informationen abfragen
- Selbe Kontaktperson
- Keine finanzielle Änderung



# Email-Formular

Objet Vaudoise Assurances: Kontaktaufnahme für eine Beratung der Autoversicherung

Empfänger : Beraterin/Berater der Vaudoise Versicherungen  
Kopie an: Kundin/Kunde

Sehr geehrte Frau/Herr (Name der Beraterin/des Beraters der Vaudoise Versicherungen)

Bei meinem letzten Austausch vom [XX.XX.XXXX] mit [Frau/Herr Vorname & Name] die uns in Kopie liest, haben wir das Thema der Autoversicherung angesprochen.

Bitte kontaktieren Sie die Kundin/den Kunden so bald wie möglich, um ein Beratungsgespräch zu vereinbaren.

Die an die Vaudoise Versicherungen übermittelten Daten werden gemäss ihrer [Erklärung zum Datenschutz](#) entsprechend behandelt.

## Kontaktdaten Kundin/Kunde:

Vorname(n) / Name(n):

Firmenname:

Adresse:

Telefonnummer:

Email:

## Lead generiert von:

Name Garagist:

Garagisten-Nummer (DLR):

Vorname(n) / Name(n):

Freundliche Grüsse

Den Kunden immer in Kopie setzen



04

Schlüssel-Erkenntnisse und nächste Schritte

 vaudoise

# Schlüssel-Erkenntnisse & Nächste Schritte

- **Geschäftsmodell**
  - Die Partnerschaft hört nicht auf, nur der Prozess ändert sich (Geschäftsmodell in aller Einfachheit)
  - Der bevorzugte Kontakt zu Ihrem Vaudoise-Berater bleibt bestehen
  - Jeder konzentriert sich auf das, was er gut kann
  - Keine finanzielle Änderung
- **Ab dem 01.01.2026 müssen die HAT-Händler und der Vaudoise-Berater den neuen Prozess strikt einhalten**
  - Der Yamaha-Händler leitet den Lead ausschliesslich in der richtigen Form weiter (E-Mail-Formular mit Kopie an den Kunden)
  - Der Berater der Vaudoise bearbeitet den Lead nur dann, wenn der Prozess den Anforderungen entspricht

