



Strategie und Leitbild für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Charte et stratégie
pour nos collaboratrices
et collaborateurs



Auf hoher See helfen Kompass und Steuerrad, das Schiff auf Kurs zu halten und das angepeilte Ziel sicher zu erreichen. In der Unternehmenswelt sprechen wir von Leitbild und Strategie. Mit dieser Broschüre legen wir euch ein zentrales Steuerungsinstrument unseres Unternehmens in die Hand. Denn jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter trägt mit Wissen und Engagement zum Erfolgskurs unserer Genossenschaft bei – Tag für Alltag.

Quand on navigue en haute mer, un compas et une barre aident à maintenir le cap pour arriver à bon port sans embûche. Dans le monde économique, nous parlons de chartes et de stratégies. Cette brochure sera à l'avenir votre outil de pilotage au sein de notre entreprise: parce que chaque collaboratrice et chaque collaborateur contribue, par son savoir et son engagement, au succès de notre coopérative. Jour après jour.

respektvoll
respect

Unsere Leitbild

Genossenschaft

Wir sind ein als Genossenschaft organisierter Nichtleben-Nischenversicherer. Die Kunden sind die Inhaber des Unternehmens und profitieren von den Erträgen der Gesellschaft.

Wachstum

Wir streben ein kontinuierliches, nachhaltiges Wachstum an.

Verhalten

Wir legen Wert auf Ethik, Respekt, Sorgfalt und Corporate Governance. Wir pflegen eine partnerschaftliche, faire Zusammenarbeit mit unseren Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitenden.

Kommunikation

Wir kommunizieren aktiv, offen und ehrlich.

Notre charte

Coopérative

Nous sommes une coopérative active dans le secteur des assurances non vie, en tant qu'assureur de niches. Les clients sont les propriétaires de l'entreprise et profitent à ce titre de ses bénéfices.

Croissance

Nous visons une croissance continue et durable.

Comportement

L'éthique, le respect, la minutie et une gouvernance d'entreprise appropriée sont des valeurs qui nous tiennent à coeur. Nous pratiquons une collaboration honnête, dans un esprit de partenariat, avec notre personnel, les clients et les partenaires commerciaux.

Communication

Nous communiquons activement, de manière franche et ouverte.

nachhaltig
durabilité

Unsere Strategie

Kundensegmente

Kunden mit Unternehmensdomizil oder Wohnsitz in der Schweiz.
Gewerbebetriebe unserer Partnerverbände, Betriebsinhaber und deren Familien.
Mittel- und Grossunternehmen der Nahrungsmittelbranche.
Kunden mit persönlichen Beziehungen zu einzelnen Mitarbeitenden.
Kunden aus gezielten Kooperationen mit Fremdbrokern.

Wachstum

Sicherstellen eines nachhaltigen Wachstums als Versicherer.
Gewinnen von Kunden aus bisher ungenutzten Branchen, Erhöhen der Marktdurchdringung in bestehenden Kundensegmenten.
Kooperieren mit ausgesuchten Fremdbrokern als zusätzlichem Vertriebskanal.

Notre stratégie

Segments de clients

Clients domiciliés en Suisse ou dont l'entreprise a son siège en Suisse.
Entreprises artisanales de nos associations partenaires, propriétaires des entreprises et leurs familles.
Grandes et moyennes entreprises de la branche alimentaire.
Clients ayant des liens personnels avec des collaborateurs.
Clients issus de coopérations ciblées avec des courtiers externes.

Croissance

Assurer une croissance durable comme assureur.
Acquérir des clients de branches inexploitées jusqu'à présent, augmenter la pénétration du marché dans des segments de clients existants. Coopérer avec des courtiers externes sélectionnés, comme canal de distribution supplémentaire.

fair
équité

Produkte / Dienstleistungen / Marketing

Pflegen und weiterentwickeln des bestehenden Produkt- und Dienstleistungsangebots. Stärken des Bekanntheitsgrads der Marke BVS in den von uns betreuten Kundensegmenten.

Intensivieren der Kommunikation innerhalb der festgelegten Kundensegmente zur Darstellung und Verkaufsunterstützung unserer Produkte und Dienstleistungen. Aktives Suchen nach Innovationen zur Erweiterung unseres Produkt- und Dienstleistungsangebots.

Distribution

Betreuen unserer Versicherungskunden in der ganzen Schweiz mit einem eigenen Aussendienst, der ohne Provisionen oder Courtagen arbeitet. Der Aussendienst wird zur Erschliessung neuer Kundensegmente gezielt und schrittweise ausgebaut. Einsetzen des Internets zum Vertrieb von einfachen Versicherungen. Allenfalls Nutzen entsprechender Brokerplattformen.

Produits / prestations / marketing

Entretien et développer l'offre de produits et prestations existante.

Renforcer la notoriété de la marque AMS dans les segments de clients dont nous nous occupons.

Intensifier la communication au sein des segments de clients définis pour présenter et favoriser la vente de nos produits et prestations.

Rechercher activement des innovations en vue d'élargir notre offre de produits et prestations.

Distribution

Suivi de nos clients des assurances dans toute la Suisse par notre propre service externe ne travaillant pas sur une base de commissions.

Le service externe est sciemment et progressivement développé en vue de valoriser de nouveaux segments de clients.

Recours à Internet pour la distribution de produits d'assurance simples. Exploitation éventuelle de plates-formes de courtage adéquates.



Dienstleistungsqualität

Regelmässiges Überprüfen unserer Dienstleistungsqualität und gezielte Massnahmenplanung zu deren Optimierung.

Organisation

Einfache, schlanke Führungsstrukturen und kurze Entscheidungswege.
Betreiben einer systematischen Nachfolgeplanung für alle Kaderfunktionen.
Frühzeitiges Einstellen und Entwickeln von passenden Mitarbeitenden.

Anlagestrategie

Festlegen einer ausgewogenen, nachhaltigen Anlagestrategie.
Rollendes, laufendes Überprüfen und Anpassen der Strategie.

Qualité des prestations

Contrôle régulier de la qualité de nos prestations et planification de mesures ciblées pour les optimiser.

Organisation

Structures de direction simples et légères, voies décisionnelles courtes.
Application d'une planification systématique de la relève pour toutes les fonctions de cadre.
Recrutement et mise à niveau de collaborateurs appropriés à un stade précoce.

Stratégie de placement

Définition d'une stratégie de placement équilibrée, axée sur la pérennité.
Analyse permanente, continue et adaptation de la stratégie.