

Obchodní plán - výpočet obchodní produkce

Předpokládejme, že **Pojišťovna XY, a.s.** za rok 2011 předepsala pojistné PP ve výši 1 miliardy Kč.

Při plánování na rok 2012 vychází ze zkušeností pojistné praxe a počítá z úbytkem U ve výši cca 20 %. To znamená, že pro rok 2012 je výchozím objemem předepsaného pojistného (obchodní produkce za rok 2011 upravená) OP_u částka 800 mil. Kč.

$$PP_{2011} - U = OP_u$$

Při plánování nové obchodní produkce může pojišťovna zvolit:

- 1. Agresivní strategii** - tzn. navýšení obchodní produkce oproti minulému období (základem je výchozí objem pojistného) o 100 %. Potom bude plán obchodní produkce na rok 2012 ve výši 1,6 miliard Kč.

$$OP_{2012} = OP_u + 1,0 * (PP_{2011} - U)$$

- 2. Růstovou strategii** - tzn. navýšení obchodní produkce oproti minulému období o úbytek U a přírůstek ve výši cca 20 %. Potom bude plán obchodní produkce na rok 2012 ve výši 1,2 miliardy Kč.

$$OP_{2012} = OP_u + U + 0,2 * PP_{2011}$$

- 3. Konzervativní strategii** - tzn. zachování obchodní produkce na stejné výši jako v roce 2011. Potom bude plán obchodní produkce na rok 2012 ve výši 1 miliarda Kč.

$$OP_{2012} = PP_{2011}$$

- 4. Ztrátovou strategii** - tzn. snížení obchodní produkce ze subjektivních i objektivních důvodů o cca 20 %. Potom bude plán obchodní produkce na rok 2012 ve výši 600 mil. Kč.

$$OP_{2012} = PP_{2011} - U - 0,2 * PP_{2011}$$

- 5. Likvidační strategii** - tzn. snížení obchodní produkce na minimum, tj. o více jak 50 %. Potom bude plán obchodní produkce na rok 2012 ve výši 300 mil. Kč.

$$OP_{2012} = PP_{2011} - U - 0,5 * PP_{2011}$$

Pokud zvolíme **růstovou strategii** (v době dopadů celosvětové finanční a existující evropské dluhové krize je nejpravděpodobnější), pak je objem obchodní produkce na rok 2012 stanovený centrálou Pojišťovny XY, a.s. ve výši 1,2 miliardy Kč (navržený výkonným vedením pojišťovny a schválený představenstvem a dozorčí radou pojišťovny) pro podřízené organizační složky závazný.

Stanovený plán je možné rozpočítat buď rovnoměrně nebo s ohledem na dosavadní vývoj a úspěšnost dané obchodní sítě pomocí koeficientů.

Pokud předpokládáme **14 regionálních poboček** (v hlavním a krajských městech), pak s přihlédnutím k dosavadnímu vývoji obchodní sítě bude rozdělení obchodní produkce na rok 2012 následující:

1. Hlavní město Praha	0,12	144 000 000 Kč
2. Středočeský kraj	0,09	108 000 000 Kč
3. Jihočeský kraj	0,05	60 000 000 Kč
4. Plzeňský kraj	0,07	84 000 000 Kč
5. Karlovarský kraj	0,06	72 000 000 Kč
6. Ústecký kraj	0,04	48 000 000 Kč
7. Liberecký kraj	0,06	72 000 000 Kč
8. Královéhradecký kraj	0,09	108 000 000 Kč
9. Pardubický kraj	0,08	96 000 000 Kč
10. Kraj Vysočina	0,05	60 000 000 Kč
11. Olomoucký kraj	0,04	48 000 000 Kč
12. Moravskoslezský kraj	0,10	120 000 000 Kč
13. Zlínský kraj	0,05	60 000 000 Kč
14. Jihomoravský kraj	0,10	120 000 000 Kč

Celkem	1,0	1 200 000 000 Kč
--------	-----	------------------

Pokud zvolíme **Jihomoravský kraj**, pak jeho obchodní produkce na rok 2012 je daná ve výši **120 mil. Kč**. Kraj se skládá ze 7 okresů, což odpovídá 7 **regionálním agenturám** - Blansko, Brno-město, Brno-venkov, Břeclav, Hodonín, Vyškov a Znojmo. Opět můžeme zvolit rozpočet rovnoměrný nebo pomocí koeficientů. Pak bude předepsaná obchodní produkce následující:

1. Blansko	0,14	16 800 000 Kč
2. Brno-město	0,22	26 400 000 Kč
3. Brno-venkov	0,18	21 600 000 Kč
4. Břeclav	0,12	14 400 000 Kč
5. Hodonín	0,10	12 000 000 Kč
6. Vyškov	0,14	16 800 000 Kč
7. Znojmo	0,10	12 000 000 Kč

Celkem	1,0	120 000 000 Kč
--------	-----	----------------

Pokud zvolíme okres **Hodonín**, pak jeho obchodní produkce na rok 2012 je předepsaná ve výši **12 mil. Kč**.

Manažer regionální agentury má možnost volby a to buď méně obchodních skupin s větší produkcí anebo více obchodních skupin s nižší produkcí. Zpravidla se začíná s větším počtem obchodních skupin a větším počtem zprostředkovatelů pojištění a časem se přechází k menšímu počtu obchodních skupin s kvalitnějšími a výkonnějšími zprostředkovateli pojištění.

My si můžeme zvolit 5 **obchodních skupin**, kdy každá se skládá z 10 **zprostředkovatelů pojištění** (obchodních zástupců). Pokud využijeme rovnoměrné rozdělení produkce, pak na každou obchodní skupinu vyjde produkce na rok 2012 ve výši **2 400 000 Kč**.

Pokud rozpočítáme obchodní produkci jedné obchodní skupiny na **jednoho zprostředkovatele pojištění**, pak nám vyjde požadavek na obchodní produkci na rok 2012 ve výši **240 000 Kč**.

Pokud podělíme roční obchodní produkci **jednoho zprostředkovatele pojištění** počtem měsíců za rok, tak nám vyjde **průměrný měsíční výkon ve výši 20 000 Kč**. Hovoříme o průměrné měsíční produkci, protože každý měsíc v roce má svá specifika a rozsah produkce se může výrazně lišit (prázdniny, Vánoční svátky, náhlá událost v rodině apod.).

Výše dané obchodní produkce je také ovlivněna nabízenou **skladbou pojistných produktů**, kdy může jít o rozdílné pojistné podle pojistných produktů životního nebo neživotního pojištění, např.:

- Úrazové pojištění - pojistné 350 Kč (cca 57 pojistných smluv v dané výši pojistného).
- Životní pojištění - pojistné 4 500 Kč (cca 4,5 smlouvy).
- Pojištění domácnosti - pojistné 1 800 Kč (cca 11 smluv).
- Pojištění rodinného domu - pojistné 3 200 Kč (cca 6 smluv).
- Pojištění automobilu - povinné ručení - pojistné 2 150 Kč (cca 9 smluv).
- Pojištění automobilu - havarijní pojištění - pojistné 8 400 Kč (cca 2,5 smlouvy).
- Pojištění odpovědnosti za škodu - pojistné 1 350 Kč (cca 15 smluv).

Pokud uvažujeme o rozdílné výkonnosti pojišťovacích zprostředkovatelů, která je daná životní zkušeností a obchodními dovednostmi, pak:

- V případě zkušeného obchodníka hovoříme o až 80 % úspěšnosti.
- V případě začínajícího obchodníka hovoříme o cca 20 % úspěšnosti.

Předpokládejme v průměru 15 uzavřených pojistných smluv pojišťovacím zprostředkovatelem za měsíc. Zajímá nás, kolik musíme **kontaktovat osob**, abychom uzavřeli zmíněných 15 pojistných smluv za měsíc. Pak:

- V případě úspěšného obchodníka musíme kontaktovat cca 19 osob.
- V případě začínajícího obchodníka musíme kontaktovat cca 75 osob.