



Cum să îți control pe venituri și cheltuieli dacă ești intermediar în asigurări?

Experiența noastră: echipa are experiență de lucru cu 6 companii de asigurări din țară. De asemenea, în portofoliul de clienți se regăsesc și brokeri și agenți de asigurări pentru care oferim consultanță.

Acest articol are drept scop evidențierea problemelor operaționale cu care se confruntă afacerea în domeniul asigurărilor.

În procesul de lucru în asigurări apar unele probleme operaționale care au nevoie de o soluționare cât mai rapidă. Nu trebuie să ne concentrăm pe probleme, ci pe depășirea situațiilor dificile și astfel viitorul poate deveni o provocare pozitivă.



PROBLEME OPERAȚIONALE

Problema lichidității

Deseori fiind administrator te confrunți cu situații când compania nu dispune de destule mijloace financiare, spre exemplu pentru a se achita cu terții, chiar dacă situația de profit și pierdere arată indicatori pozitivi. Această problemă este denumită ca problema lichidității, când nu dispui de finanțele necesare.

Problema apare de obicei în urma strategiilor de marketing care n-au fost aplicate corect. Spre exemplu: cash-back, reduceri, extinderea termenilor de plată a contractului, etc. Compania are nevoie ca să cunoască statutul lichidităților la zi, pentru a nu intra în incapacitate de plată față de creditor.

Planificarea pe termen lung

Planificarea pe termen lung este o tratare optimistă a viitorului în care managementul superior reiese adesea din presupunerea că viitorul activității se va îmbunătăți în comparație cu trecutul, și sunt stabilite obiective mai înalte. Dar uneori apar în cale situații care împiedică o planificare corectă pe termen lung. Din cauza volumului mare de calcul, precum și numărul mare de indicatori este greu ca un administrator de afacere să-și poată singur planifica pe termen lung cheltuielile companiei.

Axarea numai pe un tip de asigurare

Abordare foarte des întâlnită în zona de asigurări, apare în momentul când brokerii și agenții de asigurare se orientează numai către un singur sector de asigurare cum ar fi de exemplu: numai RCA (asigurarea de răspundere civilă auto) sau numai Carte Verde, astfel sunt limitați în asigurarea unui portofoliu mai amplu de clienți. Conform celor mai bune practici compania trebuie să-și diversifice produsele și să dezvolte mai multe căi de obținere a clienților.

Strategiile de dezvoltare

Problema strategiei de dezvoltare apare atunci când departamentul de marketing nu a optat pentru o strategie corectă care să aducă profit, respectiv aceasta pune piedici dezvoltării pe termen lung a companiei.

Din cauza volumului mare de calcule, precum și calculelor complexe compania riscă să nu-și formeze o strategie corectă de dezvoltare sau să nu-și formeze o strategie deloc.

SOLUȚII PENTRU PROBLEME OPERAȚIONALE

În continuare vom prezenta câteva soluții care te-ar putea ajuta să faci față mai multor confruntări.

Raportare financiară periodică

Situația de profit și pierdere caracterizează performanța financiară a entității pentru perioada de gestiune și conține informații privind:

- veniturile;
- cheltuielile;
- rezultatele financiare.

Exemplu: Situația de profit și pierdere a companiei

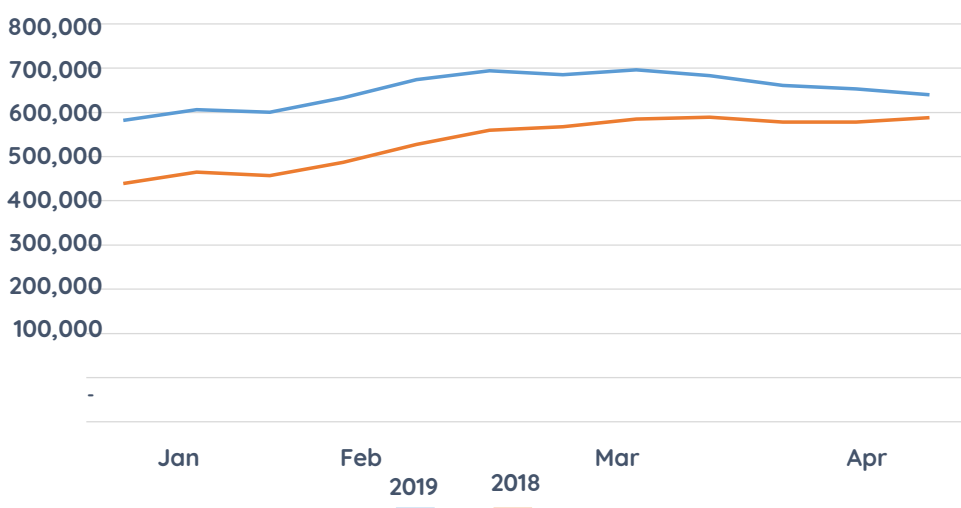
Tipul Elementului	Jan	Feb	Mar	Apr	Total 4 luni
Venit din vânzări					
AORCA	294,665	305,568	316,874	339,055	1,256,162
CASCO	185,639	191,208	186,141	188,003	750,991
Carte Verde	96,177	98,114	97,147	99,875	338,251
CMR	67,964	73,265	72,194	77,825	291,248
Medicina - peste hotare	37,448	38,121	27,943	28,551	132,063
Total Venit din Vânzări	681,893	706,276	700,299	733,308	2,821,776
Costul vânzărilor					
AORCA	(197,426)	(174,174)	(224,980)	(166,137)	(762,717)
Carte Verde	(109,527)	(112,813)	(114,731)	(111,289)	(448,360)
CASCO	(46,165)	(44,780)	(46,123)	(44,740)	(181,808)
Medicina - în MD	(53,012)	(53,684)	(52,988)	(58,922)	(218,606)
Medicina - peste hotare	(23,592)	(25,922)	(19,840)	(16,845)	(86,199)
Total Costul Vânzărilor	558,083	552,508	592,829	568,695	2,272,115
Alte venituri operaționale					
Venituri din dobânzi	11,323	9,787	10,288	10,107	41,505
Venituri din chirie	25,000	25,000	25,000	25,000	100,000
Venit din act. promoțională	-	-	-	35,000	35,000
Total Venituri Operaționale	36,323	34,787	35,288	70,107	176,505

1. Datorită acestei raportări observi situația reală a profitului și pierderii companiei.
2. Vei putea vedea comparativ procesele ce au loc în cadrul entității.
3. Poți crea o prognoză.
4. Îți poți diversifica portofoliul.
5. Analizezi și observi strategiile de marketing.



Exemplu: Analiza situației de profit și pierdere

Evoluția lunară a veniturilor - 2019 vs. 2018



* Cu ajutorul acestui grafic poți observa evoluția lunară a veniturilor pe parcursul celor 4 luni, astfel îți vei crea o prognoză asupra veniturilor din următoarele luni, sau acest fapt te va ajuta să-ți determini, sau să alegi strategia de marketing potrivită afacerii tale, pentru a-ți crește nemijlocit veniturile.

Raportarea financiară periodică

Bilanțul contabil este sursa principală de informație pentru utilizatorii interni și externi ai întreprinderii. În baza bilanțului contabil se apreciază valoarea și structura patrimoniului întreprinderii, gradul de îndatorare a întreprinderii capacitatea de plată, coeficienții de lichiditate, rezultatul financiar și mulți alți indicatori necesari pentru luarea de decizii manageriale. Informația din bilanțul contabil se folosește pe larg de către băncile comerciale și organele fiscale.

Exemplu: Bilanț contabil

Denumirea elementului	Soldul
Imobilizări corporale	1,800,000
Imobilizări necorporale, din care:	70,000
Cheltuieli de constituire	2,000
Imobilizări financiare	350,000
Stocuri	600,000
Creanțe	550,000
Conturi la bănci	130,000
Capitaluri proprii	1,250,000
Datorii pe termen mai mare de un an	1,150,000
Furnizori	650,000
Alte datorii de exploatare	350,000
Datorii bancare pe termen foarte scurt	100,000

* Bilanțul contabil te va ajuta să menții control asupra nivelului de lichiditate.

* De asemenea să menții controlul asupra datoriilor și creanțelor.

* Oferă o viziune pentru potențialul de investiție a calității.