

Játékszabály

BIZTOSÍTÁS SZIMULÁCIÓ



Tartalom

Bevezető	3
A játék célja	3
Milyen döntéseket hozhatok?	3
Termékportfólió.....	4
Értékesítési csatornák és kapacitás	5
Finanszírozás.....	6
Befektetések.....	6
Piaci információk és projektek	6
Jelentés magyarázata	8
Mérleg.....	8
Eredménykimutatás	9

Bevezető

A játék során egy képzeletbeli biztosító társaság felett vehetitek át az irányítást, mint **felső menedzsmen**t csapat. A szimuláció **körökre osztott**, egy kör, azaz egy periódus egy évet jelent, összesen **4 periódusban** lehet döntést hozni. Minden körben döntést kell hoznotok a vállalatokkal kapcsolatban. A piacon **4 másik vállalat van jelen**, mindegyik ugyan olyan kiinduló helyzetből kezd. A **játék célja**, a társaság eredményes működtetése és az utolsó periódusra a **profitból** és **piaci részesedésből** álló eredményességi index maximalizálása. Az üzleti **jelentésen** vannak feltüntetve a vállalatok adatai, ezt is érdemes tanulmányozni a **Játékszabály** mellett. Az üzleti jelentés minden döntéshozást követően frissül, a döntéseitek eredményeivel, mintha eltelne egy év. A játék során **virtuális pénzzel** számolunk, aminek CU a jelölése, mint Currency Unit.

A játék célja

Minden körben pontot kapnak a csapatok, ami a következőkből áll össze. A pontok **60%-át a profit**, **40%-át a piaci részesedés** alkotja. Aki a legnagyobb profitot érte el a periódusban **100-pontot kap**, a többiek **ehhez arányosan**, veszteség esetén pedig 0 pont jár. Hasonlóan, a legnagyobb piaci részesedést elérő kap 100-pontot, a többiek pedig arányosan kevesebbet. A piaci részesedés az **összes eladott szerződés** alapján kerül kiszámításra. A két pontszám fenti súlyozása után adódik a végső pontszám. **A periódusok pontszámait összegezzük, a szimuláció végén az a csapat nyer**, akinek az utolsó periódus végére a legtöbb pontja van.

Milyen döntéseket hozhatok?

A szimulációban **7 különböző biztosítási termék szerepel**, jelenleg a vállalat 4 termékkel van jelen a biztosítási piacon. Minden terméknel külön döntést kell hoznotok, először arról, hogy **beléptek-e az adott piacra**. Amennyiben igen, **termékenként** kell meghatároznotok az **árat, marketing költséget, viszontbiztosítási arányt** (amennyiben elérhető) és a **jutalékot**.

Az **értékesítésre** két csatorna áll rendelkezésetekre: **saját hálózat** és **külsős többes ügynöki/alkusz hálózat**. Előbbi esetében egy **éves bónuszt (fix kezdő támogatást)**, **létszámot** és **jutalékot**, utóbbinál pedig azt kell eldöntenetek, hogy **mennyi hálózattal** (0-tól 5-ig) köttök szerződést és milyen **jutalékot** adtok a külső ügynököknek. Ez a jutalék a termékenkénti jutalék fölött van, szintén árbevétel arányos. Emellett meg kell határoznotok, mennyit költötök **IT beruházásra**, ez szintén az **értékesítési kapacitást** növeli.

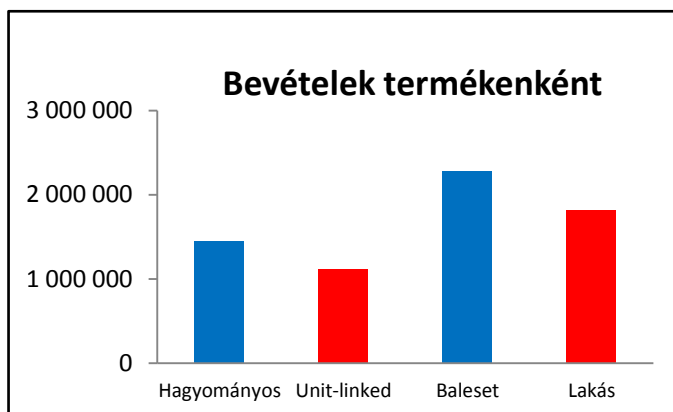
Két féle hitellel oldhatjátok meg a **vállalat finanszírozását**. A **beruházási hitel** lejáratáa 2 év, ennél a felvenni kívánt mennyiségről hozhattok döntést. A **projekthitelnek** nincs lejáratáa, tudtok felvenni és visszafizetni is. Abban az esetben, ha nem maradna szabad pénzeszköze a vállalatnak, **automatikusan** külső **overdraft** hitel érkezik, ami egy drágább forrást jelent.

A szabad pénzeszközöket különböző portfóliók alapokba fektethetitek be a piacon, **állampapírt, kötvényt** vagy **részvényeket** vásárolva. Információkat vásárolhattok a piacról és versenytársakról, mint például a **piaci részesedések, árak, marketing költségek, hálózati információk** vagy **piaci kereslet**. Emellett **10 különböző projekt** közül választhattok, ezek mindegyikének egyedi hatása van a társaságra.

Termékportfólió

A biztosító az **élet üzletágban** hagyományos és unit-linked életbiztosítást nyújt, míg **nem-élet területen** a baleset- és lakásbiztosításoknál van jelen, emellett **lehetőség van a további piacokra való belépésre**: utasbiztosítás, CASCO és KGFB (kötelező gépjármű felelősség biztosítás). Minden egyes üzletágba lehetőség van belépni, viszont ki is lehet szállni egyes üzletágakból, ilyenkor üresen kell hagyni a terméknél lévő döntési mezőket.

Az **ügyfelek több tényezőt is mérlegelnek**, mielőtt kiválasztják, hogy melyik csapat társaságánál kössenek biztosítást. Természetesen az **ár az első szempont**, erre bizonyos termékeknek **érzékenyebbek** az ügyfelek. Figyelembe veszik a vállalat ismertségét vagy „**brand**”-jét is. Ezt elsősorban a marketingre való költéssel, vagy **projektekkel** lehet növelni, de olyan szempontok is hatással lehetnek rá, mint a dolgozók elégedettsége (fluktuáció) vagy a piaci részesedés. Fontos tényező ezek mellett a **vállalat saját és külsős többes ügynöki hálózata** és annak motiváltsága is, amit a jutalékrendszer módosításával lehet alakítani.



Minden termék esetén más szempontokat mérlegelnek az ügyfelek, mielőtt választanak. Erről egyrésztől van egyfajta tudása a vállalatnak (a lenti táblázatban), másrésztől **játék közben lehet pontosabban kitapasztalni**.

Az alábbi táblázatban vannak összefoglalva a különböző **termékek tulajdonságai**:

Biztosítási termékek	Piaci ár (CU)	Kárfizetés (CU)	Tartalék (CU)	Jellemzők
Hagyományos	70	310	45	Alapvető életbiztosítási termék, jellemzően az ügynökhálózat kiterjedtségén és motiváltságán múlik az értékesítési mennyiség.
Unit-linked	80	250	20	Megtakarítással összekötött életbiztosítás, a jutalék nagyságára és a márka ismertségére érzékenyek legfőképpen a vevők.
Baleset	65	90	25	A kiépített brand alapján választanak legfőképpen az ügyfelek.
Lakás	90	280	35	Fontos tényező az ár és az ügynökhálózat .
Utas	85	275	20	Leginkább az ügynökhálózat motiváltsága befolyásolja a vásárlókat.
Casco	75	130	10	Az ügyfelek szeretik annál kötni a Casco biztosításukat, ahol a többi biztosítást is.
KGFB	50	80	5	Erősen ár érzékeny üzletág.

A biztosítási termékek alapvetően **összetett instrumentumok**, a játék során ezek **egyszerűsítve jelennek meg**. Minden periódusban a megadott paraméterek (ár, jutalék stb.) alapján bizonyos mennyiségű szerződést kötnek az ügyfelek a vállalattal. Minden szerződés után a táblázatban leírt **tartalékot kell megképezni**. Minden évben a szerződések egy bizonyos százalékánál történik **káresemény**, ami termékenként és évente eltérő, ekkor a táblázatban leírt összeg kerül elszámolásra, mint **kárfizetés szerződésenként**.

Értékesítési csatornák és kapacitás

A vállalat egyrészt rendelkezik **saját értékesítővel** is és dolgozhat **külsős többes ügynöki/alkusz hálózatokkal** is.

Saját hálózat esetén az értékesítők egyrészt **belépési fix bónuszt** kapnak, ennek a minimuma 2,000 CU, valamint jutalékot is az értékesítések után. A fizetés csökkentésével megnő a fluktuáció (alapesetben 20%) az értékesítők között, akik automatikusan pótlásra kerülnek, viszont a **felvétel költsége 1,000 CU/fő plusz a belépési bónusz**. Elbocsátani maximum az értékesítők felét lehet egyszerre, ennek a költsége 1,000 CU/fő. Minden második értékesítő után **admin dolgozót** is kell foglalkoztatni, az éves fizetésük fix 2,100 CU/fő, **felvételük automatikusan** történik.

Külső hálózat esetén el kell dönteni, hogy **mennyi hálózati rendszerrel szerződünk (0-5-ig)**, illetve mekkora **jutalékot** adunk a külső értékesítőknek. A **hálózati díj 250,000 CU**, ezt annyiszor kell megfizetni, amennyi hálózattal kötöttünk szerződést. Egy ilyen ügynökhálózati rendszerben **körülbelül 500 ügynök** dolgozik összesen. Az ügynökök a magas jutalékokat szeretik, annak a vállalatnak értékesítenek többet, aki magasabb jutalékot ad. Ha mindenki ugyanakkora jutalékot állapít meg, akkor egy hálózatból 100 ügynököt (ennyi jut egy csapatra) tudtok foglalkoztatni, de az átlagnál magasabb jutalék esetén ez a szám nagyobb lesz.

	Saját hálózat	Külső hálózat
Előny	tervezhető létszám	olcsóbb értékesítés
Hátrány	magas fenntartási költség	alacsony jutalék esetén elpártolhatnak

Egy értékesítő (saját és külső is) **500 szerződést tud kötni maximálisan** egy év alatt.

Az értékesítők mellett **eszközkapacításra is szükség** van a szerződések értékesítéséhez. Ezt **IT eszközberuházással** tudjátok növelni. **Szerződésenként 35 CU** értékű eszközre van szüksége a vállalatnak, illetve ezen felül szükséges a **befektetési portfólió** (állampapírok, kötvények, részvények) értékének **10%-a**. Tehát például 100,000 eladott szerződéshez és 10,000,000 CU értékű portfólióhoz $100,000 \cdot 35 + 10,000,000 \cdot 10\% = 4,500,000$ CU eszközállományra (IT eszköz) van szükség. A **használható eszközállomány** az idei év végi és előző év végi állomány átlaga.

A **gépek amortizálódnak**, ennek mértéke 5%. Ezen felül megjelennek **IT költségek** is, ezek a jelenlegi gépállomány 7%-át teszik ki.

Finanszírozás

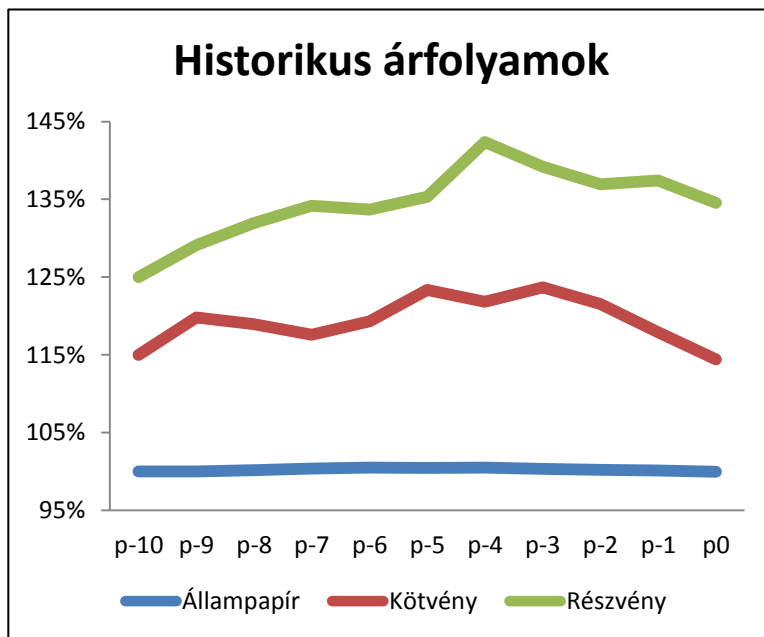
A játékban **két fajta finanszírozási forrás** jelenik meg, ezek a cash-flow gazdálkodást segítik elő legfőképpen.

A **projekthitel** egy folyamatosan fennálló tartozást jelent, lehet **felvenni és visszafizetni** egyaránt, tehát a mennyiségét tudjátok szabályozni. Az induló **kamata 6%**, viszont minél nagyobb a vállalat tőkeáttétele, annál nagyobb lesz ez a hitelkamat is.

A másik forrás a **beruházási hitel**, ez **két éves lejáratú** (tehát a most 0. periódusban felvett összeg a 2. periódusban fog lejárni) és **3%-os kamatot** kell rá fizetni. Egy kör alatt **maximálisan 7,000,000 CU** beruházási hitelt lehet felvenni. Ez egyfajta tulajdonosi kölcsönként funkcionál.

Abban az esetben, ha a csapatnak nem lenne elég készpénzállománya automatikusan **sürgős hitelt kap**. A minimális pénzeszköz állomány 200,000 CU, ha ennél kevesebb lenne, az **overdraft hitel** erre a szintre igazítja ki a vállalat készpénzét. Ennek a hitelnek a **kamata 10%**.

Befektetések



A játékban **3 különböző befektetési lehetőség** jelenik meg: **állampapírok, kötvények és részvények**. A vásárolni vagy eladni kívánt mennyiséget tudjátok szabályozni, de 10,000,000-nál CU nagyobb mennyiséget nem lehet egyszerre vásárolni befektetési termékeként. A befektetéseknek 2 tulajdonsága van, a **hozam** és **árfolyam**, természetesen nagyobb várható hozam mellett kockázatosabb a befektetés is, a **részvényeknek jóval nagyobb a volatilitása**, mint egy állampapírnak.

Vásárlás és eladás során mindig a **következő évi árfolyamon tudtok ügyletet kötni** és a teljes portfólió is mindig átértékelődik az aktuális árfolyamra. Az eredménykimutatásban külön megjelenik a befektetés célú kereskedés eredménye.

Piaci információk és projektek

A fenti döntések mellett lehetőségetek van **piaci információkat** vásárolni. Ezek a **többi csapatról szólnak** vagy a **termékekre vonatkozó keresleti előrejelzések** és a jelentés 3. oldalán megtalálhatóak. Az információ csomagok: piaci részesedés, árak, marketing, hálózat és piaci kereslet. Mindegyik előrejelzés **50,000 CU költséget** jelent a vállalat számára.

Végül **minden periódusban** lehetőségetek van **projekteket indítani**, de periódusonként **legfeljebb 2-**t, ezek egyedi hatásokkal bírnak. A projektekhez egyrésztől pénzberuházás, tehát **szabad pénzeszköz állomány** (Cash oszlop) szükséges. A beruházás után ez a mérleg projektberuházás sorába kerül. Másrésztől a projekteknek van **indítási és fenntartási költsége** is, utóbbit minden periódusban meg kell fizetni, ha elindult a projekt. A játék során egy projektet csak egyszer lehet elindítani, utána folyamatosan fut.

Az alábbi táblázatban vannak összefoglalva a **projektek költségei és hatásai**:

#	Projekt	Cash (CU)	Indítási + fenntartási kts. (CU)	Hatás
1	Unit-linked kalkulátor A weboldalon a felhasználók számára egy biztosítási kalkulátor kialakítása, így az ügyfelek számára láthatóbbá válik a biztosításhoz kötött megtakarítás.	1,000,000	200,000 + 20,000	+10% Unit-linked sales
2	IT rendszer megújítása A számítógépes rendszer már nagyon elavult, érdemes lehet új gépekkel felszerelni az ügyintézési folyamat gyorsítása miatt.	5,000,000	300,000 + 50,000	+15% IT kapacitás +10% Brand
3	Online arculat kialakítása A vállalati honlap és internetes megjelenés felfejlesztése, hogy az ügyfelek jobban megismerjék a nevünket.	1,000,000	50,000 + 10,000	+10% Sales +5% Brand
4	Vállalati training szervezése A cég alkalmazottai számára külön workshop szervezése, hogy összehangolódnak az emberek, és tanuljanak valami újat.	500,000	250,000 + 0	+15% Értékesítői kapacitás
5	Biztosítási modellek fejlesztése A biztosítások mögött lévő matematikai modellekre nagyobb hangsúlyt kell fektetni, így el tudjuk kerülni a kockázatosabb ügyfeleket.	1,500,000	100,000 + 75,000	-8% Bedőlési arány +5% Brand
6	Arculati marketing kampány Már eléggé megkopott a társaság hírneve, egy átfogó marketing kampánnyal fel lehetne építeni egy erősebb imaget.	2,000,000	200,000 + 25,000	+25% Brand +5% Sales
7	Gépjármű üzletág bevezetése A piacra való belépésre alaposabban fel lehet készülni, így növelve az értékesítést.	1,750,000	150,000 + 100,000	+15% Casco és KGFB sales
8	Értékesítői motivációs program Programokat szervezni az értékesítőknak, hogy lelkesebben vessék be magukat az ügyfelek tengerébe.	250,000	350,000 + 50,000	+5% Sales +10% Értékesítői kap.
9	Ügyfélbiztosítás lazítása Kockázatosabb ügyfeleket is el lehet vállalni, abból a célból, hogy növeljük az értékesítést.	750,000	200,000 + 50,000	+10% Sales +15% Bedőlési arány
10	Értékesítés racionalizálása Le kell építeni a gyengébb és megtartani az erősebb értékesítőket, hogy növeljük a hatékonyságot. Az élet már csak így működik!	2,000,000	50,000 + 50,000	-5% Sales +20% Értékesítői kap.

Jelentés magyarázata

Az alábbi két oldalon található a jelentésben lévő mérleg és eredménykimutatás sorainak leírása, hogy egyszerűbb legyen a számolás.

Mérleg

ESZKÖZÖK	CU	FORRÁSOK	CU
Pénzeszköz	1 891 988	Projekthitel	8 700 000
Befektetések (állampapír)	7 495 716	Beruházási hitel	5 500 000
Befektetések (kötvények)	5 148 585	Overdraft	0
Befektetések (részvények)	2 018 276	Tartozások	283 055
Követelések	665 977	KÖTELEZETTSÉGEK	14 483 055
FORGÓESZKÖZÖK	17 220 543	Biztosítástechn. tartalékok	2 791 902
Telek és épület	5 627 689	Jegyzett tőke	7 000 000
IT eszköz	8 116 375	Eredménytartalék	5 990 420
Projektberuházás	0	Éves profit	699 229
BEFEKTETETT ESZKÖZÖK	13 744 064	SAJÁT TŐKE	16 481 551
TOTAL	30 964 607	TOTAL	30 964 607

Pénzeszköz. A Cash-flow kimutatás eredményeképpen megmaradt állomány.

Befektetések. A meglévő állomány kiigazítva a döntéssel, piaci árfolyamon nyilvántartva.

Követelések. Átlagosan a szerződésekből befolyó bevételek 10%-a jelenik meg követelésként.

Telek és épület. A vállalatnak van egy alapállománya, ez nem amortizálódik az évek folyamán.

IT eszköz. Az előző évi állomány csökkentve az amortizációval és növelve a beruházással.

Projektberuházás. Ide kerülnek elkülönítve a projektek indításához szükséges pénzeszközök.

Projekthitel és beruházási hitel. Az előző évi állomány kiigazítva a felvétellel/visszafizetéssel.

Overdraft. Ha nem lenne meg a szükséges minimális pénzeszköz (200,000 CU), olyan mennyiségű overdraft érkezik a vállalatnak, ami erre a szintre igazítja a pénzeszköz állományt.

Tartozások. A kárfizetés és jutalék állomány 10%-a jelenik meg tartozásként.

Biztosítástechnikai tartalékok. A nem viszontbiztosított szerződések után kell tartalékot képezni (mennyiséghez lsd. Termékportfólió).

Jegyzett tőke. A társaság jegyzett tőkeje 7,000,000 CU, ez a játék során nem változik.

Eredménytartalék. Az előző évi eredménytartalék és mérleg szerinti eredmény összege adja az ideit értéket.

Éves profit. Az eredménykimutatásból származó mérleg szerinti eredmény.

Eredménykimutatás

KÖLTSÉGEK	CU	BEVÉTELEK	CU
Kárfizetés	2 518 159	Hagyományos	1 443 750
Jutalékok	312 394	Unit-linked	1 115 558
Hitelkamat	687 000	Baleset	2 278 390
Tartalékok változása	165 502	Lakás	1 822 073
Amortizáció	406 125	Utas	0
IT költségek	568 146	Casco	0
Személy jellegű	627 500	KGFB	0
Piackutatás	250 000	Kamat (állampapír)	150 000
Reklám	650 000	Kamat (kötvény)	225 000
Projektek	0	Kamat (részvény)	105 000
Egyéb költségek	72 148	Árfolyamváltás	75 052
Adózás előtti eredmény	957 848		
Társasági adó	258 619		
Mérleg szerinti eredmény	699 229	Összes bevétel	7 214 823

Kárfizetés. Az összes szerződésre jutó teljes kárfizetési összeg.

Jutalékok. Egyrészt a termékek után fizetendő jutalékokat, másrészt az ügynököknek közvetlenül fizetett jutalékok, valamint az ügynökhálózattal való szerződéskötés költsége tartozik ide.

Hitelkamat. A projekt- és beruházási hitel állomány és az előző évi overdraft állomány után fizetett kamatok.

Tartalékok változása. Az idei évi tartalékok és az előző évi tartalékok különbözete.

Amortizáció. Az előző évi IT eszközök 5%-a.

IT költségek. Az idei IT eszközök 7%-a.

Személy jellegű. Az értékesítőknél fizetett bónuszok és az admin fizetések tartoznak ide.

Piackutatás. Kutatásokért fizetett költségek összegző sora.

Reklám. A termékekre költött összesített reklámköltség.

Projektek. A projektek indítási és fenntartási költségeit tartalmazza.

Egyéb költségek. Átlagosan a teljes bevétel 1%-a.

Bevételek. Termékenként a nem viszontbiztosított szerződések után járó pénzeszközök összege.

Kamatok. A befektetésekből származó közvetlen pénzáramlások.

Árfolyamváltás. A befektetési portfólió értékének megváltozása.

Adózás előtti eredmény. Összes bevétel és az összes kiadás különbsége.

Társasági adó. A játékban konstans 27%. Veszteség esetén nincsen adófizetési kötelezettség.

Üzleti jelentés

BIZTOSÍTÁS SZIMULÁCIÓ

