|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 |
| Name | RINNOVI |  |  |
| Category | Produttività (della risorsa inventory=clienti esistenti) | Produttività (economica della risorsa clienti) | Quality/Conformity |
| Goal | Avere la maggioranza dei clienti che rinnova le polizze | Incassare un elevato numero di penali | Avere clienti con bassa incidentalità |
| Procedure | Confrontare le polizze rinnovate quest’anno con le polizze attive l’anno scorso | Valutare l’incasso totale derivato dalle penali riferito alle polizze in corso | Conto il numero di clienti (in %) che ha fatto zero incidenti // meno di X incidenti |
| Formula | COUNT( Rinnovo anno Y con prima stipula = false ) / COUNT ( Rinnovo anno Y-1 ) | [SUM( Rinnovo.penale nell’anno Y) + SUM( Incidente.penale nell’anno Y) ] / COUNT(Rinnovo nell’anno Y) | COUNT(Proprietario con almeno un Rinnovo nell’anno Y che non abbiano alcun Incidente ) / COUNT ( Proprietario con almeno un Rinnovo nell’anno Y ) \* 100 |
| Unit of Measure | Nessuna | € / anno / polizza | % |
| Scale | Ratio | Ratio | Ratio |
| Interpretation | Più alto possibile,  accettabile > 0.80 | Più alto possibile,  ottimo > 100 € | Più alto possibile,  ottimo se > 90%  accettabile se > 75% |
| Source | Class diagram (classe Rinnovo) | Class diagram | Class diagram |

Altre idee:

Avere un numero di clienti in crescita