También se desarrollará una técnica para calcular las pérdidas no aseguradas / costes ocultos para ayudar a dar a las organizaciones una idea de su Coste Total del Riesgo y cómo esto impacta en el rendimiento de su negocio.

Es importante comprender y analizar las implicaciones financieras de los accidentes, ya que esto desempeñará un papel fundamental en el desarrollo de cualquier caso de negocios para gestionar la seguridad vial relacionada con el trabajo, y también ayudará a controlar la efectividad de su programa de seguridad vial.

Los siguientes son costes que deben entenderse y calcularse:

* Seguro
  + El coste anual de su póliza de seguro.
  + Reclamaciones de seguro realizadas:
    - Costes pagados a terceros,
    - Costes pagados por daños propios
  + La cantidad pagada en deducible / excesos por cualquier reclamo que haya hecho
  + La cantidad de los costes de daños propios pagados por accidentes que no se cubrieron con su póliza de seguro.
  + Los costes asociados con el daño no reportado encontrado.
  + Para vehículos arrendados, el coste de los cargos por final de vida.
* Pérdidas no aseguradas
  + Estos «costes ocultos» dependerán de la naturaleza exacta de su organización y operación, pero podrían incluir, por ejemplo:
    - Absentismo
    - Daños a la marca
    - Entregas tardías
    - Retrasos de fabricación
    - Sanciones por no cumplir con los Acuerdos de Nivel de Servicio
    - Pérdidas morales
    - Mayor rotación del personal.
  + Para obtener las verdaderas implicaciones financieras asociadas con los accidentes que tiene, es importante tener una estimación de estas pérdidas no aseguradas. Estas son muy difíciles de medir con precisión, por lo que es necesario calcular un valor estimado:
    - La forma más directa de calcular las pérdidas no aseguradas es usar los costes de reclamos conocidos (por ejemplo, el coste promedio por reclamo) y usar un multiplicador de esta cifra para obtener una cifra promedio de pérdidas no aseguradas por accidente. El Instituto Internacional de Control de Pérdidas dice que por cada 1€ pagado por reclamos por la compañía de seguros, hay 8-53€ en pérdidas no aseguradas, dependiendo de la gravedad del incidente. Como es probable que estos multiplicadores sean difíciles de justificar, puede ser mejor usar un multiplicador en el rango de 2-4x para calcular sus pérdidas no aseguradas.
      * Es importante recordar, al calcular las pérdidas no aseguradas, incluir los accidentes que suceden en vehículos que no están asegurados por la organización (p. ej., vehículos de alquiler, automóviles propiedad de empleados), ya que no habrá costes directos atribuibles cuando estos vehículos estén involucrados en un accidente, las pérdidas no aseguradas siguen siendo válidas.
* Implicaciones comerciales
  + Una vez que se conozcan los costes promedio por incidente y tenga una estimación de las pérdidas no aseguradas asociadas con cada incidente, sabrá el coste total del riesgo. Para poner esto en perspectiva, puede calcular, utilizando la rentabilidad de su producto o servicio principal, cuántos ingresos generales necesita generar para cubrir el coste total del riesgo. El siguiente es un caso resuelto.
    - Coste promedio de un reclamo: 1 500€
    - Pérdidas no aseguradas (3x múltiple): 1 500€ \* 3 = 4 500€
    - Número total de colisiones por año (incluyendo TODOS los vehículos, no solo vehículos propios o arrendados): 250
    - Coste total del riesgo: 250 \* 4 500€ = 1.125.000€
    - Rentabilidad del principal producto o servicio: 10%
    - Ingresos necesarios para cubrir el coste total del riesgo: 10 \* 1.125.000€ = 11.250.000€
      * Nota: como estas cifras se basan exclusivamente en las pérdidas no aseguradas asociadas con los accidentes, son independientes de los costes de seguro asociados con el funcionamiento de su flota.
    - Una vez que conozca los ingresos necesarios para cubrir el coste total del riesgo, puede expresar esto en términos de cuánto de su producto o servicio principal debe vender / entregar para generar estos ingresos.
  + Una vez que sepa el volumen de producto o servicio que necesita vender cada año para cubrir el coste de los accidentes, esto puede usarse para justificar la inversión en su programa de seguridad vial. Cualquier mejora en el rendimiento de su seguridad vial significará que más de su producto o servicio contribuirá a su rentabilidad en lugar de las pérdidas no aseguradas asociadas con accidentes automovilísticos.