

Цифровые подходы
к управлению рисками

ВИРТУ СИСТЕМС



Инновационная компания, развивающая технологии и сервисы фронт-офиса для финансового сектора

- ✓ Разработала Jarvis – облачную, масштабируемую фронт-офисную платформу для финансового рынка
- ✓ Лидер в своей области
- ✓ Опыт отраслевой разработки с 2008 года

РОСГОССТРАХ

АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ

АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНЬ

СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ

НПФ СБЕРБАНК
Негосударственный пенсионный фонд

ВСК СТРАХОВОЙ ДОМ

СОГЛАСИЕ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Райффайзен БАНК

Райффайзен ЛАЙФ

ИНГОССТРАХ ЖИЗНЬ
Ingostrakh Life

БИН СТРАХОВАНИЕ
ГАРАНТИЯ ВАШЕГО СПОКОЙСТВИЯ

УРАЛСИБ | СТРАХОВАНИЕ

ZURICH

РУССКИЙ СТАНДАРТ СТРАХОВАНИЕ

zetta

Гелиос
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

РСХБ-Страхование

Свист-Гарант
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
КАЧЕСТВО В ДЕТАЛЯХ

ВИРТУ СИСТЕМС в цифрах



7 000 000+
ПОЛИСОВ В ГОД

8+ ЛЕТ
ОТРАСЛЕВОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

100 000+
АКТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
НА РАЗНЫХ ПЛОЩАДКАХ

15 000 000 000+
РУБЛЕЙ СТРАХОВОЙ ПРЕМИИ В ГОД

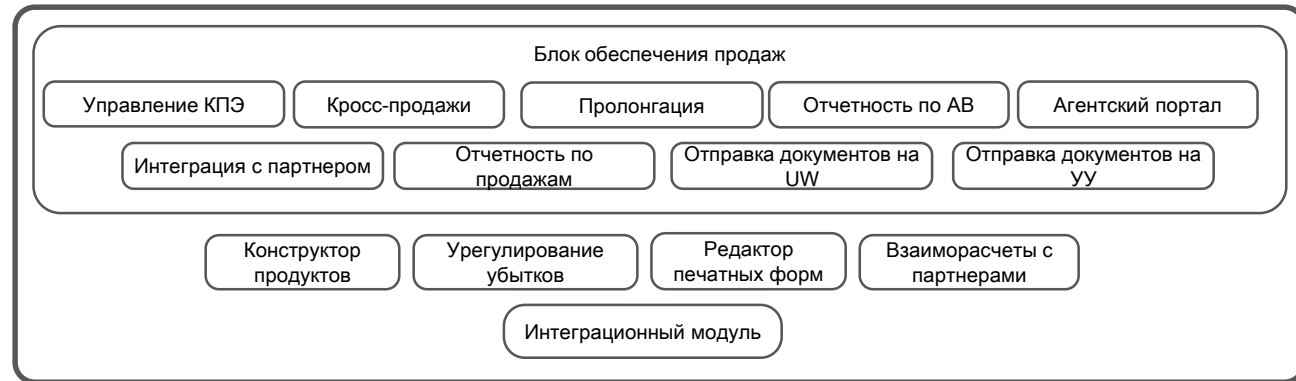
1 000+
СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ

15 ИЗ ТОП-30
ВЕДУЩИХ СТРАХОВЩИКОВ ВЫБРАЛИ
VIRTU SYSTEMS

Больше чем продажи



JARVIS



ПРОДАЖИ

- ✓ Автоматизация всех процессов продаж
- ✓ Получение информации о клиенте
- ✓ Кросс-продажи

ДИСТРИБУЦИЯ

- ✓ Единая точка управления дистрибуцией и каналами сбыта
- ✓ Обеспечение взаимодействия с партнёрами и взаиморасчетов с ними

КОНТРОЛЬ

- ✓ Анализ показателей эффективности деятельности и дальнейший прогноз развития бизнеса
- ✓ Возможность управления системой мотивации персонала и формирования эффективных KPI

ПРОДУКТЫ

- ✓ Возможность настройки любых видов продуктов
- ✓ Управление продуктами и планирование продуктовой матрицы
- ✓ Формирование продуктового предложения

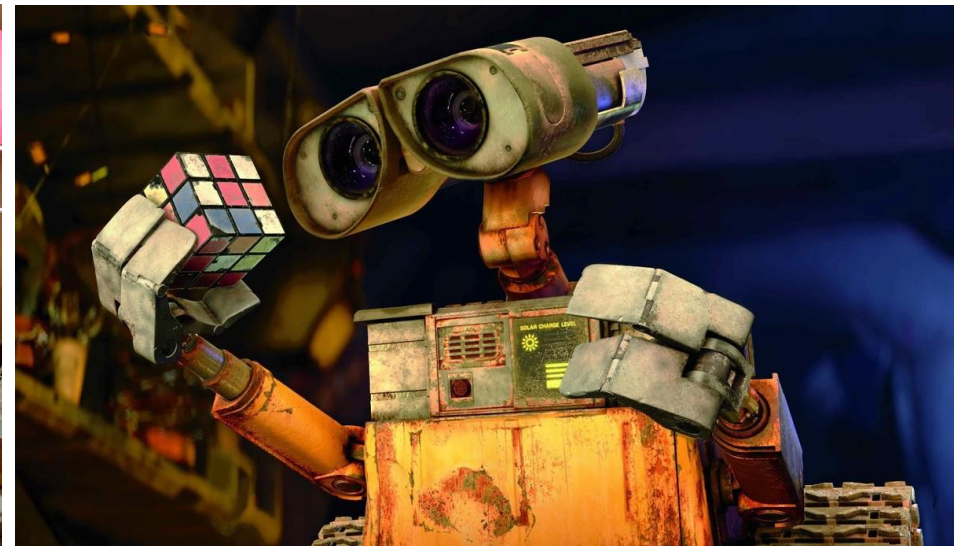
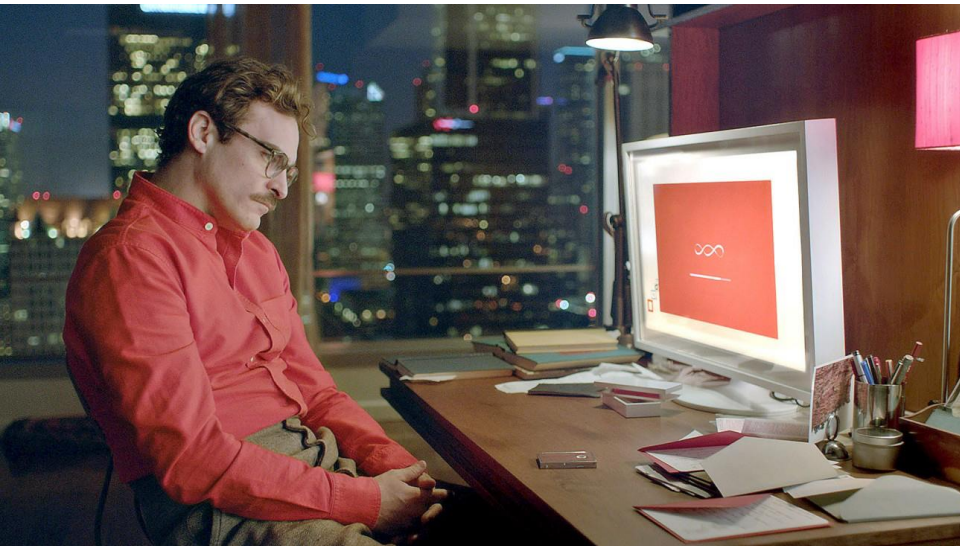
УЧЕТ

- ✓ Учет и сдача договоров в центральный офис
- ✓ Формирование актов выполненных работ и другой отчетности
- ✓ Интеграция с бэк-офисной системой

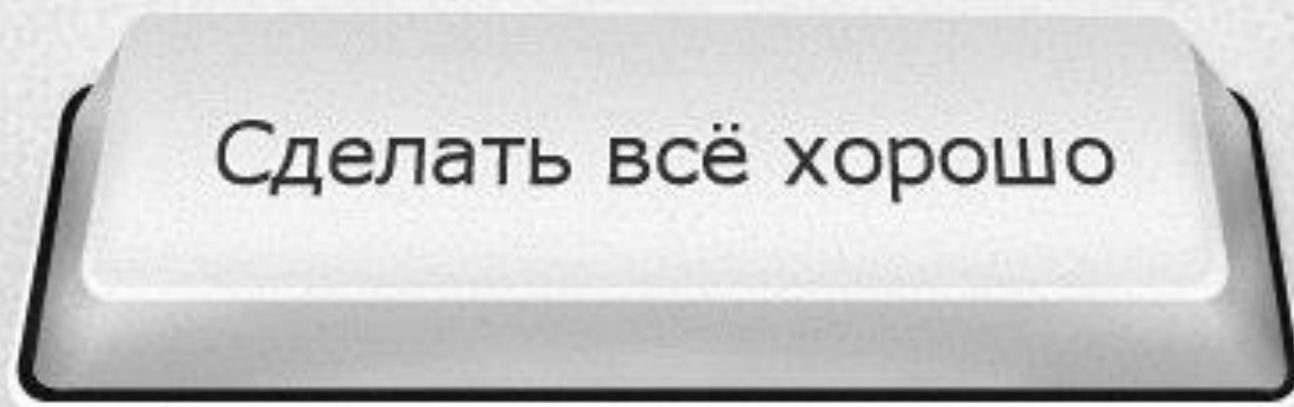
Текущая ситуация



- ✓ Низкая рентабельность страхового бизнеса
- ✓ Мало законных источников достоверной и актуальной информации о клиентах
- ✓ Высокая активность мошенников и «автоюристов»
- ✓ Неблагоприятная судебная практика
- ✓ Высокие тарифы на полисы снижают количество потенциальных клиентов



Кейс – КАСКО СК из топ-10



Задачи



Построение отношений с клиентом



Совершенствование тарифных моделей



Совершенствование бизнес-процессов и IT

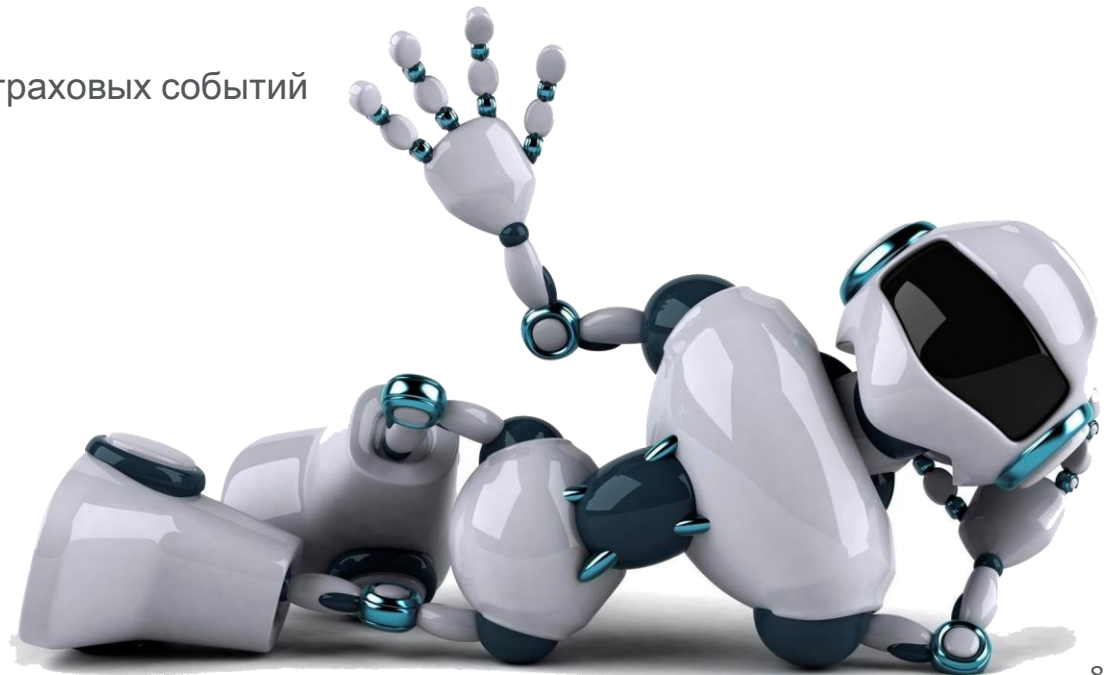
Решение



Автоматизация ключевых мероприятий по управлению рисками, осуществляемых страховщиком до выпуска и на начальных стадиях жизненного цикла полиса:

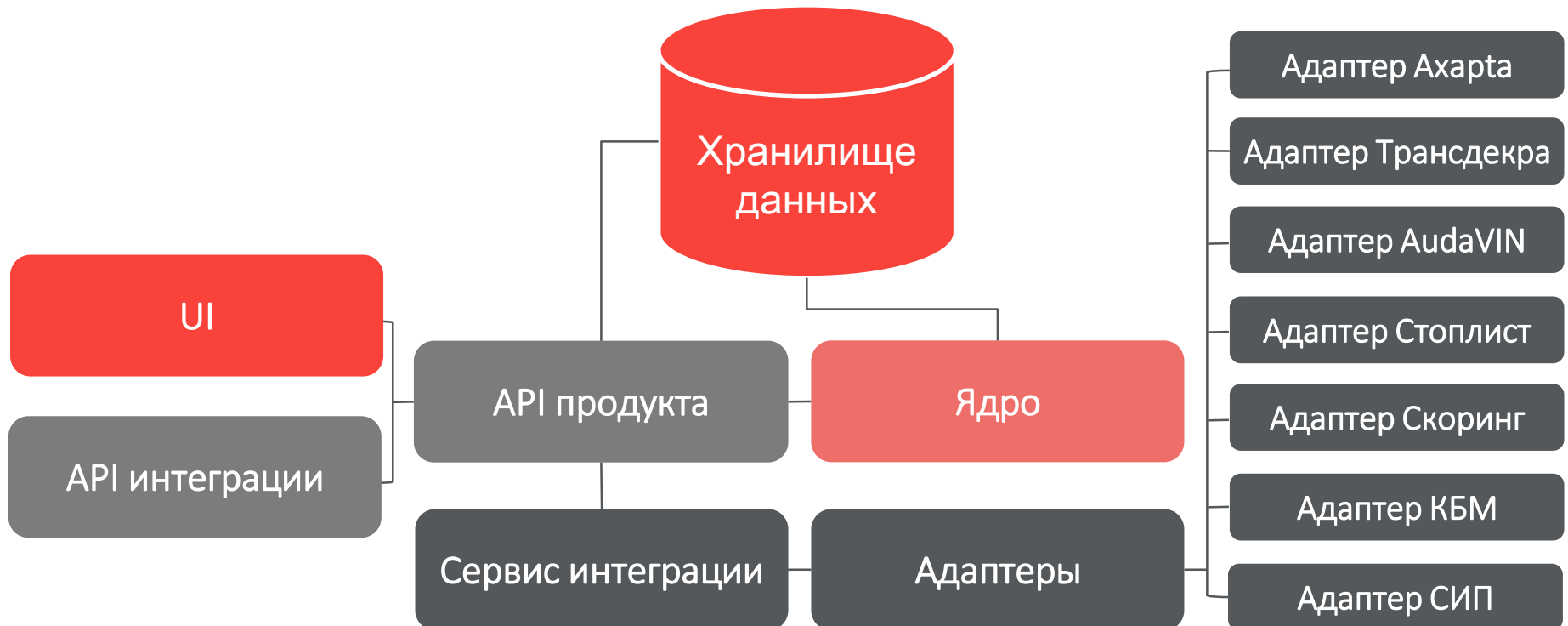
- ✓ ценовая дискриминация в пользу целевого сегмента клиентов
- ✓ автоматическая проверка добросовестности клиента через внешние и внутренние источники данных
- ✓ запрет бизнеса в определённых сегментах или на определённых территориях
- ✓ предстраховая экспертиза транспортного средства, принимаемого на страхование продажа клиенту полисов с покрытием, предусматривающим совместное участие со страховщиком в убытках

....для снижения частоты и тяжести страховых событий



Архитектура

- ✓ API продукта – включает оптимизированные методы ядра
- ✓ Интеграционные решения – реализованы в адаптерах
- ✓ Сервис интеграции – предоставляет единый интерфейс к адаптерам
- ✓ In-memory хранилище – для быстрого доступа к данным
- ✓ Общие методы – в отдельных библиотеках



Особенности решения

- ✓ Пошаговая проверка в онлайн режиме
- ✓ Занимает минимум времени продавца (процесс происходит в течение нескольких секунд)
- ✓ Этапы проверки можно легко менять местами или добавлять новые с сохранением логики
- ✓ Быстрое подключение новых источников данных
- ✓ Типовое решение для подключения партнеров – обеспечивает высокую скорость подключения



Преимущества и издержки для СК в кейсе



- ✓ Существенный прирост в производительности
 - ✓ Возможность повторного использования общих методов без дублирования
 - ✓ Возможность параллельной разработки интеграции
 - ✓ Огромные возможности масштабирования
 - ✓ Снижение затрат на сопровождение до 50% (доработки и исправления)
- ✓ Высокая трудоемкость создания и внедрения решения (не косметическое изменение)
 - ✓ Дополнительная нагрузка на инфраструктуру

Финансовый эффект

В наиболее рисковом сегменте - по новым клиентам с б/у ТС (не пролонгация):

- ✓ Убыточность уменьшается на 40%
- ↓
- ✓ Бизнес из убыточного становится
прибыльным
- ↓
- ✓ Удалось убрать датирование убыточных
клиентов за счет хороших
- ↓
- ✓ Компания активизирует продажи в этом
сегменте



Спасибо за внимание!



Дмитрий Чесноков
Коммерческий директор
+7 (916) 885 46 70
D.Chesnokov@virtusystems.ru