



МСК

СТРАХОВАЯ ГРУППА

Практический опыт автоматизации бизнес-процессов розничных продаж

Директор Департамента ИТ
Александр Стеценко

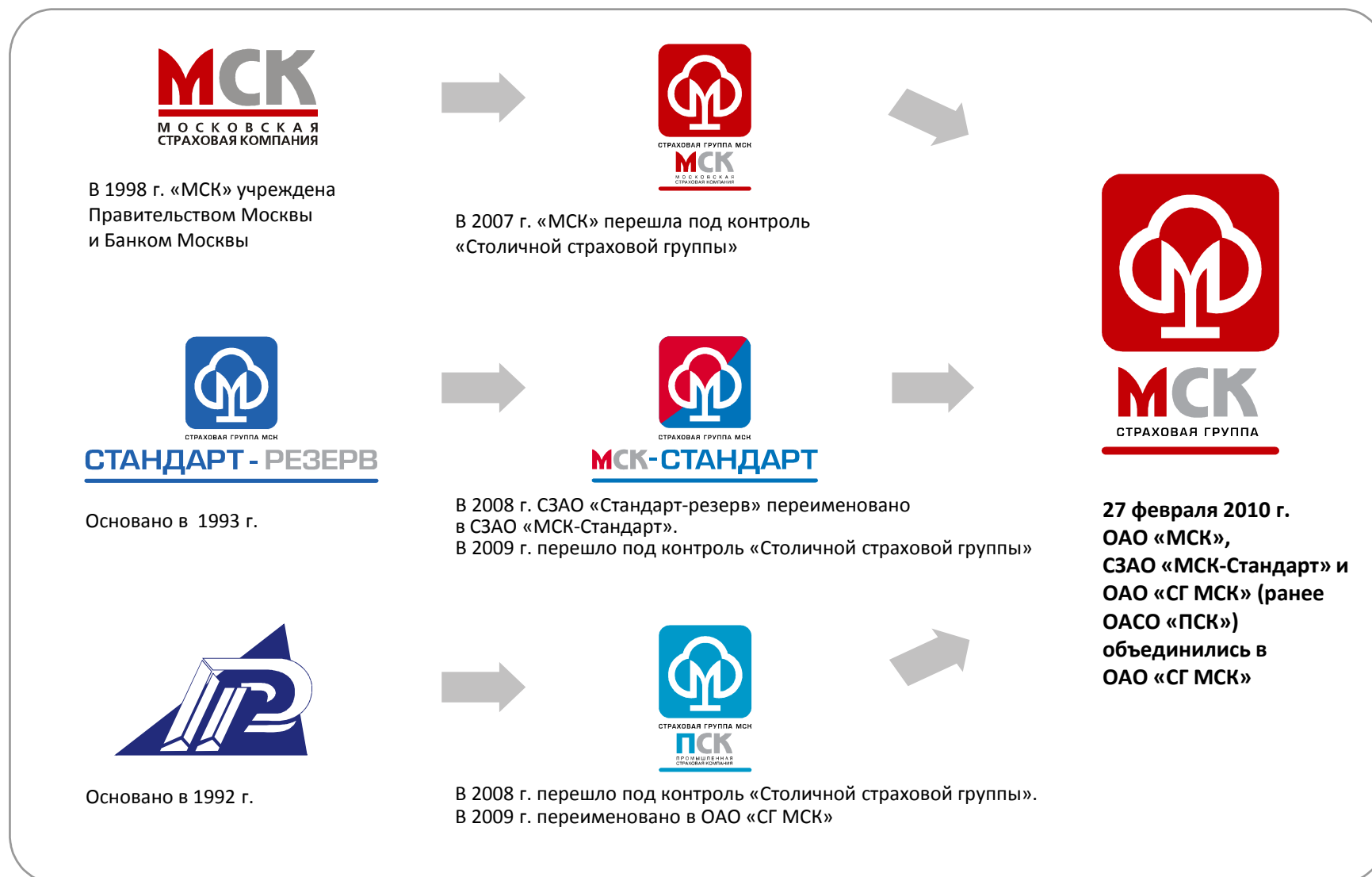
РОЗНИЧНЫЙ СТРАХОВОЙ БИЗНЕС. Вчера, сегодня, завтра
Москва, Radisson SAS Slavyanskaya Hotel
01 июля 2010



СГ МСК МСК-ЛАЙФ SOVITA МОСКВА РЕ СПАССКИЕ ВОРОТА

- 1. О КОМПАНИИ**
- 2. БИЗНЕС СТРАТЕГИЯ И РЫНОК**
- 3. ПРОЕКТ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА**
- 4. ПЛАНЫ**
- 5. ЭФФЕКТ**





Бизнес

- Активный рост
- Диверсификация портфеля
- Средние цены и широкий охват рынка

Урегулирование убытков

- Высокая скорость
- Снижение внутренних затрат УУ
- Размер средней выплаты лучше рынка

Операционная эффективность

- Качественный клиентский сервис при высокой производительности труда
- Внедрение функциональных структур, исключение дублирования
- **Внедрение унифицированных ИТ решений**
- Эффективное управление кадрами

Бренд

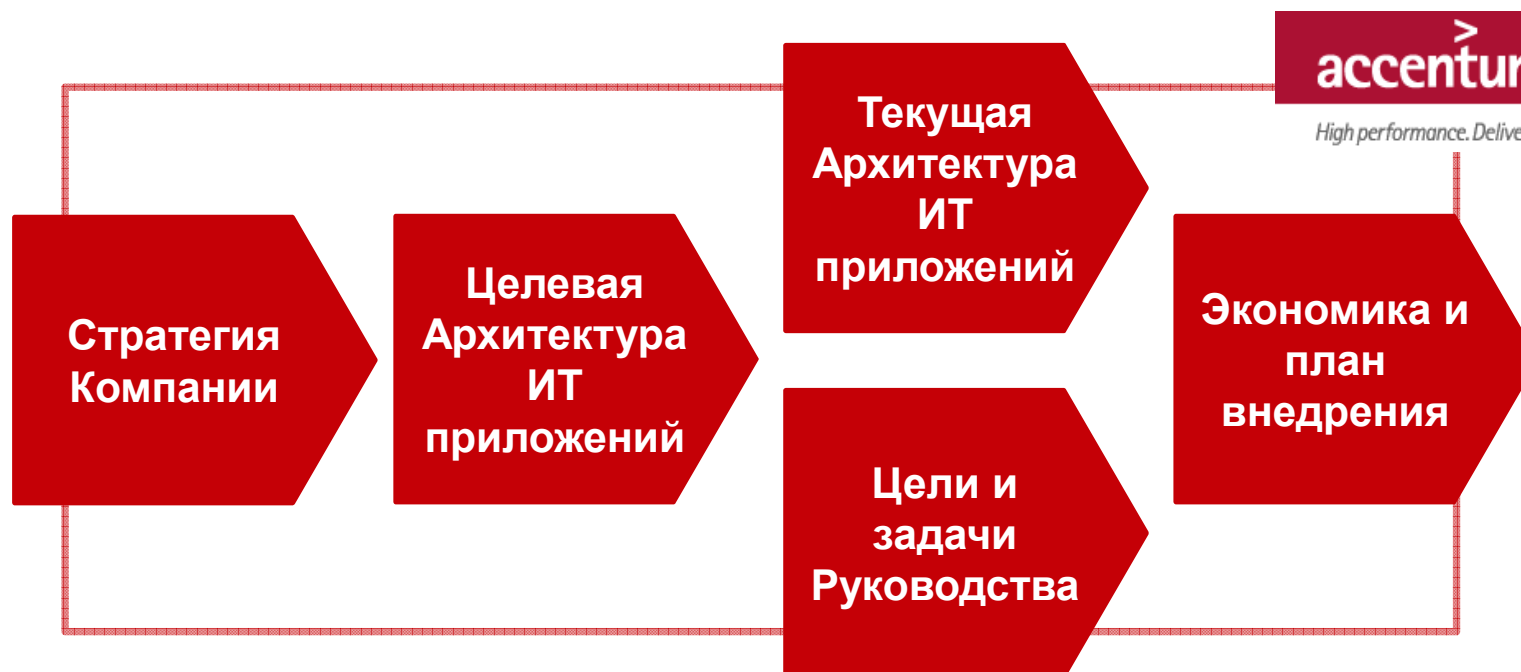
- Повышение узнаваемости бренда
- Донесение до целевой аудитории отличительных особенностей

Доля розничного рынка в общем рынке постепенно увеличивается

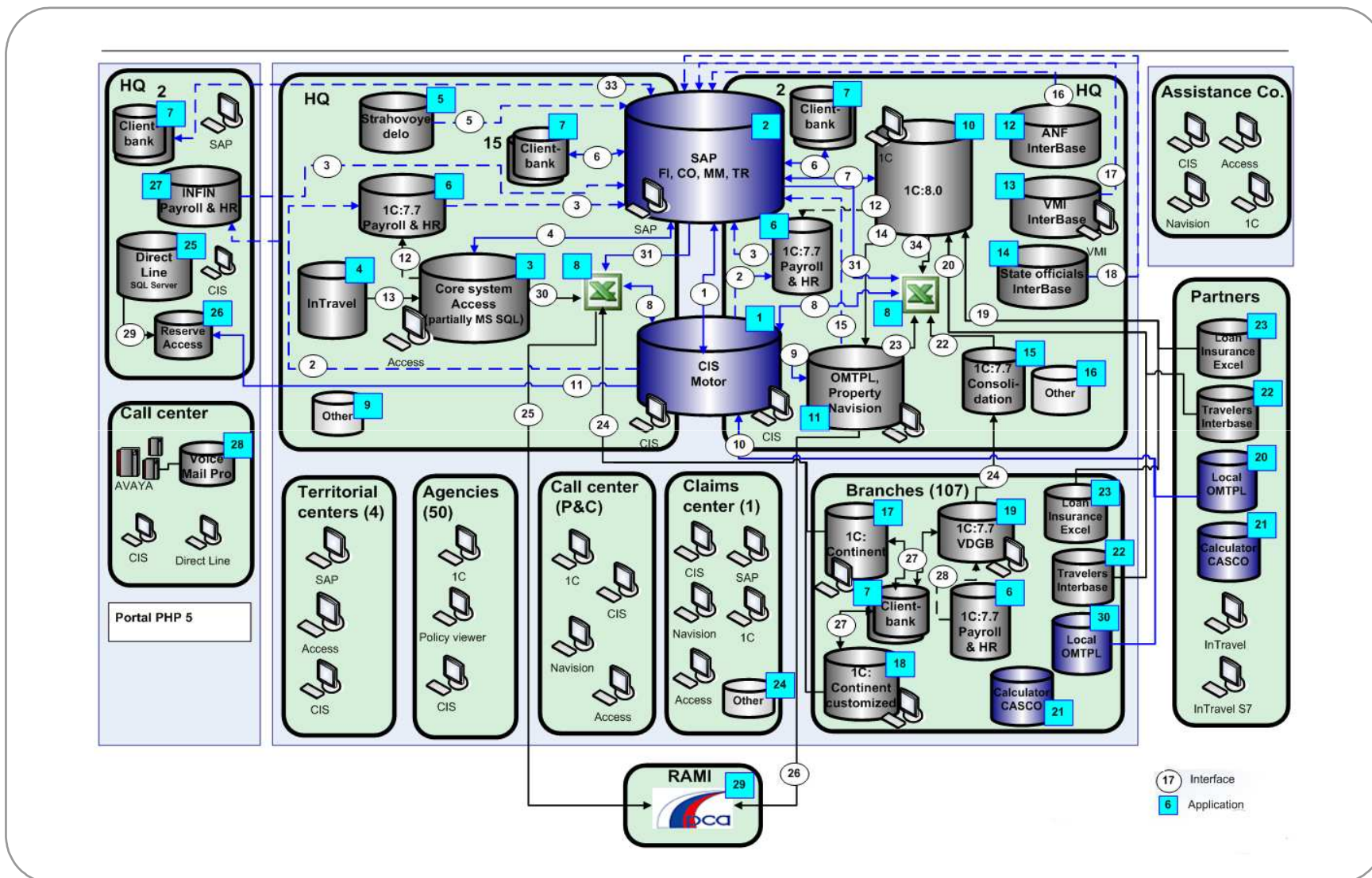
При этом, проникновение страховых услуг, особенно имущественных видов и страхования жизни, находится на устойчиво низком уровне

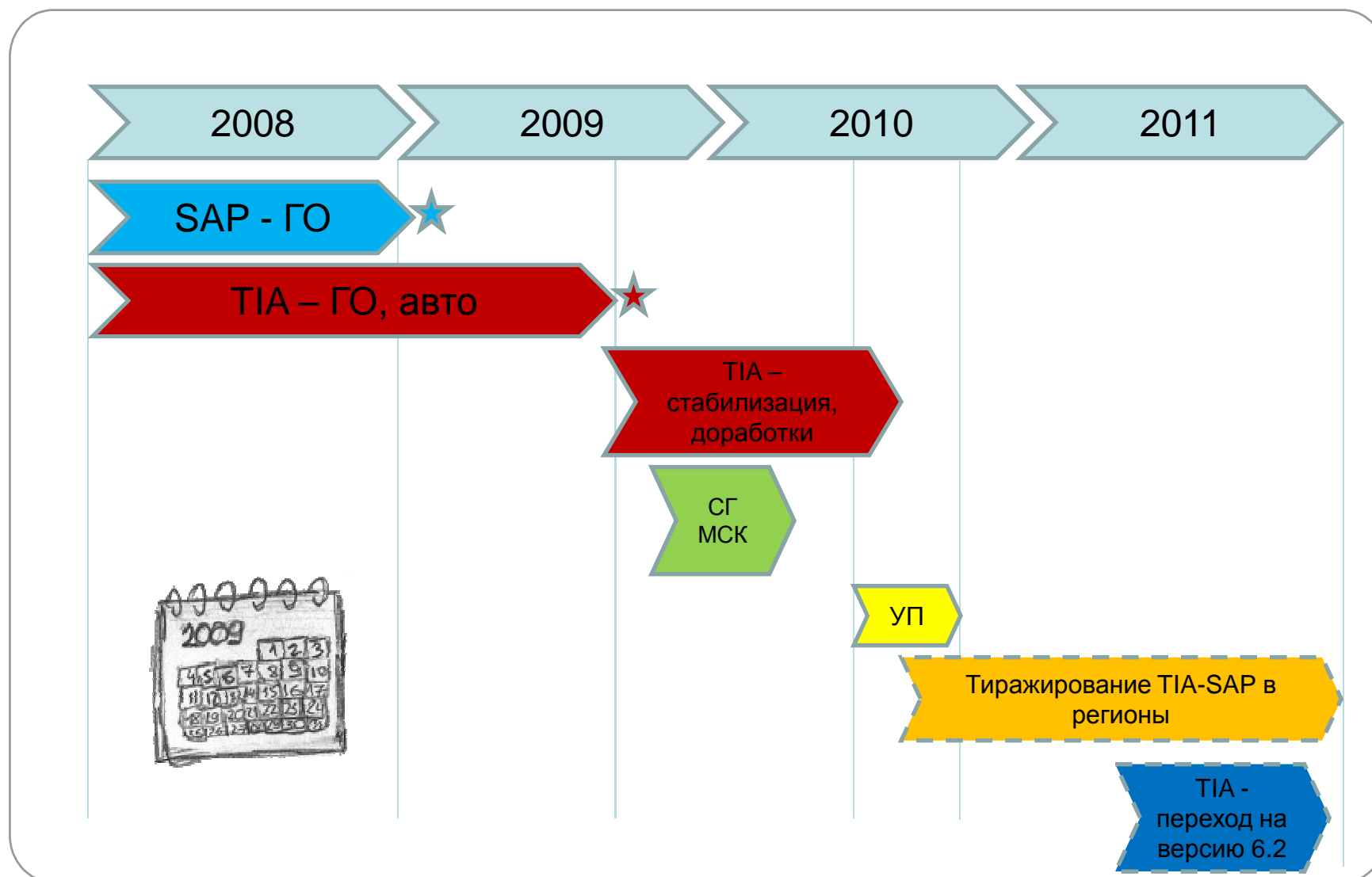
Ключевым сегментом рынка является «Мотор», который испытывает последствия падения потребительского спроса на новые машины

- | | |
|------------------|---|
| КАСКО | самый большой, конкурентный, при этом самый высокоубыточный сегмент. Сокращающийся под влиянием кризисных явлений |
| ОСАГО | стабильный по объему (в силу высокого проникновения и законодательных ограничений), высокоубыточный сегмент. Уровень конкуренции в сегменте несколько упал за последние 2 года |
| Имущество | медленно растущий сегмент, с низким проникновением. Наименее убыточный. Уровень конкуренции за последние 2-3 года резко возрос |
| НС | медленно растущий, низкие проникновение и убыточность |



- Оценка целевой операционной модели
- Ожидания высшего Руководства от внедрения
- Оценка необходимых ресурсов
- Оценка всевозможных ограничений
- Выделение ключевых этапов и KPI каждого из них
- Влияние исторических операционных приложений







Production

- 1 января 2009, начало промышленной эксплуатации
- Учет всех финансовых операций «МСК» и «МСК-Стандарт»

Improvement

- Новая «балансовая единица», миграция данных
- Профессиональный аудит «САП СНГ»
- Реализация плана улучшений

- HW: IBM power 570 8-core 4.2GHz, 64Gb
AIX 5L V5.3, 2 виртуальных сервера

- ~20 интерфейсов с внешними системами

- 150 одновременно работающих пользователей

- ~210Gb операционной размер БД

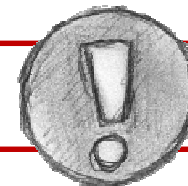


- Начало промышленную эксплуатации октября 2009 г. Ведение страховых операций (автострахование, полный цикл)
- Миграция исторических данных не проводилась
- Модель использования – учет выданных полисов для агентского, партнерского канала, выдача полисов из системы для прямого канала продаж

В ноябре'09 проведен аудит внедрения (Accenture + TIA Technology), доработка

Дальнейшее совершенствование Системы реализуется в рамках отдельных под-проектов по направлениям

Отдельный проект - реализация требований 152-ФЗ



- HW: 3 x IBM, 2 x Xeon E5450, 32Gb
- ~6 интерфейсов с внешними системами
- ~300 одновременно работающих пользователей
- ~40Gb операционной размер БД

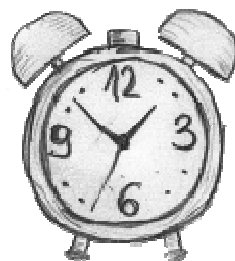


- Проектный офис – реализация проекта
- Управляющий Комитет – принятие ключевых решений, контроль
- Комитет Управления Спросом – управление приоритетами, бизнес реагирование
- «ТОР–10», как средство оперативного управления срочными задачами и способ реализации критически важных изменений в бизнесе

Ресурсы

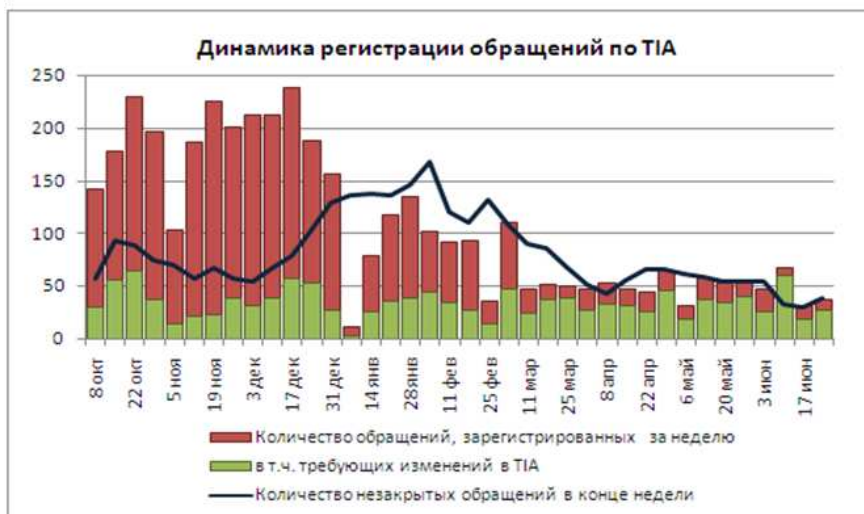
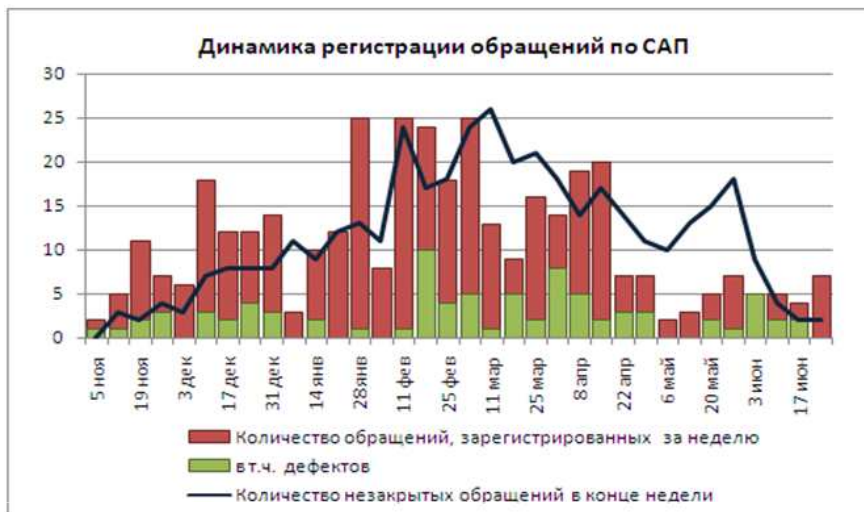
Смешанная Группа поддержки, включая 1-ю линию поддержки, Аналитиков, Программистов, Администраторов – всего 12 человек

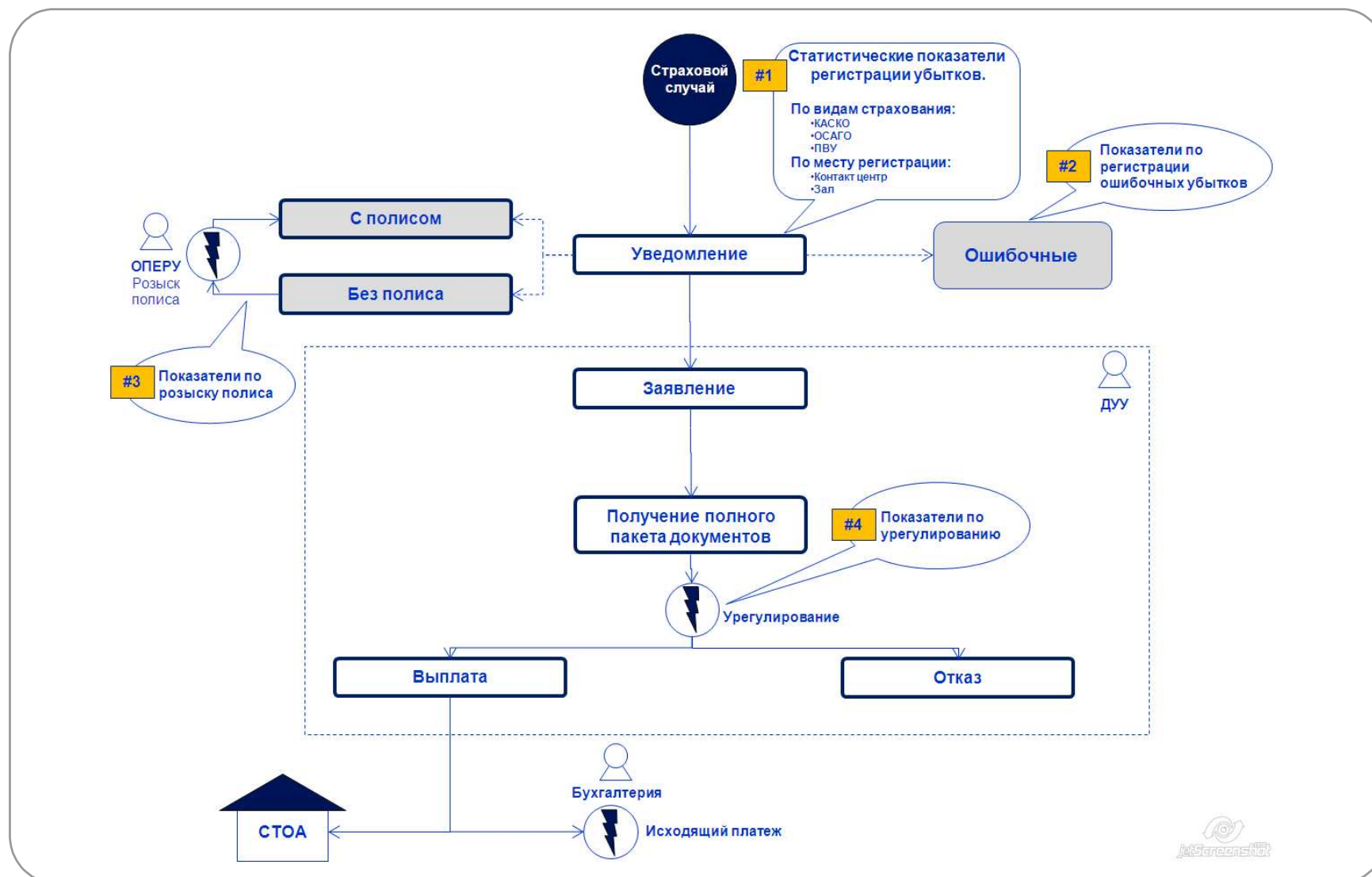
- Расширение функционала ТИА для работы с прочими видами страхования (всё кроме автострахования)
- Анализ целесообразности миграции данных филиалов из исторических систем в ТИА, принятие решения
- Концепция внедрения ТИА-SAP в филиальной сети
- Повышение эффективности использования системы SAP
- Обновление ТИА до версии 6.2
- Разработка on-line системы выдачи полисов для партнеров/агентов на базе ТИА





- Стандартизация бизнес-процессов в рознице
- Контроль за основными показателями операций
- Контроль за расчетом страховой премии
- Операционная прозрачность процессов УУ
- Единая БД, уникальный источник для Корпоративного Хранилища Данных
- Утверждены основные KPI деятельности подразделений (ОПЕРУ, УУ)







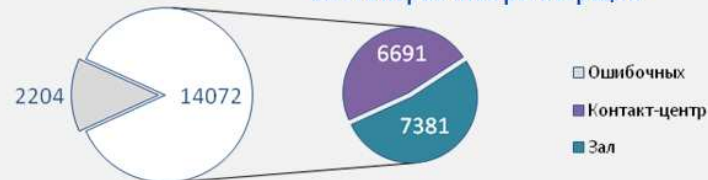
#1

Общее кол-во убытков с даты запуска ТИА 01.10.2009 по текущий момент 22.06.2010 в разрезе:

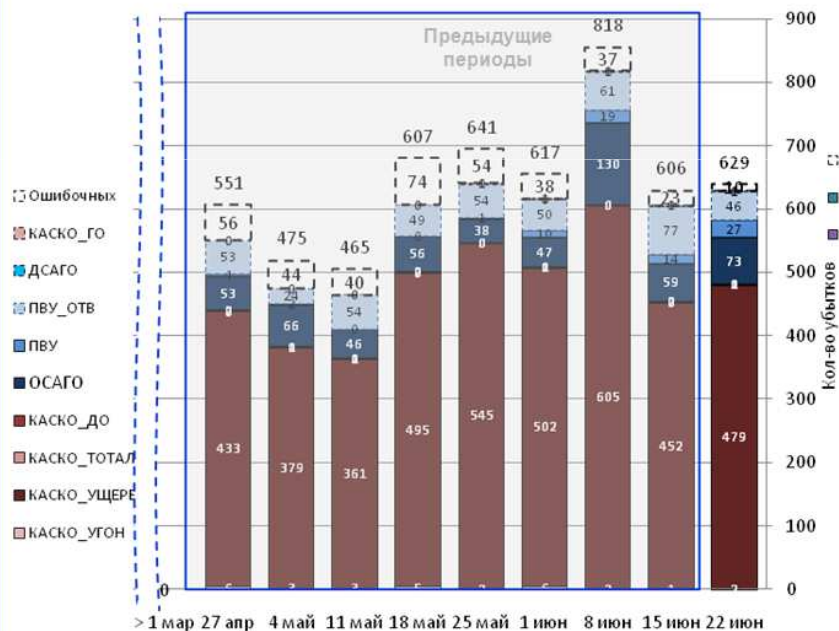
Типов убытков



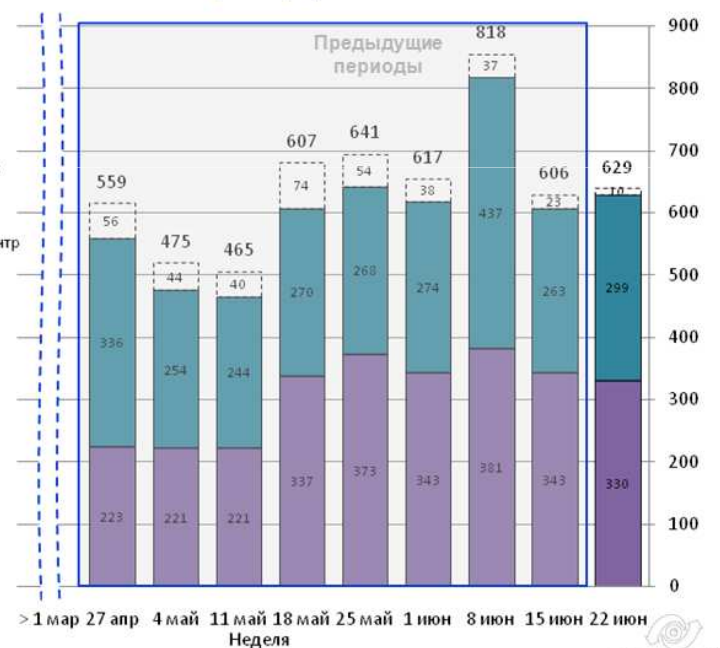
Места первичной регистрации

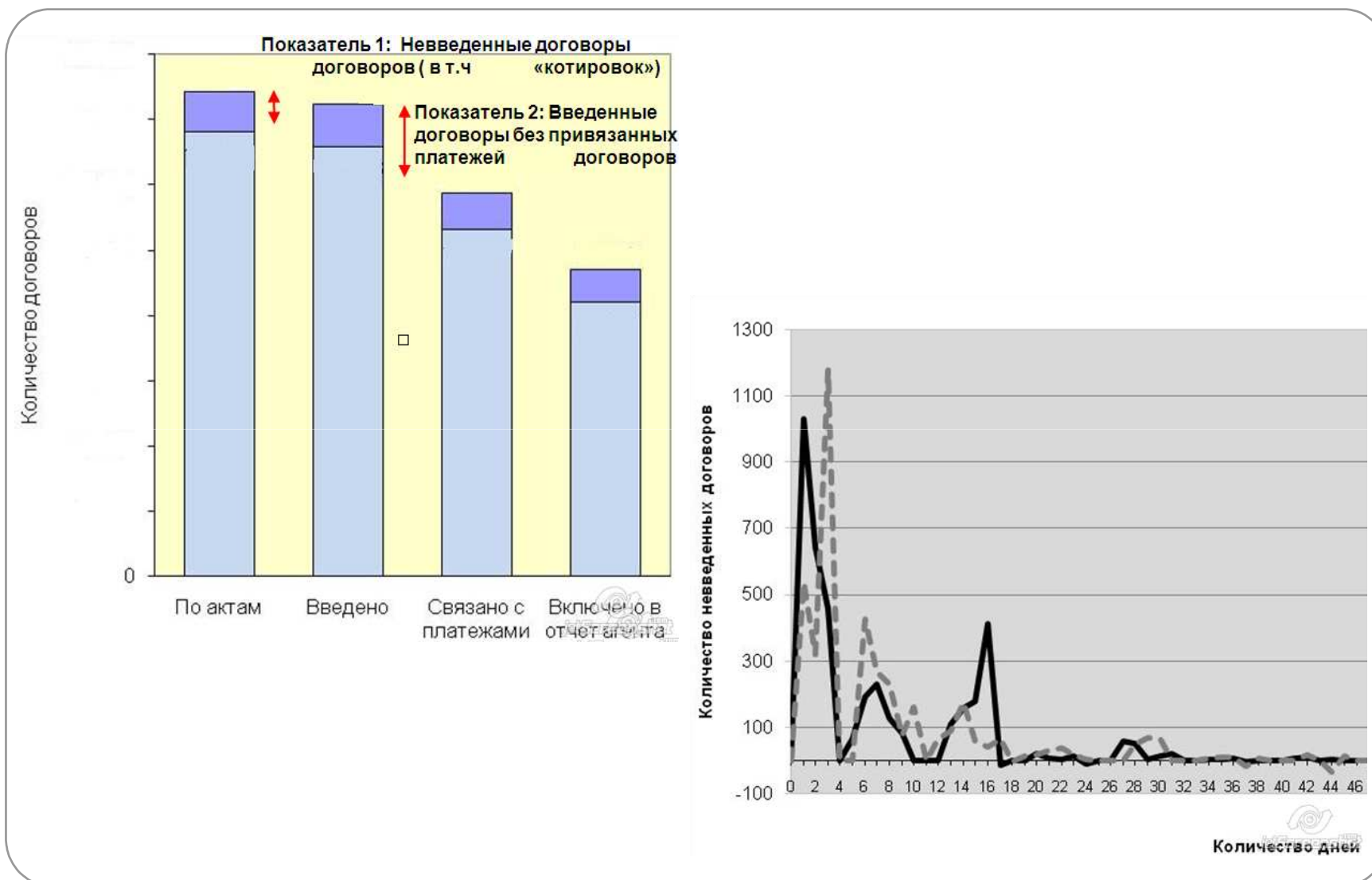


Статистика по типам убытков в разрезе даты первичной регистрации*



Статистика по месту регистрации убытков в разрезе даты первичной регистрации*







МСК
СТРАХОВАЯ ГРУППА

БЛАГОДАРИЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

СТЕЦЕНКО А.А.
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА
ДЕПАРТАМЕНТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Тел.: (495) 956-84-84, доб. 1429
E-mail: Alexander.Stetsenko@sgmsk.ru
www.sgmsk.ru

Открытое акционерное общество «Страховая группа МСК» (ОАО «СГ МСК»)

ОГРН 1021602843470, ИНН 1655006421, КПП 775001001

Юридический адрес: 127006, г. Москва, ул. Долгоруковская, д. 40

Банковские реквизиты:

р/с 40701810900280000037 в ОАО «Банк Москвы», к/с 3010181050000000219, БИК 044525219

Регистрационный номер ОАО «Страховая группа МСК» - № 461

Лицензия ФССН РФ на осуществление страхования С № 0461 77 выдана 14.07.2009 г.

