



«Игра престолов» (Game of Thrones) В поисках новой IT-инфраструктуры

**Педоренко Андрей Васильевич
Директор департамента информационных технологий
ОАО АльфаСтрахование**

Предисловие (для тех кто не в курсе)

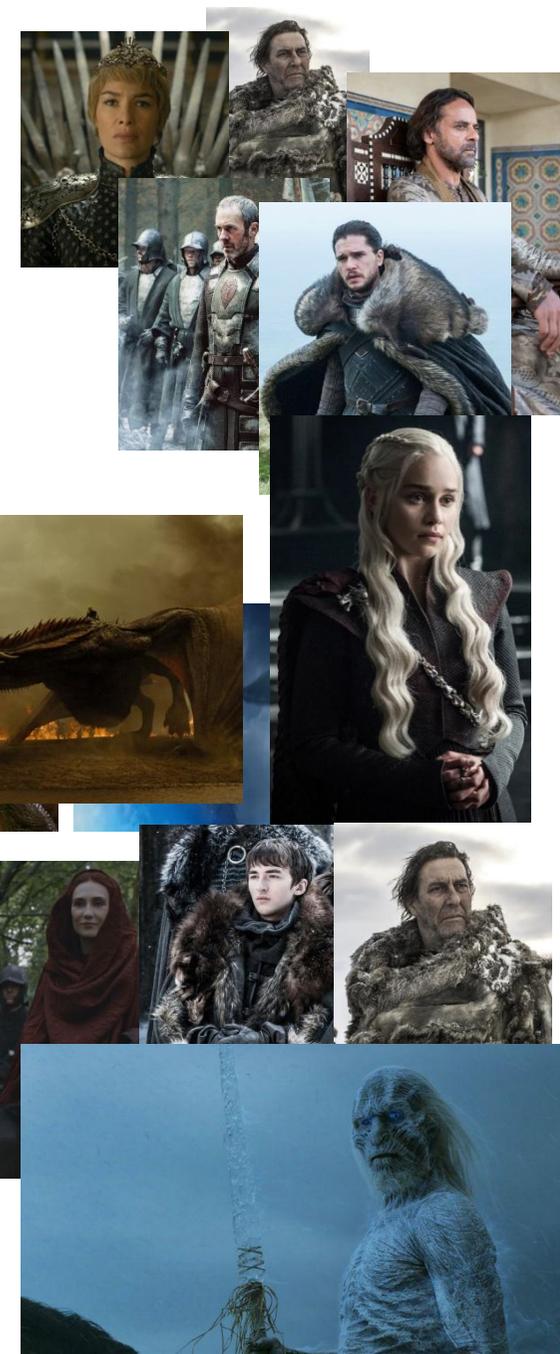
- «Игра Престолов» (Game of Thrones)
 - Первая книга серии [Джорджа Р. Р. Мартина](#) «Песнь Льда и Пламени»
 - Одноименный культовый фэнтези-телесериал компании HBO (вышло 7 сезонов) – адаптация указанной серии
- Основное отличие вселенной GoT
 - Огромное количество линий развития сюжета и действующих лиц



- Жизненность персонажей – не всегда можно определить их «положительность» или «отрицательность»
- В связи с этим – автор(-ы) спокойно расстается (буквально - отправляет в мир иной) с главными персонажами
- Организаторы конференции поделились мнением делегатов о теме моей презентации: «Думаю, Андрей расскажет о нескольких подходах, парадигмах. А потом разобьет их в прах все. В общем, все умрут)))»

Что происходит в страховании

- Концентрация бизнеса – более 80% брутто-сборов – первые 10 компаний
 - Все Короли семи королевств претендуют на Железный трон
- Центробанк активно влияет не только на регулирование (ЕПС, XBRL, электронные полисы), но и становится субъектом бизнеса
 - Появляется новая сила – драконы и их Владычица
- Меняются подходы к бизнесу - клиентоориентированность,
 - time-2-market, гибкость, on-demand
 - scoring,
 - anti-fraud (аналитика, ML)
 - цифровизация, on-line полисы
 - Магия, «трехглазый ворон», одичалые
- Телекомы как потенциальные операторы страховых услуг, иншуртехи
 - Белые ходоки.



- Аналитика
 - Скоринговые системы – новая алгоритмика тарификации
 - Борьба с мошенничеством на основе систем ИИ
 - Анализ поведения клиента и построение индивид.тарификации
 - Применение принципов "big data"
- Новые системы поддержки клиента
 - Гибкость продуктовой линейки на основе оценки поведения клиента до продажи до урегулирования убытков
 - Новые продукты «по запросу»
 - Омниканальность, от on-line до работы через партнеров (по всем процессам)
- Новые виды продуктов
 - На базе IoT – интеграция с внешними системами
 - Использование данных из внешних БД (через ЕСИА)
 - Поддержка shared-экономики, страхование киберрисков
 - Телемедицина
- Оптимизация работы компании
 - Роботизация элементарных операций
 - Agile как философия работы компании



Что происходило (и происходит) с системами Страховых компаний ?

- Один из основных подходов построения конца XX -начала XXI – парадигма ERP
 - +
 - Все «в одном флаконе» – удобно
 - Надежность
 - Проще обеспечить доступность
 - - Есть то, что есть – проблемы с внедрением новых подходов
 - Таких систем очень мало
 - Негибкость – сложно дорабатывать
 - Надо еще найти специалистов по поддержке и развитию
- Удобно для небольших (и очень больших (??)) компаний
- **ОЧЕНЬ** сложно поддерживать новации
- **НО** все зависит от архитектуры самой системы ERP

- Комплексная система – набор связанных полнофункциональных модулей
 - +
 - «Best of breed» - возможность интегрировать лучшие решения
 - Независимость экспертизы
 - Параллельное развитие
 - Большая гибкость
 - - Сложность интеграции – быстро превращается в «комочек спагетти»
 - Невозможность сквозного описания продуктов
 - Проблема с обеспечением доступности
- I позволяет быстро создать оптимальный (цена/качество) системный ландшафт
- Сложно развивать в долгосрочной перспективе – система неустойчива к изменению инфраструктуры и персонала
- Одна из самых неоптимальных с точки зрения T2M

- Комплексная система с унификацией интеграционных связей; использование системной шины
 - +
 - Унификация интеграций – независимость развития систем
 - Можно быстро заменять и подключать системы
 - Повышенная гибкость системы
 - - Шина – потенциальный элемент отказа
 - Требуется развитие отдельной экспертизы интеграции
 - Невысокое T2M (если нет интегрированного репозитория продуктов)
- Оптимальна для компаний среднего уровня
- Позволяет поддерживать инновации разного уровня
- Затратное это дело...

- Система - комплекс (микро-) сервисов, взаимодействующих через интеграционную среду
 - +
 - Высокая гибкость и возможность расширения
 - Высокая утилизация сервисов (open API)
 - Возможность использования различных технологий
 - - Высокая сложность системы
 - Проблема с сопровождением
 - Требования к культуре разработки (devOps)
 - Высокозатратная система
- может себе позволить только крупная компания
- Высокоинновационный подход
- Может стать базисом создания «нового ERP»

- Основана на репозитории микросервисов, взаимодействующих через интеграционную среду, поддержка процессов (BPM), документов (ЕСМ)



- Позволяет строить «атомарные» продукты с поддержкой полноценного процесса:
 - Продажа (структура полиса, индивидуальный андеррайтинг)
 - Сопровождение, изменение, платежи
 - Урегулирование
- Возможность построения в on-line композитного продукта (продуктовая фабрика)
- На основе анализа клиента (в т.ч. его поведения) – формирование для него индивидуального **продукта**
- **Жаль, что систем с такой архитектурой мы пока не нашли**

Так что делать ?

- «Война» за клиента
- Миллениалы как заказчики on-line страхования
- On-line Страхование «по запросу»
- Необходимость снижения потерь от страхового мошенничества
- Желание компаний снизить операционные расходы
- Конкуренция (пока что потенциальная) со стороны
 - Телекомов с их умением работать с клиентскими данными
 - Иншуртехов (INSURance TECHnology) с их локальными, но продвинутыми технологиями
 - P2P-страхования (в т.ч. на основе blockchain)



ВОЙНА УЖЕ НАЧАЛАСЬ.

ПОБЕДИТ



Спасибо за внимание

