



**АЛЬФА  
СТРАХОВАНИЕ**  
СЕРВИС БУДУЩЕГО В НАСТОЯЩЕМ

**«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)

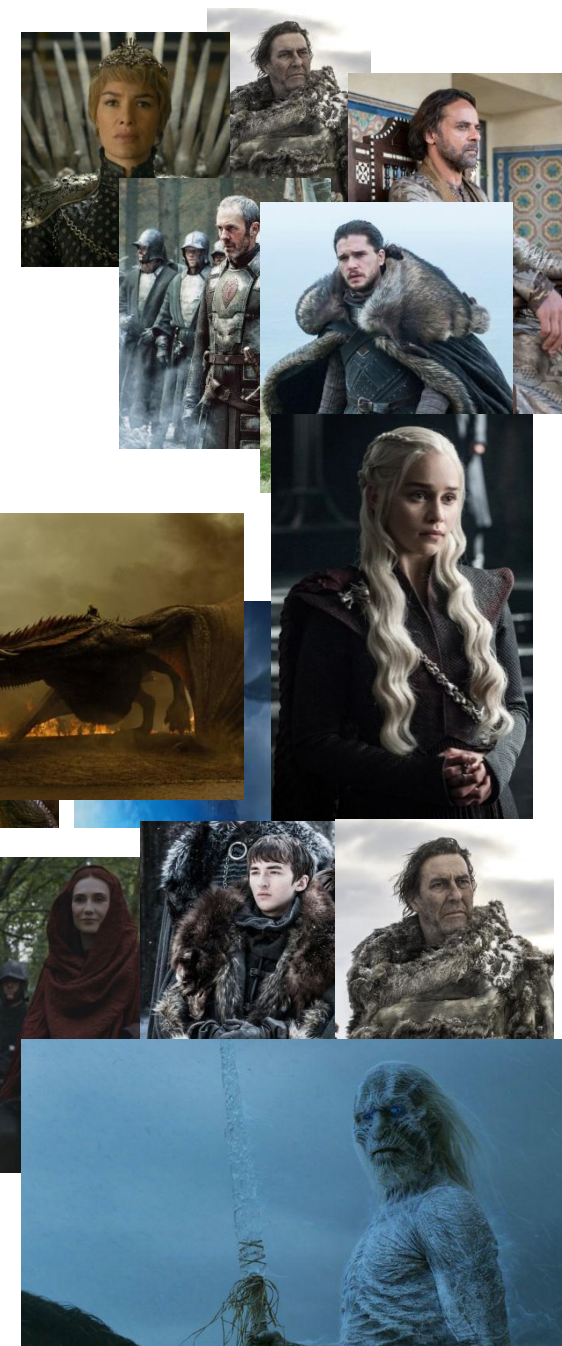
- «Игра Престолов» (Game of Thrones)
  - Первая книга серии [Джорджа Р. Р. Мартина](#) «Песнь Льда и Пламени»
  - Одноименный культовый фэнтези-телесериал компании HBO (вышло 7 сезонов) – адаптация указанной серии
- Основное отличие вселенной GoT
  - Огромное количество линий развития сюжета и действующих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

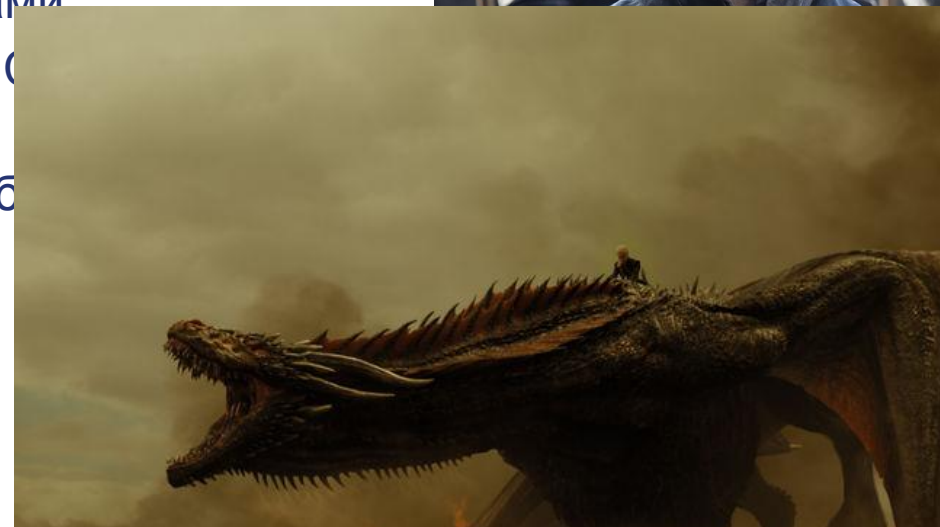
## Что происходит в страховании

- 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

