



«Я вижу вас насквозь», - СК

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
Ingosstrakh Life

БИН СТРАХОВАНИЕ
ГАРАНТИЯ ВАШЕГО СПОКОЙСТВИЯ

УРАЛСИБ | СТРАХОВАНИЕ

ZURICH

**РУССКИЙ СТАНДАРТ
СТРАХОВАНИЕ**

zetta

Гелиос
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

РСХБ-Страхование

**СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
Свицс-Гарант**
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

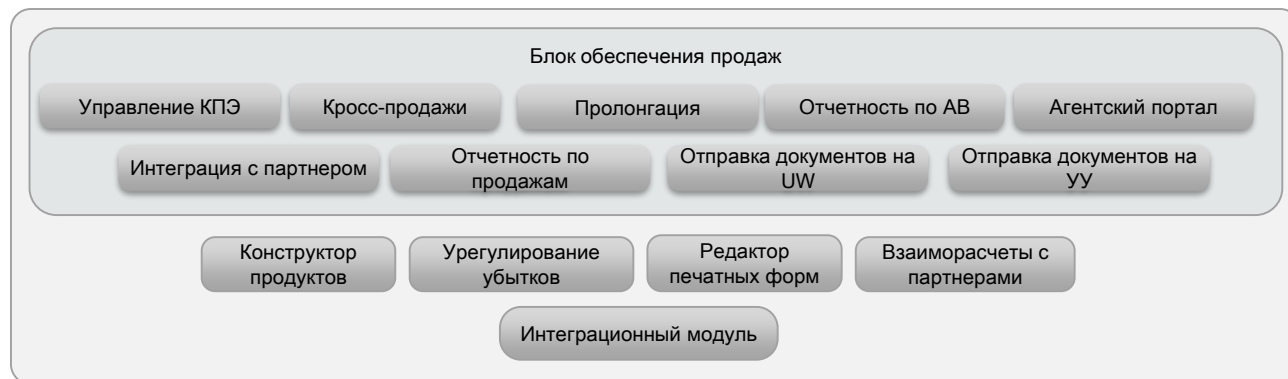
15 ИЗ ТОП-30

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

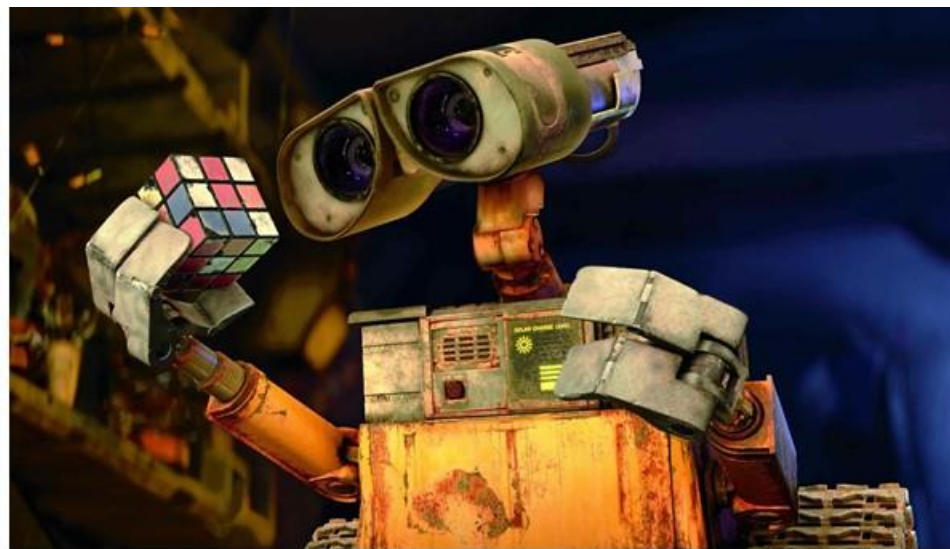
УЧЕТ

- ✓ 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

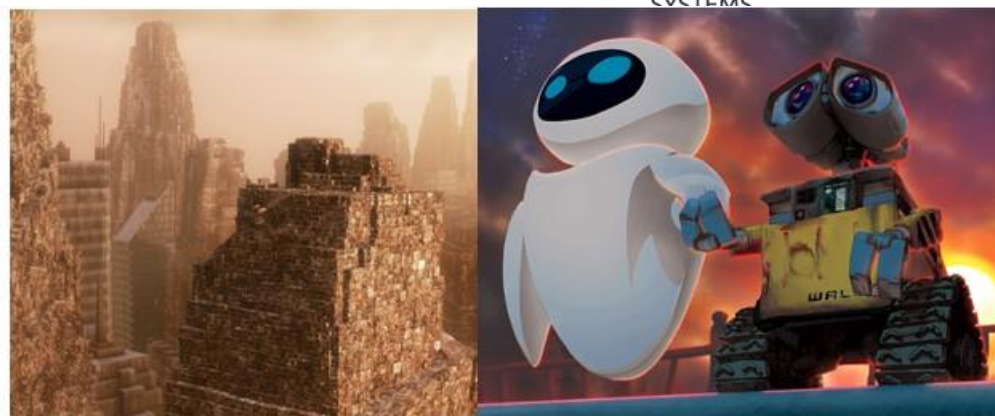


Кейс – КАСКО СК из топ-10



Сделать всё хорошо

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



Концепция модуля андеррайтинга



Задачи

- Весь процесс согласования происходит с помощью задач на согласование
- По каждому виду согласования (автоматическому и ручному) создаются отдельные задачи
- Андеррайтер и Продавец работают в рамках одной задачи

Изменения

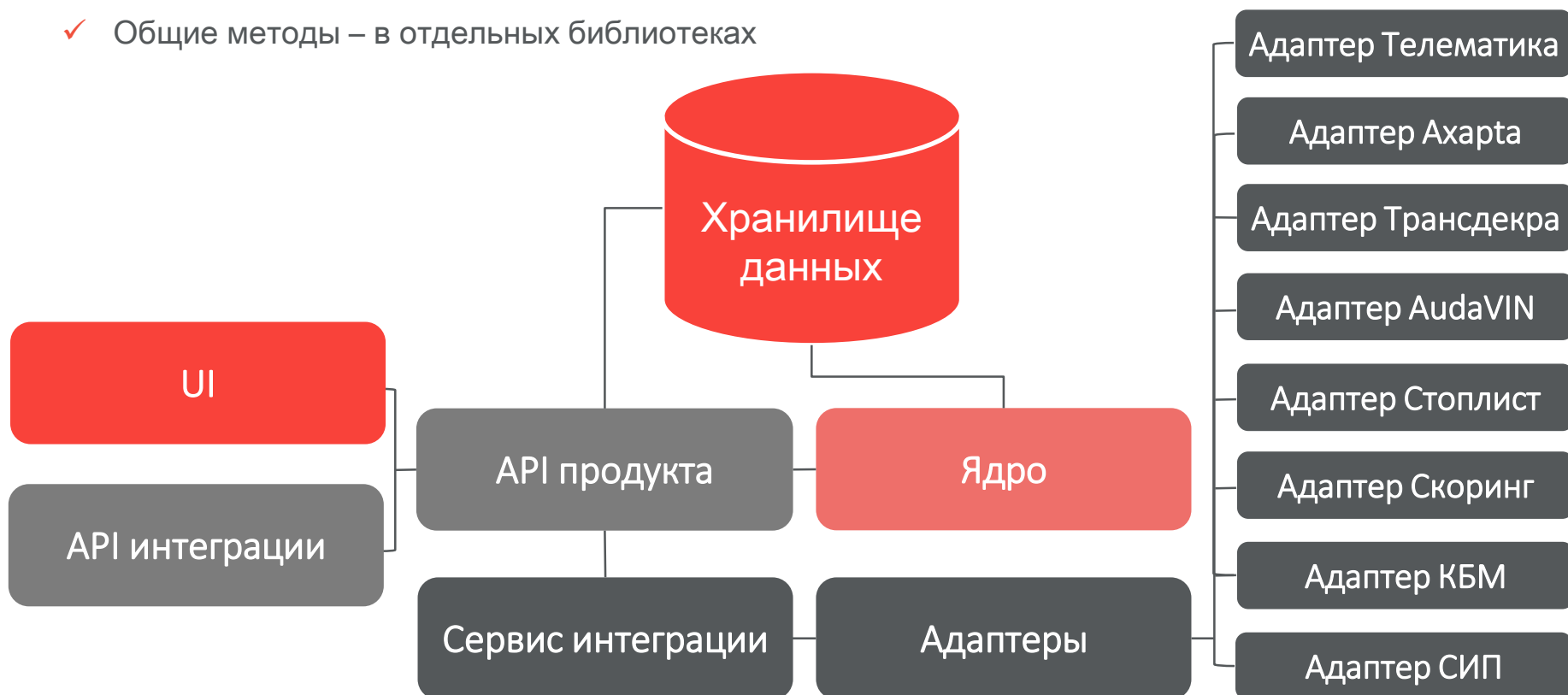
- Все изменения внесенные в задачу, копируются в договор при выставлении резолюции

Отмена

- Администратор может отменить согласование
- Продавец может сбросить или отозвать согласование

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

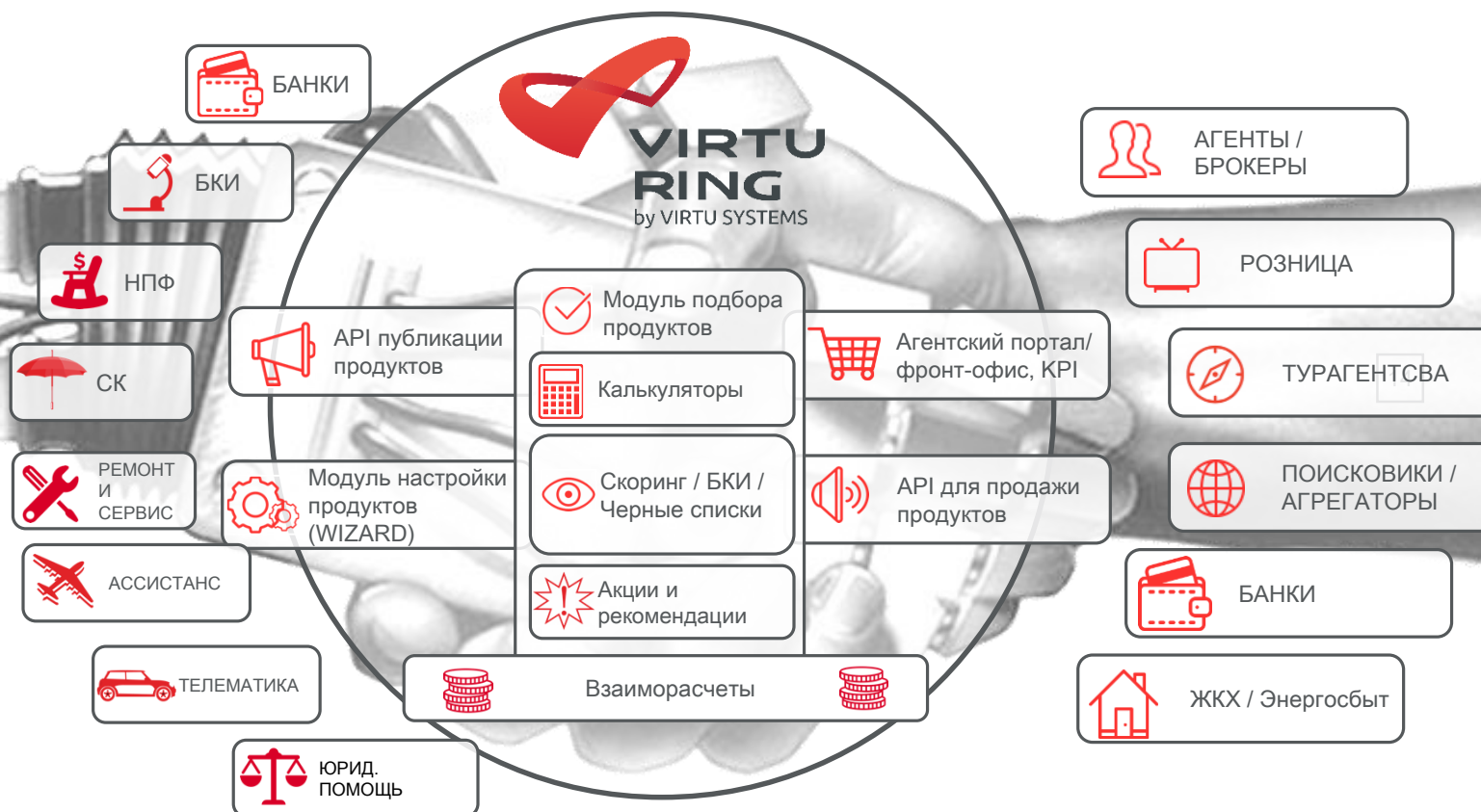
В наиболее рисковом сегменте - по новым клиентам с б/у ТС (не пролонгация):

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



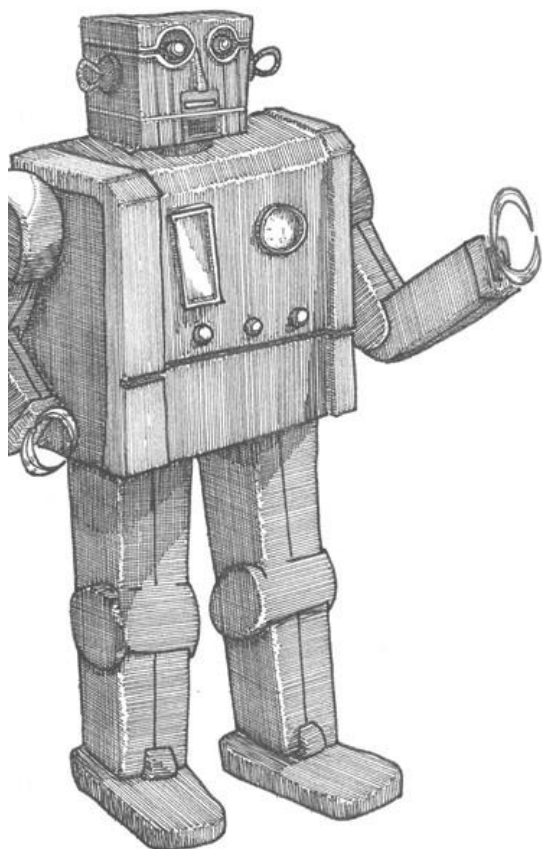
Партнерский маркетплейс

Площадка, на которой взаимодействуют поставщики и продавцы для продвижения новых и оригинальных продуктов и получение новых каналов сбыта – **запуск совсем скоро!**



- Простая настройка продуктов на площадке
- Удобный фронт-офис для оформления и API для интеграции со своим фронт-офисом
- API для размещения продуктов и продажи из своей системы
- Шифрование на уровне сообщения – только вы видите персональные данные клиентов
- Простые взаиморасчеты

...что мы предлагаем?



- ✓ Одна точка доступа к новым продуктам и каналам продаж
- ✓ Партнерские отношения – от общения до взаиморасчетов
- ✓ Простой поиск партнеров
- ✓ Удобный front-end, если у вас нет своего
- ✓ Интерфейс для интеграции

Уже с нами:

- ✓ Спортивные ассоциации
- ✓ Поставщики ЖКХ
- ✓ Разработчики умного страхования – телематические решения, ассистанс-компании
- ✓ Юридические услуги
- ✓ Ремонтные и сервисные компании
- ✓ Банки Top 100
- ✓ Страховые компании Top 30

**Финансовые институты уже работают в смежных
индустриях с нашей помощью**

Спасибо за внимание!



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