



INGOGATE:

**ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ АГЕНТОВ И ПАРТНЕРОВ СПАО
«ИНГОССТРАХ» ДЛЯ СТРАХОВОГО УЧЕТА И
ПОСЛЕДУЮЩЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

ОКТЯБРЬ, 2015

INGOGATE: КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ

ЗАКАЗЧИК

СПАО «ИНГОССТРАХ» - ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ПРИЛОЖЕНИЯ

АГЕНТЫ, СУБАГЕНТЫ И ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ:
СВЫШЕ 10 000 ОРГАНИЗАЦИЙ И ФИЗИЧЕСКИХ
ЛИЦ

СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ

ОКТЯБРЬ, 2012 - ОКТЯБРЬ, 2015

МАСШТАБ ПРОЕКТА

70 000 ЧЕЛОВЕКО/ЧАСОВ,
5000+ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

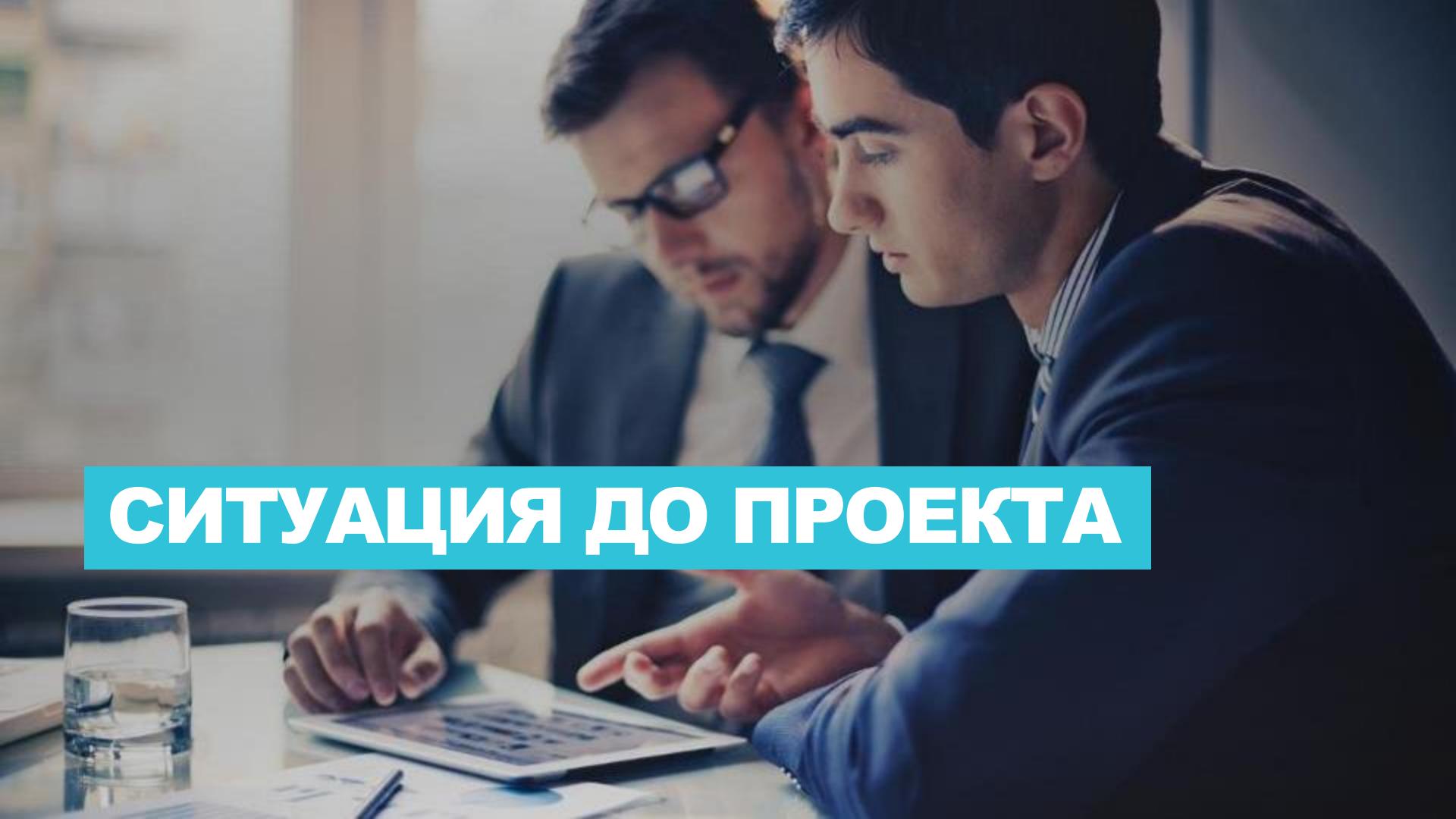
ТЕХНОЛОГИИ

- Веб-приложение с трехзвенной архитектурой
- Agile для быстрой реакции на изменения в потребностях компании
- Распределенная команда подрядчика, участие подразделений заказчика из различных регионов России
- Адаптивность к любым мобильным устройствам

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Унификация работы с агентским и партнерским каналами на единой платформе
- Существенное сокращение операционных издержек
- Создание основы для переноса в онлайн-формат полного цикла взаимодействия страховщика, его агентов, субагентов и партнеров

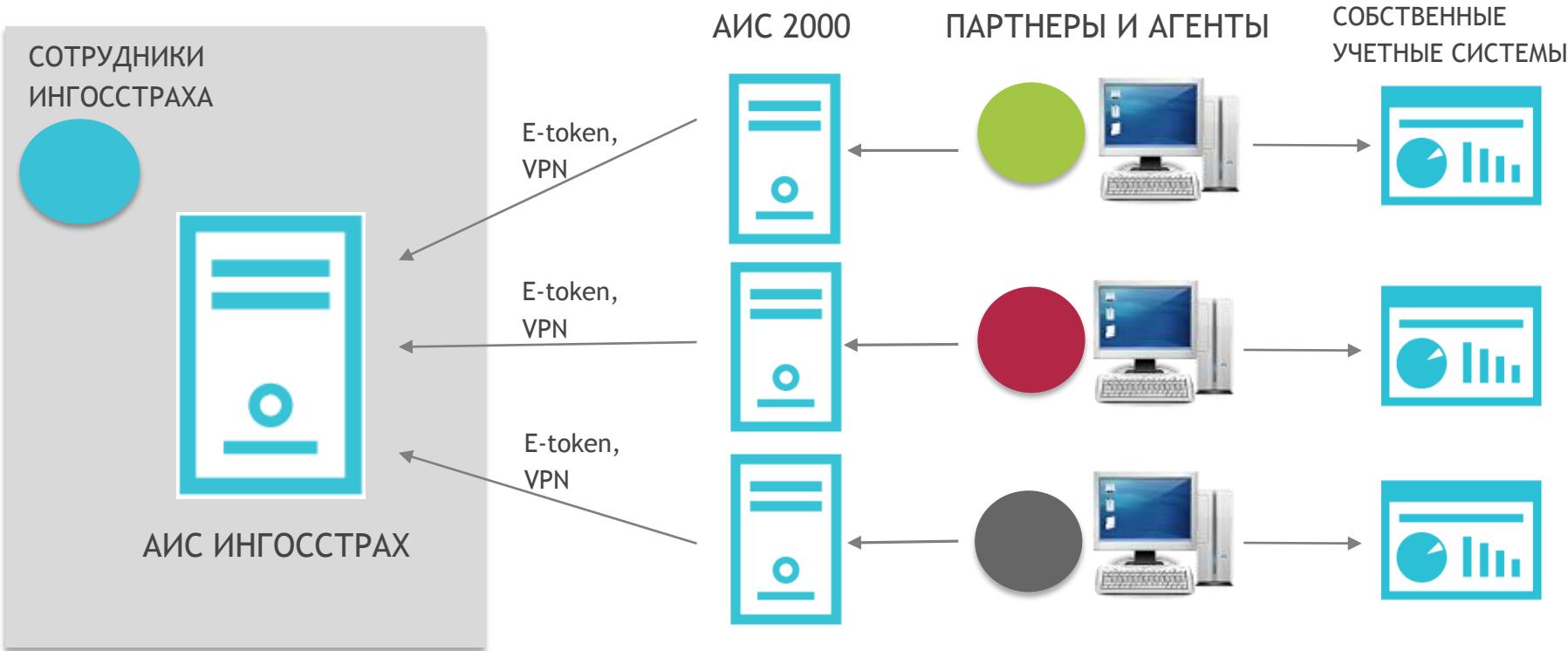
СИТУАЦИЯ ДО ПРОЕКТА



УЧАСТНИКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

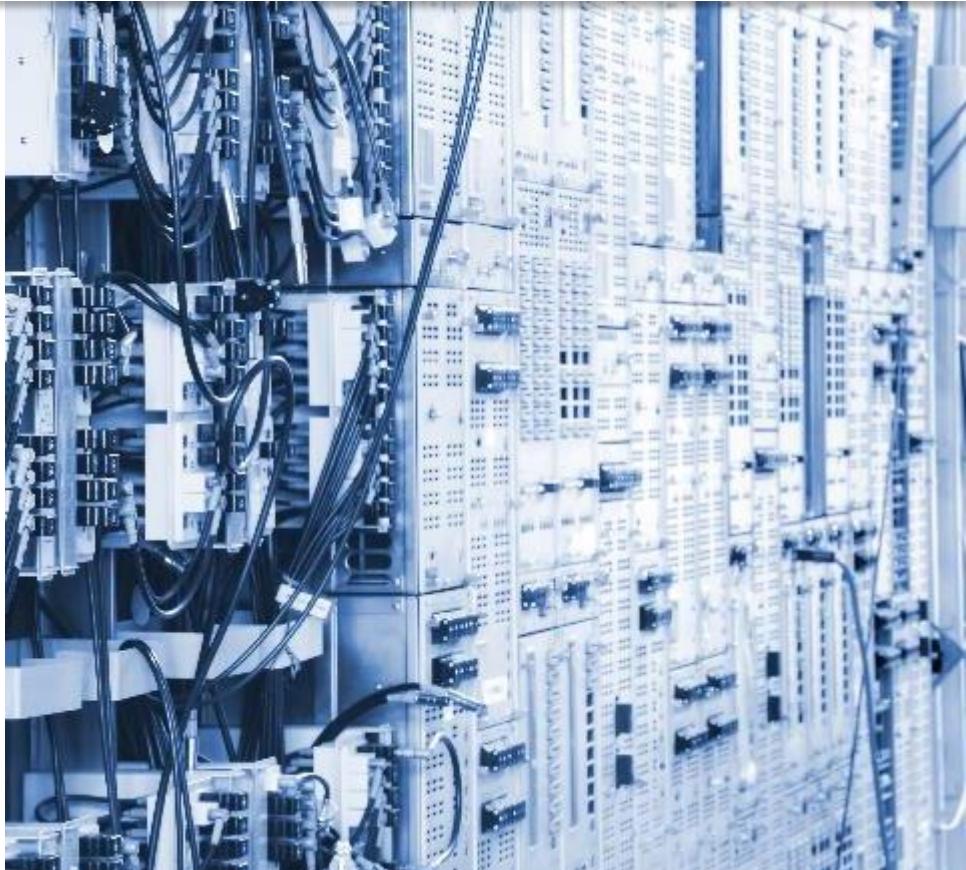


СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



НЕДОСТАТКИ ПРИ РАБОТЕ ЧЕРЕЗ АИС

- Сложная и длительная процедура проверки агента и подключения к системе
- Необходимость установки специального программного обеспечения и отсутствие мобильности
- Использование e-token
- Необходимость для большого количества сотрудников, партнеров и агентов изучать принципы работы АИС



НЕДОСТАТКИ ПРИ ВВОДЕ ПОЛИСОВ ОФЛАЙН

- Задержки с поступлением данных по оформленным полисам в АИС, как следствие:
 - Проблемы с клиентами (отсутствие информации по договору при урегулировании страхового случая)
 - Проблемы с агентами (задержки с выплатой комиссионных вознаграждений)
 - Несвоевременное формирование отчетности
- Двойная работа: договор оформляется агентом или партнером, затем вводится в систему сотрудником страховщика
- Отсутствие актуальных данных: заключение договоров по устаревшим правилам и продуктам страхования,
- Ручной контроль соответствия заключенных договоров условиям агентского договора



РАЗРАБОТКА INGOGATE



ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

РАЗРАБОТКА ЕДИНОЙ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ УНИФИКАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ И ОБСЛУЖИВАНИИ
ДОГОВОРОВ

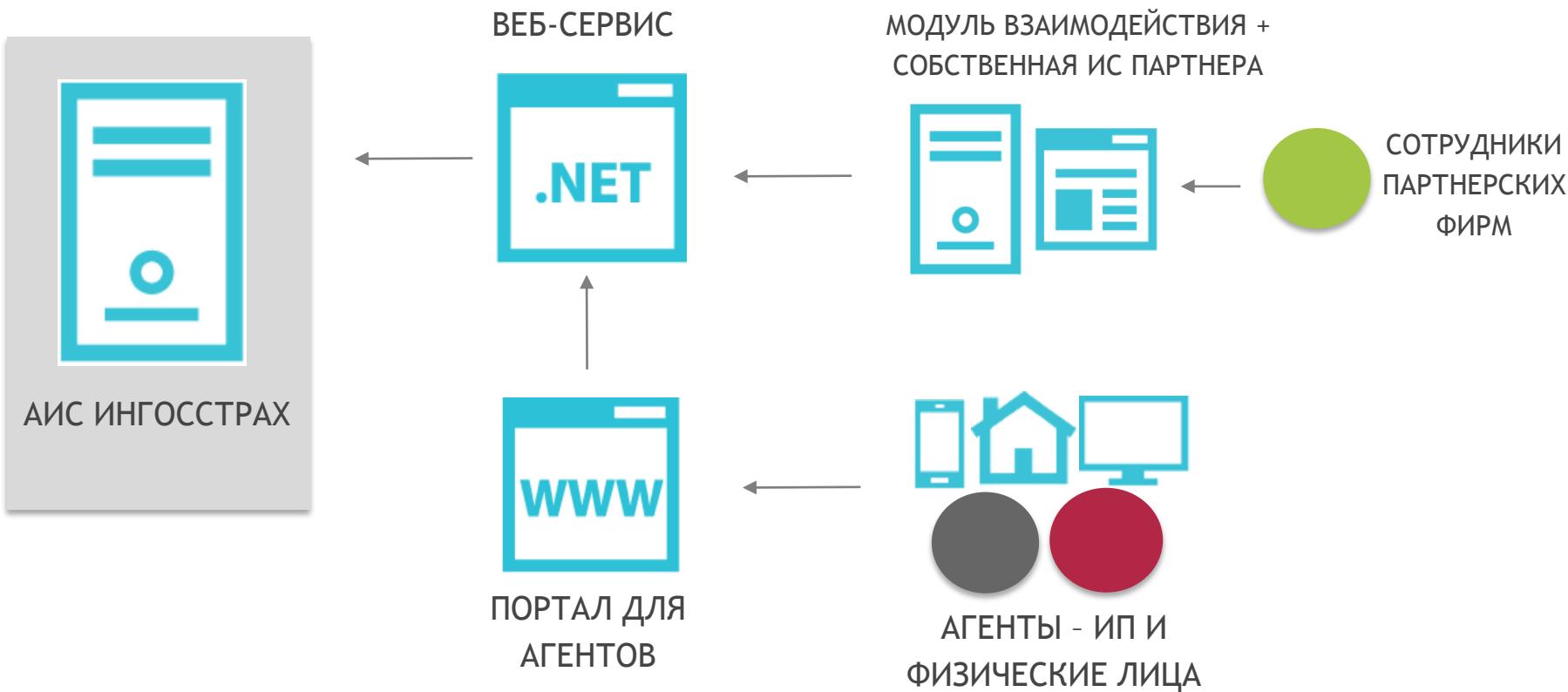
КОМПАНИЯ

1. Снижение операционных расходов
2. Контроль рисков (в том числе мошенничества) в режиме онлайн
3. Сокращение дебиторской задолженности

АГЕНТЫ, СУБАГЕНТЫ, ПАРТНЕРЫ

1. Снижение трудозатрат и оптимизация процесса заключение страховых договоров
2. Сокращение сроков выплат комиссионных вознаграждений
3. Возможность самостоятельного управления субагентской сетью
4. Отсутствие необходимости в установке каких-либо ИТ-решений

НОВОЕ АРХИТЕКТУРНОЕ РЕШЕНИЕ



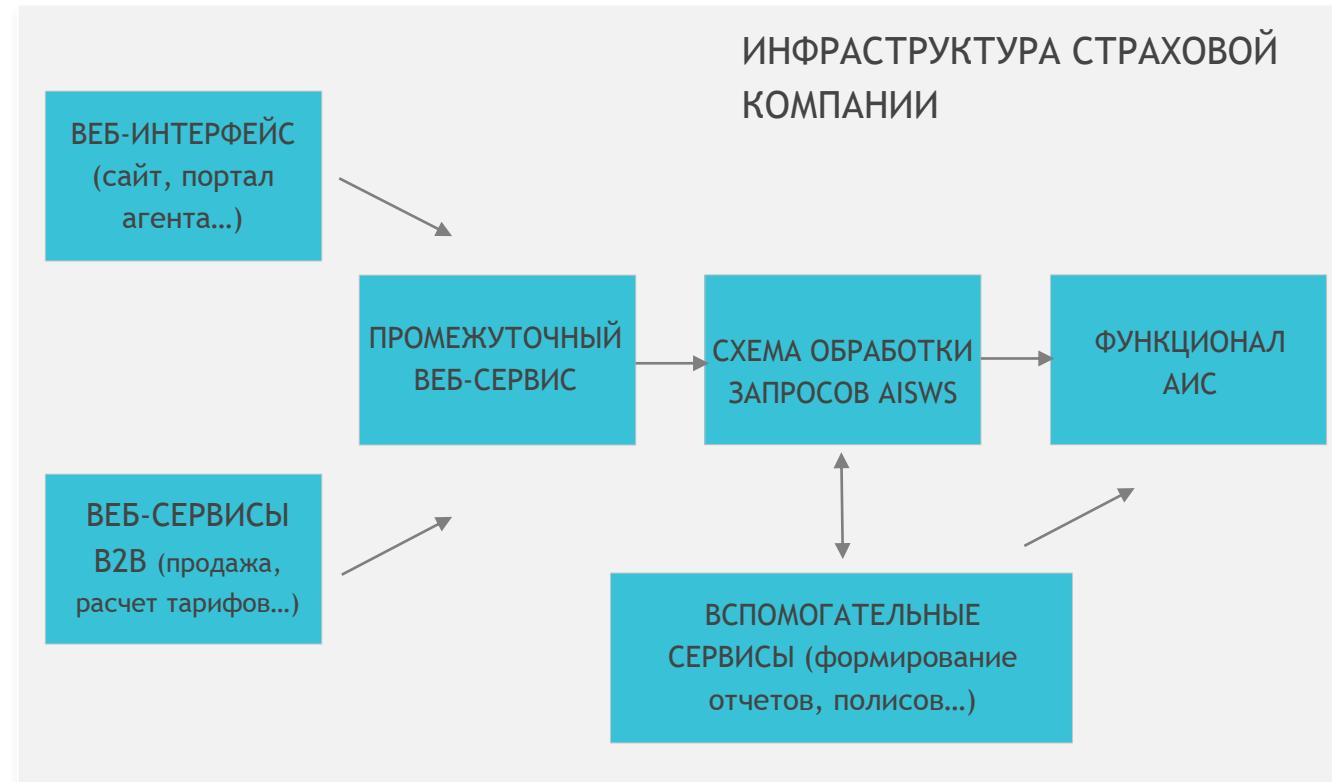
НОВОЕ АРХИТЕКТУРНОЕ РЕШЕНИЕ



ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ



ПАРТНЕРЫ



ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ВЕБ-СЕРВИСА

1

ПЕРВИЧНЫЙ ВВОД

- Расчет премии
- Создать договор
- Получить журнал поисков

2

РАБОТА С ДОГОВОРОМ

- Получить договор
- Внести изменения в договор
- Привязать БСО
- Получить список шаблонов
- Получить печатную форму
- Выпустить договор
- Аннулировать договор
- Пролонгировать договор

3

АДДЕНДУМЫ (ОСАГО)

- Расчет аддендума
- Создание аддендума

4

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ РАСЧЕТ

- Создать котировку
- Обновить котировку
- Получить котировку
- Создать договор по котировке

СЦЕНАРИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ АГЕНТОВ – ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

1. Абсолютная мобильность: рабочее место в любом месте при наличии мобильного устройства и интернета
2. Дружелюбный, интуитивно понятный интерфейс
3. Минимизация ошибок при расчете и оформлении за счет автоматического контроля
4. Использование только актуальных правил, продуктов и форм



ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И АГЕНТОВ – ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

1. Привычный интерфейс
2. Отсутствие необходимости работы в нескольких системах
3. Сокращение времени обслуживания клиента
4. Простая процедура получения доступа
5. Использование только актуальных правил, продуктов и форм
6. Работа в рамках правового поля и контрактных отношений



ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ СПАО «ИНГОССТРАХ»

1. Существенное сокращение операционных издержек, в том числе благодаря отсутствию двойного ввода данных, снижению затрат на контроль и исправление ошибок, содержание рабочих мест агентов в офисах компании
2. Уменьшение дебиторской задолженности, в том числе благодаря ускорению ввода договоров и расчетов с агентами
3. Оперативная отчетность
4. Контроль качества за счет автоматизации процессов
5. Снижение рисков мошенничества
6. Снижение затрат на развитие и поддержку партнерского и агентского канала
7. Основа для перевода в онлайн-режим всего взаимодействие с агентами и партнерами





E-mail: sales@epam.com

Телефон: (495) 730-63-62

www.epam-group.ru

www.facebook.com/EPAM.ru