

Sistema Vita: da una gestione monolitica a un approccio modulare, flessibile e integrato

Luca Fontana



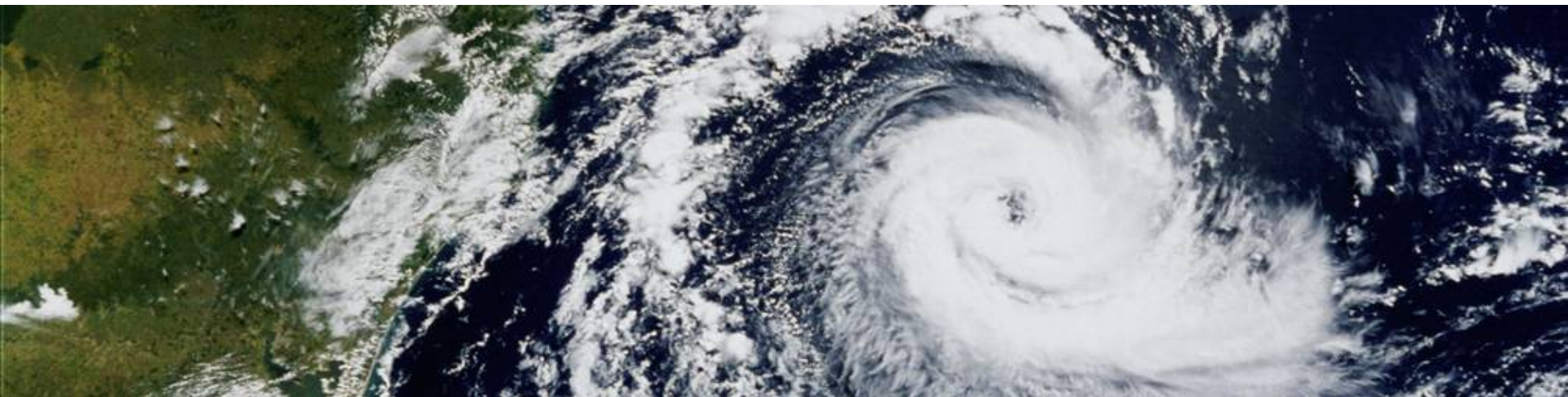
Insurance leaders are focusing on four imperatives to drive competitive advantage and differentiation

Increase flexibility and streamline operations

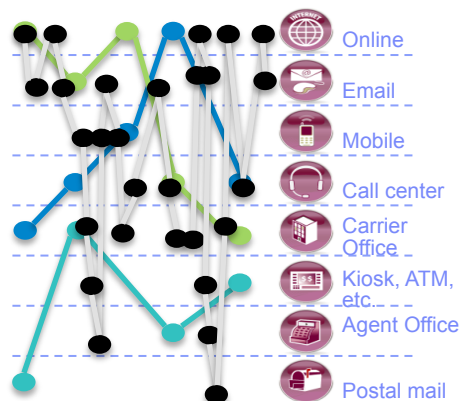
Optimize multi-channel interaction

Create a customer-focused enterprise

Optimize enterprise risk management



Insurance customers have also become truly multi-modal



Product-centric to customer centric

Digital technologies are changing consumer expectations, transforming the organization-centered economy into an individual-centered economy

Forces

Social media explosion

Mobile revolution

Power of analytics

Cloud Enablement



Individuals are more connected and empowered



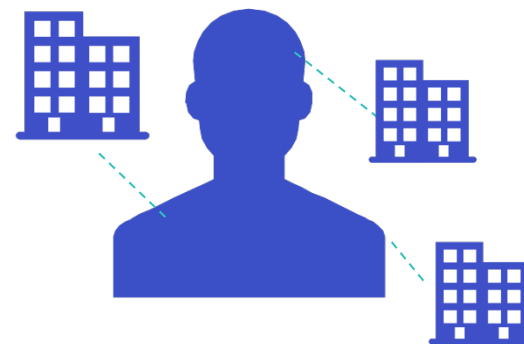
Competition is coming from new and different areas



Operations and business models are being transformed

... resulting in the emergence of the individual-centered economy

Individual*-centered economy

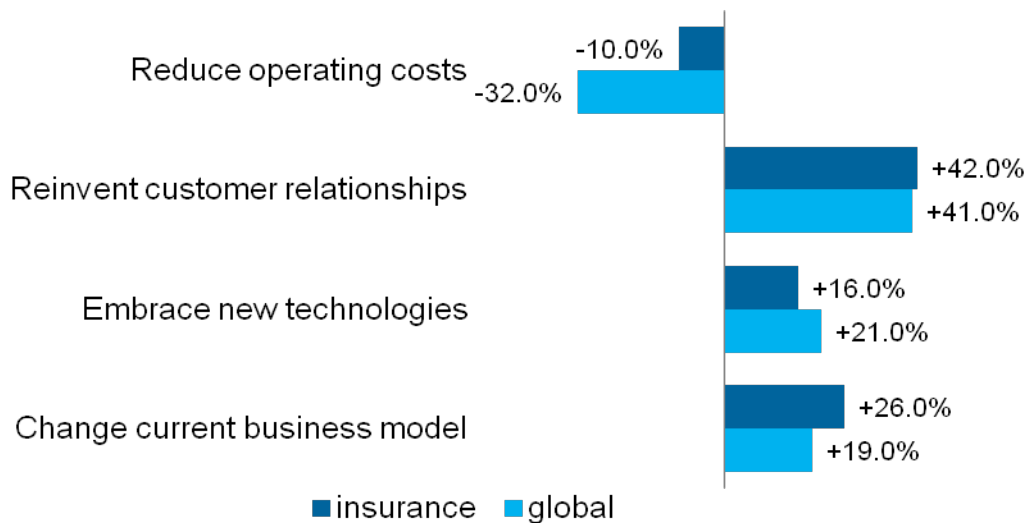


*Individual consumer/consumer, citizen, etc.

Organizations leverage digital capabilities and connectivity to enable new business models and create new revenue opportunities

Organizations transition from intense focus on operating costs toward growth and transformation¹

Anticipated change (%) between previous 3 years and next 3 years



New business models are impacting organizations and industries

52% of insurance executives believe **new business models** will impact their industries **more profoundly than ever before**²

31% of executives say **new disruptive business models** will be the **biggest** organizational impact on their companies³

Source: [1] 2013 CEO Study Q5: “What are the top priorities in your business strategy”; (n=881, insurance n=50);

[2] 2013 Global DFO Executive Survey Q12: “Please rate the extent to which the following trends will have an impact on your business” (insurance n = 48);

[3] 2013 Global DFO Executive Survey Q24: “What is your biggest organizational change likely to be caused by digitization?” (insurance n = 48);

[4] <http://www.metromile.com>

*Le attuali pressioni del mercato VITA per essere **COMPETITIVI***

I sistemi VITA debbono rispondere sempre di piu' a delle situazioni di business e tecnologiche complesse :

“Multicanalità ”

“Rapidità nel costruire prodotti innovativi ”

“Scalabilità delle soluzioni software ”
*“Rapidità nell' adeguamento
normativo ”*

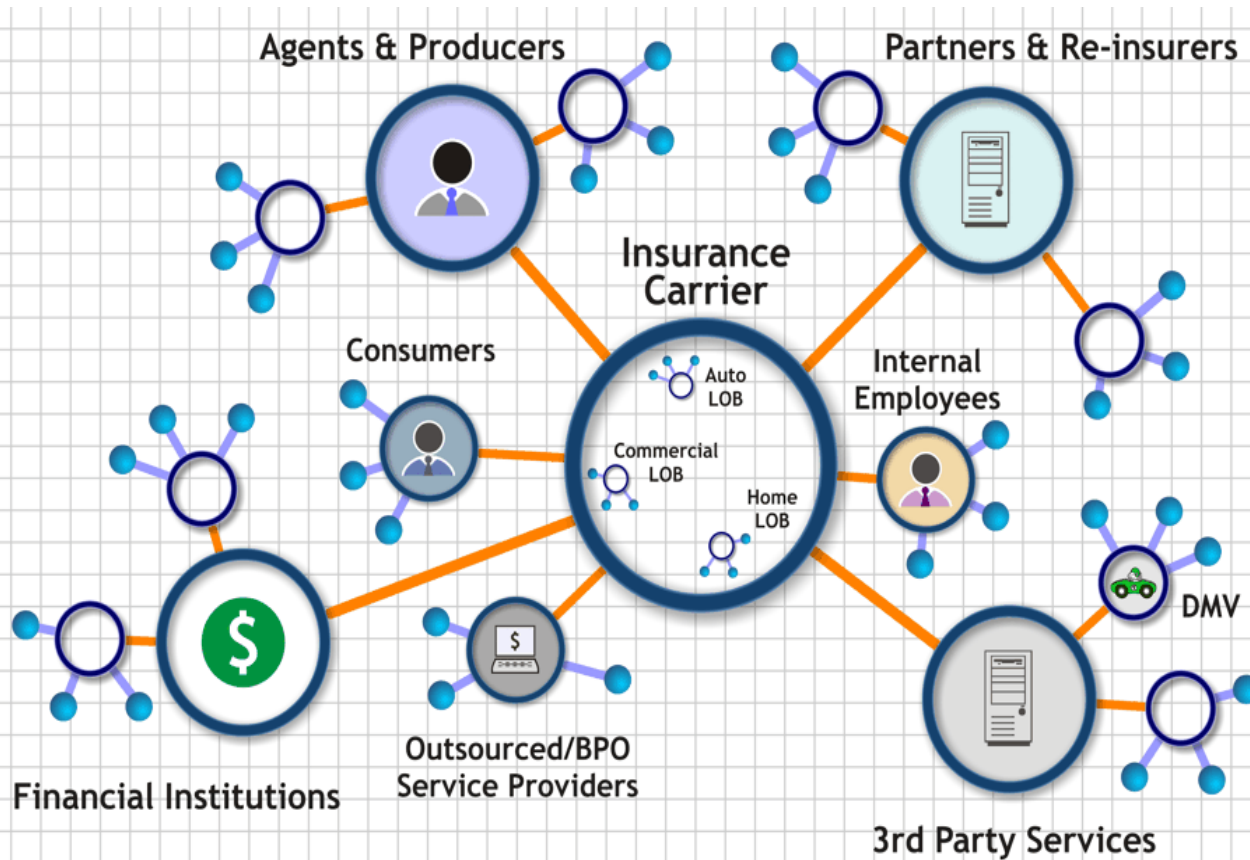
*“Condivisione delle informazioni **IN TEMPO
REALE** ”*

*“Efficienza e controllo nella gestione dei
processi ”*

“Qualità del dato ”



“Le priorità per incrementare il business e ridurre i costi ...



- utilizzo di strumenti evoluti che consentono l'interazione di una pluralità canali in base al tipo di utilizzatore finale (cliente, promotore finanziario, agente, banca,) al fine di aumentare il volume di business e specificarne il target di prodotto

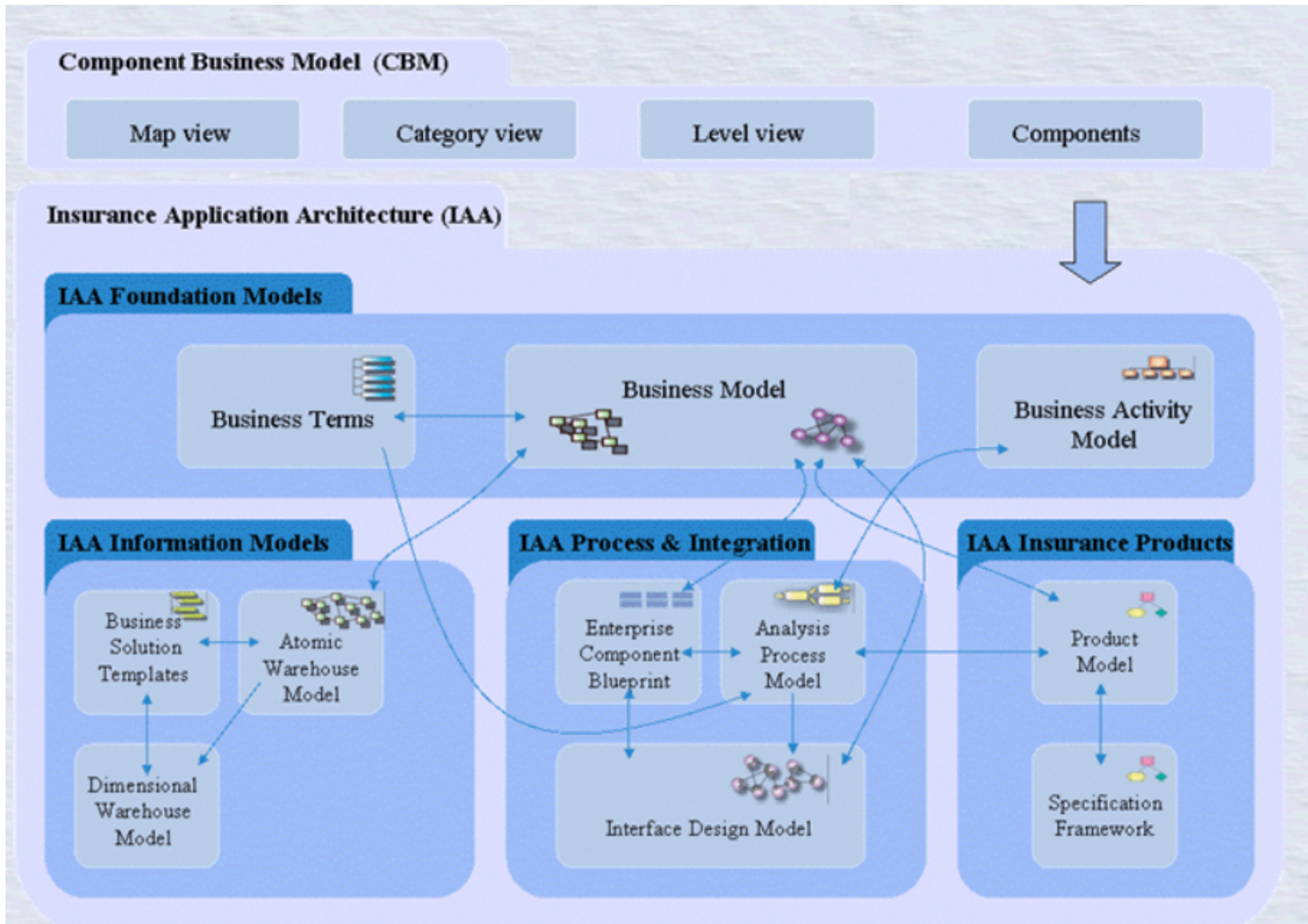
- organizzazione per processi di business efficienti per mantenere il controllo del business

- gestione dell' offerta verso la clientela / canale distributivo

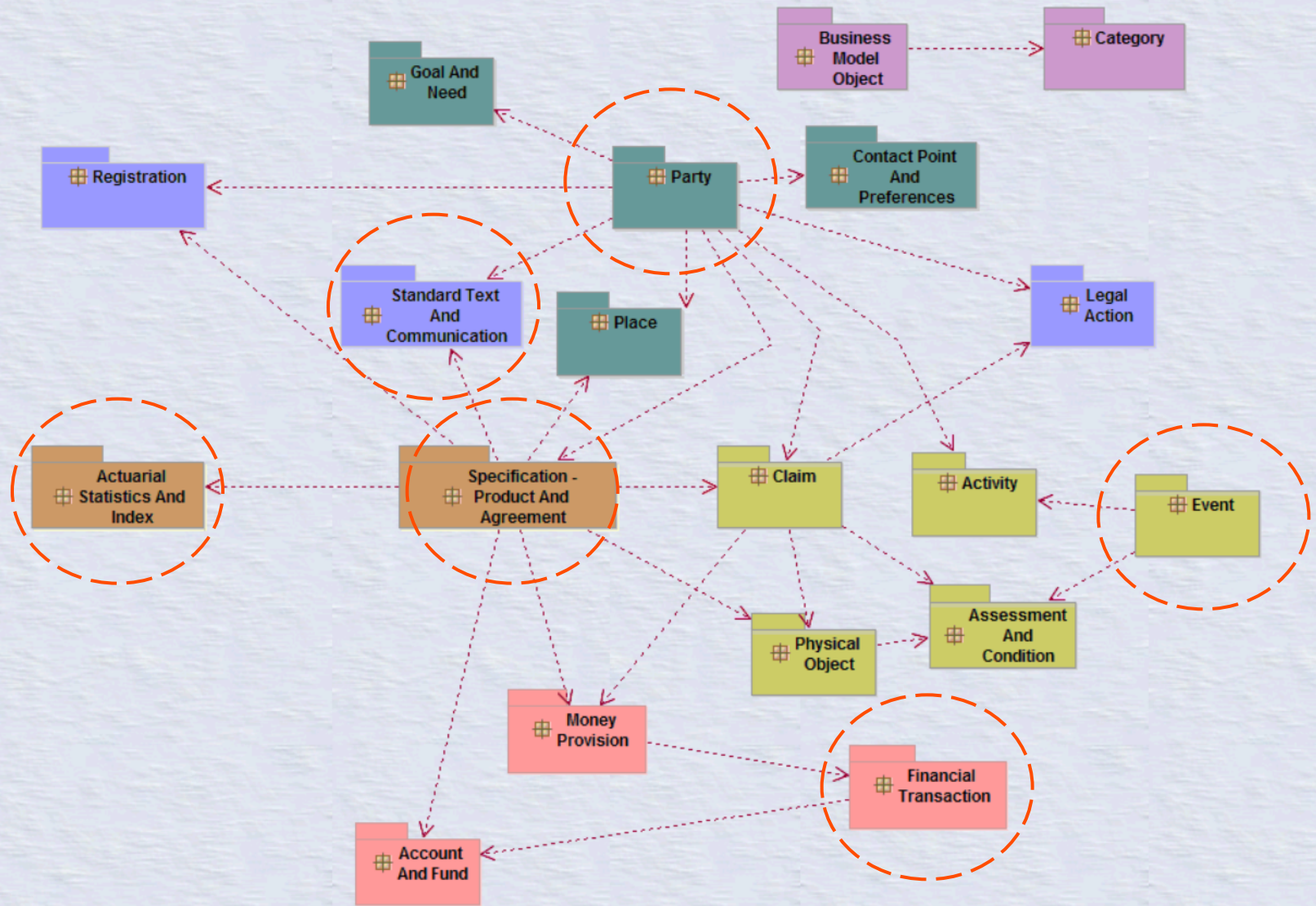
... impongono l'utilizzo di strumenti informatici innovativi ed efficienti per supportare le nuove esigenze del mercato”

IBM Component Business Model

modello di business a componenti ambito Insurance

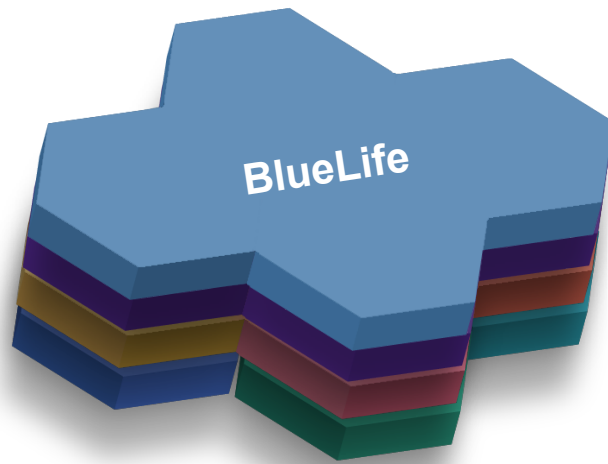


Modello di business (scomposizione entità/relazioni) : Insurance

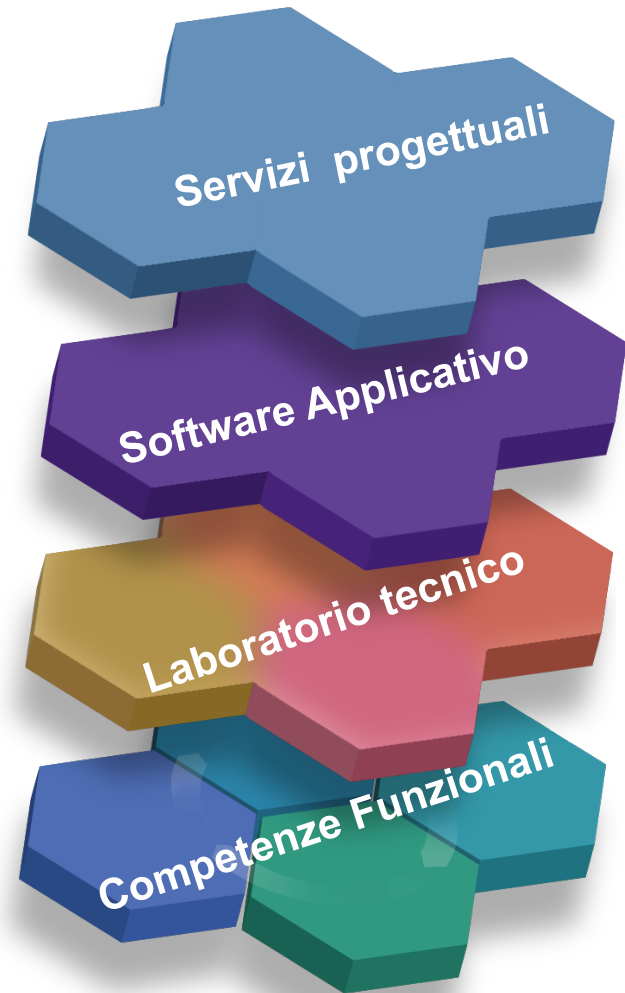


La soluzione applicativa

Una soluzione informatica completa e moderna per rispondere alle pressioni del mercato e raggiungere gli obiettivi di business

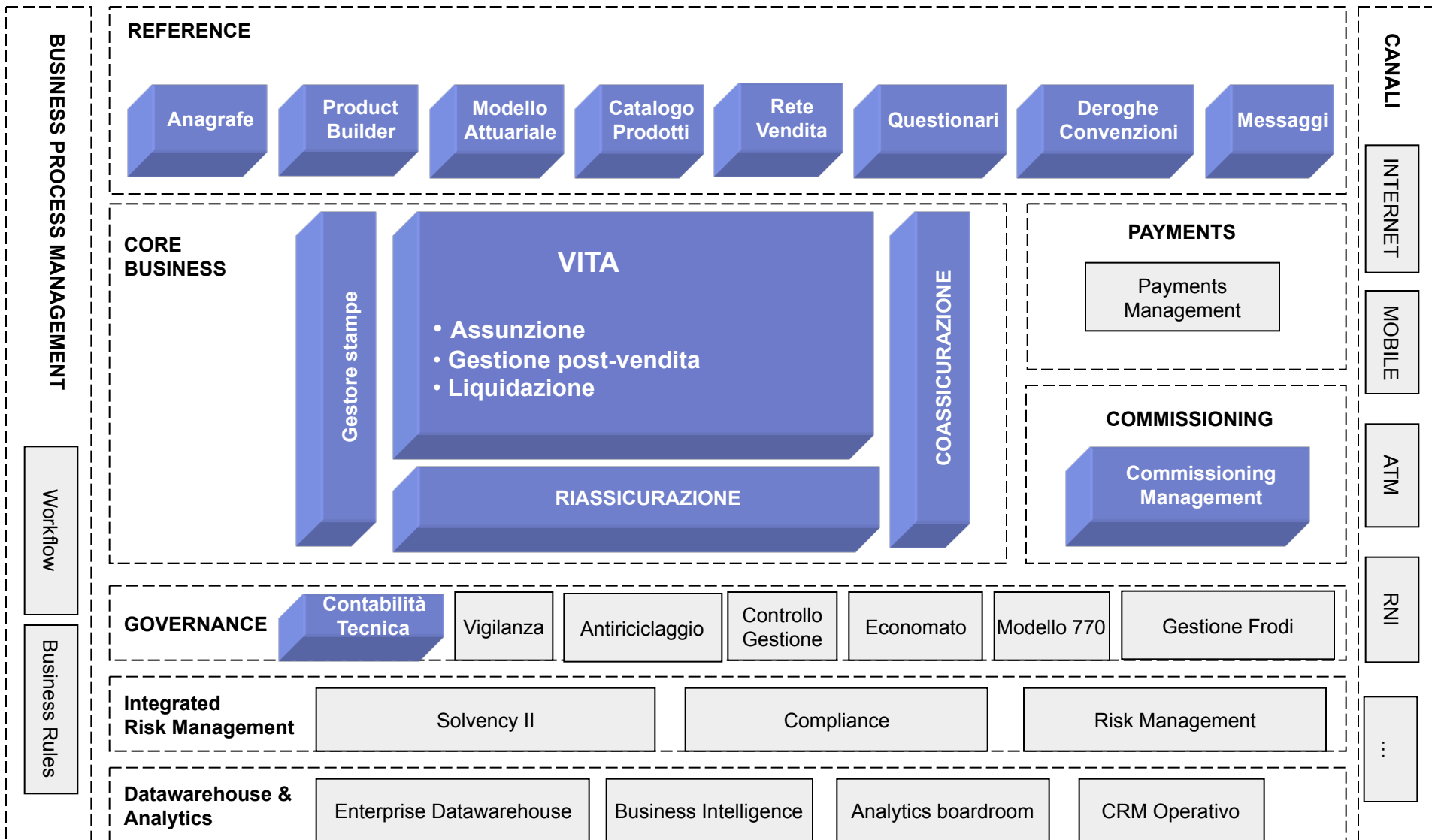


Gestione business rami VITA

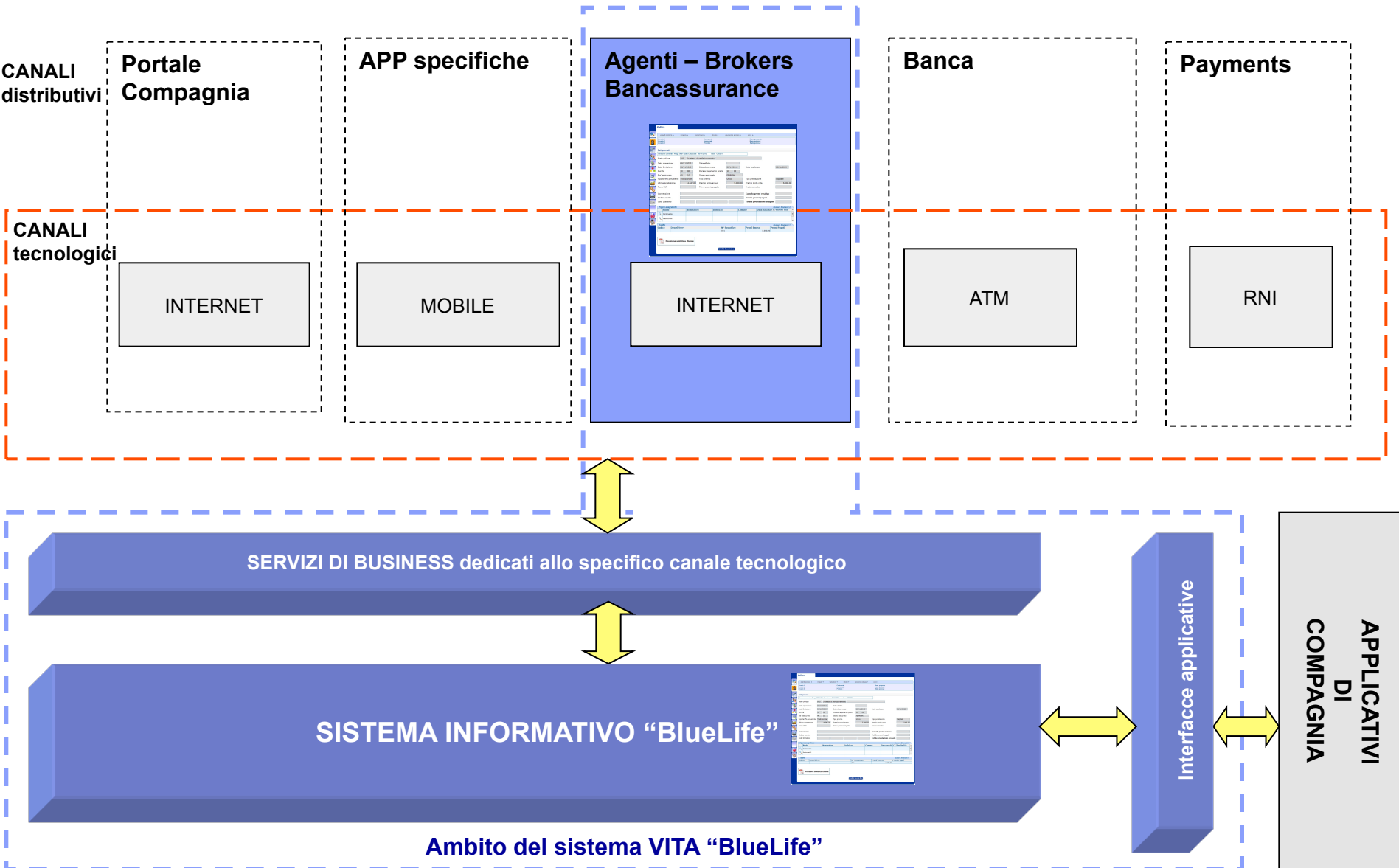


"BlueLife" : Architettura applicativa a componenti

In rilievo sono rappresentati i moduli applicativi del sistema BlueLife VITA



CANALI : interazione tra tecnologia e distribuzione



La progettazione del sistema "BlueLife" : rigorose linee guida



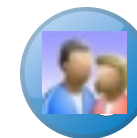
Multi :
Compagnia
Canale distributivo
Lingua
Divisa



Semplice da utilizzare



PRODUCT Oriented



Customer Oriented



Integrabile con sistemi esistenti



Gestione gerarchica informazioni



Compliance normativa



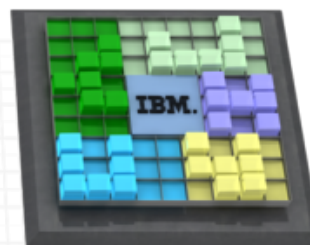
Qualità e controllo dati trattati



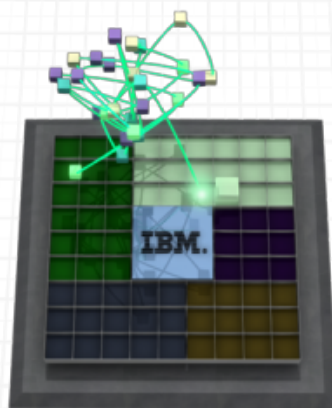
Monitoraggi finanziari / statistici di Portafoglio



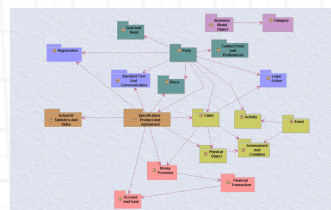
Business Value



Orchestrazione Processi
Definizione moduli applicativi
Creazione user interface



Identificazione Servizi
Modellazione dati
Riuso "best practices"



Time

“BlueLife” : Value Chain & Functionality

Propose

- Preventivi
- Fascicolo Informativo

Offer

- Offerta
- Proposta
- Simulazione calcolo premi
- Revoca
- Adesioni PIP

Activate

- Perfezionamento
- Attivazione Polizza
- Mancato Perfez.
- Assunzione massiva contratti
- Riassicurazione
- Coassicurazione
- Garanzie complementari
- Sovrapremi
- Vincoli / Pegni

Administer

- Storni incassi
- Liquidazioni
- Insolvenza
- Sospensione
- Riattivazione
- Riduzione
- Opzioni e differimento
- Stabilizzazioni premio
- Limitazione rivalutazione
- Prestiti e Rimborsi
- Rivalutazione / Indicizzazione

Review

- Trasformazione
- Riduzione
- Variazioni contratto
- Variazioni PUR
- Trasferimento teste e posizioni

Settle

- Recesso
- Riscatto
- Risoluzione
- Scadenza
- Differimento
- Prescrizione
- Polizze “dormienti”

“Business Agility”

- Flessibilità
- Organizzazione per processi
- Servizi di business riusabili
- Cliente al centro dell’operatività



Customer Informations

- Quietanzamento
- Quietanzamento rendite
- Lettere Fiscali
- Analytic reporting
- Comunicazioni per liquidazione
- ...

Regulatory Reporting

- Estrazioni dati per : IVASS, Ania, Antiriciclaggio, COVID,
- Estrazioni per datawarehouse
- Riserve Matematiche
- Bollati
- ...

“BlueLife” offre un’elevata copertura funzionale indirizzata alle esigenze gestionali dei prodotti Vita , Previdenza , Investimento

Canali distributivi

Brokers	Bancassurance	Agenzia	Self Service
---------	---------------	---------	--------------

Core business application

Processi On-line Assunzione Post Vendita Incassi Fondi Liquidazioni	Processi Massivi Incassi/Rimesse Pagamenti/Rimborsi Rivalutazioni Riserve Provvigioni
Rischio Coassicurazione Riassicurazione	Gestione Stampe

Reference

Anagrafe	Laboratorio Prodotti	Modello Attuariale	Catalogo Prodotti
Rete Vendita	Questionari	Deroghe/Convenzioni	Comunicazioni

Governance

Contabilità Tecnica	Antiriciclaggio	Compliance	Vigilanza
---------------------	-----------------	------------	-----------

▪ Funzionalità

- Copertura estesa a tutti i processi (on-line e massivi) tipici del business Vita
- Presidio dei processi *on-line* e massivi con *workflow* specifici e parametrici
- Gestione avanzata e parametrica di prodotto (contenuti, processi assuntive gestionali)

▪ Adattabilità

- Architettura che supporta diversi modelli distributivi
- Interfacce definite verso sistemi esterni (Compliance, Solvency II, Risk Management, Antiriciclaggio, Vigilanza, ...)
- Integrabilità nei sistemi IT esistenti

▪ Architettura

- *SOA-compliant* e modulare
- *Workflow-based*
- Interfacce grafiche flessibili e parametriche
- Gestione parametrica dei prodotti, tariffe, Deroghe & Convenzioni e Questionari

“Bluelife” è disegnato per offrire un pieno supporto ai processi operativi e gestionali...

Laboratorio Attuariale (Product Builder)

-Prodotti
-Formule
-Parametri

- Il Product Builder gestisce in maniera parametrica tutte le informazioni di prodotto: Condizioni di vendita; Parametri applicativi di gestione; Condizioni assuntive e di gestione; Tavole di mortalità; Formule attuariali per la gestione delle tariffe; Tariffe Danni associate al prodotto Vita
- Time-to Market efficientato: Funzioni di copia/incolla per rapida creazione nuovi prodotti/tariffe/formule; Riutilizzo della stessa formula in tariffe differenti; Uso di formule generiche comuni a tutti i prodotti, da catalogo
- Test&Debug online della formula

Processi On-line

Assunzione
Post Vendita
Incassi
Fondi
Liquidazioni

- Processi on-line gestiti tramite un workflow engine
 - Processo assuntivo completamente pilotato dalla parametrizzazione impostata nel Product Builder
 - Processi operativi scomposti in macrofasi con possibilità di riciclo di ciascuna di esse e di interruzione durante il run-time, salvando parzialmente i dati della proposta
 - Post vendita interamente coperto da funzionalità online, con workflow specifici e personalizzabili

Processi Massivi

Incassi/Rimesse
Pagamenti/Rimborsi
Rivalutazioni
Riserve
Provvigioni

- Efficienza e flessibilità dei processi massivi
 - Controllo delle elaborazioni batch
 - Efficientamento ed ottimizzazione delle performance di elaborazione
 - Possibilità di effettuare richieste online “prenotando” elaborazioni serali (es: calcolo riserve matematiche per specifica tariffa o prodotto)

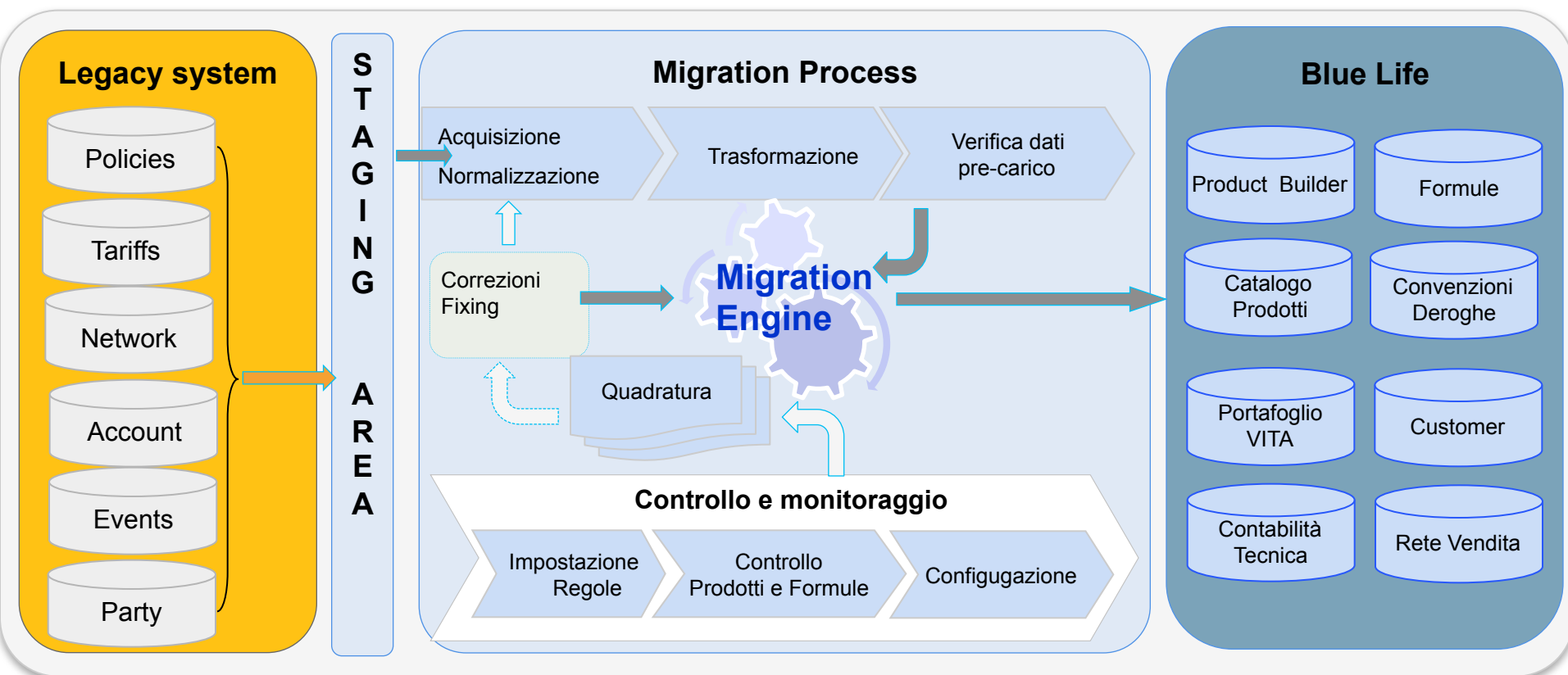
Workflow

Deroghe
Convenzioni

- Workflow di gestione delle richieste dalla rete (o da strutture interne della compagnia) e indirizzamento alla Direzione, esame richieste e reindirizzamento del risultato alla Rete.
- Modulo gestionale di “Deroghe & Convenzioni” parametrico che gestisce, in maniera sempre «auditabile», le eccezioni alle tariffe (prezzi e trattamenti) autorizzate dalla direzione o preautorizzate ed applicabili in autonomia
 - Gestione di “deroghe”, inerenti la tariffa, preautorizzate o da autorizzare
 - Gestione di “convenzioni”, inerenti il prodotto, preautorizzate o da autorizzare

“BlueLife” : Migrazione Portafogli

<i>Obiettivi principali</i>	<i>Mitigazione del rischio inerente a</i>
Qualità del dato migrato	Disallineamento archivi – errori interpretazione dati
Quadrature	Alterazione dati bilancio – errore calcolo riserve matematiche
Integrità referenziale dati	Errori elaborazioni massive – errori quietanzamenti, rivalutazioni
Completamento dati mancanti	Piena operatività delle funzioni BlueLife



“BlueLife” : struttura del servizio

Licenza d'uso

- Uso delle funzionalità *core* comuni
- Gestione degli aggiornamenti al sistema BlueLife (release)
- Aggiornamenti al sistema Roadmap evoluzioni

Progetto di implementazione

- Analisi Funzionale dei requisiti Utente (Parametri di prodotto, Flussi di processo, etc.)
- Analisi Tecnica e Solution Design, per sviluppi *ad hoc*
- Parametrizzazione di Product Builder e Workflow Engine
- Sviluppi *ad hoc*

Migrazione dati

- Mappatura dei flussi dati tra BlueLife e *Legacy*
- Analisi regole di trasformazione e di *data quality control*
- Analisi attuale strutture prodotti e migrazione di tariffe e formule nel Product Builder

Application Management

- Manutenzione Correttiva
- Manutenzione Evolutiva
- Supporto utente (HD2/HD3)
- Gestione tecnica degli ambienti

Infrastructure Management

- Gestione System Software
- Gestione Infrastruttura

La licenza d'uso garantisce l'accesso sia a contenuti generali che specifici...

“BlueLife” è gestito da un laboratorio dedicato, funzionante secondo le metodologie standard IBM e comprendente l'intero spettro di risorse necessarie alla sua manutenzione ed evoluzione

- Consulenti di business
- Esperti funzionali Vita
- Analisti applicativi
- Architetti di infrastruttura e sviluppatori Java

Livello di personalizzazione

Baseline

Adegamenti indipendenti dalle richieste di singoli cliente

- Evoluzioni tecnologiche
- Evoluzioni Funzionali
- Adegamenti normativi

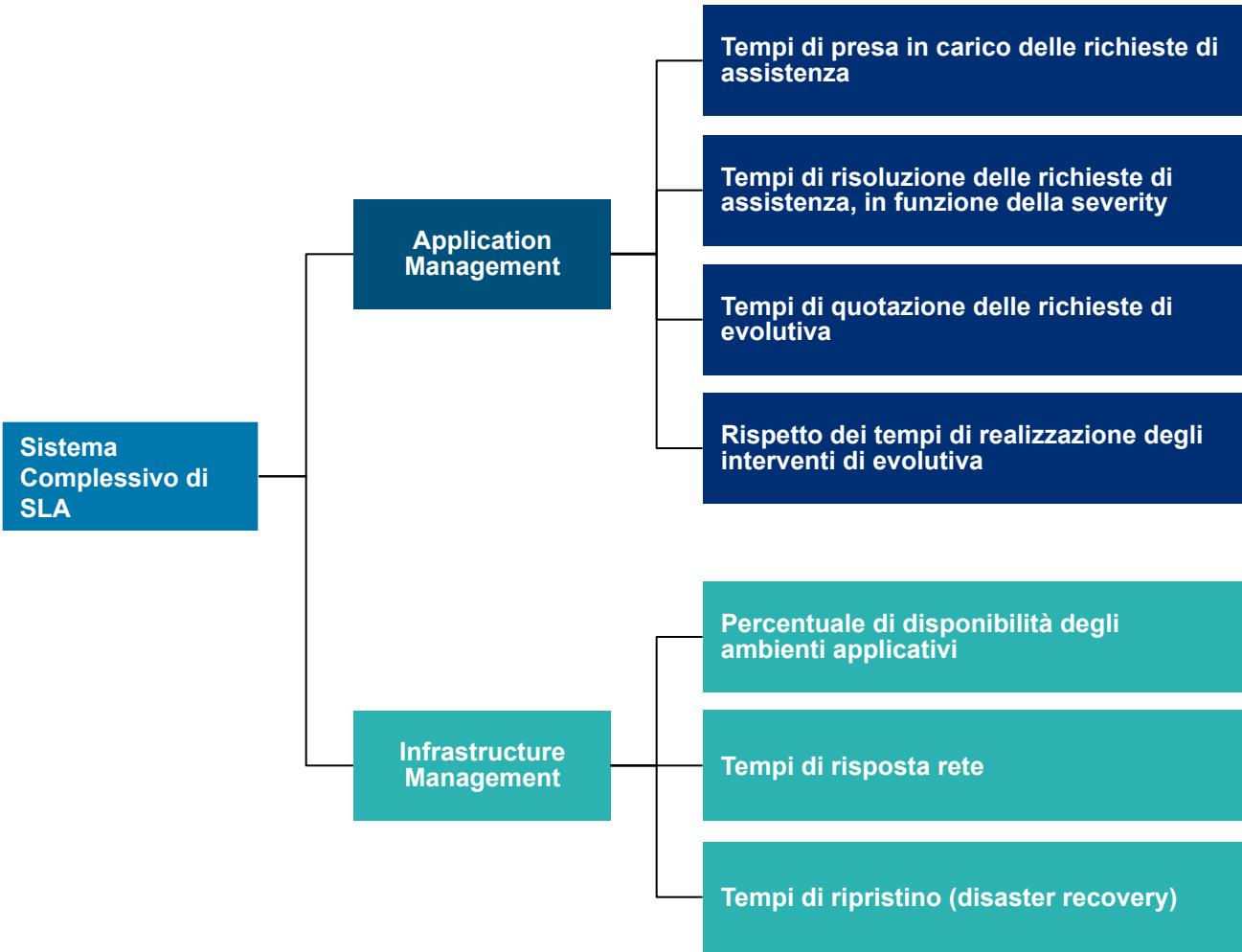
Customer Experience

Evoluzioni tecnologiche e funzionali richieste dai clienti e che entrano a far parte della “baseline” dell' asset (arricchimento)

Personalizzazioni (per Cliente)

Particolari personalizzazioni al sistema rilasciate solo per lo specifico cliente che ne ha fatto richiesta.

Sulle componenti di Application Management e Infrastructure Management, è stato elaborato un sistema articolato di livelli di servizio (SLA)





Contatti :



Luca Fontana
 Senior Consultant
 Banking & Insurance Sector



Sistemi Informativi S.r.L.
 Via Gioacchino Murat 23
 20159 - Milano
 Italia
 Mobile: +393357266284
luca.fontana@sistinf.it

