

КЕЙС-СЕССИЯ



K2TEX

Практический кейс внедрения VI

ОПЫТ «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ-ЖИЗНЬ»

Дмитрий Яшин

директор по информационным
технологиям

Анна Моголева

заместитель финансового директора,
руководитель финансового управления

Компания «АльфаСтрахование-Жизнь»

с 2003 г.

на рынке
страхования жизни

AAA.ru

со стабильным прогнозом по оценке
«Национальных Кредитных Рейтингов»

ТОП-3

среди страховщиков жизни
в России

Надежность

перестраховочные
программы Российской Национальной
Перестраховочной Компании*

Входит в Ассоциацию страховщиков жизни

Является членом Всероссийского Союза Страховщиков

Надежно обеспечивает выполнение страховых обязательств

перед клиентами

Инвестирует в активы с рейтингом надежности выше

указаний Банка России

Страховые резервы в активах надежных банков**

*Надежно защищена перестраховочной программой АО «Российская Национальная Перестраховочная Компания».

**Обеспечивает гарантии выполнения обязательств, формируя страховые резервы в активы ключевых банков (рейтинг надежности превышает требования указания Банка России от 22 февраля 2017 г. № 4298-У).



Предпосылки внедрения BI



Конъюнктура рынка

Оперативное реагирование на внешние факторы со стороны ТОП менеджмента.

Высокая неопределенность на рынках ценных бумаг.



Развитие системы финансовых и управленческих показателей

Удобный функционал визуализации ключевых показателей компании.

Оперативное получение финансовых показателей.

Необходимость в собственном решении компании.



Импортозамещение

Вектор на замещение иностранных решений.



КХД

Создание единого централизованного финансового хранилища данных.









Кастомизация и мобильность

Неудовлетворенность функционалом и визуальной составляющей со стороны ТОП менеджмента.

Мобильное приложение.










Критерии выбора решения

-  Визуальная составляющая
-  Удобный функционал для ТОП менеджмента
-  Быстрый доступ к данным с любого устройства и в любое время
-  Скорость внедрения (выход на пилот за 1 мес.)
-  Безопасность ИБ
-  Реализация дашбордов силами аналитиков финансового подразделения
-  Оперативная поддержка и доработка со стороны компании
-  Востребованность на рынке



Цели и задачи

-  Возможность быстрого доступа (on-line) к ключевым управленческим показателям компании
-  Создание универсальных элементов дашбордов для дальнейшего масштабирования показателей
-  Подключение к корпоративному хранилищу данных
-  Визуализация и новое представление финансовых и управленческих показателей
-  Расширение круга пользователей
-  Обучение сотрудников компании созданию дашбордов
-  Дальнейшая работа по созданию новых метрик компании



Ключевые показатели АСЖ

Финансовый
дашборд



Дашборд
КСЖ



Дашборд
ИСЖ



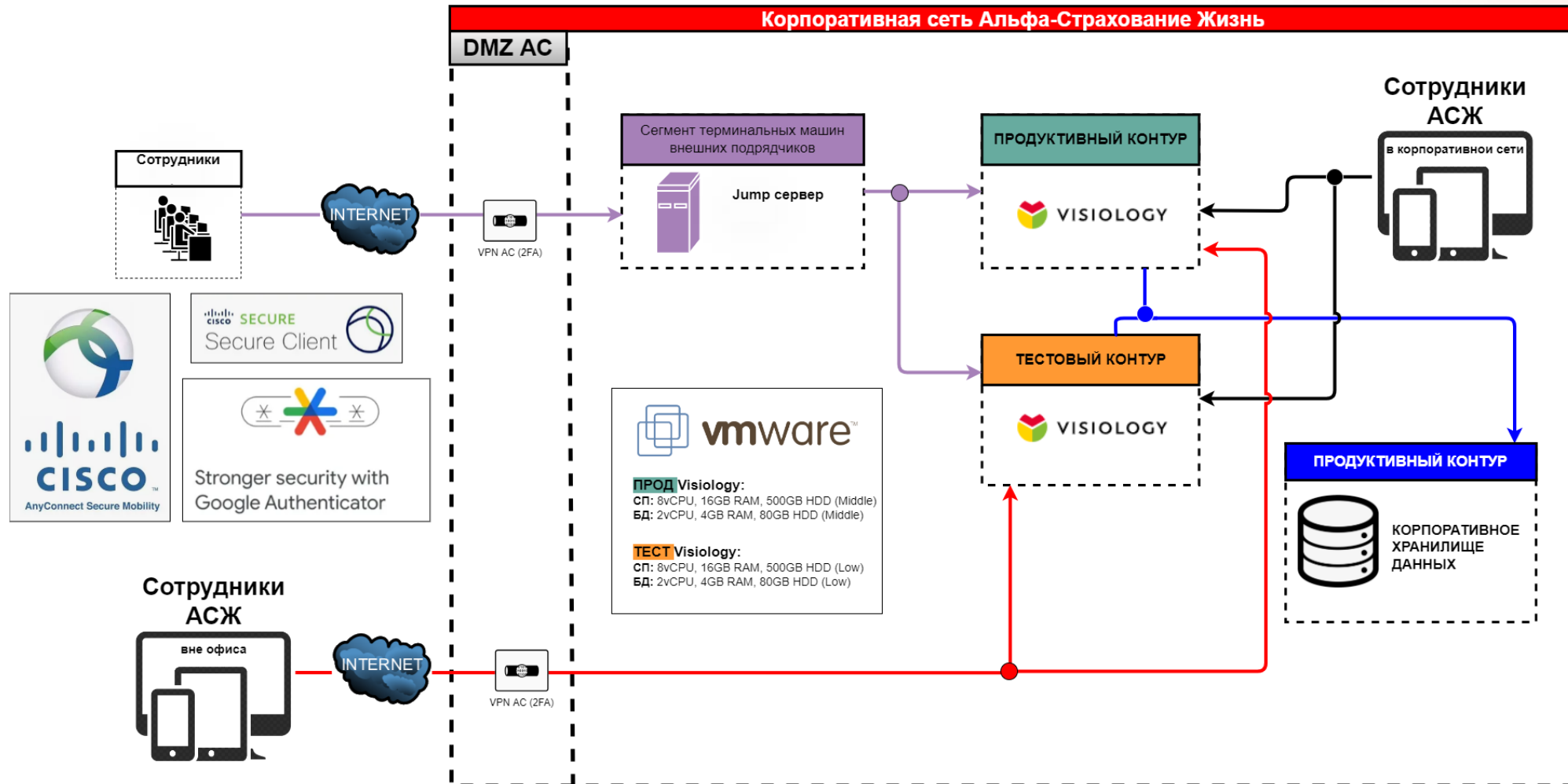
Дашборд
НСЖ




Дашборд
Активы




Инфраструктура



Десктопная версия



Ключевые показатели АСЖ



Финансовый дашборд

Сборы КСЖ

бюджет	факт	ФБ
3 280 000	1 780 000	54.27%

Сборы ИНСЖ

бюджет	факт	ФБ
6 200 000	5 200 000	83.87%

Последнее обновление данных: Ноябрь 2023

Дашборд КСЖ

Маржинальность продаж

накопительным итогом с начала года

АР факт	АР бюджет	ФБ по АР %
1 780 000	1 780 000	100.00%

Последнее обновление данных: Июль 2023

Дашборд ИСЖ

АР + ИД

накопительным итогом с начала года

Факт 23	Бюджет 23	YoY%	ФБ%
		688%	688%

Последнее обновление данных: Июнь 2023

Дашборд НСЖ

Маржинальность продаж

накопительным итогом с начала года

Последнее обновление данных: Июнь 2023

Дашборд Активы

Чистая процентная маржа, % годовых

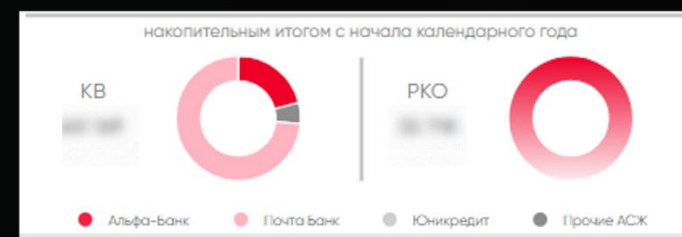
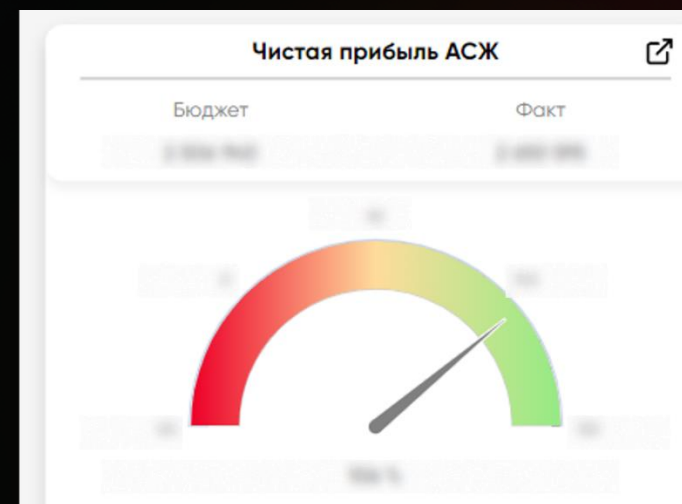
Чистая процентная маржа, млн. руб.

Последнее обновление данных: Июнь 2023

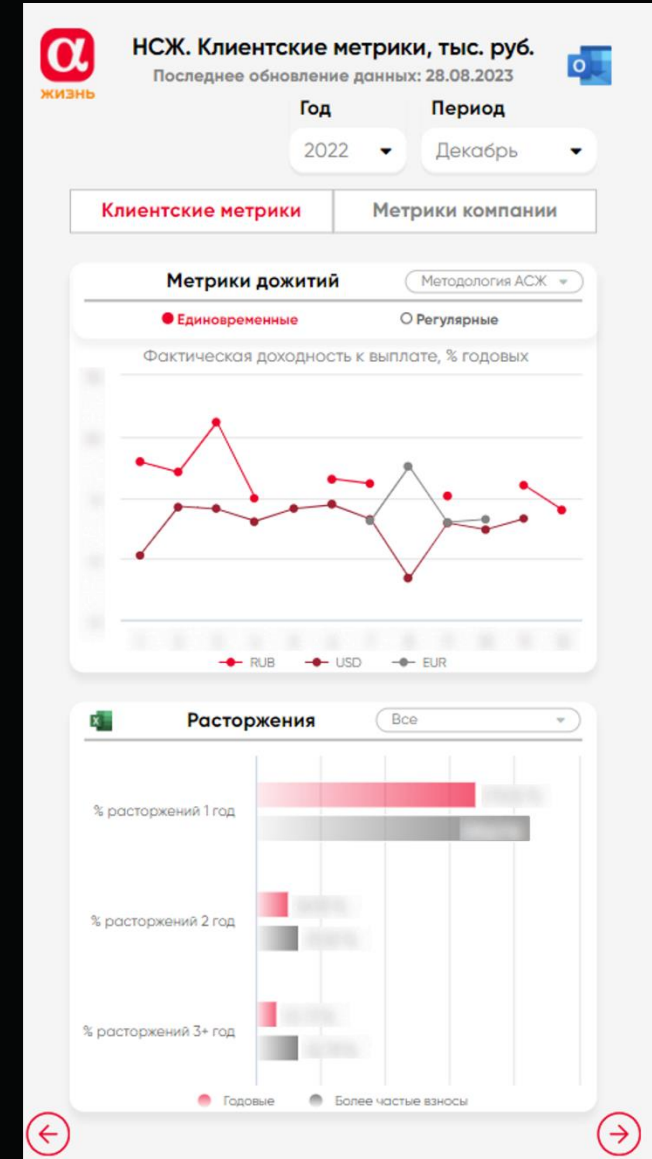
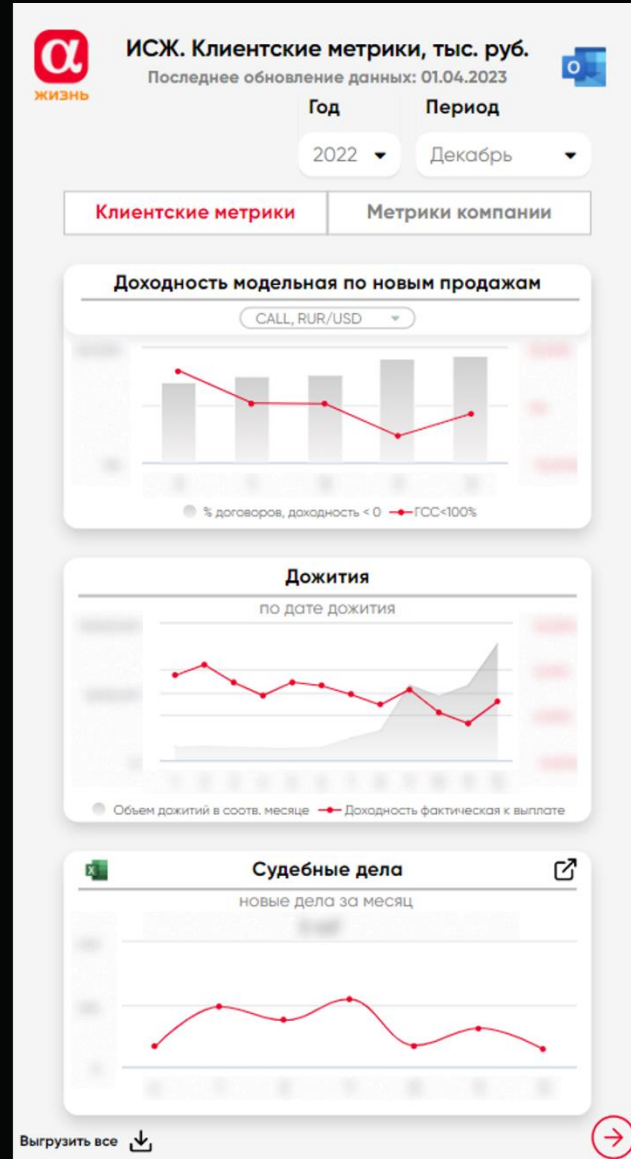
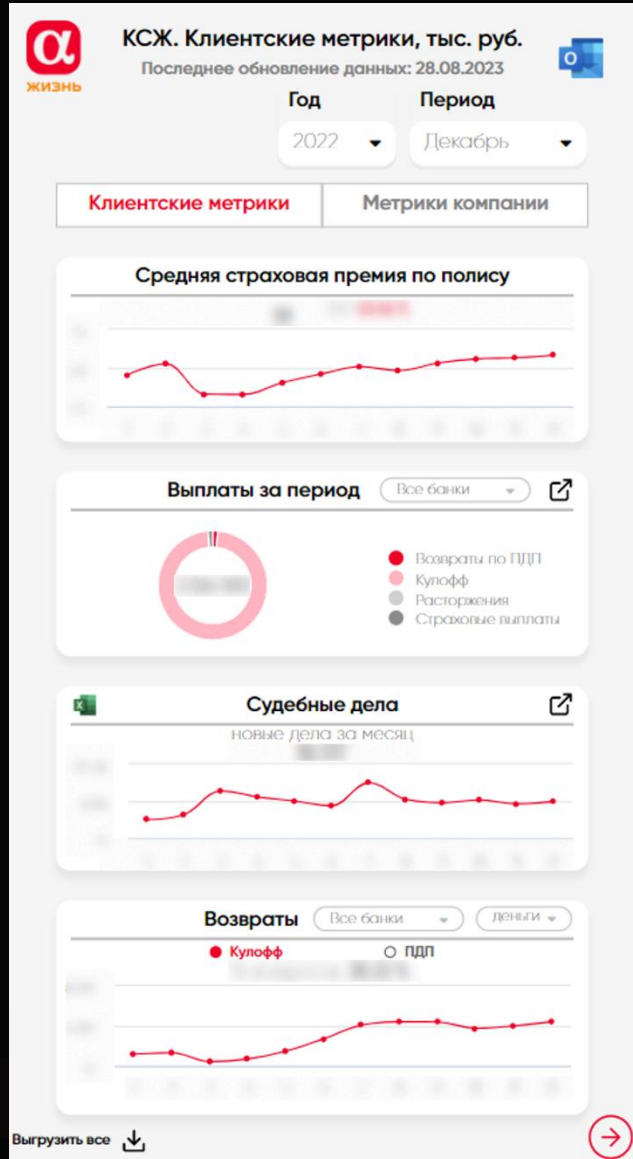
Дашборд находится в разработке

Дашборд находится в разработке

Дашборд находится в разработке



Мобильная версия



Полученный эффект внедрения от BI

- Повышение управляемости ключевыми показателями компании
- Принятие оперативных решений
- Повышение прогнозируемости финансовых результатов
- Все ключевые показатели в одном месте
- Доступность фин показателей в режиме on-line
- Drill Down – углубление в данные
- Снижение трудозатрат на сбор дашбордов
- Множество интегрируемых источников
- Легкое масштабирование дашбордов
- Охват разных подразделений компании
- Самостоятельная разработка и визуализация отчетов

С 2 дней до 2 секунд

сократилось время
подготовки оперативной
отчетности

10

оперативных
дашбордов в 2023 году

6

новых дашбордов —
планы на 2024 год

30

аналитических
моделей

Спасибо
за внимание!

Дмитрий Яшин

Директор по информационным
технологиям

Анна Моголева

Заместитель финансового директора,
руководитель финансового
управления

Интеграционная шина как драйвер цифровой трансформации

КЕЙС «НОВОСИБИРСКЭНЕРГОСБЫТ»

Денис Газизов

директор общего центра обслуживания клиентов, Новосибирскэнергосбыт

Единственный гарантирующий поставщик электроэнергии в Новосибирске и НСО

1,3 млн

Клиентов — физических лиц

+48 млрд

Выручка в 2022 году

33 тыс.

Клиентов — юридических лиц

№1

среди гарантирующих
поставщиков страны
2012-2021 гг.

Опыт партнерства с K2Tex



Внедрение
интеграционной шины



Поддержка основной
системы биллинга



Поддержка всей ключевой
ИТ-инфраструктуры



Доработка мобильного
приложения
(1+ млн пользователей)



Предоставление
ИТ-команд Time&Material

К внедрению интеграционной
шины нас подтолкнули задачи
цифровой трансформации



В 2018

решили переводить все ключевые сервисы онлайн, чтобы каждый клиент мог получить услугу, не выходя из дома

Столкнулись с проблемами



**Изменения
в одном продукте
влекут изменения
в остальных**



Сложные
взаимосвязи
между системами

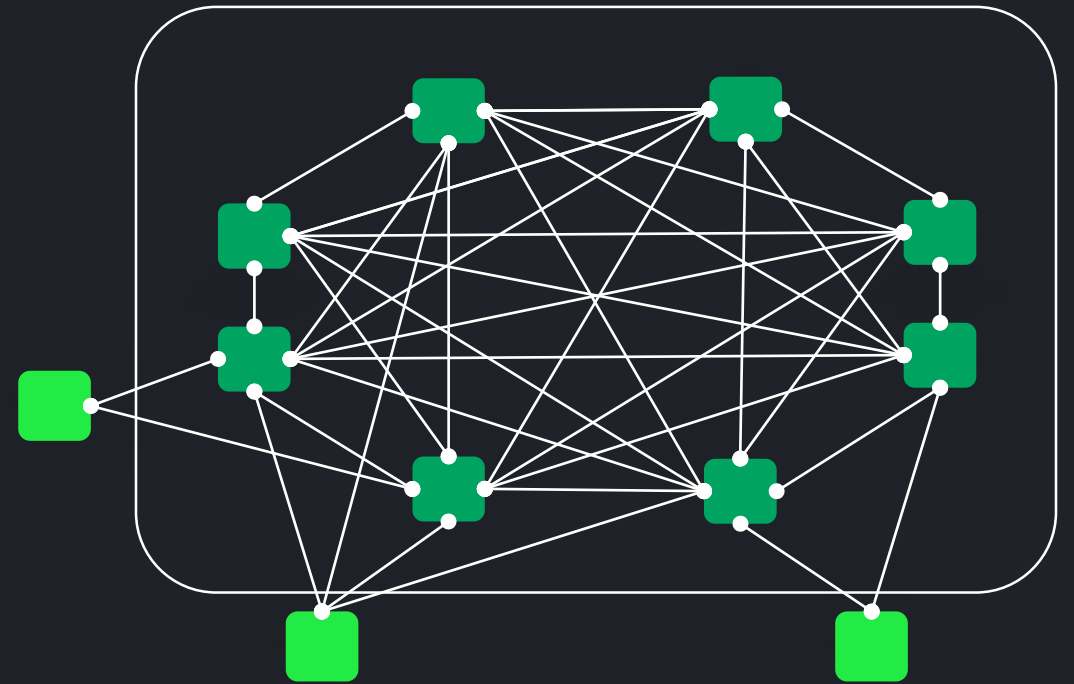


Рост трудозатрат,
снижение
эффективности,
замедление
темпов
цифровизации



Невозможность
внедрить систему
МДМ

СЛОЖНЫЕ
ВЗАИМОСВЯЗИ
МЕЖДУ СИСТЕМАМИ
И ДАННЫМИ —
RED FLAG ДЛЯ
ЦИФРОВИЗАЦИИ



Решили внедрять интеграционную шину

01

Помогает выстроить
информационные потоки

02

Обеспечивает гарантированную
доставку данных

03

Ускоряет масштабирование
сервисов

04

Снижает затраты
на разработку

Выбирали не готовый продукт, а функциональность и ресурсы

Решения на рынке плюс-минус одного класса

Не у всех решений есть референсы внедрений

Выбирали между готовым коммерческим
продуктом и open-source решением



Как выбирали интеграционную платформу

Энтерпрайз-
решение

Реальный опыт
внедрения

Релевантные
компетенции команды

Готовый набор
модулей

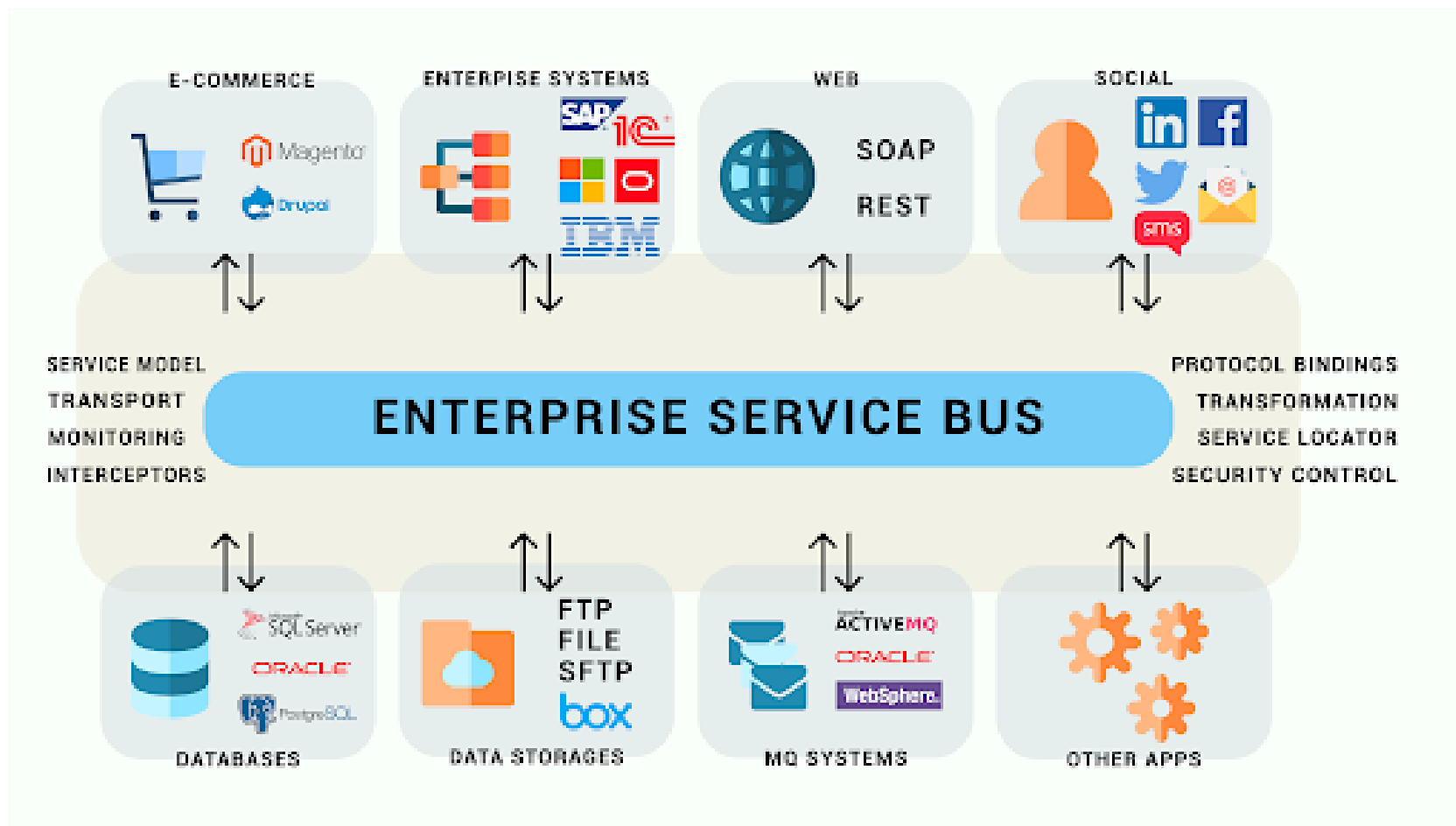
Время команды, готовой
быстро подключаться

Самый главный критерий

Компания, которая готова нести
репутационные риски



Внедрили шину за 2 месяца



Автоматизировали ключевые процессы и маршруты

20-50%

минимальная — среднее
сокращение времени
на операции в год

540чч

минимальное сокращение
трудозатрат в год



Ускорили цифровую трансформацию и снизили затраты

Убрали узкое горлышко

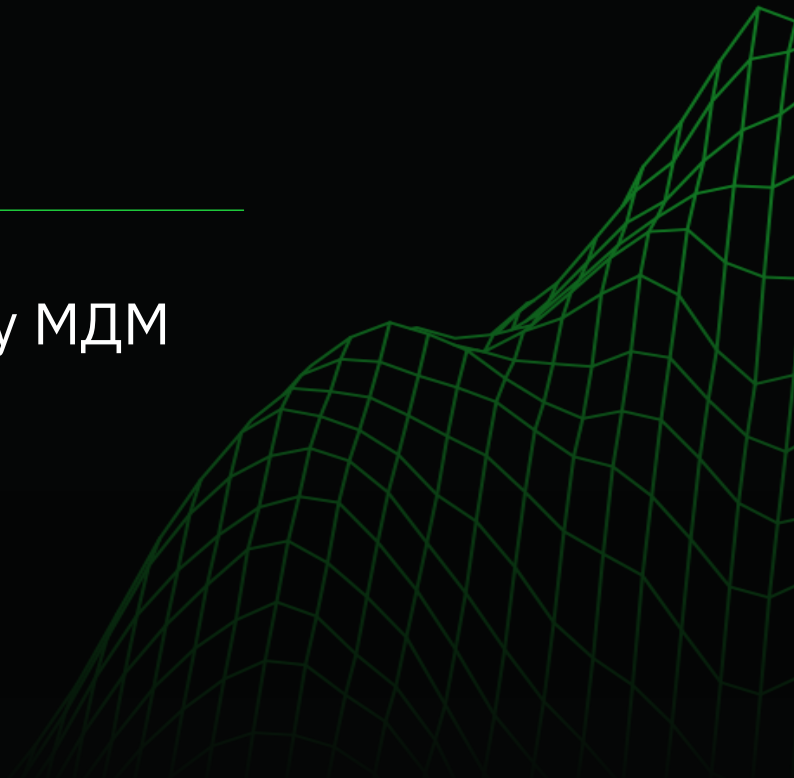
Убрали простои сервисов

Снизили трудозатраты

Исключили человеческие ошибки

Ускорили интеграции

Смогли внедрять систему МДМ





Шина выросла
за 3 года в сотни новых
обменов и маршрутов

Пожалуйста,
задавайте вопросы
и делитесь обратной
связью

Денис Газизов

Директор общего центра
обслуживания клиентов,
Новосибирскэнергосбыт

Разворот на 180

как спроектировать инфраструктуру на зарубежных решениях, а построить на российских

Артем Кузнецов

архитектор IT решений управления
капитального строительства группы компаний

162 млрд ₺

Фактические инвестиции резидентов

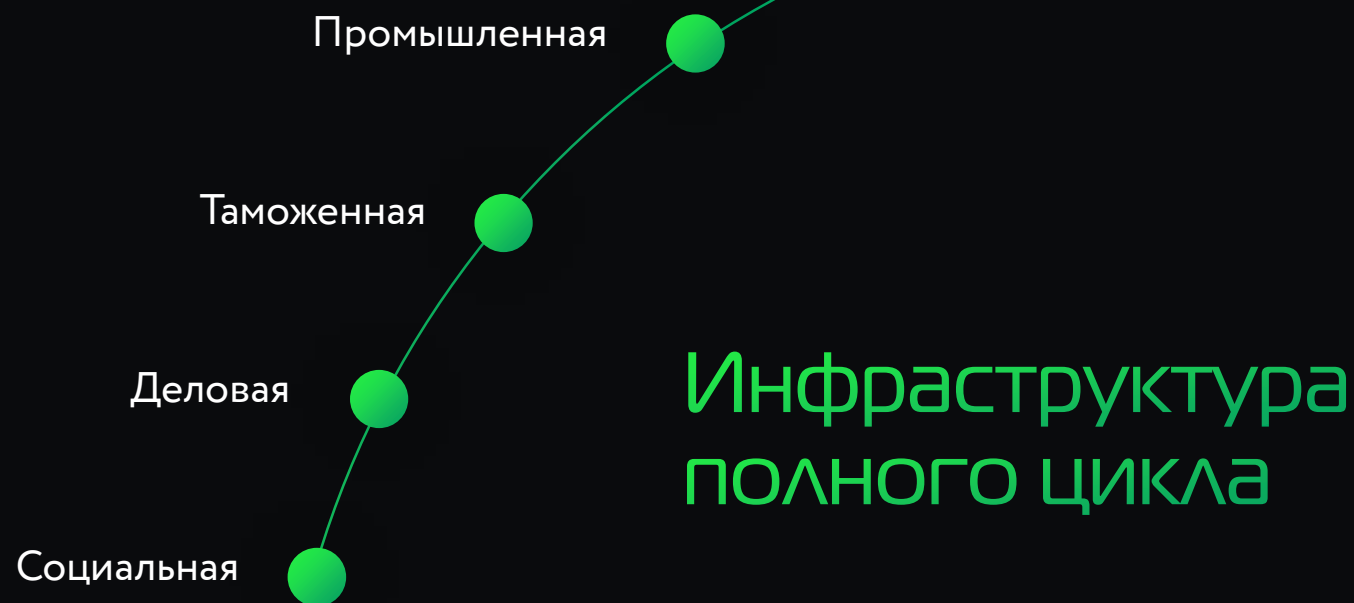
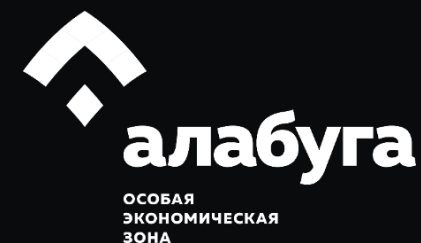
137,7 млрд ₺

Выручка резидентов за 2022 год

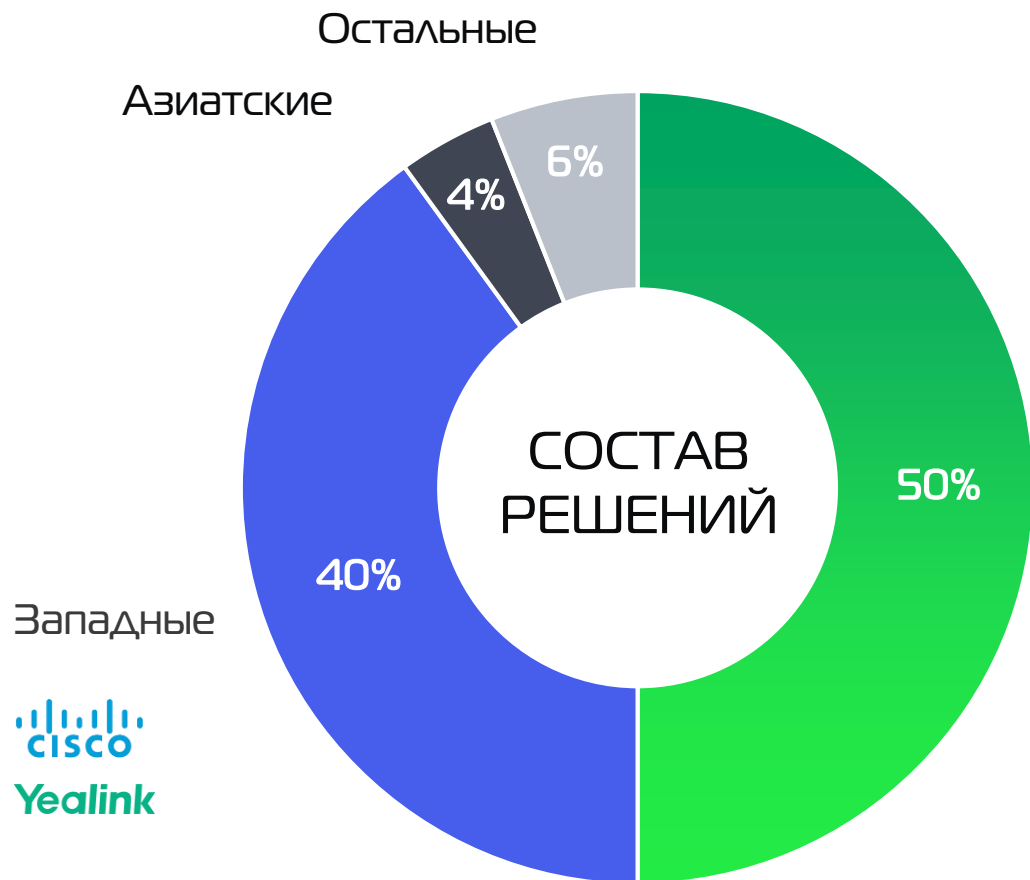
10 480

Рабочих мест

K2TEX



Построение инфраструктуры ЦОД



Российские



Западные



K2TECH

3 000

пользователей
сейчас

10 000

пользователей
в 2025-2026 г.

Задавайте вопросы
и делитесь
обратной связью

Артем Кузнецов

Архитектор IT решений
управления капитального
строительства группы компаний

AVKuznetsov@alabuga.ru

K2TECH

Локализация ИБ финансовой организации

Как мы прошли этот путь в короткие сроки

Дмитрий Кузьмин

директор по ИБ в финансовой
организации

Как выбирали провайдера

Ситуация

- локализация и импортозамещение текущих решений
- отключение от международной материнской компании
- переход в сжатые сроки
- отсутствие свободных вычислительных ресурсов и проблема с закупкой

Какие решения требовалось заменить

Антиспам

Прокси

Песочница (Sandbox)

Антивирус

Защита конечных точек (EDR)

Межсетевые экраны

SOC

Многофакторная аутентификация

PAM- и DLP-решения

Как выбирали провайдера

- 01 Быстрое подключение
- 02 Наличие большого объема вычислительных мощностей
- 03 Надежность провайдера
- 04 Соответствие законодательству РФ
- 05 Гибкое предоставление сервиса
- 06 Наличие команды квалифицированных экспертов
- 07 Возможность круглосуточного мониторинга событий ИБ и выявления инцидентов на ранней стадии

Cloud Security
Services
на базе облака
CROC Cloud Services

Что получили в результате

01

Выполнение требований законодательства

02

Команда на аутсорсе

03

Комплексный подход к безопасности

04

Импортозамещение на базе отечественных вендоров

Облако

SOC

Облачная экосистема ИБ

Anti-DDoS

Sandbox

PAM

Endpoint Security

WAF

SIEM

EDR

2FA

E-mail Security

DLP

Web-security

SOAR

Что ожидаем после подключения SOC

01

Быстрая локализация
и развертывание СЗИ

02

Возможность оперативно
масштабировать сервисы

03

Реализация гибридной
инфраструктуры в Облаке
КРОК и полноценный
SOC по модели MSSP

04

Импортозамещение зарубежных
решения на российские
в соответствии с Указом
Президента № 250

K2TECH

Спасибо
за внимание!

Дмитрий Кузьмин

Директор по ИБ в финансовой
организации