

### **Аннотация.**

Лагранж Групп является одним из лидеров в транспортной отрасли России, мы стремимся к постоянному росту и развитию.

В нашем парке находится более 700 единиц техники, и использование Excel-таблиц для учета договоров страхования и проведения тендеров через электронную почту с несколькими страховщиками снижало эффективность компании и увеличивало количество сотрудников, занятых работой с договорами страхования.

Для оптимизации наших бизнес-процессов мы обратились к компании ООО "Адепт", которая предоставила нам свою InsurTech платформу AIINS.

В результате внедрения этой платформы мы смогли организовать учет договоров страхования для всего нашего парка транспортных средств в формате одного окна. Мы автоматизировали процессы проведения тендеров и оформления договоров, а также получаем информацию о взносах и графике окончания действующих договоров.

Реализация проекта позволила нам снизить расходы на страхование и повысить эффективность управления нашим страховым портфелем.

### **Введение.**

ООО «Лагранж Групп» - один из ведущих игроков в отрасли транспортировки грузов в России. Наша компания имеет более чем 20-летний опыт работы и является надежным партнером для многих крупных компаний. Мы специализируемся на транспортировке различных грузов, включая крупногабаритные, и предоставляем широкий спектр услуг по доставке грузов по России и за рубежом (в 2022 году открыли филиал в Португалии). За годы работы наша команда задействована в более, чем 50 проектах и более чем 60 карьеров работают с нами напрямую. Мы являемся поставщиком нерудных материалов для строительства объектов группы компаний ПИК в Москве и Московской области, а также участвуем в строительстве Центральной кольцевой автодороги. Несмотря на успехи и достижения, мы всегда ищем новые возможности для улучшения нашей эффективности и оптимизации бизнес-процессов.

### **Бизнес-контекст.**

Одной из главных проблем, с которыми столкнулась организация, является активное расширение парка транспортных средств, включая приобретение транспорта в лизинг, что обострило вопрос страхования активов.

На рынке страхования сложилась неблагоприятная ситуация в 2021 году: поиск страховщика занимал до 5-7 дней, а стоимость договоров была завышена. Это привело к трудностям с оформлением договоров, учетом договоров и просрочкам, которые, в свою очередь, могли приводить к простоям техники и штрафам от лизинговых компаний.

Расширение штата сотрудников, ответственных за страхование, не решило проблему, но увеличило расходы на заработную плату.

Цель, поставленная перед организацией, заключалась в организации учета договоров таким образом, чтобы все договоры были продлены не позднее, чем за 30 дней до окончания, по цене, соответствующей рынку, чтобы все платежи по договорам были переданы в оплату в соответствии с графиком платежей, а также в оптимизации штата сотрудников или перенаправлении их на другие позиции внутри компании.

Дополнительной задачей было поставлена автоматизация подачи и учета урегулирования убытков по автотранспорту в Группе и организация учета лизинговых договоров с взаимосвязью с договорами страхования по лизинговому имуществу.

Для решения этой проблемы финансовому блоку были предоставлены все полномочия для поиска поставщика или разработки собственного продукта. В ходе поиска вендора основной сложностью было отсутствие полноценных решений, отвечающих запросу, реализации собственного решения была затруднена следующими факторами: необходимость проработки большого количества видов страхования, учета существенных критериев для договоров страхования (перечень рисков, карточки объектов страхования, графики платежей и др.), интеграция со страховыми компаниями требовала проведения переговоров и дополнительных финансовых вложений для реализации тендерных процедур. В результате был найден поставщик, который смог реализовать нам этот проект – ООО «Адепт».

### **Бизнес-процесс.**

Целевой бизнес-процесс заключался в организации управления страхованием в группе компаний. Этот процесс включает следующие задачи:

- контроль за очередными взносами и оплатой счетов от страховых компаний;
- продление договоров страхования через проведение тендеров и оформлением новых договоров на Платформе;
- оптимизация условий договоров по добровольным видам страхования;
- автоматизация подачи заявлений в страховые компании о произошедшем страховом случае.

Границы этого процесса определяются началом и концом жизненного цикла договора страхования, включая его продление и оплату, урегулирование страховых случаев.

В рамках проекта была создана команда, которая включала проектного менеджера, сотрудников отдела страхования и back-end разработчика. Они работали под руководством спонсора проекта - финансового директора.

Со стороны ООО «Адепт» были привлечены сотрудники отдела разработки и бизнес-аналитик, которые вели коммуникацию с нами относительно наших ключевых потребностей и формату итоговой реализации проекта.

Проект был разделен на две основные части: пилотный проект и дальнейшее масштабирование на всю группу компаний.

Основной целью пилотного проекта было отработать бизнес-процессы на Платформе, используя часть парка транспортных средств - 100 седельных тягачей и 100 прицепов.

В рамках этого пилотного проекта было необходимо:

1. Провести миграцию следующих данных на Платформу: объекты страхования, действующие договоры страхования.
2. Предоставить по всем объектам документы, необходимые для дальнейшей работы: паспорта транспортных средств, свидетельства о регистрации транспортных средств, копии договоров страхования;
3. Проработать процесс продления договоров, провести два пробных тендера по ОСАГО и один по КАСКО;
4. Интегрировать работу Платформы с 1С и отработать процесс контроля очередных платежей по договорам на Платформе: на протяжении 2 месяцев предоставлять в бухгалтерию выгрузку по оплатам на основании данных Платформы.
5. Реализовать на базе Платформы функционал учета лизинговых договоров, который учитывал бы требования Лизингодателя к договорам страхования (сроки страхования,

виды страхования и риски, включенные в договоры) и за 30 дней до окончания срока лизинга напоминал о необходимости переоформления договоров ОСАГО и КАСКО на нового собственника и постановки транспортных средств на учет.

По итогам пилотного проекта было принято решение о масштабировании на весь парк транспортных средств и оцифровать другие виды страхования (ДМС, страхование перевозимых грузов, страхование недвижимого имущества и страхование от несчастных случаев сотрудников Группы).

Инновационность.

Инновационность нашего проекта заключается в новом подходе к взаимодействию со страховыми компаниями и процессу организации работы со страховым портфелем, отпала необходимость работы в различных личных кабинетах страховых компаний, вести коммуникацию по средствам электронной почты и вручную собирать итоги проведения тендера для анализа.

При реализации проекта работали в итерациях по методологии Agile.

Совместно с вендором согласовали дорожную карту пилотного проекта и дальнейшего масштабирования:

1. Предоставление перечня информации от ООО Лагранж Групп для организации миграции данных на Платформу;
2. Сбор данных и предоставление вендору;
3. Организация миграции данных на Платформу:
  - 3.1. Оценка вендором полученной информации на предмет ее достаточности, в соответствии с согласованным перечнем;
  - 3.2. Согласование итоговых сроков проведения миграции данных по итогам анализа полученной информации;
  - 3.3. Контроль промежуточных результатов миграции и получение оперативной обратной связи от заказчика;
  - 3.4. Презентация итогов проведения миграции данных и первичное обучение персонала работе на Платформе;
4. Интеграция с 1С
  - 4.1. Предоставление вендору технического задания по интеграции Платформы с 1С;
  - 4.2. Согласование сроков реализации с отделом разработки и уровень вовлеченности back-end разработчика с нашей стороны;
  - 4.3. Контроль промежуточных результатов разработки, предоставление обратной связи по соответствию реализации нашему запросу;
  - 4.4. Тестирование интеграции на предмет наличия ошибок, утверждение итогов работы.
5. Проведение тендеров на Платформе, сравнение результатов с историческими данными, полученными самостоятельно до внедрения Платформы по следующим критериям:
  - 5.1. Скорость получения котировки от выделенной группы страховых компаний;
  - 5.2. Трудозатраты на агрегацию информации по итогам тендера;
  - 5.3. Трудозатраты на анализ условий страхования по итогам тендера;
  - 5.4. Стоимость договоров страхования;
  - 5.5. Общее затраченное время на оформление договора страхования, начиная от подачи заявки, до этапа получения оформленного договора.
6. Отработка бизнес-процесса по оплате очередных взносов по договорам страхования и сравнение результатов с историческими данными:

- 6.1. Дата получения информации о необходимости оплаты очередного взноса (при наличии напоминаний со стороны страховой компании);
  - 6.1. Срок получения счета на оплату страховой премии от страховой компании после отправки запроса;
  - 6.2. Количество просроченных счетов на оплату за отчетный месяц;
  - 6.3. Общее затраченное время на весь процесс оплаты очередного взноса
  7. Масштабирование на всю группу компаний: пп. 2 – 3.4., постановка на поток проведения тендеров и оплату очередных взносов.
  8. Автоматизация учета лизинговых договоров:
    - 8.1. Согласование технического задания по учету лизинговых договоров
    - 8.2. Согласование сроков реализации с отделом разработки вендора
    - 8.2. Контроль промежуточных результатов разработки, предоставление обратной связи по соответствию реализации нашему запросу;
    - 8.3. Сбор документов для проведения миграции на Платформу;
    - 8.4. Оценка вендором полученной информации на предмет ее достаточности, в соответствии с согласованным перечнем;
    - 8.5. Согласование итоговых сроков проведения миграции данных по итогам анализа полученной информации;
    - 8.6. Контроль промежуточных результатов миграции и получение оперативной обратной связи от заказчика;
    - 8.7. Презентация итогов проведения миграции;
- Трудности.

Наш проект внедрения Платформы столкнулся с некоторыми сложностями при сборе и систематизации информации для миграции данных.

В частности, у нас были проблемы с сбором документов, так как они хранились разрозненно в разных филиалах, некоторые из копий были неактуальными, а другие - не были отсканированы в электронном виде. Некоторые договоры страхования отсутствовали в электронном виде: требовалось найти информацию в переписке со страховыми компаниями или запрашивать у водителя по конкретному транспортному средству. Срок сбора информации продлевался дважды в рамках пилотного проекта, с учетом этой задержки было принято решение параллельно начать согласование технического задания по интеграции с 1С. Общие трудозатраты считаем оправданными, после завершения сбора информации и завершения миграции данных вся информация доступна в карточке договора на Платформе и мы в любой момент можем получить нужный документ или договор, далее, при работе на Платформе информация будет актуализироваться в автоматическом режиме.

### **Результаты.**

Наши основные достижения по итогам более года взаимодействия с Платформой:  
Общий годовой бюджет на страхование сократился с 81 миллиона рублей до 55 миллионов.

Не было ни одного просроченного договора страхования, ни одного штрафа от лизинговых компаний

Двое сотрудников отдела страхования были переведены в отдел финансового планирования, один сотрудник в логистический отдел.

Срок проведения тендера был сокращен с 7 дней до 1 дня – сокращение на 85%

Трудозатраты на агрегацию информации по итогам тендера сокращены с 30 минут до 3 минут – сокращение на 90%

Трудозатраты на анализ условий страхования по итогам тендера сокращены с 10 минут до 2 минут – сокращение на 80%

Стоимость договоров страхования – сокращение на 32%

Сокращение затрат было получено за счет нескольких факторов:

- конкуренция между страховщиками на Платформе
- использование исторических данных по договорам страхования на Платформе позволило использовать бенмаркинг для принятия управленческих решений в части выбора условий страхования, в частности, по части парка с наименьшим уровнем убыточности в покрытие была включена франшиза, которая позволила сократить расходы без дополнительных рисков для финансовой стабильности компании.

Общее затраченное время на оформление договора страхования, начиная от подачи заявки, до этапа получения оформленного договора сокращено с 11 дней до 2 – сокращение на 81%

Договоры страхования мы оформляем сразу на Платформе, настроена интеграция со страховыми компаниями по оформлению в режиме реального времени полисов по страхованию грузов.

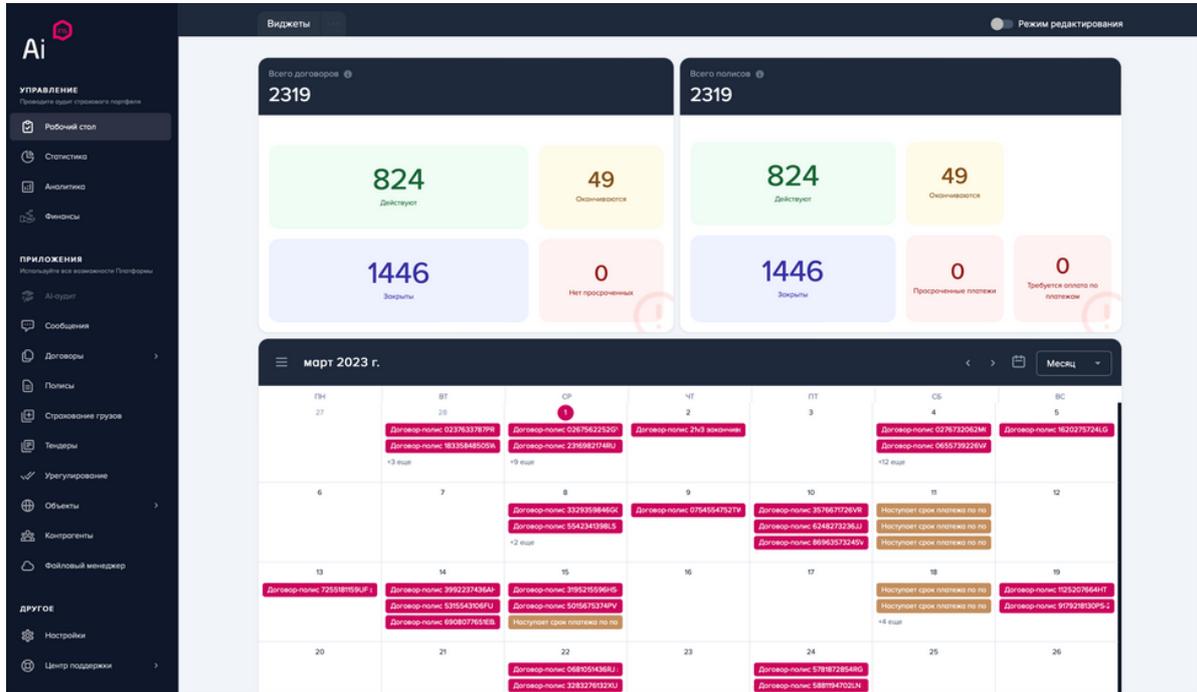
Дополнительная экономия была достигнута за счет сокращения количества отказов по страховым случаям, с 12 420 000 рублей до 0 рублей.

#### **Информационные технологии и Партнер.**

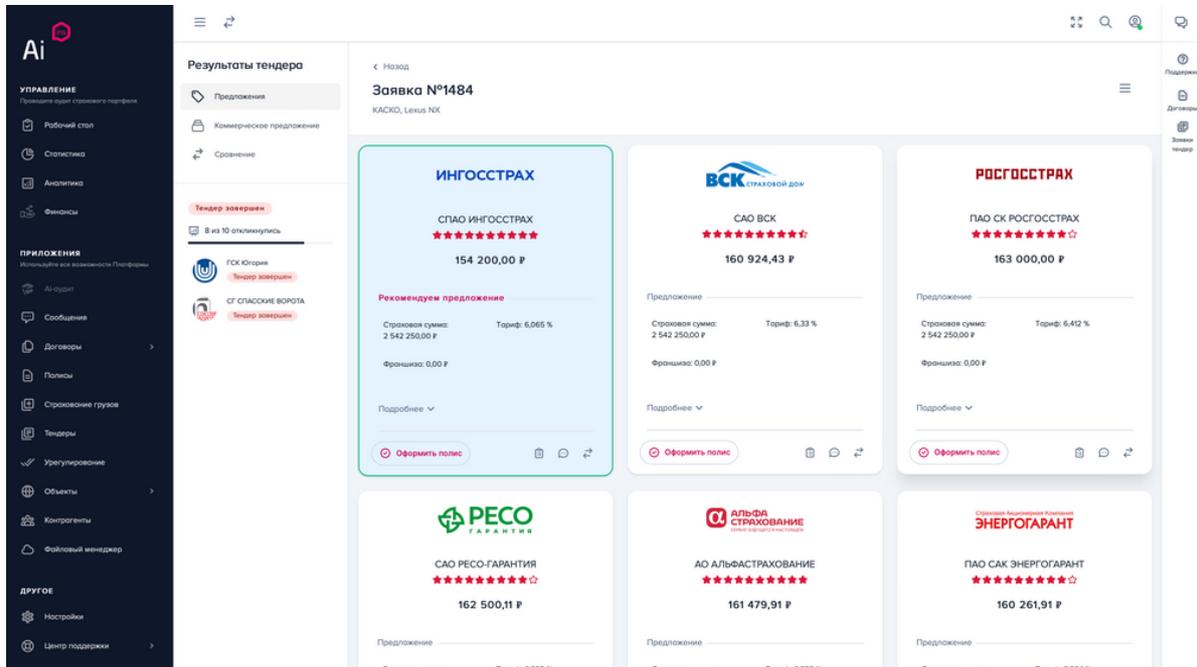
При реализации проекта мы использовали существующее специализированное решение от ООО «Адепт» - Платформу AIINS. Данный продукт разработан изначально для автоматизации процесса страхования у корпоративных клиентов в формате веб-сервиса. При реализации проекта были согласованы индивидуальные доработки (интеграция с 1С и учет лизинговых договоров). Интеграция с существующей ИТ-инфраструктурой требовалась только в части обмена информации по платежам через 1С. Со стороны вендора был настроен модуль обмена информации с сервером 1С по REST API.

При реализации проекта мы общались напрямую с создателем решения, без привлечения каких либо других посредников, отдельно хотим отметить со стороны вендора бизнес-аналитика Свиридову Юлию, своевременная обратная связь и очень точное понимание наших потребностей стали залогом успеха проекта и достигнутых результатов.

## Рабочий стол.



## Меню результатов тендера.



## Карточка договора страхования.

Изменение договора 🔍 ✕

1 Основная информация
2 Полисы
3 Платежи
4 Документы

1. Полис 4986354468XJ Действующий

Обновлено: Adept Insurance год назад

**Полис**

4986354468XJ

Дата начала: 13.11.2022

Дата окончания: 12.11.2023

Пролонгация: Не требуется

Валюта: Рубль

**Контрагенты**

[Выбрать](#)

Нажмите, чтобы выбрать контрагента из списка

**Объект страхования**

Группа объектов: КАМАЗ 5490-S5 (V5AF86F5EL4R8PE6X, E948HA26)

Страховая сумма: 3 834 741.00 Р

Страховая премия: 56 370.69 Р

Тариф: 1.470 %

Вид страхования: КАСКО

Франшиза: 10 000

Показатель франшизы: Безусловная

Критерий франшизы: [ ]

Опции страхования: [ ]

[Создать контрагента](#)

## Общий список договоров страхования.

### Полисы

✕

Выгрузка

Экспорт
Фильтры
Сбросить фильтры

Объект стр.	Вид страхования	Дата начала	Дата окончания	Страховщик	Страховая сумма	Страховая премия	Тариф	Валюта
КАМАЗ 5490-S5...	КАСКО	13.11.2022	12.11.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 834 741 Р	56 370,69 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ 5490-S5...	КАСКО	13.11.2022	12.11.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 834 741 Р	56 370,69 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ 5490-S5...	КАСКО	13.11.2022	12.11.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 834 741 Р	56 370,69 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ 5490-S5...	КАСКО	04.09.2022	03.09.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 834 741 Р	56 370,69 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ 5490-S5...	КАСКО	04.09.2022	03.09.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 834 741 Р	56 370,69 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ 5490-S5...	КАСКО	04.09.2022	03.09.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 811 332 Р	56 026,58 Р	1,47 %	Рубль
Def FT XPI05 46...	КАСКО	28.09.2022	27.09.2023	СК РОСГОССТРАХ	4 161 766 Р	103 394 Р	2,48 %	Рубль
КАМАЗ 5490-T5...	КАСКО	22.09.2022	21.09.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 881 559 Р	57 058,92 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ 5490-S5...	КАСКО	13.11.2022	12.11.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 834 741 Р	56 370,69 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ (99EC24...	КАСКО	22.09.2022	21.09.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 811 332 Р	56 026,58 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ 5490-S5...	КАСКО	04.09.2022	03.09.2023	РЕСО-ГАРАНТИЯ	3 834 741 Р	56 370,69 Р	1,47 %	Рубль
КАМАЗ М1840 (E...	КАСКО	30.04.2022	29.04.2023	ИНГОССТРАХ	3 107 472,5 Р	33 249,96 Р	1,07 %	Рубль
Комаз (LMR4NZ...	КАСКО	28.11.2021	28.11.2022	ИНГОССТРАХ	2 756 767,39 Р	29 497,41 Р	1,07 %	Рубль
Комаз (YUXRWK...	КАСКО	24.07.2022	23.07.2023	ИНГОССТРАХ	3 107 472,5 Р	33 249,96 Р	1,07 %	Рубль

## Перечень документов к договору.

Изменение договора 🔍 ✕

1 Основная информация
2 Полисы
3 Платежи
4 Перестрахование
5 Документы

9 вложений [Создать папку](#) [Скачать архив](#)

<p><b>Акт приема-передачи 776.docx</b></p> <p>DOCX 15 февр. 2023 г. 30.10 Kb</p>	<p><b>счет 7685.pdf</b></p> <p>PDF 15 февр. 2023 г. 99.35 Kb</p>	<p><b>ЗПТС_GRUNWALD 9453-0000010-50 (ZOG...</b></p> <p>PDF 15 февр. 2023 г. 281.18 Kb</p>	<p><b>КАСКО от 15.02.23_GRUNWALD 9453-0000...</b></p> <p>PDF 15 февр. 2023 г. 440.19 Kb</p>
<p><b>Заказ-спецификация 1 от 26.12 - СПб.pdf</b></p> <p>PDF 15 февр. 2023 г. 432.45 Kb</p>	<p><b>Договор №776-2022 26.12 - СПб.pdf</b></p> <p>PDF 15 февр. 2023 г. 348.12 Kb</p>	<p><b>ПП от 16.02.23.pdf</b></p> <p>PDF 17 февр. 2023 г. 30.70 Kb</p>	<p><b>СТС_1_GRUNWALD 9453-0000010-50 (ZOG...</b></p> <p>JPG 20 февр. 2023 г. 138.44 Kb</p>
<p><b>СТС_2_GRUNWALD 9453-0000010-50 (ZOG...</b></p> <p>JPG 20 февр. 2023 г. 192.95 Kb</p>			

[Добавить файлы](#) [Загрузить](#)

## Блок урегулирования убытков - формат подачи заявки.

[←](#) **Урегулирование убытка по полису №XXX0265905394** 

Вид страхования: ОСАГО

Укажите полис

Выбран XXX0265905394 (14/09/2022- 13/09/2023) Сбросить

Найдем по номеру полиса, VIN, рег. знаку, контрагенту и любой информации входящей в полис

**Выгодоприобретатель**

**Сведения об объекте**

**Объект страхования**

KAMAZ M1840 5490-023-87(S5) (XTC549005L2538862, O419AT797)

**Сведения о событии**

**Описание события \***

**Дата и время страхового события \*** **Заявленный убыток \***

01.03.2023, 12:30

**Адрес \***

**Дополнительная информация**

Заявлялось ли о событии в компетентные органы или иные учреждения?

**Дополнительная информация по убытку**

Суброгация

**Контактное лицо для взаимодействия по урегулированию убытка**

**ФИО \***