



.....Hello!

О ЧЕМ ЭТА ПРЕЗЕНТАЦИЯ?

О ПРОГРАММЕ АИМА

За 3 минуты вашего времени вы узнаете о самой новой, интересной и перспективной разработке Insur-Tech в РФ с быстрым выходом на рынок Евросоюза и Азии.

Мы разработали программу, которая сделала процесс страхования простым и удобным:

- Для банка
- Для клиентов банка
- Для страховых компаний
- Для среднего и крупного бизнеса

О ВОЗМОЖНОСТЯХ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ ОТ СТРАХОВЫХ ОПЕРАЦИЙ



ЧТО ТАКОЕ АИМА?

АИМА – запатентованная программа ЭВМ и Товарный знак, принадлежащий компании СОЮЗ АЙТИ.

АИМА устанавливается в банк, лизинговую компанию, клиенту банка или агенту. С помощью нее можно получить условия по страхованию сразу у всех аккредитованных страховых компаний.

АИМА содержит систему отчетности и аналитики, что позволяет администрировать процесс страхования.

АИМА позволяет вести процесс урегулирования страховых событий.

АИМА делает процесс страхования простым и удобным.

АИМА соответствует:

Федеральному закону "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1

Закону РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации" от 27.11.1992 N 4015-1

Федеральному закону "О персональных данных" от 27.07.2006 N 152-ФЗ

А также дополнительным требованиям о безопасности банков и страховых компаний ТОП-10 РФ



КОМУ ПОЛЕЗНА АІМА?

АІМА удобна всем участникам процесса страхования.

СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ

получение стандартизированных потоков клиентов от банков, агентов и напрямую от компаний - страхователей.

БАНКАМ, ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ И АГЕНТАМ

удобный сервис, увеличение доходности, отсутствие потерь, аналитика, CRM.

КЛИЕНТАМ БАНКА, КОРПОРАЦИЯМ

быстрое оформление, снижение количества ошибок в договорах страхования, оптимизация затрат на страхование.



ЧЕМ АИМА ВЫГОДНА БАНКАМ И ЛИЗИНГОВЫМ КОМПАНИЯМ?

УВЕЛИЧЕНИЕ КОМИССИОННОГО ДОХОДА

Учет всех операций, в том числе размера комиссионного вознаграждения от страховых компаний и сроков его получения

Увеличение среднего процентного дохода по страхованию

Возможность интеграции АИМА в Banking-as-a-Service (BaaS) банка, лизинговой компании и получения дополнительного дохода от сделок, которые совершают клиенты вне рамок кредитных продуктов

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СТРАХОВАНИЯ

Увеличение конверсии при выдаче финансовых инструментов за счет снижения потерь

Уменьшение нагрузки на клиентских менеджеров

Встроенная система аналитики

Прозрачность, понятность и управляемость процесса страхования

УВЕЛИЧЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ

Удобный сервис по страхованию для клиентов, в том числе через личный кабинет

Сроки получения предложения до 8 рабочих часов

БЫСТРАЯ ОКУПАЕМОСТЬ И ВНЕДРЕНИЕ

Средняя окупаемость 4-6 месяцев

Внедрение и развертывание программы от 3 до 20 недель, в зависимости от количества пользователей

НАДЕЖНАЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА

Команда АИМА зарекомендовала себя в банковском секторе, в страховых компаниях и ИТ

ПРИЗНАНИЕ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВОГО РЫНКА

10 страховых компаний из ТОП 10 рэнкинга имущественного страхования проявили интерес к участию в проекте

ЧЕМ АІМА ВЫГОДНА КОРПОРАЦИЯМ?

ВЫСТРАИВАНИЕ ПРОЦЕССА СТРАХОВАНИЯ ПО BEST PRACTICE

Удобный сервис. Уменьшение нагрузки на сотрудников, отвечающих за страхование, контроль эффективности

Прямое взаимодействие с нужными специалистами из ТОП страховых компаний без посредников

Сроки получения предложения до 8 рабочих часов

Аналитика и отчетность более чем по 20 показателям

Прозрачность, понятность и управляемость процесса страхования, учет всех операций, контроль сроков окончаний и возобновлений договоров страхования

Возможность интеграции АІМА по API с внутренними информационными системами

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА СТРАХОВАНИЕ

Снижение стоимости страхования за счет увеличения количества лучших предложений по страхованию, вследствие взаимодействия с профильными сотрудниками страховых компаний и отсутствия посредников

Низкая стоимость внедрения, быстрая окупаемость

ПРИЗНАНИЕ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВОГО РЫНКА

10 страховых компаний из ТОП 10 рэнкинга проявили интерес к участию в проекте

НАДЕЖНАЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА

Команда АІМА зарекомендовала себя в банковском секторе, в страховых компаниях и IT

КАКОЙ ЭФФЕКТ СТОИТ ОЖИДАТЬ ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ АИМА?*

УРОВЕНЬ КОМИССИИ
УВЕЛИЧЕН НА 398%

ОКУПАЕМОСТЬ
< 6 МЕСЯЦЕВ

ПРОЧИЕ ПОКАЗАТЕЛИ**:

Максимальные сроки ответа получения предложения по страхованию:

- Micro, Small, Middle Business > 24 часов,
- Large Business > 48 часов.

По 100% операций, прошедших через АИМА банк получил комиссионное вознаграждение

Объем комиссионного вознаграждения на 153,9% выше средней рыночной комиссии согласно статистике Банка России

*цифры представлены в рамках расчета пилотного проекта в банке ТОП-10 РФ

** по результатам пилотного проекта защищены KPI's проекта, помимо этого выгружены около 20 GPI's



А РАЗВЕ НИЧЕГО
ТАКОГО НА РЫНКЕ
ДО СИХ ПОР НЕТ?

НЕТ.

НИЧЕГО ПОДОБНОГО
НА РЫНКЕ НЕТ.



АИМЛ

НА КАКОМ ЭТАПЕ СЕЙЧАС НАХОДИТСЯ ПРОЕКТ?

Запущен пилот с банком
ТОП-10

В активных переговорах
еще 2 банка ТОП-10

Об АИМА уже знают во всех
ТОП-20 банках

Полностью реализован
функционал, позволяющий
страховать весь имущественный
комплекс юридических и
физических лиц

Программируем процесс
автоматического андеррайтинга
и выпуска полисов из АИМА



Объем портфелей по
кредитованию юридических
лиц этих банков ~ 21,5%
рынка РФ

Запланированы работы
по API интеграции

Готовимся к запуску пилота
с крупной лизинговой
компанией, страховым
брокером и компанией
ТОП- 500

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ АИМА 16 НЕДЕЛЬ*

ЭТАП 1

СБОР И АНАЛИЗ ДАННЫХ

Подготовка детального описания бизнес-процесса и распределения функционала

Расчет эффективности внедрения

Постановка целей, задач, согласование KPI's проекта

Подготовка договоров и прочей документации

Согласование с клиентом

1-4 неделя

Этап 2

ПОДГОТОВКА К ЗАПУСКУ ПИЛОТА

Выявление отклонений процесса to be (как будет) от as is (как есть), подготовка и согласования с клиентом реестра изменений

Организация статусных встреч и поддержка команды клиента при реализации изменений

Финальные согласования

Подготовка учетных записей пользователей

Обучение

5-8 неделя

Этап 3

РАЗВЕРТЫВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА

Выдача учетных записей пользователям

Обеспечение технической поддержки пользователей

Организация статусных встреч и осуществление контрольных мероприятий за разворачиванием АИМА на прочие подразделения компании

Аналитика и отчетность

Сдача пилота

9-16 неделя

* Экспертно. Более точный срок будет определен на этапе оценки, сбора и анализа данных



КАК ПОЛУЧИТЬ
ПОДРОБНОСТИ?

ЗВОНИТЕ

Олег Ханин

CEO | Partner

+7 903 778 00 30 | xo@souzsk.ru

