



保险核心业务系统转型前期咨询

企业面临的挑战

作为金融领域的核心行业之一，保险业正处于一个日益复杂、多变的市场环境。主要体现在：

- 中国宏观经济增速变缓、全球经济面临下滑趋势；
- 市场竞争日趋激烈；
- 行业监管愈发严格；
- 消费者个性化需求日益突出。

从保险企业本身而言，也存在保险产品特性同质化突出、渠道手段类似并缺乏有效整合、渠道合作成本居高不下、销售队伍的稳定性不高等问题。

在这种情况下，调整业务运营思想、以客户为中心，加强服务的水平与效率、创新及整合传统销售渠道、提高内部运营效率降低运营成本、加强全面风险控制业已成为各层级保险企业的战略调整方向。

然而，每一战略的执行均触及保险公司众多传统职能，需要大量的人力、物力和时间的投入，甚至影响日常经营。

同时，企业面临越来越富有挑战的经营环境，其核心业务及管理系统经常难以及时满足业务发展的变化要求，存在大量的系统维护工作，使得信息技术部门的工作压力极大，并成为公司发展的瓶颈。众多保险企业纷纷提出核心业务系统的改造要求，试图通过信息系统的转型实现企业的战略转型。

IBM解决方案

IBM运用保险业务模型（CBM模型）、核心保险架构IAA以及目标运营模型，结合已有的知识资产以及丰富的行业经验，通过对保险企业战略的梳理，采用访谈、设计、专题研讨等形式，有针对性地确定客户、渠道、产品、运营、风险及信息系统等方面的转型策略及方案，制定一系列转型任务与执行路线图，进而形成信息系统的转型策略及实施路线图。整体咨询通过四阶段完成，包括发现、定义、评审和确认。

各阶段工作包括：

第一阶段：发现

- 项目启动；
- 确定项目范围和工作计划；
- 设定项目目标；
- 明确信息和资源需求；
- 确定访谈人员（SME，即业务领域专家或专业人员）组和访谈时间表。

第二阶段：定义

- 访谈业务领域人员；
- 评估现有环境，发现潜在的风险和问题，以及对业务可能造成的影响；

- 评估业务战略和策略；
- 对比“AS-IS”（现有业务模型）和IBM保险业务模型（CBM）；
- 通过对标发现需要优化或修正的业务处理系统模块；
- 定义差距以及相应的项目方案。

第三阶段：评审

- 对项目进行优先级排序；
- 确定见效快的改善点和项目；
- 确定项目成功关键的关键因素；
- 确定业务重叠或交叉领域；
- 制定行动计划。

第四阶段：确认

- 确认项目成果。

企业获得的价值可包括：

- 获得快速研发及发布新产品上市的能力；
- 支持以客户为中心的营销及服务体系；
- 提升渠道整合后的客户体验；
- 推动更大规模的流程标准化及自动化以及工作流程管理；
- 提升优化业务流程；
- 减少信息系统在架构设计上的束缚；
- 提升内部用户系统交互体验；
- 降低对关键技能消失产生的影响；
- 支持平台整合；
- 支持升级；
- 易化系统间集成；
- 重新配置业务与IT部门之间的人力资源；
- 提升关键IT功能的组件化及复用性。

