

## УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ПО ПРОДАЖАМ ПРОДУКТОВ СТРАХОВАНИЯ

**ЗАКАЗЧИК:**  
Страховая компания

### ПРОБЛЕМА:

Для реализации принципиально новой бизнес-идеи по продаже продуктов страхования жизни и страхования от несчастных случаев, Заказчик нуждался в механизме автоматизированных продаж своих продуктов. Требовалась простая в использовании система, доступная и понятная обычным пользователям без специального обучения.



### ЗАДАЧА:

Разработать фронт-офисное программное обеспечение для продаж продуктов страхования жизни. Заказчику требовалось разработать простую в использовании систему, обеспечивающую гибкую конфигурацию и развертывание, с расположением серверной части на серверах ЦОД компании и интеграцией с действующей бек-офисной системой зарубежного производителя на базе СУБД Oracle 10g. Существенным требованием Заказчика была возможность последующей модернизации системы без существенных затрат на ее обновление, гибкая настройка для вывода на рынок новых страховых продуктов в области страхования жизни в будущем, минимальные требования к обучению пользователей работе с системой, возможность интеграции разрабатываемой системы с другим программным обеспечением.

### ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕШЕНИЯ:

#### Технологии

- среда программирования – MS Visual Studio 2005;
- целевая операционная система – Windows Server 2003;
- СУБД – Oracle 10g.

#### Пользователи:

- Сотрудники компании;

#### География использования:

- Российская Федерация;

#### Срок реализации:

- 4 месяца;

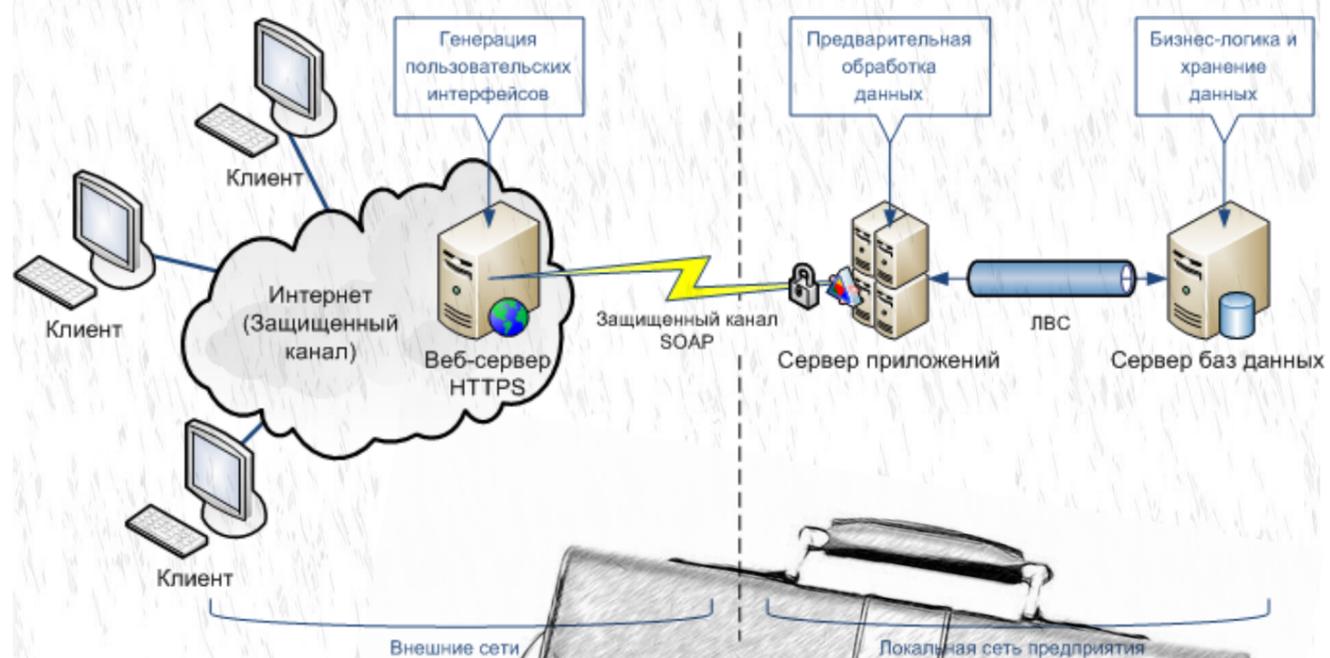
#### Количество задействованных специалистов:

- 4 человека.

### РЕШЕНИЕ:

В тесном сотрудничестве со специалистами Заказчика был проведен анализ предметной области, уточнение требований к программному обеспечению, разработка технического задания и макета системы. Собранный на данном этапе материал позволил более детально выяснить процесс продажи продуктов, а проведенный анализ выявил ключевые моменты взаимодействия системы с пользователем и методы их упрощения. Исходя из требований Заказчика, выбрана идеология реализации системы в виде «тонкого клиента» - веб-приложения на платформе ASP.NET. Для реализации требования по интеграции разрабатываемой системы с другим программным обеспечением разработан отдельный сервер приложений на основе технологии веб-служб, который обеспечивает предварительную обработку данных, подготовку необходимых документов, генерацию отчетов и доступ к базе данных. Внедрение такого сервера в архитектуру системы позволило увеличить безопасность данных и открыть технические возможности по равномерному распределению на разные сервера нагрузки от активной работы клиентов. Бизнес-логика системы реализована на уровне СУБД.

Общая архитектура системы представлена на следующем рисунке:



### РЕЗУЛЬТАТ:

В результате тщательной проработки представления и логики функционирования интерфейса удалось разработать систему, для работы с которой не требуются специфичные знания в области страхования и отсутствуют сколь-нибудь значимые требования к квалификации пользователей системы. Система с помощью подсказок и инструкций предоставляет возможность пользователю ввести необходимые данные, на основании которых автоматически рассчитывает стоимость продукта и подготавливает необходимые документы. Глубокий анализ нюансов страхования позволил унифицировать набор параметров, необходимых для разработки и ввода новых страховых продуктов, и унифицировать влияние отдельных параметров объекта страхования на стоимость продукта. Реализованная система сделала простым и наглядным процесс оформления полисов страхования жизни и страхования от несчастных случаев, что позволило компании Заказчика:

- значительно увеличить объем реализации собственных продуктов, обеспечив тем самым постоянно растущий уровень продаж;
- повысить качество оформления страховых полисов и расчета страховой премии;
- увеличить скорость обслуживания страхователей;
- снизить расходы при внедрении системы на новых точках продаж.

Гибкая конфигурация системы обеспечит возможность развития системы совместно с бизнесом компании Заказчика, а перечисленные эффекты от внедрения системы уже сейчас стали существенными конкурентными преимуществами на быстрорастущем рынке страхования жизни.