Insurance Frameworks

IIBA Région de Québec Section

Référentiels d'industrie
Perspectives architecture et analyse

Assurances et gestion du patrimoine

(InsuranceFrameworks.com)

© Modèles d'assurance Inc.

Agenda

- Qu’est ce qu’un référentiel?
- Valeur d’un référentiel
- Example d’un référentiel?
- Qu’est ce que cela comprend?
- Comment l’utiliser?
- Liens entre architecture et analyse
- Types de projets avec référentiel

© Modèles d’assurance Inc.

Thiep bou dienn de

1 thiof (ou 2 belles dorades)
2 oignons
2 gousses d'ail
3 carottes
1/2 chou blanc
1 morceau de potiron
1 tubercule de manioc
1 aubergine africaine si vous trouvez
1 piment lampion
1 morceau de guedjef et de yete pour les connaisseurs (poisson et coquillage séchés)
persil
2kg riz (si possible cassé 2 fois)
2 cubes de bouillon
1 boîte de concentré de tomate
sel, poivre
1 bouquet de feuilles d'oseille (bissap vert)

Préparer la farce:

Hachez finement le persil, l'ail et un oignon; ajouter du piment pour faire une facre plus relevée.
Mettre la farce dans le poisson et faire frire; puis réserver.
Dans une marmite assez grande, faire revenir un oignon et ajouter le concentré de tomate. Laisser cuire à feu doux 2 min, et délayer avec de l'eau.
Eplucher et couper en tronçons les légumes, les ajouter dans la marmite et couvrir d'eau.
Ajouter les cubes maggi, saler et mettre le piment en faisant attention à ne pas le faire éclater et sans enlever la queue.
Laisser mijoter le tout pendant au moins 45 min.
Pendant ce temps, rincer le riz et le mettre dans un couscoussier. Faire précuire le riz à la vapeur.
Rectifier l'assaisonnement de la sauce et ajouter le poisson, ainsi que le guedjef et le yete. Laisser mijoter le tout 15 min, puis sortir le poisson et les légumes.
Passer le bouillon au chinois et mettre le riz à cuire à feu très doux. Le bouillon doit juste couvrir le riz pour éviter de faire de la bouillie : mieux vaux rajouter un peu de bouillon si besoin.

Faire le nokoss et ajoutez dans le riz .

Pour cela il faut melanger une petite quantité de piment,ail, 2cubes maggi et un oignon dans un pilon puis mettre dans le riz.
Cuire le Tiep à feu moyen jusqu'a ce que le riz soit bien cuit.

Faire la sauce de bissap vert connu sous le non de feuilles d'oseille :

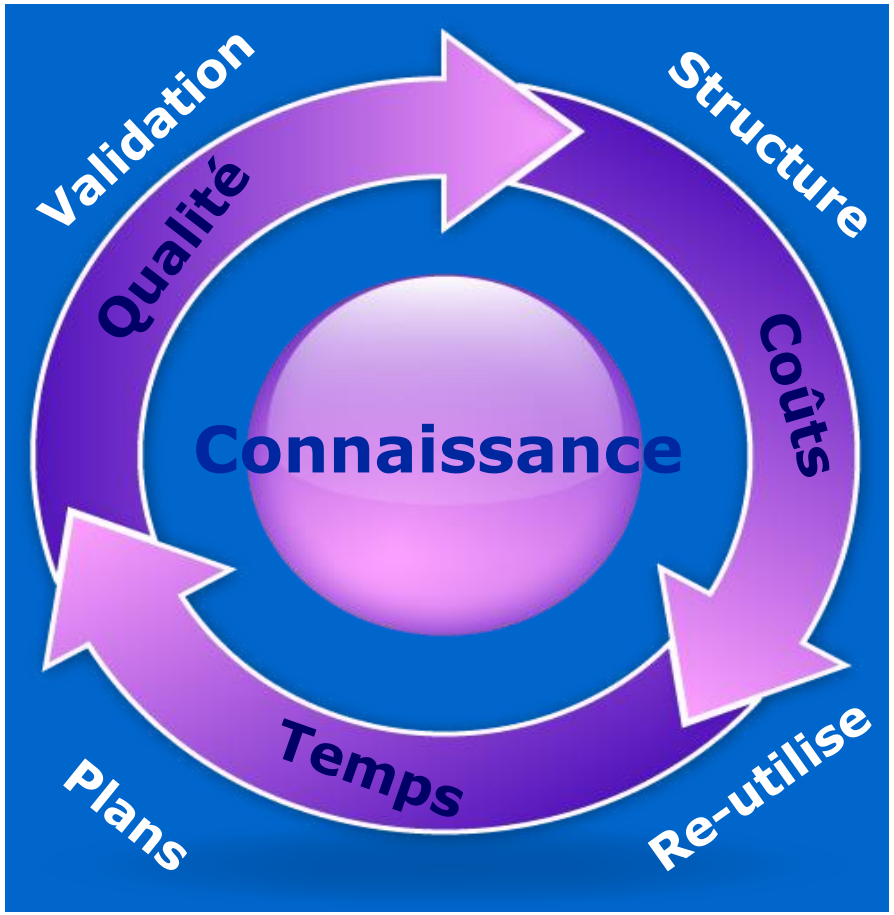
Faire cuire les feuilles d'oseille à la vapeur .
Pilez dans les feuilles cuites avec du piment et un peu de maggi et ajoutez y un peu de sauce prélevé dans la marmite .

Pour servir votre Tiep bou dienn:

Mettre le riz dans un grand plat, et placer les ingrédients au centre; décorer de quartiers de citrons et de persil.

© Modèles d'assurance Inc.

La connaissance – une proposition de valeur



© Modèles d'assurance Inc.

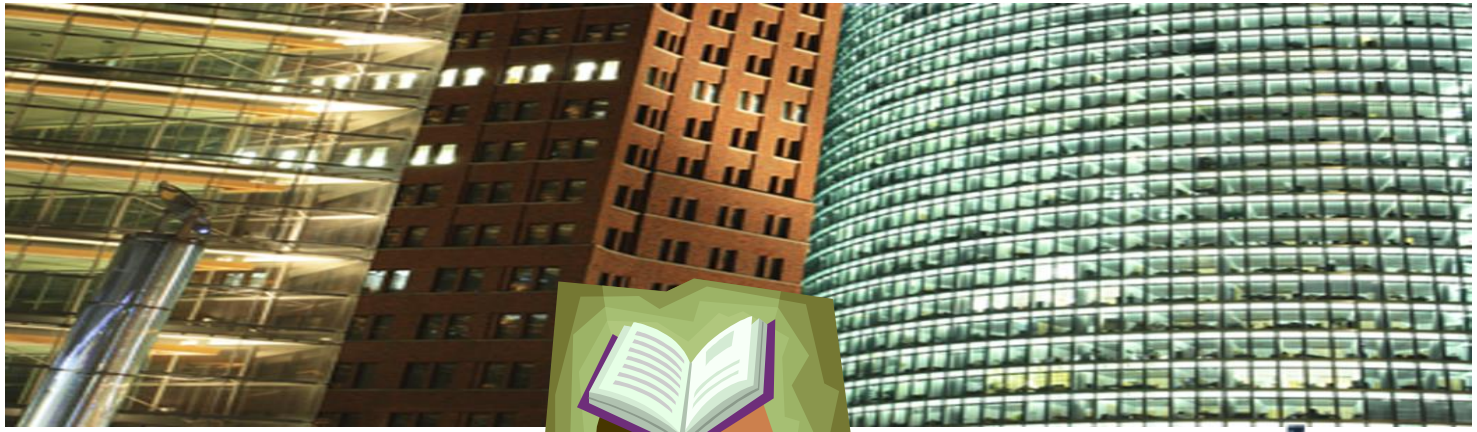
D'où viennent les référentiels?

- **Œuvre dans une industrie ou une pratique en particulier**
- **Beaucoup de similarités entre les compagnies et la connaissance requise**
- **Documenter et partager la connaissance qui se situent dans quelques personnes**
- **Réduire les coûts et augmenter la qualité des projets, systèmes et processus**

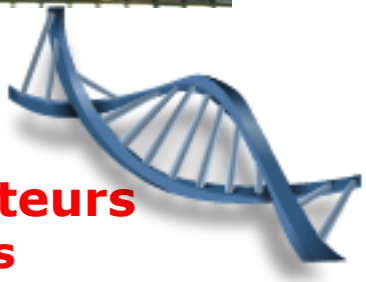
© Modèles d'assurance Inc.

Industries ciblées

Patrimoine **Assurance** **Bancaire**



Connaissance affaires et processus



Différentiateurs

- **Formulaires**
- **Règles et algorithmes**
- **Séquence des processus**
- **Culture**

Services financiers

© Modèles d'assurance Inc.

La connaissance – un bras de levier

C’est la connaissance

Panorama 360 - Modèle cadre, modèles de référence et méthodologies

- Architecture d’entreprise
- Modèles de référence
  - *Gestion contrats*
  - *Gestion clients*
  - *Gestion bénéfices/indemnités*

© Modèles d’assurance Inc.

La connaissance – un bras de levier

C’est la connaissance

Panorama 360 - Modèle cadre, modèles de référence et méthodologies

- Cadre d’architecture d’entreprise
- Modèles de référence
  - *Gestion contrats*
  - *Gestion clients*
  - *Gestion bénéfices/indemnités*

© Modèles d’assurance Inc.

Les blocs LEGO™

- Une boîte de blocs
- Des descriptions
- Des images d'objets
- Des idées
- Vos objets réels

© Modèles d'assurance Inc.

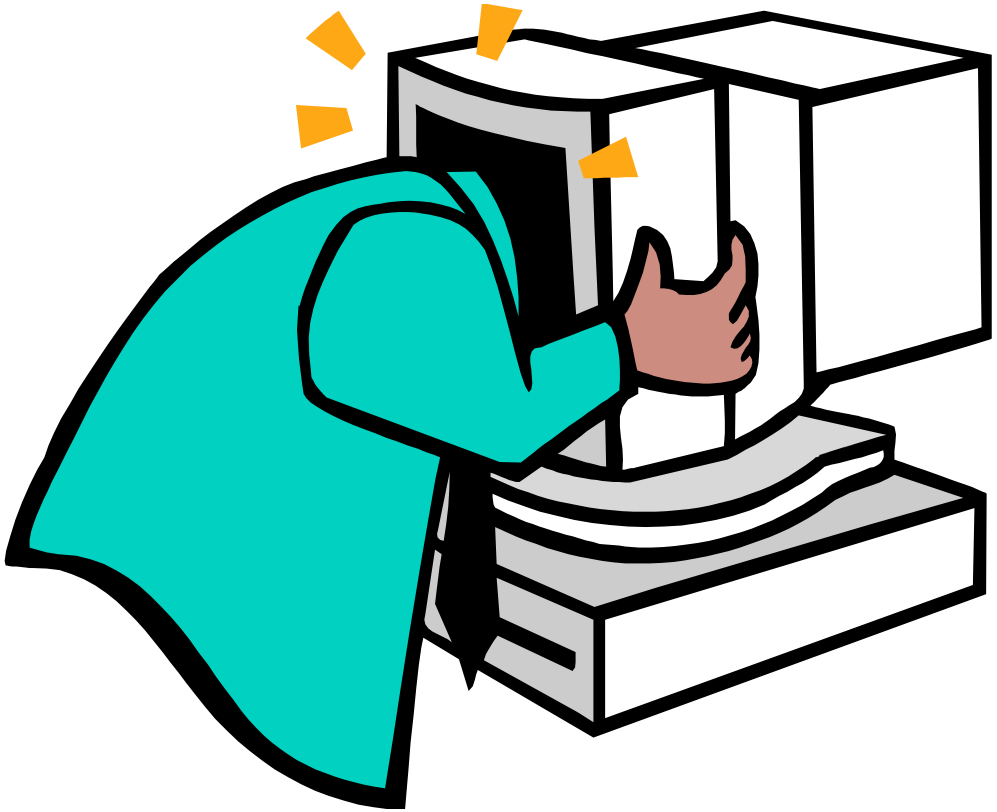
Les blocs LEGO™ de l'industrie

- Une boîte de blocs
- Des descriptions
- Des images d'objets
- Des idées
- Vos objets réels
- Vos descriptions

© Modèles d'assurance Inc.

Voir au-delà de la technologie

W5



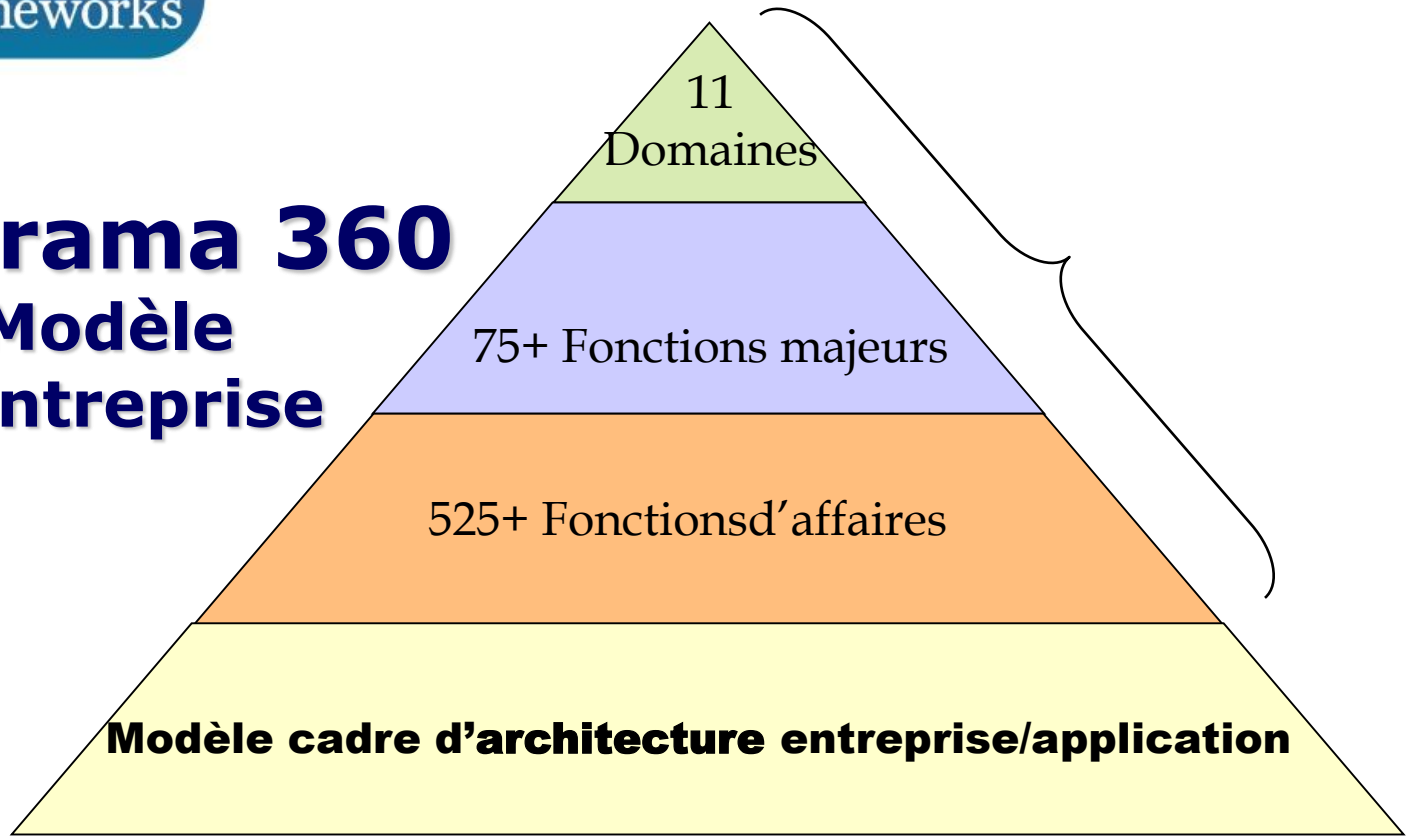
What
Why
When
Where
Who

Qu’est ce que cette business?

© Modèles d’assurance Inc.

Insurance Frameworks

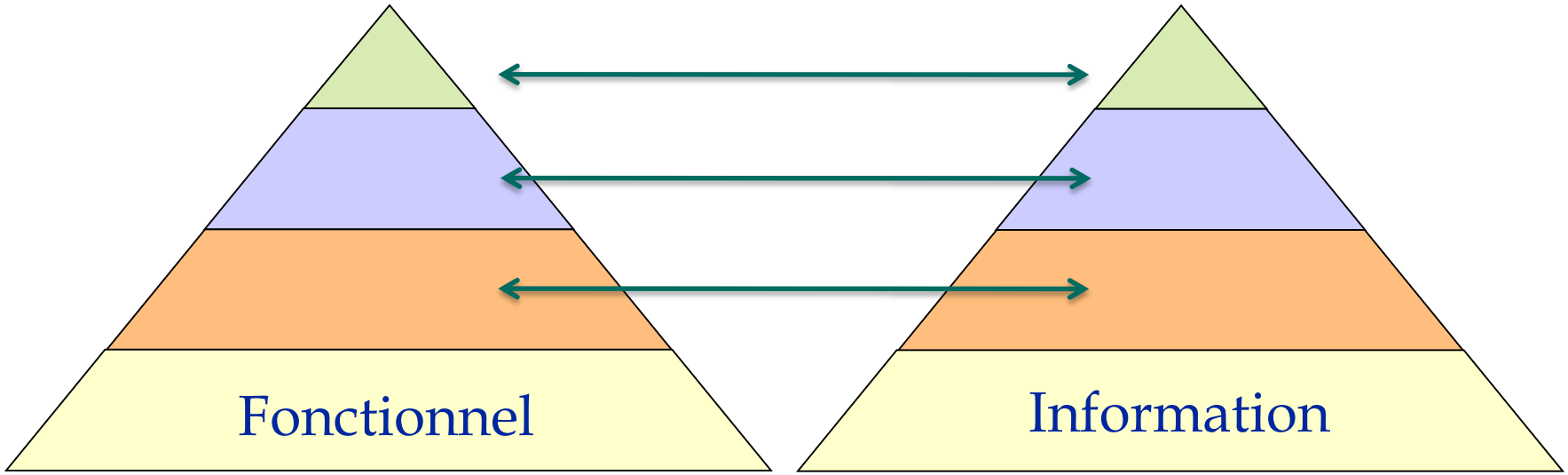
Panorama 360
Modèle d'entreprise



Les blocs LEGO de l'industrie

© Modèles d'assurance Inc.

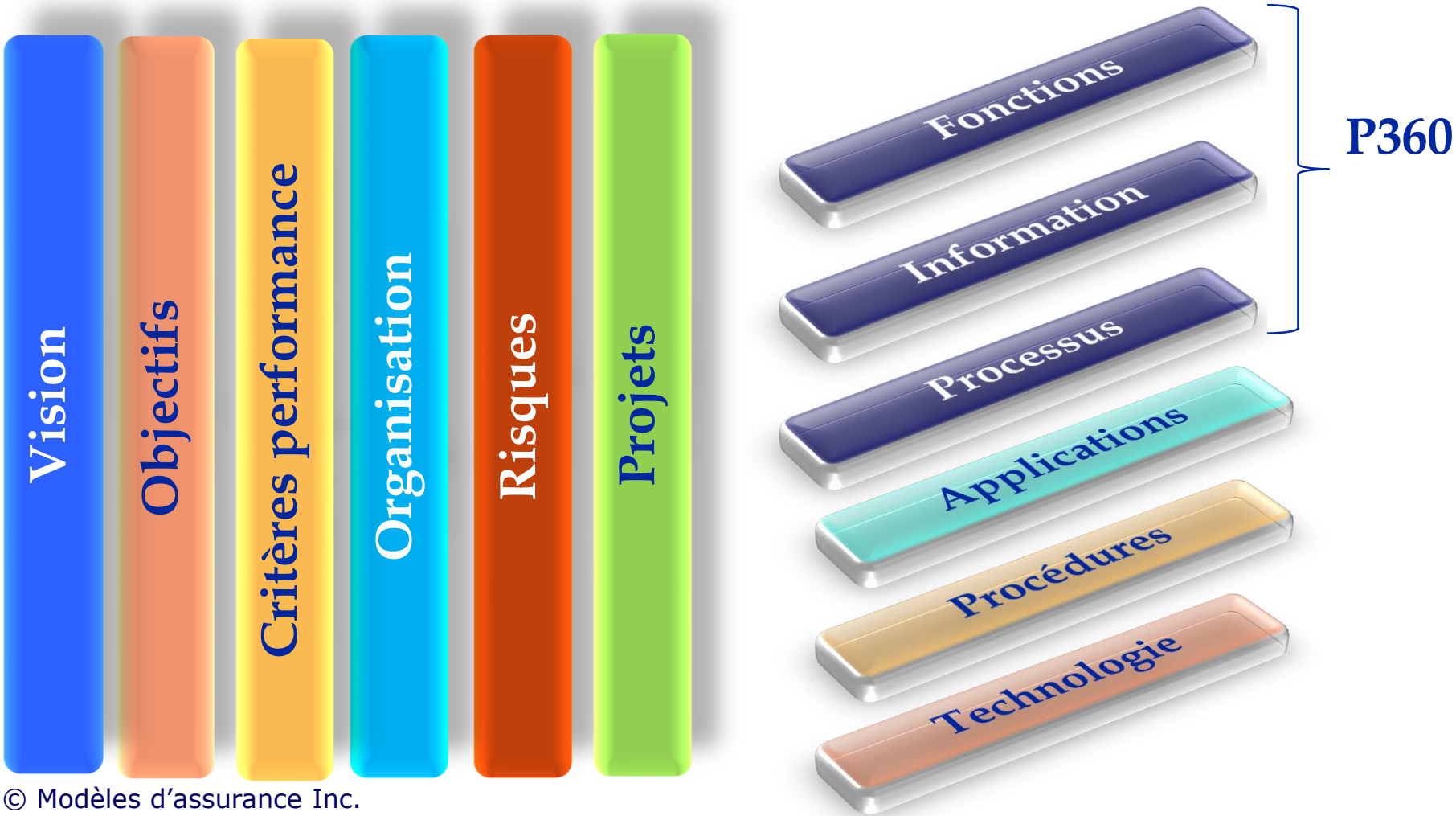
Relations possibles



Les blocs LEGO de l'industrie

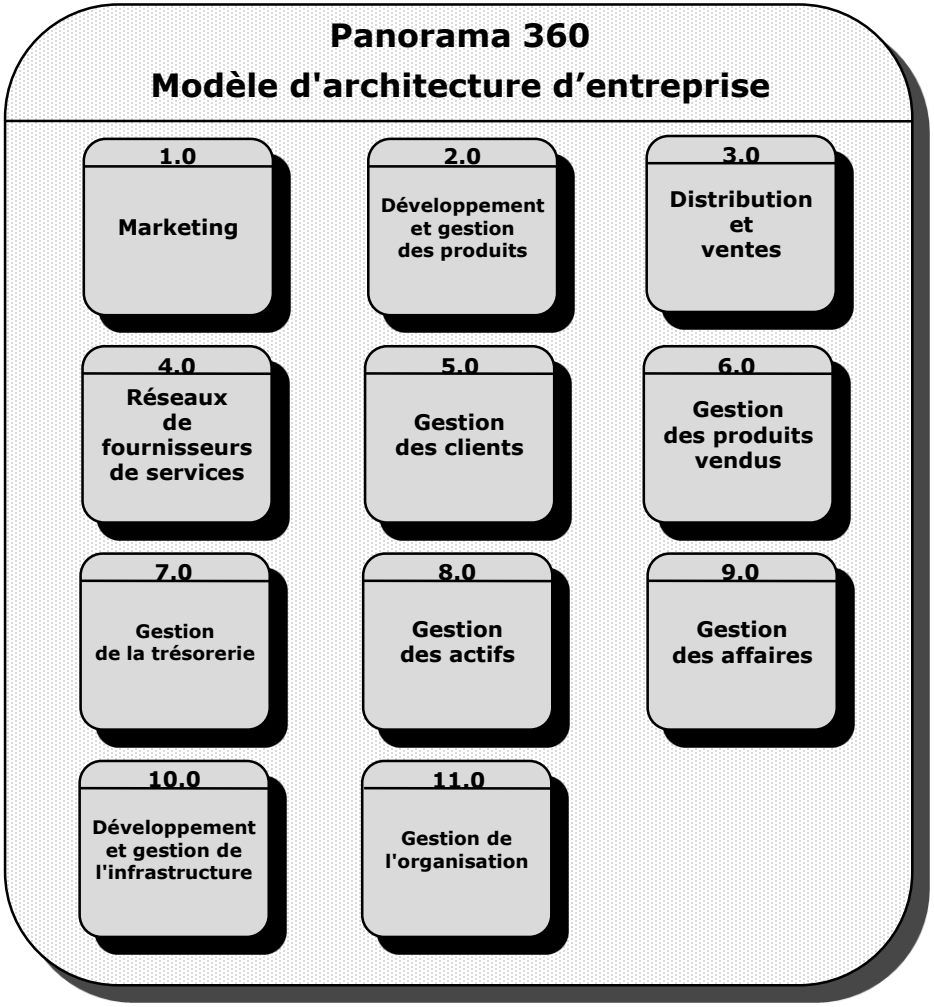
© Modèles d'assurance Inc.

Autres relations



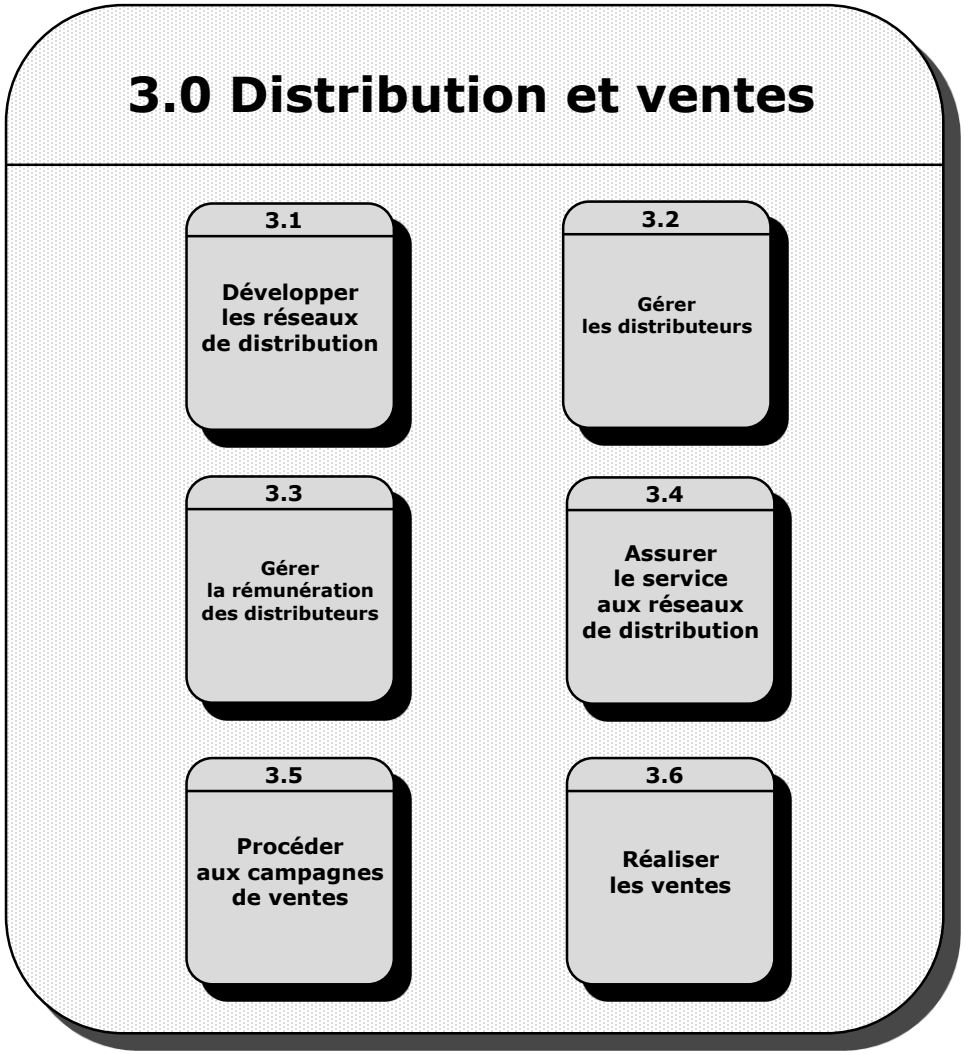
© Modèles d'assurance Inc.

Les domaines d’entreprise



© Modèles d’assurance Inc.

Une fonction majeure



© Modèles d'assurance Inc.

Définition de la fonction maj.

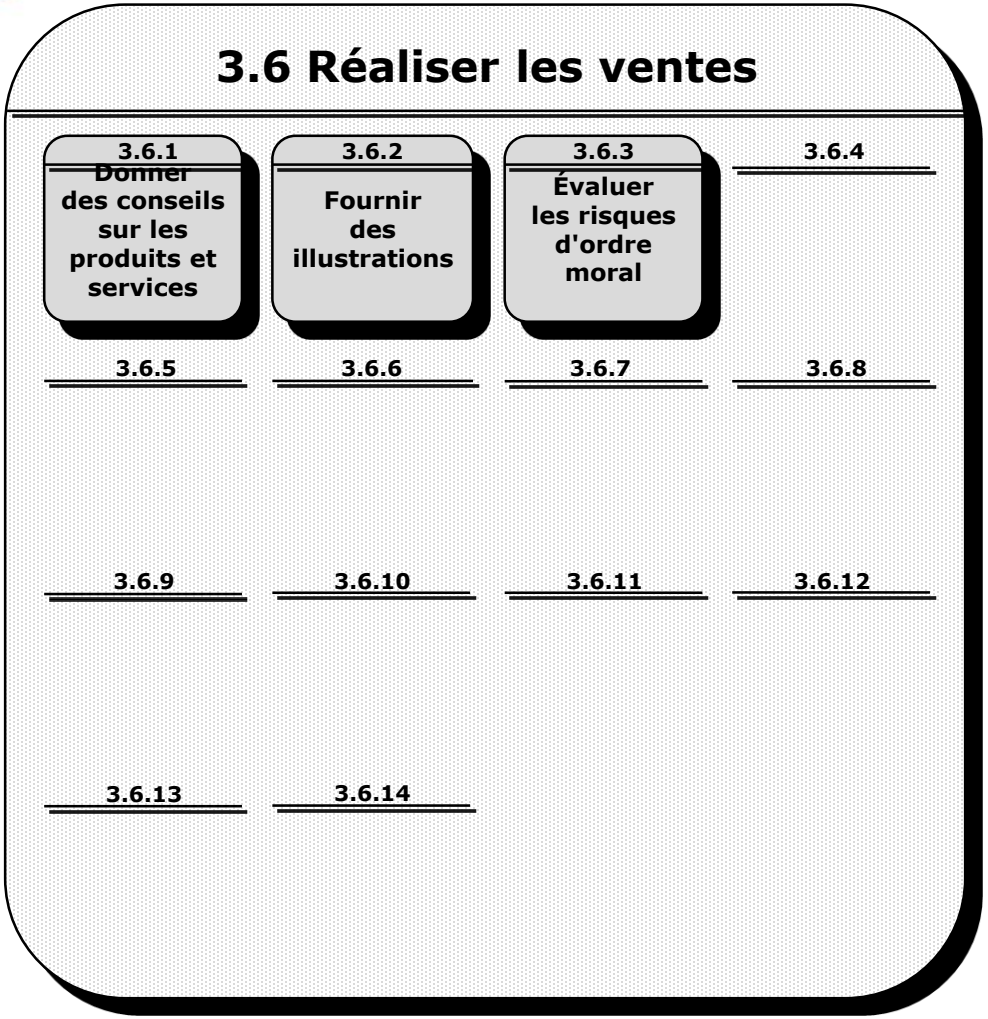
3.6 Réaliser les ventes

Les ventes constituent la clé de la génération de revenus. Cette fonction comprend tous les processus les concernant, des conseils donnés aux clients relativement aux produits et services jusqu'à la conclusion des ventes, en passant par les formulaires à remplir.

Les services inclus dans cette fonction comprennent la sélection des options des produits et des transactions, les formulaires à remplir, l'obtention des autorisations, l'établissement des contrats, le transfert de placements échus, les règles régissant la gestion des protections et la conclusion des transactions.

© Modèles d’assurance Inc.

Les fonctions



© Modèles d'assurance Inc.

Définitions des fonctions

3.6.1 Donner des conseils sur les produits et services
Fournir des renseignements sur les produits, solutions de rechange et produits complémentaires qui conviennent le mieux à l'atteinte des objectifs des clients en se fondant sur leurs besoins, leur profil, leur cycle de vie et leurs préférences.

3.6.2 Fournir des illustrations
Fournir des modèles, des graphiques, des profils, des comparaisons des produits et des rendements prévus de manière à ce que les clients soient en mesure de constater les avantages découlant de l'acquisition de produits sélectionnés. Le potentiel de simuler divers scénarios.

3.6.3 Évaluer les risques d'ordre moral
Évaluer les risques d'ordre moral associés aux personnes et aux compagnies et leur incidence potentielle sur la rentabilité de l'entreprise. Il peut s'agir de risques liés à des problèmes juridiques antérieurs, à l'instabilité de compagnies, à des activités de blanchiment d'argent, à des abus des protections, à des propriétés ne valant pas l'hypothèque établie à leur égard, etc. Surveiller l'amélioration de ces risques au fil du temps.

© Modèles d’assurance Inc.

Modèle d’information

Avec définitions

© Modèles d’assurance Inc.

Intégration de l'organisation

		DONNÉES	Marché	Segment	Achats	Stratégie de service	Promotion	Relations publiques	Communications		Occasions liés aux produits	Conception des produits et sen	Définition des produits	Soutien aux produits	Portfolio aux produits	Soutien au produits	Résultats des produits		Réseaux de distribution	Distributeurs	Rémunération	Gestion des distributeurs	Campagnes de ventes	Sales		Servicing Channel	Service Partners	Rémunération	Gestion des réseaux de fournis		Clients	Information des clients
FONCTIONS D'AFFAIRES																																	
1. Marketing																																	
1.1	Procéder aux études de marché																																U
1.2	Développer les marchés		U																														U
1.3	Définir les comportements d'achat			U																													U
1.4	Définir les stratégies de service à la clientèle			U									U													U							
1.5	Gérer les campagnes promotionnelles			U				U																									
1.6	Gérer les relations publiques		U	U																													
1.7	Gérer les communications d'entreprise			U																													
2. Développement et gestion des produits																																	
2.1	Analyser les opportunitées des produits			U	U	U											U																

© Modèles d'assurance Inc.

Appartenance des données

		DONNÉES	Marché	Démographie	Sociographie	Psychographie	Compétition	Part de marché	Sondages aux consom	Marchés potentiels	Études de rentabilité d	Segment	Besoins des segments	Études de marché	Stratégies pour les seg	Études de rentabilité d	Profiles des acheteurs	Modèles de déclencher	Gabarits pour les vente	Études sur les achats	Stratégies de service	Plans de promotion	Matériels de promotion	Évaluations des promo	Plans de relations publ	Événements de relatio	Spécifications pour les	Évaluation des relation	Plans de communicatic	Événements de comm	Contenus des commur	Évaluation des commu
			Marché									Segment					Achats				Promotion						Communicatior					
			Marché																													
																					Stratégie de service					Relations publiques					
FONCTIONS D'AFFAIRES																																
1. Marketing																																
1.1	Procéder aux études de marché																															
	1.1.1	Déterminer les marchés potentiels	X																													
	1.1.2	Regrouper les profils internes des clients		X	X	X																										
	1.1.3	Intégrer les données externes sur les consommateurs		X	X	X																										
	1.1.4	Analyser l'environnement politique			X																											
	1.1.5	Analyser l'environnement social				X																										
	1.1.6	Analyser le climat commercial					X	X																								
	1.1.7	Déterminer la chaîne de valeur des clients							X																							
	1.1.8	Déterminer le cycle de vente							X																							
	1.1.9	Analyser l'information sur les marchés								X	X																					
1.2	Développer les marchés																															
	1.2.1	Procéder à la segmentation des marchés										X																				
	1.2.2	Définir les produits exigés par les segments												X																		
	1.2.3	Déterminer les besoins des segments											X	X																		
	1.2.4	Déterminer les services exigés par les segments											X	X																		
	1.2.5	Définir les besoins de distribution												X																		
	1.2.6	Définir la proposition de valeur relative aux segments visés												X																		
	1.2.7	Déterminer les obstacles à l'entrée et à la sortie												X																		
	1.2.8	Définir des initiatives relatives aux segments												X																		
	1.2.9	Définir les exigences en matière de suivi												X																		
	1.2.10	Procéder à l'analyse de la concurrence												X																		
	1.2.11	Définir la stratégie relative aux segments													X																	
	1.2.12	Élaborer une analyse de rentabilité des segments														X																

© Modèles d'assurance Inc.

La connaissance – un bras de levier

C'est la connaissance

Panorama 360 – Cadre, modèles de référence et méthodologies

- Architecture d'entreprise
- **Modèles de référence**
  - ***Gestion contrats***
  - ***Gestion clients***
  - ***Gestion bénéfices***

© Modèles d'assurance Inc.

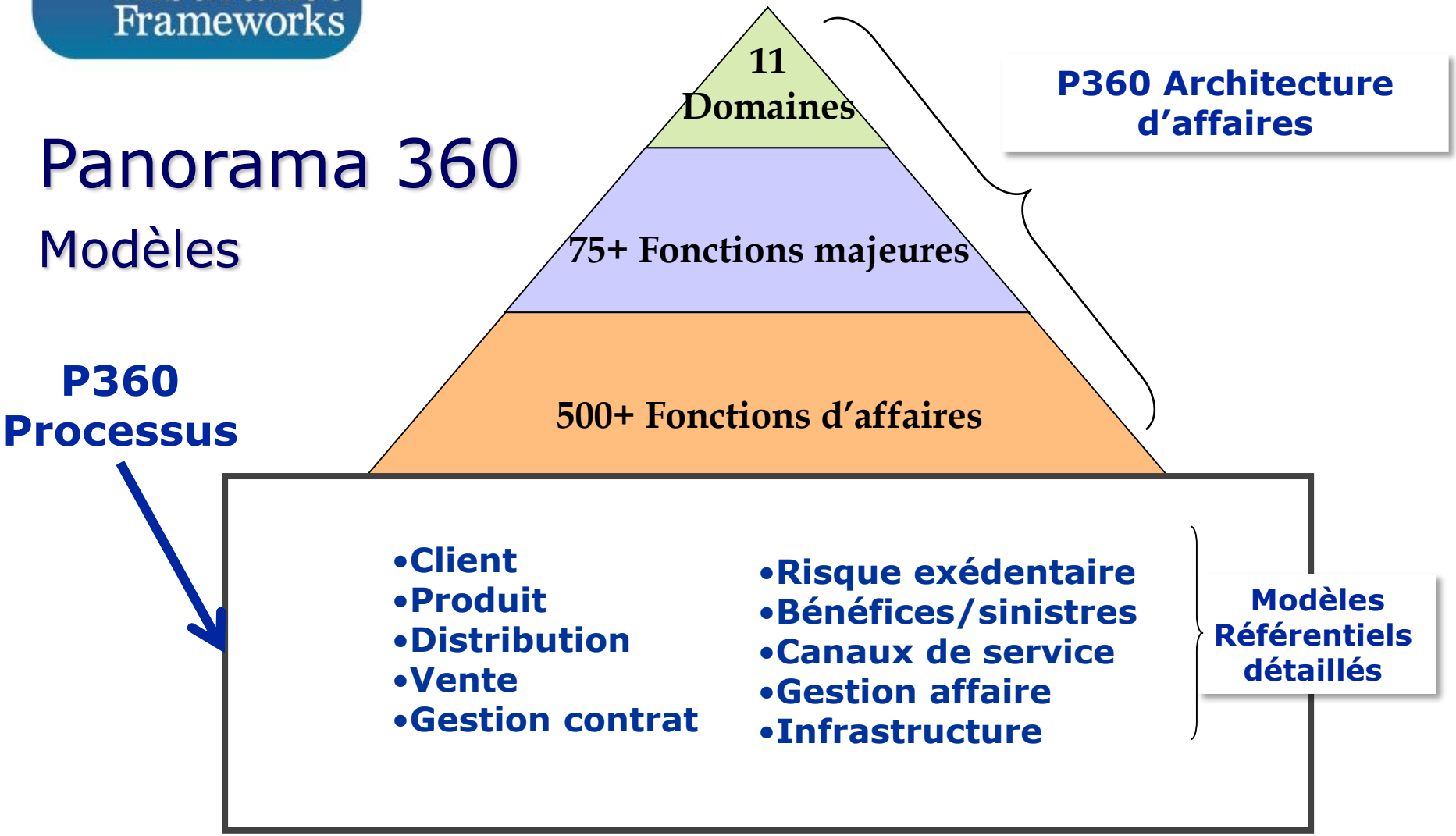
Modèles de référence

- **Contenu**
  - **Gestion client**
  - **Vente et administration**
  - **Gestion prestation/sinistres**
- **Structure**
  - Questions d'orientation stratégique
  - Modèle de contexte
  - Modèles de processus
  - Modèles de données
- **Approche avec ces modèles**
  - Servent à se référencer
  - Représentent le niveau d'activités
  - Varient par lignes d'affaires

© Modèles d'assurance Inc.

Panorama 360

Modèles



© Modèles d'assurance Inc.

Processus de vente

Analyse

- Définition
- Déclencheurs
- Activitiés
- Qui
- Quand
- Où
- Fréquence
- Information
  - Requise
  - Créée
- Fin
- Active le prochain

© Modèles d’assurance Inc.

Modèle conceptuel de données Nouvelles polices, changements et renouvellements

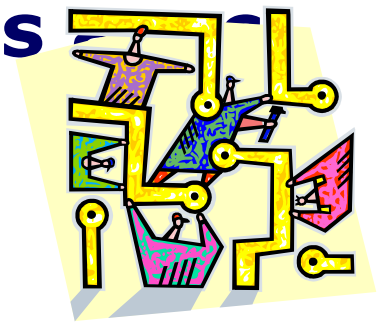
© Modèles d’assurance Inc.

Utilisation de Panorama 360

	Architecture	Processus	Requis	Dévelop.
Compagnie A		●	●	
Compagnie B		●	●	●
Compagnie C		●	●	●
Compagnie D	●	●	●	●
Compagnie I				●
Compagnie II				●
Compagnie L	●	●	●	●
Compagnie M	●			
Compagnie O		●		
Compagnie S			●	●
Compagnie T			●	
Compagnie Z	●		●	●

© Modèles d’assurance Inc.

Autres types de projets avec Panorama 360

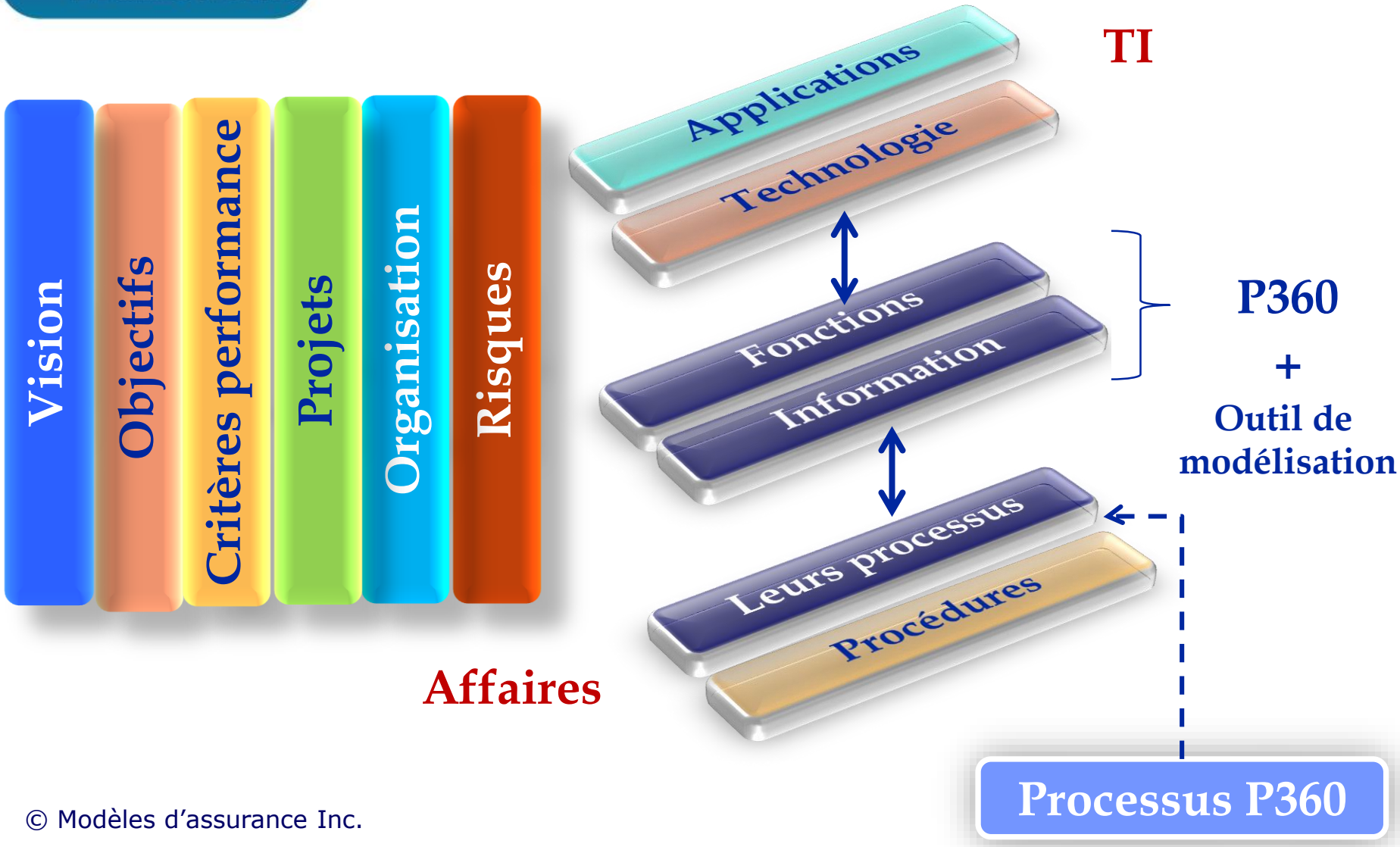


- Gestion de parcs d'applications
- Gestion de sécurité de l'information
- Définition d'entrepôts de données
- Définition des points d'intégration de l'entreprise et des systèmes
- Gestion du risque opérationnel
- Gestion d'acquisition et fusion de compagnies

© Modèles d'assurance Inc.

Insurance Frameworks

Une bonne pratique



© Modèles d'assurance Inc.

La valeur d'un référentiel

- **Disponibilité et partage de la connaissance**
- **Efficience**
- **Qualité**
- **Réduction des coûts**
- **Bras de levier**
- **Amélioration des communications**
- **Prises de décisions**

© Modèles d'assurance Inc.

Insurance Frameworks

Assurance

Gestion du patrimoine

Banque

Panorama 360

Firme de consultants

Plate-forme de modélisation

Référentiel Assurance/Gestion patrimoine

Pierre.Gagne@InsuranceFrameworks.com

© Modèles d’assurance Inc.