

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ В SILA UNION (КЕЙС PECO-ГАРАНТИЯ)

Рзун И. Г., к.ф-м.н., доцент,

Вильян А. В., студент,

Новороссийский филиал Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, г. Новороссийск, Россия

Аннотация. В статье рассматривается моделирование продуктовой линейки страховой компании на примере САО «РЕСО-Гарантия» с использованием платформы SILA Union и методологии ARIS. Построена диаграмма продуктов и услуг, выделены категории страхования и цифровые сервисы, а также представлена матрица соответствия «Продукты – Функции». Анализ позволяет выявить логические связи, приоритеты цифровой трансформации и стратегические акценты компании.

Ключевые слова: моделирование, продуктовая линейка, страховая компания, SILA Union, ARIS, PECO-Гарантия, матрица соответствия, цифровая трансформация

Моделирование бизнес-архитектуры компании начинается с ответа на три вопроса: какую ценность создаёт компания, кто её создаёт и как. Первый вопрос — о продуктах и услугах. Без чёткого понимания продуктовой линейки невозможно ни стратегическое планирование, ни оптимизация процессов, ни цифровая трансформация [2, 3]. Для визуализации продуктовой линейки в методологии ARIS используется диаграмма продуктов и услуг (Product/Service Tree), поддерживаемая платформой SILA Union [3].

Платформа SILA Union — российское ПО для комплексного проектирования и анализа бизнес-процессов, корпоративной и ИТ-архитектур [2]. В нотации ARIS диаграмма продуктов и услуг позволяет построить иерархию продуктов, сгруппировать их по категориям, а также установить связи

с функциями, целями и организационной структурой [3]. Моделирование в SILA Union даёт возможность не просто перечислить продукты, но и проанализировать их структуру, выявить дублирование или пробелы, оценить динамику обновлений.

Для демонстрации возможностей моделирования выбрана CAO «РЕСО-Гарантия» — компания с диверсифицированной продуктовой линейкой и активной цифровой трансформацией [1, 5]. На рисунке 1 представлена диаграмма продуктов и услуг, построенная в SILA Union.

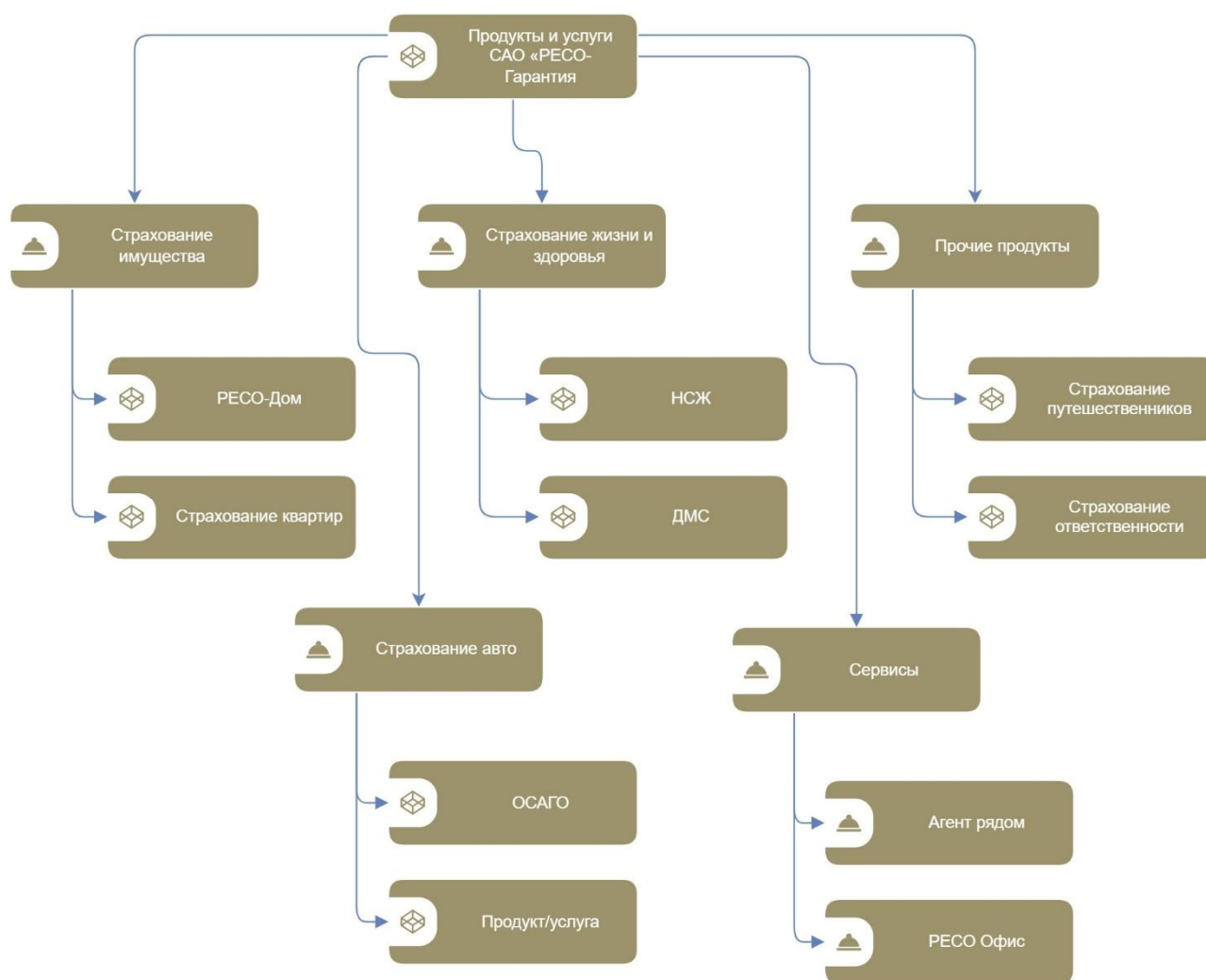


Рисунок 1 — Диаграмма продуктов и услуг CAO «РЕСО-Гарантия».

Как показано на рисунке 1 корневой элемент диаграммы — «Продукты и услуги CAO «РЕСО-Гарантия»». В нотации ARIS для корневого элемента используется символ «Продукт/услуга», поскольку это верхний уровень

продуктовой линейки компании. На первом уровне расположены пять категорий, каждая из которых обозначена символом «Услуга»: страхование авто, страхование имущества, страхование жизни и здоровья, прочие продукты, сервисы. Выбор символа «Услуга» для категорий первого уровня подчёркивает, что каждая категория представляет собой тип страховой услуги, которую компания оказывает клиентам.

На втором уровне к каждой категории привязаны конкретные продукты и сервисы с использованием символа «Продукт/услуга». В группе «Страхование авто» выделены два продукта: ОСАГО и КАСКО. В группе «Страхование имущества» представлены два продукта: страхование квартир и «РЕСО-Дом». Оба продукта обновлены в 2025 году: страхование квартир — в октябре 2025 года с добавлением рисков «Экстренное проникновение», «Техногенная авария», «Действия животных», «РЕСО-Дом» перезапущен в марте 2025 года с четырьмя программами («Эконом», «Стандарт», «Оптимум», «Премиум») и конструктором опций.

В группе «Страхование жизни и здоровья» представлены НСЖ (накопительное страхование жизни) и ДМС (добровольное медицинское страхование). В группе «Прочие продукты» — страхование путешественников и страхование ответственности. Отдельная категория «Сервисы» включает цифровые сервисы для агентов и клиентов: «Агент рядом» и «РЕСО Офис».

Выделение отдельной категории «Сервисы» показывает, что компания рассматривает цифровые инструменты не как вспомогательные элементы, а как самостоятельную часть продуктовой линейки. Это отражает стратегический принцип РЕСО-Гарантия, озвученный на форуме INSUR Asia в ноябре 2025 года: технологии служат для усиления человека, а любые улучшения для внутренних клиентов (агентов) должны вести к повышению качества сервиса для конечного страхователя.

Диаграмма продуктов и услуг в SILA Union может быть связана с деревом функций (показать, какие функции создают какие продукты) и с диаграммой целей (показать, какие продукты поддерживают какие стратегические цели).

Это превращает набор отдельных диаграмм в сквозную модель компании.

Для более глубокого анализа связей между продуктами и функциями компании построена матрица соответствия «Продукты — Функции» (таблица 1). Матрица показывает, какие бизнес-функции задействованы при создании каждого продукта или сервиса. Это позволяет выявить, какие продукты обеспечены необходимыми функциями, а какие — нет, а также увидеть, какие функции являются наиболее востребованными.

Анализ матрицы позволяет сделать несколько наблюдений. Большинство страховых продуктов требуют участия всех ключевых функций: продаж, андеррайтинга, урегулирования убытков и ИТ-инфраструктуры. Исключение составляет КАСКО, который также поддерживается функцией цифровой трансформации (внедрение ML-моделей для персонализированных предложений). Это подтверждает, что именно КАСКО является драйвером цифровых инноваций в компании.

Таблица 1 — Матрица соответствия «Продукты — Функции» САО «РЕСО-Гарантия».

Продукт / Функция	Продаж и через агентскую сеть	Андеррайтинг	Урегулирование убытков	ИТ-инфраструктура («РЕСО-Офис»)	Цифровая трансформация (ML-модели)
ОСАГО	+	+	+	+	—
КАСКО	+	+	+	+	+
Страхование квартир	+	+	+	+	—
РЕСО-Дом	+	+	+	+	—
НСЖ	+	+	+	+	—
ДМС	+	+	+	+	—

Страхование путешествующих	+	+	+	+	—
Страхование ответственности	+	+	+	+	—
Агент рядом	+	—	—	+	+
РЕСО Офис	—	—	—	+	+

Сервис «Агент рядом» не требует андеррайтинга и урегулирования убытков, что логично, так как это сервис поиска агента, а не страховой продукт. При этом он задействует продажи (через привлечение клиентов к агентам), ИТ-инфраструктуру и цифровую трансформацию. Сервис «РЕСО Офис» задействует только ИТ-инфраструктуру и цифровую трансформацию, что соответствует его природе как внутреннего инструмента для агентов.

Ни один продукт не задействует функцию цифровой трансформации, кроме КАСКО и сервисов. Это указывает на то, что цифровая трансформация в РЕСО-Гарантия пока носит точечный характер, затрагивая в первую очередь кросс-продажи (КАСКО) и поддержку агентов (сервисы), но не проникая в глубь основных страховых процессов. Это не недостаток, а осознанный стратегический выбор: компания усиливает человека технологиями, а не заменяет его.

Диаграмма продуктов и услуг в SILA Union может быть связана с матрицей соответствия, деревом функций и диаграммой целей. Это превращает набор отдельных диаграмм в сквозную модель компании.

Построение диаграммы по принципу «Продукт/услуга – Услуга – Продукт/услуга» соответствует логике ARIS и позволяет корректно отразить иерархию страховых продуктов и сервисов. Моделирование выявило логические ошибки в структуре (дублирование продуктов, неверная категоризация), которые не были бы очевидны без формальной модели.

Фиксация дат обновлений в заметках к элементам позволяет использовать диаграмму как инструмент отслеживания динамики продуктовой линейки. Выделение сервисов в отдельную категорию отражает стратегический приоритет компании — цифровая трансформация направлена на усиление агента. Матрица соответствия «Продукты — Функции» показала, что КАСКО является единственным страховым продуктом, поддерживаемым цифровой трансформацией, а сервисы «Агент рядом» и «РЕСО Офис» задействуют ИТ-инфраструктуру и цифровые технологии, но не требуют андеррайтинга и урегулирования убытков. Построенная модель и матрица могут быть связаны с деревом функций и диаграммой целей для сквозного анализа архитектуры компании.

Литература

1. SILA Union: официальный сайт. – URL: <https://silaunion.ru> (дата обращения: 22.04.2026).
2. Рындина С.В. Моделирование бизнес-процессов с использованием платформы SILA Union: учеб.-метод. пособие. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2025. – 56 с.
3. SILA Union представила цифровые решения на IT-Форуме стран БРИКС в Югре. – РБК Компании, 24.07.2025. – URL: <https://companies.rbc.ru/news/TD41W9cmw3/sila-union-predstavila-tsifrovyie-resheniya-na-it-forume-stran-briks-v-yugre/> (дата обращения: 23.04.2026).
4. РЕСО-Гарантия присоединилась к Ассоциации ФинТех. – Ассоциация ФинТех, 16.05.2025. – URL: <https://www.insur-info.ru/pressr/89501/> (дата обращения: 23.04.2026).
5. РЕСО-Гарантия: Виктория Гайсарова выступила на международном форуме INSUR Asia в Ташкенте. – INSUR Info, 27.11.2025. – URL: <https://www.insur-info.ru/pressr/91133/> (дата обращения: 23.04.2026).
6. Агентский канал РЕСО-Гарантия собрал 60,3 млрд р. за 9 мес. 2025 г. – URL: <https://www.asn-news.ru/news/91022> (дата обращения: 22.04.2026).