Capgemini | aws | NEW YORK LIFE SEGUROS MONTERREY

EL FUTURO DE SMNYL ES HOY

INNOVATION DAY

Capgemini | aws | NEW YORK LIFE SEGUROS MONTERREY

CORE DIGITAL DE SEGUROS

Luis Torres

INNOVATION DAY

Nuestra práctica de Seguros

LA PRÁCTICA DE SEGUROS DE CAPGEMINI

P&C | Vida & Retiro | Salud

Nuestros socios

GUIDEWIRE, SAPIENS, amazon web services, Vlocity, Pega, WorkFusion, salesforce, BACKBASE, MAJESCO, blueprism, Adobe, Teradata, odigo, hp, sas, OneShield, INFORMATICA The Data Integration Company, Duck Creek Technologies, blueprint, LimelightHealth, COGNOS, SAP, ORACLE INSURANCE, IBM, Microsoft

Servicios clave de seguros

- Innovación de productos y servicios
- Transformación Digital y en la Nube
- Transformación de Core de Seguros
- Analítica avanzada & IA
- Operaciones de Negocio Digital
- Automatización inteligente
- ADMNext
- Ingeniería y Aseguramiento de calidad

Capacidades Globales

- Capgemini Invent
- Servicios de infraestructura en la nube
- Información y datos
- Servicios de negocios

Algunos de nuestros Clientes

Genworth, AXA, ZURICH, CNA, SOMPO JAPAN, QBE, UnitedHealthcare, Manulife, Mutual of Omaha, Willis Towers Watson, USAA, Liberty Mutual, FARMERS INSURANCE, Guardian, THE HARTFORD, CUNA MUTUAL GROUP, John Hancock, ASSURANT, CHUBB, MetLife, AVIVA, AIG, GENERALI, Sun Life, aetna, Ameritas, TIAA, Swiss Re, Aflac, HSBC Life, Allianz, Humana, HCSC, ING, Prudential

~$1.5B en ingresos por seguros, es el segmento de mayor crecimiento en Capgemini, orgullosamente atendiendo a 12 de las "top" 15 principales compañías de seguros del mundo

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

RECONOCIMIENTOS EN INNOVACIÓN Y LIDERAZGO

Capgemini | aws | New York Life Seguros Monterrey

Awards and Recognition

Gartner

Leader in the Gartner 2021 Magic Quadrant for Data and Analytics Service Provider

Avasant

Leader in Insurance Digital Services 2020-2021

Forrester

Leader in Multicloud Managed Services providers, Q4 2020

Everest Group®

Leader in Next-gen App Management Services PEAK Matrix 2021

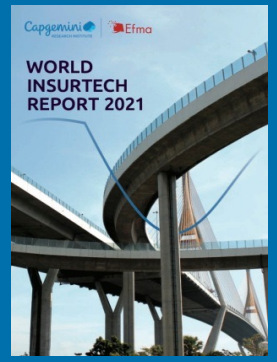
ACORD Award Winner – Implementation Journey

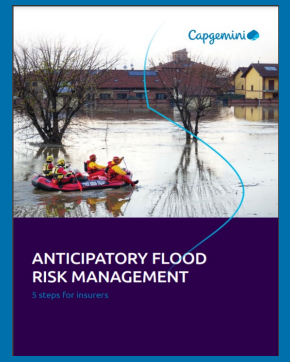
2021 Implementation Journey award for implementing ACORD Next Gen Digital Stds.

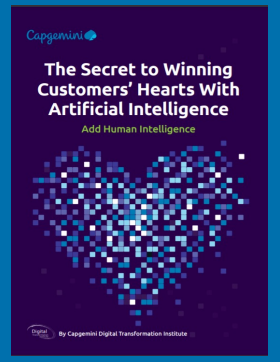
IDC – Analyze the Future

Leader in Business Consulting Services 2020

Some of the notable **Thought Leadership in Insurance Domain**







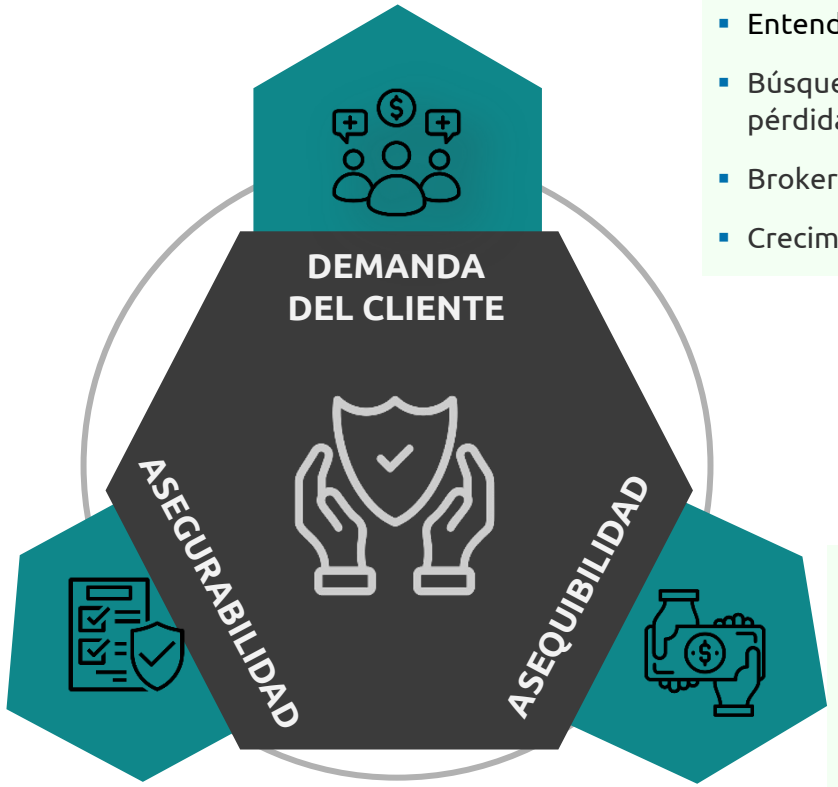
Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

¿Cómo preparar a tu negocio para un futuro Core digital?

CAMBIOS A LARGO PLAZO PARA LA INDUSTRIA DEL SEGURO

El nivel de cambio no tiene precedentes, mantener un negocio relevante es el mayor desafío.

- **Pérdidas crecientes** por peligros **catastróficos** y secundarios
- El **delito cibernético**, la inflación social y la geopolítica generaron profundas pérdidas técnicas.
- Reaseguradoras: ↓ **capacidad** … ↑ **tarifas**
- **Incertidumbre** en las **tendencias de mortalidad** para la precisión de los precios



- Entendimiento por el **riesgo** y los **seguros**
- Búsqueda de **compromiso digital** y prevención de pérdidas
- Brokers que ofrecen **propuestas competitivas**
- Crecimiento de mercados y **productos integrados**

- Las familias y las empresas son más sensibles al gasto → **mayor de análisis precios**
- Incesante **incremento de tarifas** por adecuación de precios.
- Mayor tasa de **caducidad** y **entrega** de pólizas
- Obtención de **capital alternativo** para la gestión de riesgos

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

RETO: HACER FRENTE A ESTAS DINÁMICAS DE LA INDUSTRIA

*Riesgos, necesidades de **cobertura y expectativas** de **servicio omnicanal** están evolucionando, mientras que las aseguradoras no pueden seguir el ritmo y continúan ofreciendo **productos poco claros** con experiencias inconsistentes en los **canales tradicionales**.*

Experiencia de Usuario

Operación de Negocio

***Modelo operativo en silos** que conduce a flujos de trabajo lentos y que exigen mucho esfuerzo y **decisiones ineficientes** de siniestros / Subscripción que **pierden la expectativa de valor** del cliente.*

Habilitación de tecnología

*Sistema Core inconexo y frágil con **monolitos** e integraciones puntuales que **impiden** que las aseguradoras **accedan** rápidamente a las capacidades **emergentes** e incorporen conocimientos en la **cadena de valor**.*

Enfoque futuro

*Las iniciativas de **transformación digital no están dando resultados** frente a la dinámica actual, lo que **impide** el enfoque en la **resiliencia** y el negocio impulsado por la **sostenibilidad**.*

Llevando a

Caída de la cuota de mercado

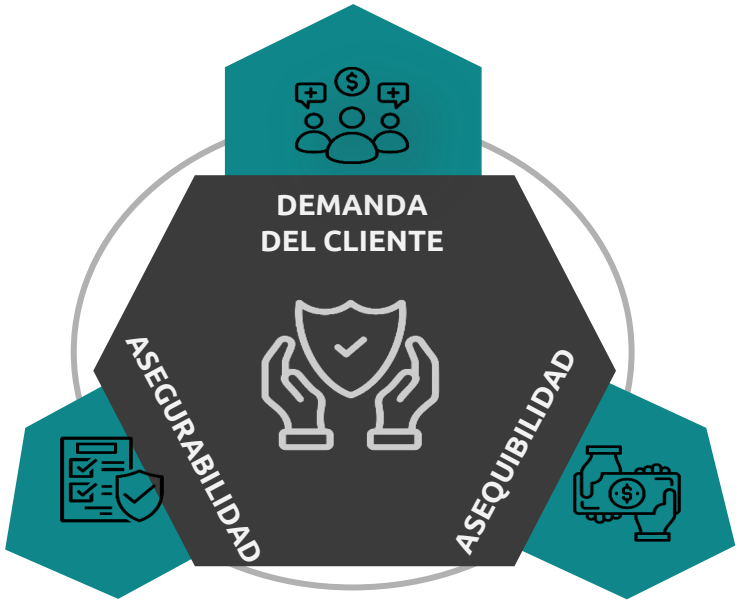
Aumento de la rotación de clientes

Resultados de suscripción por debajo de lo esperado

Aumento de la relación de gastos

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

PREGUNTA:
¿CÓMO RESPONDER A ESTA DINÁMICA DEL MERCADO?



Estrategia de la aseguradora

Adaptabilidad
Esforzarse constantemente para predecir y gestionar el mercado en evolución y la dinámica de riesgo

Vista de cliente
Detecte necesidades y deseos, y encuentre nuevos segmentos/exposiciones para deleitar con compromiso personalizado

Rapidez
Responder rápidamente a las fuerzas del mercado, superando a la competencia e impulsando la eficiencia operativa

Estrategia de negocio digital alineada desde el "Roadmap" hasta la ejecución

Ecosistema tecnológico del Core digital

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

RESPUESTA:
CORE DE SEGUROS MODERNO QUE IMPULSE LA EVOLUCIÓN

Experiencia de Usuario

- Experiencias omnicanal, fluidas y unificadas en compras, siniestros y servicios.
- Productos modulares para coberturas personalizadas.
- Sin fricciones: mínimos documentos, llamadas y referencias.

Operación de Negocio

- Workflows unificados, automatización e IA.
- Perspectivas de clientes y riesgos justo a tiempo en las cadenas de valor.
- Gestión de productos "E2E" **responsiva**.
- Modelo de negocio **rápido**, innovación de productos y experiencias.

Habilitación de tecnología

- **Ecosistema central componible** en la nube.
- Principios de la **arquitectura ágil**.
- Un buen **Gobierno de datos** e Info-estructura fiable.

Enfoque futuro

- **Productos sostenibles** y orientación proactiva.
- Un Core "Verde" diseñado para sus objetivos "ESG".
- Perspectivas de **ESG en suscripción**.
- Visión digital integrada, hoja de ruta y ejecución.
- Adoptar nuevas tecnologías con facilidad: IA/IoT.

Resultando en

Nuevos segmentos y premium

Mayor valor de por vida del cliente

Liderar en resultados de suscripción

Mejorar el índice de gastos

Estrategia: Adaptabilidad | Vista al cliente | Rapidez

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

¿Qué es un Core Digital moderno?

CORE DIGITAL MODERNO:
Diseño sobre principios enfocados al futuro

Estrategia: Adaptabilidad | Vista al cliente | Rapidez

Atributos clave que un Core digital moderno debe ofrecer:

WORKFLOWS UNIFICADOS

Reuniendo a todas las partes en una cadena de valor y a través de las líneas en un workflow y datos compartidos para la velocidad de procesamiento

ANALISIS DE DATOS

Conocimientos enriquecidos integrados en el workflow para ayudar a la toma de decisiones (Subscripción/ Siniestros, etc.)

CONFIGURACIÓN VS CODIGO

Muy alta configurabilidad para el autoservicio del negocio y respuesta rápida al mercado.

SOFTWARE PERPETUO

Aprovechar los modelos SaaS con actualizaciones fluidas y acceso a nuevas funciones.

AUTOMATIZACIÓN

Funciones OOTB para automatizar tareas relevantes e integrar datos externos

INTEROPERABLE Y ABIERTO

Facilidad de interoperabilidad a través de API abiertas, lo que permite un acceso rápido a capacidades emergentes/nuevas

FACILIDAD DE PROPIEDAD

Instrumentación, asistentes, DevSecOps, conjuntos de habilidades comunes

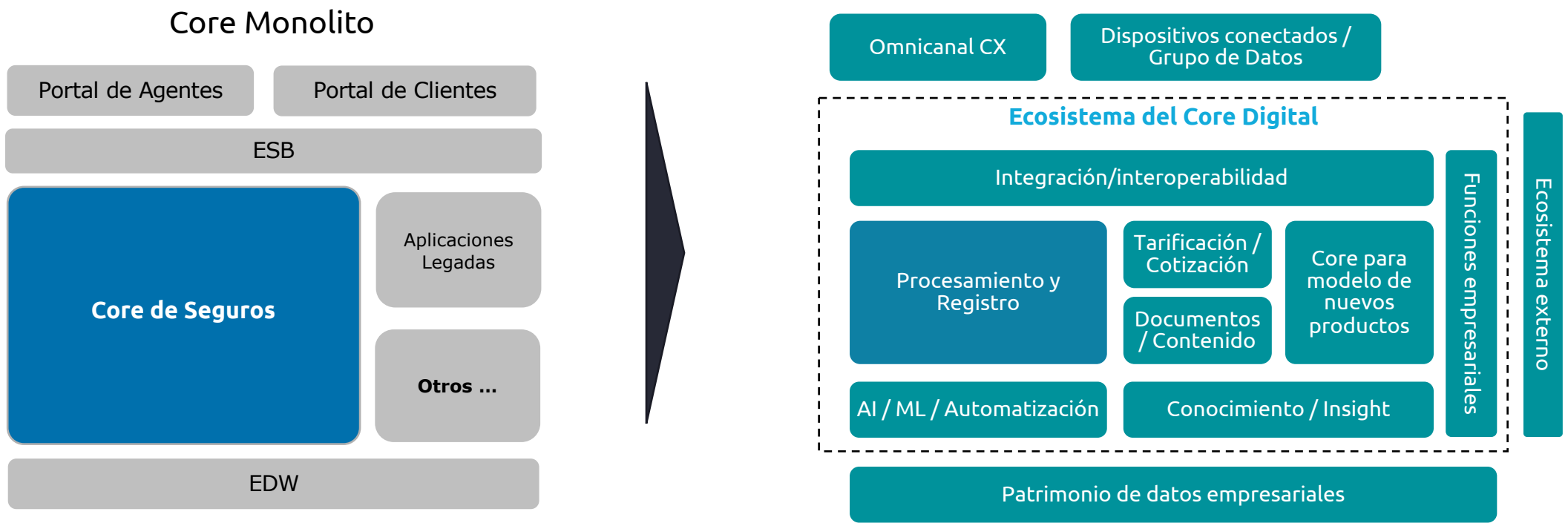
Diseñado y operado para respaldar sus objetivos de sustentabilidad

EL CORE DIGITAL NO ES UNA TECNOLOGÍA NI UN PAQUETE, ES UN ECOSISTEMA INTEROPERABLE COMPUESTO DE TECNOLOGÍAS Y SOLUCIONES DE SOCIOS MÁS ADECUADAS

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

CORE DIGITAL MODERNO:
Un ecosistema por componentes … *("composable")*

- La mayoría de las aseguradoras han invertido en Tecnologías "Core" en los últimos años.
- El objetivo es adaptar la tecnología central existente en un conjunto compuesto de capacidades interoperables en la nube y aprovechar los datos centrales para obtener información y negocios impulsados por IA.



Adaptabilidad, Vista Cliente y Rapidez son las propiedades emergentes de la nueva arquitectura.

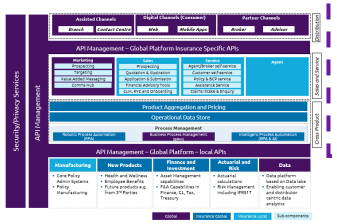
Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

CORE DIGITAL MODERNO:
Necesidades actuales y evolución de Negocio

OPCIONES DE TECNOLOGÍA ILUSTRATIVAS

Interoperable y ágil con APIs/Microservicios

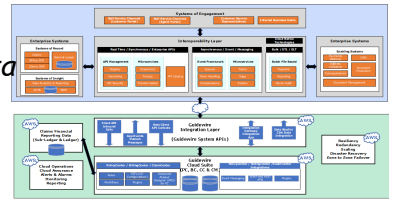
API con capacidades, internas y externas, con protección la privacidad y propiedad intelectual.



MuleSoft Apigee

Plataforma confiable con workflows de negocio unificados

Aproveche SaaS, concéntrese en alta configurabilidad y regionalización



majesco

Omnicanal CX

Dispositivos conectados / Grupo de Datos

Ecosistema del Core Digital

Integración/interoperabilidad

Procesamiento y Registro

Tarificación / Cotización

Documentos / Contenido

Core para modelo de nuevos productos

AI / ML / Automatización

Conocimiento / Insight

Funciones empresariales

Ecosistema externo

Patrimonio de datos empresariales

Externaliza las funciones más dinámicas

Desvincularse de la plataforma Core para lograr agilidad, preparación para el futuro, configurabilidad y automatización

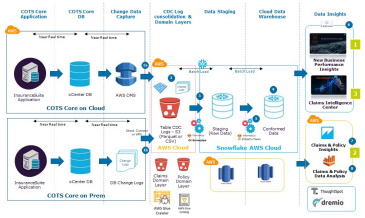
earnix SAP S/4 HANA Alfresco opentext

Un Core basado en "low code" para innovación del mercado

Tecnología "low code" basada en la nube para pruebas de mercado más rápidas y económicas a través de mayor configuración por parte del negocio.

outsystems mx mendix innoveo

Capitalizar activos de datos para un workflow basado en conocimientos



snowflake aws Azure

Sólida estructura de datos en la nube que ofrecen ingesta, visualizaciones e información casi en tiempo real, autoservicio para usuarios avanzados.

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

CORE DIGITAL MODERNO:
Roadmap para alcanzar nivel de madurez objetivo en estrategia de negocio

EVOLUCIÓN DE LA ASEGURADORA	Aspiración	Madurez	Innovación
ADAPTABILIDAD	▪ Productos y CX limitados por las posibilidades de la plataforma Core ▪ Retraso en la capacidad de respuesta del mercado	▪ Visión y ejecución digital alineada ▪ Configuración de productos, reglas y tarifas ▪ Puntos y canales de interacción modernos ▪ Facilidad para el conocimiento del negocio	▪ Detecte tendencias y responda rápidamente con acciones de apetito, velocidad y cobertura ▪ Seguir al mercado sin limitaciones tecnológicas ▪ Insights liderados por el "Go-To-Market" ▪ Mantener las mejores capacidades de su clase
VISTA DE CLIENTE	▪ Acceso digital a pólizas, siniestros y facturas ▪ Experiencias diferentes e independientes por canal ▪ Falta de vista completa de cliente digitalizada	▪ Omnicanalidad para ventas, servicios, siniestros. ▪ Vista 360° de cliente integrada a cadena de valor ▪ Seguridad y acceso a los datos desde dispositivo ▪ Los agentes pueden interactuar con los clientes a través de los canales	▪ Mejoras oportunas y basadas en el producto ▪ Ventas y servicios integrados en el ecosistema ▪ Innovar modelo de negocio basado en prevención ▪ Los agentes pueden asesorar y vincular en tiempo real
RAPIDEZ	▪ Capacidades de entregadas por ciclos de lanzamiento de tecnología del Core: 4 o 5 al año ▪ Nuevas tarifas, formularios, coberturas, conocimientos son todos proyectos de TI	▪ Tarifas, formularios, cambio de reglas: 20+ al año ▪ Reducción de puntos de contacto con funciones de autoservicio ▪ Evaluaciones/derivaciones autónomas para Subscripciones y siniestros	▪ Tarifa, formularios, cambios de reglas a demanda ▪ Despliegue de productos en semanas, no meses ▪ Información de negocio configurable en tiempo real ▪ Adjudicación y pago de siniestros autónomos
Habilitado por capacidades técnicas			
	▪ Sistemas Core modernos, muy acoplados ▪ Datos agregados a nivel organizacional ▪ Pequeño ecosistema de alianzas	▪ Motores de Subscripción /Tarificación /formularios externalizados ▪ Plataforma Core y datos empresariales en nube ▪ Capa de compromiso no restringida por Core API ▪ Uso de modelos ML para soluciones puntuales	▪ Interoperabilidad a través de la arquitectura API-first ▪ IA escalada en UW/reclamos, información componible en tiempo real ▪ Experimentación de productos "low code"

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

Selección de un Core Digital de Seguros

¿Por dónde comienzo?

MODELO DE NEGOCIO DE SEGUROS

Cliente (Asegurado / afiliados)

- Perfil del cliente
- Gestión de Contactos
- Estrategia comercial
- Educación al cliente
- Gestión de realización del cliente
- Experiencia del cliente
- Satisfacción del cliente

Canales de distribución

- Perfil del Canal
- Gestión de Contactos
- Estrategia comercial
- Educación del canal
- Gestión del desempeño del canal
- Reclutamiento y Retención
- Gestión de la compensación

Cadena de valor de seguros

MARKETING & VENTAS

- Estrategia de la marca
- Gestión de Segmentos
- Desarrollo y gestión de campañas
- Estrategia de publicidad / comunicación
- Soporte a canales de ventas
- Apoyo de referencia
- Desarrollo de estrategias

OPERACIONES DE PRODUCTOz

- Estrategia de cartera
- Nueva estrategia de producto
- Modelado de producto
- Definición del Producto
- Gestión de presentaciones
- Servicios de valor añadido
- Lanzamiento de producto
- Gestión del rendimiento

ADQUISICIÓN DE LA POLIZA

- Prospección
- Análisis de necesidades
- Tarificación
- Cotización
- Contrato / Emisión
- Generador de Documentos de Póliza
- Financiamiento de primas

SUBSCRIPCIÓN

- Gestión de las necesidades
- Decisión de subscripción
- Precios
- Control de calidad en Subscripción
- Catástrofes
- Cumplimiento Legal
- Reaseguros

SERVICIOS DE PÓLIZA

- Servicios de cuenta
- Cambios en Póliza
- Cancelar / Reinstalar
- Proceso de Renovación
- Auditoría a primas
- Control de pérdida (Pre)

FACTURACIÓN & COBRANZA

- Configuración del Plan
- Facturación
- Cobranza / Aplicación
- Manejo de Morosidad

GESTION DEL SINIESTRO

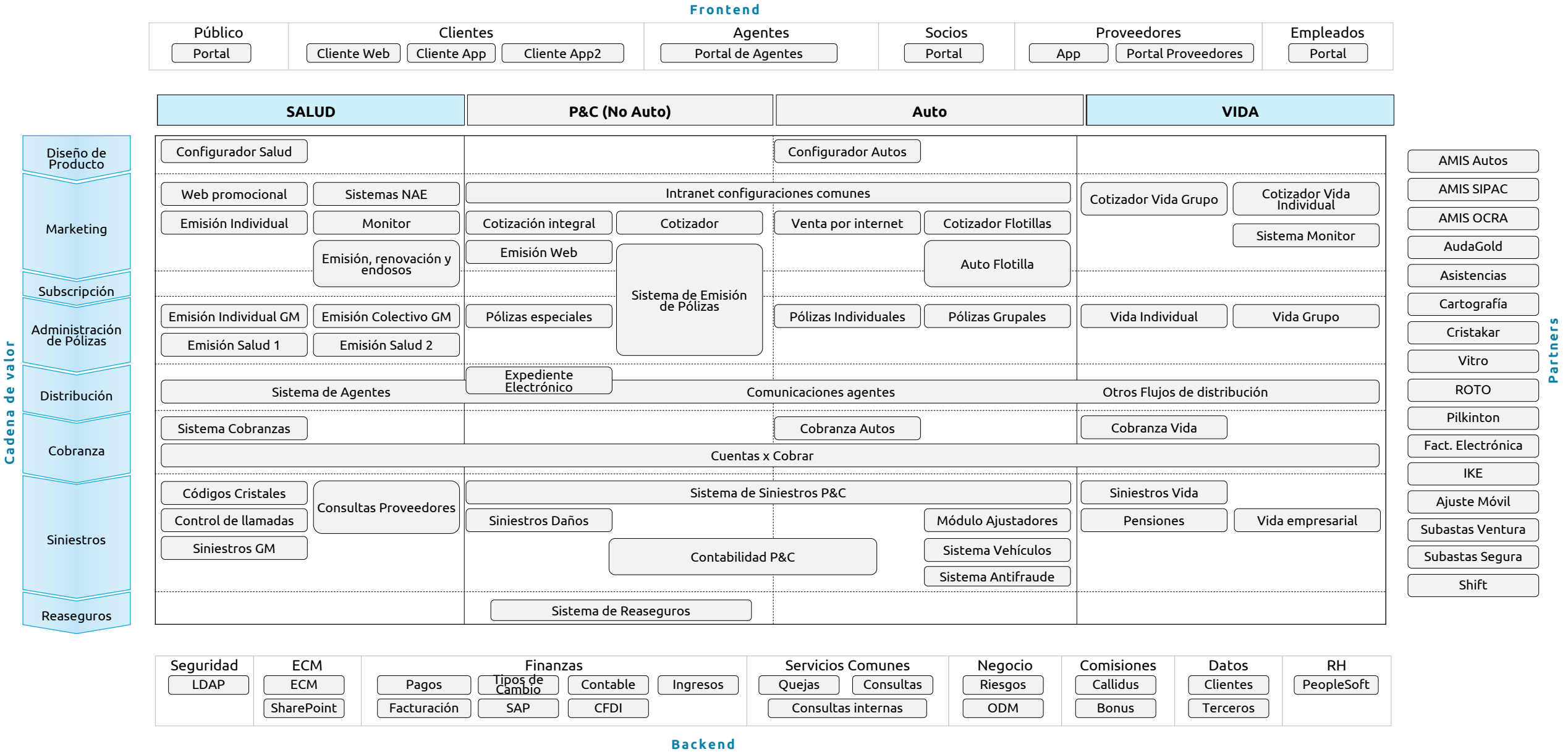
- Aviso de siniestro
- Control de pérdida (Post)
- Determinar Cobertura
- Investigación
- Evaluación & resolución
- Atención del siniestro
- Recuperación

Funciones de soporte empresarial

- Riesgo Corporativo
- Administración, Estrategia & Planeación
- Gobierno
- Cumplimiento Legal
- Seguridad
- Finanzas Contabilidad
- Investigación
- Sistemas de Información
- Estrategia digital
- Capital Humano
- Adquisiciones
- Gestión de Calidad
- Contenido empresarial
- Análisis de Negocio
- Reportes operativos
- Análisis de Datos

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

MI ECOSISTEMA ACTUAL *(EJEMPLO)*



Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE CORE DE SEGUROS

La **estrategia empresarial** es clave para informar la elección entre dos **arquetipos**:

Los productos altamente **intermediarios, complejos** y **regulados** necesitan **robustez** como característica clave.

Los **segmentos de crecimiento**, los **nuevos productos** y los vendidos digitalmente necesitarán **agilidad** para competir de manera efectiva

Arquetipos del Core de seguros

Plataforma única

- Soporte completo de la cadena de valor
- Participación digital en todos los canales
- Información y datos OOTB
- Múltiples opciones de implementación
- Restricciones a la velocidad del cambio
- Solo para productos estándar

Robustez

Los mejores componentes

- Abierto con el mejor proveedor de pólizas, siniestros, facturación, Tarificación, etc.
- Reutilizar y aumentar el valor de las inversiones actuales.
- ISV, InsurTechs y otras IP probadas
- Alta flexibilidad e interoperabilidad

Agilidad

*Las aseguradoras más **grandes** se están moviendo hacia el mejor arquetipo de **componentes** y las más **pequeñas** prefieren la plataforma de un solo proveedor (**plataforma única**).*

Ahora seleccionar las **características más relevantes** para el sistema Core:

- **WORKFLOWS UNIFICADOS**
- **ANALISIS DE DATOS**
- **CONFIGURACIÓN VS CODIGO**
- **SOFTWARE PERPETUO**
- **AUTOMATIZACIÓN**
- **INTEROPERABLE Y ABIERTO**
- **FACILIDAD DE PROPIEDAD**

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS PARA SEGUROS

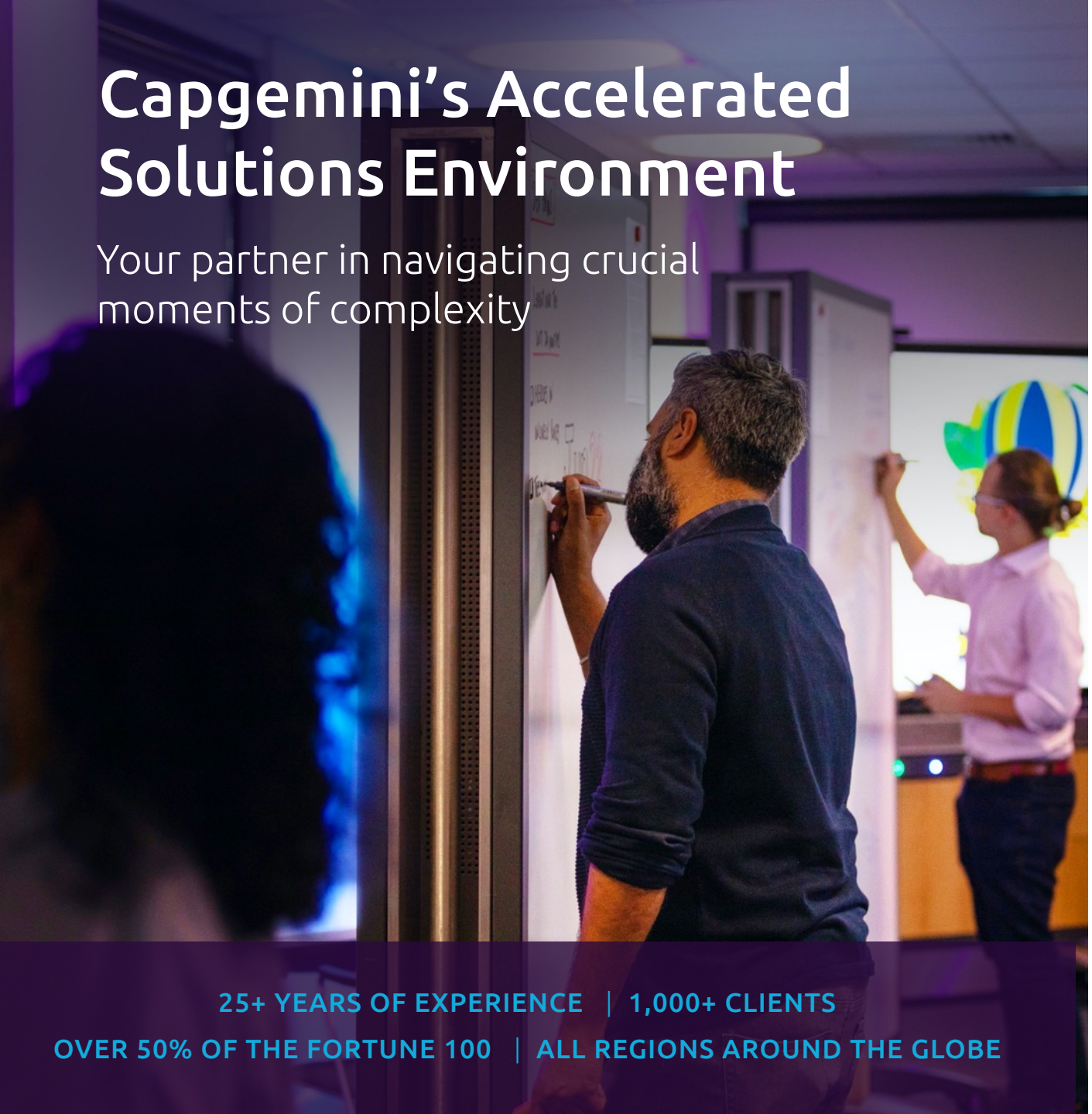
Evaluaremos una plataforma de seguros, que muestre una cadena de valor completa con flujos de trabajo unificados con precios basados en el uso, también disponible en la nube (no SaaS necesariamente) y reflejen las mejores prácticas del mercado de seguros.

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

¿Por dónde
comienzo?

Capgemini's Accelerated Solutions Environment

Your partner in navigating crucial moments of complexity



25+ YEARS OF EXPERIENCE | 1,000+ CLIENTS

OVER 50% OF THE FORTUNE 100 | ALL REGIONS AROUND THE GLOBE

Capgemini | aws | New York Life Seguros Monterrey

GROUP GENIUS

Bring the whole system together, strip away what gets in the way, and ultimately tap into the power of the collective

RESULTS

Enable teams and organizations to connect differently through dynamic, empowering experiences, solving problems deemed unsolvable, achieving results you've never achieved before

COMMITMENT

Build ownership, passion and momentum that makes change happen

"I have spent over $100 million on consultants in my career and I have never received more value for my money as I have in the last three days."

Chief Procurement Officer, Global Energy Company

ASSESSMENT:

We will be your partner through the digital transformation journey to enable value realization

We will leverage our vast experience and guide you from articulating your initial vision to realizing the business value in your operations.

Digital Core analysis for your vision
(4 weeks)

A structured and multi-discipline exercise to identify:

- Capabilities to achieve for your business strategy
- The internal and external impediments to the transformation
- Operating model and core architecture scenarios

Executive alignment on target state
(*n* weeks)

You review the options with executive leadership (and the board) to weigh the scenarios, investment appetite, and choose the Northstar for business case development

We can also help facilitate, allowing you to drive the decisions.

NorthStar Business Case and Roadmap
(8 -12 Weeks)

A deeper analysis of the gaps to bridge and steps to achieve the chosen Digital Core target state:

- Capability prioritization and sequencing
- Finalize operating model and core reference architecture
- Tech and partner ecosystem
- Develop business case

Execution of the Digital Core Roadmap

- Core to Cloud
- Customer Data Platform
- Right-touch claims experience
- Real-time Risk and Portfolio analytics
- Product Management Modernization
- ML Ops
- Value realization office (VRO)

Alignment and decision points through ASEs

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

Beneficios que se logran…

CLAIM CENTER AUTOMATION FOR A LARGE P&C INSURANCE COMPANY BASED IN THE UNITED STATES

Overview

The client was a large P&C insurance company based in the United States having multiple lines of business. The client wanted to implement IPA to automate their Claim Center operation to save on FTEs and drive overall operational excellence.

Business Scenarios

Business Process Overview

The customer was looking to leverage Intelligent Process Automation (IPA) to reduce the number of human claim processors required to process Auto and Property claims. Claim payment processes are similar between lines of business but not exactly the same.

The high-level claim processing steps are:

- Receives 270,000 claim via phone call, email, Website, fax, or mail annually.
- A first notice of loss (FNOL) department initiates the claim in claim center and assigns the claim to the appropriate claim processor.
- The claim processor contact (if necessary) the claimant or policy holder to gather more information.
- The claim processor researches the claim to determine if a payment is appropriate and the amount of the payment.
- The claim can be re-assigned based on research.
- The claim can be paid and closed based on the research.

Capgemini's Approach

Capgemini spent 6 weeks identifying and prioritizing IPA opportunities with the P&C claims processing area.

- Identified 42 IPA opportunities:
  - Each opportunities save between 2 and 12 FTEs
- Selected 8 processes, or sets of tasks, for the first round of automation:
  - 8 selected automation saves a total of 35 FTEs
- A schedule was created to deliver the 8 bots using a factory model in 24 weeks:
- Created an IPA delivery team with 3 Onshore and 8 Offshore resources

Capgemini also met with the IT team to plan the infrastructure requirements for IPA solution.

Capgemini assisted the client to set up an IPA CoE, support structure, and ongoing IPA identification process

blueprism
Partner Engage
Elite

Benefits

The 8 IPA bots were built and delivered to production with immediate results.
Four bots were delivered by May 2019.

The bots are processing **about 90% of the transactions received**, routing the remaining 10% to humans for manual intervention.

Elimination of the **manual activities saved the client over $1.8 M annually** and eliminated up to 2 days in the claim processing turnaround.

Four under-development Claim Processing Bots have been scheduled for delivering saving an **$0.75 M annually.**

Four additional Claim Processing Bots have been scheduled for build saving an **additional $0.75 M annually.**

The client is expanding IPA into other portions of their business including: Health and Life, Policy Management, and Finance.

Company Confidential © Capgemini 2023. All rights reserved |

CHUBB

Capgemini | aws | NEW YORK LIFE SEGUROS MONTERREY

Next Generation Digital Platform for underwriting & broking for mid-market segment

The Challenge

Increasing pressure to ***deliver multiple cross-geography products with improved time-to-market*** driven by region/product-specific variation and capabilities viz broker-specific rate changes, co-branding & white-labelling

The Solution

Rapid Application Development Platform	Next Gen Digital Architecture
Component Base Architecture (CBA)	Common & Product Specific Functionality Differentiation
Single Application for Brokers & Underwriters	Create Individual Products
Integration with different 'system of records'	Premium accounting & regulatory compliance

The Outcome

- Time to Market (TTM) **28** weeks → **10** weeks
- Capability for brokers & underwriter self-service to ***improve efficiency***
- ***Flexible*** broker/underwriter specific functionalities
- Ability to configure ***localized and customized capabilities***
- ***No delay*** in communication and risk data sync b/w brokers & underwriters
- Successful introduction of ***~45+ new products*** in 2018-19 in UK, FR, SA, Spain and Benelux regions

CLOUD TRANSFORMATION:

LEADING P&C INSURANCE: COST OPTIMIZATION, EFFECTIVE & SMOOTH CLOUD TRANSFORMATION FOR MOBILE TESTING

High Level Solution Details: Evaluated Market leading mobile cloud tools and implemented best cost optimization, effective and smooth Cloud Transformation

BUSINESS ISSUE

- Program involved Mobile testing of large suite of applications in both app and web versions
- Continuous integration and regression was a major challenge for pack of 2000+ cases
- Existing mobile cloud solution in combination with inhouse automation framework was running into few challenges which includes:
    - High cost
    - Lesser User friendliness
    - Low performance
    - Longer Regression Cycle time using CI/CD pipeline
- Customers were looking for better options to optimize cost & bring in best in class mobile cloud solutions

CAPGEMINI SOLUTION

Capgemini evaluated market leading mobile cloud options for customer needs & smooth transformation to new cloud solutions as below:

- Detailed documentation of customer needs and existing cloud capabilities
- Analysed different cloud platform providers for cost optimization and smooth transformation capabilities
- Conducted POC's on below cloud providers
    - AWS device farm
    - Perfecto cloud
    - Experitest
    - Browser Stack
- Analyzed the metrics collated from POC based on performance, speed to market, cost effectiveness, reusability and transformation of existing framework
- Customer was involved at each step to make a transparent and metric based decision
- Selected the best fit platform to optimize cost and better performance

BENEFITS

- **Reduced** overall Mobile Testing cost by **~40%**
- Migrated existing automation framework with in **~2 weeks**
- Migrated existing **2000+ test scripts** in **~ 3 weeks time**
- Achieved better performance. Reduce overall automated regression execution cycle time **by ~20%**
- Better user interaction with improved features such as **Centralized Build mechanism, Grid mechanism** enabled
- **Ability to adopt new OS** on all mobile devices (devices under test)
- **Detailed User Guide** prepared to enable quicker and wider adoption with no additional training
- Well received and new cloud **adopted** by customers in a **month time**
- **Increased number of devices testing** from **6 to 12** devices per sprint at **no extra time** to ensure stability

Customer Appreciation: I am very impressed of the work they've done. OUTSTANDING

CHUBB

Capgemini | aws | NEW YORK LIFE SEGUROS MONTERREY

Multi-Country Parallel Product Development using Factory Model on Duck Creek

The Challenge

Older IT landscape and legacy apps are not equipped for changes required to support company's vision of digital transformation and high business agility. Hence, there is a ***need for PAS transformation***.

The Solution

Established a product factory model with centralized delivery approach with following key components -

Product Design Framework

- Repository of reusable components
- Insurance Product Catalog Tool

Delivery Methodology & Governance

- Governance Structure
- Widget based Pricing Model
- Standardized Delivery Methodology

Technical Components

- Global Architecture & Design Capability
- Best in-Class DevOps pipeline
- Cross Geography & Product Libraries

The Outcome

- 15% Product Development ***Cost Savings*** in Y1
- ***Business expansion in new markets*** - From Small Commercial to Financial Lines
- Delivered ***sub-million $*** cost per product under Financial Lines
- ***Cost Avoidance*** of ~USD 2 million
- Fulfilled ***Speed-to-Market*** objective
  - Delivered 6 insurance products within 12 months
  - Next 6 products to be live by Dec'20

Capgemini

GET THE FUTURE YOU WANT

capgemini.com

About Capgemini

Capgemini is a global leader in partnering with companies to transform and manage their business by harnessing the power of technology. The Group is guided everyday by its purpose of unleashing human energy through technology for an inclusive and sustainable future. It is a responsible and diverse organization of over 360,000 team members more than 50 countries. With its strong 55-year heritage and deep industry expertise, Capgemini is trusted by its clients to address the entire breadth of their business needs, from strategy and design to operations, fueled by the fast evolving and innovative world of cloud, data, AI, connectivity, software, digital engineering and platforms. The Group reported in 2022 global revenues of €22 billion.

Get The Future You Want | www.capgemini.com

This presentation contains information that may be privileged or confidential and is the property of the Capgemini Group.

Copyright © 2023 Capgemini. All rights reserved.