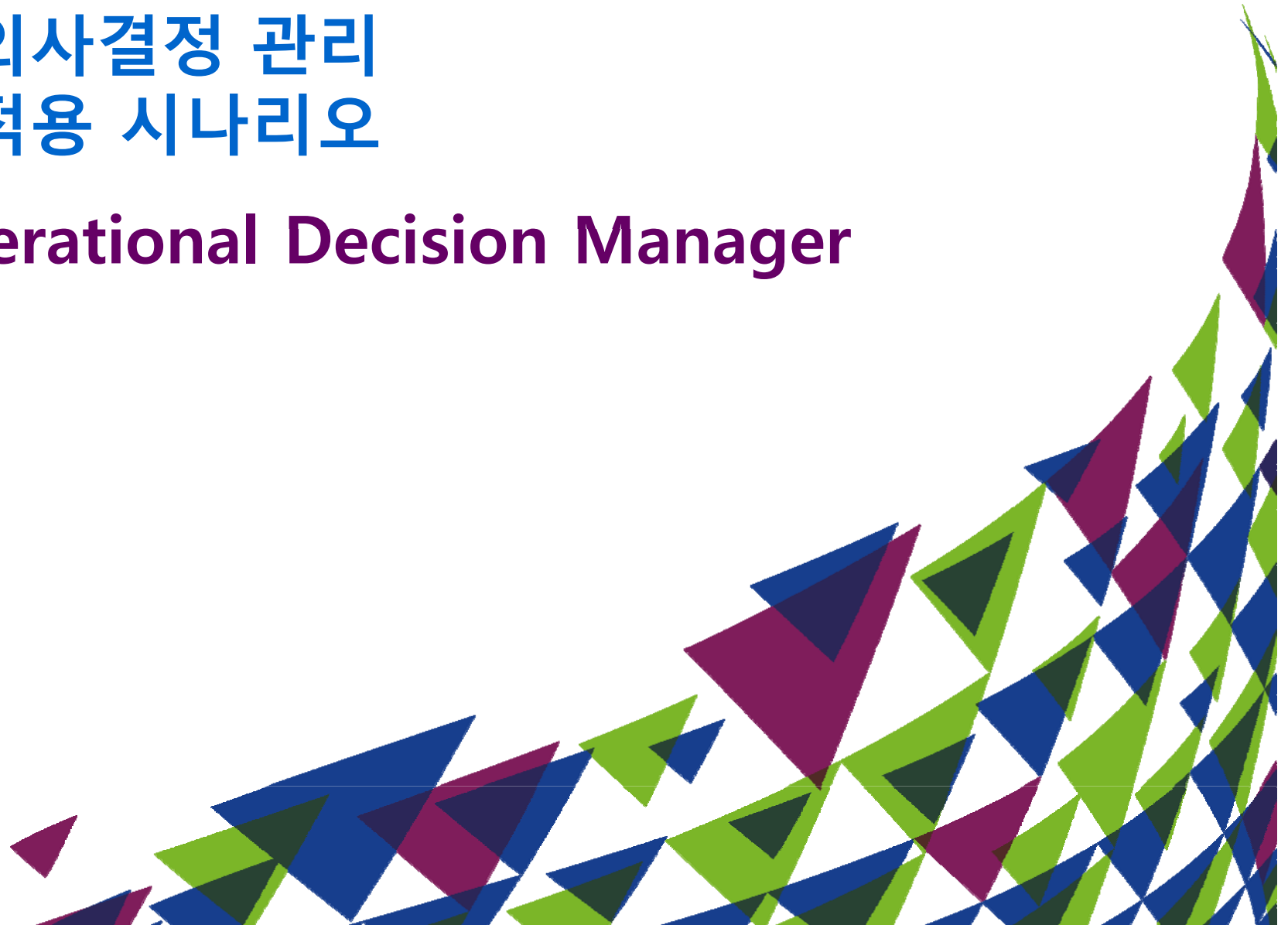




# 업무적 의사결정 관리 솔루션 적용 시나리오

## IBM Operational Decision Manager

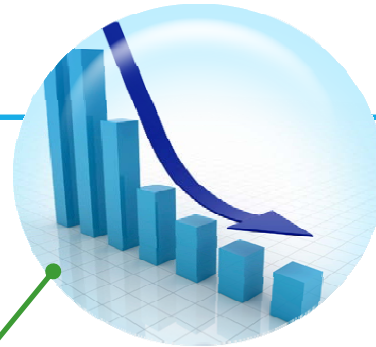


# 시나리오 #1 - 대출 및 관련 승인 절차

금융기관의 수익 증대를 위한 도전과제 극복

수작업 프로세스를 통한  
대출 승인

고객 만족도  
하락



규제 요건  
변경

**대출 및 승인**



오류 발생 확률이 높은  
프로세스



시스템 통합이 까다로움

# 대출 및 승인 프로세스 중 경쟁력 향상이 필요한 영역

## 대출 생성

- STP(Straight Through Processing) 강화로 시간 및 비용 절감
- 고객에게 현재 대출 신청 상태를 바로 확인할 수 있는 기능 제공

## 담보 대출 추가 용자

- 대출자의 상환 의지 및 능력 예측
- 공통 표준을 사용하여 빠르고 정확하게 담보 가치 평가

## 신용 상태 파악

- 복잡한 여신 기준이 일관성 있게 적용되도록 보장
- 신용 유형 및 기존 고객에게 상향 조정된 한도의 지속적 평가

여신 승인 시 고려해야 할 주요 현안들을  
비즈니스 의사결정 운용에 따라 처리

CUSTOMER INFORMATION

NAME  
ADDRESS  
CITY  
PHONE NO.  
EMAIL

# Hanseatic Bank

## 모든 비즈니스 채널에서 정확한 실시간 신용 평가

### 도전과제

- 각 채널 별로 신용 공제 유형과 평가 시스템이 달라 고객 중심의 정보 전달에 어려움
- 각 상품별로 신용 평가 룰이 복잡하고 기밀 유지가 필요하며 변경이 빈번히 발생

### 결과

- 모든 상품과 채널에서 신용 평가 프로세스를 자동화함으로써 고객 통합 보기 구현
- 업무 담당자에게 평가 관련 비즈니스 로직 변경 권한을 부여하여 새로운 상품을 단 몇 주만에 시장에 출시
- 전체 Basel II 규제 준수 지원

### 솔루션

- 외부 고객 데이터를 비즈니스 사용자가 정의한 의사결정 로직과 통합하는 시스템 구현
- 써드파티 서비스 공급업체와 비즈니스 파트너 간 원활한 통합
- 수천 가지 평가 룰을 간단히 처리

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

IBM Business Process Manager



# Novagalicia Bank

## 경로 지정 룰 자동화를 통해 상품 처리 기능 향상

### 도전과제

- 상품 요청을 의사 결정자에게 전달하려면 173가지가 넘는 비즈니스 룰 적용 필요
- 이러한 룰은 매일 이러한 변경을 반영하도록 경로 지정 시스템을 관리하기 위해 너무 많은 시간 소요

### 결과

- 경로 지정 룰 변경사항 구현 시간이 며칠에서 몇 시간으로 단축
- 당일 야간에 처리되어야 하는 20만 건의 미지급 건 처리에 몇 시간이 걸렸으나 이제 단 14분만에 완료
- 비즈니스 룰을 비즈니스 사용자가 직접 관리 가능

### 솔루션

- 비즈니스 룰을 BRMS 시스템 내에서 재사용 가능한 서비스 그룹으로 구현
- 새로운 서비스를 통해 시스템에서 각 요청을 30밀리초 이내에 처리
- 웹 및 지점 시스템을 포함하여 다양한 채널 지원

### 적용 소프트웨어

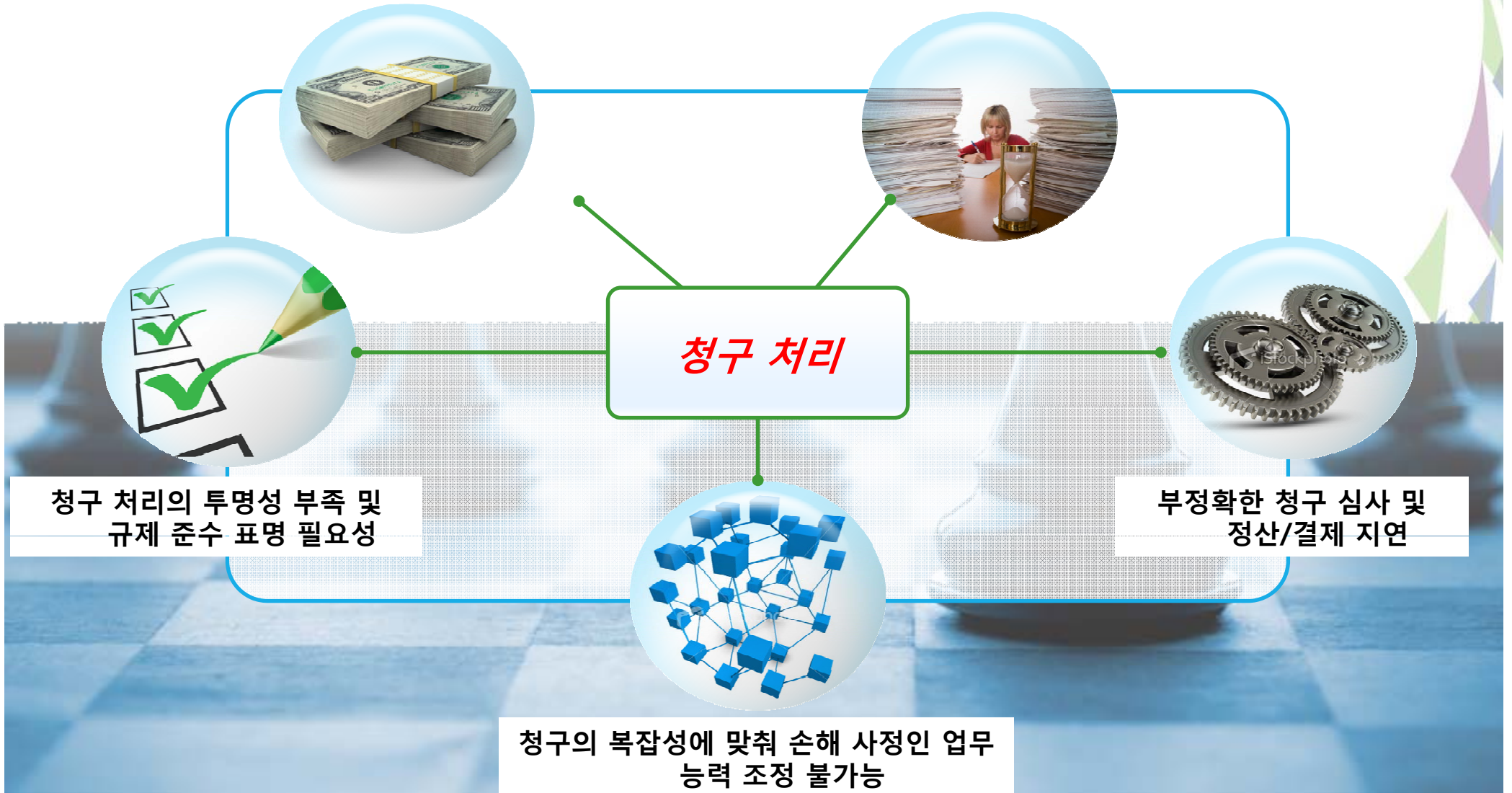
IBM Operational Decision Manager

# 시나리오 #2 - 보험 처리

보험업체가 수익 증대를 거두려면 여러 가지 문제를 극복해야 함

청구 누수를 포함한  
높은 청구 처리 비용

수동 업무 처리로 인해 청구 처리에  
장시간이 소요됨



# 보험 처리 프로세스의 경쟁력 향상

## 의료비 청구

- 의료 개혁으로 인해 민간 의료보험 상품이 발전
- 오류가 발생하지 않는 실시간 청구 프로세스 요구

## 자원 효율성

- 비즈니스 룰을 통해 직접 청구를 신속히 식별
- 최소한의 수동 개입 또는 개입 없이 지급이 즉시 이루어질 수 있도록 지정

## 고객 유지

- 룰에 따라 시스템에서 고객 만족도 향상
- 모든 고객의 터치포인트를 지속적이고 일관성 있게 처리

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션



# Worksafe Victoria

## 보험 에이전트의 효율성과 생산성 향상

### 도전과제

- 방대한 수작업 프로세스로 인해 정산 주기가 장기화
- 환자에게 이루어지는 지불의 정확성과 적시성 개선 필요
- 조직과 서비스 제공자 모두에게 타당한 결과 보장

### 결과

- 처리 규모 300% 향상
- 지불 주기가 30일에서 하루로 단축
- 40%에서 80%로 STP(Straight Through Processing) 향상

### 솔루션

- 2,000가지 이상의 복잡한 비즈니스 룰이 인보이스 처리 시 유효성 확인, 심사, 지불 및 정산 등의 과정을 자동화
- 업무 담당자가 IT 부서와의 협업을 통해 직접 룰 관리

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

에이전트에게 과거에는 그저 희망 사항이었던 가치 있는 업무를 수행할 수 있는 능력을 부여했습니다. 적극적인 보험 처리청구 관리와, 고객 관리를 통해 우리와 고객 모두에게 최선의 결과를 창출할 수 있도록 지원합니다.



# Benecard

## 처방전 혜택 전달 최적화

### 도전과제

- 고객 서비스, 규제 준수 및 수익성 간 균형을 유지하여 효과적으로 청구 관리
- 신속하고 정확한 청구 지불
- 청구 프로세스의 투명성 확보

### 결과

- 시장 출시 기간 70% 단축
- 청구 처리 시간 30% 감소
- 자동 처리율 80% 향상

### 솔루션

- 비즈니스와 의사결정 서비스를 공유하는 의료비 청구 시스템 구현
- 전사적으로 의사결정 로직 재사용 촉진

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

당사의 비즈니스와 IT 사용자 모두의 요구사항을 해결하기 위해 사용이 편리하고 고급 룰 관리 기능을 제공하는 WebSphere ILOG JRules를 선택했습니다. (BeneCard의 CIO, Michael Perry)

# Horizon Blue Cross Blue Shield of NJ

## 보험 혜택 등록, 청구 및 조정 처리 기능 개선

### 도전과제

- 핵심 프로세스 대부분이 서류 형태 및 수작업
- 시장 경쟁력 유지를 위해 신속하고 지속적인 자동화 프로세스 혁신의 필요성 대두
- 자동화 수준이 낮아 표준 청구조차도 처리에 오랜 시간 소요

### 결과

- 표준 청구 처리 시간이 건별 20~30분 단축
- 각 프로세스 개선 프로젝트의 평균 ROI가 300%에
- 청구 프로세스 담당자는 보다 복잡한 청구 처리에 집중

### 솔루션

- 이제 청구 프로세서가 모범 사례를 준수할 수 있도록 중앙에서 비즈니스 룰 생성 및 공유
- 비즈니스 파트너인 Prolifics에서 모든 향후 프로세스 개선 프로젝트의 방법론을 제공하고 패턴을 설계하기 위해 CoE(Center of Excellence) 구축

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager  
IBM Business Process Manager

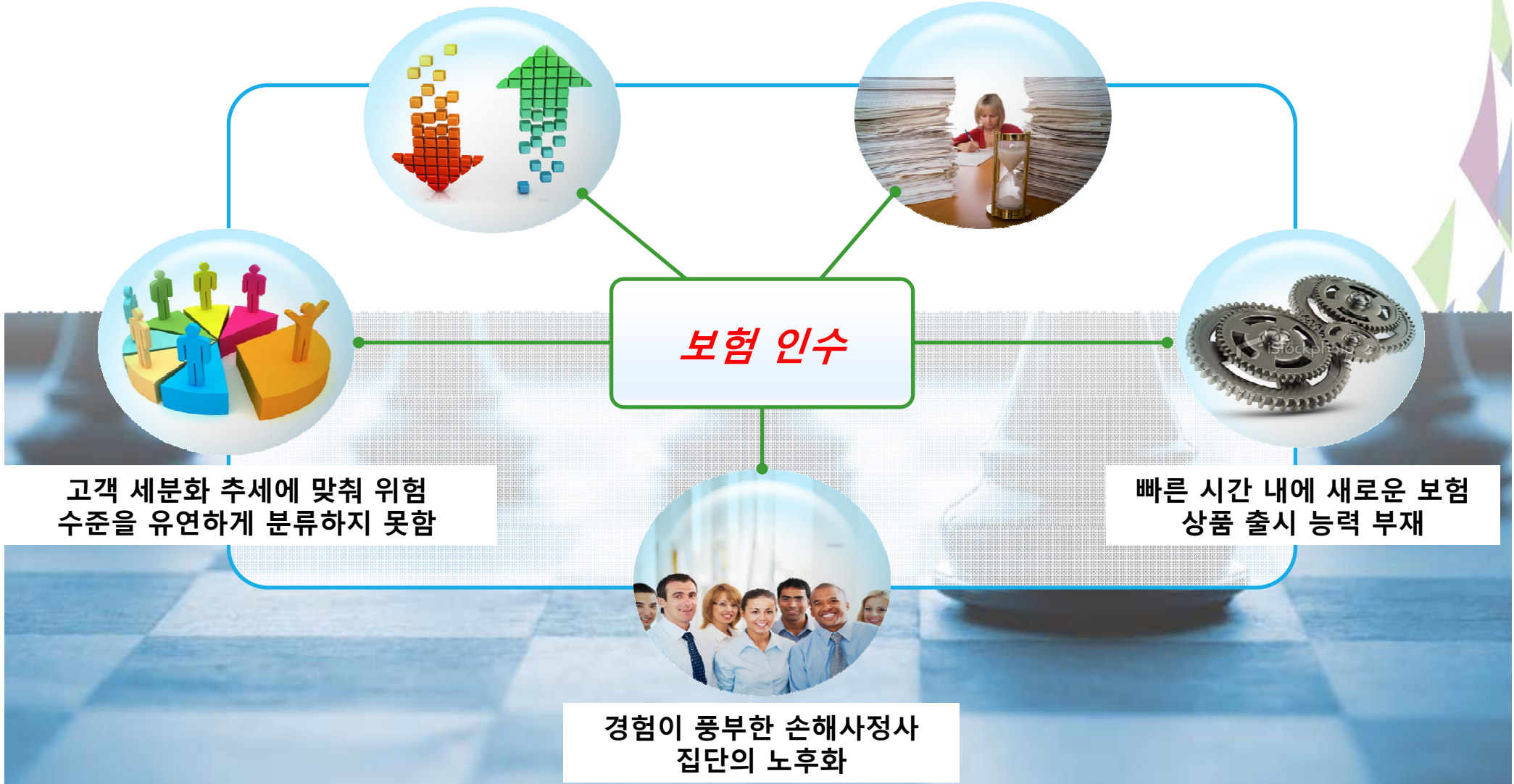
IBM BPM 도구는 Horizon이 더욱 효율적이고 스마트한 조직으로 거듭나는데 확실히 도움이 됩니다. ROI가 크게 증가했으며 민첩성 또한 증가하여 당사의 프로세스를 시장 환경에 따라 유연하게 조정할 수 있습니다.

# 시나리오 #3 - 보험 인수

보험업체가 수익 증대를 거두려면 여러 가지 문제를 극복해야 함

정확한 위험 평가 능력 부족으로  
요율을 잘못 책정

낮은 STP(Straight Through  
Processing)로 인해 비용 증가





# 보험 처리 프로세스의 경쟁력 향상

## 프로세스 자동화

- 자동화된 인수 솔루션은 비용 효율적인 방법으로 보험 계약을 제공하는 방향으로 확대

## 세분화

- 많은 보험사들이 세분화를 채택
- 운전 습관이 양호한 18세 남성 운전자를 찾은 후 경쟁력 있는 가격에 보험 판매

## 고부가가치 집중

- 차세대 손해사정인들은 분석, 판매, 협상 및 관계 관리에서 부가가치를 얻을 수 있는 활동에 집중

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션



# 미국의 대형 손해보험 회사

## 중소기업 고객의 보험 인수 자동화를 통해 성공

### 도전과제

- 일정 위험 수준에 맞는 적절한 가격을 책정할 수 없어 위험/가격 관계를 손해사정인의 판단에 맡김
- 다양한 의사결정을 제어하는 비즈니스 룰이 각종 애플리케이션에 분산되어 통제 및 유지관리가 어려움

### 결과

- 신규 계약 보험료 수입 및 기존 계약을 포함하여 새로운 비즈니스 플로우 50% 향상
- 제품, 인수 및 가격 책정 룰을 몇 주 만에 변경이 가능하며 사전에 모델링할 수 있음
- 손해사정인이 거래 완료에만 신경 쓰는 것이 아니라 성장에 초점을 맞춰 비즈니스를 관리

### 솔루션

- 비즈니스 룰을 사용하여 가격 견적을 프로듀서에게 다시 제공하는 등급 지정 엔진 내에서 수없이 변하는 가격 생성
- 룰을 통해 인수 프로세스의 의사결정 플로우 통제

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 캐나다의 손해보험 그룹

## 전체 업종에 걸쳐 상품의 시장 출시 기간 단축 및 투명성 향상

### 도전과제

- 많은 수동 업무 관행 및 하드 코딩된 룰로 인해 유연하지 못한 프로세스
- 인수 등급 지정 엔진 사용으로 인한 시스템 성능 문제
- 서로 다른 업종에서 프로세스의 일관성 부족

### 결과

- 신상품 및 서비스 출시에 소요되는 시간 50% 단축
- 자동화를 통한 처리율 최대 80% 향상
- 비즈니스 룰 적용 및 그로 인한 영향 측면에서 뛰어난 일관성, 통제력 및 감사 가능성

### 솔루션

- 공통 서비스 제공을 위한 전자상거래 기반 구현
- 비즈니스 룰로 인수 프로세스(P&C, 자동차), 견적, 상품 선택 및 적용 흐름 자동화
- 밀리초 만에 룰이 수행되는 성능 제공

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

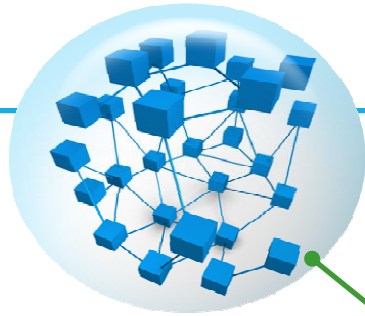
우리는 사용 편의성, 비즈니스와 IT 사용자용 고급 룰 관리 기능 그리고 SOA를 통한 긴밀한 통합을 제공할 수 있는 IBM을 선택했습니다.

# 시나리오 #4 - 규제 준수 및 보고

규제 및 내부 정책 준수 과정에서 수많은 난관에 봉착

복잡한 규제 변경을 신속히  
구현하는 능력의 부재

감사 추적을 통한 투명성 및  
보고의 필요성



**규제 준수 및  
보고**

특정 트랜잭션을 승인한 이유를  
나타낼 수 없음

워크로드 및 수동  
터치포인트 축소의 필요성



모든 업종에서  
공통 규제 준수 적용 필요



# 규제 준수 및 보고 경쟁력 향상

## 위험 인식

- 위험과 규제 준수 고려사항을 모든 의사결정에 통합

## 규제

- 규제의 부담으로 인해 금융 기관이 효과적인 운영과 위험 관리에 사용하는 기술에 관심을 가지게 됨

## 신속한 조치

- 기업은 신속히 실행할 수 있는 최적 의사결정을 내리고 이를 준수하여 위험을 예측하고 수용 가능한 수준으로 유지

## 기술

- 기술을 통해 은행, 고객, 파트너 및 규제 기관의 관계를 재정 의하는 새로운 경제 체제 구축

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션



# 영국 제약회사

## 2010년 Sunshine Act로 규제 준수 가속화

### 도전과제

- Sunshine Act는 의료진 및 의과대학 부속 병원의 금융결제 정보 공개를 의무로 규정
- 복잡한 룰 세트를 변화하는 규제 환경에 맞춰 조작
- 이전 주(State)의 법률이 남아 있어 기업은 다양한 보고 표준의 동시 검토 필요

### 결과

- 규제 준수 관리자가 시스템 업데이트에 필요한 시간과 노력의 양을 줄여 해당 Sunshine Act에 적용되는 의사결정 및 룰을 정의 및 유지관리 가능
- 영업 인력이 프로모션 비용이 제한을 초과하지 않고 규제 미준수 위험을 감수하지 않도록 선제적으로 관리하는 능력 확보

### 솔루션

- 프로모션 비용 기록을 위한 여러 보고 시스템을 통합한 후 이를 확인하여 단일 데이터베이스로 변환
- BRMS에서 상태 보고에 필요한 데이터를 추출하고 적절한 데이터를 판별하고 보고서 생성을 위해 해당 데이터를 업로드

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 멕시코 정부 당국

## 비즈니스 룰을 사용하여 소득세 징수 기능 향상

### 도전과제

- GDP 비율 대비 멕시코 세금 징수는 전세계 최저 수준
- 세법의 복잡성 및 연간 단위 변경으로 인해 징수 프로세스가 까다로움
- 납세자의 경우 세금 감면을 위한 등록이 어려움

### 결과

- 도입 첫해 전체 세금 징수액 8.1% 증가
- 세금 징수를 위한 운영비 10% 감소
- 데이터베이스를 사용하는 비즈니스 담당자가 최소한의 IT 지원만으로 룰 변경을 직접 주도

### 솔루션

- 비즈니스 룰을 활용한 온라인 질문지를 구현하여 납세자가 세금 상태를 신속히 분류하고 적절한 세금 납부를 결정할 수 있도록 지원
- 납세자를 위한 1,800개 이상의 다양한 세금 납부 시나리오를 기반으로 과제 룰 도출

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 시나리오 #5 - 변동 가격 결정 및 번들링

비즈니스가 수익 증대를 거두려면 여러 가지 문제를 극복해야 함

고객 데이터를 활용하여 개별 고객별 맞춤 번들 생성 능력 부재

빠른 시간 내에 새로운 가격의 패키지 출시 능력 부재



**변동 가격 결정  
및 번들링**



복잡한 제품 번들의 경우  
가격을 정확히 계산할 수 없음

새로운 상품 번들이 수익성에  
미치는 영향을 평가할 수 없음

효율적이고 상황에 따라 조정되는  
가격 결정 시스템으로 건적의 일관성 향상



# 변동 가격 결정 및 번들링의 경쟁력 향상

## 동적 패키징의 가치 인식

- 전체 온라인 여행 상품 구매자의 약 1/4은 복합 여행 상품을 선택
- 이들 중 80% 가량은 패키지를 본인이 직접 구성

## 동적 가격 결정으로 영업 기회 창출

- 동적 가격 결정 시 구매 상품, 지출 규모, 경쟁업체 예약 정보를 포함하여 가능한 한 많은 정보를 활용해야 온라인 기업이 개인의 소비 성향에 맞는 가격 책정 가능

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션



# Accovia Inc.

## 여행 산업의 고객을 위해 동적 패키징 및 가격 결정 활용

### 도전과제

- 관광 상품 선택 시 다양한 옵션과 선택의 권한에 대한 소비자의 욕구 증가
- 패키지 상품 및 금액이 고정된 상품 선호도 감소
- 직접 패키지를 구성하고 관광 코스를 선택하면서 여행 계획, 가격 결정 및 예약이 동적으로 변화

### 결과

- 예약 엔진을 통해 실시간 동적 패키지 구성 및 예약에 대한 여행객의 요구사항을 충족함으로써 고객 만족도 향상
- 신상품 구축에 필요한 시간이 몇 달에서 몇 주로 단축되어 신속한 시장 출시 가능
- 가격 경쟁력 향상

### 솔루션

- 고객이 개인별 맞춤 패키지를 설계할 경우 예약 엔진에서 실시간으로 가격을 계산 가능
- 전문가가 복잡한 룰을 사용하여 전략적으로 중요한 계절별 오퍼링 개발
- 비즈니스 사용자는 매일의 가격 변동에 대해 전문적으로 대응

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 자산 거래 및 임대 회사

## 개인별 차별화된 휴가를 통해 변화하는 시장 환경에 대응

### 도전과제

- 레거시 애플리케이션에서는 부동산 사용 및 가격과 관련한 룰 적용이 어려움
- 변화하는 시장 환경에 실시간으로 대응할 수 없음
- 회원에게 알림을 제공하는 방식이 제한적이어서 수익 저하의 위험이 발생하며, 회원 만족도 하락

### 결과

- 제휴 자산 네트워크 전반에서 검색 기능이 강화되고 검색 오류가 줄어 회원 만족도 향상
- 복수의 멤버십 제공 메커니즘을 지원하여 수익 발생 기회 증가
- 몇 주 또는 몇 달이 아닌 몇 시간 만에 실시간으로 룰을 변경하고 시장의 변화에 대응하는 기능 제공

### 솔루션

- 비즈니스 룰을 사용하여 복잡한 의사결정 로직을 배포하고 회원 알림 프로그램에 대한 확장성 확보
- 외부 룰 활용을 통해 메인프레임 이용 비용이 70%까지 감소하였으며 웹 채널의 경우에는 98% 비용 감소

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 시나리오 #6 - 사기 방지

금융 기관 및 보험사의 경우 사기에 대응하기 위해 수많은 해결 과제에 직면

사기 사건 처리를 위한 체계적인 접근법 필요

사기 활동을 발견하지 못해 사기 대응 비용 증가

**사기 적발**

새로운 사기 수법에 신속히 적응하지 못함

사기 조사 담당자의 업무량 감소

잠재적 사기 활동의 우선순위를 효과적으로 지정하지 못함





# 사기 방지를 위한 경쟁력 확보

## 사기 발생 확률 증가

- 미국 손해보험 청구 중 약 10%가 사기로 추정
- 보험 사기 비율을 1%~2% 내리면 보험사에 수백만 달러의 수익 보장

## 자동화

- 기술 솔루션을 도입하여 수동으로 사기를 적발하기 위해 필요한 시간 및 노동 집약적인 프로세스 최소화

## 추가적인 기술 투자

- 위법 사실이 없는 정상 고객에게 사기 사실을 알리고 즉각적인 조치
- 궁극적으로 사기 범위가 성공하지 못하도록 지원

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션

# 한국 대형 보험사

사기 가능성이 있는 보험 청구를 신속하고 정확히 가려냄으로써 수익성 향상

## 도전과제

- 보험 계약자의 수가 백만 명에 달하지만 신속하고 효과적인 사기 적발 및 예방책이 없음
- 수작업 프로세스에서 발생하는 비용으로 인해 보험 계약이 급격히 늘어났음에도 회사 수익 악화

## 결과

- 법적 책임 비용이 12% 가까이 줄어드는 동시에 14억 달러의 추가 이익 실현
- 청구 프로세스 자동화를 통해 사기 적발 프로세스 50% 단축
- 1만 건 심사 소요 시간이 2주에서 단 하루로 단축

## 솔루션

- 800가지 요건들을 기반으로 정상 또는 사기 여부를 평가하여 수천 건의 청구를 실시간으로 검열
- 패턴을 파악하고 사기 가능성이 높은 순서로 패턴의 순위를 지정하여 과거 데이터에 대해 비즈니스 룰, 예측적 분석 및 지식 모델 적용

## 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

앞으로 이 솔루션이 사기로 인한 비용을 한 해 수백만 달러씩 계속 줄여줄 것으로 기대합니다

# 스페인 보험사

## 보험 사기에 대해 선제적 접근법 채택

### 도전과제

- 사기 및 절도로 인해 기업 수익성 악화
- 사기성 청구로 인한 손실 보전을 위해 보험료가 오르면서 기업의 경쟁력에도 타격
- 기존 고객이 더 나은 조건을 제시하는 타사로 이동

### 결과

- 사기 방지를 통해 보험료를 인하하여 시장 경쟁력 향상
- 신속한 청구 처리 및 잘못된 사기 경고 감소로 고객 만족도 개선
- 청구 처리 속도와 사기 분석 완료에 소요되는 시간을 몇 배로 줄여 운영비 절감

### 솔루션

- 전형적인 사기 활동 관련 위험 지표에 비즈니스 룰 정의
- 사기 방지 방법의 추가적인 개선을 위해, 성공한 경고에 대한 조사를 바탕으로 룰 모니터링

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager  
IBM Analytical Decision Management

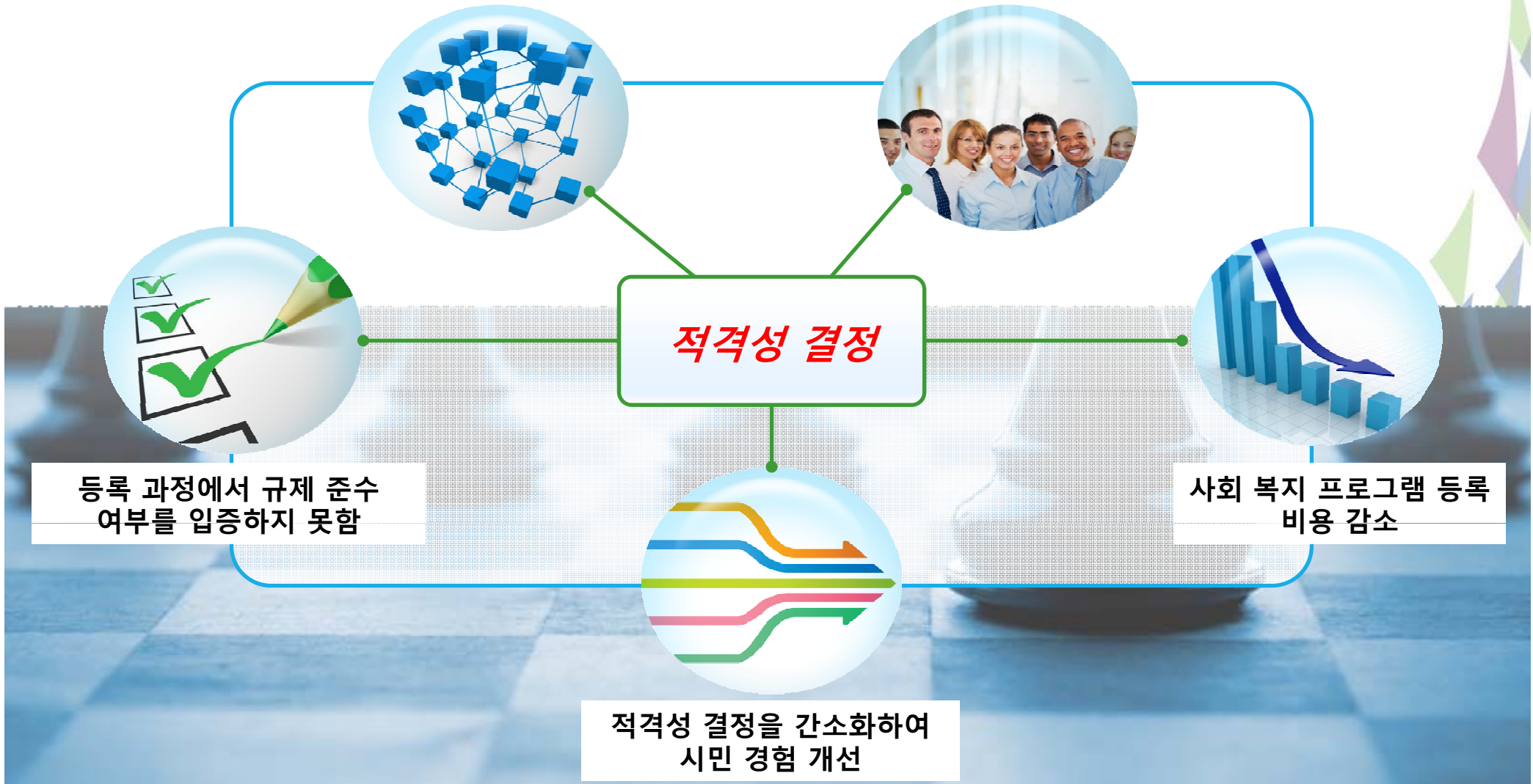


# 시나리오 #7 - 적격 여부 결정

올바른 대상에게 적절한 사회 복지 혜택을 제공하기 위한 과제

복잡하고 변경이 잦은  
적격 여부 조건을 처리하지 못함

시민을 위한 새로운 복지 프로그램을  
신속히 출시하지 못함



# 적격 여부 결정에서의 경쟁력 향상

## 오류 확률이 높은 프로세스

- 정부 소속 사회 복지사의 경우 수많은 복지 프로그램 관리가 수월하게 이루어지지 못하며 오류 발생 가능성이 높음

## 경제적 유지관리

- 룰 기반 시스템의 경우 사용자 정의를 통해 개발된 시스템보다 유지관리가 좀 더 용이
- 비즈니스 사용자도 변경 관리 가능

## 노령 인구 증가

- 전세계의 사회 보장 기관들이 적격 여부 결정, 사례 관리 및 복지 혜택 제공 간소화에 집중

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션

# Junta de Castilla y León

## 사회 복지 프로그램 관리 기능 향상

### 도전과제

- 복지와 관련된 새로운 법률과 규제를 적용하여 프로그램을 구현하기 위해 IT 시스템 재설계 필요
- 명확하게 정의된 적격 여부 기준에 따라 새로운 사회 복지 혜택 제공
- 고객 서비스 수준 저하

### 결과

- 사회 복지 혜택을 빠르게 제공하기 위해 시민과 행정 부서 간의 절차 간소화
- 모든 기관의 사회 복지 시설에서 일관성 있는 적격 여부 기준 평가를 통해 투명하게 의사결정
- 정책 관리자가 정책을 직접 검토, 유효성 확인 및 유지 관리할 수 있도록 권한 부여

### 솔루션

- 외부 비즈니스 룰을 통해 의사결정 서비스를 제공하여 신청서를 평가하고 적격 여부를 판단
- 서류 업무의 대부분을 자동으로 처리하고 적격 여부 관련 룰을 중앙에서 관리

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager



# 미국 대형 보험사

## 신청서 처리 시간 단축 및 고객 서비스 개선

### 도전과제

- 고객 주문 적격 여부를 판단하기 위해 장시간에 걸친 구현 주기 필요
- 신청서 처리 프로세스가 번거롭고 오류 발생 소지가 많음
- 상담원이 적절한 상품을 추천하지 못하는 경우 발생

### 결과

- 신상품 및 정책 수정 사항을 완료하는데 소요되는 시간이 5개월에서 3주로 단축
- 상담원이 적절한 상품을 고객에게 추천하고 적절한 정책과 상품을 효과적으로 판매 가능

### 솔루션

- 자동화된 비즈니스 룰의 적용으로 신청서 처리 프로세스가 간소화되고, 부정확한 유효성 검증과 적격 여부 결정으로 인한 오류의 수 감소
- 체계적인 접근법을 통해 상담원이 올바른 정보를 기반으로 적격 여부를 판단할 수 있도록 보장

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 몬태나주

## 저소득층의 의료 보장 적격 여부 결정 개선

### 도전과제

- 룰이 애플리케이션 내에 하드 코딩
- 저소득층 의료 보장 적격 여부 룰에 영향을 미치는 법안이 빈번하게 변경
- 자원 집중적이고 시간이 많이 소모되는 수동 변경을 수행하려면 애플리케이션의 최신 유지 필요

### 결과

- 새로운 법안으로 인해 복지 혜택 수혜 자격이 변경될 경우 신속한 대응 가능
- 적은 수의 인원과 더 낮은 비용으로 더 신속히 업데이트 수행 가능
- 복지 혜택 수혜 자격 부여 룰을 여러 애플리케이션에서 재사용할 수 있어 개발 자원을 효율적으로 활용할 수 있음

### 솔루션

- 비즈니스 로직을 압축한 외부 비즈니스 룰을 사용함으로써 애플리케이션 코드를 수동으로 변경할 필요가 없어짐
- 중앙 저장소에서 관리 및 유지 보수하던 비즈니스 룰을 여러 애플리케이션에 사용

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 시나리오 #8 - 교차 판매, 상향 판매 및 상품 추천

복잡한 상품과 서비스를 통해 수익성을 향상시키기 위한 해결 과제

오피를 적절한 고객  
세그먼트에 연결하지 못함

우수한 상품 추천에 대한  
셀프 서비스 포털의 신뢰도 부족



복잡한 금융 상품 교차 판매에  
대한 교육 부족



**교차 판매, 상향 판매  
및 상품 추천**



상향 판매 정확성 향상을  
위한 사전 검증 강화



고객에 대한 통일되고 일목요연한  
정보가 없어 효과적인 교차 판매 능력 부족



# 교차 판매, 상황 판매, 상품 추천의 경쟁력 향상

## 온라인 기술 지출 비용 증가

- 상담원이 상황과 개인에 맞는 오퍼를 올바른 고객에게 적절한 시점에 신속히 제안할 수 있는 능력 확보

## 포괄적 고객 보기 필요성

- 고객의 위험, 수익성, 선호도 및 만족도 수준과 관련하여 부가가치를 제공하는 메트릭 및 분석 기능 필요

## 고객의 요구사항 파악

- 무작정 이메일을 보내고 신용카드를 권하는 것이 아니라 고객의 요구사항을 먼저 이해
- 고객이 존중 받고 있다는 느낌 제공

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션

# BNP Paribas

모든 채널에서 고객에게 개인별 맞춤 오피 제공 가능

## 도전과제

- 주요 데이터가 부서별로 고립되어 있어 교차 판매 및 상향 판매 기회 상실
- 각 지점, 웹 또는 휴대폰 간 일관성 없는 서비스로 인해 고객 충성도 유지가 어려움

## 결과

- 새로운 법안으로 인해 복지 혜택 수혜 자격이 변경될 경우 신속한 대응 가능
- 적은 수의 인원과 더 낮은 비용으로 더 신속히 업데이트 수행 가능
- 복지 혜택 수혜 자격 부여 룰을 여러 애플리케이션에서 재사용할 수 있어 개발 자원을 효율적으로 활용할 수 있음

## 솔루션

- 비즈니스 로직을 압축한 외부 비즈니스 룰을 사용함으로써 애플리케이션 코드를 수동으로 변경할 필요가 없어짐
- 중앙 저장소에서 관리 및 유지 보수하던 비즈니스 룰을 여러 애플리케이션에 사용

## 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 캐나다 보험사

## 보험 설계사를 통한 교차 판매 및 상향 판매 기회 증가

### 도전과제

- 보험 상담원의 높은 이직률로 콜 센터 운영 비효율적
- 상담원이 최저의 위험으로 최고의 기대치를 제공하지 못하기 때문에 판매의 수익성이 기대 이하
- 상담원 교육이 부족하여 고객과의 대화 시 정보 전달 능력 부족

### 결과

- 신입 상담원 교육 시간이 25% 줄었음에도 정보 접근 능력 향상
- 교차 판매 및 상향 판매 기회 증가
- 실시간 룰 변경 기능을 통해 시장 출시 시간을 절반 이상 단축

### 솔루션

- 기존 보험 계약 관리 시스템과 상담원이 고객 정보 확인을 위해 사용하는 사용자 중심 인터페이스 사이의 비즈니스 룰 구현
- 적격 여부 및 가격 결정과 관련하여 가변적인 의사결정 로직을 명확히 정의

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager



# A North American Bank

## 오피 수락 확률 대폭 증가

### 도전과제

- 전세계 최대 규모임에도 적절한 시기에 고객에게 올바른 오피를 제시하지 못해 수익 창출 기회를 놓치고 있음
- 때때로 자격을 갖추지 못한 고객에게 오피 제안

### 결과

- 직원들이 고객에 맞는 상품을 추천할 수 있게 되어 두 달 반 안에 1,400만 달러의 신규 비즈니스 수익 발생
- 사전 승인된 오피가 고객의 요구사항에 잘 부합하여 오피 수락 확률이 3%에서 20~30%로 증가

### 솔루션

- 비즈니스 룰을 적용하고 고객 프로파일 데이터 및 규제 준수 정책을 사용하여 고객의 관심을 끌만한 사전 승인된 오피 권장사항을 실시간으로 생성하도록 의사결정 지원 시스템 개편
- 시스템에서 룰을 전 채널에 일관성 있게 적용하고, 오피가 수락되면 신속히 적용

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 시나리오 #9 - 고객 통찰력 및 로열티 프로그램

기존 고객을 유지하고 신규 고객을 유치하기 위한 여러 문제 극복

신규 프로모션을 신속히  
출시하지 못함

연결성 없는 로열티 프로그램으로  
인해 고객 통찰력 확보 불가



선택이 가능하고 개인화된 고객  
서비스 제공 능력 부재

로열티 프로그램 관리  
간소화 필요

새로운 프로모션 실행을 위한 비용  
및 업무량 감소 필요

# 고객 통찰력 및 로열티 프로그램의 경쟁력 향상

## 캠페인 효과 저하

- 소비자 조사 대상의 54%가 미미한 혜택, 무작위적인 초대 및 관심 없는 메시지를 다수 제공하는 브랜드의 로열티 프로그램 탈퇴 고려

## 대상 지정 프로모션

- 로열티 클럽에 속한 소비자의 20%는 개인별 맞춤 제안을 받은 적이 없다고 응답
- 73%는 이미 소유한 상품의 프로모션에 포함되었다고 답변

## 고객 중심

- 많은 기업이 모든 비즈니스 관점에 고객 데이터를 적용하지 않음
- 고객 중심의 비즈니스 운영을 추구하지 않음

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션



# 미용 상품 소매업체

## 고객 요구사항을 더 잘 이해하여 고객 기대 충족

### 도전과제

- 서류 중심의 로열티 프로그램으로는 고객의 구매 활동에 대해 제한적인 부분만 파악 가능
- 수작업 프로세스로는 민첩한 영업 기회 대응 불가능
- 고객 및 매장 담당자 모두 프로모션을 명확히 파악하지 못하고 있어 제대로 활용되지 않음

### 결과

- 의사결정자에게 판매 트렌드 및 고객 구매 패턴에 대한 실시간 현황을 효과적으로 전달
- 자동으로 대상을 선정한 프로모션 시스템으로 고객 만족도 향상
- 1,500개 소매 지점에서 프로모션 활동 표준화

### 솔루션

- 새로운 로열티 프로그램으로 실시간 판매 데이터를 확보하여 새로운 트렌드에 신속히 대응 가능
- 비즈니스 룰을 통해 소매업체의 보상 및 프로모션 관리를 자동화함으로써 결재 시 고객에게 최고의 프로모션 제공
- 고객의 개인별 구매 내역에 따라 프로모션 별로 대상을 고유하게 지정

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 스페인 통신회사

## 프로모션 기능 강화로 고객 이탈 감소 및 수익 향상

### 도전과제

- 신규 프로모션 업데이트 및 실행 절차가 복잡
- 비즈니스 로직이 하드 코딩되어 있고 CRM 및 요금 청구 시스템에 중복 사용되어 변경이 어려움
- 보상 예정 대상에서 부분적인 목록만 지원되고 실시간 기능이 부재

### 결과

- 마케팅 팀의 프로모션 통제 능력이 향상되어 경쟁사의 활동에 신속히 대응
- 신규 프로모션 시장 출시 기간이 몇 주에서 며칠로 크게 단축
- 여러 시스템 및 채널에서 정책의 일관성 유지

### 솔루션

- 다양한 프로모션에 맵핑되는 정책을 위한 비즈니스 룰을 단일 플랫폼에서 집중화하여 관리
- 비즈니스 정책을 이해하기 쉬운 의사결정 테이블로 그룹화
- 실시간으로 트리거되는 프로모션에서 이벤트를 처리

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# 한국 신용카드회사

## 더욱 스마트한 캠페인 관리로 마케팅 효과 향상

### 도전과제

- 지속적이고 심각한 시장 점유율 경쟁
- 고객의 행동양식 변화를 파악하지 못하며 효과적인 마케팅 활동을 수행하지 못함
- 오퍼링 통합 및 조정에 실패해 캠페인 실효성 저하

### 결과

- 다양한 이벤트를 실시간으로 확인하고 최선의 대응 조치를 구축하여 고객 경험 관리 강화
- 여러 채널에 걸쳐 통합된 실시간 마케팅 캠페인에서 고객의 이력을 활용
- 향상된 오퍼를 통해 마케팅 성공률 향상

### 솔루션

- 실시간 마케팅 시스템에서 비즈니스 룰을 활용하여 캠페인과 이벤트를 통합적으로 수행
- 고객 연락처 레코드를 통합하고 캠페인 효과 저하를 방지하는 비즈니스 룰 구현

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager



# 시나리오 #10 - 세관 및 국경 통제

국경을 보호하는 동시에 무역을 촉진하기 위한 요건을 충족

상품이 국경에 도착하기 전에 세관 신고를 미리 확인

요주의 여행객은 출발 이전에 신원을 조사



**규제 준수  
및 보고**

국경 통제 자원을 효율적으로 배치하고  
보안 위협의 우선순위 지정

대규모 수출업자 및 수입업자의 경우  
전자 파일 형식의 세관 검사 제공



새로운 국경 통과 절차를  
신속히 적용하여 운영

# 세관 및 국경 통제의 경쟁력 향상

## 보안 및 개인정보 보호

- 개인정보보호법과 개인정보를 보호하기 위한 계획이 기술의 발전과 지능화 되어가는 사이버 범죄를 막지 못함

## 여행객 신원 사전 조사

- 여행객 신원에 대한 자동 조사가 강화될 예정
- 멤버십 판별과 실시간 검증을 위한 기술 요구

## 여행객 처리 자동화

- 여행객의 신청서를 처리하는 세관원이 점차 늘어나는 추세
- 의심스러운 인터뷰를 가려 실제 세관원에게 추가 인터뷰 요청

트렌드를 이끌어 가는  
핵심 의사결정 관리 솔루션



# 영국 국경청

## 여행자 처리를 위한 고급 기능으로 보안을 강화하고 대응 능력 향상

### 도전과제

- 여행객의 인원이 증가하는 동시에 국경 안전에 대한 위협이 커져 위험을 조기에 발견해야 할 필요성 대두
- 여행객 위험 평가를 위해서는 데이터가 필요하며 이는 항공사, 항만 당국, 출입국 심사, 경찰, 세관의 처리를 거침

### 결과

- 당국에서 위협을 일찍 파악해 위험도가 높은 상황에 미리 주의
- 실시간에 가까운 위험 평가를 통해 보안이 강화되고 처리 속도가 향상

### 솔루션

- IBM GBS(Global Business Services)를 통해 여러 기관 간에 데이터 공유 및 처리 자동화가 가능한 솔루션을 설계 및 배포
- 해마다 국경을 통과하는 1억 2천만 명의 승객 처리

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

IBM Business Process Manager

IBM 덕분에 우리는 위협을 일찍 파악해 자원을 국경에 더욱 효과적으로 배치할 수 있으며 일부의 경우 여행을 완전히 차단할 수도 있습니다. (eBorders 부국장 Ian Neill)



# 스위스 세관

## 세관 신고를 위한 타당성 분석 자동화

### 도전과제

- 수출입업자는 700가지 비즈니스 룰을 사용하여 신고 타당성을 결정하는 세관 시스템을 속이려 시도
- 신고 시스템을 자동화하려면 1,500개 이상의 서로 다른 시스템을 상호 연결해야 함
- 시스템의 1일 신고 처리량이 20만 건에 달함

### 결과

- 타당성 분석에 사용되는 비즈니스 룰은 서로 다른 여러 출입국 허가 프로세스에서 재사용되므로 행정상의 효율성 향상
- 세관 전문가가 직접 룰을 관리할 수 있으므로 유연성이 보장되고 룰 적용 속도가 빨라짐

### 솔루션

- 새로운 전자 신고 시스템은 세관 전문가가 타당성 룰을 생성 및 조율할 수 있도록 모든 비즈니스 룰을 중앙 저장소에 저장
- 비즈니스 룰을 통해 생성된 상세 보고서를 웹 사이트에서 확인할 수 있으며, 고객은 신고를 정정하기 위해 필요한 사항을 파악할 수 있음

### 적용 소프트웨어

IBM Operational Decision Manager

# IBM Operational Decision Manager

## Next Generation Business Rules

- 비즈니스 정책 규모 관리
- 비즈니스 노하우 확보, 자동화, 운영 가능화
- 소셜 협업을 사용하여 비즈니스 변경 사항 관리 및 통제

### IBM Operational Decision Manager가 필요한 경우

- 반복 가능하고 자동화된 의사결정을 유연하고 안정적으로 관리하려는 경우
- 의사결정이 빈번히 바뀌는 경우
- STP(Straight Through Processing) 향상이 필요한 경우
- 시스템에서 의사결정 서비스를 공유할 수 있는 경우
- 많은 수의 룰을 관리 및 통제하려는 경우
- 실시간 이벤트를 즉시 실행에 옮겨야 하는 경우

# IBM Operational Decision Manager의 강점

영역	비즈니스에 미치는 효과
의사결정 표현	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 로컬화된 비즈니스 룰을 손쉽게 추가하여 비즈니스를 새로운 지역으로 간단히 확장 가능</li> <li>▪ 룰 로직이 변경되어도 병목 현상이 발생하지 않으며 IT 직원 생산성에 영향을 주지 않음</li> </ul>
변경 빈도	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 처리 효율성 증대, 청구 유효성 확인 의사결정 변경에 따른 신속한 구현</li> <li>▪ 재사용과 확장이 가능한 플랫폼을 구축하여 예상 퓨처 코드 및 연방/주 정부 또는 기타 규제 당국이 지정한 정책 변경 추진 과제를 이해하고 처리</li> </ul>
비즈니스 사용자에게 권한 부여	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 권한을 비즈니스 부문으로 이관하여 IT 부문 업무 부담 해소</li> <li>▪ 비즈니스가 IT 혁신 전략에서 주요 역할을 수행할 수 있는 시스템 제공</li> </ul>
운영 비용 절감	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 비용을 통제하고, 프로세스 민첩성과 가시성을 개선하고, 기업의 핵심 프로세스 각각의 효율성을 향상시키는 혁신적인 플랫폼 제공</li> <li>▪ 월간 백만 건의 청구를 처리하면서 연간 청구 비용을 획기적으로 절감</li> </ul>



# 의사결정을 비즈니스 룰을 통해 표현

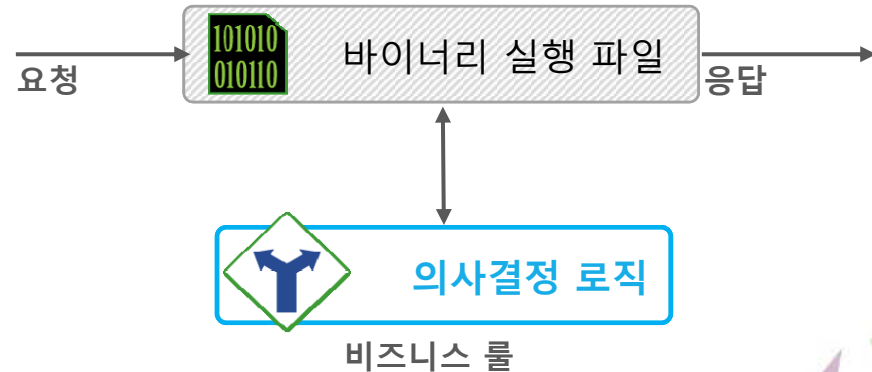
## 의사결정 로직을 애플리케이션 코드에서 분리

AS-IS



의사결정 로직이  
하드 코딩 되어 있음

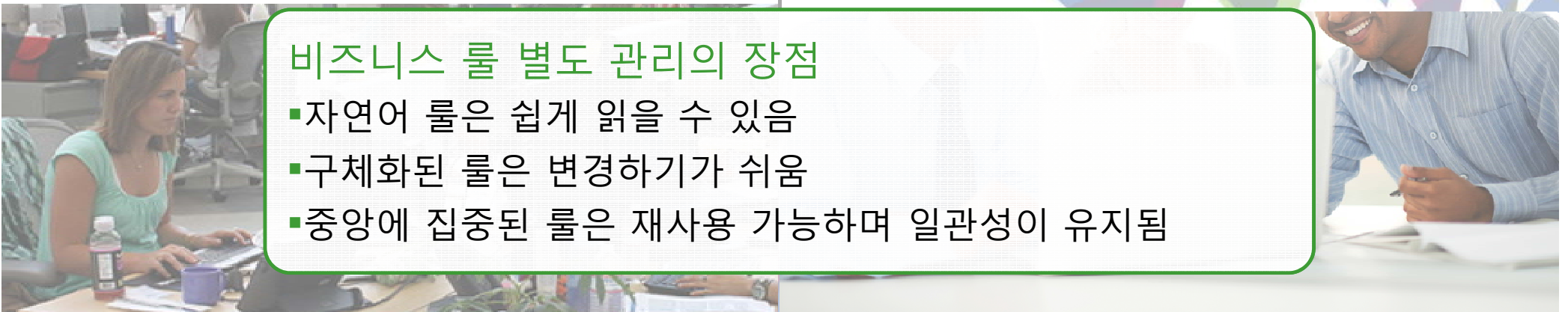
TO-BE



의사결정 로직이 비즈니스  
룰로 표현됨

### 비즈니스 룰 별도 관리의 장점

- 자연어 룰은 쉽게 읽을 수 있음
- 구체화된 룰은 변경하기가 쉬움
- 중앙에 집중된 룰은 재사용 가능하며 일관성이 유지됨



# 비즈니스의 속도로 의사결정 관리

의사결정 로직 변경을 위해 주요 시스템을 업데이트할 필요가 없음

1

- 고객이 가격을 검색
- 보험 가입자가 청구 제출
- 중개인이 거래를 수행

## 의사결정이 바뀌는 이유

- 고객 기반 증가
- 고객 만족도 향상
- 규제 변경 준수



가격 및 번들 결정



제출된 청구 승인

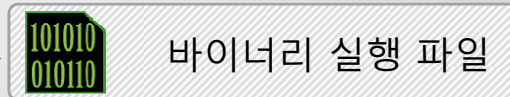


사기성 거래 적발



의사결정 로직

비즈니스 룰



바이너리 실행 파일

요청

응답

## 비즈니스 룰 업데이트

- 새로운 가격 프로모션 (월 단위)
- 청구 정책 업데이트 (분기 단위)
- 영업 규제 강화 (연 단위)

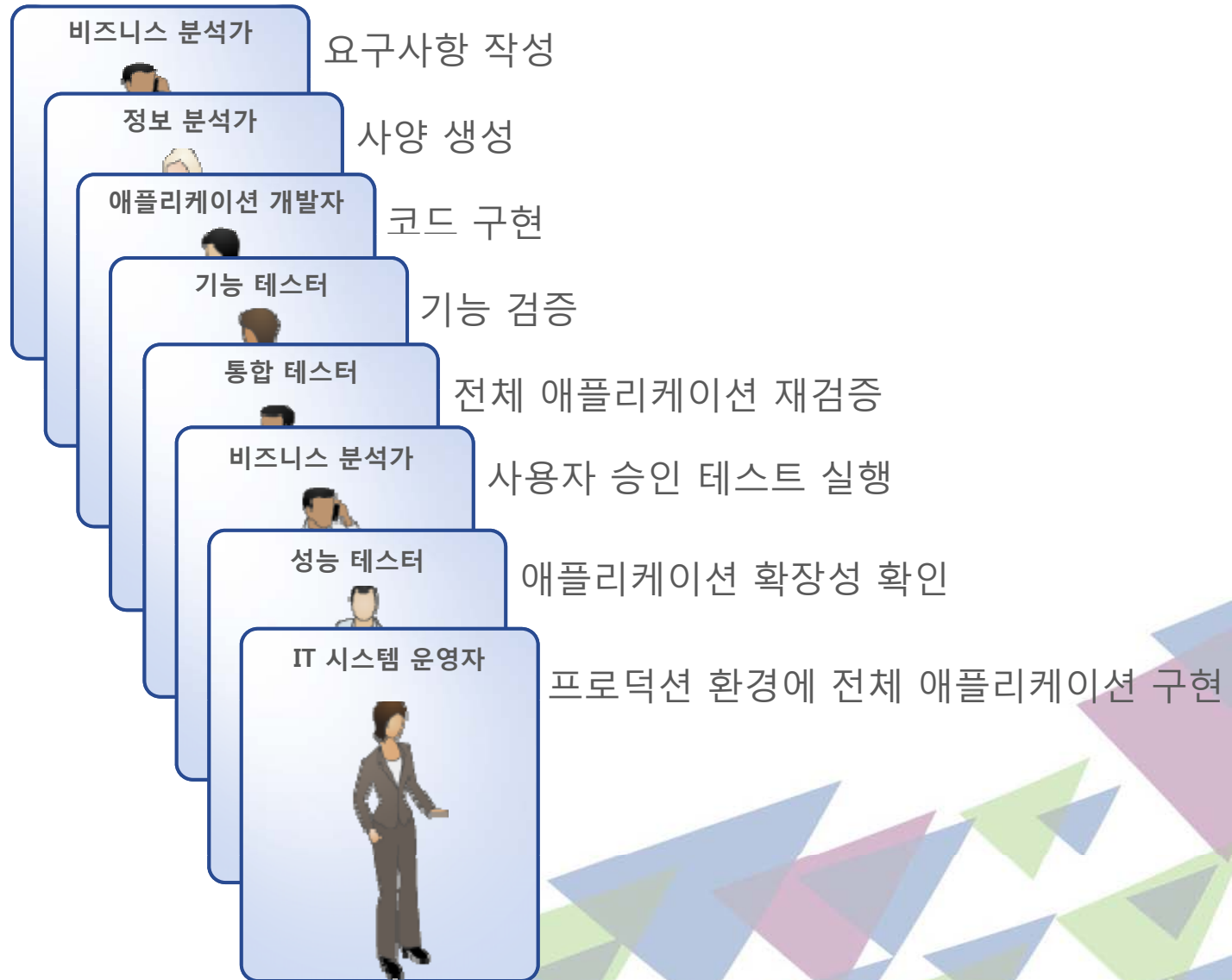


2

# 비즈니스 사용자와 IT 전문가의 능력 활용

## 비즈니스 룰 제외

몇 개월 만에 변경

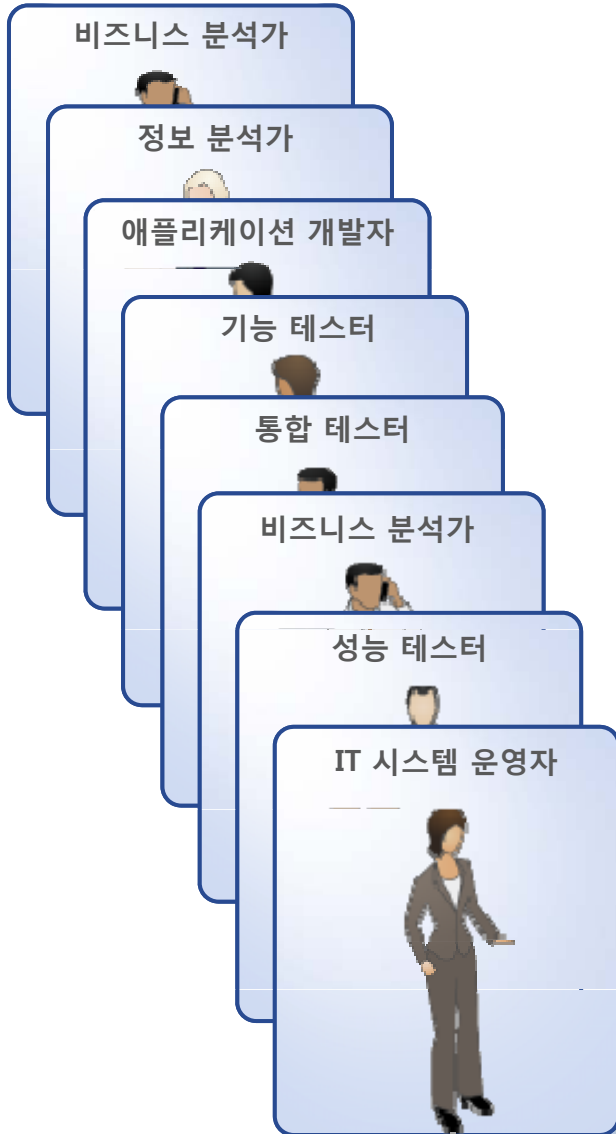




# 비즈니스 사용자와 IT 전문가의 능력 활용

## 비즈니스 룰 제외

몇 개월 만에 변경



## 비즈니스 룰 포함

몇 주 또는 며칠 만에 변경



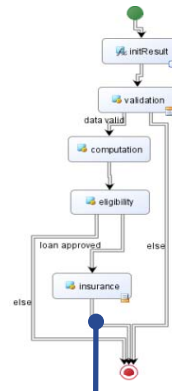
- 요구사항의 잘못된 해석으로 인한 재작업 방지
- 룰 변경 시간 단축

비즈니스 사용자(주제영역 전문가)가 의사결정 로직 및 소규모 룰 업데이트 관할

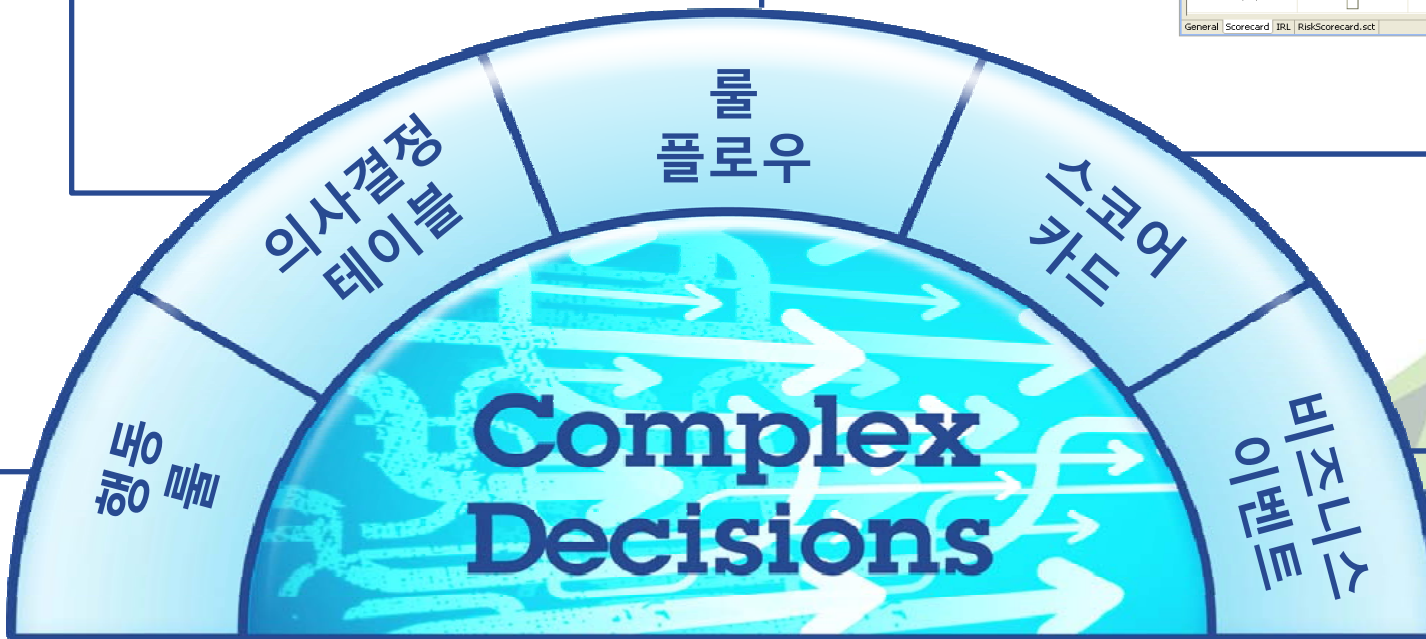
IT 전문가는 애플리케이션 가용성과 신뢰성을 보장하고 신규 애플리케이션 개발

# 복잡한 의사결정을 지원하는 간단한 의사결정 요소

	Vehicle Value		Deductible	Base Premium
1			\$250	\$ 100
2	\$ 0	\$ 5,000	\$500	\$ 300
3			\$1000	\$ 850
4			\$2500	\$ 1200
5	\$ 5,000	\$ 10,000	\$5000	\$ 1100
6			\$10000	\$ 1500
7			\$25000	\$ 1300
8	\$ 10,000	\$ 20,000	\$5000	\$ 1200
9			\$10000	\$ 1100
10			\$25000	\$ 1400
11	\$ 20,000	\$ 30,000	\$5000	\$ 1300
12			\$10000	\$ 1200
13			\$25000	\$ 1550
14	\$ 30,000	\$ 50,000	\$5000	\$ 1450
15			\$10000	\$ 1400
16	\$ 50,000	\$ 100,000	\$2500	\$ 1700



Attribute	Range	Score	Expected Score	Reason Code
age	< 18	0	10.0	AGE_TOO_YOUNG
	18 < age < 26	10	10.0	
	26 ≤ age < 35	30	10.0	
citizenship	≥ 35	50	10.0	
	Citizen	30	30.0	
	Resident Alien	15	30.0	
self employed	Non-Resident Alien	5	30.0	NON_RESIDENT
	<input checked="" type="checkbox"/>	10	30.0	SELF_EMPLOYED
credit grade	AA	100	90.0	
	A	90	90.0	
	B	70	90.0	
	C	40	90.0	CREDIT_C
	CC	10	90.0	CREDIT_CC



```

if
  'the vehicle' has anti lock brakes
  and 'the state of residence' is "NJ"
then
  add a 2 % discount to 'the coverage quote' , reason: "Anti-lock Brakes Discount" ;
  
```

```

Event OfferQuote
Context the full name of the quote

if
  the channel of the quote contains "CallCenter"
  and Customer uses Web Channel
  and all occurrences of quote offered is at least 3
then
  offer customer a promotion with message: "Multichannel Account Promotion" ;
  
```

# 청구 처리 의사결정 샘플

## 비즈니스 룰 및 의사결정 테이블 예시

```
if
  'the current screen' is BODILY_INJURY_INFO
  and bodily injury exists in 'the claim'
then
  add question InjuredPersonFirstName to 'the current screen' ;
  add question InjuredPersonLastName to 'the current screen' ;
  add question TreatmentReceived to 'the current screen' ;
  add question MedicalFacility to 'the current screen' ;
  add question InjuryDescription to 'the current screen' ;
  add "Please submit a copy of any medical bills" to the business messages ;
```

```
if
  the response of question TreatmentReceived is one of
  {
    'Treatment refused' ,
    'Treatment not required' ,
    'Treated and released at scene'
  }
then
  disable the question MedicalFacility on page BodilyInjuryInfo ;
else
  enable question MedicalFacility on page BodilyInjuryInfo ;
```

# 자연어 비즈니스 룰

업무 담당자가 쉽게 읽고 편집할 수 있음

The screenshot shows the IBM Decision Center interface for editing a rule. The rule is written in natural language and includes a dropdown menu for auto-completion. A table at the bottom shows error messages.

**자연어 구문** (Natural Language Syntax): Points to the rule text.

**자동 완성** (Auto-completion): Points to the dropdown menu.

**즉각적인 오류 발견** (Immediate Error Detection): Points to the error messages table.

Severity	Line	Message
✖	1	The rule is incomplete, fill all the placeholders.
✖	11	The word ',' is missing.



# 간단한 의사결정 테이블 편집

## 가격 결정 및 기타 테이블 형식의 데이터 포인트 간소화

IBM Decision Center HOME LIBRARY cindy

Pricing > main > Collision Price Table NY (v1.2) ★ 🔍

End Edit 🔍 Details

1 - 16 | 16 - 18 | All

**Rule**

**if**

all of the following conditions are true :

- ( the value of 'the vehicle' is more than \$ 5000 and at most \$ 10000 )
- ( the deductible of 'the coverage' is \$500 ) ,

**then**

set base premium for 'the coverage quote' to \$ 110 ;

**다중 행 테이블에서 손쉬운 탐색**

**대응되는 행동 룰**

	Vehicle Value		Deductible	Base Premium
	Lower	Upper		
1			\$250	\$ 100
2	\$ 0	\$ 5,000	\$500	\$ 90
3			\$1000	\$ 85
4			\$250	\$ 120
5	\$ 5,000	\$ 10,000	\$500	\$ 110
6			\$1000	\$ 100
7			\$250	\$ 130
8	\$ 10,000	\$ 20,000	\$500	\$ 120
9			\$1000	\$ 110
10			\$250	\$ 140
11	\$ 20,000	\$ 30,000	\$500	\$ 130
12			\$1000	\$ 120
13			\$250	\$ 155
14	\$ 30,000	\$ 50,000	\$500	\$ 145
15			\$1000	\$ 140
16	\$ 50,000	\$ 100,000	\$250	\$ 170

# IBM Operational Decision Manager의 가시성 제공

“What’s New”는  
배치된 자산을 바로 표시

The screenshot shows the 'What's New' dashboard for user 'brandon'. It features three main sections:

- New Business Rules:** Lists 'An old car surcharge' and 'Aquisition Promotion for NJ'.
- New Updates on Followed Rules:** Lists updates for 'SUV Surcharge NJ', 'Airbag Discount NJ', 'Anti-lock Brakes Discount for NJ', 'Liability Price Table DE', 'Comprehensive Price Table VA', and 'Collision Price Table NY'.
- New Comments in Activity Stream:** Shows two comments: one from Rachel asking about extending a collision pricing discount, and one from adam updating NY collision pricing.

On the right side, there are two panels: 'Followed Rules' listing various discounts like 'Airbag Discount' and 'Anti-lock Brakes Discount', and 'Rules Recently Worked On' which currently shows 'You have not worked on any rules yet.'

룰, 테이블 및  
폴더 검색 가능

The screenshot shows the search results for 'collision' in the IBM Decision Center. The search is performed in the 'Pricing > main' section. The results are filtered by 'Type' (All, Folders, Action Rules, Decision Tables), 'Status' (Deployable), 'Found in' (Properties), and 'Last edited' (Between and And date pickers).

The search results list 24 matches, including:

- Collision Price Table NY:** Description: Collision Base Pricing for New York.
- Accident:** Description: Accident and collision policies including NY.
- Collision Price Table:**
- Collision:** Multiple entries with different folder paths.
- Anti-lock Brakes Discount:** Description: if 'the vehicle' has anti lock brakes then add a 2 % discount to 'the coverage quote' , reason: "Anti-lock Brakes Discount" ;
- Anti-lock Brakes Discount for NJ:**

# IBM Operational Decision Manager를 통한 협업

원하는 자산에 대한 협업을  
수행하고 변경사항을 통지

The screenshot displays the IBM Decision Center interface. At the top, there is a navigation bar with 'HOME' and 'LIBRARY' buttons, and a user profile for 'Rachel'. The main content area is titled 'Stream' and contains a list of recent activities. A green box highlights the 'Stream' tab and the first activity item: 'You created a version in Airbag Discount rule in Pricing project'.

**Stream Content:**

- Today:**
  - You** created a version in **Airbag Discount** rule in **Pricing** project (6:01 PM). Includes a 'Comment' link.
- Older:**
  - Cindy** created a new post: "Brandon, can you check if we can extend Adam's NY collision pricing discount to higher value cars to retain more customers ?" (Apr 23, 2012). Includes a 'Comment' link.
  - You** added a comment: "Brandon is on vacations this week. Let me work on some new rules." (May 30, 2012). Includes a 'Post a new comment here' input field.
  - adam** created a new post: "I've updated the NY collision pricing, reducing base premiums for low value cars."

**Right Sidebar:**

- Followed Rules:**
  - Airbag Discount ★
  - Airbag Discount NJ ★
  - All Experienced Drivers Discount ★
  - Anti-lock Brakes Discount ★
  - Anti-lock Brakes Discount for NJ ★
  - Collision Price Table ★
- Rules Recently Worked On:**
  - Airbag Discount ★

'New Features' 섹션에 활동 진행 상황에 대한 세부 정보 표시

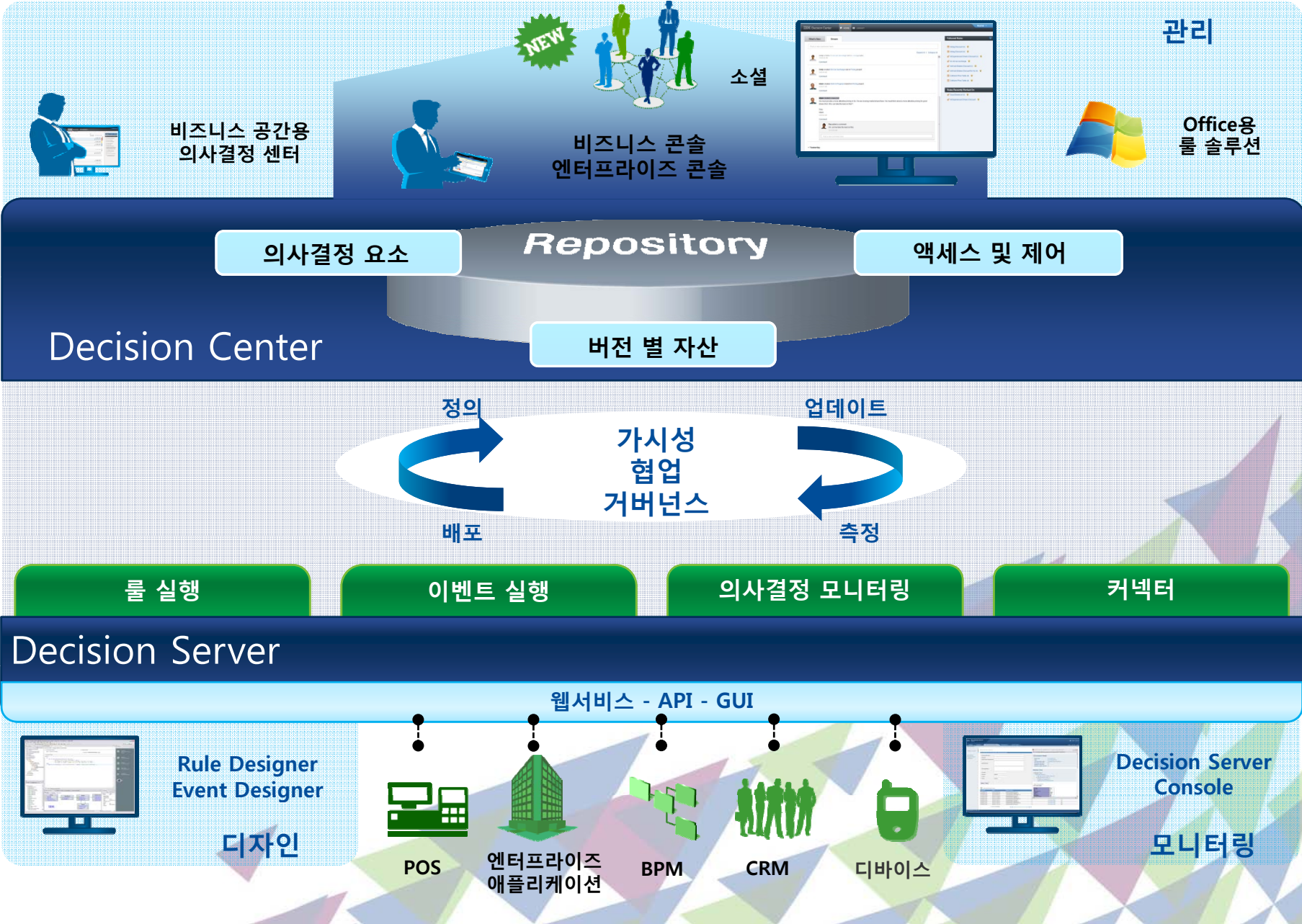


# IBM Operational Decision Manager를 통한 거버넌스

The screenshot displays the IBM Decision Center interface for a 'Good Driver Discount' rule. The top navigation bar includes 'HOME', 'LIBRARY', and 'IBM ODM'. A callout box points to the 'IBM ODM' label with the text '타임라인을 통해 버전 확인 가능' (Version check possible through timeline). Below the navigation, the breadcrumb path is 'Pricing > main > Good Driver Discount'. A 'Decision Center' callout points to the main content area. The interface shows a 'Timeline' view for the year 2012, listing three versions: Version 1.2 (created by Nicolas Carre), Version 1.1 (created by Laure Boyer), and Version 1.0 (created by Laure Boyer). A 'New Rule' and 'Edit Rule' button are visible in the top right. A '2012' callout points to the timeline axis.

'New Features' 섹션에는 타임라인에 대한 세부 정보 표시

# IBM Operational Decision Manager



# IBM Operational Decision Manager의 특징점

## 민첩성

- 정책 변경사항을 몇 달이 아닌 며칠 만에 운영에 적용하여 구현
- 비즈니스 처리 절차, 정책 및 규제 구현을 위한 비용 절감

## 효율성 및 생산성

- STP(Straight Through Processing) 향상
- 변경 요청 시 기본 제공되는 거버넌스를 통해 비즈니스 사용자 참여 유도

## 의사결정 품질 및 정밀도

- 더욱 세분화되고 대상이 지정된 의사결정
- 배포에 앞서 만약의 상황과 그 영향에 대한 분석 수행

## 일관성

- 의사결정 정책을 자동화하고 지속적으로 적용
- 정책 및 관련 사항들이 모든 채널에서 일관성을 가지도록 보장

## 투명성, 감사 및 규제 준수

- 의사결정과 그 이유를 런타임으로 추적
- 변경된 정책과 정책을 변경한 사용자를 추적(룰 관리)

# IBM Operational Decision Manager의 특징점



## 최고의 전문성 및 투자

- 비즈니스 가치의 **신속한 실현**을 위한 전문가의 컨설팅 및 구현 서비스
- 특정 산업 분야에 대한 전문성으로 **맞춤화된 솔루션** 제공

## 최대 규모의 고객 기반

- 비즈니스 룰 관리 시스템(BRMS) 시장 점유율 (업계 최고 분석가들에 의해 선정)
- 비즈니스 프로세스 관리(BPM) 시장 점유율 (업계 최고 분석가들에 의해 선정)

1위

1위



## 가장 강력한 비즈니스 환경 및 파트너 네트워크

- **800곳 이상**의 공인 비즈니스 파트너가 고객 지원
- 전세계 및 현지 주요 시스템 통합 사업자를 포함한 가장 강력한 글로벌 비즈니스 환경을 통해 **종합적인 솔루션** 제공



# 지금 바로 시작하실 수 있습니다

사용 중인 IBM  
Operational Decision  
Manager 확인

IBM 영업 담당자에게  
솔루션 데모 시연 요청

Discovery Workshop을  
통해 세부 기능 및 가치  
확인

비즈니스 및 IT 이해관계자가 참여하는 워크숍을  
통해 회사 프로젝트에 비즈니스 룰 및 비즈니스  
이벤트를 적용할 수 있는지 평가

Quick Win Pilot을  
통해 10주 내에  
실제 프로젝트 구현

10주 만에 LOB 최종 사용자에게  
즉각적인 가치를 제공하여  
신속한 성공 실현