



Valor Realization Assessments

Apresentado por:

Michael Molinari, Value Strategist

LEGAL DISCLAIMER

The information provided in this presentation is confidential and is provided for general understanding and guidance only. Nothing conveyed in this presentation is intended to constitute any form of legal advice. SailPoint cannot give such advice, and recommends that you contact legal counsel regarding applicable legal issues.

This presentation may contain forward-looking statements within the meaning of the US federal securities laws. Anything that is not a statement of historical fact may be considered a forward-looking statement that gives SailPoint's current expectations and projections relating to SailPoint's financial condition, results of operations, plans, objectives, future performance, and business. For example, all statements SailPoint makes relating to SailPoint's estimated and projected costs, expenditures, cash flows, growth rates, and financial results or SailPoint's plans and objectives for future operations, growth initiatives, or strategies are forward-looking statements. All forward-looking statements are subject to risks and uncertainties that may cause actual results to differ materially from those that

SailPoint expected. More information on these risks and other potential factors that could affect SailPoint's financial results is included in SailPoint's filings with the Securities and Exchange Commission, including in the "Risk Factors" and "Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations" sections of SailPoint's most recently filed Annual Report on Form 10-K and subsequent Quarterly Reports on Form 10-Q.

The development, release, and timing of any features or functionality described for SailPoint's products that are not currently available remains at SailPoint's sole discretion on a when, and if available, basis and may not be delivered at all and should not be relied on in making a purchasing decision.

O Ciclo de Valor de SailPoint



Business Value Assessment

É realizado antes de iniciar um projeto para identificar as linhas de base de status atual, definir metas quantitativas e estimar o valor potencial de negócio do projeto.



Customer Success Plan

A equipe SAS trabalha com o cliente durante a integração para validar os objetivos do projeto e definir passos concretos e específicos a serem tomados para alcançá-los.



Value Realization Assessment

Análises que comparam as linhas de base pré-projeto com o status atual para determinar o progresso em direção às metas e medir o valor do negócio alcançado.

O que é uma Value Realization Assessment?

Meça o que já aconteceu

- Resultados no passado
- Diferente de um caso de negócios, que é prospectivo

Meça resultados usando KPIs

- Medição, não estimativa
- Meça usando KPIs
- Não é um diagnóstico

Pode ter metricas diferentes

- Financeiras
- Operacionais
- KPIs

Por que fazer uma Value Realization Assessment?



Demonstrar resultados

- Demonstrar os resultados esperados do negócio
- Campeões recebem Estrelas Douradas
- Demonstrar o Valor por SailPoint



Aumentar a probabilidade de sucesso

- Medir o que está indo bem
- Quando as expectativas não forem atendidas, identifique cedo e faça com que seja um sucesso



Criar mais valor

- As Value Realization Assessments podem destacar áreas onde ainda mais valor pode ser gerado



//

"Hoje entreguei a Value Realization Assessment para meu cliente e foi um SUCESSO TOTAL. Ela me ajudou a contar sua história de forma significativa – e o vice-presidente crítico disse que a progressão visual anual do aumento dos eventos automatizados era exatamente a informação que ele precisava para convencer seu conselho a renovar com a SailPoint."

Frank Weissmann

Customer Success Manager



Exemplo: Banco Inter

Automatizar solicitações de acesso

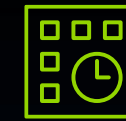
Principais takeaways

- | O volume de solicitações de acesso cresceu 38% ano a ano
- | Ao automatizar o provisionamento e o desprovisionamento de acessos, o SailPoint economiza 35 minutos de esforço por evento, totalizando mais de 90.000 horas no último ano



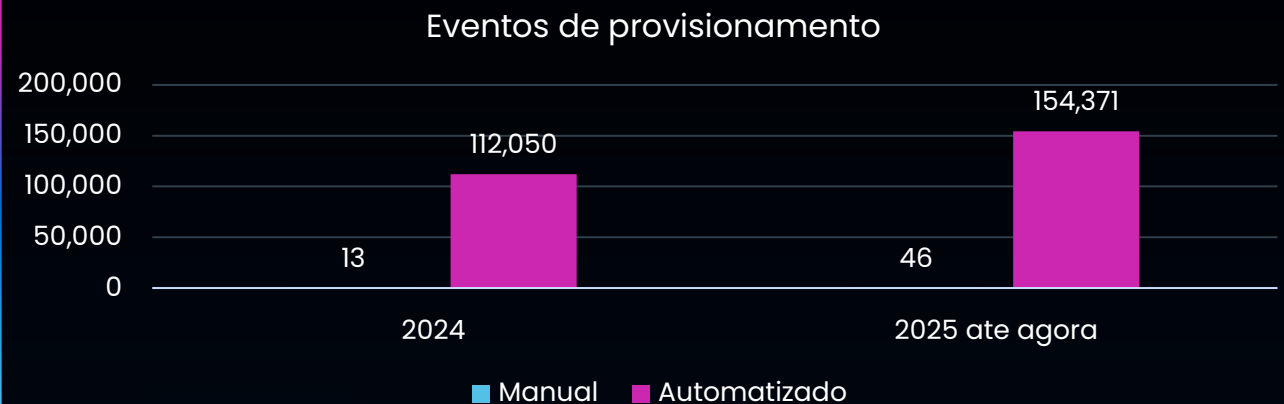
R\$6,89M

Evitação de custos



90.050

Horas economizadas



Anotações

- | 154.371 eventos de provisionamento automatizado nos últimos 12 meses / 2.000 = R\$76,44
- | O esforço para processar cada evento estaria 30-40 minutos se for feito manualmente. Usamos a premissa de 35 minutos. | 90.050 horas * R\$76,44 = R\$6.883.403 de custos evitados
- | 35 minutos * 154,371 eventos = 90.050 horas de esforço automatizado
- | Salario mensal para recurso helpdesk: R\$6.918
- | Custo por hora do recurso helpdesk = R\$6.918 * 13 * 1,7

Reduzir o tempo que os usuários gastam esperando pelo acesso

Principais takeaways

- Nos últimos 12 meses Banco Inter reduziu o tempo de espera de um médio de 6,77 dias até 4,96 dias
- Recentemente Banco Inter está bem melhor – desde setembro de 2024 o tempo médio de espera foi reduzido por 3,8 dias!



R\$10,1M

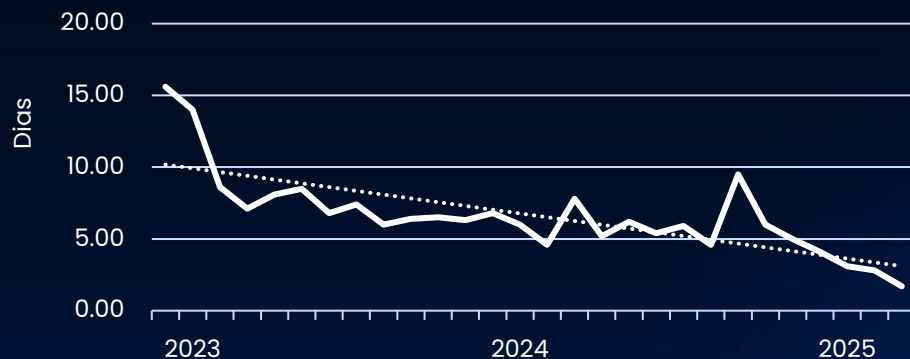
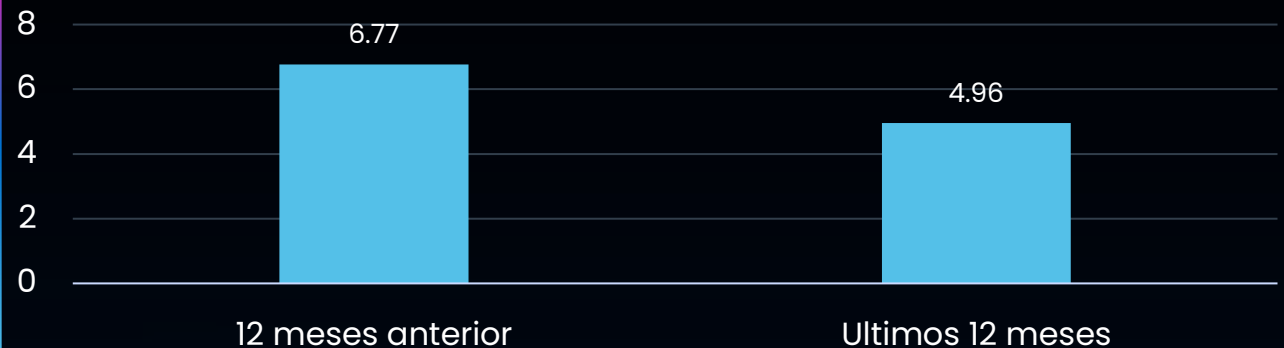
Impacto financeiro



124.136

Horas economizadas

Dias Calendarios Esperando Acesso



Notes

- Período médio de espera nos últimos 12 meses: 4,96 dias
- Período médio de espera nos 12 meses anterior: 6,77 dias
- Impacto médio na produtividade do usuário: 10%
- Salário médio de um usuário: R\$8.000 por mês
- Custo médio por hora está: $R\$8.000 * 1,7 / 2.000 = R\$81,60$
- Nos últimos 12 meses eram 120.132 solicitações.
- Reduzindo cada uma por 1,81 dias economiza 217.439 dias de espera
- Para calcular horas úteis, multiplicamos 217.439 por $24 * (40/168) = 1.242.508$ horas úteis.
- Estimado 10% impacto na produtividade dos usuários esperando acesso significa 124.251 horas úteis economizadas
- 124.251 horas por R\$81,60 por hora = R\$10.138.866

Reduzir o esforço para integrar aplicações

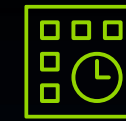
Principais takeaways

Ao aproveitar as ferramentas do ISC, o Banco Inter conseguiu reduzir o esforço de integração de 65 aplicativos no ano passado em 9.188 horas



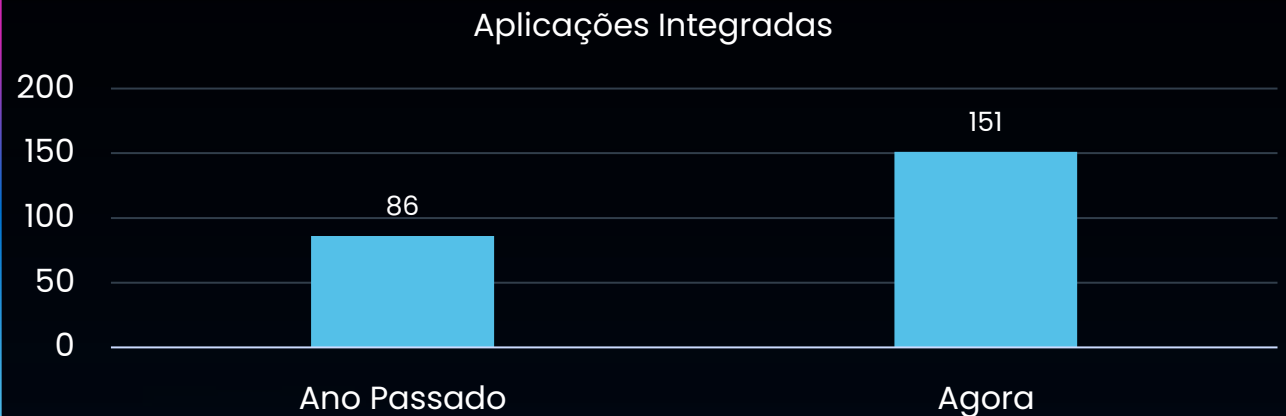
R\$1,16M

Impacto financeiro



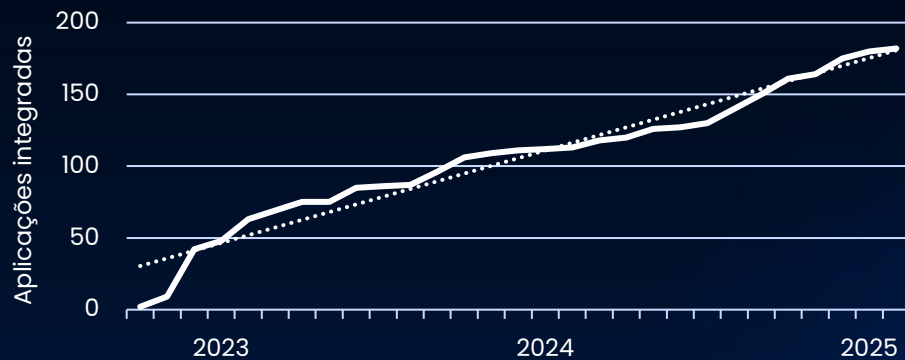
9.188

Horas economizadas



Notes

- Aplicações integradas fevereiro de 2024: 86
- Aplicações integradas fevereiro de 2024: 151
- Esforço médio para integrar um aplicação simples: 49 → 26
- Esforço médio para integrar um aplicação moderado: 213 → 94
- Esforço médio para integrar um aplicação complexos: 336 → 133
- Distribuição estimada de aplicações: 25% simples, 20% moderados, 55% complexos
- Esforço médio economizado por aplicação: $(49-26)*0,25 + (213-94)*0,20 + (336-133)*0,55 = 141,20$ horas
- Salário mensal para recurso de integração: R\$11.453
- Custo por hora para recurso de integração: $R\$11.453 * 13 * 1,7 / 2.000 = R\$126,55$
- Custo economizado por aplicação integrada: $141,20 * R\$126,55 = R\$17,869$
- Custo economizado para integrar 65 aplicativos = $65 * R\$17,869 = R\$1.161.485$



Valor realizado no total



R\$18,2M

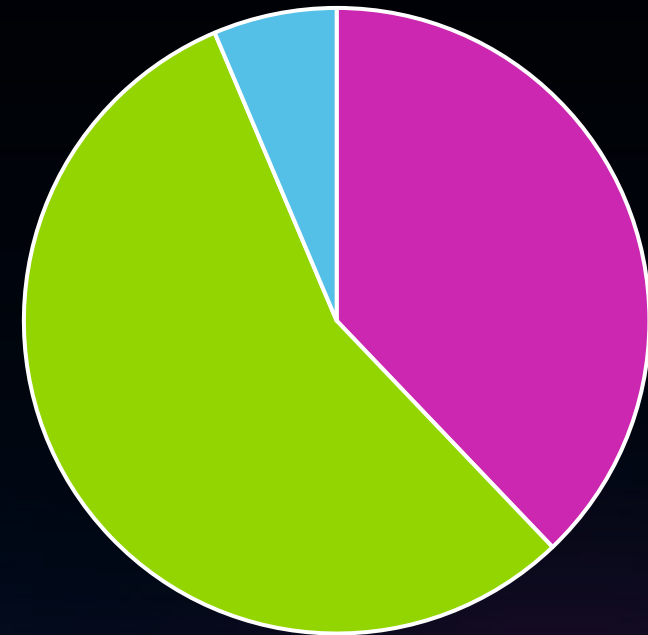
Impacto financeiro



223.374 horas

Impacto operacional

Benefício	Valor realizado	% do total
Automatizar solicitações de acesso	R6,89	38%
Reduzir o tempo que os usuários gastam esperando pelo acesso	R\$10,14M	56%
Reduzir o esforço para integrar aplicações	R\$1,16M	6%
TOTAL	R\$18,18M	



- Automatizar solicitações de acesso
- Reduzir o tempo que os usuários gastam esperando pelo acesso
- Reduzir o esforço para integrar aplicações

Benefícios disponíveis no lançamento



Outras anotações :

- Métricas padrão
- Escopo limitado
- Linhas de base

Provisionamento Automatizado

- Access Requests
- Onboarding
- Offboarding

Aumento da produtividade do usuário

- Reduzir o tempo que os usuários passam esperando para acessar
- Os usuários se tornam produtivos mais rápido

Tempo Economizado na Integração do Aplicativo

- O ISC reduz o esforço necessário para integrar aplicações

Redução de Custos de Sistemas Legados

- Software / Upgrades
- Hardware
- Pessoas

Quando as Value Realization Assessments estarão disponíveis?

Alcançado até agora

- Estamos trabalhando há mais de um ano
-
- Já criamos ferramentas, modelos, e templates
-
- Já testamos com uma dúzia de clientes piloto

O que vem a seguir?

- Finalizar a versão 1.0 de ferramentas, modelos, e templates
- Treinar Customer Success Managers em junho e julho
- Lançar no final de julho
- Inicialmente disponível a clientes SASP Platinum com planos de expandir o mais rápido possível



Obrigado!