

Комплексная система автоматизации страховой компании «ProfITsoft»

О комплексном решении для страхового рынка мы попросили рассказать генерального директора компании «ProfITsoft» Петриченко Александра.

Как давно появилась идея создать программный продукт для страхового рынка?

Несмотря на то, что компания была создана в 2002 году, идея создания собственного продукта для страхового рынка появилась только спустя несколько лет. Мы работали над созданием SaaS решения для рынка страхования жизни по заказу немецкой компании, тогда и возникла идея: «А почему бы не реализовать полноценное фронт-офисное решение для рискованных страховых компаний?». И созданное фронт-офисное решение стало началом разработки комплексной системы автоматизации страховой компании.

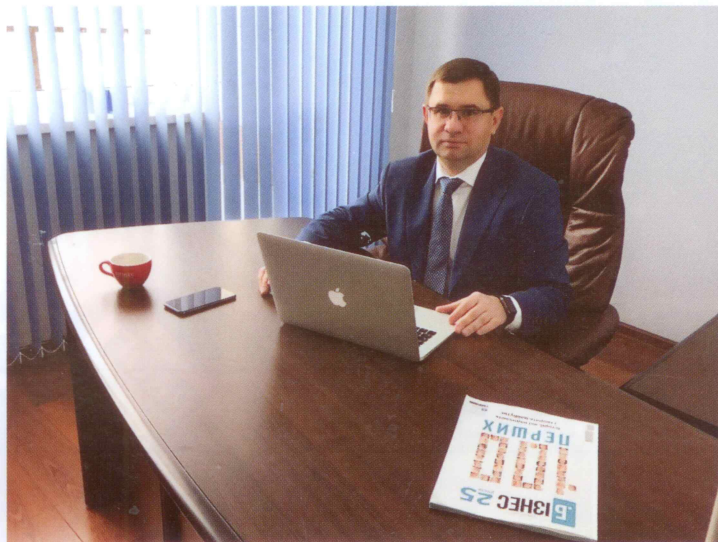
Расскажите коротко об эволюции версий комплексного решения.

Версия 1.0 – это FRONT-OFFICE, появившийся на свет в 2005 году, вскоре после принятия закона об обязательном страховании ответственности владельцев наземных транспортных средств. В то время на рынке преобладали «десктопные» программы учета уже заключенных договоров, и на их фоне фронт-офисное решение от ProfITsoft, имеющее web-интерфейс, калькуляторы, включая ОСАГО и КАСКО, функцию формирования печатных форм договоров, и вобравшее в себя опыт реализации подобных фронт-офисных решений для немецкого рынка, выглядело свежо и привлекательно. Данное решение давало рынку качественно новый сервис - предоставление агентам и партнерам возможности правильно (согласно настроенным тарифам), а, главное, удобно (считает и печатает само, работает через браузер) продавать договора страхования. Помимо калькуляторов и продажи договоров, в приложении была предусмотрена настройка агентской сети, управление доступностью бланков, согласование с андеррайтерами, и в базовом варианте - учет агентского вознаграждения.

Версия 2.0 вышла в начале 2009 года и стала той точкой, после которой решение от ProfITsoft стало, по сути, комплексной системой автоматизации СК. В системе появился ряд бек-офисных функций. Прием и привязка платежей, полный цикл настройки и выплаты комиссионного вознаграждения, урегулирование, перестрахование и отчеты. Система могла устанавливаться на разные сервера - как чисто с фронт-офисными функциями (FRONT-OFFICE), так и на бек-офис (BACK-OFFICE). Была серьезно усовершенствована модель управления правами пользователей, в результате они все могли работать с одним приложением, но иметь в нем совершенно разные возможности.

Версия 3.0, выпущенная в 2012 году, привнесла в систему широкие возможности настройки ее наполнения сотрудниками самой СК. Если ранее продукты и калькуляторы настраивались только специалистами ProfITsoft, то, начиная с 3-й версии, в системе появился ряд «конструкторов», с помощью которых специалисты самой СК смогли делать это самостоятельно. В системе появились конструкторы продуктов и документов, конструктор урегулирования, а также ряд других более мелких конструкторов.

В версии 4.0 расширились горизонты использования системы. В ее составе появился модуль, предоставляющий клиентам сервис самообслуживания - Интернет-магазин и клиентский доступ. Компоненты этого



модуля легко встраиваются в сайт страховой компании, а также в сайты партнеров. Клиенты могут самостоятельно покупать договора, отслеживать их статус, оплачивать очередные этапы оплаты, продлевать, и т.д. Вторым, не менее важным нововведением этой версии, является появление API (Application Programming Interface) - точек обращения к системе со стороны партнеров, банков и продающих площадок с целью продажи договоров СК.

Версия 5.0 готовится к выходу в начале 2019 года. Ее ключевыми особенностями будут обновленный дизайн web-страниц системы, поддержка нескольких языков интерфейса, а также ряд решений по улучшению быстрой работы при работе с большими объемами данных.

Какие ближайшие планы по развитию комплексной системы автоматизации страховой компании у ProfITsoft?

Как я отметил ранее – это запуск системы с новым дизайном и интернационализацией у наших клиентов. Надеюсь, когда номер журнала выйдет в печать, наши клиенты уже смогут оценить обновленный интерфейс. Также к осени хотелось бы завершить разработку полноценного мобильного приложения для Android и iOS и продающего чат-бота собственной разработки (сейчас используется интеграция со сторонними решениями). В этом году планируем развитие функциональности CRM-модуля и BI. Также планируем активно заниматься повышением производительности и безопасности системы, в том числе развитием микро-сервисной архитектуры. Давно в планах было создание и публикация на нашем YouTube-канале обучающих роликов по комплексному решению, но постоянно откладывали из-за разработки обновленного дизайна и интерфейса. Надеюсь, сможем вернуться к реализации этой задачи в скором времени.

Планируете ли выходы на внешние рынки?

Да. Скорее всего, в этом году комплексная система автоматизации ProfITsoft System будет запущена на одном, а может и на двух, новых зарубежных рынках. Практически все подготовительные работы для этого выполнены. Сейчас плотно работаем с нашими зарубежными партнерами над реализацией этих проектов.

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

