

“НАШЕ РІШЕННЯ ДАЄ СТРАХОВИМ КОМПАНІЯМ ЯКІСНО НОВИЙ СЕРВІС”

Олександр Петриченко, генеральний директор компанії Profitsoft, — про комплексні рішення для страхового ринку

— Розкажіть про компанію Profitsoft.

— Компанію було засновано 2002 р. випускниками Харківського національного університету радіоелектроніки за участі німецьких партнерів, які й стали першими замовниками. Profitsoft за ці роки пройшов великий шлях від невеликого аутсорсера до серйозної компанії, що розробляє власний програмний продукт — комплексну систему автоматизації страхової компанії.

— З чого почалася розробка програмного продукту для страховиків?

— Ідея створення власного продукту для страховиків з'явилася за кілька років після створення компанії. Ми працювали над замовленням однієї європейської компанії — створювали web-рішення для ринку страхування життя. Тоді ж з'явилась ідея реалізувати повноцінне рішення для фронт-офісу ризикових СК України. Створення найсучаснішого на той час фронт-офісного рішення стало початком розробки комплексної системи автоматизації СК.

— Які етапи розвитку пройшов цей продукт?

— Front-Office з'явився 2005 р., після прийняття Закону про обов'язкове страхування відповідальності власників наземних транспортних засобів. Це ми вважаємо першою версією комплексної системи автоматизації СК. Тоді на ринку використовувалися переважно “десктопні” про-

“НАРАЗІ КОМПАНІЯ МАЄ 14 КЛІЄНТІВ, ЯКІ ВИКОРИСТОВУЮТЬ У СВОЇЙ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПЛЕКСНУ СИСТЕМУ АВТОМАТИЗАЦІЇ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ”

грами обліку вже укладених договорів. На цьому тлі фронт-офісне рішення від Profitsoft, яке мало web-інтерфейс, калькулятори, включаючи “автоцивілку” й КАСКО, функцію формування друкованих форм договорів, виглядало інноваційним та привабливим. Це рішення давало СК якісно новий сервіс: агенти та партнери отримали змогу правильно та зручно продавати страхові продукти. Наш продукт надавав також можливість налаштувати роботу агентської мережі, перевіряти наявність бланків, узгоджувати договори з андеррайтерами тощо.

Друга версія вийшла на початку 2009 р. і стала тією межею, після якої рішення від Profitsoft перетворилось на комплексну систему автоматизації СК. Власне, у системі з'явилися бек-офісні функції: прийом платежів, повний цикл роботи з виплатою комісійних винагород, врегулювання, перестрахування та звіти. Була вдосконалена модель управління правами користувачів.

Випущена 2012 р. третя версія додала широкі можливості її наповнення співробітниками самої СК, тоді як раніше продукти й калькулятори налаштовувалися лише фахівцями Profitsoft. У системі з'явилися конструктори продуктів та документів, конструктори блоку врегулювання та інші функції. У четвертій версії було додано сервіс самообслуговування — інтернет-магазин та клієнтський доступ. Іншим, не менш важливим нововведенням цієї версії є поява API (Application Programming Interface) — точок звернення до системи партнерів, банків та інших майданчиків з метою продажів договорів СК.

— Роботу над проектом вже завершено?

— Ні. П'ята версія має вийти цього року. Її ключовими відмінностями будуть оновлений дизайн, підтримка інтерфейсу кількома мовами, а також рішення з збільшення швидкості при роботі з великими обсягами даних.

— Які подальші плани Profitsoft щодо розвитку продуктів для страхового ринку?

— Як я вже казав, це — запуск системи з новим дизайном та інтернаціоналізацією. До осені хотіли б завершити розробку повноцінного мобільного додатку для Android і iOS, а також впровадження чат-бота з функцією продажів власної розробки. Поточного року плануємо також розвивати функціональність CRM-модуля та BI.

— Чи плануєте виходити на зовнішні ринки?

— Так. Цьогоріч комплексна система автоматизації Profitsoft запускається у Молдові. До кінця року плануємо, за можливості, запустити систему ще в одній країні. Практично всі підготовчі роботи для цього виконані. Зараз ми тісно співпрацюємо з нашими зарубіжними партнерами над цими проектами.

— Скільки СК вже використовують вашу систему?

— Наразі компанія має 14 клієнтів, які використовують у своїй діяльності комплексну систему автоматизації страхової компанії Profitsoft, і ще приблизно з такою ж кількістю страховиків ведемо активні перемовини.



— Чи часто отримуєте зворотній зв'язок від СК щодо покращення програмного забезпечення?

— Умови надання комплексного рішення для автоматизації СК передбачають безкоштовне навчання та консультації співробітників компанії, а також в ліцензії включено певну кількість людино-годин підтримки та доналаштування й доопрацювання системи.

Враховуючи це, а також те, що світ технологій стрімко змінюється й розвивається, абсолютно всі наші клієнти формують заявки на розвиток функціоналу, які ми реалізуємо. Таким чином, мінімум два рази на місяць виходять оновлення системи, які включають в себе усі реалізовані задачі.

— Чи відчуваєте ви посилення конкуренції з боку чисельних компаній, що розробляють фінтех-рішення?

— Конкуренції як такої — не дуже, оскільки розробка та супровід саме комплексної системи автоматизації страхової компанії, яка покриває всі бізнес-процеси, вимагають дуже великих часових, фінансових та інженерних ресурсів, а це під силу не всім компаніям. Тому компанії, які розробляють фінтех-рішення, спеціалізуються на роботі з одним або кількома бізнес-процесами страхової компанії. Наприклад, пропонують розробку інтернет-магазину або розробку фронт-офісу.

А от що ми дуже навіть відчуваємо, особливо останніми роками, так це тиск, мотивацію й необхідність постійно удосконалювати різні функції нашої комплексної системи, щоб вони були на рівні вузькоспеціалізованих рішень. Адже інформація про новинки, стартапи та технології поширюється миттєво, і наші клієнти одразу заявляють: "Ми хочемо, щоб функціональність такого-то стартапу також була в комплексному рішенні, і ми хочемо користуватися такими можливостями!".

**Олександр
Петриченко,
генеральний
директор
компанії
ProfitSoft**



Юрій Гусєв