

#1(77)2021
Insurance Top[®]

журнал про страхування та іншуртех

2020
підсумки

скануй
інтегруй
заробляй



eWa

страховий маркетплейс #1

ProflTsoft: ФІНМОН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПАРТНЕР або ІНВЕСТИТОР

Олександр Петриченко,
CEO & Founder ProflTsoft

2020-й рік був випробувальним для багатьох бізнесів в Україні та світі. Для нашої компанії цей рік був достатньо успішним - ми встигли впровадити декілька нових функціональних модулів у комплексну систему автоматизації страхової компанії. Це, наприклад, мобільний додаток для кінцевих клієнтів страхової компанії, який дозволяє придбати поліс, сплатити за договір страхування, проглянути свої договори або страхові справи, знайти відділення страхової компанії та інший функціонал. Зараз ми закінчуємо розробку врегулювання за договорами автострахування за допомогою цього додатку.

Також на початку 2021 року був впроваджений у користування модуль "Регреси". Зараз закінчуємо розробку та впровадження у наших клієнтів ще трьох нових модулів - "ФІНМОП", "CRM" та "Електронний цифровий підпис".

Фінансовий моніторинг - процес досить новий для страхових компаній в Україні, але він є дуже актуальним для страхового ринку. У вимогах до фінмону клієнтів страховиків регулятор вказує основні принципи, які повинні контролюватися, але сам процес регламентований тільки в загальних рисах, і його реалізація може бути досить різною у кожній страховій компанії.

Розуміючи це, ми реалізували модуль, який дозволяє налаштувати цей процес дуже індивідуально. Команда ProfITsoft підійшла до цього питання, як завжди, глибоко, всебічно і ретельно. Ми співпрацювали з десятьма нашими клієнтами при опрацюванні всіх вимог до нового функціоналу та доклали зусиль, аби врахувати якомога більше особливостей використання ФІНМОП у страховому полі.

Важливою складовою нашого продукту є перевірка контрагентів на належність до різних публічних списків - публічних осіб, РНБО, терористів, та ін. Нами передбачено, що при пошуку інформації система спочатку буде звертатись до власної бази і у разі, якщо там дані не знайдено, буде відбуватись автоматичне звернення до інших джерел інформації.

Було створено спеціальний сервіс, який дозволяє завантажувати, зберігати і оновлювати ці списки та звертатися до різних онлайн-сервісів, що агрегують такі дані, маючи АРІ для організації взаємодії з ними. Це дає страховій компанії гнучкість в питанні вибору джерел перевірки контрагентів, а також можливість ведення власної бази.

Інший важливий момент - контроль розширеного набору атрибутів контрагентів, особливо юридичних осіб. Для пе-

ревірки видів діяльності, списку власників, кінцевих бенефіціарів, та інше, додані відповідні атрибути в картку контрагента, і можливість їх перевірки через вище згаданий сервіс. Крім цього, реалізована інтеграція з ЄДР (Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань - Ред.), за рахунок чого можна підтягувати додаткові атрибути з нього по юридичних особах та ФОП'ах (фізичних особах-підприємцях - Ред.) автоматично, щоб не вводити їх вручну. Цей процес ми називаємо "збагачення даних".

Також ми додали можливість налаштування опитувальників контрагентів, вимога заповнення яких вбудована в інтерфейс оформлення договорів, а також інші процеси. Поля опитувальників, критерії їх застосування (можна налаштувати різні опитувальники для фізичних і юридичних осіб, резидентів/нерезидентів, та ін.), друковані форми - все налаштовується, як і інші "конструкторні" речі в Комплексній системі автоматизації страховика "ProfITsoft".

Разом з ринком ми доклали максимум зусиль для того, аби розробка нового функціоналу комплексної системи автоматизації страхової компанії "ProfITsoft" для ФІНМОП задовольняла усім потребам своїх клієнтів на найвищому рівні, з найзручнішим використанням усіх можливостей системи: швидкість, широта запити, надання результату запити згідно потреб страхової компанії, наявність конструктору для налаштувань "під себе" та зручність у використанні.

Сьогодні ProfITsoft активно розвивається за межами України за двома напрямками. Щодо комплексної системи автоматизації страхової компанії - ми зараз закінчуємо впровадження у №1 на ринку Молдови - це страхова компанія "MOLDASIG". Також у 2020 році дійшли принципів домовленостей з нашим давнім аутсорс-партнером та почали підготовку до впровадження нашої платформи на страховому ринку Німеччини.

Та другий напрямок - це аутсорсинг розробки для європейських замовників. Можу відмітити, що наразі попит на такі замовлення зростає кожного місяця.

Ми бачимо як активно розвиваються сектори іншуртеху та фінтеху в світі - деякі стартапи мають високу капіталізацію та сильних інвесторів, вони роблять виклик традиційним страховикам та перестраховикам, змінюючи галузь та поведінку страхувальників. Сьогодні чітко простежуються усі світові тенденції. Можу виділити дві. Перша - це осмислення власниками провідних

фінансових груп необхідності діджиталізації та поява великих інвестицій у різноманітні напрямки іншуртеху та фінтеху на сотні мільйонів долларів. Діяльність у сфері іншуртеху продовжиться, оскільки конкуренція змушує традиційні компанії адаптуватися до технологічного ландшафту і диференціювати свої пропозиції продуктів для задоволення споживчих вимог. Інвестиції в глобальний іншуртех-сектор в 2020 році зросли на 60%: іншуртех-стартапи залучили понад \$10 млрд., уклавши більше 400 угод.

Незважаючи на той факт, що сфера страхування відстає від банківської індустрії в технологічному плані, вона знаходиться в унікальному становищі, що дозволяє їй відчувати на собі усі переваги блокчейн та фінтех-технологій. Нова технологія може допомогти багатьом гравцям індустрії впоратися з конкурентними викликами, включаючи слабкий інтерес клієнтів до страхових продуктів, обмежений зростання на розвинених ринках і тенденцію загального переходу на цифрові технології. Є три категорії для страхування: щоб забезпечити зростання, щоб підвищити ефективність і знизити витрати за рахунок автоматизації ключових процесів. Зростає інтерес до таких технологій, як штучний інтелект і машинне навчання, які можна використовувати для більш ефективного управління потребами. Немає сумнівів, що інвестиції у фінтех та іншуртех будуть зростати з кожним роком. Ми бачимо перспективи у цьому напрямку і для нашої команди.

Друга тенденція полягає в тому, що серйозні гравці фінансового та страхового ринків, зокрема фінансові групи, намагаються знайти для себе одну чи декілька професійних фінтех-команд та придбати її, або залучити до себе. Таким чином йде зрощування страхового та фінансового ринків з IT-командами, чого раніше не було. І зараз інколи складно сказати - це страхова компанія (банк) чи це вже IT-компанія.

Тривалий час ми реінвестували частину прибутку компанії у розвиток власного продукту - комплексної системи автоматизації страховика ProfITsoft, але зараз ми почали перемовини з потенційними інвесторами та партнерами. Плануємо вже до осені визначитись яким шляхом йти: продовжити реінвестиції у розвиток продукту для страхового ринку; залучити професійного інвестора та разом з ним продовжити експансію за межі України або залучити локального партнера зі страхового ринку та разом з його командою продовжити розвиток комплексної системи автоматизації страхової галузі.