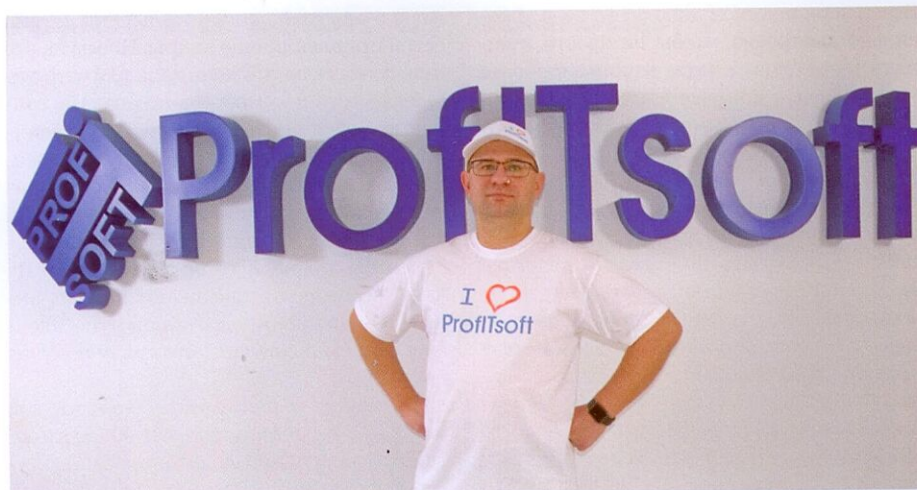


Диджитализация страховой компании



В этом году компании Profitsoft исполнилось 16 лет. Уникальность нашей компании и бизнес-модели воплощается в том, что мы объединили два разноплановых направления - аутсорсинг разработки для европейских и украинских заказчиков и развитие собственного программного продукта, рассказывает Founder & CEO Profitsoft Александр Петриченко. Оба эти направления объединяет стек технологий Java.

Нам удалось построить такую эффективную модель развития компании, когда одно направление помогает развитию другого. Например, приобретенный на проектах аутсорсинга опыт применения новых практик и технологий затем используется в разработке собственного программного продукта для страховых компаний. И наоборот, при возникновении необходимости в специалистах для конкретного аутсорсинг-проекта мы имеем возможность переключить специалистов высокой квалификации по разработке продукта на аутсорсинг. Такой подход в том числе позволяет сохранить лучших сотрудников в компании на долгий срок, что является большой проблемой для аутсорсинговых или продуктовых компаний.

Только в прошлом году мы участвовали в таких проектах как: разработка мобильной платежной системы, работающих в Банке Грузии и в Украине в Райффайзен Банке Аваль (мобильный кошелек Raiffeisen Pay), разработка инновационного продукта ReviewPro - системы сбора и анализа удовлетворенности отелями по всему миру, разработка комплексной информационной системы для Федерации футбола Украины (финансирование осуществлялось за счет FIFA) и, в партнерстве с украинской-шведской компанией участие в проекте по разработке программного обеспечения для компании-аудитора зданий с главным офисом в Лондоне.

Какие конкурентные преимущества компании Profitsoft вы можете назвать?

- *Во-первых*, это функционал, который охватывает все бизнес-процессы страховой компании - от продаж с использованием калькуляторов и печати договоров, включая андеррайтинг, учет бланков, начислений и платежей, выплаты комиссионного вознаграждения и перестрахования, к урегулированию и отчетности. В системе можно наладить любой страховой продукт, и все соответствующие модули для работы с этим продуктом с помощью специальных конструкторов. Все договоры, платежи, страховые дела и т.д., хранятся в единой базе данных, и из нее можно построить любую отчетность. В системе присутствует интеграция с МТСБУ, электронным полисом, бухгалтерскими программами, и т.д.

- *Во-вторых*, это доступность. В значительной и важной частью системы является модуль "Интернет-магазин и клиентский доступ", ориентированный на

обслуживание клиентов напрямую через интернет. Концепция виджетов позволяет встраивать калькуляторы, учет заключенных договоров и другие элементы кабинета клиента напрямую в сайт страховой компании или сайты партнеров, несмотря на то, на какой платформе работает веб-сайт. Система имеет развитый API (Application Programming Interface), с помощью которого она с легкостью может быть интегрирована с различными площадками-партнерами, такими как Розетка, ПриватБанк, чат-боты или др. Даже её бэк-офисная часть, имеет веб-интерфейс и развитую систему настройки доступа пользователей. Каждый работник страховой компании или агент может выполнять свои задачи в любой точке мира, не устанавливая вспомогательного программного обеспечения.

- *В-третьих*, это наши клиенты - страховые компании, которые пользуются системой от нескольких месяцев до 10 лет. Фактически, из 80-ти активно работающих страховщиков на рынке Украины решением от Profitsoft пользуются 12, ещё около 20 компаний рассматривает возможность ближайшего внедрения именно нашего продукта.

В чем преимущества вашей комплексной системы автоматизации?

- Одним из основных преимуществ нашего решения является то, что оно ориентировано именно на страховой рынок Украины. Не на одну конкретную компанию, и не на страховой рынок вообще, а включает в себя решение всех проблем и задач, с которыми постоянно сталкиваются наши реальные клиенты. Вам нужно настроить какой-то продукт, какую схему начисления комиссионного вознаграждения или отчет? Скорее всего, это уже есть в системе, и нужно лишь выполнить соответствующие настройки. Вы хотите интегрироваться с каким-то посредником и нужен соответствующий API, чтобы договоры, проданные посредником, автоматически попадали в систему? Соответствующий API уже есть. А если именно такого еще нет, его легко добавить, потому что в системе уже есть соответствующая инфраструктура.

Несмотря на богатый функционал,

В 2000 году Александр Петриченко получил красный диплом магистра информационных технологий в Харьковском Техническом Университете радиоэлектроники. В тот же год сдал экзамены в аспирантуру Харьковского Национального Университета радиоэлектроники, которую закончил в 2003 году и сразу же защитил кандидатскую диссертацию. В качестве ассистента, а затем доцента кафедры Информационных Управляющих Систем 10 лет преподавал различные дисциплины в сфере компьютерных наук, занимался научной деятельностью, получил ученое звание старшего научного сотрудника, а затем почетное звание члена корреспондента Академии Прикладной Радиоэлектроники Украины. Стал заведующим филиала кафедры ИУС ХНУРЭ, открытой на базе Profitsoft в 2013 году. Параллельно все это время развивал собственный ИТ бизнес.

система очень гибкая в плане настройки под конкретную страховую компанию. С помощью специальных настроек можно задавать те правила работы системы, которые будут подходить именно для вашей компании. Различные конструкторы продуктов, согласования, комиссионного вознаграждения, перестрахования, урегулирования, шаблонов документов и сообщений позволяют без участия разработчиков настраивать поведение системы и наполнение форм под конкретные нужды. Все эти настройки могут выполняться как специалистами страховщика, так и нашей службой поддержки.

Система постоянно развивается, каждый месяц выходят обновления, в которых появляется новый функционал. Наша лицензионная политика поощряет компании заказывать новый функционал, который, во-первых, будет решать новые или специфические задачи именно для этой компании, а, во-вторых, приводит к развитию самой системы.

И, напоследок, хотелось бы еще раз отметить, что наша система - комплексная, и покрывает не только продажи, но и другие бизнес-процессы, такие как финансы, перестрахование и урегулирование. Качественное её внедрение приводит к тому, что все данные, так необходимые для построения качественной отчетности или аналитики, находят свой дом - единую базу данных, с которой всё это становится гораздо проще. С другой стороны, развитие возможности интеграции позволяют получить конкурентные преимущества с помощью партнеров. Вот такая целостность и одновременно открытость и является, на наш взгляд, залогом успеха в постоянно меняющемся и развивающемся мире.

Есть ли у вас конкуренты на рынке?

- Как таковых прямых конкурентов по системной автоматизации в настоящее время на страховом рынке Украины у нас нет. Есть компании, которые разрабатывают фронт-офисные решения, но это только или уникальные под компанию калькуляторы, которые долго разрабатывали, а теперь поддерживают, или унифицированные калькуляторы, которые не всегда устраивают отдельно взятую страховую компанию. Есть на рынке так называемые отраслевые решения на базе систем управления предприятием, но они имеют достаточно ограниченные функции именно для страховых компаний и сложные и негибкие в разработке под требования страхового бизнеса, который активно развивается. Также некоторые страховщики имеют собственные разработки, но они сильно интегрированы к конкретной страховой компании. Часто такие разработки базируются на бухгалтерской программе 1С. Также есть облачные

SaaS-сервисы, которые заточены под электронные продажи конкретных корпоративных продуктов или ОСАГО. Поэтому единственная компания, которая много лет системно продолжает развивать в Украине комплексные решения для диджитализации страховой компании - это ProfITsoft.

Если ваш комплексный продукт конкурентный на рынке и имеет столько преимуществ, то почему не все страховщики из ТОП-20 его используют?

- Компании, которые занимают первые позиции по премиям были вынуждены развиваться агрессивно и не у всех хватало времени начать системно внедрять единое комплексное решение. Как правило, проблемы решались по мере их поступления. Поэтому ИТ-ландшафт этих компаний сейчас выглядит как "лоскутное одеяло" из различного программного обеспечения, каждое из которых решает свою задачу. И трогать всё это "хозяйство" не решаются и самые крутые топ-менеджеры: "работает - и отлично", считают они.

С какими проблемами и рисками могут столкнуться страховщики, решившие внедрять ваше решение?

- Учитывая, что наше комплексное решение развивается активно и быстро, с нашей стороны иногда это могут быть ошибки в работе функционала системы. Но мы прилагаем максимальные усилия, чтобы в течение нескольких часов решить это. Но больше ущерба и вреда страховым компаниям несут их сотрудники. Во-первых, очень часто штатные ИТ-специалисты страховых компаний лоббируют свои интересы и убеждают топ-менеджмент использовать собственную разработку (или разработку дружественной фирмы) и оказывают сопротивление всему новому. Некоторые вообще саботируют внедрение или тормозят решение о запуске новой системы. Такую же угрозу несут ленивые сотрудники компании, которые не хотят развиваться и не могут понять, что мы живем уже не в "совке" и на дворе XXI век. Некоторые продавцы привыкли к "комиссионным" в 50% стоимости полиса, другие - к "откатам", и поэтому также оказывают сопротивление единой прозрачной системе, которая их контролирует, ведет журнал всех их действий в режиме реального времени. Я уже видел воочию около десятка таких компаний. Учитывая это, скажу, что отсутствие какого-либо функционала в системе, который можно добавить в течение месяца, - это ничто по сравнению с саботажем со стороны некоторых сотрудников страховых компаний.

Что нового вы планируете представить страховому рынку?

- Замечу, что сейчас ни один из наших клиентов не успел внедрить и использовать весь функционал комплексного решения. Например, наш новый "интернет-магазин" еще продолжают запускать половину текущих клиентов. В основном это связано с тем, что не все украинские страховщики в полной мере поняли доминанты ИТ и не инвестируют время в реализацию всего современного и обучение своих сотрудников. А с точки зрения развития мы сейчас работаем над полностью новым адаптивным и современным интерфейсом системы и планируем внедрение BI (Business intelligence) с конструктором отчетности в комплексную систему автоматизации.

Что касается воспитания самих ИТ-специалистов, то за многие годы наша компания заработала репутацию надежного партнера, профессионально выполняющего своё дело. Мы постоянно участвуем в социальных проектах и инвестируем в будущее Украины. Мы гордимся многолетним и последовательным сотрудничеством ProfITsoft с вузами Украины - мы были пионерами в создании партнерства ИТ-компаний с университетской средой. Еще с 2003 года была запущена программа по подготовке современных ИТ-специалистов, в рамках которой среди студентов старших курсов Харьковского Национального университета радиоэлектроники ежегодно проводился набор в группы, которые изучали дополнительные специальные курсы программирования и иностранные языки. Студенты получали дополнительное стипендию, проходили стажировку в украинской компании и имели возможность получить практику в Германии у одного из партнеров ProfITsoft.

Позже по нашей инициативе была открыта лаборатория "Интернет-технологий" на базе Университета - это был едва ли не первый подобный опыт сотрудничества. Сейчас уже это почти стандарт для каждой серьезной ИТ-компании в Украине. В этом году мы открыли мультимедийную аудиторию для чтения лекций в Университете.

Еще одно направление сотрудничества - это предоставление вузам нашего программного обеспечения с комплексной автоматизации деятельности страховщиков для проведения лабораторной практики студентов старших курсов и магистров. Такие лабораторные комплексы разработаны и внедрены в Харьковском Национальном экономическом университете им. С. Кузнеця и Киевском Национальном экономическом университете им. В. Гетьмана. Таким образом, украинские студенты имеют возможность получить практические знания и навыки по использованию современного программного обеспечения.