

Ми успішно адаптували нашу IT-систему для страховиків відповідно до вимог НБУ



Протягом останніх трьох років компанія ProfITsoft зосередила свою основну діяльність на міжнародних фінансово-страхових ринках — Європі, Північній Америці, а також Великобританії. «В Україні ми працювали переважно з існуючими клієнтами в "домашньому" режимі, тому не було суттєвих інформаційних приводів для українського ринку», розповідає Founder & CEO ProfITsoft **Олександр Петриченко**.

Розкажіть, як зараз виглядає бізнес вашої компанії та на яких ринках ви працюєте?

— Сьогодні в нашій компанії 40% фахівців залучені до фінансових та страхових проектів на ринку Європи, близько 20% - працюють на страховому ринку України, розвиваючи комплексну систему автоматизації страхових компаній. Решта спеціалістів працюють над проектами для замовників із Північної Америки, Європи та Великобританії, зокрема в галузях фінансових технологій, готельного бізнесу та стартапів.

Тобто ви концентруєтесь на страхових рішеннях, але маєте й диверсифікацію в інших секторах?

— Саме так. Це частина нашої стратегії на найближчі роки. Ми тримаємо вузьку спеціалізацію в страховому секторі, але маємо експертизу для роботи в інших галузях. Це забезпечує стабільність нашого розвитку і дозволяє гнучко реагувати на ринкові зміни.

Така диверсифікація допомогла нам пережити початок війни та інші кризи, а також дає нашим фахівцям можливість перемикатися між різними проектами в разі потреби.

Як вплинула війна на ваш бізнес?

— Як і для будь-якого громадянина України, війна — це жах і великий стрес для нас. Харків досі перебуває під постійними обстрілами. З міркувань безпеки, наш харківський офіс тимчасово не працює, а команди розвивають проекти дистанційно.

На початку активної фази війни ми організували евакуацію наших працівників автобусами, допомагали з переселенням по території України. Деяких співробітників ми релокували за кордон і також допомагали їм влаштуватися. Двоє наших колег служать у лавах ЗСУ.

Ми продовжуємо активно підтримувати нашу армію — як фінансово, так і професійно. Також започаткували кілька волонтерських ініціатив, але через безпекові питання не можемо розповісти про них детально.

Які проекти ви запустили на страховому ринку України за цей період?

— Ми провели чимало цікавих розробок для українських страхових компаній. Основним напрямком була адаптація нашої системи відповідно до вимог НБУ. Процес майже завершено — зараз ми доопрацьовуємо звітність та можливості для інтеграції через API.

Цікавий факт, на страховому ринку України залишилось 64 страховика у секторі non-life, з яких 10 компаній вже перебувають в процесі виходу з ринку, а на частку страховиків, які користуються нашою IT-системою, сьогодні припадає 14% страхового ринку.

Крім того, кожен клієнт мав свої специфічні пріоритети. Наприклад, з одним зі страховиків ми активно розвивали модуль врегулювання збитків і доопрацьовували конструктор для цього процесу. З іншим — ми працювали над розвитком інтеграції модулю ДМС у мобільному додатку, а для третього — приділили особливу увагу фінансовому моніторингу та значно розширили модуль CRM.

А як щодо ресурсів для ринку України? Чи вистачає їх вам?

— Так, це лише короткий огляд виконаної роботи. Якщо детально розповісти про всі напрацювання за три роки, нам знадобиться не одне інтерв'ю. Щодо інженерних ресурсів, на українському ринку зараз працюють шість команд з 28 інженерів. Крім того, у нас є резерв приблизно з 10 інженерів, які залучені до інших проектів, а також ми регулярно проводимо

інтернатури, що дозволяє додатково залучити до 20 фахівців кожні півроку.

Три роки тому ви фактично завершили продажі власного продукту на ринку України... але ви продовжуєте працювати...

— Так, ми продали права на продаж ліцензій на території України компанії «Інноваційні технології «Оберіг». Права на всі інші ринки залишаються за ProfITsoft. В Україні наша компанія залишилася ексклюзивним інтегратором нашої системи для страхових компаній. За кордоном ми продаємо як повне рішення, так і окремі його компоненти.

Як це працює на українському та міжнародних ринках?

— Компанія «Інноваційні технології «Оберіг» має права на продаж ліцензій для українських страхових компаній. ProfITsoft, у свою чергу, займається всіма питаннями інтеграції, доопрацювання та навчання персоналу. Тобто страхова компанія підписує договір з компанією «Інноваційні технології «Оберіг» на ліцензію, а з ProfITsoft — на супровід і технічну підтримку.

На міжнародних ринках ми працюємо за трохи іншою моделлю. Ми пробували впроваджувати комплексні рішення в таких країнах, як Молдова, Грузія та Німеччина, але зіткнулися з певними труднощами. Тому вирішили пропонувати окремі компоненти нашої системи, залежно від потреб замовника.

Це дозволяє краще адаптувати рішення під кожен конкретний проєкт, надаючи додаткові послуги з розробки програмного забезпечення для страхових компаній.

Ви кажете, що ваша комплексна система автоматизації страхової компанії повністю готова до вимог НБУ

— Комплексна система автоматизації страхової компанії (КСАСК) ProfITsoft забезпечує електронний облік усіх операцій, пов'язаних зі страховою діяльністю, і максимально автоматизує бізнес-процеси для співробітників та агентів. Система здійснює всі необхідні розрахунки — страхові й перестрахові премії, комісійні винагороди, виплати та повернення — і контролює правильність введених даних на кожному етапі.

Вона також підтримує формування електронних документів, в т.ч. з електронним підписом, надає можливість додавання фотографій і сканів. Всі дані зберігаються структуровано, з веденням історії, що дозволяє легко формувати звіти, а також відслідковувати, що, коли і ким було внесено.

Доступ до функцій і даних системи

гнучко налаштовується відповідно до ролей користувачів та їх місця в організаційній структурі компанії. Дані зберігаються в системі протягом необхідного часу, що забезпечує відповідність вимогам НБУ щодо термінів зберігання.

КСАСК оснащена модулем фінансового моніторингу, який дозволяє налаштовувати контроль усіх параметрів договорів, що підлягають моніторингу, і підтримує бізнес-процеси погодження їх укладення.

Система також підтримує процес підписання електронних договорів з фізичними особами за допомогою одноразових SMS-кодів (згідно із Законом про електронну комерцію), а також накладення електронного підпису на документи за допомогою КЕП/УЕП. Вбудовані інтеграції з зовнішніми сервісами, такими як «Вчасно», дозволяють двостороннє підписання договорів з юридичними особами.

КСАСК інтегрується з державними та зовнішніми інформаційними ресурсами, такими як НБУ, МТСБУ, реєстри юридичних осіб і ФОП, ПриватБанк, Audatex, FinAp тощо. Власний API системи дозволяє розширювати інтеграції з партнерами та внутрішніми системами.

У відповідь на нові вимоги НБУ, такі як перехід від видів страхування до класів і ведення обліку за лініями бізнесу, КСАСК вже оновлено. Додано відповідні довідники, встановлено відповідність між видами, класами та лініями бізнесу, а також реалізовано можливість формування вибірки і звіти в розрізі класів страхування.

Які ваші плани щодо страхового ринку України?

— Ми активізували роботу на українському страховому ринку. Після завершення доопрацювань системи відповідно до регуляторних вимог НБУ, а також враховуючи зрілість нашої платформи, ми вирішили з листопада 2024 року зайняти більш активну позицію як інтегратор і запропонувати українським страховикам оновлену комплексну платформу.

Що саме ви плануєте зробити в цьому напрямку?

— Ми розробили навчальний курс по нашій системі. Зібрали команду консультантів, які готові провести понад 20 лекцій, організувати практичні заняття, а також приймати тести та іспити.

За результатами цього курсу ми видаємо сертифікати адміністраторів комплексної системи автоматизації страхової компанії.

Ми також підготували додаткові команди для впровадження, які готові

залучити у разі появи нових клієнтів. Наступного року ми плануємо презентувати дуже масштабний та цікавий сюрприз для страхового ринку України.

Підкажіть, яка цінова політика та процедура впровадження?

Основні умови можна знайти на офіційному сайті продукту, де представлена вся інформація щодо комплексної системи автоматизації страхової компанії: функціонал, технічні вимоги, вартість ліцензії тощо.

Вартість одноразової ліцензії становить \$50 тис. або можна обрати модель ліцензування зі щомісячними платежами, залежно від обсягу даних, які циркулюють у системі.

Страхові компанії також укладають договір на технічну підтримку з нашою компанією. Ми надаємо команду інженерів, зазвичай із п'яти фахівців. Вартість їхньої роботи складає приблизно \$4-5 тис. на місяць. За потреби розширення команди, вартість послуг зростатиме відповідно до кількості залучених фахівців.

Які ваші стратегічні плани на міжнародному ринку?

— Ми плануємо до кінця 2025 року збільшити кількість інженерів до 200 осіб, а також закріпитися на ринках Німеччини та Великобританії.

Що ви можете побажати українському страховому ринку?

— По-перше, я бажаю Перемоги та миру нашій країні. Страховому ринку я бажаю подальшого вдосконалення, систематизації та капіталізації. Важливо вирішити до 2025 року питання з IT-інфраструктурою згідно з вимогами НБУ, і ми готові активно допомагати в цьому.

Запрошуємо всіх спеціалістів страхових компаній на наш безкоштовний двомісячний курс з автоматизації страхової компанії на базі нашого продукту.

Форма реєстрації на курс за QR-кодом

