



# «УНИВЕРСАЛ»: 3-Й ГОД НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ

На вопросы еженедельника «ComputerWorld/Украина» отвечает генеральный директор компании «СофтПро» Алексей Карножицкий.

**CW** **Украина** Алексей, ваша компания — заметный игрок на рынке систем управления предприятием в Украине. Одним из направлений развития своего программного продукта (программного комплекса «Универсал») вы выбрали создание решения для страхового бизнеса. Чем это обусловлено?

Действительно, в этом году «СофтПро» отмечает свой 15-тилетний юбилей. При этом мы все эти годы придерживаемся выбранной стратегической цели — создание современных программных решений для управления предприятием на базе ПК «Универсал». Работаем в совершенно различных сферах деятельности, с компаниями различных масштабов.

Несколько лет назад (около трех) на рынке страхования начали происходить определенные изменения, способствующие усилению спроса на соответствующее специализированное ПО. Нами было заключено соглашение со страховой компанией «Краина» на создание комплексного решения на базе нашего продукта. Заказчик провел исследования на рынке и счел целесообразным выбрать нас.

**CW** **Украина** А в чем на тот момент заключались ваши конкурентные преимущества?

## МНЕНИЕ КЛИЕНТА:

ПК «Универсал» является уникальным на украинском рынке программным продуктом и единственным, который позволяет комплексно автоматизировать большую часть таких бизнес-процессов страховой компании, как учет договоров страхования, перестрахование, урегулирование убытков, бюджетирование, бухгалтерский и управленческий учет.

На рынке Украины существовало (и существует) много решений для автоматизации деятельности страховых компаний. Однако большинство из них представляет набор разрозненных программных продуктов, отвечающих за ту или иную бизнес-функцию страховой компании (бухгалтерия, учет договоров, взаимоотношения с клиентами, финансовое планирование и др.). Эти решения, как правило, охватывают лишь одну сторону учета или делопроизводства, при этом «как-то» взаимодействуют между собой. В результате возникает дублирование ввода информации, ее противоречивость. Рано или поздно руководство таких компаний приходит к пониманию целесообразности комплексного решения всех учетных и аналитических задач в единой информационной среде.

**CW** **Украина** Подтверждением этих слов является мнение вашего клиента — страховой компании «Краина». Если можно, два слова о функционале этого решения.

Безусловно, акцент делался на автоматизацию очень специфического документооборота страховой компании. Назовем наиболее важные моменты этого этапа: учет и анализ договоров

страхования и перестрахования (ковернотов), расчет перестраховочных премий и доли ответственности перестраховщика. Предметная область была проработана нами достаточно глубоко. Система значительно упростила, сделала для Заказчика прозрачными, анализируемыми, а значит, и управляемыми операции по расчету страховых премий, франшизы, премии посредникам. Она следит за соответствием времени наступления страхового случая периодам страхования, определенным в договоре. Важно отметить, что автоматизация всех служб (отделы страхования, бухгалтерия, руководство) производится на едином документопотоке, в едином информационном пространстве.

**Шарвадзе Наталья Зауриевна,**  
финансовый директор  
СК «Краина»  
(www.krayina.com)

Участие в данном процессе различных служб предопределило специфические требования к системе. Это быстрая и надежная работа с большими объемами данных. В процессе запуска и ввода в эксплуатацию число пользователей в локальной сети выросло с 5 до 25. Технологией клиент-сервер снимается ограничение по объему хранимой информации. Далее Заказчик поставил задачу подключения филиалов компании (более 10) в режиме on-line к общей корпоративной базе данных. Для этого мы создали полнофункциональные рабочие места в web-интерфейсе.

**CW** **Украина** Не могли бы вы отметить какие-либо технологические моменты, присущие этому решению?

Последний момент очень актуален для организации работы территориально-распределенных компаний и мобильных пользователей (в данном случае — страховых агентов).

Ограничилось ли развитие этого решения

**CW** **Украина** Ограничилось ли развитие этого решения



одним внедрением? И каковы планы по его развитию?

Решение развивается, сейчас заканчиваются работы по его внедрению в СК «Авионика». Начаты работы по внедрению в СК «ФинЭкс».

Внедряются новые возможности, которые затрагивают еще неохваченные бизнес-процессы. Перечислю наиболее интересные из них. Это контур «Финансовый анализ» — по каждому договору автоматически вычисляются показатели доходности (суммы полученной премии; суммы выплат по страховым актам; сумму, полученную от перестраховывающих компаний).

Это контур «Планирование» — здесь руководитель имеет возможность назначить региональному отделам продаж планируемую годовую выручку. Те на основании этих данных рассчитывают свой страховой портфель и получают показатели доходности.

Разрабатывается контур CRM и Call-центр. Каждый звонок будет фиксироваться в системе по определенным параметрами и относиться к соответствующему страховому случаю.

Упомяну калькуляторы по программам страхования. С лета 2007 года для страховых компаний, продающих полисы ОСАГО, актуальной будет возможность экспорта данных в программу МТСБУ.

В процессе этих внедрений мы создали отличное ядро дистрибутируемой системы, получили богатый опыт по созданию индивидуальных решений для компаний страхового бизнеса и теперь активно предлагаем наше решение на украинском рынке.

