

01 апреля 2024

## Софт на свой страх

В отечественной отрасли страхования работает сложный каскад информационных систем и внутренних интеграций, поэтому процесс замены иностранного софта идет непросто, отмечают эксперты. На российском рынке есть достойные аналоги западных продуктов, однако зачастую их стоимость выше, чем разработка решения внутри компании и его дальнейшая коммерциализация. О том, как это правильно сделать, – в материале RSpectr.

### СВОИМИ СИЛАМИ

Когда зарубежные вендоры покинули российский рынок в 2022 году, открылись достаточно крупные ниши, под которые были созданы индустриальные центры компетенций (ИЦК), сообщил руководитель страховой практики RNT Group Никита Евсеенко 27 марта на конференции «ИТ в страховании», организованной ANConferences. По его словам, в ИЦК главенствующую роль заняли российские производители ПО и заказчики с целью закрыть продуктовые линейки импортных решений.



На рынке страхования были представлены преимущественно зарубежные продукты, а российские вендоры предлагают очень ограниченный набор решений. Более того, они не готовы к решению таких сложных задач с точки зрения обеспечения непрерывности производства.

Никита Евсеенко,  
RNT Group

Эксперт предложил страховщикам искать экспертизу внутри компании, разрабатывать собственные продукты и затем тиражировать их на всю отрасль.

По данным McKinsey Global, коммерциализация собственного ПО в технологических компаниях России является восходящим трендом, рассказал он. Так, 70% респондентов считают, что создание своего софта может улучшить конкурентоспособность организаций, а более 30% заинтересованы в выводе своих продуктов на рынок.

Никита Евсеенко считает, что такими продуктами могут стать системы тарификации и котировки, скоринга и принятия решений, конструкторы

продуктов, а также системы взаиморасчета с агентами и партнерами. При этом продукты могут быть и не очевидными для страхового сектора, например, система управления рабочими местами и парковками.

К основным преимуществам внутренней разработки, по мнению Никиты Евсеенко, относятся:

- то, что исторически она является частью головной организации;
- ориентация на поддержку внутренних процессов в компании;
- глубокая интеграция в ИТ-ландшафт.

В страховании очень сложный технологический каскад систем и внутренних интеграций, рассказал RSpecr заместитель руководителя управления цифровых технологий и проектов «АльфаСтрахование-Жизнь» Александр Сахарчук. На рынке есть решения российских разработчиков, однако, ввиду малочисленности таких игроков, страховщикам порой проще разрабатывать продукты in-house.

Иногда мы сталкивались с задачей, когда на отечественном рынке отсутствовало готовое решение, к примеру, система для ведения страховой деятельности или b2b-платформа для оформления программ страхования жизни.

Александр Сахарчук,  
«АльфаСтрахование-Жизнь»

У иностранных вендоров, по его словам, такие решения были ввиду того, что за рубежом развита социальная ответственность и культура страхования жизни, потому и подход к наполнению страховых продуктов, к их продаже иной. В России к этому постепенно идут, констатировал он.

Никита Евсеенко подчеркнул, что если разработанное внутри компании решение – базовое и повторяет существующие предложения на рынке, то о его коммерциализации можно забыть. При этом важно не ошибиться в оценке емкости потенциального рынка, посмотреть на применимость продукта не только у себя, но и в индустрии.

«Оцените технологическую зрелость продукта: не превышают ли инвестиции в “отделение” из материнского ландшафта потенциальную выгоду», – рекомендовал эксперт.

Обязательно нужен бэклог развития решения, без него быть конкурентным не получится, считает Никита Евсеенко. Разработчикам следует сфокусироваться на перестроении операционной модели, иначе появятся ошибки организации софтверного бизнеса на всех этапах жизненного цикла продукта.

Нужны выделенные специалисты для поддержки и развития, поскольку текущая команда не справится с закрытием внутренних потребностей и с требованиями рынка.

## УНИКАЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ

В части импортозамещения основные трудности с выбором у страховщиков возникают в отношении прикладного ПО, сообщил в беседе с RSpectr эксперт по внедрению CRM ГК «КОРУС Консалтинг» Максим Потапов. По его словам, в рамках глобальных стратегий крупные страховые компании замещают весь импортный софт, начиная от операционных систем и заканчивая прикладными программами.

На отечественном рынке представлено около 10 российских CRM-систем, которые не уступают зарубежным аналогам ни с точки зрения функциональности, ни с точки зрения пользовательского интерфейса. Все они подходят для страховых компаний. У многих производителей систем есть своя развитая партнерская сеть. При этом, многие компании будут пытаться внедрять продукты своими силами.

Максим Потапов,  
ГК «КОРУС Консалтинг»

Максим Потапов обращает внимание, что кастомная разработка требует очень хорошей собственной базы ресурсов как материальных, так и человеческих. Поэтому большинство игроков страхового рынка берут промышленные платформы и их под себя дорабатывают - своими силами или с привлечением подрядчиков.

«Мы уже реализовали десятки проектов по миграции с зарубежных CRM-систем на отечественные платформы. Среди них есть схожие с точки зрения

процессов, которые нужно было автоматизировать, но при этом все они отличаются подходами и способами реализации», – отметил эксперт.

Таким образом, каждый проект является уникальным и требует адаптации под соответствующие задачи бизнеса. По мнению Максима Потапова, в рамках импортозамещения страховщики сначала будут замещать базовое ПО (операционные системы, СУБД), и только потом перейдут к прикладному софту.

Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Евгений Уфимцев отметил в беседе с RSpecr, что основной проблемой в части импортозамещения ПО у нас является поиск аналогов продуктов с тем же набором функциональности и возможностями работы под нагрузкой.

В принципе, аналоги зарубежных решений есть, но не всегда с аналогичными характеристиками. Но, помимо российских продуктов, есть и открытые решения, ПО с открытым кодом. Ситуация похожая и в отношении железа. Порой цена на российские аналоги выше, чем была у зарубежных решений, от которых сейчас нужно отказываться.

Евгений Уфимцев,  
ВСС