

Анри Леви, президент на „ФАДАТА“ АД

СТАРАЕМ СЕ ПОСТОЯННО ДА ПОДОБРЯВАМЕ КАЧЕСТВОТО НА ПРЕДЛАГАНИТЕ ОТ НАС УСЛУГИ

Г-н Леви, на 12 и 13 юни 2008 г. в курорта „Златни пясъци“ се проведе Вторият INSIS Users' Forum, организиран от ръководената от вас фирма „Фадата“ АД. С какво се различаваше той от миналогодешното събитие?

- Проведеният през юни форум е основното маркетингово мероприятие на фирмата за годината. Идеята за организиране на подобен форум се зароди, след като нашите корпоративни клиенти неколкратно бяха изказвали желание за организирането на среща за по-широк кръг специалисти, по време на която те да могат да се запознаят с новите функционалности на INSIS, както и да имат възможността да споделят опита си с колеги от различни региони. Така се зароди и оформи идеята за организиране на форум на потребителите на INSIS. Първото мероприятие се проведе миналата година в Анталия, Турция. Срещата мина успешно и отзивите бяха окуражаващи. Тази година за нас беше показателна перспективата на този форум, когато на Златни пясъци се събраха два пъти повече участници от различни краища на света. Спокойно мога да кажа, че форумът придоби един международен характер. Различното тази година беше, че се постаряхме да разширим дискусийните теми и да предложим на участниците презентации на водещи анализатори на Gartner, на нашите партньори от Oracle, както и да предоставим трибуната на нашите клиенти и партньори, които да разкажат за опита си от внедряването на INSIS в



Анри Леви

тернатива от маркетингова гледна точка. Важно е да се отбележи също така, че по време на форума всички участници имат възможността свободно да общуват с ръководителите на различни отдели и направления във „Фадата“, което несъмнено дооформя впечатленията и обогатява значително информацията, която те получават за фирмата и продукта. Смятам, че подобно мероприятие като идея и мащаб няма аналог сред българските компании.

- Нека припомним какво представлява INSIS и научим лично от вас кои са най-новите развития на функционалността на INSIS.

- Както повечето от вашите читатели със сигурност знаят, INSIS е интегрирана информа-

на INSIS и на този пазар.

Работата на специалистите по INSIS за усъвършенстване на системата и поддържането ѝ в крак с най-новите технологии и тенденции както в

би, анализ на разпределението на риска, оценка и анализ на риска и т.н.).

Също така INSIS беше разширен с потребителски интерфейс, който позволява регистрация и достъпа до клиентските данни през интернет. С помощта на този интерфейс например клиентите на застрахователната компания могат да изискват и получават информация и нотификация през SMS.

В крак със съвременните изисквания към инфраструктурата на компанията е разработена и SOA версия на INSIS и т.н.

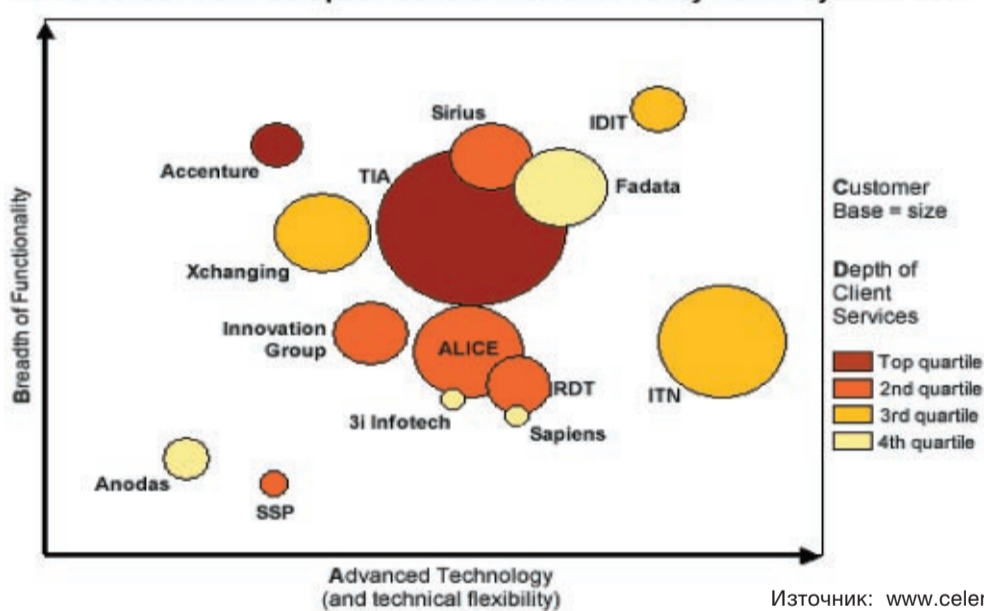
- Какви други акценти бяха поставени по време на форума?

- На Втория INSIS форум имахме удоволствието да представим нашите регионални офиси, в частност работата

на INSIS форума беше посетен и от нашите български клиенти. Все пак да не забравяме, че основната идея на форума на потребителите на INSIS е именно такава - да дадем възможност нашите клиенти да се срещат със свои колеги от други страни и региони, да обменят опит и впечатления, но и да научат от нас за новите услуги, които предлагаме, за развитието на самия продукт, тъй като той не е константа, а един непрекъснат процес на оптимизация на услугата с оглед на най-новите световни тенденции. Също така ние се стараем да обогатим програмата и с външни лектори от различни сфери на бизнеса, ето защо съм сигурен, че всеки път участниците във форума ще има какво да научат. И това се отнася както за българските, така и за чуждестранните гости на форума.

- Бихте ли обобщили накратко резултатите от проведенния форум? Може ли да се каже убедено, че той ще се превърне в традиция?

ABCD Vendor View: European General Insurance Policy Admin Systems 2007



Източник: www.celent.com

застрахователния бизнес, така и в сферата на информационните технологии е постоянна. Сред новите функционалности, достъпни чрез INSIS, мога да спомена новите workflow и GIS модулите, както и модула за клиентска връзка.

Ако трябва най-общо да обясня, workflow модула в INSIS позволява процесите по обработка на щети и underwriting да бъдат автоматично разделени на по-малки стъпки, отработвани както от служителите на компанията, така и от трети страни. Всяка следваща стъпка е разпределена във времето според вътрешните правила на компанията и регулаторните изисквания. По този начин се осигурява проследимостта на работата, както и своевременното изпълняване на поставените задачи.

За целите на анализа INSIS е интегрирана с външна GIS система, което позволява основната фирмена информация на застрахователната компания да бъде анализирана от географска гледна точка (анализ на извършените продаж-

на сръбския ни офис, а също така да представим новия изпълнителен директор на новооткрития офис на „Фадата“ в Португалия - Мария Фернанда Диас. Г-жа Диас запозна гостите и участниците във форума със спецификата на застрахователния пазар в Португалия, както и с перспективите за внедряване на INSIS в някои от най-големите застрахователни компании там. Също така гостите бяха запознати със стратегията на развитие на системата в бъдеще, т.нар. „road map“ на INSIS, осъществените стъпки за излизането на „Фадата“ на пазара на Средна Азия, предстоящото откриване на офиси на Балканите, Дубай и Великобритания и др.

- Предвид интернационалния характер на форума смятате ли, че мероприятието представлява интерес за вашите български клиенти? Все пак в България „Фадата“ и INSIS са достатъчно добре познати.

- Разбира се! Както миналата година, така и тази годи-

- Въпреки че форумът е едно от основните ни и най-крупни маркетингови мероприятия през годината, форматът му е такъв, че е трудно да се изведе някакъв резултат, пък и не е това целта. Ние държим на нашите клиенти, ние се стараем постоянно да подобряваме качеството на предлаганите от нас услуги и това е мястото да го споделим с нашите приятели и партньори. Що се касае до това дали форумът ще се превърне в традиция - смятам, че докато сме полезни на нашите клиенти и системата ни се развива в синхрон с техния бизнес, форумът ще бъде ползвателен и полезен и за двете страни. В този смисъл бих искал още отсега да поканя всички наши клиенти на третия форум на потребителите на INSIS догодина! Нашият маркетингов отдел вече има предложение за мястото на провеждането му, но няма да издавам тайната прекалено рано!

**Въпросите зададоха
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ
ПЕТЪР АНДАСАРОВ**



техните застрахователни компании. Лектори тази година бяха представителите на една от най-големите украински застрахователни компании „НАСК Оранта“, най-голямата животозастрахователна компания в Дубай Oman Insurance Company, партньорът ни в региона на СНГ - „ФОРС“ и много други. Друг съществен момент беше присъствието на потенциални клиенти на INSIS, които дойдоха на форума с опознавателна цел. Това показва, че форумът разширява обхвата си като се превръща в място за срещи и на потенциални клиенти и партньори на „Фадата“. За последната група участници посещението на това мероприятие е изключително ефективно и няма по-добра ал-

ционална система, която предлага комплексна автоматизация на бизнес процесите в една застрахователна компания. INSIS е приложима за общо-живото- и медицинско застраховане, както и за Unit linked. Системата съществува вече повече от 16 години и е внедрена в над 30 компании по целия свят - България, Румъния, Русия, Украйна, Дубай, Колумбия, Етиопия и т.н. INSIS е призната от водещите анализатори в областта на финансите и информационните технологии като например Gartner и Celent като една от водещите системи в Централна и Източна Европа. Съвсем скоро обаче се надяваме да имаме нашия пръв западноевропейски клиент и така да докажем потенциала