

*Анри Леви, президент*

# INSIS Е ПЪРВОКЛАСЕН ПРОДУКТ С ИЗПИТАНА ТЕХНОЛОГИЯ И СЕ ПРИЛАГА ОТ ВИСОКОПРОФЕСИОНАЛЕН ЕКИП

# fadata

16, Cherny vrah Blvd.  
1421 Sofia Bulgaria  
www.fadata.bg

Telephone +359 2 963 2141  
Facsimile +359 2 963 3181

**- Г-н Леви, каква е равностметката на Fadata за 2006 година?**

- Разрастването на нашата дейност е закономерен резултат от добрата ни работа през 2006 г., когато успяхме да удвоим оборота и да увеличим пазарния дял на INSIS - интегрираната система за управление на застрахователния бизнес, с 30% на международните пазари. Основна заслуга за бързите темпове, с които се развива компанията, са успехите, които INSIS има. Само през 2006 г. INSIS избраха повече от 10 водещи застрахователни компании от Русия, Украйна, Казахстан, Румъния, Етиопия, а корпоративните договори с клиенти като QBE Америка и Vienna Insurance Group са поредно доказателство за предимствата на застрахователното ни решение.

**- С какво си обяснявате успехите на продукта на международните пазари?**

- INSIS има голям успех на международните пазари, тъй като е модерно технологично решение, съобразено със спецификите на застрахователния бизнес и ползва най-добрите застрахователни практики, от една страна, а от друга - системата е преведена на много езици и съобразена с изискванията на местните законодателства.

Доказателство за нашия успех е фактът, че през 2006 г. към списъка с клиенти добавихме имена като „Providna“ - Украйна, PZU - Украйна, където ще внедряваме на практика три отделни системи, тъй като бяхме признати за най-добри както в областта на животозастраховането, така и на общото застраховане и на здравното осигуряване. С Alpha Insurance - Life Русия, подписахме договор за внедряване в края на октомври 2006 и проектът вече е в напреднала фаза.

В началото на 2007 г. сключихме споразумение с QBE America INSIS да бъде внедрен във всички техни офиси в Северна и Латинска Америка, в процес на подписване е корпоративно споразумение с Vienna Insurance Group за територията на Централна и Източна Европа. В момента участваме



в търг на една от най-големите руски застрахователни компании - отзивите засега са много добри и по всяка вероятност скоро ще прибавим нов клиент в нашия списък.

**- Неотдавна съобщихте, че разширявате дейността си на Балканите...**

- Първият офис извън България, който открихме, беше офисът ни в Букурещ преди 5 години. Когато стартирахме, румънският застрахователен пазар не беше достатъчно развит и не бе узрял за нашето решение. Това наложи да поемем допълнителен бизнес, който не бе пряко свързан с основната ни дейност. Сега Румъния, както и България, е част от ЕС и сме свидетели на бързи темпове на развитие на пазара на информационни технологии и застраховането.

Опитът, който натрупахме в Букурещ, в работата си на международните пазари, а и от участието в достатъчно сериозни и тежки проекти в България, решихме да пренесем в Белград, Сърбия. Тук отново стъпваме на сравнително изостанал пазар - когато сравняваме ситуацията с България, нещата изглеждат като у нас, но преди 2-3 години. Това, от друга страна, е индикация за ИТ потребностите на този бързо догонващ ни па-

зар. Така че определено проекти и интерес към нашата фирма като Oracle, стратегически партньор в Централна и Източна Европа в областта на финансовия и застрахователен бизнес, има. Плановите ни са доста амбициозни - стартираме с 50 програмисти и консултанти, като постепенно техният брой ще нараства и в края на годината очакваме да формираме един добре работещ екип от търговци, консултанти и разработчици от 100 човека. Ще предложим на застрахователите от региона своя водещ продукт INSIS, като добавим и друг съществен аспект от нашия бизнес - изграждането на ERP системи за управление на бизнеса, CRM решения и ще участваме във всички по-важни и значими проекти в държавния сектор.

**- Има ли вече интерес към фирмата и нейните решения в Сърбия?**

- За много кратък срок ние успяхме да стартираме проект - нашият пръв клиент на този пазар е ЖКП - Новосадски топлана. В топлофикационното предприятие ще се внедрява модерна ERP система, базирана на e-Business Suite, която ще обхване всички аспекти на бизнеса и ще позволи интеграция на финансовата част с модулите, поддържащи складово стопанство,

сервиз, връзки с клиентите. Fadata Сърбия ще развива активно и бизнеса с INSIS - за тази цел подписахме договор за дистрибуция със сръбския системен интегратор Antegra за Сърбия, Черна гора, Македония, Босна, Хърватска. Така компанията ще отговори на повишения интерес от страна на застрахователите към INSIS - решението бе определено неотдавна от Oracle като едно от най-добрите в областта на застраховането, а Fadata бе посочена като стратегически партньор на корпорацията за региона на Централна и Източна Европа и ОНД. Най-голямата застрахователна компания в Сърбия - „Дунав“, разглежда INSIS като потенциална платформа, върху която да прехвърли своя основен бизнес.

**- Продуктът има вече 14-годишна история. За този период той претърпя ли развитие и в каква посока?**

- Едновременно с на-

добрите технологични постижения с водещите световни практики. С помощта на Oracle EDS Bus и BPEL, INSIS се трансформира в стандартно SOA решение, което ще позволи системата лесно да се надгради със стандартни CRM, Case management и Workflow услуги. Това са и първи стъпки по интеграция със Siebel Insurance, Partner Portal, Claim Management & Case Management, което ще превърне продукта в завършена корпоративна система от висок клас.

В края на 2006 г. Fadata откри тест център, в който корпоративните клиенти могат на практика да се убедят в надеждността и мащабируемостта на решението. 20-процесорен клъстер обработка в момента 30 млн. застрахователни полици, като максималното натоварване, което системата може да поеме, е 100 млн. полици. За пореден път клиентите се убеждават във високата производителност и надеждност на системата, в способността да отговори на нуждите на големи корпоративни клиен-

В Анталия ще си дадат среща застрахователи и ИТ специалисти от цял свят, които ще споделят своя опит, ще научат за последните тенденции в областта на застраховането, ИТ политиките в застраховането и ролята на информационните системи за оптимизиране на бизнес процесите с цел осигуряване на конкурентно предимство на пазара. Топ анализик от Gartner ще очертае ключовите моменти в развитието на този бизнес през втората половина на 2007 г. и спецификата, която ще има руският и източноевропейският пазар. Интересът към това мероприятие отсега е много голям, пригответе сме още много полезна информация, която искаме да споделим с общността на INSIS потребителите. В тази връзка планираме създаването на специален web сайт за клиентите на INSIS, а така също и за многобройните ни партньори.

**- Как ще развие отношението с партньорите отук нататък?**

- Партньорската мрежа - т.е. всички дистрибутори, внедрители и консултанти на INSIS по света, са изключително важни за нас. В момента в Русия ние работим много успешно с компанията ФОРС, един от най-големите Oracle Advantage партньори на руския пазар. В Украйна освен с „Квазар Микро“ ще работим и с други партньори, които в момента са в процес на избор. NESS - Чехия, е нашият дистрибутор за Централна и Западна Европа. Израелският системен интегратор е добре познат име в областта на банковия и финансов сектор в държави като Белгия, Холандия, Швейцария, Франция, Чехия. Във Великобритания също имаме партньор, на когото разчитаме да навлезем на този силно конкурентен пазар. Ще направим всичко по силите си, за да уловим гребена на вълната и за да сме по-близо до нашите клиенти, тъй като имаме първокласен продукт, който те харесват, изпитана методология на внедряване, високопрофесионален екип от внедрители и опит в бизнес процесите на застраховането, така че определено сме една стъпка напред спрямо конкурентите.

**„ЗАСТРАХОВАТЕЛ ПРЕС“**

## НОВИ КЛИЕНТИ НА INSIS ЗА 2006 Г.

- Omniasig Romania (Life)
- Clal Insurance Romania - (Non Life)
- OTP Romaia - (Life)
- OTP Romania - (Non Life)
- ASKA Ukraine - (Non Life)
- Standard-Reserve Russia - (Non Life)
- Ethiopian Insurance Company - (Non Life)
- Ethiopian Insurance Company - (Life)
- BTA Insurance Kazakhstan
- IC Providna Ukraine
- Alpha Strakhovanie Zhizn Ltd. Russia
- ORANTA Life Ukraine -(Life)
- Oranta Insurance Ukraine - (Non Life)
- PZU Ukraine - (Non Life)
- PZU Ukraine - (Life)
- PZU Ukraine - (Health)
- QBE Central & Eastern Europe
- QBE America - North and Latin

растването на популярността на решението продължава работата по неговото техническо усъвършенстване.

Техническите подобрения по INSIS са непрекъснат проект, чиято цел е да осигури на застрахователите фронт енд решение, безкомпромисно по отношение на бизнес логика и технически развито, съчетаващо най-

ти със стотици клонове по света.

**- Очевидно компанията е натрупала критична маса от клиенти от цял свят. Каква е политиката на Fadata за работа с тях?**

- В края на май Fadata ще събере на едно място своите многобройни клиенти от цял свят на първата конференция на потребителите на INSIS.