



بررسی تجربیات جهانی

شرکتهای استارت آپ در حوزه بیمه

حوزه‌های فعالیت، فناوری‌ها و مدل‌های کسب و کار

سلسله گزارش‌های بررسی تجربیات جهانی شرکتهای استارت آپ



السلامة
الجزيرة



ستاد فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



ریاست جمهوری
معاونت علمی و فناوری

بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ در حوزه بیمه

از سلسله گزارش های بررسی تجربیات جهانی شرکت های استارت آپ

تدوین: محمد موسی زاده موسوی، مهدی کاکاوند کردی، آرش زمانی

ناشر: دانش بنیان فناور

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

سال نشر: ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۸۴۴-۸۴-۸

فهرست

۷	مقدمه
۹	معرفی برنامه ملی آینده نگاری و ارتباط آن با اکوسیستم استارت آپی
۱۰	معرفی طرح بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت آپ
۱۱	۱-۱۲. بررسی وضعیت کلان حوزه
۲۱	۲-۱۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه
۵۷	۳-۱۲. پلتفرم آنلاین ارائه خدمات بیمه
۷۱	۴-۱۲. خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه
۹۳	۵-۱۲. ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان
۹۹	۶-۱۲. جمع‌بندی
۱۱۵	۷-۱۲. مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه



مقدمه

- در دهه‌های اخیر با توجه به تحولات مختلف اقتصادی، اجتماعی و فناورانه مانند افزایش شهرنشینی، تغییر در الگوی مصرف و میزان مصرف‌گرایی و افزایش نفوذ و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، زندگی بشر با چالش‌ها و مسائل جدیدی در سبک زندگی و محیط زیست مواجه شده است. پدیده‌هایی مانند چاقی و پیری جامعه، کمبود منابع آبی پایدار، تغییرات آب و هوایی، آلودگی هوا، ایمنی و امنیت غذایی و پسماند در دهه‌های اخیر به مسائلی کلیدی برای بشر تبدیل شده‌اند که آینده و بقای ما را تحت تأثیر خود قرار می‌دهند. با این وجود این چالش‌ها در نوع خود پارادایم جدیدی از زندگی را رقم زده است که مملو از فرصت‌ها و الگوهای نوین کسب‌وکار می‌باشد.
- با گسترش شرکت‌های نوپا (استارت‌آپ‌ها) و اکوسیستم‌های استارت‌آپی در سال‌های اخیر، علاوه بر توجه به حوزه‌هایی که بازگشت سریع اقتصادی داشته‌اند و با مدل‌های کسب‌وکار جدید توانسته‌اند خدمات و ارزش‌های جدیدی را با بهره‌وری بالاتر و با قیمت پایین‌تر به مشتریان عرضه کنند، روند روبه‌رشدی از استارت‌آپ‌هایی دیده می‌شود که با تمرکز بر حل مسائل و چالش‌های کلیدی زندگی امروزی، علاوه بر ارائه راه‌حل‌های خلاقانه مبتنی بر مدل‌های کسب‌وکار جدید، به حل این مسائل و چالش‌ها کمک‌های بزرگی کرده‌اند.
- با توجه به اینکه در سال‌های اخیر یکی از مأموریت‌ها و جهت‌گیری‌های اصلی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کمک به توسعه زیست‌بوم شرکت‌های نوپا و شرکت‌های دانش‌بنیان بوده است، شناسایی جهت‌گیری‌های موجود این شرکت‌ها از یک سو و شناخت موضوعات و چالش‌های راهبردی کشور از سوی دیگر می‌تواند به راهنمایی مسیرهای جدید برای شکل‌گیری و رشد اینگونه شرکت‌ها کمک کند. بنابراین، یکی از رسالت‌های معاونت علمی هدایت و بازگشایی مسیرهایی جدید برای اکوسیستم شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان بوده تا هم اثرات اقتصادی و هم اثرات اجتماعی آن‌ها را به حداکثر برساند.
- از این رو، طرح آینده‌نگاری ملی که دبیرخانه آن در معاونت علمی و فناوری مستقر است، تلاش داشته است ضمن بررسی الگوهای نوین کسب‌وکارهای نوپا در سطح جهانی و مقایسه آن با رفتارهای شرکت‌های نوپای ایرانی، بر حوزه‌های نوینی متمرکز شود که می‌توانند بیشترین تأثیرات اجتماعی را علاوه بر دستاورد اقتصادی داشته باشند. در این طرح، با بهره‌گیری از رویکرد تراز یابی و شناخت مهم‌ترین روندهای حاکم بر تحولات اکوسیستم‌های استارت‌آپی سعی شده است که مسیرهای جدیدی برای شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان ایرانی شناسایی و معرفی شوند.



مقدمه

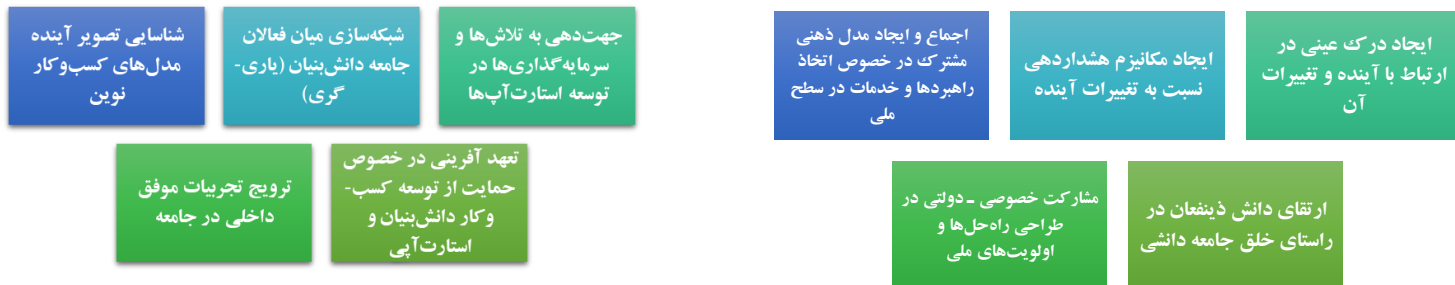
- در سال‌های اخیر با توسعه اکوسیستم کارآفرینی شرکت‌های نوپا در ایران و افزایش تعداد شرکت‌های نوپا در کشور، زمینه ایجاد اشتغال و به ظهور رسیدن ایده‌های نوآورانه جوانان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی فراهم گردیده است. هم‌اکنون که این پارادایم جدید خلق ثروت در حال رشد می‌باشد و از نوپایی خارج شده است نیازمند متنوع‌سازی و تمرکز بیشتر بر حوزه‌های جدید می‌باشد.
- اغلب ایده‌ها و فعالیت‌های اکوسیستم موجود بر روی فعالیت‌های خدماتی مانند فروش، حمل‌ونقل و غذا به صورت آنلاین متمرکز شده‌اند و با توجه به موفقیت چند شرکت در این حوزه‌ها، اغلب افراد جدیدی که می‌خواهند به این حوزه وارد شوند به همین حوزه‌ها وارد می‌شوند. این موضوع مطمئناً نرخ شکست را در این حوزه‌ها بالا برده و از سوی دیگر می‌تواند منجر به سرخوردگی کارآفرینان از یک سو و همچنین کاهش اثرات اقتصادی و ایجاد اشتغال در اکوسیستم شود.
- هدایت کارآفرینان و به‌ویژه سرمایه‌گذاران جدیدی که به اکوسیستم وارد می‌شوند به سمت حوزه‌های کمتر مورد توجه و با پتانسیل بالا و اثرات اجتماعی و اقتصادی و ملی بالا در شرایط کنونی هم به بقای اکوسیستم کمک خواهد کرد و هم اثرات آن را افزایش خواهد داد. با توجه به چالش‌های روزافزون کشور در عرصه‌هایی مانند کشاورزی، سبک زندگی شهرنشینی، مسائل اجتماعی، محیط زیست، آلودگی و انرژی و مواردی از این دست، ورود کارآفرینان و اکوسیستم استارت‌آپی به این حوزه‌ها احتمالاً به علت نبود رقیب‌های سنتی می‌تواند اثرات بیشتری بر اقتصاد و اشتغال داشته باشند و علاوه بر این به حل مسائل و مشکلات اجتماعی و ملی نیز کمک نمایند.

معاونت سیاست‌گذاری و توسعه
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



معرفی برنامه ملی آینده‌نگاری و ارتباط آن با اکوسیستم استارت‌آپی

- پس از انجام مطالعات مقدماتی و مرور تجربیات سایر کشورها، انجام برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پیشنهاد و با پیگیری این طرح در شورای عالی علوم، تحقیقات و فناوری، براساس مصوبه شماره ۱۵۴۲۰۲/ت۱۳۷۷هـ مورخ ۱۳۹۳/۱۲/۱۷ هیأت وزیران، اجرای این برنامه بر عهده معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به عنوان دبیرخانه این برنامه قرار گرفته است.
- دبیرخانه برنامه ملی آینده‌نگاری در راستای هدف اصلی خود در ارائه تصویری شفاف از آینده به ذینفعان سطوح مختلف و توسعه تفکر حامی اکوسیستم استارت‌آپی، با ابزارهای مختلفی اقدام به گفتمان‌سازی پیرامون توسعه اکوسیستم استارت‌آپی نموده است.



معرفی طرح بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت آپ

- در فاز اول از طرح حاضر حوزه‌های استارت‌آپی مسأله محور مورد مطالعه قرار گرفته‌اند که عبارتند از: ۱. مدیریت پسماند، ۲. ورزش و سلامت جسمی، ۳. مدیریت آلودگی هوا، ۴. کشاورزی، ۵. مدیریت آب و خشکسالی، ۶. سلامت دیجیتال، ۷. خدمات اجتماعی، ۸. کالاهای زودمصرف، ۹. انرژی، ۱۰. گردشگری، ۱۱. خودرو، ۱۲. بیمه، ۱۳. آموزش، که در قالب گزارش‌های مجزا تولید و ارائه می‌شوند.
- هر گزارش دربرگیرنده بخش‌های مختلفی است که از تحلیل‌های کلان هر موضوع شروع شده و با پیوند میان چالش‌ها و موضوعات راهبردی هر حوزه با الگوهای کسب‌وکار شرکت‌های نوپای جهانی و معرفی استارت‌آپ‌های مهم ادامه پیدا می‌کند و در نهایت مجموعه‌ای از تحلیل‌های مبتنی بر شناخت فناوری‌ها، مدل‌های کسب‌وکار و الگوهای تأمین مالی و نحوه بزرگ‌شدن آن‌ها خاتمه می‌یابد. بنابراین هر گزارش دربرگیرنده سه بخش اصلی است:

- تحلیلی بر وضعیت کلان آن حوزه و شناسایی موضوعات راهبردی و چالش‌های کلیدی مرتبط
- شناسایی و معرفی استارت‌آپ‌های کلیدی در هر موضوع راهبردی
- جمع‌بندی و تحلیل از منظر فناوری‌ها، حوزه فعالیت، مدل کسب‌وکار و نحوه پاسخگویی به چالش‌های کلیدی آن حوزه



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۱. بررسی وضعیت کلان حوزه



چالش‌ها و فرصت‌های کلیدی حوزه بیمه

۱ استفاده از داده‌های مشتریان به منظور رفتارسنجی و اعتبارسنجی هر فرد در راستای ارائه بسته‌های خدمات بیمه‌ای متناسب و حرکت به سمت شخصی‌سازی خدمات

۲ افزایش تعداد شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه خدمات یکسان عمومی از سوی آن‌ها و عدم حرکت به سمت ارائه خدمات متنوع و نوین بیمه‌ای و همچنین عدم شفافیت در خدمات تخصصی (وجود ابهام برای مشتریان در مورد خدمات بیمه‌ها)

۳ عدم وجود پلتفرم‌های مدیریت بیمه به منظور مدیریت کلیه بیمه‌های فرد به صورت کامل و یکپارچه

۴ امکان تحلیل رفتار جامعه با استفاده از کلان‌داده‌ها به منظور اخذ رویکرد مناسب با شرایط توسط شرکت‌های بیمه و بهبود پیشنهادات خدمات و پیشگیری از خسارت‌های احتمالی

۵ استفاده از ظرفیت فناوری‌های نوین به منظور بهبود فرآیندهای شرکت‌های بیمه، افزایش انعطاف‌پذیری و کاهش بروکراسی و زمان انجام فرآیند بیمه و مطالبه بیمه

۶ تغییر در مدل‌های کسب و کار سنتی شرکت‌های بیمه و نوآوری در آن برای نمونه ایجاد بیمه‌های اشتراکی، تسهیم ریسک گروهی و ...



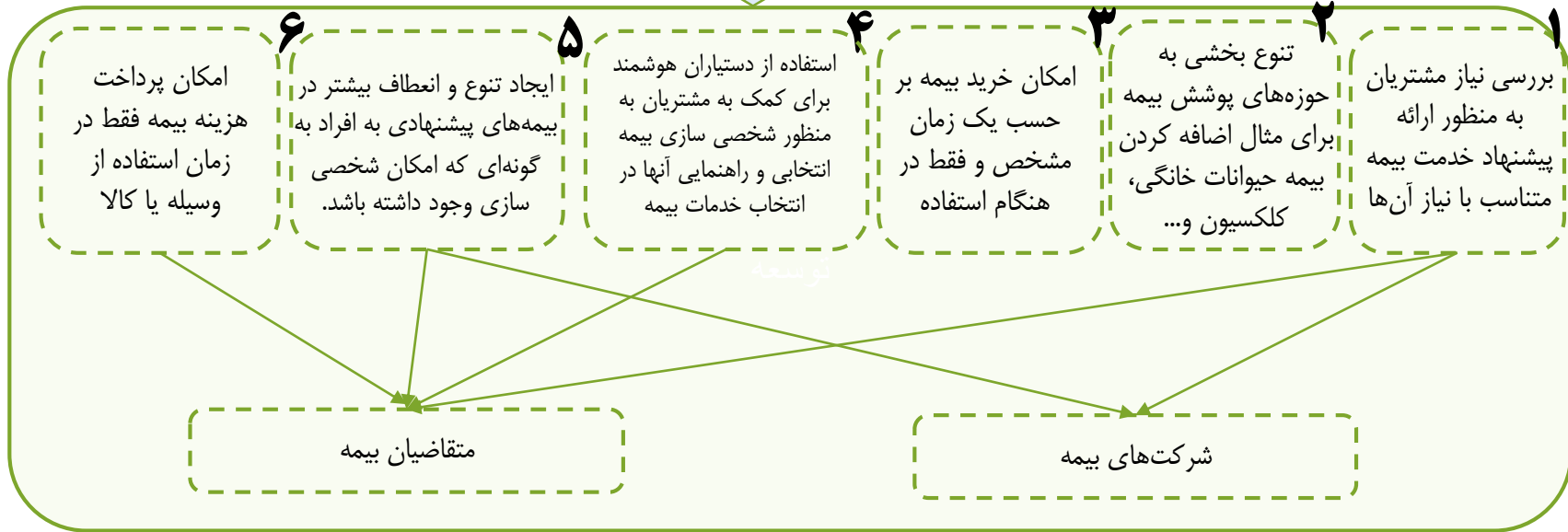
راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۱:

استفاده از داده های مشتریان به منظور رفتارسنجی و اعتبارسنجی هر فرد در راستای ارائه بسته های خدمات بیمه ای متناسب و حرکت به سمت شخصی سازی خدمات

راهکار:

مخاطب:



جایگاه در زنجیره فعالیتها:

۱- ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

۲- پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه



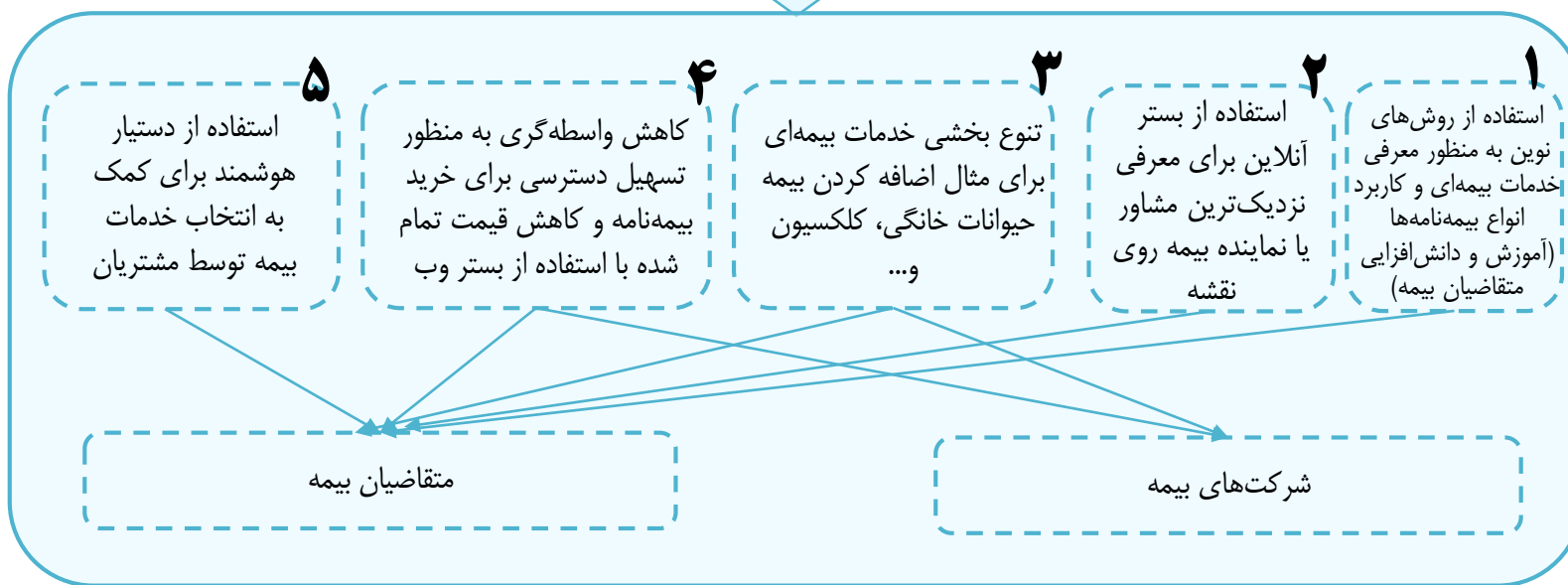
راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۲:

افزایش تعداد شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه خدمات یکسان عمومی از سوی آن‌ها و عدم حرکت به سمت ارائه خدمات متنوع و نوین بیمه‌ای و همچنین عدم شفافیت در خدمات تخصصی (وجود ابهام برای مشتریان در مورد خدمات بیمه‌ها)

راهکار:

مخاطب:



جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:

۱- ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

۲- پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

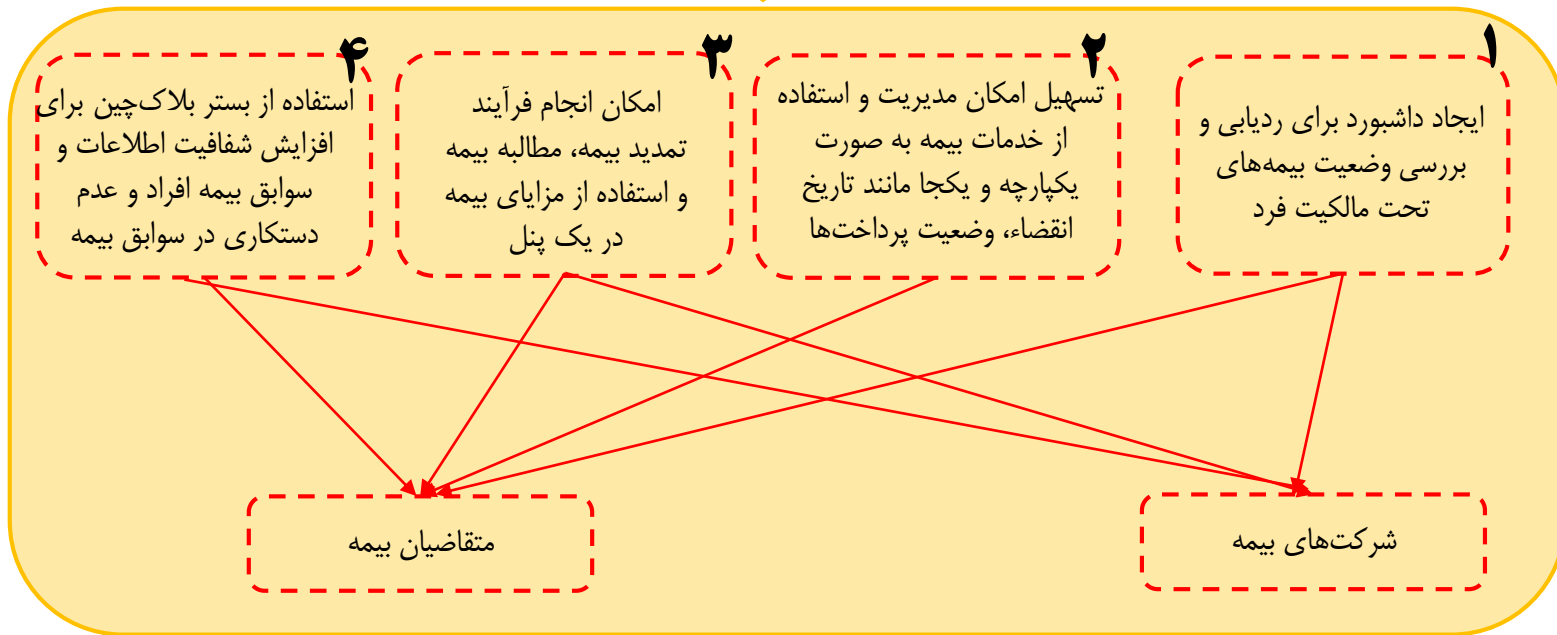
۴- ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۳:

عدم وجود پلتفرم‌های مدیریت بیمه به منظور مدیریت کلیه بیمه‌های فرد به صورت کامل و یکپارچه

راهکار:



مخاطب:

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:

۴- ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

۲- پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه



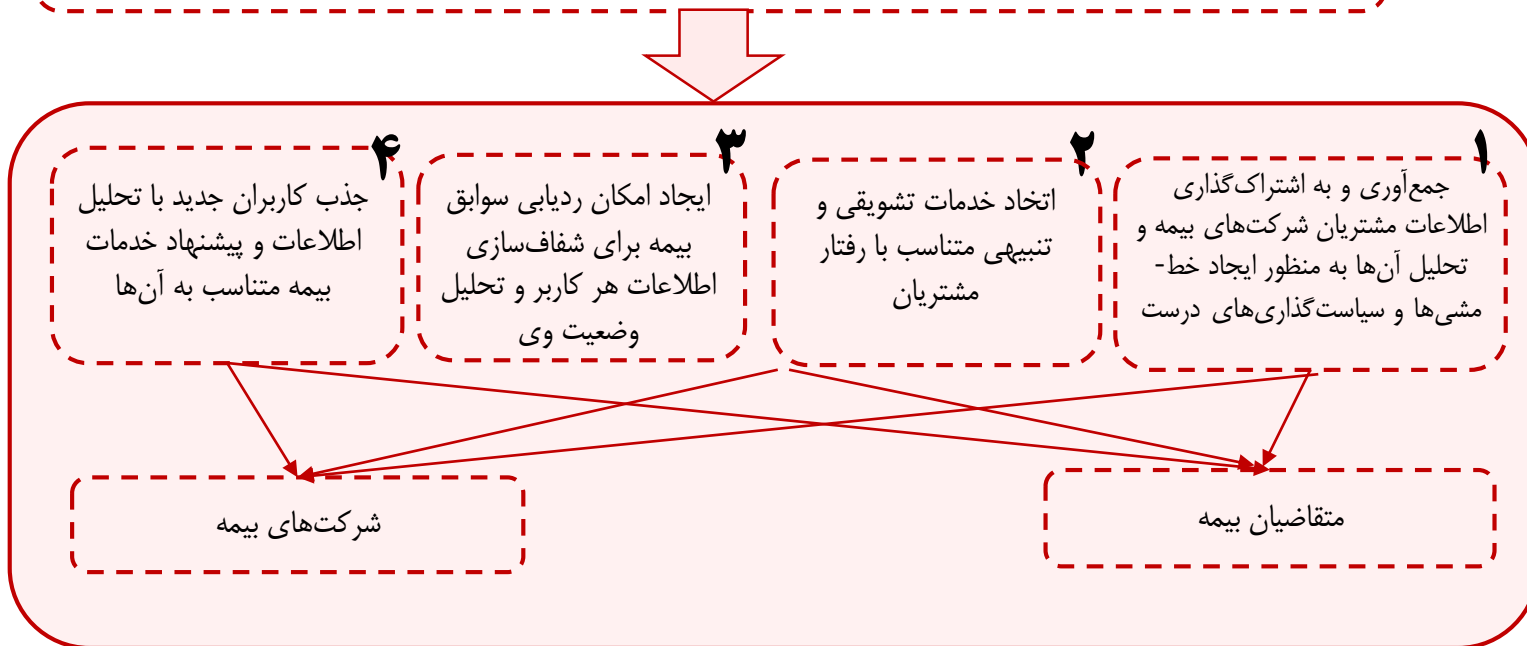
راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۴:

تحلیل رفتار جامعه به منظور اخذ رویکرد مناسب با شرایط توسط شرکت‌های بیمه و بهبود پیشنهادات خدمات و پیشگیری از خسارت‌های احتمالی

راهکار:

مخاطب:



جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:

۳- خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه

۱- ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



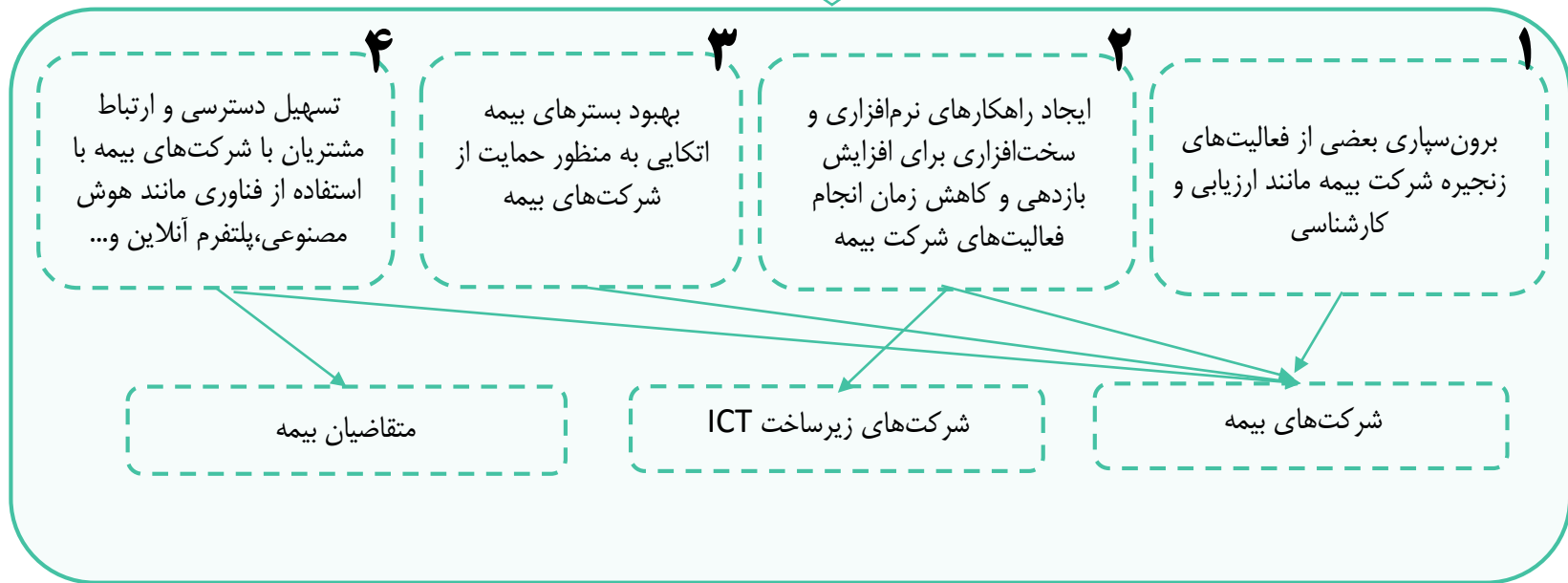
راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۵:

استفاده از ظرفیت فناوری‌های نوین به منظور بهبود فرآیندهای شرکت‌های بیمه، افزایش انعطاف‌پذیری و کاهش بروکراسی و زمان انجام فرآیندهای مطالبه بیمه

راهکار:

مخاطب:



جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:

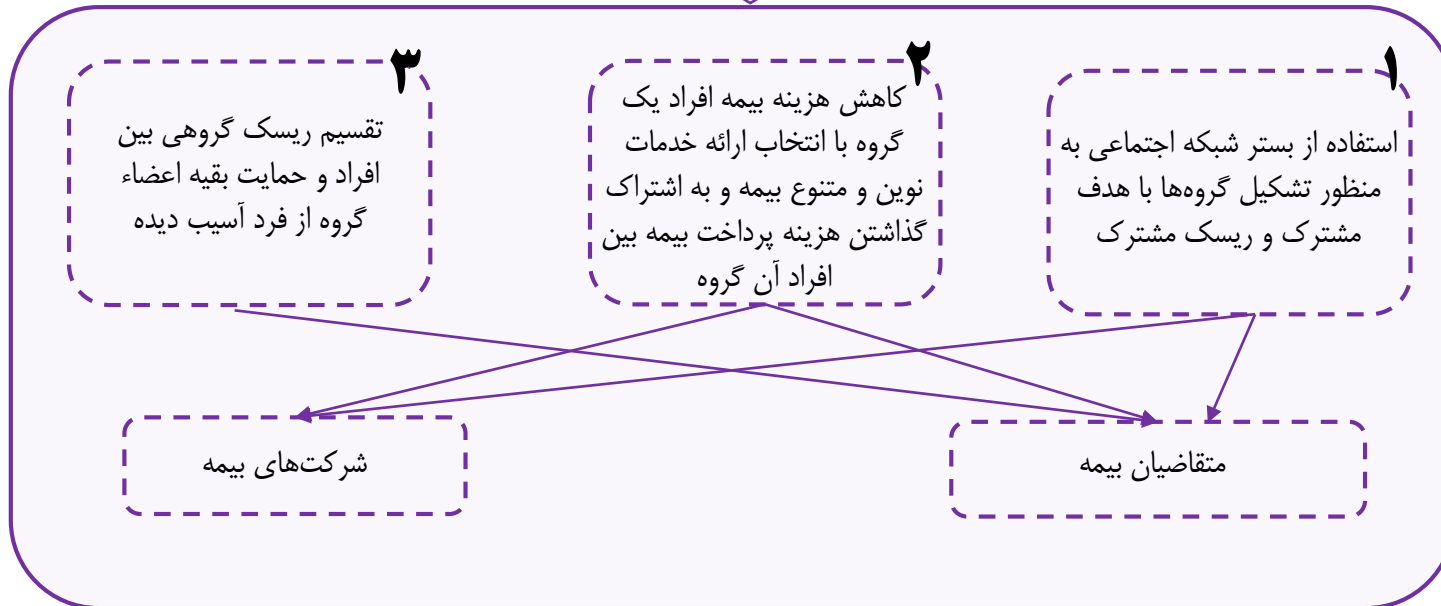
۳- خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

تغییر در مدل‌های کسب و کار سنتی شرکت‌های بیمه و نوآوری در آن برای نمونه ایجاد بیمه‌های اشتراکی، تسهیم ریسک گروهی و ...

چالش / فرصت ۶:



راهکار:

مخاطب:

۱- ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:



حوزه فعالیت استارت آپ‌های فعال در صنعت بیمه



استارت آپ‌های حوزه‌ی بیمه - به تفکیک جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها

۱ ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



۲ پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

۱-۲. پلتفرم فروش و مقایسه بیمه‌ها
۲-۲. بسترهای آموزشی



۳ خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه

۱-۳. تحلیل داده و رفتار مصرف‌کننده
۲-۳. بهبود فرایندهای اجرایی بیمه‌ها
۳-۳. جذب کاربر و مشتری



۴ ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

۲-۱. بیمه خودرو

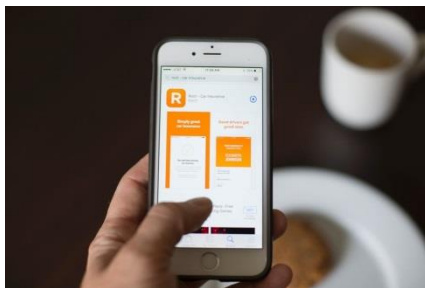


استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه خودرو)


توضیح:


این شرکت اولین ارائه دهنده بیمه مبتنی بر تلفن همراه است که از یک برنامه برای ارزیابی رانندگان بر اساس رفتار رانندگی آن‌ها، استفاده می‌کند. این شرکت عادات رانندگی کاربر را برای دو تا سه هفته بررسی کرده (تست رانندگی کاربر) و پس از تجزیه و تحلیل، خدمت بیمه ای را مطابق با رفتارهای جاده‌ای کاربر ارائه می‌دهد. تست رانندگی کاربر بزرگ‌ترین عاملی است که این شرکت هنگام ارائه شرایط بیمه‌نامه و قیمت آن در نظر می‌گیرد. پس از آن با وزن کمتری، مقدار رانندگی و سابقه اعتباری کلی کاربر را نیز در نظر می‌گیرد.


ROOT
INSURANCE CO.





 www.joinroot.com


نام شرکت: Root Insurance 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه خودرو) 


محصول/خدمت: ارائه بیمه خودرو متناسب با رفتار راننده 

کل سرمایه تامین شده: ۱۷۷.۵ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series D 

گروه مخاطب: رانندگان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲، ۴ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن موبایل/هوش مصنوعی 



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه خودرو)

توضیح:

این شرکت صدور بیمه خودرو را از طریق مدل پرداخت بیمه به ازای هر مایل متحول کرده است. در واقع این استارت آپ راه‌های هوشمندانه‌ای برای مدیریت ریسک ایجاد کرده است؛ از جمله ارائه بیمه خودرو مقرون به صرفه، قیمت شفاف بر اساس میزان کیلومتر استفاده شده از ماشین، ارائه داده‌ها برای بهینه‌سازی استفاده از ماشین و دسترسی سریع به تشخیص جزئیات وسایل نقلیه از طریق اپلیکیشن رانندگی. Metromile در سراسر ایالات متحده گسترش یافته و در حال حاضر در اختیار رانندگان کالیفرنیا، ایلینوی، اورگان، نیوجرسی، پنسیلوانیا، ویرجینیا و واشنگتن است. مشتریانی که از این بیمه استفاده می‌کنند، به طور متوسط ۵۰۰ دلار در سال صرفه‌جویی می‌کنند.



metromile



www.metromile.com

نام شرکت: Metromile



حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه خودرو)



محصول/خدمت: پرداخت بیمه خودرو بر اساس هر مایل رانندگی



کل سرمایه تامین شده: ۲۹۵.۵ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Series E



گروه مخاطب: رانندگان



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲، ۴



مدل درآمد: فروش مستقیم



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا



سال تاسیس: ۲۰۱۱



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن موبایل / اینترنت اشیا



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه خودرو)


توضیح:


این شرکت یک استارت آپ بیمه است که یک پلتفرم مبتنی بر تقاضا ارائه می‌دهد. این پلتفرم به کاربران اجازه می‌دهد تا خدمات بیمه را فقط زمانی که نیاز دارند (نه به صورت برنامه‌های سالانه) خریداری کنند. به عنوان مثال این برنامه یک خدمت بیمه برای رانندگان ارائه می‌دهد به گونه‌ای که راننده می‌تواند فقط درحین رانندگی خود را بیمه کند. برای این کار کافی است راننده به هنگام رانندگی برنامه‌ی Rideshare (ارائه شده توسط همین شرکت) را روشن کند و زمانی که به مقصد رسید آن را خاموش کند. هنگامی که این برنامه Rideshare برای راننده روشن باشد او تحت پوشش بیمه می‌باشد. این شرکت خدمات محافظت خانه و حملات سایبری را نیز به همین صورت پوشش می‌دهد.




Slice

 www.slice.is


نام شرکت: Slice Labs 

حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه خودرو) 


محصول/خدمت: ارائه بیمه مبتنی بر تقاضا 

کل سرمایه تامین شده: ۱۵.۵ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 


گروه مخاطب: رانندگان، خانه‌داران 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن موبایل / هوش مصنوعی 




استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه خودرو)


توضیح:


این شرکت ارائه دهنده بیمه خودرو مبتنی بر تقاضا در مدت زمان‌های انعطاف‌پذیر است. به گونه ای که راننده می‌تواند فقط برای مدت زمانی مشخص بیمه خریداری کند. این شرکت با استفاده از اپلیکیشن موبایل، خرید بیمه خودرو را به صورت ساعتی، روزانه، هفتگی، ماهانه و ... ارائه می‌دهد. به عنوان مثال اگر فردی قصد دارد یک سفر یک روزه داشته باشد می‌تواند بیمه یک روزه خریداری کند و سپس سفر خود را آغاز نماید. پس از خرید بیمه، در اپلیکیشن هر لحظه نشان داده می‌شود که چه مدت زمانی تا پایان بیمه کاربر باقی مانده است. در این مدت اگر کاربر نیاز به بیمه بیشتر داشته باشد می‌تواند آن را نیز افزایش دهد.





 cuvva.com


نام شرکت: Cuvva 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه خودرو) 


محصول/خدمت: ارائه بیمه خودرو مبتنی بر تقاضا 

کل سرمایه تامین شده: ۲ میلیون یورو 


آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 


گروه مخاطب: رانندگان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: انگلستان 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن موبایل 



۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

۲-۲. بیمه تجاری و شرکتها



استارت آپهای فعال در زمینهی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه شرکتها)

توضیح:


این شرکت، بیمه آنلاین برای کارآفرینان و کسب و کارهای کوچک ارائه می‌دهد. در واقع این مجموعه به کسب و کارهای کوچک این فرصت را می‌دهد تا ریسک خود را کاهش دهند و با بیمه کردن کسب و کار خود با اطمینان خاطر بیشتری اهداف خود را دنبال کنند. در حال حاضر این شرکت بیمه عمر و مسئولیت حرفه ای را به کسب و کارهای کوچک مانند پیمانکاران، فعالین حوزه تناسب اندام، شرکت‌های خدمات منزل، سالن زیبایی، کلینیک درمانی و مؤسسات سرگرمی و آموزش ارائه می‌دهد. هر شرکت با وارد شدن به سایت می‌تواند بیمه مورد نظر خود را خریداری کند.





NEXT
INSURANCE




www.next-insurance.com


نام شرکت: Next Insurance 

ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه)
حوزه فعالیت: شرکتها 


محصول/خدمت: بیمه شرکتها و کسب و کارهای کوچک 

کل سرمایه تامین شده: ۱۳۱ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series B 


گروه مخاطب: کسب و کارهای کوچک 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۶ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین 



استارت آپهای فعال در زمینهی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه شرکتها)


توضیح:

این شرکت به شرکتها و افراد با درآمد بالا بیمه اموال، خسارت، بیمه هک شدن، آدم ربایی و خسارات ماهواره‌ای به صورت آنلاین ارائه می‌دهد. هدف این شرکت تمرکز بر روی زمینه‌هایی از بیمه است که برای شرکت‌های بیمه دیگر بسیار پیچیده است. برای دریافت طرح مناسب، کاربر پس از وارد شدن به سایت، ایالت و شغل خود را مشخص می‌کند. سپس با توجه به شغل و ایالت انتخابی چندین بسته بیمه با ویژگی‌های مختلف به آن پیشنهاد می‌شود. پس از انتخاب بسته مورد نظر توسط کاربر مراحل دریافت اطلاعات کاربر و خرید انجام می‌شود. این شرکت دارای ۱۴ نمایندگی در کشور آمریکا و ۵۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ نیروی انسانی می‌باشد.




 www.hiscox.com

نام شرکت: Hiscox 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه شرکتها) 


محصول/خدمت: بیمه شرکتها 

کل سرمایه تامین شده: — 


آخرین نوع تامین سرمایه: IPO 


گروه مخاطب: کسب و کارهای کوچک 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۱ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۰۶ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین 



استارت آپهای فعال در زمینهی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه شرکتها)

توضیح:

این شرکت اولین شرکت در جهان است که یک راه حل بیمه ای مبتنی بر Blockchain را برای پاسخگویی به نیازهای اقتصاد به اشتراک گذاری راه اندازی کرده است. این شرکت با همکاری شرکت Vrumi (یک شرکت انگلیسی که به صاحب خانه ها اجازه می دهد اتاق های اضافی در خانه های شخصی خود را به افرادی که نیاز به فضا برای اجرای کسب و کار خود دارند، اجاره بدهند) برنامه SafeShare را ارائه داده است که صاحبان کسب و کار کوچک را قادر می سازد، بیمه موقت کوتاه مدت برای هر روز از قرارداد اجاره ای خود خریداری کنند. پوشش ارائه شده (که توسط Lloyd لندن تأیید شده است) یک شکاف را که اغلب از سوی خدمات بیمه خانه مسکونی نادیده گرفته می شود، زمانی که اموال بیمه شده برای اجاره های کوتاه مدت تجاری استفاده می شود، پر می کند. این شرکت با استفاده از توانایی های فناوری بلاک چین، از قراردادهای هوشمند برای ورود به بازارهای جدید بیمه استفاده می کند. قراردادهای هوشمند، منطبق قابل برنامه ریزی هستند که بدون نیاز به مداخله شخص ثالث، براساس شرطهای از پیش تعیین شده، خود اجرا می شوند. این تکنولوژی دارای قابلیت بالقوه ای برای اتوماسیون تمام انواع قراردادهای از جمله مطالبه بیمه است، به طوری که به طور قابل توجهی هزینه ها را کاهش می دهد. این شرکت اخیراً برای بهترین استارت آپ بیمه نامه در جایزه های دیجیتال و Insurtech 2017 در لندن انتخاب شده است.



www.safeshareinsurance.com

نام شرکت: SafeShare Global



حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه شرکتها)



محصول/خدمت: بیمه شرکتها و کسب و کارهای کوچک



کل سرمایه تامین شده:



آخرین نوع تامین سرمایه:



گروه مخاطب: کسب و کارهای کوچک



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲



مدل درآمد: فروش مستقیم



موقعیت جغرافیایی: انگلستان



سال تاسیس: ۲۰۱۵



فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری / آنلاین / بلاک چین



۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

۲-۳. بیمه سلامت و مسافرت



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه سلامت و مسافرت)





توضیح:


این شرکت یک شرکت فعال در حوزه بیمه درمانی است. این استارت آپ به افراد، زوج ها و خانواده‌هایی که در مناطق نیویورک، نیوجرسی، کالیفرنیا و تگزاس زندگی می‌کنند و فاقد بیمه از سوی کارفرمای خود هستند، بیمه سلامت ارائه می‌دهد. این مجموعه با نیازسنجی از این دسته افراد، خدمات منعطفی را به آنها ارائه می‌دهد. همچنین این شرکت خدمات خود را هم به صورت مجازی (سایت و اپلیکیشن) و هم غیرمجازی به مشتریان ارائه می‌دهد. به منظور خرید اینترنتی، کاربر پس از وارد شدن به سایت برای دریافت طرح شخصی سازی شده خود، ابتدا کد ایالت خود را وارد می‌کند، سپس مشخص می‌کند که چه کسانی را می‌خواهد بیمه کند (خودش، خودش و همسرش، خودش و همسرش و فرزندانش و یا فقط خودش و فرزندانش). سپس سن خود و افراد مشخص شده را و در مرحله بعد در آمد خود را وارد می‌کند. در نهایت با توجه به اطلاعات وارد شده، چندین طرح بیمه با جزئیات کامل به کاربر پیشنهاد می‌شود. کاربر پس از انتخاب طرح مورد نظر می‌تواند خرید خود را انجام دهد.




www.hioscar.com

نام شرکت: Oscar Health 

حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (سلامت) 


محصول/خدمت: بیمه سلامت 


کل سرمایه تامین شده: ۱.۳ میلیارد دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Corporate Round 


گروه مخاطب: افراد متقاضی بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۱ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / اپلیکیشن موبایل 




استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه سلامت و مسافرت)





توضیح:


این شرکت بیمه دارای یک پلتفرم مبتنی بر کلان داده است که با ردیابی تمام سابقه پزشکی یک نفر با استفاده از مطالبه‌های سابق بیمه وی، افرادی که بیشترین خطر بیماری را دارند، تشخیص می‌دهد. سپس با این بیماران کار می‌کند و برای آن‌ها برنامه طراحی می‌کند تا به آن‌ها کمک کند که سالم‌تر شوند و نتایج بهتری در خصوص سلامتی دریافت کنند. هدف این شرکت این است که از شرکت‌های بیمه درمانی سنتی فراتر برود و از داده‌ها برای کسب نتایج بهتر برای بیماران استفاده کند. برای انجام این کار، اطلاعاتی نظیر نتایج آزمایشگاهی، نتایج رادیولوژی و از جمله مشخصات کلی سلامت فرد جمع‌آوری می‌شود، چیزی که فقط یک ارائه دهنده بیمه می‌تواند انجام دهد، زیرا تمامی این اطلاعات در مطالبه بیمه افراد وجود دارد.


C

 cloverhealth.com

نام شرکت: Clover Health 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (سلامت) 


محصول/خدمت: بیمه سلامت 


کل سرمایه تامین شده: ۴۲۵ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series D 


گروه مخاطب: افراد متقاضی بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲، ۴ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین/تجزیه و تحلیل داده‌های بزرگ 



استارت آپهای فعال در زمینهی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه سلامت و مسافرت)


توضیح:

این شرکت ارائه دهنده بیمه مسافرتی است که انواع بیمه نامه مسافرت را به صورت آنلاین و از طریق سایت ارائه می دهد. بیمه نامه ها این شرکت شامل بیمه گردشگری برای بازدیدکنندگان آمریکا، بیمه مسافرت بین المللی برای آمریکایی ها و غیر آمریکایی ها، بیمه ویزا شنگن، بیمه برای دارندگان گرین کارت آمریکا، بیمه لغو سفر، بیمه سفر کاری و ... می باشد. این شرکت به گردشگران این امکان را می دهد که اگر تعداد آن ها بالای ۵ نفر و زمان شروع و پایان سفر آن ها یکی باشد، بیمه گروهی خریداری کنند که از لحاظ قیمت مناسب تر و مدیریت آن راحت تر است. این شرکت همچنین برای کسانی که به طور مکرر در سال سفر می کنند، این امکان را فراهم کرده است تا یک بیمه سالانه برای سفرهای خود خریداری کنند. بیمه ویزا شنگن آن هم برای کسانی است که با ویزا شنگن می خواهند به چندین کشور اروپا سفر کنند و می توانند یک بیمه مسافرت برای همه ی آن کشورها دریافت کنند. بیمه لغو سفر هم به این شکل است که اگر کسی تمام هزینه های یک سفر از جمله بلیط، هتل و .. را پردازد اما قبل از رفتن به علت مشکلی سفرش را کنسل کند، می تواند هزینه های انجام شده برای سفر را مطالبه کند.





www.visitorscoverage.com

نام شرکت: VisitorsCoverage 

حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (مسافرت) 


محصول/خدمت: بیمه مسافرت 

کل سرمایه تامین شده: 

آخرین نوع تامین سرمایه: 


گروه مخاطب: مسافران 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۰۶ 

فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین 




استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه سلامت و مسافرت)


توضیح:


این شرکت یک شرکت بیمه مسافرتی است که انواع بیمه نامه را برای بخش‌های مختلف استرالیا ارائه می‌دهد. این شرکت برای افراد ساکن استرالیا که قصد سفر داخلی یا بین‌المللی و یا گردشگرانی که قصد بازدید از استرالیا را دارند، بیمه مسافرت را به گونه‌ای ارائه می‌دهد که کاربران می‌توانند با ورود به سایت پس از وارد کردن مقصد، تاریخ شروع و اتمام سفر به صورت آنلاین بیمه مسافرتی خود را تهیه کنند

**EASY TRAVEL
INSURANCE**


The screenshot shows the Easy Travel Insurance website interface. At the top, there is a navigation menu with links: Home, Products, Medical Cover, FAQs, Existing Policy, Partners, Claims, Emergency Assistance, and Contact Us. Below the menu is a phone number: 1300 327 984. The main content area features a quote form with the following fields: WHERE (with a dropdown arrow), START (DD/MM/YYYY), END (DD/MM/YYYY), and TRAVELLERS (Age 1, Age 2). Below the form, there is a question: "Does the trip contain any component where more than 72 hours is spent in the USA, South and Central America or Antarctica?" and a "Download/Print your quote here" link. At the bottom of the form is a red "GET EASY QUOTE" button.


 www.easytravelinsurance.com.au

نام شرکت: Easy travel insurance 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (مسافرت) 


محصول/خدمت: بیمه مسافرت 


کل سرمایه تامین شده: 

آخرین نوع تامین سرمایه: 


گروه مخاطب: مسافران 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲،۱ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: استرالیا 

سال تاسیس: ۲۰۱۱ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین 



۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

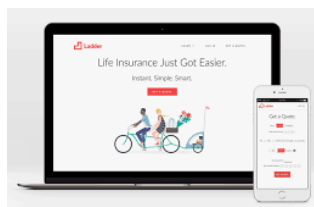
۲-۴. بیمه عمر و تکمیلی



استارت آپهای فعال در زمینهی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (عمر و تکمیلی)

توضیح:

این شرکت ارائه دهنده بیمه عمر به صورت فوری، ساده و هوشمند است. در واقع بیمه عمر را به صورت آنلاین به مشتریان ارائه می دهد. کاربر با ورود به سایت ابتدا میزان هزینه ای که قرار است برای خرید بیمه عمر خود پردازد و همچنین مدت زمان آن را از بین ۱۰، ۱۵، ۲۰، ۲۵، یا ۳۰ سال انتخاب می کند. سپس سه دسته سوال در حوزه فعالیت های کاربر، سلامتی و شخصی برای کاربر نمایش داده می شود که با پاسخ دادن به آن سوال ها، شرکت اطاعات کاربر را بررسی می کند و سپس بیمه عمر مربوطه به اطلاع مشتری می رسد و فرآیند خرید آن صورت می گیرد. این شرکت این امکان را برای کاربر فراهم کرده است که هر زمانی که بخواهد می تواند از طریق پنل کاربری خود پوشش بیمه عمر خود را کاهش یا افزایش دهد.



 www.ladderlife.com

★ نام شرکت: Ladder

✂ حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (عمر)

🚗 محصول/خدمت: بیمه عمر

🏠 کل سرمایه تامین شده: ۵۴ میلیون دلار

📄 آخرین نوع تامین سرمایه: Series B

👤 گروه مخاطب: افراد بدون بیمه

🎯 مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲

💰 مدل درآمد: فروش مستقیم

🌐 موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا

📅 سال تاسیس: ۲۰۱۵

💡 فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین/هوش مصنوعی



استارت آپهای فعال در زمینهی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (عمر و تکمیلی)

توضیح:

این شرکت یک استارت آپ بیمه عمر است که بیمه های مرگ ناگهانی و خدمات بیمه عمر را در بازه های مختلف قیمت ارائه می دهد. محصول اصلی این شرکت، بیمه مرگ ناگهانی به نام Instant است که می تواند در عرض چند دقیقه از طریق وبسایت ساده خریداری شود. با این حال این بیمه فقط برای افراد ۲۵ تا ۵۰ ساله در دسترس می باشد. محصول دیگر این شرکت، بیمه عمر است که برای خرید آن ابتدا باید معاینه پزشکی انجام شود. این شرکت با پرسیدن چندین سوال از کاربر در خصوص، سن، شغل، درآمد، میزان حق بیمه قابل پرداخت در هر ماه، ایالت و سوابق کاربر، بیمه شخصی سازی شده کاربر را پیشنهاد می دهد. با توجه به اینکه این شرکت یک شرکت آنلاین است، اما دارای یک تیم خدمت دهی به مشتریان است که به مشتریان مشاوره سریع و حرفه ای می دهند.

Fabric

Fabric
Life insurance made easy.



Check Our Prices

Learn more

Fabric



www.meetfabric.com

نام شرکت: Fabric



حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (عمر)



محصول/خدمت: بیمه عمر و بیمه مرگ ناگهانی



کل سرمایه تامین شده: ۱۲.۵ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Series A



گروه مخاطب: افراد بدون بیمه



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲



مدل درآمد: فروش مستقیم



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا



سال تاسیس: ۲۰۱۵



فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین




استارت آپهای فعال در زمینه ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (عمر و تکمیلی)

توضیح:


این شرکت مانند شرکت Ladder بیمه عمر با مدت زمان های مختلف به صورت آنلاین، برای متقاضیان واجد شرایط ارائه می دهد. این شرکت به جای بررسی آزمایش خون و ارزیابی فردی کاربر، از پایگاه های داده پرونده های پزشکی، نسخه ها و همچنین سوابق رانندگی، برای ارزیابی سلامت کاربر استفاده می کند. کاربر برای دریافت طرح بیمه مورد نظر خود، ابتدا باید اطلاعاتی شامل شماره گواهی نامه رانندگی و تاریخ انقضای آن، شماره امنیت اجتماعی (کد ملی)، قد و وزن فعلی و تاریخچه پزشکی شخصی و خانوادگی خود را آماده کرده باشد. این شرکت با پرسیدن چندین سوال از کاربر و بررسی پاسخ های آن ها، طرح هایی را


متناسب با کاربر پیشنهاد می دهد.




 havenlife.com


نام شرکت: Haven Life 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (عمر) 


محصول/خدمت: بیمه عمر 


کل سرمایه تامین شده: 

آخرین نوع تامین سرمایه: 


گروه مخاطب: افراد بدون بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲، ۴ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین/ تجزیه و تحلیل داده های بزرگ / هوش مصنوعی 



استارت آپهای فعال در زمینه ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (عمر و تکمیلی)


توضیح:


این شرکت یک فروشگاه بیمه تکمیلی آنلاین است که مبادلات بیمه را برای کسب و کارهای بزرگ و کوچک اجرا می کند. این استارت آپ در واقع بستری فراهم کرده که پس از کسب اطلاعات افراد، بهترین نوع بیمه را متناسب با نیاز آن ها پیشنهاد می دهد و مشتریان می توانند بیمه ای شخصی سازی شده را دریافت کنند. پلتفرم این شرکت به کارکنان اجازه می دهد بسته های مزایای خود را با انتخاب از بخش سلامت، دندانپزشکی، بینایی، عمر، معلولیت و بسیاری از مزایای دیگر از ارائه دهندگان بیمه شخصی سازی کنند و به صورت گروهی هزینه را پرداخت کنند. شرکت ها هم می توانند نوعی بیمه تکمیلی خاص را متناسب با نوع کار شرکت و فاکتورهای دیگر شخصی سازی کرده و برای کارمندان خود خریداری کنند.



 www.liazon.com


نام شرکت: liazon 

حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه تکمیلی) 


محصول/خدمت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه 

کل سرمایه تامین شده: ۳۰.۸ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series D 


گروه مخاطب: شرکت ها و کارکنان آن ها 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲،۱ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۰۶ 

فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین 




استارت آپهای فعال در زمینهی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (عمر و تکمیلی)


توضیح:


این شرکت کارکنان را قادر می سازد تا بیمه تکمیلی سلامت خود را که توسط کارفرمای خود تامین مالی می شود، شخص سازی و خریداری کنند. نرم افزار Zane Benefits به بیش از ۲۰,۰۰۰ مشتری کمک کرده است که برنامه بیمه بهداشت شخصی خود را خریداری کنند. این شرکت در واقع زیر مجموعه شرکت peoplekeep است. شرکت peoplekeep نیز این اجازه را به کارمندان می دهد که با توجه به مقدار هزینه ای که کارفرمای آن ها متقبل می شود مزایای مورد نظر خود را در حوزه های مختلف بهداشت، تلفن همراه، آموزش و پرورش، حمل و نقل و بازنشستگی خریداری کنند.




www.zanebenefits.com


نام شرکت: Zane Benefits 

حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه تکمیلی) 


محصول/خدمت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه 


کل سرمایه تامین شده: ۲.۲ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: seed 


گروه مخاطب: شرکتها و کارکنان آن ها 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲،۱ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۰۶ 

فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین 



۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

۲-۵. بیمه اموال، محصولات، حوادث



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات و حوادث)

توضیح:

SquareTrade یک ارائه دهنده گارانتی مستقل برای لوازم الکترونیکی و لوازم مصرفی است. در واقع مهم نیست که چه لوازم الکترونیکی را از کجا خریداری کرده اید، اگر محصول واجد شرایط باشد توسط این شرکت گارانتی می‌شود. کاربر با وارد شدن به سایت از طریق پنل کاربری خود می‌تواند محصولات خود را گارانتی کند.



square trade™ protection plans



www.squaretrade.com

نام شرکت: SquareTrade



حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات، حوادث)



محصول/خدمت: گارانتی محصولات الکترونیکی



کل سرمایه تامین شده: ۲۴۷ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: M&A



گروه مخاطب: مصرف کننده



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۱



مدل درآمد: فروش مستقیم



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا



سال تاسیس: ۱۹۹۹



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین




استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات و حوادث)


توضیح:


این شرکت یک پلتفرم بیمه است که اطلاعاتی را که برای یک کاربر مهم است از تجهیزات آن جمع‌آوری و محافظت می‌کند. این تجهیزات شامل تلفن همراه، کامپیوتر، تلویزیون، بازی دیجیتال، دوربین، هدفون و اسپیکر، تجهیزات موسیقی و همچنین تجهیزات ورزشی می‌باشد. در واقع راه حل پردازش ابری (cloud-based) این شرکت به طور مستقیم به سیستم کاربر متصل می‌شود به طوری که دقیقاً پوشش درست در زمان مناسب را فراهم کند و سپس اطلاعات کاربر را جمع‌آوری کند تا هر زمانی که کاربر به آن اطلاعات نیاز داشته باشد، آن‌ها را در اختیار کاربر قرار دهد. می‌توان گفت پلتفرم این شرکت، اطلاعات را بیمه کرده و حتی از آنها نسخه پشتیبان می‌گیرد و این نسخه پشتیبان را هم شامل بیمه خود می‌کند.




 trov.com

نام شرکت: Trov 

حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات، حوادث) 


محصول/خدمت: محافظت از اطلاعات کاربر 

کل سرمایه تامین شده: ۸۷.۸ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series D 


گروه مخاطب: مصرف کننده 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۱ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین / اپلیکیشن موبایل / پردازش و ذخیره سازی ابری 




استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات و حوادث)

توضیح:


این شرکت مراقبت های بهداشتی و خدمات بیمه برای حیوانات خانگی فراهم می کند. در واقع این استارت آپ یک اپلیکشن موبایل ساخته است که از طریق آن برای حیوانات خانگی بیمه و برنامه های مراقبت بهداشتی مقرون به صرفه و دارای نرخ قابل تنظیم ارائه می دهد. همچنین با استفاده از فناوری نوآورانه پردازش ابری امکان بارگذاری مدارک مربوط به مطالبه بیمه و انجام عملیات مطالبه بیمه را از طریق دستگاه تلفن همراه کاربر امکان پذیر می کند و با یک برچسب مخصوص Figo Pet Tag نیز به صاحبان حیوانات کمک می کند تا حیوان خود را در صورتی که گم شده باشد، به راحتی پیدا کنند. علاوه بر این، Pet Cloud ارائه دهنده موقعیت های مکانی مکان هایی مانند پارک ها، رستوران های مخصوص حیوانات خانگی، دامپزشکی، هتل های حیوانات خانگی و غیره می باشد.


FIGO
PET INSURANCE




 figopetinsurance.com

فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین/ اپلیکیشن موبایل / پردازش و ذخیره سازی ابری/ برچسب ردیاب


نام شرکت: Figo Pet Insurance 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات، حوادث) 


محصول/خدمت: بیمه حیوانات خانگی 

کل سرمایه تامین شده: ۱۳ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 

گروه مخاطب: افراد دارای حیوانات خانگی 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات و حوادث)

توضیح:


Upsie یک برنامه تلفن همراه است که ارائه دهنده وارانتهی برای کالاها می‌باشد. در این اپلیکیشن کاربر همان ضمانت و پوشش ارائه شده توسط شرکت‌های دیگر را با قیمت مقرون به صرفه تر دریافت می‌کند. تمام قیمت گذاری وارانتهی ها و گزینه های پوشش در این برنامه وجود دارد و کاربر می‌تواند پوشش مورد نظر را بخرد و پس از آن در هنگام بروز خسارت از طریق همین اپلیکیشن مطالبه کند. این برنامه از رسیدهای کاربر نیز عکس گرفته و آن‌ها را ذخیره می‌کند!




upsie

 www.upsie.com

نام شرکت: Upsie 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات، حوادث) 


محصول/خدمت: ارائه وارانتهی برای هر نوع محصول 

کل سرمایه تامین شده: ۳.۲ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 


گروه مخاطب: مصرف کننده 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲، ۵ 

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین / اپلیکیشن موبایل 



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات و حوادث)

توضیح:

این شرکت یک تامین کننده بیمه خانه در کانادا است که کاربران را قادر می سازد تا با توجه به نیازهای خود، خدمات بیمه خود را شخصی سازی کنند. نمونه بیمه نامه های آن شامل بیمه خانه و آپارتمان، بیمه مستاجر، بیمه خانه شهری، بیمه اموال و غیره است. هزینه های بیمه شرکت متناسب با ویژگی درخواستی از ۱۵ دلار در هر ماه شروع می شود و آن ها را برای تمام سطوح جامعه مقرون به صرفه می سازد. کاربران می توانند ویژگی بیمه مورد نظر خود را شخصی سازی کنند و یا ویژگی های پیشنهادی برای هر بیمه را انتخاب نمایند.

squareone
insurance





1.855.331.6933
squareoneinsurance.ca


squareone
insurance





www.squareoneinsurance.com


نام شرکت: Square One Insurance 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (اموال، محصولات، حوادث) 


محصول/خدمت: بیمه خانه 


کل سرمایه تامین شده: 


آخرین نوع تامین سرمایه: 


گروه مخاطب: افراد بدون بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲،۱ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: کانادا 

سال تاسیس: ۲۰۱۰ 

فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین 



۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

۲-۶. بیمه همتا به همتا




استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه هم‌تا به هم‌تا)


توضیح:


این شرکت مفهوم بیمه آنلاین P2P را پیاده سازی کرده است به گونه ای که شبکه‌های اجتماعی را با شرکت‌های بیمه ترکیب می‌کند. مشتریان می‌توانند به شبکه‌های بیمه‌های فردی متصل و با دیگر کاربران بیمه خود را شریک شوند که در نتیجه حق بیمه سالانه خود را تا ۵۰٪ کاهش می‌دهند. این شرکت در پایان هر سال، به گروه‌هایی از کاربران که از حق بیمه خود چیزی را مطالبه نکرده باشند، پاداش نقدی می‌دهد. این شرکت در محدوده بیمه خانه، مسئولیت خصوصی و بیمه‌های حقوقی فعالیت می‌کند.





 www.friendsurance.de


نام شرکت: friendsurance 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (هم‌تا به هم‌تا) 


محصول/خدمت: ایجاد ارتباط بین بیمه‌گذاران برای خرید یک خدمت بیمه‌ای مشترک 


کل سرمایه تامین شده: ۱۵.۳ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Venture-series Unknown 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه و مصرف کننده 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۶ 

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: آلمان 

سال تاسیس: ۲۰۱۰ 

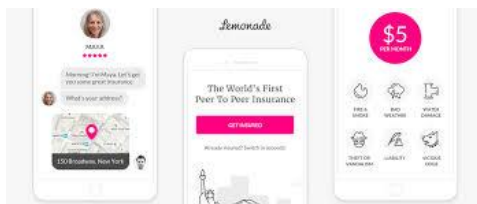
فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین 




استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه هم‌تا به هم‌تا)


توضیح:


لیموناد که از آن به عنوان «ابر صنعت بیمه» یاد شده، یک شرکت بیمه متفاوت است که در حال متحول کردن ساختار قدیمی و بوروکراتیک صنعت بیمه است. این استارت آپ که به صورت شخص به شخص (P2P) کار می‌کند، از هیچ کارگزاری استفاده نمی‌کند و بنابراین حق بیمه‌های آن کمتر از حد متوسط است. پوشش‌های بیمه به وسیله هوش مصنوعی روی گوشی موبایل مشتری انجام می‌شود و فرآیندی که معمولاً چند روز یا چند هفته طول می‌کشد، با سرعتی بی نظیر و رکورد شکن طی می‌شود. یکی از ویژگی‌های محوری لیموناد این است که حق بیمه‌های خرج نشده افراد به واسطه فعالیت‌های بشر دوستانه و به انتخاب خود آنها به سازمان‌های غیرانتفاعی واگذار می‌شود.




 www.e.com


نام شرکت: Lemonade 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (هم‌تا به هم‌تا) 


محصول/خدمت: بیمه خانه به صورت هم‌تا به هم‌تا 

کل سرمایه تامین شده: ۱۸۰ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series C 


گروه مخاطب: افراد بدون بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲، ۵ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین / اپلیکیشن موبایل / هوش مصنوعی / یادگیری ماشین 





استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه هم‌تا به هم‌تا)


توضیح:


Teambrella یک برنامه اجتماعی برای به اشتراک گذاری ریسک با دیگران است. کاربران می‌توانند عضو یک تیم شوند که افراد آن تیم ریسک خود را با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند. در واقع اگر یک عضو در تیم خود متحمل خسارت شود و حق بیمه مطالبه کند، هم تیمی‌ها آن را بازپرداخت می‌کنند. به عبارتی همه‌ی اعضای تیم، پول بیمه خود را در یک کیف پول بیت کوین شخصی سپرده می‌کنند. به طوری که وجوه موجود در کیف پول توسط کل تیم کنترل می‌شود. اگر تیم رای به بازپرداخت خسارت یک هم تیمی بدهد، همه هم تیمی‌ها باید سهم خود را برای بازپرداخت آن خسارت کیف پول پرداخت کنند.



 teambrella.com


نام شرکت: Teambrella 


حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (هم‌تا به هم‌تا) 


محصول/خدمت: پلتفرم خرید یک خدمت بیمه به صورت اشتراکی 

کل سرمایه تامین شده: ۱.۳ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه و مصرف کننده 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۶ 

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۷ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین/ارز رمزنگاری 



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه هم‌تا به هم‌تا)

توضیح:

یک پلتفرم بیمه P2P ایتالیایی است که به کاربران اجازه می‌دهد تا ریسک بیمه تصادف و خسارت خود را با یکدیگر به اشتراک بگذارند. کاربرانی که خدمت بیمه مشابهی دارند می‌توانند در یک گروه قرار گیرند (که به آن دایره گفته می‌شود). اعضای گروه یک بانک فرضی را در دایره ایجاد می‌کنند و با همه اعضای دیگر همان دایره، حق بیمه خود را به اشتراک می‌گذارند. در این پلتفرم همه‌ی افراد یک گروه می‌توانند اطلاعات سایر افراد گروه و میزان مطالبه هر فرد از حق ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه را ردیابی کنند. در پایان خط مشی، الگوریتم Axieme یک بازپرداخت برای هر عضو گروه بر اساس منطق «مطالبه کمتر بازپرداخت بیشتر» محاسبه می‌کند. به عبارتی هر عضو گروه که کمتر حق بیمه مطالبه کرده باشد، بازپرداخت بیشتری دریافت می‌کند.



www.axieme.com

نام شرکت: Axieme



حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (هم‌تا به هم‌تا)



محصول/خدمت: کاهش هزینه با خرید بیمه به صورت گروهی



کل سرمایه تامین شده: ۷۰ هزار یورو



آخرین نوع تامین سرمایه: Seed



گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه و مصرف کننده



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۶



مدل درآمد: واسطه‌گری



موقعیت جغرافیایی: ایتالیا



سال تاسیس: ۲۰۱۶



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / API / تجزیه و تحلیل داده های بزرگ



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (بیمه هم‌تا به هم‌تا)


توضیح:


این شرکت از قدرت شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کند تا رانندگان با خانواده و دوستان خود ارتباط برقرار کنند و گروه‌های بیمه خود را تشکیل دهند. گروه‌ها حق بیمه را با هم به صورت آنلاین به اشتراک می‌گذارند و با اعتماد به یکدیگر هر زمانی که خسارتی برای یک عضو از آن‌ها اتفاق افتاد، حق بیمه را مطالبه می‌کند. با Inspool کاربران می‌توانند فقط زمانی که مطالبه بیمه برای عضو اتفاق افتاد سهم خود را پرداخت کنند. با این وجود دیگر نیازی به شرکت بیمه نیست و شما خود می‌توانید ارائه دهنده بیمه خود باشید.


inspool



inspool.com/fraudsters


نام شرکت: Inspool 

حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه (هم‌تا به هم‌تا) 


محصول/خدمت: استفاده از بستر شبکه اجتماعی برای تشکیل گروه برای خرید بیمه 

کل سرمایه تامین شده: --- 


آخرین نوع تامین سرمایه: --- 


گروه مخاطب: خریداران بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۶ 

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین 



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۳. پلتفرم آنلاین ارائه خدمات بیمه



۳. پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

۳-۱. پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها




استارت آپ‌های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

توضیح:


این شرکت یک آژانس بین المللی بیمه ای پیشرو در آمریکا است که با استفاده از تکنولوژی هوشمند و با تخصص انسانی به کاربران در یافتن بهترین بیمه با قیمت مناسب کمک می کند. انواع بیمه هایی که توسط این شرکت ارائه می شود شامل بیمه های خانه، خودرو، مستاجر و بیمه مسئولیت می باشد. از سال ۲۰۰۷، Goji به صدها هزار آمریکایی کمک کرده است تا قیمت های برندهای برتر را مقایسه کنند و خدماتی را که برای آنها مناسب است، خریداری کنند.

Goji




 www.goji.com


نام شرکت: Goji 

حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها 

محصول/خدمت: مقایسه انواع بیمه 

کل سرمایه تامین شده: ۱۰۴.۲ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Venture-series Unknown 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه و مصرف کننده 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۱، ۲ 

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۰۷ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین / هوش مصنوعی 




استارت آپ‌های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه


توضیح:


این شرکت خدمات کارگزاری بیمه را فراهم می‌کند که شامل بیمه خودرو، دوچرخه، بهداشت، مسافرت و خانه می‌باشد. این شرکت در واقع با شرکت‌های بیمه در ارتباط است و بیمه‌ها را با همان قیمتی که شرکت‌های بیمه ارائه می‌دهند، به مشتریان ارائه می‌دهد و درآمد خود را از کمیسیون که از شرکت‌های بیمه دریافت می‌کند، کسب می‌کند. مشتریان می‌توانند با مقایسه شرکت‌های بیمه مناسب‌ترین بیمه را برای خود انتخاب کنند.



 www.coverfox.com


نام شرکت: Coverfox Insurance 


حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها 


محصول/خدمت: فروش و مقایسه انواع بیمه 


کل سرمایه تامین شده: ۴۱.۵ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: series C 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه و مصرف‌کننده 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲ 

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: هند 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین 





استارت آپهای فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه


توضیح:

این شرکت یک آژانس بیمه آنلاین است که خدمات بیمه برای کاهش ریسک کسب و کارهای کوچک را فراهم می کند. این شرکت یک پلتفرم را ایجاد کرده است که همچون یک دستیار خبره حوزه بیمه بهترین خدمات بیمه را به کسب و کارهای متقاضی و متناسب با نیاز آنها پیشنهاد می دهد. نحوه عملکرد بدین صورت است که مشتری طی مراحل به سوالات پاسخ داده و دستیار هوشمند شرکت با جستجو در بانک اطلاعات بیمه ها بهترین بیمه را متناسب با نیاز کسب و کار پیشنهاد می دهد. در واقع این استارت آپ به کسب و کارهای کوچک به طور مستقیم خدمات می دهد و هزینه کمیسیون و خدمات برای ارائه راه حل های خود را دریافت می کند.



 www.insureon.com


نام شرکت: Insureon 

حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه ها 


محصول/خدمت: پیشنهاد بیمه شرکت های تجاری 

کل سرمایه تامین شده: ۳۱ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series Unknown 


گروه مخاطب: شرکت های تجاری 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۴ 

مدل درآمد: واسطه گری 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۱۹۹۷ 

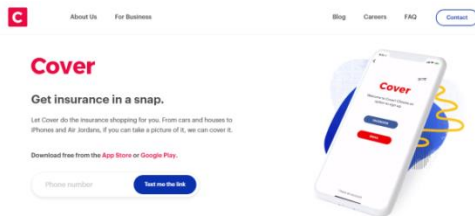
فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری / آنلاین / هوش مصنوعی 



استارت آپ‌های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

توضیح:

این شرکت با استفاده از یک اپلیکیشن موبایل این امکان را فراهم کرده است که با دریافت عکس یا ویدیو از هر وسیله یا تجهیز، درخصوص آن وسیله تجزیه و تحلیل انجام گیرد و سپس بهترین بیمه ها با مناسب ترین قیمت ها به مشتری پیشنهاد گردد. در واقع کاربر پس از نصب اپلیکیشن می‌تواند از هر چیزی مانند خانه، شرکت، خودرو، حیوان خانگی، جواهرات، وسایل الکترونیکی و غیره عکس یا ویدیو تهیه کند و آن را بارگذاری نماید. سپس کارشناسان شرکت درخصوص آن وسیله تجزیه و تحلیل انجام می‌دهند و بهترین بیمه هارا با مناسب ترین قیمت ها به کاربر پیشنهاد می‌دهد و کاربر می‌تواند بیمه مورد نظر خود را خریداری کند. این اپلیکیشن برای افراد رایگان است و شرکت درآمد خود را از طریق واسطه‌گری برای شرکت‌های بیمه به دست خواهد آورد.



www.cover.com

نام شرکت: Cover



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها



محصول/خدمت: پیشنهاد بیمه با تحلیل عکس



کل سرمایه تامین شده: ۱۱ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: series A



گروه مخاطب: مصرف کننده



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲،۱



مدل درآمد: واسطه‌گری



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا



سال تاسیس: ۲۰۱۶



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین / اپلیکیشن موبایل / هوش مصنوعی



استارت آپ‌های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

توضیح:

iMoney یک پورتال مقایسه برنامه‌های مالی است که به صورت آنلاین بین بیمه، کارت های اعتباری، وام ها، پهنای باند برای مصرف کنندگان مقایسه انجام می‌دهد. در واقع این شرکت با استفاده از فناوری به مشتریان یک تجزیه و تحلیل رایگان از محصولات مورد نیاز خود ارائه می‌دهد. این کار مشتریان را قادر می‌سازد تا بدون بازدید از چندین تأمین کننده برای مقایسه محصولات خود، بتوانند به طور مستقیم با استفاده از کامپیوتر یا تلفن همراه این مقایسه را انجام دهند. سه ویژگی اصلی این شرکت به این صورت است که ۱- برنامه های مالی را با استفاده از ابزار ساده و شفاف برای مشتریان مقایسه می‌کند. ۲- مشتریان می‌توانند به صورت مستقیم از طریق وب سایت و یا تلفن فرآیند خرید خود را انجام دهند. ۳- مقالاتی آسان برای کمک به مشتریان به منظور اینکه چگونه به مدیریت و حفظ منابع مالی خود کمک کنند، از طریق سایت ارائه می‌شود. دفتر مرکزی این شرکت در کوالالامپور و دفاتر عملیاتی آن در سنگاپور، اندونزی، فیلیپین، هنگ کنگ و تایلند می‌باشد.



iMoney
GROUP



www.imoney-group.com

نام شرکت: iMoney Group



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها



محصول/خدمت: مقایسه تأمین کنندگان فعال در حوزه فینتک



کل سرمایه تأمین شده: ۱۰.۷ میلیون دلار



آخرین نوع تأمین سرمایه: Venture-series Unknown



گروه مخاطب: مصرف کننده



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۱



مدل درآمد: حق اشتراک



موقعیت جغرافیایی: مالزی



سال تاسیس: ۲۰۱۲



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین / هوش مصنوعی



استارت آپهای فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

توضیح:

این شرکت دارای یک پلتفرم آنلاین است که کاربران را قادر به مقایسه و خرید بسته های بیمه برای خودروها، خانه ها و موارد دیگر می کند. خریداران قادر به مقایسه انواع بیمه در یک فرمت یکسان کنار یکدیگر می باشند که به راحتی قابل درک است.

COMPARITY
INSURANCE SIMPLIFIED

Coverages	Current	Requested
Dwelling	\$100,000	\$400,000
Personal Property	\$50,000	\$15,000
Loss of Use	\$20,000	\$50,000
Liability	\$1,000,000	\$1,000,000
Medical Pay to Others	\$20,000	\$25,000
Disability & Law	10%	20%
Water/Sewer Backup	\$25,000	\$5,000
Deductibles		



www.comparityins.com

نام شرکت: COMPARITY



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه ها



محصول/خدمت: انواع بیمه



کل سرمایه تامین شده: ۲۲۵ هزار دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Seed



گروه مخاطب: شرکت های بیمه و مصرف کننده



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲



مدل درآمد: واسطه گری



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا



سال تاسیس: ۲۰۱۳



فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری / آنلاین



۳. پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

۲-۳. مشاوره و آموزش در حوزه بیمه



استارت آپ‌های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

توضیح:


این شرکت ارائه دهنده یک پلتفرم آنلاین در خصوص اطلاعات بیمه سلامت برای کسب و کارهای کوچک می باشد. این شرکت نه تنها به کسب و کارهای کوچک کمک می کند تا نرخ بیمه های بهداشتی کارکنان را مقایسه و خرید کنند و برنامه های خود را بر روی پلتفرم مدیریت کنند، بلکه یک راهنمای جامع از بیمه در چندین بخش، شامل اساس بیمه سلامت، راهنمای خرید بیمه سلامت برای کسب و کارهای کوچک به تفکیک شرکت های مختلف ارائه دهنده بیمه، مطالعه موردی در خصوص ارائه بیمه سلامت به کسب و کارهای کوچک، ارائه اطلاعات در خصوص کارگزاری های بیمه، خبرهای جدید در حوزه بیمه و همچنین گزارشات در خصوص روند افزایش حق بیمه در سال های اخیر را نشان می دهد.





SI




www.simplyinsured.com


نام شرکت: SimplyInsured 


حوزه فعالیت: مشاوره و آموزش در حوزه بیمه 


محصول/خدمت: پلتفرم مقایسه، فروش و آموزش بیمه 

کل سرمایه تامین شده: ۸.۴ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 


گروه مخاطب: شرکت های بیمه و خریداران بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲ 

مدل درآمد: واسطه گری 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۲ 

فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری / آنلاین 





استارت آپ‌های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه


توضیح:


این شرکت خدمات متعددی در حوزه آموزش بیمه به مشتریان ارائه می‌دهد از جمله یافتن نمایندگی بیمه در منطقه مورد نظر مشتری، اطلاعات در خصوص هر نوع بیمه و غیره. در این پلتفرم کاربر هم می‌تواند با انتخاب منطقه، ایالت، نوع بیمه، سابقه کاری، زبان و جنسیت نماینده بیمه، نماینده مورد نظر خود را جستجو کند و هم می‌تواند به صورت جداگانه با داشتن نام نماینده، آن را جستجو نماید. علاوه بر این کاربر می‌تواند هر نوع بیمه مورد نظر خود را انتخاب و کلیه اطلاعات مربوط به آن را مطالعه کند. این پلتفرم به ۷۲ زبان مختلف مشتریان پشتیبانی می‌دهد.





 agentreview.net


نام شرکت: Agent Review 


حوزه فعالیت: مشاوره و آموزش در حوزه بیمه 


محصول/خدمت: پلتفرم تسهیل ارتباط میان بیمه‌گر و بیمه‌گذار و آموزش بیمه‌گذار 


کل سرمایه تامین شده: ۲۵۰ هزار دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 


گروه مخاطب: نمایندگان های بیمه و مصرف کنندگان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین 




استارت آپ‌های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه


توضیح:


فعالیت این شرکت، ارائه مشاوره در حوزه بیمه به مشتریان است. در ابتدا یکی از مشاوران این شرکت با مشتری ملاقات خواهد کرد و با جمع آوری اطلاعات، نیازهای مشتری را شناسایی می‌کند. همچنین اطلاعاتی در مورد مزایای بیمه‌های در دسترس ارائه می‌دهد و این‌که چگونه این بیمه‌ها برای پاسخ‌گویی به نیازهای مشتری مناسب خواهد بود. سپس اطلاعات مشتری را بررسی و تجزیه و تحلیل می‌کنند، نقل قول‌ها را جمع‌آوری و توصیه شخصی‌سازی شده را به مشتری ارائه می‌دهند.




www.braveday.co.nz


نام شرکت: Brave Day 


حوزه فعالیت: مشاوره و آموزش در حوزه بیمه 


محصول/خدمت: مشاوره و آموزش خدمات بیمه 


کل سرمایه تامین شده: -- 


آخرین نوع تامین سرمایه: --- 


گروه مخاطب: بیمه‌شوندگان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: نیوزلند 

سال تاسیس: ۲۰۰۰ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین/هوش مصنوعی / تجزیه و تحلیل داده‌های بزرگ 



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۴. خدمات پشتیبان به
شرکت‌های بیمه



۴. خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه

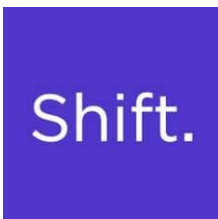
۴-۱. تحلیل داده و رفتار مصرف کننده



استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (تحلیل رفتار)

توضیح:

این شرکت بهترین داده‌های علمی را برای تشخیص خودکار شبکه‌های کلاهبرداران در بیمه و تجارت الکترونیک به کار می‌گیرد. این شرکت با استفاده از فناوری هوش مصنوعی و تجزیه و تحلیل داده‌های بزرگ، به شرکت‌های بیمه یک پلتفرم تصمیم‌گیری اختصاص داده است تا ظرفیت‌های خود را برای تشخیص طیف گسترده‌ای از رفتارهای بیمه‌جلی و جرایم سازمان یافته بسط دهند. این شرکت علاوه بر تشخیص تقلب در بیمه، اتوماسیون سازی مطالبه بیمه را نیز انجام می‌دهد.



www.shift-technology.com

نام شرکت: Shift Technology



حوزه فعالیت: تحلیل داده و رفتار مصرف کننده



محصول/خدمت: تحلیل اطلاعات مشتریان



کل سرمایه تامین شده: ۳۹.۸ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Series B



گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۴



مدل درآمد: فروش مستقیم



موقعیت جغرافیایی: فرانسه



سال تاسیس: ۲۰۱۴



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / تجزیه و تحلیل داده‌های بزرگ/ هوش مصنوعی




استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (تحلیل رفتار)


توضیح:


این شرکت یک شرکت اطلاعات علمی برای مراقبت‌های بهداشتی می‌باشد. این پروفایل بر روی یک پلتفرم هوش مصنوعی ساخته شده است که دانش را از داده‌های بالینی ناسازگار (متن) استخراج می‌کند. در واقع این پلتفرم با نوآوری در تکنولوژی یادگیری ماشین (machine learning) امکان خواندن، تفسیر و درک اطلاعات بیمار را برای مراقبت‌های بهداشتی با هزینه کمتر و موثرتر فراهم می‌کند. این شرکت، سیستم‌های سلامت و بیمه را قادر می‌سازد تا با استفاده از داده‌های خود اطلاعاتی در مورد سلامت بیمار کسب و برنامه‌های پزشکی خود را دقیق‌تر و کارآمدتر بررسی کنند. با این عمل آن‌ها می‌توانند شکاف‌ها و اشتباهات خود را اصلاح نمایند، گزارش‌گیری مالی خود را بهبود بخشند و خدمات با کیفیت‌تری را ارائه دهند.




 www.apixio.com


نام شرکت: Apixio 


حوزه فعالیت: تحلیل داده و رفتار مصرف‌کننده 


محصول/خدمت: تحلیل رفتار و داده در حوزه سلامت 


کل سرمایه تامین شده: ۳۶.۱ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series D 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۴ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۰۹ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / یادگیری ماشین / هوش مصنوعی 





استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (تحلیل رفتار)


توضیح:


InforcePro یک ابزار تحت وب است که متخصص در جمع آوری بیمه نامه و اطلاعات بیمه گذاران، اطلاعات عملکرد قراردادهای و نقل قول های بازار در خصوص بیمه است. سپس از این اطلاعات برای نظارت و استخراج میلیون ها خدمت بیمه با نام In-force استفاده می کند. این شرکت علم تجزیه و تحلیل را برای تعیین موقعیت رقابتی بیمه های عمر به کار می گیرد و بینشی را به مشتریان خود (بانک ها و شرکت های بیمه) ارائه می دهد که به آنها کمک می کند تا تصمیمات مربوط به محصول و قیمت گذاری را بیاموزند. این شرکت همچنین کتابچه هایی از تحلیل اطلاعات در حوزه بیمه عمر برای شرکت ها و توزیع کنندگان بیمه فراهم می کند که به طور چشمگیری باعث بهبود خدمات آن ها می شود.





 www.inforcepro.io


نام شرکت: InforcePRO 


حوزه فعالیت: تحلیل داده و رفتار مصرف کننده 


محصول/خدمت: تحلیل داده 


کل سرمایه تامین شده: ۶۶ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 


گروه مخاطب: شرکت های بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۴ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۱ 

فناوری های کلیدی: پلتفرم نرم افزاری/آنلاین / تجزیه و تحلیل داده های بزرگ / هوش مصنوعی 



استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (تحلیل رفتار)

توضیح:


این شرکت داده‌های رانندگی و تجزیه و تحلیل آن‌ها را با استفاده از دستگاه ضبط داده‌ها فراهم می‌کند که با یک پروفایل خصوصی مصرف‌کننده ادغام می‌شود. این شرکت این امکان را فراهم می‌کند تا شرکت‌های بیمه، قادر به صرفه‌جویی سریع و مقرون به صرفه در تخفیفات پیشنهادی به مصرف‌کنندگان خود باشند و همچنین یک پشتیبانی تحلیلی برای ارزیابی دقیق‌تر نرخ ریسک ارائه می‌دهد. این شرکت همچنین مصرف‌کنندگان را قادر می‌سازد تا با رعایت ایمنی حین رانندگی و عادت‌های رانندگی ایمن، امتیاز منحصر به فرد DriveFactor خود را ایجاد کنند. مصرف‌کنندگان با بالاترین امتیاز DriveFactor می‌توانند تخفیف‌های بزرگ در بیمه خودرو خود دریافت کنند. در واقع با استفاده از یک دستگاه ضبط داده، رانندگان به وسیله نقلیه خود و یک وبسایت خصوصی وصل می‌شوند که عادت‌های رانندگی، مسیرها، توصیه‌های بهبودی و امتیاز DriveFactor منحصر به فرد آن‌ها را نشان می‌دهد.





 drivefactor





www.drivefactor.com


نام شرکت: DriveFactor 


حوزه فعالیت: تحلیل رفتار مصرف‌کننده بیمه خودرو 


محصول/خدمت: تحلیل رفتار مصرف‌کننده به شرکت‌های بیمه و کد تخفیف خرید بیمه به مصرف‌کنندگان 


کل سرمایه تامین شده: ۶.۱ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series Unknown 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه، رانندگان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۴ 

مدل درآمد: فروش مستقیم خدمات 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۰ 

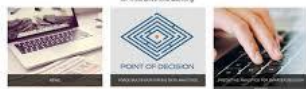
فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / IOT 



استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (تحلیل رفتار)

توضیح:

این شرکت، یک شرکت تجزیه و تحلیل اطلاعات و تجربیات مشتری است که شرکت‌های بیمه و بانک‌ها را قادر می‌سازد تا تجارب بالقوه مشتریان که منجر به حفظ مشتری بیشتر، وفاداری و ارزش عمر می‌شود، را دریافت کنند. این شرکت این عمل را با استفاده از تکنیک‌های پیش‌بینی، تجزیه و تحلیل، یادگیری ماشین (machine learning) و ارائه دیدگاه‌های عملی در نقطه تصمیم‌گیری انجام می‌دهد. محصولات پردازش ابری (cloud-based) این شرکت با ویژگی‌های قدرتمند، رابط کاربری آسان برای استفاده و مدل قیمت‌گذاری مبتنی بر اشتراک، شرکت‌های بیمه و بانک‌ها در ابعاد مختلف را قادر می‌سازد تا مقدار وسیعی داده‌های داخلی و خارجی را برای ارائه تجربه برتر به مشتریان خود به کار گیرند.





AUREUS ANALYTICS





www.aureusanalytics.com


فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / یادگیری ماشین / پردازش و ذخیره سازی ابری / هوش مصنوعی


نام شرکت: Aureus Analytics 


حوزه فعالیت: تحلیل داده و رفتار مصرف کننده 


محصول/خدمت: تحلیل اطلاعات مشتریان 


کل سرمایه تامین شده: ۸۵۰ هزار دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 

گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۴ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: سنگاپور 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 



۴. خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه

۴-۲. بهبود فرایندهای اجرایی بیمهها



استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه (بهبود فرایندها)


توضیح:


استارت آپ زنجیره بلوکی Stratumn مدل مفهومی برای صنعت بیمه و بر پایه بلاک چین با همکاری ۱۴ موسسه بیمه‌ای ایجاد کرده است. **هدف اصلی از این بلاک چین در صنعت بیمه تسهیل جریان اطلاعات بین بیمه‌گذاران است.** قانون جدیدی که در فرانسه تحت عنوان Hamon Law تصویب شده به بیمه شدگان اجازه می‌دهد تا بتوانند بعد از سال اول بیمه شدن، بیمه‌گذار خود را تغییر دهند. برای اجرای درست این قانون نیاز به پلتفرمی است که بتواند جریان اطلاعات بین بیمه‌گذاران را به صورت دائمی حفظ کند و فناوری بلاک چین می‌تواند این پلتفرم را ارائه دهد. این مدل مفهومی به علاوه بستری فراهم کرده که می‌تواند از داده‌های مشتریان بر اساس دستورالعمل‌ها محافظت کند.

STRATUMN



www.wefoxgroup.com


نام شرکت: Stratumn 


حوزه فعالیت: بهبود فرآیندها 


تسهیل انتقال اطلاعات بین کاربران بیمه و شرکتهای بیمه


محصول/خدمت:





کل سرمایه تامین شده: ۹.۷ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 


گروه مخاطب: شرکتهای بیمه و مشتریان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۵ 

مدل درآمد: فروش خدمات 

موقعیت جغرافیایی: فرانسه 

سال تاسیس: ۲۰۱۶ 

فناوری‌های کلیدی: بلاک چین 



استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه (بهبود فرایندها)

توضیح:


Wefox یک پلتفرم بیمه آلمانی است که مشتریان، کارگزاران بیمه و ارائه دهندگان بیمه را قادر می‌سازد تا به صورت دیجیتال بیمه را مدیریت و معامله کنند. در واقع این شرکت یک اپلیکیشن تلفن همراه ارائه داده است که پس از ورود کاربر و پاسخ دادن به چند سوال شخصی، از طرف کارشناسان بیمه Wefox با کاربر تماس گرفته می‌شود و تمام اطلاعات جمع آوری و سپس بهترین بیمه متناسب با کاربر به آن پیشنهاد می‌شود. کاربران می‌توانند در این اپلیکیشن انواع بیمه خود را مدیریت و خریداری کنند و علاوه بر آن مطالبه مجازی خود را نیز انجام دهند. در حال حاضر از خدمات این شرکت، بیش از ۳۰۰ شرکت بیمه و ۲۵۰،۰۰۰ مصرف کننده استفاده می‌کنند. گروه Wefox یک هلدینگ فعال در زمینه بیمه می‌باشد که شرکت دیگری به نام ONE را نیز مدیریت می‌کند. ONE یک شرکت بیمه اروپایی کاملاً دیجیتال است و چشم انداز آن این است که تنها یک بیمه برای تمام خطرات در زندگی ایجاد کند. ONE به طور کامل در پلتفرم Wefox یکپارچه شده است.


wefox


G R O U P




www.wefoxgroup.com


نام شرکت: wefox Group 


حوزه فعالیت: بهبود فرآیندها 


اپلیکیشن دیجیتال برای شرکتهای بیمه و مشتریان 


محصول/خدمت:


کل سرمایه تامین شده: ۳۸.۵ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Debt Financing 


گروه مخاطب: شرکتهای بیمه و مشتریان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۵ 

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: آلمان 

سال تاسیس: ۲۰۱۵ 

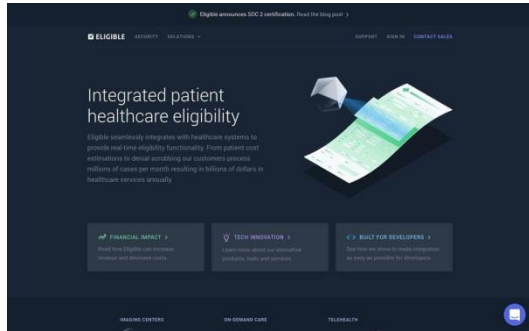
فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / اپلیکیشن موبایل / هوش مصنوعی / تجزیه و تحلیل داده های بزرگ 




استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه (بهبود فرایندها)


توضیح:


این شرکت دارای یک رابط API است که باعث تسهیل دسترسی به شرکتهای بیمه درمانی و فرآیندهای مربوط به بیمه در ایالات متحده می‌شود. در واقع این شبکه API یک محیط برای معاملات دیجیتال بین پرداخت کنندگان و ارائه دهندگان بیمه می‌باشد. رابط API آن سیستم‌های مختلفی را قادر به ارسال و دریافت سریع معاملات مورد نیاز برای فرآیندهای پرداخت مراقبت‌های بهداشتی و بازپرداخت‌ها به شرکتهای مختلف بیمه می‌کند.





 www.eligible.com


نام شرکت: Eligible 


حوزه فعالیت: بهبود فرآیندها 


محصول/خدمت: API برای دسترسی ساده تر به بیمه‌ها 


کل سرمایه تامین شده: ۲۵.۲ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Venture-series Unknown 


گروه مخاطب: شرکتهای بیمه و مشتریان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۵ 

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۱ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / API 





استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (بهبود فرایندها)


توضیح:

این شرکت یک مدرک اعتبار سنجی NCQA و ارائه دهنده راه حل های مدیریت داده است. در واقع این شرکت به شرکت های بیمه یک نرم افزار سازمانی ارائه می دهد تا فرآیندهای صدور و مطالبه بیمه را راحت و تسریع کند. این شرکت هم به پرداخت کنندگان بیمه و هم ارائه دهندگان بیمه برای حذف ریسک، ساده و مؤثرتر کردن عملیات و مدیریت خدمات خود کمک کند. در واقع این عمل را با استفاده از پیاده سازی فرایندها و فناوری های مبتنی بر داده ها انجام می دهد. پلتفرم اعتباردهی CredSimple سازمان های ارائه دهنده بیمه را قادر به ارائه بیمه و اعتبارنامه با چند کلیک ساده می کند. این پلتفرم بار اداری را کاهش می دهد و ارزش باور نکردنی را به فرآیندهای سازمانی می بخشد.

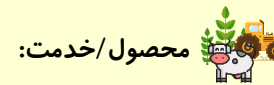



 www.credsimple.com


نام شرکت: CredSimple 


حوزه فعالیت: بهبود فرآیندها 


ارائه راه حل های بهبود فرآیندها و پلتفرم دیجیتال برای سازمان های بهداشت





کل سرمایه تامین شده: ۱۳.۴ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Venture-series Unknown 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۵ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / فناوری مبتنی بر داده 





استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (بهبود فرایندها)


توضیح:


این شرکت یک اپلیکیشن تلفن همراه برای تسهیل ارتباطات و ادعاهای بین رانندگان و شرکت‌های بیمه ایجاد کرده است. دو راننده ای که با هم تصادف کرده اند باید این اپلیکیشن را نصب کنند و سپس تلفن خود را در کنار یکدیگر تکان دهند با این کار مشخصات ماشین و تصادف هر دو راننده به شرکت‌های بیمه آن‌ها ارسال می‌شود. شرکت‌های بیمه هر دو راننده، درخواست‌های مطالبه را از طریق این اپلیکیشن اعمال می‌کنند و رانندگان می‌توانند به راحتی از هم جدا شوند بدون اینکه منتظر نقشه برداری بمانند. هنگامی که راننده با شخص دیگری تصادف نکرده است و فقط خودرو آن به جایی برخورد کرده و آسیب دیده است، می‌تواند از آسیب خودرو خود عکس بگیرد و با ارسال آن از طریق اپلیکیشن، مطالبه بیمه خود را انجام دهد.





 www.claimdi.com


نام شرکت: Claim Di 


حوزه فعالیت: بهبود فرآیندها 


محصول/خدمت: اپلیکیشن موبایل برای رانندگان جهت ارائه مدارک تصادف به شرکت بیمه 


کل سرمایه تامین شده: ۲ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series A 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه و رانندگان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۵ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: تایلند 

سال تاسیس: ۲۰۰۰ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / اپلیکیشن موبایل 





استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (بهبود فرایندها)


توضیح:


Kuvare به ایجاد شرکت‌های بیمه کمک می‌کند، به عبارتی یک شرکت بیمه اتکائی است. آنها یک ترکیبی از توزیع، تأمین مالی و راه حل‌های مدیریت دارایی را برای ایجاد و رشد شرکت بیمه جدید در پلتفرم‌های ساخته شده فراهم می‌کنند. هدف آنها تقویت نقاط قوت شرکت‌های موجود و فعال کردن زمینه‌های جدید برای گسترش است. این شرکت توسط سرمایه‌گذارانی پشتیبانی می‌شود که سابقه‌ی تأسیس کسب و کارهای بزرگ را دارند. آنها پشتیبانی استراتژیک و منابع قابل توجهی را برای کمک به شرکت‌هایشان در دستیابی به فرصت‌ها با یک رشد پایدار ارائه می‌دهند.





 Kuvare.com


نام شرکت: Kuvare 


حوزه فعالیت: بهبود فرایندها 


محصول/خدمت: حمایت از شرکت‌های بیمه (بیمه اتکائی) 


کل سرمایه تامین شده: 


آخرین نوع تامین سرمایه: Private Equity 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۵ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین 




استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه (بهبود فرایندها)


توضیح:


این شرکت به رانندگان کمک می‌کند تا مدارک تصادف خود را با استفاده از یک اپلیکیشن موبایل برای شرکت بیمه خود ارسال کنند و حق بیمه خود را مطالبه نمایند. برای این عمل پس از تصادف کاربر ابتدا باید نوع تصادف را انتخاب نماید، سپس مکان تصادف را روی نقشه مشخص کند. مرحله بعد کاربر باید از تصادف چندین عکس بگیرد و آپلود نماید. سپس در فرمی که نشان داده می‌شود اطلاعات بیمه، ماشین و راننده را وارد می‌نماید که برای پرکردن سریع این اطلاعات از امکان QR اسکن هم می‌تواند استفاده کند. بعد از آن کاربر باید کروکی تصادف را رسم کند و در نهایت با رسم امضاء خود، مدارک برای شرکت بیمه مربوطه ارسال می‌گردد. پس از بررسی و تایید حق بیمه کاربر به حسابش واریز می‌شود.





Assisto


 assis.to


نام شرکت: Assisto 


حوزه فعالیت: بهبود فرایندها 


محصول/خدمت: اپلیکیشن موبایل برای رانندگان جهت ارائه مدارک تصادف به شرکت بیمه 


کل سرمایه تامین شده: 


آخرین نوع تامین سرمایه: 


گروه مخاطب: شرکتهای بیمه و رانندگان 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۵ 

مدل درآمد: فروش مستقیم 

موقعیت جغرافیایی: بلژیک 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / اپلیکیشن موبایل 




استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه (بهبود فرایندها)


توضیح:


Analyze Re یک شرکت نرم افزاری است که پرتفلیو مدیریت ریسک و سیستم‌های قیمت گذاری را برای صنعت بیمه اتکائی توسعه می‌دهد. در واقع این شرکت ارائه دهنده راه‌های نوینی است که شرکتهای ارائه دهنده بیمه اتکائی (مجدد) بتوانند داده‌های خود را تجزیه و تحلیل کنند. این شرکت، این عمل را با ارائه یک چارچوب محاسباتی با کارایی بالا انجام می‌دهد که از نیازهای پردازش اطلاعات ارائه‌دهندگان بیمه اتکائی مراقبت می‌کند.



 www.analyze.com

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / پیش بینی / تجزیه و تحلیل داده‌های بزرگ / نرم افزار سازمانی

نام شرکت: Analyze Re 

حوزه فعالیت: بهبود فرآیندها 

پرتفلیو مدیریت ریسک برای شرکتهای بیمه مجدد

محصول/خدمت:



کل سرمایه تامین شده: ۱.۴ میلیون دلار



آخرین نوع تامین سرمایه: Series A



گروه مخاطب: کشاورزان، رستوران‌ها



چالش و فرصت ۵

مسائل راهبردی:



مدل درآمد: فروش مستقیم



موقعیت جغرافیایی: کانادا



سال تاسیس: ۲۰۱۳



۴. خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه

۴-۳. جذب کاربر و مشتری



استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (جذب کاربر و مشتری)

توضیح:

این شرکت ارائه دهنده خدمات بازاریابی برای بیمه مسافرت به صورت آنلاین است. این شرکت در واقع این امکان را برای تاجران حوزه گردشگری فراهم می‌کند که با داشتن یک نقطه مرکزی به محتوای بیمه مسافرتی از ارائه دهندگان متعدد دسترسی داشته باشند. این شرکت همچنین درآمد حاصل از فروش بیمه مسافرت را از طریق تجارت الکترونیک و با استفاده از امکاناتی همچون شخصی سازی و ابزارهای پیشرفته تبلیغاتی برای شرکت‌های بیمه بهینه می‌کند.

Passenger Information

Mark Traveller

First Name

Last Name

Email

Phone Number

Select Age

Get Passport Number

Card No

Residence - Where are you from?


Destination


Departure Date


Return Date


CONTINUE TO PAYMENT





 www.hepstar.com


نام شرکت: Hepstar 


حوزه فعالیت: جذب کاربر و مشتری برای بیمه ها 

محصول/خدمت: پلتفرم جذب مشتری برای بیمه مسافرت 


کل سرمایه تامین شده: ۲ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه مسافرت و تاجران 


حوزه گردشگری 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۴

مدل درآمد: واسطه‌گری 

موقعیت جغرافیایی: آفریقا جنوبی 

سال تاسیس: ۲۰۱۳ 

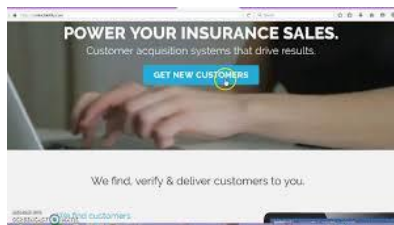
فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / API 



استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (جذب کاربر و مشتری)

توضیح:

این شرکت یک پلتفرم فناوری پردازش ابری است که به جذب مشتری برای شرکت‌های بیمه از جمله بیمه عمر، سلامتی، خودرو، خانه و تجاری کمک می‌کند. شرکت‌های بیمه درخواست خود را برای جذب مشتری از طریق سایت شرکت اعلام می‌کنند. از طرفی این شرکت از طریق دو سایت smartfinancial.com و unitedstatesinsurance.com (که خریداران بیمه برای مقایسه خدماتی مختلف بیمه به این سایت‌ها مراجعه می‌کنند) ۳۵ سوال از مشتری می‌پرسد که شامل اطلاعات مربوط به پوشش فعلی و اطلاعات تماس آن‌ها می‌باشد. پس از به دست آوردن اطلاعات مشتری، این شرکت اطلاعات مشتریان را بررسی و از بین آن‌ها مشتریانی را برای شرکت‌های بیمه جذب می‌کند.



www.contactability.com

نام شرکت: contactability



حوزه فعالیت: جذب کاربر و مشتری برای بیمه‌ها



محصول/خدمت: پلتفرم جذب مشتری برای شرکت‌های بیمه



کل سرمایه تامین شده:



آخرین نوع تامین سرمایه:



گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۴



مدل درآمد: فروش مستقیم



موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا



سال تاسیس: ۲۰۱۲



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / پردازش و ذخیره سازی ابری




استارت آپ‌های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه (جذب کاربر و مشتری)

توضیح:

این شرکت مدیریت تماس‌های شرکت‌های مختلفی از جمله شرکت بیمه را با استفاده از یک سیستم پردازش ابری، برای بهبود جذب و نگهداری مشتریان آن شرکت انجام می‌دهد. این شرکت با یک مرکز تماس مجازی به تیم‌های فروش کمک می‌کند تا با استفاده از تلفن‌هایی که به طور خودکار شماره‌گیری می‌کند، بیش از ۱۰۰ تماس در ساعت را انجام دهند. امکان دیگر این شرکت شماره‌گیری کمپین است که یک شماره گیر قدرتمند برای تماس با لیستی از فروش‌های منحصر به فرد می‌باشد. خدمات دیگر آن شامل خدمات تلفن VoIP با یکپارچگی CRM داخلی برای ردیابی تماس‌های ورودی و خروجی می‌باشد. این شرکت همچنین یک مجموعه مدیریت شماره‌گیری برای رهبران شرکت از جمله تماس سریع، پیگیری اتوماتیک، قرار ملاقات‌ها و ... را انجام می‌دهد.



 dyl.com

★ نام شرکت: DYL

🔧 حوزه فعالیت: جذب کاربر و مشتری برای بیمه‌ها

🌱 محصول/خدمت: پلتفرم جذب مشتری برای شرکت‌های بیمه

🏠 کل سرمایه تامین شده:

🏆 آخرین نوع تامین سرمایه:

👥 گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه

🎯 مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۴

💰 مدل درآمد: حق اشتراک

🌍 موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا

📅 سال تاسیس: ۲۰۰۹

💡 فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / پردازش و ذخیره سازی ابری



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۵. ابزارهای مدیریت بیمه
برای بیمه‌شوندگان



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

توضیح:

برنامه Knip یک ابزار مدیریت بیمه مبتنی بر تلفن همراه است که این امکان را برای کاربر فراهم می‌کند تا تمام خدماتی بیمه، حق بیمه و مزایای خود را ردیابی کند. کاربر می‌تواند به صورت الکترونیکی حق بیمه خود را تنظیم کند، خدمات جدید را اجرا کند یا آنها را لغو کند. کارکنان این شرکت به کاربران در تمام جنبه‌های خدمات بیمه خود نیز مشاوره می‌دهند.



 www.knip.ch

نام شرکت: knip 


حوزه فعالیت: مدیریت بیمه 


محصول/خدمت: اپلیکیشن مدیریت و ردیابی بیمه 

کل سرمایه تامین شده: ۱۵.۷ میلیون دلار 


آخرین نوع تامین سرمایه: Series B 


گروه مخاطب: خریداران بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۳، ۵ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: سوئیس 

سال تاسیس: ۲۰۱۴ 

فناوری‌های کلیدی: بلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین/اپلیکیشن موبایل 




استارت آپ‌های فعال در زمینه ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

توضیح:


Snapshot ارائه دهنده پلتفرمی برای مطالبه مجازی در حوزه بیمه خودرو شخصی و تجاری است. این شرکت به وسیله یک پلتفرم، مبادلات مجازی مطالبه بیمه را انجام می‌دهد و همچنین فرآیند برآورد تعمیر خودرو از ارسال عکس مجازی تا تعمیر و پرداخت نهایی را بهبود می‌دهد. در واقع این شرکت یک برنامه تلفن همراه ساخته است که آسیب خودرو را پس از تصادف بررسی می‌کند و به عنوان یک ارزیاب مجازی عمل می‌کند. همچنین پلتفرم مطالبه مجازی Snapshot، فرآیند رسیدگی به مطالبه را برای همه از جمله شرکت بیمه، مشتری و تعمیرگاه بسیار ساده و راحت می‌کند. این شرکت برای هر برآوردی که از خسارت ارائه می‌دهد، پول دریافت می‌کند.





 snapshotapp.com


نام شرکت: Snapshot 


حوزه فعالیت: مدیریت بیمه 


محصول/خدمت: اپلیکیشن مدیریت بیمه خودرو 


کل سرمایه تامین شده: ۴۷.۶ میلیون دلار 

آخرین نوع تامین سرمایه: Venture - series Unknown 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه، خریداران بیمه خودرو و تعمیرگاه‌ها 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۳، ۵ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: ۲۰۱۰ 

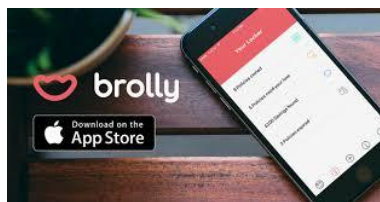
فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین/اپلیکیشن موبایل 



استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

توضیح:

Brolly یک ابزار برای خرید و مدیریت بیمه‌های کاربر است که از طریق برنامه تلفن همراه در دسترس می‌باشد. این برنامه شامل سه قسمت Brolly، Brolly Advisor، Brolly Locker و Brolly Shop است که به کاربر در درک، مدیریت و خرید بیمه‌ای که به آن نیاز دارد، کمک می‌کند. Brolly Advisor یک ابزار مفید است که می‌تواند نیازهای بیمه کاربر را درک کند و بگوید که آیا کاربر بیش از حد یا کم تحت پوشش بیمه می‌باشد، آیا پوشش تکراری یا از دست رفته دارد و غیره. Brolly Locker مکانی برای ذخیره همه بیمه‌نامه‌های کاربر از هر ارائه دهنده بیمه‌ای است که تا به حال از آن خریداری شده است. بنابراین، اسناد، خدمات کاربر، تاریخ تمدید، حق بیمه، و غیره همیشه در آنجا وجود دارد و هنگامی که کاربر بیمه را از طریق Brolly Shop خریداری می‌کند، بلافاصله در Brolly Locker خود ذخیره می‌شود. در قسمت Brolly Shop نیز کاربر می‌تواند بهترین بیمه متناسب با خود را انتخاب و در عرض چند ثانیه خریداری کند.



www.heybrolly.com

نام شرکت: Brolly



حوزه فعالیت: مدیریت بیمه



محصول/خدمت: اپلیکیشن مدیریت بیمه و خرید بیمه



کل سرمایه تامین شده: ۱ میلیون یورو



آخرین نوع تامین سرمایه: Seed



گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه و خریداران



مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۳، ۵



مدل درآمد: واسطه‌گری/حق اشتراک



موقعیت جغرافیایی: انگلستان



سال تاسیس: ۲۰۱۶



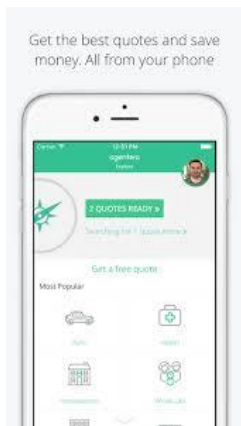
فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین/اپلیکیشن موبایل / هوش مصنوعی




استارت آپ‌های فعال در زمینه‌ی ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

توضیح:


این شرکت به نمایندگان بیمه یک اپلیکیشن ارائه می‌دهد که به مشتریان آن‌ها اجازه می‌دهد تا بیمه خود را مدیریت کنند. این اپلیکیشن این امکان را فراهم می‌کند که مشتریان تمام اطلاعات بیمه‌های خود را در یک مکان نگه دارند و همچنین هر زمانی که بخواهند بتوانند از نماینده بیمه خود مشاوره و نقل قول دریافت کنند. این شرکت نمایندگان بیمه را قادر می‌سازد که خدمات مشتری دیجیتالی، فروش متقابل و فروش بالا را انجام دهند.





www.agentero.com


نام شرکت: agentero 


حوزه فعالیت: مدیریت بیمه 


محصول/خدمت: اپلیکیشن مدیریت بیمه 


کل سرمایه تامین شده: 


آخرین نوع تامین سرمایه: Seed 


گروه مخاطب: خریداران بیمه 

مسائل راهبردی: چالش و فرصت ۲، ۳، ۵ 

مدل درآمد: حق اشتراک 

موقعیت جغرافیایی: ایالات متحده آمریکا 

سال تاسیس: 

فناوری‌های کلیدی: پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین / اپلیکیشن موبایل 

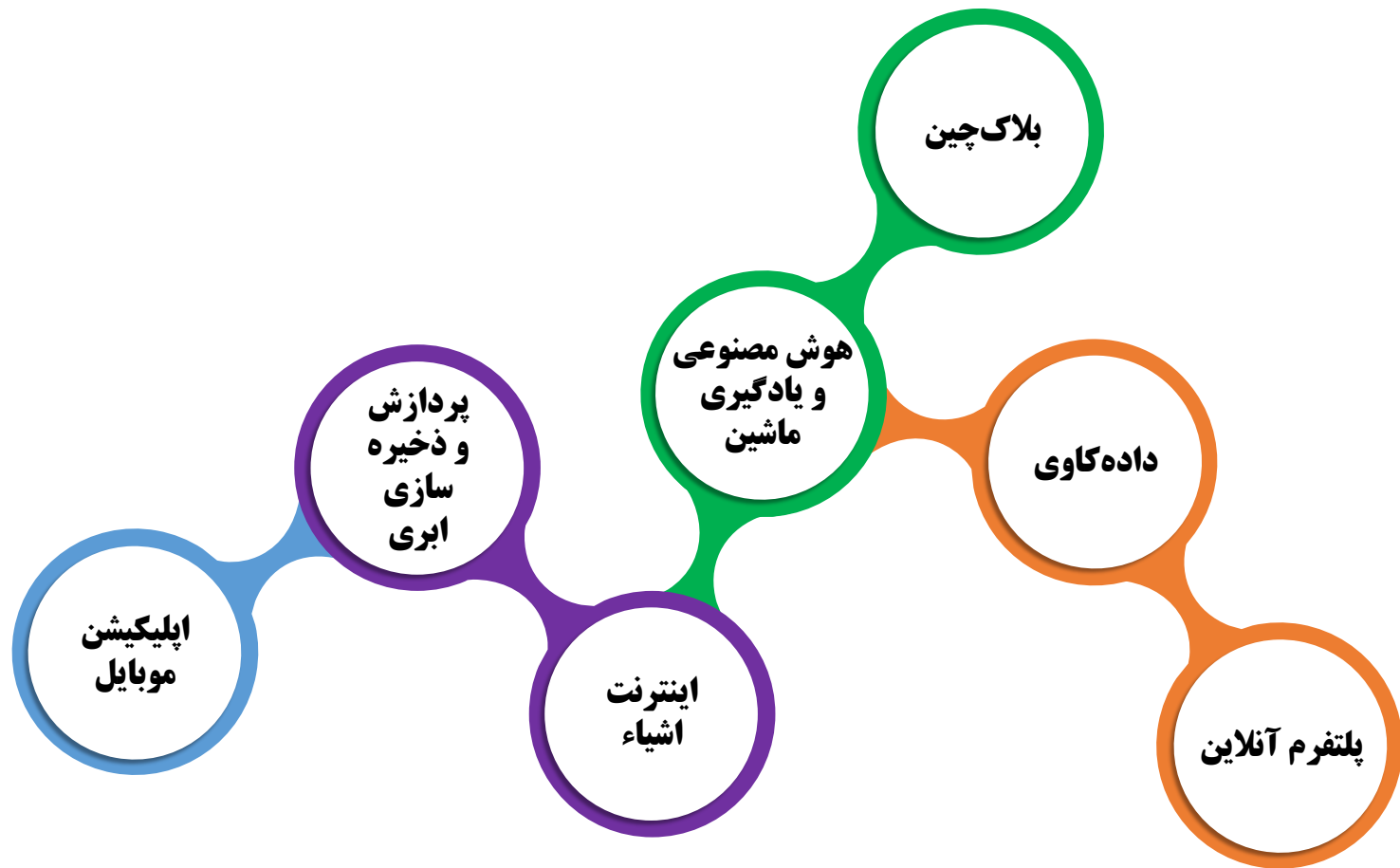


۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

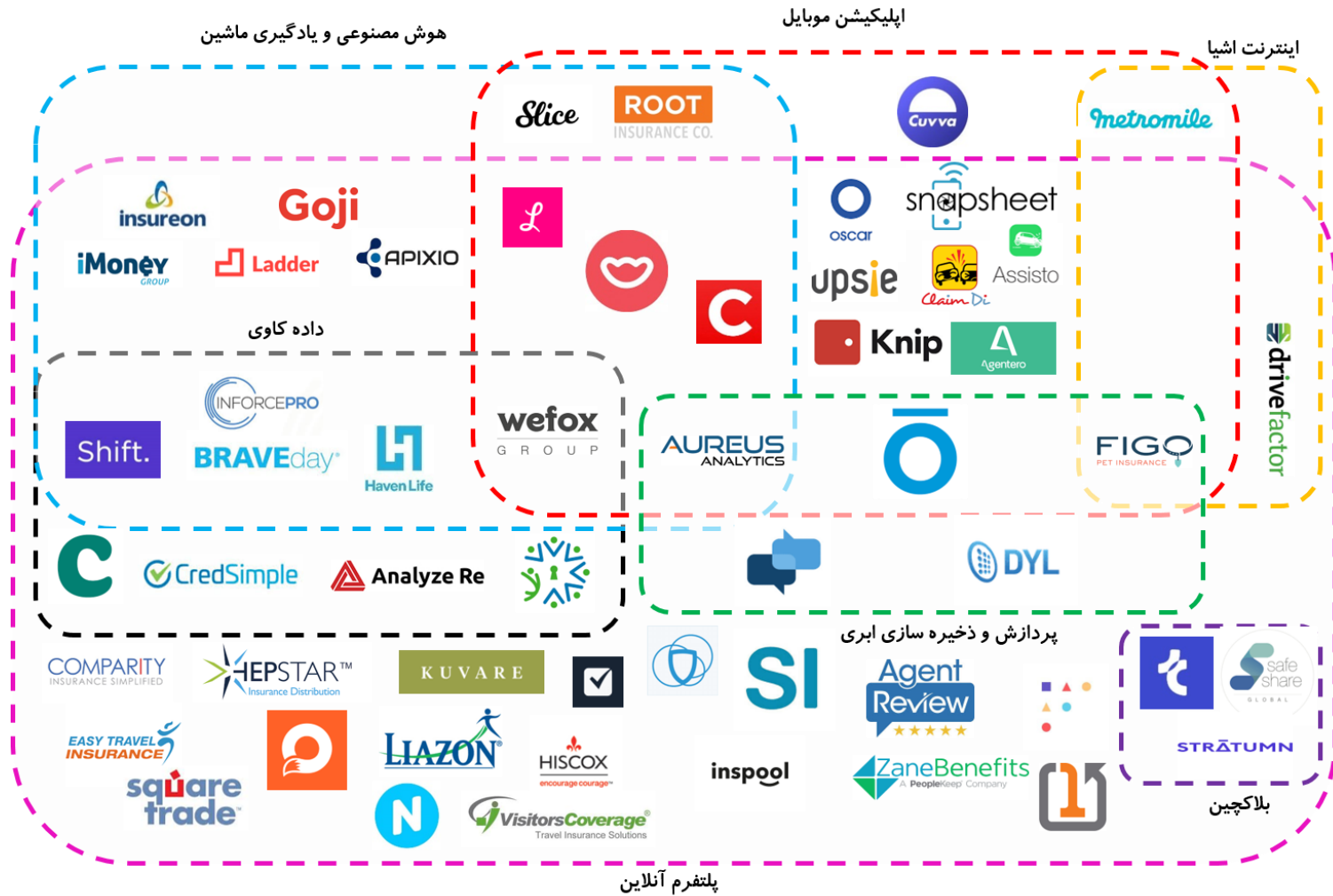
۱۲-۶. جمع‌بندی



فناوری‌های مطرح در استارت‌آپ‌های حوزه بیمه



استارت آپهای حوزه بیمه - به تفکیک فناوری



مدل‌های درآمدی مطرح در استارت‌آپ‌های حوزه بیمه

عنوان	توضیح
فروش مستقیم خدمات	فروش مستقیم خدمات بیمه به متقاضیان بیمه و کسب درآمد
دریافت حق اشتراک (Subscription, Freemium, Premium)	ایجاد جریان نقدی قابل پیش‌بینی با دریافت مبلغ دسترسی به محصول و سرویس (به صورت یکجا یا دوره‌ای) و یا بر اساس میزان استفاده از محصول. در برخی موارد ممکن است محصول پایه رایگان باشد و برای امکانات بیشتر حق اشتراک (حق اشتراک) دریافت شود
واسطه‌گری	تعداد زیادی خریدار را به تعداد زیادی فروشنده معرفی می‌کند و از تراکنش بین افراد مقداری کمیسیون برداشت می‌کند.



استارت آپ‌های حوزه‌ی بیمه – به تفکیک مدل درآمد

فروش مستقیم



واسطه‌گری

دریافت حق اشتراک



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
فروش مستقیم محصول/خدمت	پلتفرم نرم‌افزاری/App/ هوش مصنوعی Big data	b2c	بررسی نیاز مشتریان به منظور ارائه پیشنهاد متناسب با نیاز آنها		
فروش مستقیم محصول/خدمت	Big data هوش مصنوعی پردازش و ذخیره سازی ابری	b2c	استفاده از دستیاران هوشمند برای کمک به مشتریان به منظور شخصی سازی بیمه انتخابی و راهنمایی وی در انتخاب خدمات بیمه		
فروش مستقیم محصول/خدمت واسطه‌گری	بلاک‌چین Big data هوش مصنوعی	b2c b2b	ایجاد تنوع و انعطاف بیشتر در بیمه‌های پیشنهادی به افراد		
فروش مستقیم محصول/خدمت	پردازش و ذخیره سازی ابری هوش مصنوعی	b2c	امکان پرداخت هزینه بیمه فقط در زمان استفاده از وسیله یا کالا		
فروش مستقیم محصول/خدمت	Big data هوش مصنوعی	b2c	امکان خرید بیمه بر حسب یک زمان مشخص و فقط در هنگام استفاده		
فروش مستقیم محصول/خدمت واسطه‌گری	Big data هوش مصنوعی پردازش و ذخیره سازی ابری	b2c b2b	تنوع بخشی به حوزه‌های پوشش بیمه برای مثال اضافه کردن بیمه حیوانات خانگی، کلکسیون و...		

تحلیل رفتار جامعه به منظور اخذ رویکرد مناسب با شرایط توسط شرکت‌های بیمه و بهبود پیشنهادات خدمات و پیشگیری از خسارت‌های احتمالی

ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسأله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
فروش مستقیم محصول/خدمت	پلتفرم نرم‌افزاری/ App Big data هوش مصنوعی	b2c	ارائه پلتفرم آموزش و مشاوره به کاربر به صورت تلفنی یا آنلاین و ...		
فروش مستقیم محصول/خدمت واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین APP	b2c b2b	استفاده از بستر آنلاین برای مقایسه خدمات بیمه‌ای و تسهیل فروش آنها	افزایش تعداد شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه خدمات عمومی از سوی آنها و عدم شفافیت در خدمات تخصصی (وجود ابهام برای مشتریان در مورد خدمات بیمه‌ها)	
فروش مستقیم محصول/خدمت	پلتفرم نرم‌افزاری/ آنلاین APP	b2c b2b	کاهش واسطه‌گری به منظور تسهیل دسترسی برای خرید بیمه‌نامه و کاهش قیمت تمام شده با استفاده از بستر وب		
فروش مستقیم محصول/خدمت	Big data هوش مصنوعی پردازش و ذخیره سازی ابری	b2c	استفاده از دستیار هوشمند برای کمک به انتخاب خدمات بیمه توسط مشتریان		

ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
فروش مستقیم محصول/خدمت واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری/ App اینترنت اشياء Big data هوش مصنوعی	b2c	جمع‌آوری اطلاعات مشتریان شرکت‌های بیمه و تحلیل آنها به منظور ایجاد خط مشی‌ها و سیاست‌گذاری‌های درست		
فروش مستقیم محصول/خدمت	پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین / APP	b2c	اتخاذ خدماتی تشویقی و تنبیهی متناسب با رفتار مشتریان		
فروش مستقیم محصول/خدمت	Big data هوش مصنوعی	b2c	ایجاد امکان ردیابی سوابق بیمه برای شفاف‌سازی اطلاعات هر کاربر و تحلیل وضعیت وی		
فروش مستقیم محصول/خدمت واسطه‌گری	Big data هوش مصنوعی پردازش و ذخیره‌سازی ابری	b2c b2b	جذب کاربران جدید با تحلیل اطلاعات و پیشنهاد خدمات بیمه متناسب به آنها	استفاده از داده‌های مشتریان به منظور رفتارسنجی و اعتبارسنجی هر فرد در راستای ارائه بسته‌های خدمات بیمه‌ای متناسب با نیاز وی و حرکت به سمت شخصی‌سازی خدمات	

ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

۱

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
فروش مستقیم محصول/خدمت واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری/ آنلاین APP Big data هوش مصنوعی	B2C C2C	استفاده از بستر شبکه اجتماعی به منظور تشکیل گروه‌ها یا هدف مشترک و ریسکی مشترک		
فروش مستقیم محصول/خدمت واسطه‌گری	بلاک‌چین Big data هوش مصنوعی	C2C	کاهش هزینه بیمه افراد یک گروه با انتخاب ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه و به اشتراک گذاشتن هزینه پرداخت بیمه بین افراد آن گروه	تغییر در مدل‌های کسب و کار سنتی شرکت‌های بیمه و نوآوری در آن برای نمونه ایجاد بیمه‌های اشتراکی، تسهیم ریسک گروهی و ...	
فروش مستقیم محصول/خدمت واسطه‌گری	Big data هوش مصنوعی	C2C	تقسیم ریسک گروهی بین افراد و حمایت بقیه اعضا گروه از فرد آسیب دیده		



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
واسطه‌گری دریافت حق اشتراک	پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین APP هوش مصنوعی	b2c	بررسی نیاز مشتریان به منظور ارائه پیشنهاد متناسب با نیاز آنها		
واسطه‌گری	هوش مصنوعی پردازش و ذخیره سازی ابری	b2c	استفاده از دستیاران هوشمند برای کمک به انتخاب بهتر بیمه به مشتریان	استفاده از داده های مشتریان به منظور به رفتارسنجی و اعتبارسنجی هر فرد در راستای ارائه بسته های خدمات بیمه ای متناسب با نیاز وی و حرکت به سمت شخصی سازی خدمات	
واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین APP	b2c b2b	ایجاد تنوع و انعطاف بیشتر در بیمه‌های پیشنهادی به افراد		

پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسأله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
واسطه‌گری دریافت حق اشتراک	پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین / APP هوش مصنوعی	b2c	ارائه پلتفرم آموزش و مشاوره به کاربر		
دریافت حق اشتراک	پلتفرم نرم‌افزاری / App / Big data هوش مصنوعی	b2c	استفاده از بستر آنلاین برای معرفی نزدیک‌ترین مشاور یا نماینده بیمه		
واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری / APP آنلاین	b2c b2b	استفاده از بستر آنلاین برای مقایسه خدمات بیمه‌ای و تسهیل فروش آنها	افزایش تعداد شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه خدمات عمومی از سوی آنها و عدم شفافیت در خدمات تخصصی (وجود ابهام برای مشتریان در مورد خدمات بیمه‌ها)	
واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری / APP آنلاین	b2c b2b	حذف واسطه به منظور تسهیل دسترسی برای خرید بیمه‌نامه و کاهش قیمت تمام شده با استفاده از بستر وب		
واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری / APP هوش مصنوعی Big data	b2c	استفاده از دستیار هوشمند برای کمک به انتخاب خدمات بیمه توسط مشتریان		

پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
فروش مستقیم محصول/خدمت دریافت حق اشتراک واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری/App/ اینترنت اشیا Big data هوش مصنوعی	b2b	جمع‌آوری اطلاعات مشتریان شرکت‌های بیمه و تحلیل آنها به منظور ایجاد خط مشی‌ها و سیاست‌گذاری‌های درست		<p>خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه</p> <p>۳</p>
فروش مستقیم محصول/خدمت	پلتفرم نرم‌افزاری/ آنلاین / اینترنت اشیا	b2c b2b	اتخاذ خدماتی تشویقی و تنبیهی متناسب با رفتار مشتریان	تحلیل رفتار جامعه به منظور اخذ رویکرد مناسب با شرایط توسط شرکت‌های بیمه و بهبود پیشنهادات خدمات و پیشگیری از خسارت‌های احتمالی	
فروش مستقیم محصول/خدمت	Big data هوش مصنوعی	b2b	ایجاد امکان ردیابی سوابق بیمه برای شفاف سازی اطلاعات هر کاربر و تحلیل وضعیت وی		
فروش مستقیم محصول/خدمت دریافت حق اشتراک واسطه‌گری	Big data هوش مصنوعی پردازش و ذخیره سازی ابری	b2c b2b	جذب کاربران جدید با تحلیل اطلاعات و پیشنهاد خدمات بیمه متناسب به آنها		



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
دریافت حق اشتراک	پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین Big data	b2b	برون‌سپاری بعضی از فعالیت‌های زنجیره شرکت بیمه مانند ارزیابی و کارشناسی		
فروش مستقیم محصول / خدمت واسطه‌گری	بلاک‌چین پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین APP Big data هوش مصنوعی	b2b	ایجاد راهکارهای نرم‌افزاری برای افزایش بازدهی و کاهش زمان انجام فعالیت‌های شرکت بیمه	استفاده از ظرفیت فناوری‌های نوین به منظور بهبود فرآیندهای شرکت‌های بیمه، افزایش انعطاف‌پذیری و کاهش بروکراسی و زمان انجام فرآیندهای مطالبه بیمه	
فروش مستقیم محصول / خدمت	پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین Big data هوش مصنوعی	b2b	بهبود بسترهای بیمه اتکایی به منظور حمایت از شرکت‌های بیمه		
فروش مستقیم محصول / خدمت واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری / آنلاین APP Big data هوش مصنوعی	b2c b2b	تسهیل دسترسی و ارتباط مشتریان با شرکت‌های بیمه با استفاده از فناوری مانند هوش مصنوعی، پلتفرم آنلاین و...		

خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
حق اشتراک واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین App	b2c b2b	ارائه پلتفرم آموزش و مشاوره به کاربر		
حق اشتراک واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین App هوش مصنوعی	b2c	استفاده از بستر آنلاین برای مقایسه خدمات بیمه‌ای و تسهیل فروش آنها	افزایش تعداد شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه خدمات عمومی از سوی آنها و عدم شفافیت در خدمات تخصصی (وجود ابهام برای مشتریان در مورد خدمات بیمه‌ها)	
حق اشتراک واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین App هوش مصنوعی	b2c	حذف واسطه به منظور تسهیل دسترسی برای خرید بیمه‌نامه و کاهش قیمت تمام شده با استفاده از بستر وب		

ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

۴



جمع‌بندی راهکارهای استارت‌آپی ارائه شده و مدل‌های کسب‌وکار آنها

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مسئله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
حق اشتراک واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین App هوش مصنوعی	b2c b2b	ایجاد داشبورد برای ردیابی و بررسی وضعیت بیمه‌های تحت مالکیت فرد		
فروش محصول/خدمت	پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین App هوش مصنوعی	b2c	تسهیل امکان مدیریت و استفاده از خدمات بیمه‌های خود در یکجا		
فروش محصول/خدمت	بلاک‌چین	b2c	استفاده از بستر بلاک‌چین برای افزایش شفافیت اطلاعات و سوابق بیمه افراد و عدم دستکاری در سوابق بیمه	در دست داشتن کلیه اطلاعات بیمه مربوط به یک فرد به صورت جامع و یکجا مدیریت آن توسط وی	
حق اشتراک واسطه‌گری	پلتفرم نرم‌افزاری/آنلاین App هوش مصنوعی	b2c	امکان تمدید و استفاده از مزایای بیمه در یک پنل		

ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۷. مراحل اجرایی طی شده در
گزارش هر حوزه

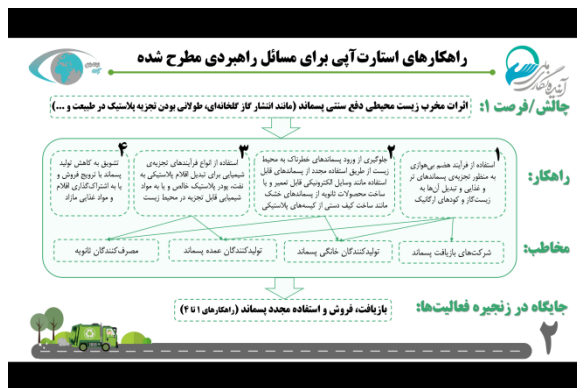


مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه



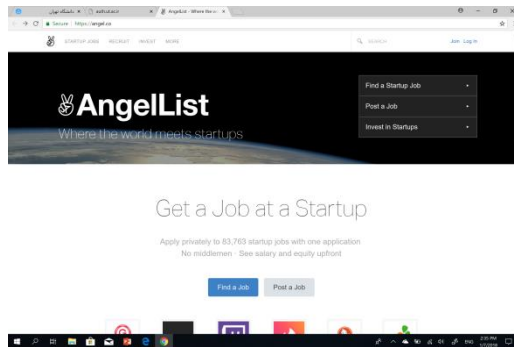
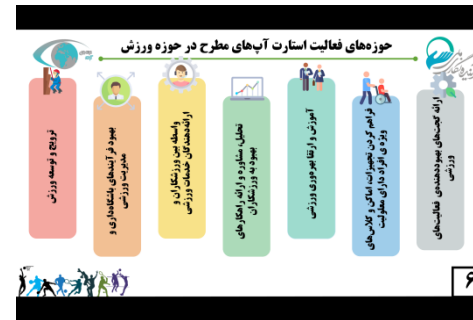
گام اول) بررسی کلان حوزه و شناسایی موضوعات کلیدی (چالش‌ها و فرصت‌ها) با بهره‌گیری از روش PEST:

در این گام ضمن بررسی مطالعات آینده‌نگاری و تحلیل محیط موجود در هر حوزه، مهم‌ترین چالش‌ها و موضوعات کلیدی استخراج‌شده تا بر اساس آن بتوان پیوندی میان این چالش‌ها و راه‌کارهای استارت‌آپی ارائه نمود.



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام دوم) استخراج حوزه های اصلی فعالیت ها در هر حوزه با بهره گیری از روش زنجیره ارزش یا دسته بندی های استاندارد: در این گام ضمن بررسی رویکردهای مرتبط با تقسیم بندی فعالیت های در هر حوزه با بهره گیری از روش هایی مانند زنجیره ارزش و یا درخت فعالیت ها و یا دسته بندی های استاندارد بین المللی دیگر، حوزه های اصلی فعالیت در هر حوزه استخراج شده است.

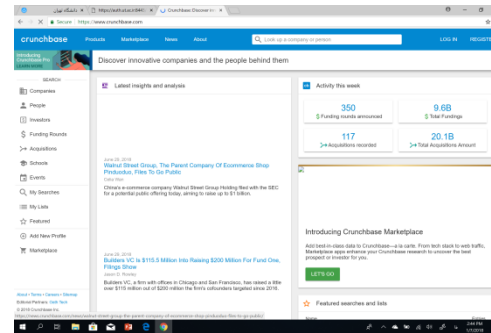


گام سوم) بررسی و شناسایی استارت آپ های هر حوزه بر اساس حوزه های اصلی فعالیت از وبسایت های معتبر به ویژه وبسایت <https://angel.co>: در این گام ضمن بررسی وبسایت های مهم، استارت آپ های موجود در هر حوزه شناسایی شد و یک لیست اولیه از استارت آپ ها استخراج گردید.



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام چهارم) گزینش استارت‌آپ‌های مهم و استخراج اطلاعات تکمیلی برای استارت‌آپ‌ها از وبسایت <https://www.crunchbase.com> در این گام با بررسی وب سایت کراچ بیس، مهم‌ترین استارت‌آپ‌های هر حوزه شناسایی شد و با توجه به شاخص‌های رشد و ارزش آنها یک لیست کوچک‌تر از استارت‌آپ‌های مهم استخراج گردید.



گام پنجم) استخراج لیست نهایی استارت‌آپ‌ها و تکمیل اطلاعات آن‌ها با بررسی وبسایت شرکت‌ها و همچنین ارتباط ایمیلی با شرکت‌ها

در این گام برای هر شرکت مجموعه‌ای از اطلاعات در قالب یک شناسنامه استخراج شده و موضوعاتی مانند نحوه تأمین مالی، نحوه رشد، مدل کسب و کار و فناوری‌های کلیدی آن‌ها تبیین شده است.



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام ششم) انجام تحلیل‌های مختلف بر روی شرکت‌ها مبتنی بر مدل‌های درآمدی، حوزه‌های فناوری و فناوری‌های کلیدی و میزان درآمدها و شناسایی آنها: unicorn

در این گام برای هر شرکت مجموعه‌ای از تحلیل‌ها از منظرهای مختلف مانند فناوری‌های مورد استفاده، مدل‌های کسب‌وکار، حوزه فعالیت، مخاطبان و ... ارائه شده است که امکان پشتیبانی از تصمیمات کارآفرینانه یا سیاستی را فراهم می‌کند.





ریاست جمهوری
معاونت علمی و فناوری
مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی
www.isti.ir